PTS. NGUYỄN VĂN LUÂN - PTS. NGUYỄN TIẾN DŨNG
THẠC SĨ NGUYỄN CHÍ HẢI

KINH TẾ HỌC ĐẠI CƯƠNG

NHÀ XUẤT BẢN THỐNG KÊ

PTS. NGUYỄN VĂN LUÂN - PTS. NGUYỄN TIẾN DŨNG
THẠC SĨ NGUYỄN CHÍ HẢI

KINH TẾ HỌC ĐẠI CƯƠNG

NHÀ XUẤT BẢN THỐNG KÊ

LỜI GIỚI THIỆU

Nước ta đang chuyển sang nền kinh tế thị trường có sự quản lý của Nhà nước,theo định hướng XHCN những vấn đề cơ bản về kinh tế thị trường đang được mọi người quan tâm đến cả về mặt lý luận và thực tiễn.

Việc xuất bản cuốn **"Kinh tế học đại cương"** *này nhằm đáp ứng nhu cầu bức thiết của đông đảo bạn đọc. Cuốn sách này được dùng rộng rãi làm tài liệu nghiên cứu, giảng dạy và học tập trong các trường Đại học và cao đẳng không chuyên ngành kinh tế. Cuốn sách "Kinh tế học đại cương" trình bày các vấn đề cơ bản một cách có hệ thống, tương đối ngắn gọn và dễ hiểu. Nêu lên một số lý thuyết chung về kinh tế học, trong đó đề cập nhiều đến vai trò của chính phủ cũng như các công cụ, chủ yếu là các chính sách điều khiển nền kinh tế thị trường. Phần lý thuyết này được các tác giả biên soạn từ những tài liệu tham khảo, những giáo trình về kinh tế học và kinh tế học của sự phát triển.*

Do những hạn chế nhất định, cho nên nội dung, nhất là về thực tiễn, chưa bao quát được mọi lĩnh vực của nền kinh tế thị trường. Mặt khác, với điều kiện cụ thể và chính sách phát triển của mỗi nước cũng có những sự khác biệt nhất định, nên khó đáp ứng được đầy đủ những yêu cầu của bạn đọc.

Việc tham khảo cuốn sách này là điều bổ ích cho việc tìm hiểu về nền kinh tế thị trường có sự điều tiết của Nhà nước. Nhà xuất bản Thống kê xin giới thiệu cuốn sách này với bạn đọc làm công tác nghiên cứu, giảng dạy và học tập kinh tế.

NHÀ XUẤT BẢN THỐNG KÊ

LỜI TỰA

Quá trình chuyển dịch từ nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung sang nền kinh tế thị trường có sự quản lý của Nhà nước ở nước ta hiện nay; việc tìm hiểu, nghiên cứu, giảng dạy và học tập những vấn đề cơ bản về kinh tế thị trường được đặt ra cấp bách và nghiêm túc nhằm nhanh chóng hình thành tư d■ kinh tế theo hướng đổi mới, năng động, thúc đẩy sản xuất phát triển và quản lý có hiệu quả nền kinh tế thị trường theo định hướng xã hội chủ nghĩa ở nước ta.

Kinh tế học là một trong những chủ đề quan trọng nhất đối với việc nghiên cứu và học tập của sinh viên, vì tình hình kinh tế sẽ ảnh hưởng tới toàn bộ cuộc sống của họ. Mức việc làm và mức thất nghiệp chung sẽ quyết định khả năng tìm kiếm việc làm của mỗi người sau khi thất nghiệp, khả năng thay đổi công việc hoặc khả năng tăng tiến trong tương lai. Mức lạm phát sẽ ảnh hưởng đến lãi suất mà mỗi người nhận được về tiền tiết kiệm của mình và phải trả nếu là người đi vay tiền, mức độ giảm sức mua của tiền tiết kiệm do giá cả tăng cao hơn.

Cuốn giáo trình "*Kinh tế học đại cương*" này sẽ cung cấp cho sinh viên những kiến thức cần thiết để hiểu rõ những cuộc tranh luận về tình hình và chính sách kinh tế được đăng trên báo chí. Sinh viên sẽ có điều kiện tốt hơn để đánh giá hoạt động của một nền kinh tế, để dự đoán tác động của những hoạt động chính sách của Chính phủ và Quốc hội đối với gia đình và hoạt động kinh doanh trong nền kinh tế.

Cuốn sách "*Kinh tế học đại cương*" trình bày những vấn đề cơ bản về kinh tế thị trường một cách có hệ thống, tương đối ngắn gọn và dễ hiểu. Sau khi học xong giáo trình này, đa số sinh viên sẽ nắm được những nội dung cơ bản về các nguyên lý kinh tế thị trường. Cuốn sách này còn là cuốn sách dành cho

tất cả các sinh viên không chuyên ngành kinh tế, nó giúp cho sinh viên những khái niệm cần thiết để hiểu biết sự hoạt động của nền kinh tế như chính nó đang hoạt động.

Cuốn sách này, chúng tôi biên soạn dựa trên những tài liệu tham khảo, những giáo trình kinh tế học của: Paul A. Samuelson & William D. Nordhaus; David Begg & Stanley Fischer & Rudiger Dornbusch. Kinh tế học vĩ mô của Robert J. Gordon. Kinh tế học của sự phát triển của: Malcolm Gillis & DWight H.Perkins & Michael Rolmer & Donald R. Snodgrass. Và kinh tế thị trường: lý thuyết và thực tiễn của UBKHNN và quỹ hòa bình Sasakawa.

Mặc dù đã hết sức cố gắng, nhưng chắc chắn cuốn sách còn những hạn chế nhất định, cho nên nội dung và nhất là về thực tiễn chưa bao quát được mọi lĩnh vực của nền kinh tế thị trường. Do đó, cuốn sách không tránh khỏi những thiếu sót, chúng tôi rất mong nhận được ý kiến phê bình, đóng góp của các bạn.

TP.HCM, tháng 2 năm 1998

Phần I

Nhập môn kinh tế học

CHƯƠNG I

KINH TẾ HỌC VÀ NỀN KINH TẾ

I. KINH TẾ HỌC LÀ GÌ?

Mọi cộng đồng người đều phải giải quyết ba vấn đề cơ bản của cuộc sống hàng ngày: sản xuất các hàng hóa và dịch vụ nào, sản xuất các hàng hóa và dịch vụ đó như thế nào và sản xuất các hàng hóa và dịch vụ đó cho ai.

Kinh tế học nghiên cứu cách thức xã hội giải quyết ba vấn đề: sản xuất cái gì, sản xuất như thế nào và sản xuất cho ai.

Bằng cách nhấn mạnh vai trò của xã hội, nên đặt kinh tế học vào các môn khoa học xã hội, là các môn khoa học nghiên cứu và giải thích hành vi con người. Đối tượng của kinh tế học là phần hành vi của con người liên quan đến sản xuất, trao đổi và sử dụng các hàng hóa và dịch vụ. Đối với xã hội vấn đề trung tâm của kinh tế là làm thế nào để dung hòa mâu thuẫn giữa sự ham muốn hầu như vô hạn của con người đối với hàng hóa, dịch vụ và sự khan hiếm của các nguồn lực (lao động, máy móc và nguyên vật liệu) cần thiết để sản xuất các hàng hóa và dịch vụ đó. Khi trả lời các câu hỏi sản xuất cái gì, sản xuất thế nào và sản xuất cho ai, kinh tế học giải thích cách phân bố các nguồn lực khan hiếm giữa các yêu cầu cạnh tranh về sử dụng

các nguồn lực ấy.

Các nhà kinh tế học hướng vào mục tiêu phát triển các lý thuyết về hành vi con người và kiểm nghiệm chúng bằng thực tế. Kinh tế học mới chỉ xuất hiện và phát triển hơn hai thế kỷ. Và đã trải qua nhiều giai đoạn phát triển khác nhau nên có nhiều định nghĩa về kinh tế học.

Ngày nay các nhà kinh tế học thống nhất với nhau về một định nghĩa chung như sau:

Kinh tế học là khoa học nghiên cứu vấn đề con người và xã hội lựa chọn như thế nào để sử dụng những nguồn tài nguyên hiếm hoi có thể được sử dụng một cách khác nhau nhằm sản xuất ra các loại hàng hóa và phân phối cho người tiêu dùng hiện nay hoặc trong tương lai của những người và nhóm người trong xã hội.

Kinh tế học có liên quan đến nhiều môn khoa học khác như: lịch sử, tâm lý học, thống kê, các phương pháp toán học về xác suất và quy hoạch tuyến tính cũng được ứng dụng nhiều trong kinh tế học.

II. KINH TẾ HỌC THỰC CHỨNG VÀ KINH TẾ HỌC CHUẨN TẮC

Trong quá trình nghiên cứu kinh tế học một vấn đề có ý nghĩa quan trọng là phân biệt hai nhánh của môn học này:

- Nhánh thứ nhất gọi là: Kinh tế học thực chứng.
- Nhánh thứ hai là: Kinh tế học chuẩn tắc.

1. Kinh tế học thực chứng

Kinh tế học thực chứng mô tả sự kiện, các hoàn cảnh và các mối quan hệ trong nền kinh tế một cách khách quan hoặc một cách khoa học.

Đó là:

- Hôm nay tỉ lệ thất nghiệp là bao nhiêu?

- Mức thất nghiệp cao hơn sẽ ảnh hưởng tới lạm phát như thế nào?

Mục tiêu của kinh tế học thực chứng là giải thích xã hội quyết định như thế nào về tiêu thụ, sản xuất và trao đổi hàng hóa. Sự khảo sát như vậy nhằm hai mục đích:

+ Để cho chúng ta biết về nguyên nhân tại sao nền kinh tế lại hoạt động như nó đang hoạt động.

+ Để có cơ sở cho việc dự đoán nền kinh tế sẽ phản ứng như thế nào với những thay đổi của hoàn cảnh.

2. Kinh tế học chuẩn tắc

Kinh tế học chuẩn tắc đưa ra các chỉ dẫn hoặc các khuyến nghị dựa trên những đánh giá theo tiêu chuẩn của cá nhân.

Vì vậy, kinh tế học chuẩn tắc liên quan đến đạo lý và đánh giá về giá trị như:

- Lạm phát cao đến mức nào có thể chấp nhận được?

- Có nên dùng thuế để lấy của người giàu giúp người nghèo không?

- Chỉ tiêu quốc phòng có nên tăng 3, 5 hoặc 10% một năm không?

Đó là những vấn đề có liên quan đến những ý kiến chủ quan.

Xét theo khía cạnh khoa học thì kinh tế học hoàn toàn là thực chứng. Vì nó trả lời câu hỏi: "Thực tế như thế nào". Thế nhưng, những vấn đề chuẩn tắc trong đời sống chính trị thường đặt ra câu hỏi: "Phải làm cái gì?" cũng đòi hỏi sự phân tích kinh tế.

Với một mục tiêu xã hội cho trước, các nhà kinh tế có thể sử dụng kiến thức để phân tích vấn đề và khuyến nghị cách thức cần phải làm để đạt được mục tiêu đó.

Các nhà kinh tế có thể bất hòa với nhau trên các vấn đề chính sách, bởi vì họ theo đuổi các mục tiêu khác nhau.

- Người này thì chú trọng công bằng xã hội.

- Người khác quan tâm đến tự do kinh doanh nhiều hơn v.v...

Thế nhưng, sự bất đồng giữa các nhà kinh tế thường là về ý nghĩa hơn là về mục tiêu, về làm như thế nào hơn là về làm cái gì?

Sự tiến bộ khoa học trong kinh tế thực chứng có khuynh hướng làm giảm nguồn gốc của sự bất đồng này.

III. CÁC YẾU TỐ CỦA HỆ THỐNG KINH TẾ

1. Các đầu mối ra quyết định trong nền kinh tế

Có 3 đầu mối ra quyết định chủ yếu: Cá nhân (hộ gia đình), doanh nghiệp và chính phủ; đó là những đơn vị cơ sở của các hệ thống xã hội.

- *Cá nhân* (hộ gia đình) là đơn vị tiêu dùng hiện hữu, ở đây cá nhân cần được hiểu là người ra quyết định cho cả gia đình.

- *Doanh nghiệp* là một đơn vị nhân tạo; rốt cuộc nó cũng do một cá nhân nào đó sở hữu hoặc hoạt động vì lợi ích của anh ta. Doanh nghiệp như là một tập hợp các cá nhân vì mục đích sản xuất, tức là về sự biến đổi các yếu tố đầu vào thành các hàng hóa có nhu cầu ở đầu ra.

- *Chính phủ* là những hợp thể nhân tạo, nhưng khác với

các doanh nghiệp, Chính phủ có quyền hợp pháp chiếm hữu tài sản mà không cần đến sự đồng ý (chẳng hạn như khi đánh thuế). Xét quan điểm kinh tế thì các Chính phủ tạo ra những hàng hóa và dịch vụ khác nhau, vì yêu cầu về chính trị, xã hội hơn là yêu cầu thị trường. Việc các Chính phủ thiết lập khuôn khổ pháp lý phục vụ hoạt động kinh tế còn quan trọng hơn nữa (vai trò của Chính phủ được trình bày ở phần sau).

Trong các nền kinh tế hiện đại ngày nay còn có các đầu mối ra quyết định khác nữa. Các hiệp hội thương mại, các tổ chức của doanh nhân trên thị trường. Các hiệp hội quần chúng như câu lạc bộ, các tổ chức tôn giáo..., vì thông qua chúng, các cá nhân kết hợp với nhau để lựa chọn cách tiêu dùng cụ thể.

2. Sự khan hiếm, đối tượng lựa chọn và hoạt động kinh tế

Nguồn để giải quyết các vấn đề kinh tế là có hạn. Người dân luôn luôn muốn có nhiều hơn cái họ có thể có. Do vậy, sự khan hiếm buộc chúng ta phải có các quyết định kinh tế, đó là những cái giúp ta sản xuất hoặc buôn bán để đạt được những hàng hóa ta có yêu cầu.

Tiêu dùng là một trong những hoạt động kinh tế cơ bản. Trong quyết định tiêu dùng các cá nhân lựa chọn các vật dụng họ yêu thích nhất (thu nhập của họ và giá cả hàng hóa là yếu tố cho trước). Chúng ta nói rằng vật dụng là đối tượng lựa chọn đối với quyết định tiêu dùng.

Sản xuất của từng cá nhân hay doanh nghiệp là hoạt động kinh tế cơ bản khác. Chúng ta thường nghĩ sản xuất là sự biến đổi các đầu vào thành các đầu ra, chuyển đổi các nguồn lực thành vật dụng tiêu dùng. Nói một cách cơ bản hơn thì sản xuất là bất kỳ hoạt động nào phụ thêm vào tổng thể xã hội của một số vật dụng. Sản xuất có thể làm thay đổi hình dạng vật

chất, có thể chỉ là chuyển dịch hàng hóa về địa điểm hoặc là chuyển dịch về mặt thời gian. Sản xuất có thể đại diện cho việc biến một hình thể từ có nhu cầu thành có nhiều nhu cầu.

Hoạt động kinh tế cơ bản thứ ba là trao đổi. Đối với cá nhân, trao đổi cũng là một loại biến đổi, việc mua bán một cái này để lấy cái khác. Nhưng theo quan điểm xã hội, trao đổi khác với sản xuất là ở chỗ toàn bộ hàng hóa không bị thay đổi gì; hàng hóa và dịch vụ bị xáo trộn trong thương mại, nhưng đâu đó một người có ít hơn thì người khác có nhiều hơn. Như vậy, trao đổi là một loại chuyển dịch. Nhưng đó là sự chuyển giao lẫn nhau và tự nguyện, các bên có liên quan đều phải thỏa mãn hoặc bỏ đi trao đổi nơi khác.

IV. BA VẤN ĐỀ CƠ BẢN VÀ VAI TRÒ CỦA THỊ TRƯỜNG

1. Ba vấn đề cơ bản của một nền sản xuất

Mọi xã hội đều phải bằng cách nào đó đối phó với ba vấn đề kinh tế cơ bản và phụ thuộc lẫn nhau:

- Nên sản xuất những hàng hóa gì và với số lượng bao nhiêu? Nghĩa là phải sản xuất ra bao nhiêu và sản xuất những mặt hàng và dịch vụ để thay thế nhau? và bao giờ thì sản xuất? Chúng ta nên sản xuất nhiều lương thực và ít vải vóc hoặc ngược lại?

- Hàng hóa cần được sản xuất như thế nào? Nghĩa là hàng hóa sản xuất ra với những tài nguyên nào? Với hình thức công nghệ nào? Sản xuất điện bằng dầu lửa và than hay là bằng thác nước và nguyên tử hoặc bằng mặt trời và sức gió? Sản xuất thủ công hay là sản xuất hàng loạt? Trong các công ty quốc doanh hay các công ty tư nhân? Nếu bằng tất cả các nguồn này thì mỗi thứ sẽ sản xuất với số lượng bao nhiêu?

- Hàng hóa sẽ được sản xuất ra cho ai? Nghĩa là ai sẽ được hưởng và được lợi từ những hàng hóa và dịch vụ của đất nước? Hay nói cách khác, sản phẩm quốc dân sẽ được chia cho các cá nhân và các gia đình như thế nào?

Ba vấn đề này là ba vấn đề cơ bản và chung cho mọi nền kinh tế, nhưng các hệ thống kinh tế khác nhau có những cách giải quyết khác nhau. Trong nền kinh tế thế giới đã có ba loại hình kinh tế: kinh tế mệnh lệnh, kinh tế thị trường tự do và kinh tế hỗn hợp.

Nền kinh tế mệnh lệnh hay nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung bao cấp là một xã hội mà ở đó Chính phủ đề ra mọi quyết định về sản xuất và tiêu thụ. Cơ quan kế hoạch của chính phủ quyết định về sản xuất cái gì, sản xuất như thế nào và sẽ sản xuất cho ai. Sau đó các hướng dẫn cụ thể sẽ được phổ biến tới các gia đình, các công ty và công chức.

Nền kinh tế thị trường mà nhà nước không can thiệp vào gọi là thị trường tự do. Và người ta coi "bàn tay vô hình" này chi phối nền kinh tế.

Các cá nhân trên thị trường tự do theo đuổi quyền lợi của mình bằng cách cố gắng làm càng nhiều cho mình càng tốt tùy khả năng của mình, không có sự giúp đỡ hoặc can thiệp nào của chính phủ. Ý tưởng về một hệ thống như vậy có thể giải quyết các vấn đề sản xuất cái gì, sản xuất như thế nào và sản xuất cho ai là một trong những chủ đề lâu đời nhất của kinh tế học.

Trong thị trường có những hoàn cảnh mà trong đó "bàn tay vô hình" có tác động tốt, nhưng cũng có các hoàn cảnh mà trong đó bàn tay vô hình không làm cho xã hội phân bố các nguồn lực một cách có hiệu quả. Lúc ấy sự can thiệp nào đó của chính phủ có thể là xác đáng.

Thị trường tự do cho phép các cá nhân theo đuổi lợi ích riêng của mình mà không có sự khống chế nào của chính phủ. Kinh tế mệnh lệnh để cho tự do cá nhân về kinh tế một phạm vi rất hẹp, vì hầu hết các quyết định do chính phủ đưa ra từ trung ương. Giữa hai thái cực đó là khu vực kinh tế hỗn hợp.

Trong một nền kinh tế hỗn hợp, khu vực nhà nước và khu vực tư nhân tương tác với nhau trong việc giải quyết các vấn đề kinh tế. Nhà nước kiểm soát một phần đáng kể của sản lượng thông qua việc đánh thức và các kích thích tài chính của Nhà nước. Hệ thống tư nhân thì kiểm soát thông qua sự chỉ huy vô hình của cơ chế thị trường.

Trong một nền kinh tế hỗn hợp chính phủ cũng có thể đóng vai trò là người sản xuất các hàng hóa và dịch vụ như sắt thép, ô tô, hoặc một số ngành quốc hữu hóa như đường sắt và than.

Đa số các nước có nền kinh tế hỗn hợp, mức độ hoạt động đáng kể của chính phủ trong việc cung cấp hàng hóa và dịch vụ công cộng, phân phối lại thu nhập thông qua đánh thức, trợ cấp và trong việc điều tiết thị trường.

2. Đầu vào và đầu ra

Hiện nay chúng ta thường nói các quá trình kinh tế gồm có đầu vào và đầu ra.

Đầu vào (hay một nhân tố sản xuất) là một hàng hóa hay một dịch vụ mà các doanh nghiệp sử dụng trong quá trình sản xuất của họ. Các đầu vào được kết hợp với nhau để sản xuất ra các đầu ra.

Đầu ra bao gồm hàng loạt hàng hóa hoặc dịch vụ có ích được tiêu dùng hoặc được sử dụng cho quá trình sản xuất khác.

Nhìn chung, đầu vào nằm trong ba nhóm: lao động, đất đai

đai và tài nguyên thiên nhiên, vốn và kỹ thuật.

Đất đai bao gồm đất dùng cho canh tác hay xây dựng nhà cửa hoặc đường sá; tài nguyên thiên nhiên bao gồm nhiên liệu như: than đá hoặc dầu lửa và các khoáng sản như cát hoặc đồng và cây cối để lấy gỗ và làm giấy.

Lao động bao gồm thời gian của con người dùng cho sản xuất, làm việc trong nhà máy, trên đồng ruộng, học dạy học trong trường lớp. Lao động là nhân tố rất quen thuộc và rất quan trọng đối với mọi nền kinh tế.

Hai nhân tố đầu của sản xuất là điều ai cũng biết, nhân tố thứ ba là vốn và kỹ thuật bao gồm các hàng hóa lâu bền được nền kinh tế sản xuất ra để tiếp tục sản xuất các hàng hóa khác. Những hàng hóa này là vô số máy móc, đường sá, máy điện toán, xe tải, nhà máy luyện thép... Việc tích lũy nhiều loại hàng hóa kỹ thuật cấp cao có vai trò thiết yếu đối với nhiệm vụ phát triển kinh tế.

3. Vai trò của thị trường

Thị trường là nơi gặp nhau của cả người bán và người mua các hàng hóa và dịch vụ, người bán và người mua gặp nhau trực tiếp. Trong những trường hợp khác, như thị trường chứng khoán, mua bán có thể được tiến hành thông qua điện thoại và thường sử dụng điều khiển từ xa.

Cơ chế thị trường là các quyết định lớn về giá cả và phân phối hàng hóa được thực hiện tại thị trường.

Thị trường là sự biểu hiện thu gọn của quá trình mà thông qua đó người mua và người bán một thứ hàng hóa tác động qua lại nhau để xác định giá cả và số lượng hàng hóa.

Giá hàng và giá các nguồn lực như lao động, máy móc và đất đai được điều chỉnh để đảm bảo sao cho các nguồn lực khan

hiếm được sử dụng để sản xuất ra các hàng hóa và dịch vụ phù hợp với nhu cầu của xã hội.

Trong hệ thống thị trường, cái gì cũng có giá, mỗi loại hàng, mỗi loại dịch vụ đều có giá. Ngay cả các loại nhân lực khác nhau cũng có giá, cụ thể là các bậc lương.

Nếu một thứ hàng nào được người ta cần nhiều hơn. Chẳng hạn như gạo, thì sẽ có nhiều đơn đặt hàng mới. Vì có nhiều khách đến mua gạo, người bán sẽ tăng giá để phân phối một lượng cung hạn chế. Giá cao sẽ thúc đẩy sản xuất ra nhiều gạo hơn. Mặt khác, một mặt hàng nào - ví dụ như chè - được bán ra với khối lượng nhiều hơn, người ta cần mua với giá gần đây nhất trên thị trường. Lúc đó người bán, vì muốn giải quyết kho chè của mình, sẽ hạ giá chè. Vì giá hạ, người ta sẽ uống chè nhiều hơn, và người sản xuất sẽ không sản xuất ra nhiều chè như vậy nữa. Như vậy, một sự cân bằng giữa người mua và người bán sẽ được khôi phục.

Ngày nay thị trường bao hàm: Thị trường hàng tiêu dùng, thị trường các yếu tố sản xuất, thị trường chứng khoán. Đôi khi các chức năng của thị trường được thực hiện qua điện thoại.

Khi gộp tất cả các thị trường khác nhau lại như: lúa gạo, chè, đất đai, lao động, vốn.... chúng ta có một hệ thống thực nghiệm rộng lớn; đó là một hệ thống tạo ra một sự cân đối giữa giá cả và sản xuất. Bằng cách cân đối, người bán và người mua (cung và cầu) trong mỗi một thị trường này, nền kinh tế sẽ đồng thời giải quyết cả ba vấn đề: Sản xuất hàng gì? Sản xuất hàng hóa như thế nào? Hàng sản xuất ra cho ai?

- *Sản xuất hàng gì* là do người tiêu dùng bỏ "phiếu bằng tiền", hàng ngày mỗi khi họ quyết định mua mặt hàng này chứ không phải mặt hàng kia.

Mặt khác, động cơ của các doanh nghiệp là lòng mong muốn

có lợi nhuận. Các doanh nghiệp bị lợi nhuận cao lôi cuốn vào sản xuất những mặt hàng có mức cầu cao bỏ lại những khu vực có lợi nhuận thấp. Như vậy chu kỳ này là một chu kỳ khép kín.

- *Sản xuất hàng hóa như thế nào* được xác định bởi sự cạnh tranh giữa các nhà sản xuất. Cách duy nhất để nhà sản xuất có thể cạnh tranh được về giá cả và tối đa hóa lợi nhuận của mình là giảm chi phí đến mức tối thiểu bằng cách áp dụng những phương pháp sản xuất hiệu quả nhất. Lòng mong muốn lợi nhuận thúc đẩy người sản xuất - bất cứ lúc nào, phương pháp nào rẻ nhất cũng sẽ thay thế cho phương pháp tốn kém hơn.

Hệ thống giá cả là phương tiện phát tín hiệu của xã hội. Nó báo cho người nông dân A biết rằng nên dùng phương pháp quảng canh bằng cách cho ông ta một tỷ lệ cao giữa tiền lương và tiền thuê đất. Còn người nông dân B, có tỷ lệ thấp giữa tiền lương và tiền thuê đất nên sử dụng nhiều lao động đối với mỗi héc ta đất hơn A. Giá cả là một tín hiệu cho một công nghệ thích hợp.

- *Hàng sản xuất ra cho ai* được xác định bởi mối quan hệ cung cầu ở thị trường nhân tố sản xuất (đất đai, lao động và vốn). Những thị trường này xác định mức lương, tiền thuê đất, lãi suất và lợi nhuận, những thứ này đi vào thu nhập của mọi người. Như vậy, phân phối thu nhập trong dân cư được xác định bởi số lượng các nhân tố có được (giờ nhân công, mẩu đất v.v....) và giá của các nhân tố đó (mức lương, tiền thuê đất v.v...).

Tuy nhiên cũng cần lưu ý rằng, có những ảnh hưởng quan trọng bên ngoài thị trường xác định sự phân phối thu nhập. Tính chất của sự phân phối này phụ thuộc rất nhiều vào việc phân phối ban đầu về quyền sở hữu, vào khả năng bẩm sinh hoặc khả năng có được do lao động học tập, vào việc có hay không có phân biệt nam nữ và phân biệt chủng tộc.

Nền kinh tế thị trường giải quyết ba vấn đề kinh tế cơ bản đã đạt được những thành tựu nhất định trong sự phát triển kinh tế của xã hội loài người; nhất là ở các nước tư bản chủ nghĩa phát triển. Như vậy, thị trường là "bàn tay vô hình" dẫn dắt đến chỗ đạt được lợi ích cho mọi người.

Thế nhưng, chúng ta cũng không được quên rằng "bàn tay vô hình" đôi khi cũng dẫn nền kinh tế đi lầm đường lạc lối. Nền kinh tế thị trường đôi khi cũng thất bại thị trường. Nó có những khuyết tật không thể nào tránh khỏi. Đó là:

+ Dễ bị những đợt lạm phát.

+ Thất nghiệp tái diễn.

+ Phân phối thu nhập bất bình đẳng, có thể không chấp nhận được đối với đa số đông đảo quần chúng lao động.

Để đối phó với những khuyết tật này của cơ chế "bàn tay vô hình", các nền kinh tế hiện đại ngày nay là sự hỗn hợp giữa thị trường và bàn tay hữu hình của thuế khóa, chi tiêu và luật lệ của Chính phủ.

V. VAI TRÒ KINH TẾ CỦA CHÍNH PHỦ

Khi nói tới vai trò của Chính phủ, chúng ta đương nhiên thấy rằng, chính phủ là người đề ra luật lệ. Nhưng chức năng kinh tế có tính chất đặc biệt.

Trong nền kinh tế thị trường, chính phủ có ba chức năng kinh tế cơ bản:

- Hiệu quả;

- Công bằng;

- Và ổn định.

1. Hiệu quả

Thực tế ở các nước có nền kinh tế thị trường có lúc cũng đã chịu thất bại thị trường. Ở hệ thống kinh tế cạnh tranh, nhiều nhà sản xuất đơn giản không biết được kỹ thuật sản xuất rẻ nhất, nên chi phí sản xuất không hạ xuống mức tối thiểu được. Trong thực tế một doanh nghiệp có thể có lãi bằng cách giữ giá cao cũng như bằng cách giữ mức sản xuất cao. Thế nhưng, trong những lĩnh vực khác có rất nhiều tác động bên ngoài như ô nhiễm môi trường, độc hại đối với các doanh nghiệp khác hoặc người tiêu dùng.

Trong mỗi trường hợp này, một thất bại thị trường dẫn đến sản xuất không hiệu quả hoặc tiêu dùng không hiệu quả. Ở đây, chính phủ có thể đóng vai trò chữa bệnh.

Toàn bộ nền kinh tế là sự kết hợp giữa các nhân tố độc quyền và cạnh tranh. Một doanh nghiệp có thể có tác động tới giá cả sản phẩm của mình, nhưng cũng không đánh giá được hàng hóa hoàn toàn theo ý muốn riêng mà vẫn có lãi. Doanh nghiệp đó phải tính đến giá cả của các hàng hóa có thể thay thế cho hàng của mình.

Ví dụ: Một doanh nghiệp kinh doanh dầu hỏa với những đặc tính độc đáo, họ phải tính đến giá cả của các loại dầu đốt khác như: khí đốt, than, củi... Như vậy, sức mạnh kinh tế của người cạnh tranh luôn bị kiềm chế phần nào.

Khi một doanh nghiệp lớn có khả năng tác động đến giá cả ở một thị trường nào đó, thì giá cả cao hơn mức hiệu quả, làm méo mó sản xuất và lợi nhuận. Những lợi nhuận này có thể biến thành quảng cáo lừa dối hoặc thậm chí có thể mua ảnh hưởng của sự bảo hộ.

Chính phủ không coi mọi hoạt động của độc quyền là tất yếu. Chính phủ ra các luật chống độc quyền và luật lệ kinh tế

để tăng hiệu lực của hệ thống thị trường cạnh tranh.

Sản xuất ngày càng dựa trên những quy định sử dụng chất độc làm tác động bên ngoài trở thành những mối đe dọa lớn. Do đó, chính phủ phải sử dụng đến luật lệ điều tiết hành vi kinh tế để ngăn chặn những tác động tiêu cực bên ngoài như: ô nhiễm nước và không khí, khai thác đến cạn kiệt khoáng sản, chất thải... gây nguy hiểm cho xã hội.

Tuy không bao giờ giải quyết vấn đề tối ưu hóa về sự can thiệp của chính phủ. Nhưng mọi tác động độc hại bên ngoài phải có bàn tay của Chính phủ giải quyết.

Các hoạt động kinh tế mang lại lợi ích lớn hoặc nhỏ cho cộng đồng dân cư, không thể giao phó cho nhà kinh doanh tư nhân sản xuất.

Như: duy trì hàng quốc phòng và luật pháp trật tự trong nước; xây dựng đường sá; đài thọ cho khoa học thuần túy, giáo dục và y tế...

Bằng việc mua hàng hóa công cộng, chính phủ có những hành vi như bất cứ một cá nhân nào khác là phải chi tiêu nhiều tiền. Bằng việc bỏ phiếu bằng đồng tiền theo một số lượng nào đó, chính phủ làm cho các tài nguyên chảy về những phía đó.

Trên thực tế, phần lớn chi phí của chính phủ được trả bằng tiền thuế thu được. Và mỗi công dân cùng được hưởng hàng công cộng do chính phủ cung cấp. Nhưng ở đây không có sự liên quan chặt chẽ giữa tiền thuế phải trả và điều lợi nhận được từ chính phủ.

Tóm lại; sự can thiệp của chính phủ vào thị trường để nâng cao hiệu quả của nền kinh tế. Thể hiện là:

- Tạo điều kiện sản xuất kinh doanh trôi chảy.

- Ngăn chặn các doanh nghiệp độc quyền.

- Kìm chế hoạt động của các doanh nghiệp khi thải những chất độc đe dọa tới sinh mạng và tài sản xã hội.

2. Công bằng

Nền kinh tế thị trường hoạt động có nhiều hiệu quả, luôn ở trên ranh giới khả năng sản xuất, luôn chọn đúng số lượng hàng hóa công cộng so với hàng hóa tư nhân v.v... Thế nhưng, chúng ta cũng không nên cho nó là quá lý tưởng. Vì:

Thứ nhất, hàng hóa đi theo số phiếu bằng tiền chứ không phải là theo nhu cầu lớn nhất. Như vậy, có phải do cung - cầu hoạt động kém không? Hoàn toàn không vì cơ chế thị trường đang làm đúng chức năng, nó đặt hàng vào tay người có thể trả nhiều tiền nhất, người có nhiều phiếu bằng tiền nhất. Phải thừa nhận rằng một hệ thống thị trường có hiệu quả có thể gây ra sự bất bình đẳng lớn. Sự phân phối thu nhập trong một hệ thống thị trường thường có vẻ là kết quả của những ngẫu nhiên về kỹ thuật hoặc về dòng dõi.

Để giảm bớt sự bất bình đẳng đó, cần có vai trò tích cực của chính phủ. Chính phủ thông qua Quốc hội để có thể sử dụng thuế lũy tiến (đánh thuế người giàu có theo tỉ lệ lớn hơn người nghèo), thuế thu nhập, thuế thừa kế v.v... Như vậy, có tính chất phân phối lại thu nhập.

Thứ hai, Chính phủ xây dựng một hệ thống hỗ trợ thu nhập giúp đỡ cho người già, người mù, người tàn tật v.v... Bảo hiểm thất nghiệp cho người không có công ăn việc làm. Đôi khi trợ cấp tiêu dùng cho những nhóm có thu nhập thấp bằng cách phát phiếu thực phẩm, trợ cấp y tế, nhà ở v.v...

3. Ổn định

Ngoài vai trò thúc đẩy hiệu quả và công bằng, Chính phủ cũng tham gia vào chức năng kinh tế vĩ mô là thúc đẩy sự ổn

định kinh tế.

Việc sử dụng một cách thận trọng quyền lực về tiền tệ và tài chính của chính phủ có ảnh hưởng tới sản lượng, lạm phát và công ăn việc làm. Quyền lực về tài chính của chính phủ là quyền đánh thức nền kinh tế và chi tiêu. Quyền lực về tiền tệ bao hàm việc điều tiết tiền tệ và hệ thống ngân hàng để xác định mức lãi suất và điều kiện tín dụng.

Bằng hai công cụ trung tâm này của chính sách kinh tế vĩ mô, chính phủ có thể tác động đến sản lượng, công ăn việc làm và giá cả của một nền kinh tế.

Tóm lại; Ba vai trò trên đây của chính phủ. Chúng ta thấy rằng, chính phủ là người thúc đẩy hiệu quả, công bằng và ổn định. Cơ chế thị trường xác định giá cả và sản lượng trong nhiều lĩnh vực, trong khi đó chính phủ điều tiết thị trường bằng các chương trình thuế, chi tiêu và luật lệ. Như vậy, cả hai bên: thị trường và chính phủ đều có tính chất thiết yếu trong điều hành một nền kinh tế.

VI. KINH TẾ HỌC VI MÔ VÀ KINH TẾ HỌC VĨ MÔ

Nhiều nhà kinh tế đã nghiên cứu chuyên sâu về một lĩnh vực cụ thể của môn khoa học này. Thế nhưng, hiện nay phổ biến nhất là chia kinh tế học thành Kinh tế học vi mô và Kinh tế học vĩ mô. Cách chia này bao quát được số lượng lớn các môn kinh tế cụ thể.

1. Kinh tế học vi mô

Kinh tế học vi mô nghiên cứu chi tiết các quyết định cá nhân về các hàng hóa cụ thể.

Ví dụ: Tại sao các gia đình lại thích xe máy hơn xe đạp. Và người sản xuất quyết định như thế nào trong việc lựa chọn

sản xuất xe máy hay xe đạp.

Sự phân tích theo kiểu kinh tế vi mô là rất phức tạp, vì theo đuổi quá nhiều mục tiêu. Các nhà kinh tế học vi mô có xu hướng đưa ra nghiên cứu một cách chi tiết về một khía cạnh của hành vi kinh tế. Cho nên có thể bỏ qua sự tương tác của các khía cạnh này với toàn bộ nền kinh tế.

Sự phân tích theo kiểu kinh tế học vi mô mà bỏ qua các ảnh hưởng gián tiếp được gọi là phân tích từng phần.

2. Kinh tế học vĩ mô

Kinh tế học vĩ mô nhấn mạnh đến sự tương tác trong nền kinh tế nói chung. Nó cố ý đơn giản hóa những phần riêng biệt trong phân tích để làm cho quá trình phân tích toàn bộ sự tương tác trong nền kinh tế có thể điều khiển được.

Ví dụ: Các nhà kinh tế học vi mô thường quan tâm tới việc phân loại hàng tiêu dùng thành xe máy, xe đạp, ti vi... Còn các nhà kinh tế vĩ mô nghiên cứu tất cả các hàng này dưới dạng một nhóm gọi là: "hàng tiêu dùng".

Đây là sự quan tâm đến việc nghiên cứu sự tương tác giữa người mua hàng tiêu dùng của các gia đình và quyết định của các công ty, các hãng về máy móc và nhà cửa v.v...

BÀI TẬP

1. Trong các câu sau đây, câu nào mang tính thực chứng, câu nào mang tính chuẩn tắc? Giải thích tại sao?

   a. Tỷ lệ lạm phát giảm xuống tới mức dưới 10% một năm.

   b. Lạm phát giảm nên chính phủ phải mở rộng hoạt động của mình.

   c. Mức thu nhập ở Nhật cao hơn ở Việt Nam.

   d. Không nên khuyến khích mọi người uống rượu và phải đánh thuế cao vào rượu.

2. Giả sử bạn sống một mình trên một hòn đảo. Bạn hãy cho biết:

   a. Những vấn đề nào bạn không cần giải quyết trong ba vấn đề: sản xuất cái gì? sản xuất như thế nào và sản xuất cho ai?

   b. Các vấn đề đó được giải quyết như thế nào trong gia đình của bạn.

3. Trong các câu sau đây, câu nào thuộc Kinh tế học vĩ mô và câu nào thuộc Kinh tế học vi mô.

   a. Tỷ lệ lạm phát thấp hơn so với những năm 80.

   b. Trong tháng này giá lương thực đã cao hơn.

   c. Điều kiện khí hậu thuận lợi có nghĩa rằng mùa màng sẽ bội thu trong năm nay.

   d. Tỉ lệ thất nghiệp ở thành phố Hồ Chí Minh thấp hơn so với tỷ lệ thất nghiệp bình quân của cả nước.

CHƯƠNG II

CUNG, CẦU VÀ THỊ TRƯỜNG SẢN PHẨM

I. LÝ THUYẾT VỀ CUNG VÀ CẦU

Một trong những phương pháp tốt nhất để đánh giá đúng việc nghiên cứu kinh tế là việc bắt đầu nghiên cứu từ những cơ sở cung và cầu. Phân tích cung - cầu là một biện pháp căn bản, và đầy hiệu quả có thể được áp dụng cho rất nhiều vấn đề quan trọng đối với sản xuất kinh doanh.

Giá và lượng hàng hóa được xác định phụ thuộc vào các đặc tính cụ thể cung và cầu. Giá hàng và lượng hàng thay đổi theo thời gian như thế nào lại phụ thuộc vào việc cung và cầu phản ứng với những sự diễn biến kinh tế khác như với tổng các hoạt động kinh tế, các chi phối sản xuất v.v..., mà bản thân các nhân tố này cũng đang thay đổi.

1. Khái niệm về cung - cầu

Thị trường là các sự thỏa thuận thông qua đó người bán và người mua tiếp xúc với nhau để trao đổi hàng hóa và dịch vụ. Mặc dù có sự khác nhau bề ngoài, các thị trường đã thực hiện một chức năng kinh tế. Chúng ấn định giá cả đảm bảo sao

cho số lượng hàng hóa mà những người muốn mua bằng số lượng của những người muốn bán. Không thể xem xét giá cả và số lượng một cách tách biệt.

Để hiểu được quá trình này một cách đầy đủ hơn, phải tập trung vào cầu, tức là hành vi của người mua, và cung, là hành vi của người bán. Nghiên cứu sự tương tác giữa người bán và người mua để xem trên thực tế thị trường hoạt động như thế nào.

Cung (S - Supply) là lượng một mặt hàng mà người bán muốn bán ở mỗi mức giá chấp nhận được.

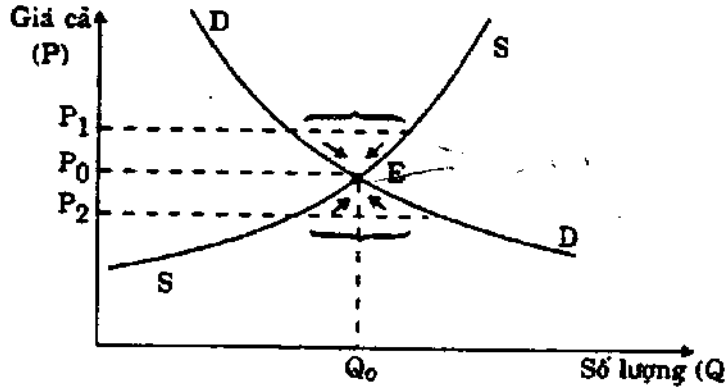
Như vậy, cung không phải là một lượng cụ thể mà là một sự mô tả toàn diện về số lượng mà người bán muốn bán ở mỗi mức giá và các mức giá chấp nhận được. Lượng cung có ý nghĩa trong mối quan hệ với mức giá cụ thể.

Cầu (D - Demand) là lượng một mặt hàng mà người mua muốn mua ở mỗi mức giá chấp nhận được.

Như vậy, cầu không phải là một số lượng cụ thể, mà là một danh sách đầy đủ về số lượng người mua có thể mua ứng với mỗi mức giá cụ thể đặt ra.

Cần phân biệt giữa cầu và lượng cầu. Cầu mô tả hành vi của người mua ở tất cả các mức giá. Ở mỗi mức giá cụ thể có một lượng cầu cụ thể. Lượng cầu chỉ có ý nghĩa trong mối quan hệ với một mức giá cụ thể.

Cơ sở cung - cầu được thể hiện ở hình 2-1 dưới đây:



Hình 2-1. Cung và Cầu

Trục tung chỉ giá hàng (P) được tính bằng tiền cho mỗi đơn vị hàng hóa. Đây chính là giá người bán chấp nhận đối với một số lượng hàng được giao theo quy định và là giá mà người mua sẽ trả cho số lượng quy định của hàng hóa yêu cầu. Trục hoành chỉ tổng số lượng hàng (Q) được yêu cầu và cung cấp, được tính theo số lượng hàng hóa cho mỗi thời kỳ.

Đường cung SS báo cho chúng ta biết người sản xuất mong muốn bán như thế nào đối với mỗi giá hàng mà họ nhận trên thị trường. Đường này dốc lên bởi vì giá càng cao thì càng có nhiều công ty sẵn sàng và mong muốn sản xuất và bán hàng.

Ví dụ: Một giá cao có thể giúp cho những công ty hiện có tăng cường tốc độ sản xuất hàng năm của họ trong kế hoạch ngắn hạn, bằng cách thuê thêm công nhân hoặc bằng cách cho công nhân hiện đang làm việc làm thêm giờ. Còn trong kế hoạch dài hạn, bằng cách tăng khối lượng của máy móc thiết bị của họ. Hoặc có thể lôi cuốn vào thị trường những công ty mới.

Đường cầu DD báo cho chúng ta biết người tiêu dùng mong muốn mua với giá bao nhiêu đối với giá cả cho mỗi đơn vị hàng hóa mà họ phải trả.

Ví dụ: Giá thấp hơn có thể khuyến khích những người tiêu dùng đang mua một mặt hàng để tiêu thụ với một số lượng lớn hơn. Và đồng thời có thể làm cho những người tiêu dùng mua hàng hóa đó. Những người này trước đây không đủ khả năng mua loại hàng này.

Hai đường SS và DD cắt nhau tại điểm E gọi là điểm cân bằng giữa giá và số lượng. Điểm này còn gọi là điểm thăng bằng thị trường. Tại điểm E lượng cung thiếu hoặc thừa, do vậy cung không có sức ép nào buộc giá cả phải thay đổi nhiều hơn.

Thế nhưng, cung và cầu không phải lúc nào cũng trong trạng thái cân bằng, nhưng xu hướng các thị trường là đều tiến tới cân bằng.

2. Sự cân bằng giữa cung và cầu

Tại sao các thị trường lại hướng tới sự cân bằng giữa cung và cầu. Chúng ta quay lại xem xét hình 2-1 ở trên.

Giả thuyết giá ban đầu là cao hơn mức giá thị trường cân bằng, chẳng hạn là P_1. Những người sản xuất sẽ cố sản xuất và bán hàng nhiều hơn mức mà người tiêu dùng muốn mua. Số dư thừa sẽ đồn lại, để có thể bán được số dư thừa đó hoặc ít nhất ngăn không cho số dư này tăng lên, những người sản xuất sẽ bắt đầu giảm giá hàng hóa dư của họ. Kết quả là giá sẽ hạ, lượng cầu sẽ tăng, và lượng cung sẽ giảm cho tới khi giá cân bằng P_o có được.

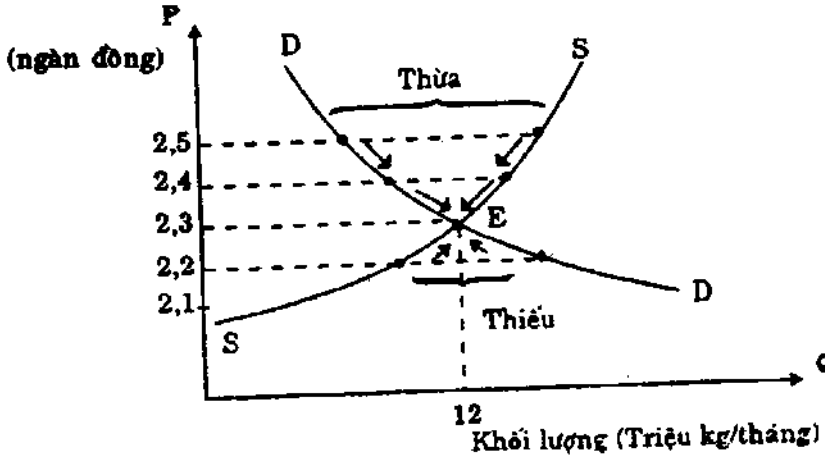
Sẽ xảy ra hiện tượng ngược lại nếu giá ban đầu lại thấp hơn P_o, chẳng hạn ở giá P_2. Sự khan hiếm sẽ tăng bởi vì người tiêu dùng sẽ không thể mua được mọi thứ mà họ muốn mua với giá này. Việc này sẽ gây sức ép lên giá khi người tiêu dùng này cố trả cố trả giá cao hơn người tiêu dùng khác cho những hàng hiện có và những người sản xuất phản ứng bằng cách tăng giá và tăng sản xuất hàng. Giá sẽ đi đến kết quả tại P_o.

Ví dụ: Giá cân bằng ở giao điểm khi cung bằng cầu về thị trường gạo.

Bảng 2-1: Cung và cầu về gạo

	Giá (1.000đ/kg)	Lượng cầu (Triệu kg/tháng)	Lượng cung (Triệu kg/tháng)	Sức ép đối với giá cả
A	2,5	9	18	Giảm
B	2,4	10	16	Giảm
C	2,3	12	12	Cân bằng
D	2,2	15	7	Tăng
E	2,1	20	2	Tăng

Hình 2-2. Cung và cầu quyết định giá cả và khối lượng trên thị trường



Hình 2-2 cho thấy:

Sự cân bằng giá cả thị trường xảy ra ở mức giá cả và khối lượng tại đó các lực lượng hoạt động trên thị trường cân đối nhau. Ở mức giá và khối lượng như vậy, khối lượng hàng người

mua muốn mua vừa bằng khối lượng hàng mà người bán muốn bán. Vì vậy, giá cả hoặc khối lượng không có xu hướng thay đổi (trừ phi có cái gì đó làm dịch chuyển đường cong về mức cung hoặc mức cầu).

Sử dụng bảng 2-1 và hình 2-2 ta có thể thấy được giá cả cân bằng của thị trường được quyết định như thế nào. Nhưng thực tế giá cả sẽ tăng đến mức nào? Và lúc đó sẽ sản xuất ra bao nhiêu và tiêu dùng hết bao nhiêu? Câu trả lời phụ thuộc vào tác động qua lại giữa cung và cầu.

Trong bảng 2-1 và hình 2-2, tình huống A với giá gạo là 25000 đ/kg có tồn tại trong một khoảng thời gian nào đó được không? Câu trả lời rõ ràng là "không". Với giá này, người sản xuất sẽ cung cấp cho thị trường 18 triệu kg một tháng (cột 3). Nhưng người tiêu dùng chỉ có nhu cầu mua 9 triệu kg/tháng (cột 2). Khối lượng cung cấp với 2.500 đ vượt quá khối lượng được yêu cầu. Số gạo tồn kho ùn lên, người bán có đầu óc cạnh tranh sẽ giảm giá đi một chút. Vậy là như cột (4) cho thấy, giá cả sẽ có xu hướng giảm xuống.

Ngược lại, xét tình huống D với giá gạo chỉ có 2.500 đ một kg. Liệu giá đó có đứng vững được mãi không? So sánh cột (2) và (3) cho thấy, với giá đó, khối lượng tiêu dùng sẽ vượt quá khối lượng sản xuất. Các kho gạo sẽ bắt đầu cạn, người tiêu dùng thất vọng vì không mua được gạo sẽ có xu hướng trả giá cao hơn. Sức ép đòi tăng giá này đối với P được biểu thị bằng mũi tên chỉ lên. Như vậy:

Giá cân bằng hay cân đối nằm tại điểm mà lượng cung bằng lượng cầu. Trên thị trường có tính cạnh tranh, giá cân bằng này phải nằm tại giao điểm của hai đường cong về mức cung và mức cầu.

Hình 2-2 cho thấy mức cân bằng đó ở điểm E thể hiện sự cân bằng giữa P và Q. Chỉ có ở điểm E mới có được sự cân

bằng lực lượng và một giá duy trì được ở mức cố định. Đó là thực chất lý thuyết của cung - cầu.

II. NHỮNG THAY ĐỔI CỦA CUNG VÀ CẦU

Các đường cung và cầu nói rõ cho chúng ta biết những người sản xuất cạnh tranh muốn bán, và những người tiêu dùng cạnh tranh muốn mua theo giá bao nhiêu, đó là hàm số của giá cả mà một bên tiếp nhận và một bên chi trả. Nhưng cung và cầu còn được xác định bởi nhiều biến số khác chứ không chỉ riêng giá cả.

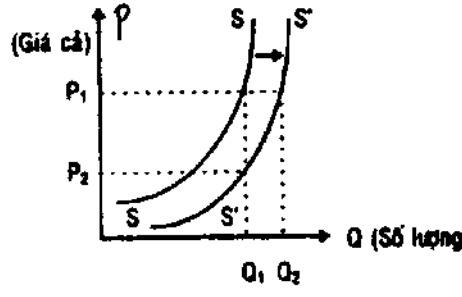
Ví dụ: Lượng hàng mà người sản xuất muốn bán phụ thuộc không chỉ vào giá cả mà họ nhận, mà còn vào các chi phí sản xuất của họ, bao gồm tiền lương, lãi suất và những chi phí nguyên vật liệu.

Ngoài vấn đề giá cả, lượng cầu phụ thuộc vào tổng thu nhập hiện có thể đạt được đối với người tiêu dùng, và còn phụ thuộc vào nhiều biến số khác nữa. Như những thay đổi về tình hình kinh tế: Về thuế má, về chính sách điều chỉnh tác động như thế nào tới giá cả thị trường và khối lượng hàng hóa.

1. Sự dịch chuyển của cung

Sự dịch chuyển của cung thể hiện ở hình 2-3 như sau:

Hình 2-3. Sự dịch chuyển của cung.



Đường cung SS chỉ rõ những người sản xuất mong muốn bán hàng theo một hàm số của giá trị thị trường.

Ví dụ: Tại giá P_1 thì lượng hàng được sản xuất và bán ra sẽ là Q_1. Bây giờ giả thuyết rằng chi phí cho nguyên vật liệu giảm. Việc này tác động như thế nào tới cung?

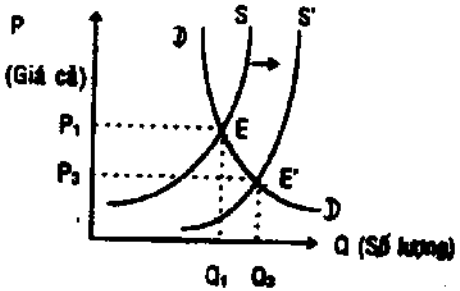
Các chi phí cho nguyên vật liệu giảm, do vậy chi phí cho bất kỳ mặt hàng nào cũng giảm, tạo cho nền sản xuất trở nên có lợi nhuận hơn, khuyến khích các công ty hiện hành mở rộng sản xuất và làm cho các công ty mới bước vào thị trường và sản xuất.

Nếu giá trị cần giữ nguyên tại P_1, thì sự cung cấp hàng hóa lớn hơn so với trước đây. Trong hình 2-3 cho thấy rõ qua việc gia tăng từ Q_1 đến Q_2. Sản lượng hàng gia tăng không kể giá cả thị trường có thay đổi, do vậy toàn bộ đường cung dịch chuyển sang phải, tức là sự chuyển dịch đường cong SS sang S'S'.

Tác động của việc giảm chi phí nguyên vật liệu khi lượng hàng hóa được sản xuất cố định tại điểm Q_1. Ở đây những chi phí thấp hơn, nên giá cũng đòi hỏi thấp hơn - tại P_2. Điều này là đúng không kể lượng hàng hóa được sản xuất là bao nhiêu.

Giá cả và số lượng sẽ không luôn cố định khi các chi phí giảm. Thông thường thì cả hai sẽ thay đổi khi đường cung mới đi tới điểm cân bằng với đường cầu. Điều này được thể hiện ở hình 2-4.

Hình 2-4: Sự chuyển dịch tiếp theo của điểm cân bằng mới trong cung.

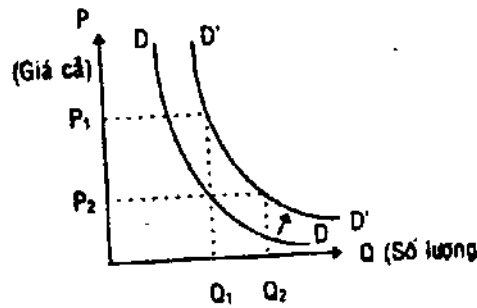


Hình 2-4 cho thấy đường cung SS đã dịch chuyển sang S'S'. Kết quả là giá thị trường tụt xuống (từ P_1 xuống P_2), và tổng lượng hàng sản xuất ra tăng lên (từ Q_1 lên Q_3). Đây chính là cái mà nền kinh tế chờ đợi. Những chi phí thấp hơn đưa đến kết quả là cái giá cả thấp hơn và việc bán hàng được gia tăng, việc dần dần giảm các chi phí do tiến bộ kỹ thuật và do sự quản lý tốt hơn là động lực quan trọng của sự tăng trưởng kinh tế.

2. Sự dịch chuyển của cầu.

Nhu cầu đối với một sản phẩm phụ thuộc vào giá của nó, nhưng lại cũng có thể phụ thuộc vào những biến số kinh tế khác như: thu nhập, thời tiết, và giá cả của các hàng khác. Đối với phần lớn các loại hàng, cầu tăng khi thu nhập tăng. Mức thu nhập tăng cao hơn làm dịch chuyển cầu sang phải.

Hình 2-5: Sự dịch chuyển cầu



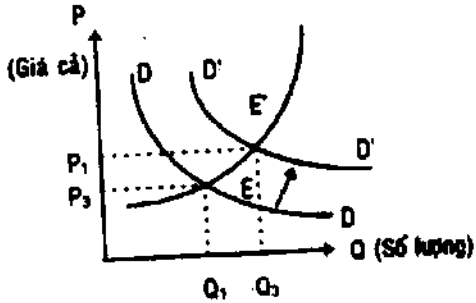
Với thu nhập lớn hơn, những người tiêu dùng có thể chi tiêu nhiều hơn cho việc mua hàng hóa. Nếu giá thị thường được giữ nguyên tại P_1, thì lượng cầu về hàng hóa sẽ gia tăng từ Q_1 đến Q_2. Kết quả là sự dịch chuyển của toàn bộ đường cầu sang phải. Tức là sự dịch chuyển của đường cầu DD dang D'D'.

Với thu nhập dành cho tiêu dùng lớn hơn, người tiêu dùng

sẽ sẵn sàng trả giá cao hơn, chẳng hạn P_2 chứ không phải P_1, đường cầu cung sẽ dịch chuyển sang phải.

Nói chung, cả giá cả lẫn số lượng hàng hóa đều không ổn định khi khoản thu nhập có thể tăng lên. Kết quả là có một giá mới và một lượng hàng hóa mới sau khi cầu và cung đi tới điểm cân bằng. Thể hiện qua hình 2-6.

Hình 2-6: Sự dịch chuyển tiếp theo của điểm cân bằng mới trong cầu



Hình 2-6 cho thấy những người tiêu dùng trả giá P_3 cao hơn và các công ty sản xuất hàng Q_3 lớn hơn, do kết quả của việc thu nhập có thể chấp nhận được nhiều hơn.

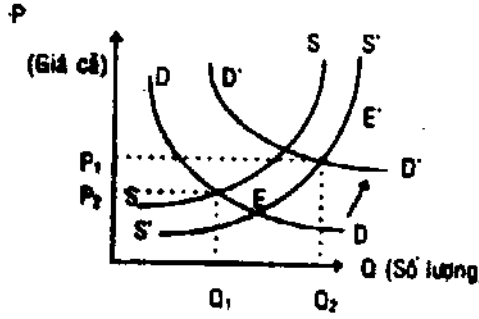
Những thay đổi về mặt giá cả của mặt hàng có liên quan cũng có tác động tới cầu. Ví dụ: đồng và nhôm là hai mặt hàng thay thế cho nhau. Sản phẩm này có thể thay thế cho sản phẩm kia trong quá trình sử dụng công nghiệp, nên cầu đối với đồng tăng nếu giá nhôm tăng.

Tại phần lớn các thị trường các đường cung và cầu có thể dịch chuyển. Thu nhập có thể tăng lên khi nền kinh tế phát triển, (hoặc ngược lại, trong quá trình suy giảm kinh tế) làm cho người têi dùng thay đổi nhu cầu. Nhu cầu đối với một số mặt hàng lại dịch chuyển theo màu (Ví dụ: quần áo tắm, áo

lạnh, áo mưa...) đi đôi với những thay đổi giá cả của các hàng hóa liên quan (sự tăng giá dầu sẽ làm tăng nhu cầu về củi, than, hơi đốt tự nhiên) hoặc làm thay đổi theo thị hiếu.

Các đường cung và cầu có thể được dùng để biểu thị những tác động của các thay đổi như sau:

Hình 2-7: Những dịch chuyển tiếp theo của điểm cân bằng mới trong cung và cầu



Hình 2-7 cho thấy, sự dịch chuyển của cả hai đường cung và cầu dẫn đến kết quả là tăng giá không đáng kể (từ P_1 đến P_2) và tăng khối lượng hàng hóa hơn nhiều (từ Q_1 đến Q_2). Như vậy, giá cả và lượng hàng hóa sẽ thay đổi tuỳ thuộc vào những đường cung và cầu chuyển dịch đến mức nào và vào hình dạng của các đường đó.

Ví dụ: Thị trường lúa mì.

Đường cung cho năm 1991 đối với lúa mì như sau:

Cung $Q_S = 1800 + 240p$

Trong đó giá được tính bằng đôla cho mỗi giạ lúa mì và khối lượng lúa mì tính bằng đơn vị triệu giạ cho mỗi năm.

Vào năm 1991 đường cầu của lúa mì là:

Cầu $Q_D = 3550 - 266p$

Bằng cách đặt cung ngang hàng với cầu, chúng ta có thể xác định được giá thị trường ổn định của lúa mì cho năm 1991 là:

$Q_S = Q_D$

$1800 + 240p = 3550 - 266p$

$506p = 1750$

$p = 3,46$ đôla mỗi giạ.

3. Sự co dãn của cung và cầu.

Chúng ta đã thấy nhu cầu đối với một mặt hàng phụ thuộc vào giá cả của nó, cũng như vào thu nhập của người tiêu dùng và vào giá cả của các loại hàng hóa khác.

Cung còn phụ thuộc giá cũng như vào các biến số có ảnh hưởng tới chi phí sản xuất. Ví dụ, giá cà phê tăng, lượng cầu cà phê sẽ giảm và lượng cung cà phê sẽ tăng. Nhu cầu cà phê nhạy cảm tới mức nào đối với giá cà phê? Nếu giá cà phê tăng 10% thì cầu sẽ thay đổi tới mức nào? Cầu sẽ thay đổi ra sao nếu thu nhập tăng 5%?

Để trả lời những câu hỏi này, chúng ta sử dụng những đặc tính co dãn của cung và cầu; tức là độ co dãn của cung và cầu.

Độ co dãn là số đo tính nhạy cảm của một biến số này đối với một biến số khác. Đây chính là con số nói cho chúng ta biết mức % thay đổi sẽ xảy ra trong một biến số tương ứng với sự thay đổi 1% trong biến số khác.

Ví dụ: Sự co dãn của cầu theo giá, chỉ tiêu này đo được sự nhạy cảm của lượng hàng hóa được yêu cầu đối với những thay đổi giá cả. Nó cho chúng ta biết tỉ lệ phần trăm thay đổi trọng lượng cầu đối với một số mặt hàng sau khi giá của hàng đó tăng lên 1%.

Biểu thị lượng hàng hóa và giá hàng là P và Q, chúng ta biết được độ co dãn của cầu theo giá như sau:

$$Ep = \frac{\%\Delta Q}{\%\Delta P}$$

Trong đó: Ep : độ co dãn của cầu theo giá.

% ΔQ : là mức phần trăm thay đổi của Q

% ΔP : là mức phần trăm thay đổi của P

Nhưng mức phần trăm thay đổi của một biến số chỉ là mức thay đổi tuyệt đối của biến số đó chia cho mức ban đầu của biến số này.

Ví dụ: Nếu chỉ số giá cả của người tiêu dùng là 100 vào đầu năm và tăng lên đến 104 cho tới cuối năm, mức phần trăm thay đổi - hay tốc độ lạm phát hàng năm sẽ là 4/100 = 0,04 (hoặc 4%). Do đó, chúng ta có thể biết được sự co dãn của cầu theo giá như sau:

$$Ep = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta P}{P}} = \frac{P}{Q} \cdot \frac{\Delta Q}{\Delta P} \qquad (1)$$

Sự co dãn của cầu theo giá thường là một số âm khi giá một mặt hàng tăng, số lượng hàng cầu thường giảm, do vậy ΔQ/ΔP (thay đổi lượng hàng do thay đổi giá hàng) là âm. Do đó Ep là số âm.

Phương trình (1) chỉ ra rằng, sự co dãn của cầu theo giá là sự thay đổi lượng hàng gắn với sự thay đổi về giá (ΔQ/ΔP) nhân với tỷ lệ giá trên lượng hàng (P/Q). Nhưng khi chúng ta chuyển đường cầu xuống phía dưới, ΔQ/ΔP có thể thay đổi, giá hàng và lượng hàng sẽ luôn thay đổi.

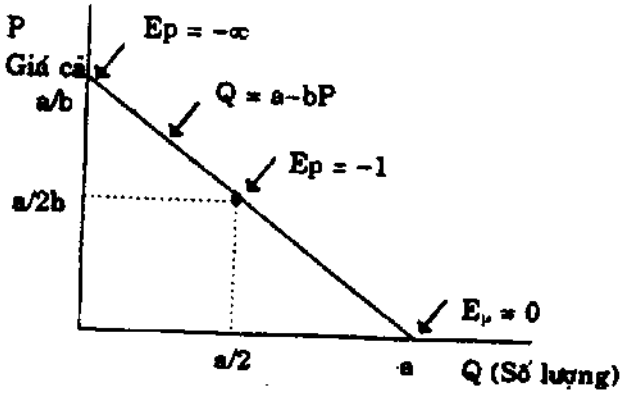
Do vậy, sự co dãn của cầu theo giá phải được xét tại một điểm cụ thể trên đường cầu và nói chung sẽ thay đổi khi chúng ta chuyển dịch dọc theo đường này.

Điều này dễ nhận thấy đối với một đường cầu loại tuyến tính, đó là một đường cầu dưới hình thức:

$$Q = a - bP$$

Đối với đường cầu này, $\Delta Q/\Delta P$ là cố định và bằng với $-b$ (một ΔP của 1 dẫn tới một ΔQ của $-b$). Tuy nhiên, đường này không có độ co giãn ổn định.

Hình 2-8: Đường cầu tuyến tính.



Hình 2-8 cho thấy độ co dãn cung theo giá không chỉ phụ thuộc vào độ dốc của đường cầu, mà còn phụ thuộc vào giá và số lượng. Do đó, độ co dãn này thay đổi theo đường khi giá và lượng thay đổi. Độ dốc là cố định đối với đường cầu tuyến tính. Gần đỉnh, giá cao và lượng nhỏ, do đó độ co dãn về độ lớn là lớn. Độ co dãn này càng nhỏ đi khi ta chuyển dịch xuống dọc theo đường cầu.

Khi chúng ta chuyển đường cầu xuống dưới, tỷ lệ P/Q giảm, do vậy độ co dãn giảm về độ lớn. Gần điểm giao nhau của đường

biểu diễn với trục giá cả, Q rất nhỏ, do đó $E_p = -b(P/Q)$ là tăng về độ lớn. Khi $P = a/2b$ và $Q = a/2$. $Ep = -b(a/2b)(2/a) = -b/b = -1$. tại điểm giao nhau với trục số lượng hàng, $P = 0$ do vậy $E_p = 0$.

Những co dãn về cầu có xét tới các biến số khác không phải là giá. Ví dụ: Cầu đối với các loại hàng trọng yếu thường tăng khi tổng thu nhập tăng.

Sự co dãn của cầu theo thu nhập là sự thay đổi phần trăm trong lượng hàng cầu Q do có sự gia tăng 1% trong thu nhập I.

$$E_I = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta I}{I}} = \frac{I}{Q} \cdot \frac{\Delta Q}{\Delta I} \qquad (2)$$

Nhu cầu đối với một số hàng cũng chịu tác động của giá cả của các mặt hàng khác. Ví dụ: dầu ăn và mỡ có thể được thay thế dễ dàng cho nhau, nên cầu đối với hàng này phụ thuộc vào giá của hàng khác.

Độ co dãn của cầu theo giá chéo nghĩa là sự thay đổi phần trăm trong lượng hàng cầu đối với một loại hàng, mà thay đổi này là do có sự tăng giá 1% của một loại hàng khác. Như vậy, độ co dãn của cầu đối với dầu ăn có tính tới giá mỡ sẽ được tính như sau:

$$E_{pm} = \frac{\frac{\Delta Q_b}{Q_b}}{\frac{\Delta P_m}{P_m}} = \frac{P_m}{Q_b} \cdot \frac{\Delta Q_b}{\Delta P_m} \qquad (3)$$

Trong đó: - Q_b là lượng dầu ăn

P_m là giá mỡ.

Ví dụ trên cho thấy, độ co dãn theo giá chéo sẽ là số dương. Vì các mặt hàng này thay thế cho nhau, chúng cạnh tranh nhau trên thị trường. Do vậy, sự tăng giá mỡ làm cho dầu ăn trở nên tương đối rẻ hơn so với giá mỡ trước đây sẽ dẫn tới tăng cầu đối với dầu ăn. Đường cầu đối với dầu ăn sẽ chuyển dịch sang phải, như vậy giá dầu ăn sẽ tăng.

Nhưng không phải lúc nào cũng như vậy. Một số hàng là mặt hàng bổ sung lẫn nhau, chúng thường được sử dụng cùng nhau, do đó tăng giá một loại hàng sẽ làm giảm sự tiêu dùng các mặt hàng khác.

Ví dụ: Xăng và dầu nhờn. Nếu giá xăng tăng, lượng cầu về xăng dầu giảm - số người đi xe máy giảm, và cầu đối với dầu nhờn cũng giảm. Như vậy, độ co dãn theo giá chéo của dầu nhờn trong mối quan hệ với xăng là một số âm.

Độ co dãn của cung cũng được xác định theo cách như vậy.

Độ co dãn của cung theo giá là mức phần trăm thay đổi của lượng hàng cung do có sự gia tăng giá 1%. Độ co dãn này thường là số dương vì giá tăng cao hơn sẽ làm cho các nhà sản xuất tích cực tăng lượng hàng sản xuất ra.

Chúng ta cũng có thể nói tới độ co dãn cung trong mối liên hệ với những biến số như: tỉ lệ lãi suất, tỉ lệ tiền công, giá nguyên vật liệu và các hàng hóa trung gian khác, được sử dụng để chế tạo sản phẩm. Đối với phần lớn các thành phần, độ co dãn của cung liên quan tới giá nguyên vật liệu là một số âm. Sự tăng giá nguyên liệu đầu vào có nghĩa là tăng chi phí đối với công ty, các chi phí khác cũng vậy, và lượng hàng cung sẽ giảm.

BÀI TẬP

1. Giả thiết về cung và cầu đối với bếp ga tại TP. HCM bằng những số liệu dưới đây:

GIÁ (Triệu đồng)	LƯỢNG CẦU (Ngàn chiếc)	LƯỢNG CUNG (Ngàn chiếc)
1,0	10	3
1,2	9	4
1,4	8	5
1,6	7	6
1,8	6	7
2,0	5	8

   a. Hãy vẽ đường cầu và đường cung về bếp ga.

   b. Xác định giá và lượng cân bằng của bếp ga.

2. Điều gì sẽ xảy ra với đường cầu về bếp ga khi giá dầu hỏa tăng? Hãy biểu diễn bằng đồ thị cung, cầu và xem xét giá cả bếp ga thay đổi như thế nào?

3. Giả sử thời tiết xấu đã gây khó khăn cho việc đánh cá, anh (chị) hãy cho biết:

   a. Điều gì sẽ xảy ra đối với đường cung về cá?

   b. Điều gì sẽ xảy ra với giá và số lượng cá được mua bán?

4. Bằng cách sử dụng đồ thị cung cầu, anh (chị) hãy cho biết:

   a. Tác động như thế nào đến đường cầu đối với một mặt hàng thứ cấp khi thu nhập tăng?

   b. Điều gì sẽ xảy ra với giá cả và số lượng của mặt hàng thứ cấp?

Phần II

KINH TẾ HỌC VI MÔ

CHƯƠNG III

LÝ THUYẾT VỀ SỰ LỰA CHỌN CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG

I. SỰ LỰA CHỌN CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG

Lý thuyết về sự lựa chọn của người tiêu dùng xem xét kỹ hơn các đường cầu bằng cách xây dựng một mô hình về lựa chọn của người tiêu dùng. Mô hình này cho phép chúng ta dự đoán được người tiêu dùng sẽ phản ứng như thế nào đối với những thay đổi về điều kiện thị trường. Mô hình này có bốn yếu tố mô tả bối cảnh của người tiêu dùng và của thị trường.

- Thu nhập của người tiêu dùng

- Giá cả mà người ta có thể mua hàng hóa ở mức đó.

- Sở thích của người tiêu dùng, sở thích này xếp loại các nhóm hàng theo mức thỏa mãn mà chúng đem lại.

- Tổng số những hàng hóa tiêu dùng mà họ có thể mua được, người tiêu dùng sẽ chọn nhóm hàng có khả năng đem lại cho họ sự thỏa mãn tối đa.

1. Sự ràng buộc về ngân sách

Sự lựa chọn của người tiêu dùng được xác định bởi sự ràng

buộc về ngân sách.

Sự ràng buộc về ngân sách miêu tả các nhóm hàng khác nhau mà người tiêu dùng có thể mua được.

Những mặt hàng nào có thể mua được, điều đó phụ thuộc vào hai yếu tố: thu nhập của người tiêu dùng và giá cả của những mặt hàng khác nhau.

Sự ràng buộc về ngân sách cho biết lượng tối đa có thể mua được của một mặt hàng khi đã mua một lượng mặt hàng khác.

Để có thể hiểu được sự ràng buộc về ngân sách có thể giới hạn sự lựa chọn cá nhân như thế nào, chúng ta hãy xem xét một tình huống mà ở đó một người tiêu dùng có một lượng thu nhập cố định đã chi tiêu cho hai loại hàng hóa là thực phẩm và quần áo.

Giả sử một người tiêu dùng có thu nhập là 50 ngàn đồng/tuần. Số tiền này dùng chi tiêu cho thực phẩm và quần áo. Mỗi đơn vị thực phẩm giá 5 ngàn đồng và mỗi đơn vị quần áo giá 10 ngàn đồng. Người tiêu dùng có thể thực hiện phương án kết hợp nào giữa thực phẩm và quần áo? Nếu hoàn toàn không mua quần áo, người tiêu dùng có thể dùng 50 ngàn đồng cho 10 đơn vị thực phẩm. Nếu hoàn toàn không mua thực phẩm, người tiêu dùng có thể mua được 5 đơn vị quần áo. Giữa hai thái cực này là một loạt các phương án kết hợp giữa thực phẩm và quần áo mà tổng cộng đúng bằng 50 ngàn đồng. Những phương án kết hợp này được gọi là sự ràng buộc về ngân sách.

Bảng 3-1 cho thấy sự ràng buộc về ngân sách của người tiêu dùng. Mỗi một mặt hàng cho thấy sự kết hợp có thể mua được.

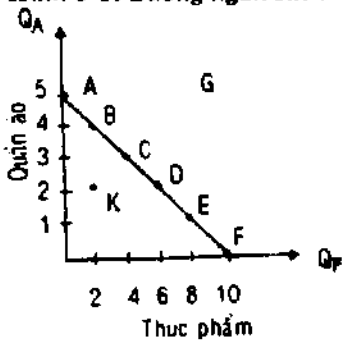
Bảng 3-1: Sự kết hợp hàng tiêu dùng có thể mua được

Số lượng hàng thực phẩm (Q_F)	Chi tiêu cho thực phẩm (5 ngàn đồng x Q_F)	Số lượng hàng quần áo (Q_A)	Chi tiêu cho quần áo (5 ngàn đồng x Q_F)
0	0	5	50
2	10	4	40
4	20	3	30
6	30	2	20
8	40	1	10
10	50	0	0

Bảng 3-1 cho thấy sự đánh đổi giữa các hàng thực phẩm và quần áo - Chi tiêu cho hàng thực phẩm nhiều hơn thì hàng quần áo ít hơn. Đối với mỗi nguồn thu nhập nhất định, sự ràng buộc về ngân sách cho thấy sẽ phải hy sinh lượng một mặt hàng là bao nhiêu để được một lượng lớn hơn của mặt hàng khác. Đó là sự đánh đổi mà người tiêu dùng phải lựa chọn.

Nếu ta biểu thị sự hạn chế về ngân sách ở bảng 3-1 dưới dạng một đường ngân sách, ta sẽ vẽ được đường ngân sách trên hình 3-1 như sau:

Hình 3-1: Đường ngân sách



Đường ngân sách cho thấy các phương án kết hợp tối đa về hàng hóa mà người tiêu dùng có thể mua với một nguồn thu nhập và giá phổ biến nhất định. Những điểm như điểm B và C trên đường ngân sách AF sử dụng hết hoàn toàn ngân sách của người tiêu dùng. Những điểm như điểm G ở phía trên đường ngân sách là không thể mua được. Những điểm như điểm K ở dưới đường ngân sách cho thấy có thể tăng thêm tiêu dùng nữa.

Vị trí của đường ngân sách được xác định bởi các điểm nút A và F của nó, những điểm này có một ý nghĩa kinh tế đơn giản. Điểm A cho thấy số lượng tối đa của quần áo mà ngân sách có thể mua được nếu người tiêu dùng không dùng hàng thực phẩm. Điểm F cho thấy 50 ngàn đồng có thể mua được nhiều nhất là 10 đơn vị thực phẩm với giá 5 ngàn đồng một đơn vị thực phẩm nếu người tiêu dùng này không mua quần áo. Đường ngân sách nối liền hai điểm A và F. Các điểm trung gian như B và C cho thấy sự chi tiêu cân đối hơn giữa các hàng quần áo và thực phẩm.

Độ dốc của đường ngân sách chỉ ra rằng: phải hy sinh bao nhiêu hàng thực phẩm để có thêm được một đơn vị quần áo. Dịch chuyển từ điểm F tới điểm E làm giảm số lượng thực phẩm từ 10 xuống còn 8, nhưng tăng số lượng quần áo từ 0 lên 1. Sự đánh đổi này giữa hàng thực phẩm và hàng quần áo có tỷ lệ cố định dọc theo đường ngân sách. Hy sinh hai đơn vị thực phẩm sẽ mua thêm được một đơn vị quần áo.

Qua hình 3-1 chúng ta thấy vai trò quan trọng của giá cả. Vì giá một đơn vị quần áo đắt gấp hai lần giá một đơn vị thực phẩm, nên phải hy sinh hai đơn vị thực phẩm để mua thêm một đơn vị quần áo. Vì vậy, độ dốc của đường ngân sách chỉ phụ thuộc vào tỷ lệ của giá giữa hai mặt hàng.

Độ dốc của một đường thẳng bằng mức thay đổi trên trục tung chia cho mức thay đổi tương ứng trên trục hoành.

Ở hình 3-1, chúng ta thấy độ dốc của đường ngân sách bằng - 1/2. Mức thay đổi dương của một đơn vị quần áo phải được chia cho mức thay đổi âm tương ứng của hai đơn vị thực phẩm.

Từ ví dụ trên, chúng ta rút ra một quy tắc chung về độ dốc của đường ngân sách như sau:

$$\text{Độ dốc của đường ngân sách} = \frac{P_H}{P_V} \qquad (1)$$

Trong đó: - P_H là giá của mặt hàng trên trục hoành

- P_V là giá của mặt hàng trên trục tung.

Ở ví dụ trên, chúng ta thấy giá của một đơn vị thực phẩm P_H là 5 ngàn đồng và giá của một đơn vị quần áo P_V là 10 ngàn đồng. Công thức (1) khẳng định độ dốc của đường ngân sách là: - 1/2 và dấu âm ở đây là có một sự đánh đổi. Người tiêu dùng phải từ bỏ một mặt hàng để có thêm mặt hàng khác.

Vì vậy, hai điểm cuối cùng của đường ngân sách cho biết ngân sách sẽ mua được số lượng một mặt hàng là bao nhiêu nếu hoàn toàn không mua mặt hàng khác. Độ dốc của đường ngân sách nối hai điểm cuối này chỉ phụ thuộc vào giá tương đối của hai mặt hàng đó.

2. Sở thích của người tiêu dùng

Đường ngân sách khái quát bối cảnh thị trường (thu nhập và giá cả) của người tiêu dùng. Với một số lượng lớn hàng hóa và dịch vụ mà nền kinh tế cung cấp cho người mua, và với tính đa dạng lớn về thị hiếu cá nhân của người tiêu dùng, làm thế nào chúng ta có thể mô tả được sự ưa chuộng của người tiêu dùng một cách hợp lý...

Lý thuyết về thái độ của người tiêu dùng bắt đầu với hai

giả thiết cơ bản về việc người tiêu dùng ưa thích mặt hàng này hơn mặt hàng khác. Những giả thiết này áp dụng cho hầu hết mọi người trong hầu hết mọi trường hợp.

Giả thiết thứ nhất là sự ưa thích của người tiêu dùng là hoàn chỉnh, có nghĩa là người tiêu dùng có thể so sánh và xếp loại tất cả các mặt hàng. Nói một cách khác, đối với bất cứ hai túi hàng A và B nào, một người tiêu dùng hoặc thích A hơn B, hoặc thích B hơn A, hoặc là bằng lòng với cả hai (Ở đây sự ưa thích này không tính đến chi phí). Một người tiêu dùng có thể thích bít tết hơn là xúc xích nhưng lại mua xúc xích... vì món này rẻ hơn.

Giả định quan trọng thứ hai là sự ưa thích có tính bắt cầu. Sự bắc cầu có nghĩa là một người tiêu dùng ưa chuộng túi hàng A hơn túi hàng B, và ưa chuộng túi hàng B hơn túi hàng C, thì người tiêu dùng này cũng ưa chuộng túi hàng A hơn túi hàng C.

Giả định thứ ba là tất cả mọi hàng hóa đều tốt, do vậy người tiêu dùng luôn luôn muốn có nhiều hàng hơn là ít hàng. Tất nhiên, một số hàng hóa chẳng hạn như sự ô nhiễm môi trường có thể là không ai mong muốn, và người tiêu dùng sẽ tránh hàng hóa đó bất cứ lúc nào.

Với ba giả thiết về sự ưa thích của người tiêu dùng được trình bày ở trên, chúng ta biết rằng một người tiêu dùng có thể luôn luôn thể hiện sự ưa thích một túi hàng này hơn túi hàng khác hoặc là bàng quan với cả hai. Thông tin này có thể được sử dụng để xếp thứ tự tất cả những sự lựa chọn tiêu dùng có thể xảy ra. Chúng ta giả thiết rằng chỉ có hai loại hàng hóa, thực phẩm F và quần áo A, hiện có cho tiêu dùng. Trong trường hợp này, các túi hàng hóa trên thị trường mô tả sự kết hợp giữa thực phẩm và quần áo mà một người có thể tiêu thụ. Bảng 3-2 đưa ra một ví dụ về các túi hàng trên thị trường chưa đựng

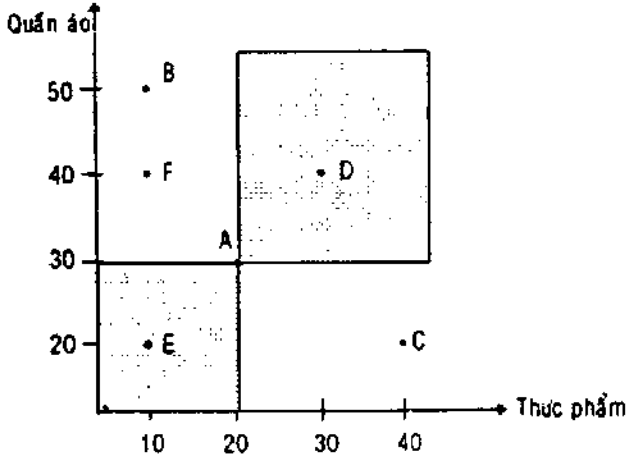
nhiều khối lượng thực phẩm và quần áo khác nhau.

Bảng 3-2: Các túi hàng trên thị trường

TÚI HÀNG	ĐƠN VỊ THỰC PHẨM	ĐƠN VỊ QUẦN ÁO
A	20	30
B	10	55
C	40	20
D	30	45
E	10	20
F	10	45

Hình 3-2 chỉ ra cùng loại 3 túi hàng trong bảng 3-2 như sau:

Hình 3-2: Mô tả sự ưa thích cá nhân



Qua bảng 3-2 và hình 3-2 chúng ta thấy; túi hàng hóa A với 20 đơn vị thực phẩm và 30 đơn vị quần áo, thì được ưa thích hơn túi hàng E, bởi vì túi A chứa đựng nhiều thực phẩm

và quần áo hơn. Tương tự như vậy túi hàng hóa D có chứa đựng nhiều hơn nữa thực phẩm và quần áo, thì được ưa thích hơn là A. Trên thực tế, chúng ta có thể dễ dàng so sánh tất cả các túi hàng hóa trong các ô gạch chéo với túi hàng A, bởi vì các túi này chứa đựng hoặc là nhiều hơn hoặc là ít hơn cả hai loại hàng hóa thực phẩm và quần áo.

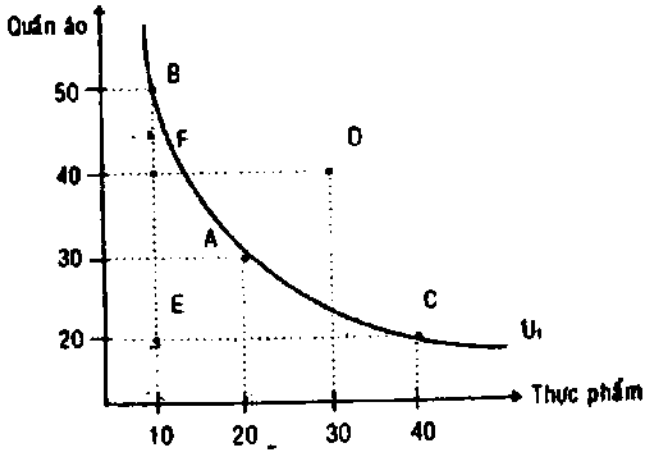
Sở thích của người tiêu dùng cho thấy một tỷ lệ thay thế biên giảm dần khi giữ tính thỏa dụng không đổi, cần phải hy sinh một khối lượng giảm dần của một mặt hàng để sau đó đạt được một sự gia tăng tương ứng trong khối lượng của mặt hàng khác.

3/ Các đường bàng quan

Chúng ta có thể biểu diễn qua đồ thị sự ưa thích của một người tiêu dùng bằng cách sử dụng các đường bàng quan.

Một đường bàng quan thể hiện tất cả sự kết hợp các túi hàng trên thị trường và các túi hàng này tạo nên mức thỏa mãn như nhau cho một người tiêu dùng.

Hình 3-3: Một đường bàng quan



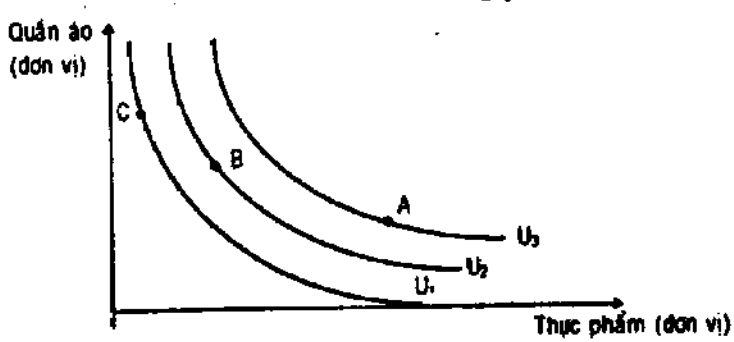
Hình 3-3 cho thấy một đường bàng quan (gọi là U_1) của một người tiêu dùng đối với tất cả các túi hàng hóa đều đưa tới một mức độ thỏa mãn ngang nhau như là túi hàng hóa A.

Hình 3-3 cho thấy đường bàng quan U_1 đi qua các điểm A, B và C. Đường này cho thấy người tiêu dùng đều bàng quan với ba túi hàng hóa. Và người mua hàng cảm thấy chẳng tốt hơn hoặc chẳng tồi hơn khi bỏ 10 đơn vị thực phẩm để mua được 20 đơn vị quần áo trong việc dịch chuyển từ túi hàng A sang túi hàng B. Tương tự như vậy, người tiêu dùng này cũng có thái độ như giữa hai điểm A và C.

Trên thực tế, cần lưu ý rằng bất cứ túi hàng hóa nào nằm trên và bên phải của đường U_1 trong hình 3-3 thì được ưa chuộng hơn đối với bất cứ túi hàng hóa nào nằm ở đường U_1.

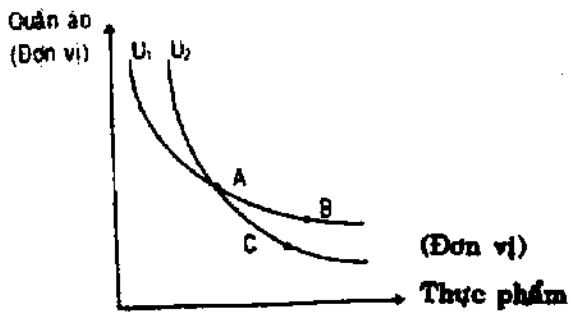
Để miêu tả sự ưa thích của một người tiêu dùng đối với tất cả sự kết hợp giữa thực phẩm và quần áo, chúng ta có thể biểu diễn bằng đồ thị một tập các đường biểu đồ bàng quan. Mỗi đường bàng quan cho thấy các túi hàng hóa và người tiêu dùng đều có sự ưa thích như nhau. Hình 3-4 cho thấy ba đường bàng quan tạo thành một phần của biểu đồ đường bàng quan. Đường bàng quan U_3 tạo nên mức thỏa mãn cao nhất, tiếp đến là các đường U_2 và U_1.

Hình 3-4: Biểu đồ bàng quan



Các đường bàng quan không thể cắt nhau. Có phải là một sự ngẫu nhiên chúng ta không vẽ những đường bàng quan cắt nhau. Để làm việc này, hãy xem xét hình 3-5 dưới đây:

Hình 3-5: Các đường bàng quan không thể cắt nhau.



Hình 3-5 cho thấy hai đường bàng quan U_1 và U_2 cắt nhau tại A. Vì cả A và B đều nằm trên đường U_1, người tiêu dùng phải bằng lòng như nhau giữa hai túi hàng là A và C đều nằm trên đường bàng quan U_2. Vì vậy, người tiêu dùng phải bằng lòng như nhau giữa hai hàng này. Kết quả là người tiêu dùng phải bằng lòng như nhau giữa B và C. Nhưng điều này không thể có được, bởi vì túi hàng B phải được ưa chuộng hơn túi hàng C vì nó chứa đựng nhiều hơn (cả quần áo và thực phẩm) so với C. Giả thiết cho rằng các đường bàng quan cắt nhau, do vậy, trái với giả thiết của chúng ta cho rằng có nhiều thì được ưa thích hơn là có ít.

Tất nhiên, có một số vô hạn các đường bàng quan không cắt nhau, mỗi đường bàng quan cho chúng ta biết bất cứ một mức độ thỏa mãn nào có thể đạt được. Trên thực tế, mỗi một điểm trên đồ thị có một đường bàng quan đi qua đó. Ở đây

chúng ta mới chỉ ra ba đường bàng quan trong hình 3-4 để đơn giản hóa sự trình bày. Ba đường này tạo nên sự sắp xếp thứ tự của các túi hàng trên thị trường. Sự sắp xếp thứ tự các túi hàng theo một trật tự hàng được ưa chuộng nhất đến túi hàng ít được ưa chuộng nhất. Thế nhưng, trật tự này không cho chúng ta thấy rõ mức độ ưa thích đối với các túi hàng.

4/ Sự lựa chọn của người tiêu dùng

Đường ngân sách mô tả những tập hợp hàng hóa có thể mua được trong bối cảnh thị trường và người tiêu dùng. Các đường bàng quan cho thấy sở thích của người tiêu dùng. Bây giờ chúng ta có thể chỉ ra được người tiêu dùng lựa chọn thế nào để mua mỗi hàng hóa với số lượng là bao nhiêu. Chúng ta giả định là người tiêu dùng có sự lựa chọn hợp lý, tức là họ lựa chọn các hàng hóa để tối đa hóa sự thỏa mãn mà họ có thể đạt được với một ngân sách giới hạn của mình.

Sự tối đa hóa túi hàng hóa phải thỏa mãn hai điều kiện:

Một là, nó phải nằm trên đường ngân sách. Người tiêu dùng không thể đạt được những điểm nằm phía trên đường ngân sách với thu nhập hiện có và cũng không thể chọn những điểm nằm dưới đường ngân sách vì đã làm cho một phần thu nhập không được chi tiêu. Nếu người tiêu dùng chi tiêu thì có thể tăng sự thỏa mãn của mình. Dĩ nhiên là người tiêu dùng có thể và đôi khi vẫn làm, tức là tiết kiệm một phần thu nhập để dành cho tiêu dùng tương lai. Tại điểm này chúng ta đơn giản hóa bằng cách giả định toàn bộ thu nhập được chi tiêu bây giờ.

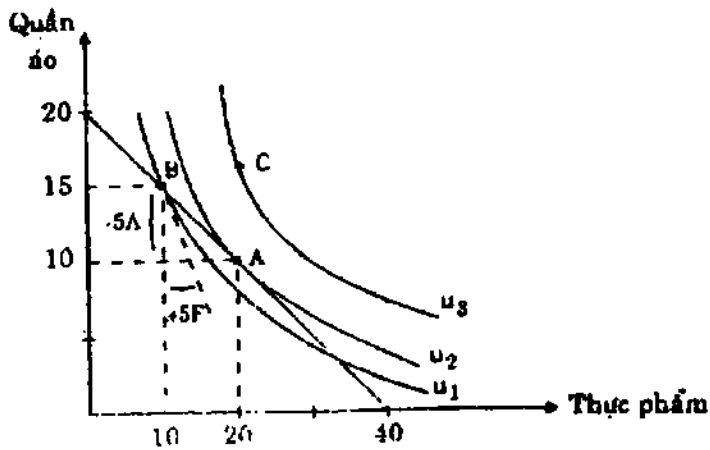
Điều kiện thứ hai là việc tối đa hóa túi hàng hóa phải đem lại cho người tiêu dùng một sự kết hợp thỏa mãn hết về các hàng hóa và dịch vụ.

Hai điều kiện này quy định vấn đề thỏa mãn tối đa của người tiêu dùng về vấn đề chọn một điểm thích hợp trên đường

ngân sách.

Ở ví dụ trên về thực phẩm và quần áo, cũng như với hai loại hàng hóa bất kỳ nào, chúng ta có thể minh họa bằng đồ thị giải pháp cho vấn đề lựa chọn của người tiêu dùng. Hình 3-6 cho thấy vấn đề đó được giải quyết như thế nào.

Hình 3-6: Tối đa hóa sự thỏa mãn của người tiêu dùng.



Hình 3-6 cho thấy ba đường bàng quan thể hiện sự ưa thích của người tiêu dùng về thực phẩm và quần áo. Ba đường này thì đường nằm ngoài cùng U_3 sẽ đem lại sự thỏa mãn lớn nhất, đường U_2 đem lại sự thỏa mãn lớn thứ hai và đường U_1 đem lại sự thỏa mãn ít nhất.

Trước hết, chúng ta thấy điểm B nằm trên đường bàng quan U_1 không phải là sự lựa chọn tốt nhất bởi vì sự phân bố lại thu nhập mà theo đó việc chi tiêu nhiều hơn cho thực phẩm và ít hơn cho quần áo có thể làm tăng sự thỏa mãn của người tiêu dùng. Bằng cách chủ động tới điểm A người tiêu dùng chi tiêu một lượng tiền tệ như nhau mà đạt được sự tăng mức thỏa

mãn cùng với đường bàng quan U_2. Cũng như các túi hàng hóa có liên quan với C ở trên đường bàng quan U_3, các túi hàng hóa ở trên đường bàng quan U_3 sẽ đem lại một mức độ thỏa mãn cao hơn nhưng lại không thể mua với những khoản thu nhập hiện có. Do đó, điểm A là điểm tối đa hóa sự thỏa mãn của người tiêu dùng.

Từ đó chúng ta thấy rằng: Tập hợp hàng hóa được lựa chọn sẽ là tiếp điểm giữa đường bàng quan và đường ngân sách. Điểm A là điểm tiếp tuyến giữa đường bàng quan U_2 và đường ngân sách. Tại A độ dốc của đường ngân sách bằng với độ dốc của đường bàng quan.

Đây là một kết quả quan trọng: sự thỏa mãn đạt mức tối đa khi tỷ suất thay thế (của F với A) bằng với tỷ lệ giữa giá cả (giá của F với giá của A). Vì vậy, người tiêu dùng có thể đạt được mức thỏa mãn tối đa bằng cách điều chỉnh sự tiêu dùng hàng hóa F và A để cho tỉ suất thay thế bằng với tỷ lệ của giá. Nói cách khác, tỷ suất mà ở đó người tiêu dùng muốn thay thế thực phẩm bằng quần áo bằng với tỷ suất thị trường mà ở đó người tiêu dùng có thể thay thế.

Khi đường ngân sách và biểu đồ bàng quan được kết hợp, người tiêu dùng tối đa hóa sự thỏa mãn của họ bằng việc lựa chọn điểm A. Tại điểm này đường ngân sách và đường cong bàng quan U_2 ở vị trí tiếp tuyến và không có mức thỏa mãn cao hơn nào có thể có được nữa. Tại A là điểm cực đại, tỷ suất thay thế giữa hai hàng hóa bằng với tỷ lệ giữa giá cả. Tại điểm B tỷ suất thay thế là (1) lớn hơn tỷ lệ giữa giá cả (1/2) và sự tối đa hóa không xuất hiện.

Sự phân bố lại ngân sách tiếp tục diễn ra và chuyển động dọc theo đường ngân sách cho tới khi đạt tới điểm A, vì tại A, tỉ lệ của giá cả 1/2 sẽ đúng bằng với tỷ suất thay thế là 1/2. Điều này cho thấy người tiêu dùng có thể đánh đổi một đơn vị

quần áo với hai đơn vị thực phẩm. Chỉ khi mà điều kiện tỷ suất thay thế = 1/2 = P_F/P_A được bảo đảm thì người tiêu dùng mới tối đa hóa được sự thỏa mãn của mình.

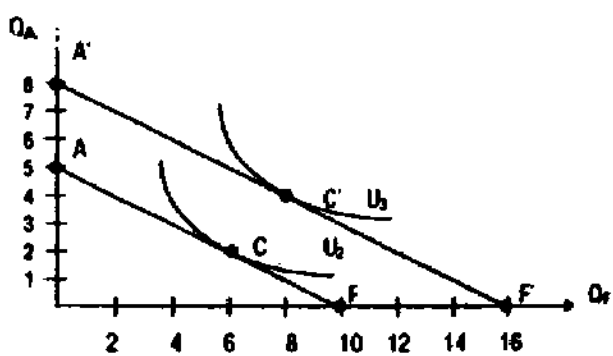
II. SỰ ĐIỀU CHỈNH TƯƠNG ỨNG VỚI NHỮNG THAY ĐỔI TRONG THU NHẬP VÀ GIÁ CẢ

1. Điều chỉnh tương ứng với những thay đổi trong thu nhập

Ở chương trước, chúng ta đã xem xét độ co giãn về thu nhập của cầu mô tả phản ứng của lượng cầu đối với những thay đổi thu nhập của người tiêu dùng khi cá yếu tố khác giữ nguyên.

Với những sở thích và giá cả đã cho, sự điều chỉnh theo một mức thay đổi trong thu nhập được thể hiện ở hình 3-7 dưới đây:

Hình 3-7: Tác động của sự thay đổi thu nhập của người tiêu dùng



Hình 3-7 cho thấy, người tiêu dùng có thu nhập là 50 ngàn đồng/tuần, chấp nhận đường ngân sách AF và chọn điểm C là nơi thỏa dụng được tối đa hóa. Bây giờ giả định thu nhập của người tiêu dùng tăng từ 50 ngàn đồng lên 80 ngàn đồng/tuần. Giá của mỗi đơn vị thực phẩm và của mỗi đơn vị quần áo vẫn là 5 ngàn đồng và 10 ngàn đồng. Với thu nhập cao hơn, người tiêu dùng có thể mua được nhiều hơn một hoặc cả hai mặt hàng. Đường ngân sách dịch chuyển lên trên từ AF đến A'F'.

Để tìm vị trí chính xác của đường ngân sách mới A'F', chúng ta cần tính toán sức mua của nguồn thu nhập mới đối với hai mặt hàng này. Chúng ta tính các điểm nút nơi mà tất cả thu nhập được sử dụng để mua một mặt hàng. Điểm A' cho thấy 80 ngàn đồng có thể mua được nhiều nhất là 8 đơn vị quần áo với giá 10 ngàn đồng một đơn vị. Điểm F' cho thấy 80 ngàn đồng có thể mua được 16 đơn vị thực phẩm với giá 5 ngàn đồng một đơn vị. Nối hai điểm này lại ta có đường A'F'. Vì độ dốc của đường ngân sách chỉ phụ thuộc vào giá cả tương đối của hai mặt hàng, mà giá các mặt hàng này không thay đổi, nên đường A'F' mới song song với đường AF cũ

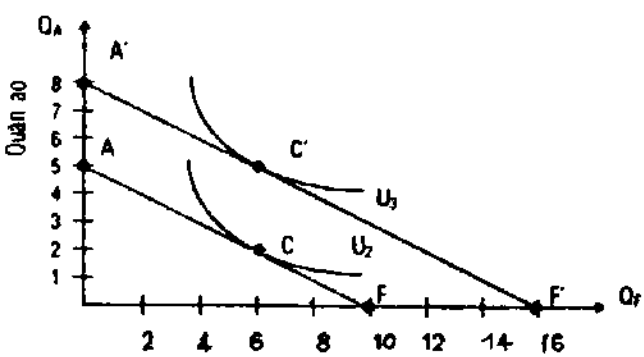
Người tiêu dùng sẽ chọn điểm nào trên A'F'? Người tiêu dùng sẽ chọn điểm C' ở đó đường ngân sách mới tiếp xúc với đường bàng quan cao nhất có thể đạt được. Thế nhưng, vị trí của điểm C' này phụ thuộc vào biểu đồ của các đường bàng quan mô tả sở thích của người tiêu dùng.

Hình 3-7 cho thấy một trường hợp trong đó sở thích của người tiêu dùng bao gồm cả hai đặc tính Một sự gia tăng trong thu nhập từ 50 ngàn đồng lên 80 ngàn đồng làm dịch chuyển từ điểm C (2 đơn vị quần áo, 6 đơn vị thực phẩm) lên điểm C' (4 đơn vị quần áo, 8 đơn vị thực phẩm). Như vậy, một sự gia tăng 60% trong thu nhập tạo nên một sự gia tăng 100% về số đơn vị quần áo, điều này khẳng định quần áo là một loại hàng

xa xỉ vì có độ co giãn về thu nhập vượt qua một đơn vị. Tương tự như vậy, một mức gia tăng 60% trong thu nhập tạo ra một sự gia tăng 33% về lượng cầu đối với thực phẩm. Như vậy, độ co giãn của cầu đối với thực phẩm là (0,33/0,6) = 0,55, điều này cho thấy thực phẩm là một loại hàng bình thường (độ co giãn đối với thu nhập lớn hơn 0) nhưng là hàng thiết yếu (độ co giãn về thu nhập nhỏ hơn 1)

Ngược lại, hình 3-8 minh họa một trường hợp trong đó sở thích của người tiêu dùng làm cho thực phẩm trở thành một loại hàng thứ cấp với lượng cầu giảm khi thu nhập tăng. Tại điểm C' trên đường ngân sách A'F' nhu cầu về thực phẩm tại điểm C trên đường ngân sách AF, tương ứng với một nguồn thu nhập thấp hơn.

Hình 3-8: Sự gia tăng trong thu nhập làm giảm cầu đối với hàng thứ cấp



Hình 3-8 cho thấy; khi thu nhập tăng từ 50 ngàn đồng lên 80 ngàn đồng, đường ngân sách dịch chuyển song song từ AF lên A'F'. Nếu thực phẩm là một loại hàng thứ cấp thì lượng cầu sẽ giảm khi thu nhập tăng. Khi đó người tiêu dùng sẽ dịch chuyển từ C đến C' khi thu nhập tăng.

Một sự giảm sút trong thu nhập, có ảnh hưởng hoàn toàn ngược lại. Đường ngân sách dịch chuyển xuống dưới nhưng vẫn song song với đường ngân sách ban đầu. Khi cả hai loại hàng đều là hàng bình thường, thu nhập thấp hơn của người tiêu dùng sẽ làm giảm lượng cầu đối với cả hai loại hàng đó. Nếu một loại hàng là hàng thứ cấp thì lượng cầu sẽ thực sự tăng lên khi thu nhập giảm xuống. Khi thu nhập giảm xuống nhưng giá cả vẫn giữ nguyên, người tiêu dùng không thể mua được nhiều hơn cả hai loại hàng cùng một lúc.

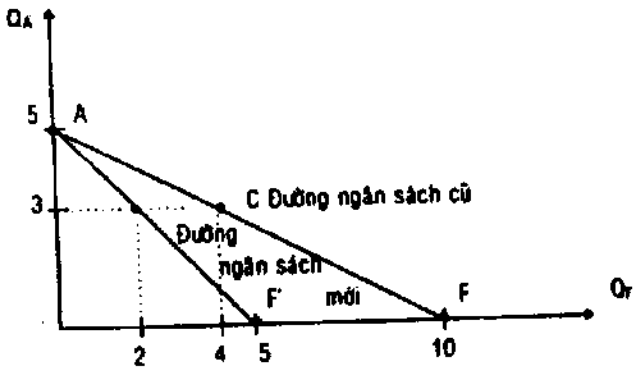
2. Điều chỉnh tương ứng với thay đổi về giá cả

Một sự gia tăng trong giá của một mặt hàng sẽ làm giảm lượng cầu của mặt hàng đó khi các điều kiện khác giữ nguyên. Độ co giãn của cầu xác định sự phản ứng này và độ co giãn càng lớn thì càng dễ thay thế các hàng hóa khác mà giá cả chưa tăng lên. Độ co giãn chéo của cầu để xác định phản ứng của lượng cầu về một mặt hàng đối với sự thay đổi về giá của một mặt hàng khác. Một sự gia tăng trong giá của một mặt hàng X có xu hướng làm tăng lượng cầu của mặt hàng Y khi hai mặt hàng có thể thay thế cho nhau, nhưng lại có xu hướng làm giảm lượng cầu của mặt hàng Y khi hai mặt hàng này là hàng hỗ trợ cho nhau.

Dựa trên mô hình về sự lựa chọn của người tiêu dùng ở ví dụ trên, cho một người tiêu dùng có thu nhập là 50 ngàn đồng/tuần với giá một đơn vị quần áo là 10 ngàn đồng và giá mỗi đơn vị thực phẩm là 5 ngàn đồng. Giả thiết rằng giá một

đơn vị thực phẩm tăng lên 10 ngàn đồng, giá quần áo không thay đổi, 50 ngàn đồng vẫn mua được 5 đơn vị quần áo, khi tất cả thu nhập dành cho quần áo. Điểm A vẫn nằm trên đường ngân sách mới cũng như trên đường ngân sách cũ. Nhưng khi tất cả thu nhập dành cho thực phẩm, 50 ngàn đồng chỉ mua được 5 đơn vị thực phẩm với giá 10 ngàn đồng một đơn vị, thay vì mua được 10 đơn vị với giá 5 ngàn đồng như trước kia. Như thế điểm nút tận cùng của đường ngân sách dịch chuyển từ F đến F' khi giá một đơn vị thực phẩm tăng gấp đôi. Nối hai điểm nút này để tạo nên đường ngân sách AF'. Như vậy, ảnh hưởng của một sự gia tăng trong giá thực phẩm làm đường ngân sách quay xung quanh điểm A xuống phía dưới. Điều này được thể hiện ở hình 3-9 dưới đây:

Hình 3-9: Một sự gia tăng trong giá thực phẩm



Hình 3-9 cho thấy người tiêu dùng bắt đầu từ điểm C trên đường ngân sách AF. Tăng gấp đôi giá thực phẩm làm giảm một nửa lượng thực phẩm có thể mua được khi không mua quần áo. Điểm F dịch chuyển đến F'. Đường ngân sách quan xung

quanh điểm A, tại đó không một đơn vị thực phẩm nào được mua cả. Dọc theo đường ngân sách mới người tiêu dùng không còn khả năng đạt tới điểm tiêu dùng C ban đầu, mức tiêu dùng một hoặc cả hai loại hàng buộc phải giảm xuống.

Với giá một đơn vị thực phẩm cao hơn, người tiêu dùng bây giờ có thể mua được số lượng thực phẩm ít hơn khi đã mua một số quần áo nhất định, hoặc số lượng quần áo ít hơn khi đã mua số lượng nhất định các đơn vị thực phẩm. Đường ngân sách mới AF' nằm phía trong đường ngân sách cũ AF. Những tập hợp hàng tiêu dùng nằm giữa AF' và AF không còn có thể mua được nữa với giá thực phẩm đã tăng lên. Đặc biệt, điểm lựa chọn trên đường ngân sách cũ không thể đạt được nữa trừ phi đó là điểm nút A.

Như vậy, một sự gia tăng về giá cả làm cho người tiêu dùng nghèo đi như thế nào khi giảm các cơ hội tiêu dùng từ một nguồn thu nhập cố định. Mức sống của người tiêu dùng sẽ giảm sút.

Điều này sẽ xảy ra khi giá cả của cả thực phẩm và quần áo đều thay đổi; nhưng theo một mức mà tỷ lệ của giá hai hàng hóa không thay đổi. Bởi vì độ dốc của đường ngân sách bằng với tỷ lệ của đường ngân sách phải dịch chuyển để đường ngân sách mới song song với đường ngân sách cũ. Chẳng hạn, nếu giá cả của cả hai hàng hóa giảm một nửa thì độ dốc của đường ngân sách không thay đổi, nhưng cả hai điểm chặn tăng gấp đôi và đường ngân sách chuyển dịch ra phía ngoài.

Điều này cho chúng ta biết được về các yếu tố quyết định sức mua của một người tiêu dùng. Và khả năng mua hàng hóa của người đó. Sức mua được xác định không chỉ bởi thu nhập mà còn bởi giá cả. Chẳng hạn sức mua của một người có thể tăng lên gấp đôi một khi thu nhập của người đó tăng lên gấp đôi hoặc giá của mọi hàng hóa mà người đó mua giảm đi một nửa.

BÀI TẬP

1. Giả sử một người tiêu dùng có thu nhập là 50.000 đồng/tuần. Người tiêu dùng dành cho việc chi tiêu hai mặt hàng thức ăn và xem phim. Thức ăn tốn 5.000 đồng một đơn vị và xem phim tốn 2.000 đồng một đơn vị. Anh (Chị) hãy:

   a) Vẽ đường ngân sách của người tiêu dùng và chọn điểm E để có điểm kết hợp tiêu dùng ban đầu là tối ưu.

   b) Giả định rằng bây giờ giá thức ăn giảm xuống còn 2500 đồng. Hãy cẽ đường ngân sách mới ra và có thể nói gì về điểm tiêu dùng mới nếu cả hai loại hàng đều là hàng bình thường.

2. Giả sử xem phim là hàng bình thường và giao thông là hàng thứ cấp. Anh (Chị) hãy vẽ đường mở rộng thu nhập đối với xem phim và giao thông khi thu nhập tăng.

3. Giả sử anh (chị) có một ngân sách là 80.000 đồng/tuần và đã mua 4 đĩa hát. Giá của đĩa hát là 8.000 đồng và giá của băng ghi âm là 10.000 đồng. Do vậy, anh (chị) còn 48.000 đồng để dành mua các đĩa hát và băng ghi âm khác. Anh (Chị) hãy vẽ đường ngân sách, nếu sự chi tiêu còn lại của anh (chị) được sử dụng cho 1 đĩa hát và 4 băng ghi âm. Và hãy chỉ rõ sự lựa chọn tiêu dùng của anh (chị) trên đường ngân sách.

4. Nếu giá mỡ là 20.000 đồng một lít, trong khi giá dầu ăn chỉ là 10.000 đồng một lít, và anh (chị) có 50.000 đồng trong ngân sách để chi tiêu trong một tháng. Anh (Chị) sẽ chọn thứ hàng nào? Anh (Chị) có thể trình bày bằng đồ thị việc mua hàng này không.

5. Giả sử người thành phố Hồ Chí Minh có một nguồn thu nhập nhất định. Họ sử dụng rất nhiều loại hàng bao gồm cả xăng

và các chuyến đi nghỉ cuối tuần ra ngoài thành phố (mất 3 giờ đi ô tô). Bây giờ giá xăng tăng gấp đôi. Anh (Chị) hãy cho biết:

a) Ảnh hưởng đối với nhu cầu về những chuyến đi ra ngoài thành phố và thu nhập sẽ như thế nào?

b) Sử dụng đồ thị về cung và cầu để cho thấy điều gì sẽ xảy ra với giá thuê phòng khách sạn ở vùng ngoài thành phố vào cuối tuần.

CHƯƠNG IV

DOANH NGHIỆP VÀ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT

I. TỔ CHỨC DOANH NGHIỆP

1) Doanh nghiệp là gì?

Doanh nghiệp là một đơn vị sản xuất kinh doanh có quyền quyết định đối với thu nhập (hay doanh thu) và hoàn toàn chịu trách nhiệm về bất cứ sự thua lỗ nào trong kinh doanh.

Bất cứ một doanh nghiệp nào cũng cần một số tiền hoặc vốn tài chính để bắt đầu kinh doanh và tài trợ cho sự phát triển doanh nghiệp.

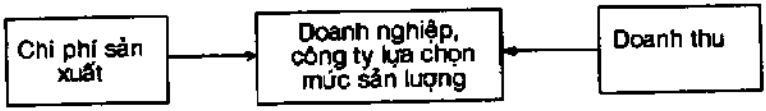
Đối với mỗi mức sản lượng có thể làm được, một doanh nghiệp (công ty) phải luôn luôn biết câu trả lời cho hai vấn đề là:

- Phải chi phí bao nhiêu để sản xuất được mức sản lượng đó. Đối với mỗi mức sản lượng chi phí sản xuất phụ thuộc vào công nghệ ấn định lượng đầu mà doanh nghiệp (công ty) đó sẽ phải trả.

- Doanh thu kiếm được do bán sản phẩm đó sẽ là bao nhiêu.

Doanh thu có được từ việc bán sản phẩm phụ thuộc vào đường cầu mà doanh nghiệp (công ty) phải đáp ứng. Đường cầu định giá bán cho bất kỳ một lượng sản phẩm nào, bởi vậy cũng ấn định doanh thu mà doanh nghiệp, công ty đó sẽ đạt được.

Sự tương tác giữa chi phí và doanh thu định ra mức sản lượng mà các nhà doanh nghiệp (công ty) muốn cung ứng.



Những quyết định của các doanh nghiệp (công ty) về sản xuất và cung ứng bao nhiêu đều phụ thuộc vào chi phí sản xuất và doanh thu đạt được từ bán sản phẩm. Đây là thực chất của lý thuyết cung. Điểm chính của lý thuyết cung là tất cả các doanh nghiệp (công ty) đều có cùng một mục đích là kiếm được càng nhiều lợi nhuận càng tốt. Bằng cách xem xét doanh thu và chi phí thay đổi như thế nào với mức sản lượng được sản xuất ra và tiêu thụ, doanh nghiệp, công ty có thể lựa chọn mức sản lượng thích hợp để tối đa hóa lợi nhuận của nó.

2) Các hình thức tổ chức doanh nghiệp

Kinh doanh thuộc quyền sở hữu của một chủ thể, do đó chúng ta có thể hiểu được các hình thức chủ yếu của tổ chức kinh doanh như sau:

- ***Các doanh nghiệp tư nhân*** là do cá nhân làm chủ và tự chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình về mọi hoạt động của doanh nghiệp, là đơn vị kinh doanh có mức vốn không thấp hơn vốn pháp định. Nó được thành lập, hoạt động và giải thể theo luật doanh nghiệp tư nhân của mỗi nước.

- ***Các doanh nghiệp Nhà nước*** được thành lập, hoạt động và

giải thể theo luật doanh nghiệp của mỗi nước. Nó thực hiện những nhiệm vụ kinh tế - xã hội của Nhà nước.

- *Công ty* được tổ chức dưới hai hình thức: công ty trách nhiệm hữu hạn và công ty cổ phần.

Công ty trách nhiệm hữu hạn là một doanh nghiệp trong đó vốn của cá nhân hoặc của các thành viên phải có đủ ngay khi thành lập công ty. Công ty trách nhiệm hữu hạn là một hình thức tổ chức đơn giản, có thể một cá nhân, hoặc một nhóm người đứng ra thành lập. Công ty không được phép phát hành bất kỳ một loại chứng khoán nào, việc chuyển nhượng phần vốn góp giữa các thành viên được thực hiện một cách tự do.

Công ty cổ phần là một loại doanh nghiệp có vốn thuộc sở hữu chung của nhiều người đóng góp dưới hình thức cổ phần. Vốn của công ty được chia thành những phần bằng nhau gọi là **cổ phần** và được phát hành dưới hình thức cổ phiếu. Người góp vốn vào công ty được nắm giữ cổ phiếu gọi là **cổ đông**.

Cổ phiếu xác định phần vốn góp vào công ty và xác nhận quyền được nhận một phần lợi nhuận hàng năm của công ty tương ứng với số vốn góp vào công ty gọi là **cổ tức**. Thông thường cổ tức không được qui định cố định mà tùy thuộc vào lợi nhuận hàng năm và chính sách cổ tức của công ty.

Công ty cổ phần có hai loại: công ty không bán cổ phiếu trên thị trường và công ty có bán cổ phiếu trên thị trường.

+ *Công ty không bán cổ phiếu trên thị trường*. Đây là loại hình công ty thuộc sở hữu của những người góp vốn, đồng thời cũng là hội viên của công ty. Cổ phiếu của công ty không được bán trên thị trường mà chỉ dành riêng cho các hội viên của công ty. Những cổ phiếu của loại hình này về nguyên tắc không được chuyển nhượng cho người thứ ba, hoặc chỉ được bán khi có sự đồng ý của ban giám đốc công ty.

+ *Công ty có bán cổ phiếu trên thị trường*. Loại hình công ty này là loại hình phát triển cao, vì nó có thể mở rộng vốn kinh doanh bằng cách phát hành cổ phiếu. Cổ phiếu của những công ty này được bán rộng rãi trên thị trường và có thể chuyển nhượng không hạn chế.

Về nguyên tắc, số lượng cổ phiếu và cổ đông của những công ty này là vô hạn, nhưng trách nhiệm của cổ đông đối với những nghĩa vụ, công nợ của công ty chỉ giới hạn trong phạm vi của mình. Còn bản thân công ty mới phải chịu trách nhiệm vô hạn.

Tùy theo trách nhiệm của cổ đông được ghi trong điều lệ của công ty mà công ty có thể là công ty hữu hạn theo cổ phiếu hoặc theo bảo đảm.

Nếu là công ty hữu hạn theo cổ phiếu thì trách nhiệm của cổ đông giới hạn trong phạm vi số tiền trên mặt các cổ phiếu mà họ sở hữu.

Trong trường hợp công ty hữu hạn theo bảo đảm thì trách nhiệm của cổ đông giới hạn trong phạm vi một số tiền nhất định mà họ đã thỏa thuận.

II. CÁC QUYẾT ĐỊNH VỀ SẢN XUẤT CỦA DOANH NGHIỆP

1. Tổng chi phí (TC-Total Cost)

Hãy hình dung một doanh nghiệp sản xuất ra các đồ chơi. Trong các cách sản xuất đồ chơi, một số người sử dụng nhiều sức lao động và ít máy móc, những người khác lại sử dụng nhiều máy móc nhưng ít sức lao động. Mục tiêu sẽ là tối đa hóa lợi nhuận bằng cách lựa chọn mức sản lượng tốt nhất để sản xuất. Thay đổi mức sản lượng sẽ ảnh hưởng tới cả chi phí sản xuất lẫn doanh thu do bán hàng hóa.

Bất kỳ doanh nghiệp nào muốn tối đa hóa lợi nhuận chắc chắn sẽ mong sản xuất được mức sản lượng đã lựa chọn của mình với chi phí thấp nhất. Bởi vậy, một doanh nghiệp muốn tối đa hóa lợi nhuận phải làm ra sản phẩm với chi phí tối thiểu.

Biết được các phương pháp sản xuất đang có và những chi phí thuê công nhân và máy móc, các nhà quản lý của doanh nghiệp có thể tính được chi phí thấp hơn để sản xuất mỗi mức sản lượng.

Để làm ít đồ chơi trong một năm, có lẽ rẻ nhất là sử dụng một vài công nhân mà không cần dùng máy móc nào cả. Để làm ra nhiều đồ chơi hơn, nên sử dụng nhiều máy móc hơn cho một công nhân.

Bảng 4-1 cho thấy chi phí tối thiểu để có thể sản xuất được mỗi mức sản lượng.

Bảng 4-1

Sản lượng (Hàng hóa sản xuất ra mỗi tuần)	Tổng chi phí (Ngàn đồng mỗi tuần)
0	100
10	250
20	360
30	440
40	510
50	590
60	190
70	810
80	950
90	1110
100	1290

Bảng 4-1 cho thấy doanh nghiệp chịu chi phí 100.000 đồng khi không sản xuất ra được một sản phẩm nào. Chi phí này bao

gồm các khoản chi trong hoạt động doanh nghiệp nói chung, như: điều hành văn phòng, tiền thuê điện thoại v.v... Sau đó chi phí tăng với từng mức sản lượng.

Tổng chi phí sản xuất càng cao thì càng sản xuất ra được nhiều hơn, nhưng chi phí sản lượng tăng từ từ khi mức sản lượng tăng. Ở mức sản lượng trung bình, từ 40 hay 50 đơn vị sản lượng mỗi tuần chi phí tăng rất chậm khi sản lượng tăng. Ở mức sản lượng cao hơn, như 90 đơn vị sản lượng mỗi tuần, chi phí tăng đột ngột khi sản lượng tăng.

2) Tổng doanh thu (TR-Total Revenue)

Thông tin về chi phí không đủ để đánh giá lợi nhuận. Doanh nghiệp phải tính đến doanh thu, cái mà phụ thuộc vào nhu cầu đối với các sản phẩm của doanh nghiệp.

Bảng 4-2 cho thấy đường cầu đối với doanh nghiệp.

Bảng 4-2: Doanh thu, chi phí và lợi nhuận

Sản lượng (hàng hóa SX mỗi tuần)	Giá mỗi đơn vị sản phẩm (ngàn đồng)	Tổng doanh thu (Giá x SL) (mỗi tuần) (ngàn đồng)	Tổng chi phí (mỗi tuần) (ngàn đồng)	Lợi nhuận (tổng thu nhập trừ đi tổng chi phí) (ngàn đồng)
0		0	100	- 100
10	21	210	250	- 40
20	20	400	360	40
30	19	570	440	130
40	18	720	510	210
50	17	850	590	260
60	16	960	690	270
70	15	1050	810	240
80	14	1120	950	170
90	13	1170	1110	60
100	12	1200	1290	- 90

Bảng 4-2 cho thấy, với mức giá 21.000 đồng cho một đơn vị sản phẩm, doanh nghiệp chỉ có thể bán được 10 sản phẩm. Giá càng hạ thì có thể càng bán được nhiều sản phẩm hơn. Theo giá cả mà mỗi lượng sản phẩm có thể bán được. Trong bảng 4-2 chúng ta tính toán được tổng thu nhập của doanh nghiệp qua việc bán các số lượng sản phẩm khác nhau trong mỗi tuần.

Ở mức sản lượng thấp, lợi nhuận là âm. Ở mức sản lượng cao nhất, như 100 đơn vị sản lượng mỗi tuần, lợi nhuận cũng là âm. Ở mức sản lượng trung gian, doanh nghiệp kiếm được lợi nhuận. Mức lợi nhuận cao nhất là 270.000 đồng mỗi tuần và mức sản lượng tương ứng là 60 sản phẩm mỗi tuần, với giá 16.000 đồng một sản phẩm, đem lại tổng thu nhập là 960.000 đồng. Chi phí sản xuất được tính đúng của tất cả các nguồn lực được sử dụng là 690.000 đồng mỗi tuần, tạo ra lợi nhuận là 270.000 đồng mỗi tuần. Mức sản lượng và lợi nhuận do doanh nghiệp lựa chọn.

Tối đa hóa lợi nhuận không giống như tối đa hóa doanh thu. Bằng cách bán 100 sản phẩm một tuần, doanh nghiệp có thể kiếm được 1.200.000 đồng, nhưng chi phí sẽ là 1.290.000 đồng.

Như vậy, làm ra được vài sản phẩm cuối cùng rất tốn kém và mang lại rất ít doanh thu thêm. Thực tế có lợi hơn nhiều khi sản xuất ít đi một chút.

Tóm lại, doanh nghiệp tính toán mức lợi nhuận gắn liền với mỗi mức sản lượng có thể sản xuất. Để làm được điều này, doanh nghiệp phải biết được cả doanh thu ở mỗi mức sản lượng và chi phí để sản xuất ra được mỗi mức sản lượng đó. Từ doanh thu và chi phí, doanh nghiệp tính được lợi nhuận ở mỗi mức sản lượng và chọn mức sản lượng tối đa hóa được tổng lợi nhuận.

III. CHI PHÍ BIÊN VÀ DOANH THU BIÊN

Ở mỗi mức sản lượng doanh nghiệp có cần phải tăng sản lượng thêm nữa không. Giả sử doanh nghiệp sản xuất được 30 đồ chơi và xét việc nâng lên tới 40 đồ chơi. Bảng 4-3 cho ta thấy ảnh hưởng của việc thay đổi sản lượng đối với chi phí và doanh thu.

Bảng 4-3

Sản lượng đồ chơi (mỗi tuần)	Tổng chi phí (mỗi tuần, ngàn đồng)	Chi phí tăng (mỗi tuần, ngàn đồng)	Tổng doanh thu (mỗi tuần, ngàn đồng)	Doanh thu tăng (mỗi tuần, ngàn đồng)
30	440		570	
		70		150
40	510		720	

Bảng 4-3 cho thấy, sản lượng nâng từ 30 đến 40 đồ chơi làm tăng tổng chi phí từ 440.000 đồng lên 510.000 đồng, tức là tăng chi phí thêm 70.000 đồng. Doanh thu sẽ tăng từ 570.000 đồng lên 720.000 đồng, tức là tăng doanh thu thêm 150.000 đồng. Sản lượng tăng từ 30 đến 40 đồ chơi đã làm tăng thêm doanh thu nhiều hơn là tăng thêm chi phí. Lợi nhuận sẽ tăng lên 80.000 đồng (số doanh thu tăng trừ đi chi phí tăng). Như vậy, việc quyết định tăng sản xuất từ 30 lên 40 đồ chơi là có lợi hơn. Chúng ta có thể tính toán bằng cách đặt ra câu hỏi liệu có lợi hơn không nếu tăng từ 40 lên 50 và nếu đúng như vậy thì liệu có lợi hơn không khi tăng từ 50 lên 60 v.v...

Cách đề cập này là xem xét sản xuất thêm các đơn vị sản phẩm sẽ ảnh hưởng như thế nào tới lợi nhuận, tập trung vào chi phí biên và doanh thu biên của việc sản xuất thêm các đơn vị sản lượng.

1) Chi phí biên (MC - Marginal Cost)

Chi phí biên là mức tăng tổng chi phí khi sản xuất thêm

các đơn vị sản phẩm.

Bảng 4-4 cho thấy chi phí biên của việc sản xuất thêm các đơn vị sản lượng.

Bảng 4-4: Tổng chi phí và chi phí biên của sản xuất.

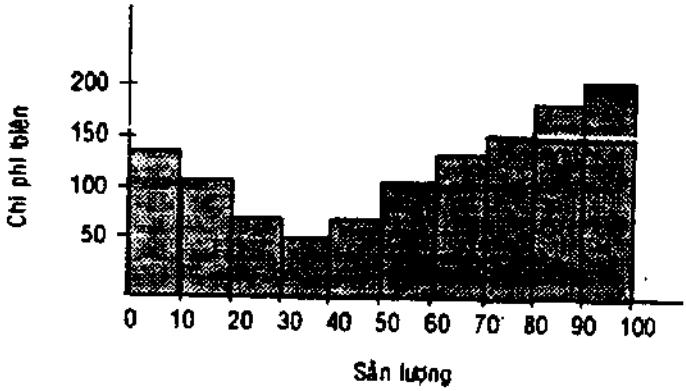
Sản lượng (Đồ chơi mỗi tuần)	Tổng chi phí (ngàn đồng mỗi tuần)	Chi phí biên (ngàn đồng mỗi tuần)
0	100	150
10	250	110
20	360	80
30	440	70
40	510	80
50	590	100
60	690	120
70	810	140
80	950	160
90	1110	180
100	1290	

Từ bảng 4-4 chúng ta thấy: sản xuất tăng từ 0 đến 10 đồ chơi làm tăng chi phí từ 100.000 đồng lên 250.000 đồng. Chi phí biên của 10 đơn vị sản lượng đầu tiên là 150.000 đồng. Tất cả các chi phí biên khác trong bảng 4-4 được tính theo cách đó.

Chi phí biên để tăng thêm các đơn vị sản lượng ở mỗi mức được biểu thị ở hình 4-1.

Hình 4-1: Chi phí biên của sản xuất

Đơn vị tính chi phí: ngàn đồng



Qua hình 4-1, chúng ta thấy được rằng, chi phí biên cao khi sản lượng thấp cũng như khi sản lượng cao. Chi phí biên thấp nhất là khi sản xuất thêm các đơn vị sản lượng thứ bốn mươi mà chỉ có thêm 70.000 đồng vào tổng chi phí.

Vì sao chi phí biên bắt đầu cao, sau đó hạ, rồi lại tăng lên? Câu trả lời chủ yếu phụ thuộc vào kỹ thuật sản xuất khác nhau để làm ra đồ chơi. Ở mức sản lượng thấp, doanh nghiệp có thể sử dụng những kỹ thuật đơn giản. Khi sản lượng tăng lên thì các máy móc tinh vi hơn có thể được sử dụng, làm ra thêm các đơn vị sản phẩm rẻ hơn. Dây chuyền sản xuất tự động làm ra thêm các đơn vị sản phẩm rẻ nhưng cực kỳ đắt khi sản lượng rất ít. Khi sản lượng tăng hơn nữa thì khó khăn của việc quản lý doanh nghiệp lớn bắt đầu nảy sinh. Cần có thể các nhân viên văn phòng, những người không trực tiếp sản xuất ra đồ chơi, chỉ để theo dõi việc kinh doanh. Sản lượng tăng lại tốn kém và chi phí biên trở nên cao hơn.

Mối quan hệ giữa chi phí biên với sản lượng sẽ khác nhau giữa doanh nghiệp này và doanh nghiệp khác. Trong các ngành sản xuất dây chuyền hàng loạt, chi phí biên bắt đầu cao nhưng giảm dần đến một mức cố định. Bất kỳ sự tăng thêm sản lượng nào đều có thể được sản xuất với cùng một lượng chi phí thêm trên một đơn vị.

2) Doanh thu biên (MR - Marginal Revenue)

Doanh thu biên là mức tăng tổng doanh thu khi bán thêm các đơn vị sản lượng.

Bảng 4-5 dưới đây cho thấy doanh thu biên của doanh nghiệp

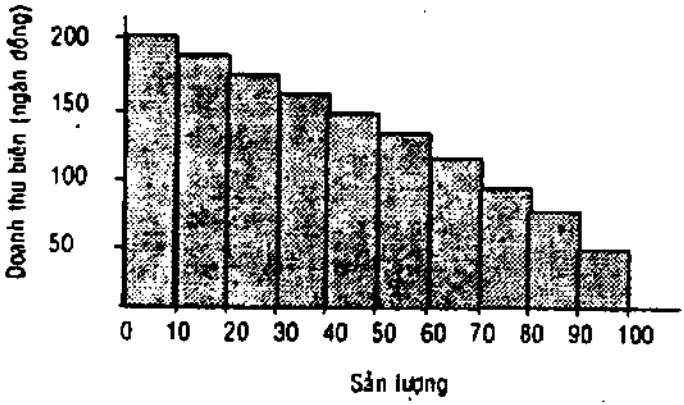
Bảng 4-5: Giá cả, tổng doanh thu và doanh thu biên

Sản lượng đồ chơi (mỗi tuần)	Giá nhận được (ngàn đồng đơn vị mỗi tuần)	Tổng doanh thu (ngàn đồng mỗi tuần)	Doanh thu biên (ngàn đồng mỗi tuần)
0		0	
10	21	210	210
20	20	400	190
30	19	570	170
40	18	720	150
50	17	850	130
60	16	960	110
70	15	1050	90
80	14	1120	70
90	13	1170	50
100	12	1200	30

Bảng 4-5 cho chúng ta thấy, sản lượng tăng từ 0 đến 10 đơn vị làm tăng doanh thu từ 0 đến 210.000 đồng. Bởi thế 210.000 đồng là doanh thu biên của các đơn vị sản lượng đầu tiên. Tương tự như vậy, sản lượng tăng từ 70 đến 80 đơn vị làm tăng doanh thu từ 1.050.000 đồng lên 1.120.000 đồng, do đó doanh thu biên là 70.000 đồng. Tổng doanh thu và doanh thu biên phụ thuộc vào đường cầu đối với sản phẩm của doanh nghiệp.

Doanh thu biên được thể hiện ở hình 4-2 như sau:

Hình 4-2: doanh thu biên



Hình 4-2 cho thấy, doanh thu biên là mức tăng doanh thu của doanh nghiệp do bán thêm các đơn vị sản lượng. Doanh nghiệp có thể bán được sản phẩm nhiều hơn chỉ bằng cách giảm giá bán. Bởi vậy, doanh thu biên giảm khi sản lượng tăng.

Khi bán thêm các sản phẩm, chúng ta làm cho tất cả các đơn vị sản phẩm trước bị giảm giá so với giá có thể bán được.

Tác động này làm giảm doanh thu có thêm kiếm được qua việc bán thêm các đơn vị sản phẩm.

Ở bảng 4-5, doanh nghiệp có thể bán 50 đồ chơi với giá 17.000 đồng mỗi cái. Tăng sản lượng từ 50 lên 60, doanh nghiệp kiếm được 160.000 đồng do việc bán thêm được 10 đồ chơi với giá 16.000 đồng, nhưng lại cũng mất đi 50.000 đồng do việc giảm giá 1.000 đồng đối với 50 đồ chơi mà nó đang bán. Do vậy doanh thu biên là 110.000 đồng.

Doanh thu biên liên tục giảm vì 2 lý do:

- Một là, đường cầu dốc xuống, bản thân các đơn vị sản phẩm cuối phải được bán ở giá càng thấp hơn khi sản lượng càng cao hơn.

- Hai là, việc giảm giá liên tiếp gây ra giảm doanh thu do bán các đơn vị sản phẩm hiện có. Khi đường cầu đối với doanh nghiệp dốc xuống, thì chúng ta có nhận định:

+ Doanh thu biên giảm khi sản lượng tăng

+ Doanh thu biên phải thấp hơn giá bán đơn vị sản phẩm cuối. Từ đó chúng ta phải trừ đi tác động của giá bán hạ hơn đối với doanh thu từ các đơn vị sản phẩm trước.

3) Sử dụng doanh thu biên và chi phí biên để tính mức sản lượng

Bảng 4-6 dưới đây xem xét mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận của doanh nghiệp.

Bảng 4-6: Sử dụng doanh thu biên và chi phí biên để xác định sản lượng

Sản lượng (Đơn vị mỗi tuần)	Doanh thu biên (mỗi tuần, ngàn đồng)	Chi phí biên (mỗi tuần, ngàn đồng)	Doanh thu biên trừ chi phí biên (mỗi tuần, ngàn đồng)	Quyết định sản lượng
0				
10	210	150	60	tăng
20	190	110	80	tăng
30	170	80	90	tăng
40	150	70	80	tăng
50	130	80	50	tăng
60	110	100	10	tăng
70	90	120	- 30	giảm
80	70	140	- 70	giảm
90	50	160	- 110	giảm
100	30	180	- 150	giảm

Bảng 4-6 cho chúng ta thấy, nếu doanh thu biên vượt hơn chi phí biên, thì việc tăng các đơn vị sản phẩm sẽ làm tăng lợi nhuận. Cột cuối cùng cho thấy rằng sự lập luận này sẽ làm cho doanh nghiệp sản xuất ít nhất là 60 đơn vị sản phẩm.

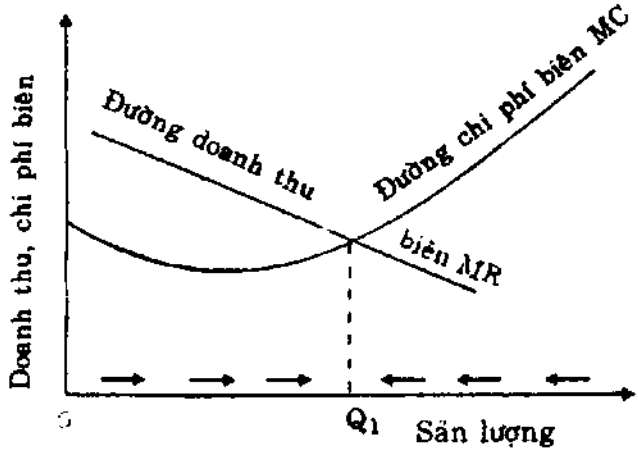
Giả sử doanh nghiệp tăng sản lượng từ 60 đến 70 đơn vị. Doanh thu biên là 90.000 đồng và chi phí biên là 120.000 đồng, lợi nhuận sẽ giảm là 30.000 đồng. Như vậy, sản lượng không nên tăng lên đến 70 đơn vị. Lập luận tương tự bác bỏ việc mở rộng bất kỳ mức sản lượng nào vượt qua 60 đơn vị. Doanh nghiệp cần tăng tới 60 đơn vị sản phẩm, không nên nhiều hơn. Đây là mức sản lượng tối đa hóa được lợi nhuận.

Một doanh nghiệp tối đa hóa lợi nhuận cần phải tăng sản lượng chừng nào mà doanh thu biên còn vượt quá chi phí biên,

nhưng cần phải dừng việc tăng đó ngay khi chi phí biên vượt quá doanh thu biên. Quy luật này dẫn doanh nghiệp đến việc lựa chọn mức sản lượng tốt nhất. Nếu doanh nghiệp không kiếm được lợi nhuận ngay cả ở hoàn cảnh này thì tốt hơn là đóng cửa doanh nghiệp.

Chúng ta có thể biểu diễn đường doanh thu biên và chi phí biên như hình 4-3 dưới đây:

Hình 4-3: Chi phí biên và doanh thu biên quyết định mức sản lượng của công ty.



Hình 4-3 cho chúng ta thấy, mức tối ưu của doanh nghiệp là Q_1 tức là mức sản lượng mà tại đó doanh thu biên bằng chi phí biên. Bất cứ ở nơi nào bên trái Q_1 doanh thu biên lớn hơn chi phí biên và doanh nghiệp cần tăng sản lượng. Khi sản lượng lớn hơn Q_1 doanh thu biên ít hơn chi phí biên, doanh nghiệp cần thu hẹp sẽ tiết kiệm được chi phí nhiều hơn so với doanh thu bị mất.

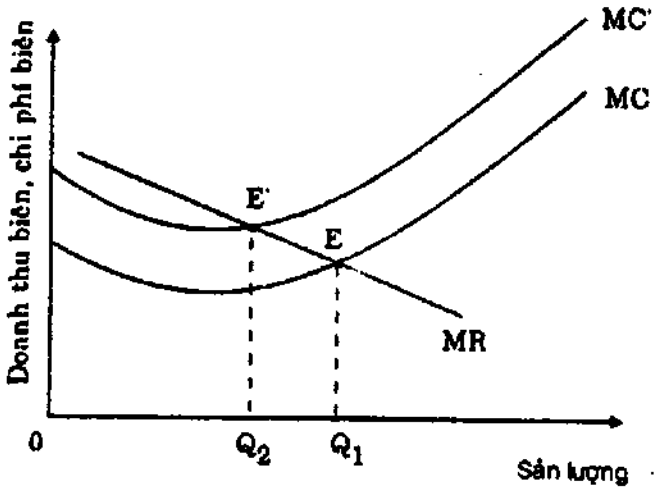
Lợi nhuận được tối đa hóa khi hai đường cắt nhau tại điểm E, mức sản lượng Q_1 tối đa hóa lợi nhuận. Tại mức sản lượng

ít hơn MR vượt qua MC và việc mở rộng doanh nghiệp sẽ làm tăng lợi nhuận. Phía bên phải Q_1, MC vượt MR, việc mở rộng doanh nghiệp sẽ tăng mức chi phí nhiều hơn mức doanh thu và việc thu hẹp sẽ tiết kiệm được chi phí nhiều hơn so với doanh thu bị mất. Ở Q_1 doanh thu biên đúng bằng chi phí biên (MR = MC).

4) Ảnh hưởng của thay đổi chi phí và việc dịch chuyển đường cầu đối với sản lượng

Trong thực tế luôn có sự thay đổi chi phí và dịch chuyển của đường cầu. Vì vậy, ảnh hưởng của thay đổi chi phí và của việc dịch chuyển đường cầu đối với sản lượng như sau:

Hình 4-4: Sự tăng chi phí biên làm giảm sản lượng



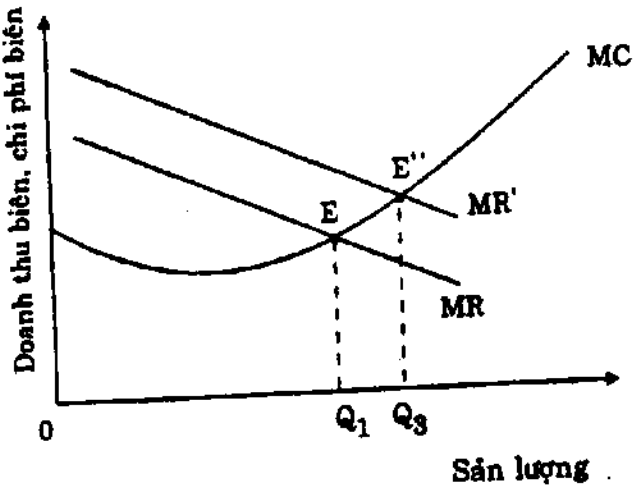
- Giả sử doanh nghiệp đồng ý trả mức lương cao hơn hoặc gặp phải việc tăng giá nguyên liệu. Tại mỗi mức sản lượng chi phí biên sẽ tăng. Sự tăng chi phí biên làm giảm sản lượng. Hình

4-4 minh họa sự thay đổi này.

Đường cong chi phí biên chuyển từ MC lên MC' do kết quả của việc tăng chi phí sử dụng một yếu tố sản xuất. Việc dịch chuyển lên trên này đưa điểm cắt giữa các đường MC và MR từ E lên E' và dẫn đến mức sản lượng thấp hơn. Sản lượng giảm từ Q_1 xuống Q_2. Do vậy, khi chi phí của doanh nghiệp tăng, sẽ quyết định sản xuất ít hơn. Lựa chọn sản lượng để làm cho MC = MR, bây giờ doanh nghiệp sản xuất ở điểm E'. Chi phí biên cao hơn làm giảm mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận Q_1 xuống Q_2.

- Giả sử đường cầu và đường doanh thu biên của doanh nghiệp dịch chuyển lên. Tại mỗi mức sản lượng, giá cả và doanh thu biên cao hơn trước. Việc dịch chuyển đường doanh thu biên lên trên làm tăng sản lượng. Hình 4-5 minh họa việc dịch chuyển này.

Hình 4-5: Dịch chuyển đường doanh thu biên lên trên làm tăng sản lượng



Khi đường MR dịch chuyển lên phía trên từ MR đến MR', điểm cắt giữa đường MR và MC chuyển từ E đến E''. Mức sản lượng tối ưu của doanh nghiệp tăng từ Q_1 đến Q_3. Việc dịch chuyển đường doanh thu biên lên trên có thể là do việc tăng số khách hàng của công ty trên thị trường.

BÀI TẬP

1) Một công ty có 100 triệu đồng số bán thực tế và 90 triệu đồng chi phí tất cả các loại (kể cả thuế) và thuê trang thiết bị máy móc. Hàng tồn kho trong năm không thay đổi. Công ty này không trả lãi cổ phần. Anh (Chị) hãy lập bản khai đơn giản về thu nhập của công ty này trong năm 1994.

2) Trong bảng 4-4 cho rằng tổng chi phí sản xuất mỗi mức sản lượng cao hơn 40 ngàn đồng so với các chi phí trong cột 4 của bảng đó. Anh (Chị) hãy cho biết doanh nghiệp nên sản xuất mức sản lượng nào?

3) Giả sử một doanh nghiệp chịu cùng các chi phí như ở bảng 4-6, có thể tiêu thụ bất kỳ mức sản lượng nào mà doanh nghiệp muốn với giá 13 ngàn đồng. Anh (Chị) hãy:

   a/ Vẽ các đường MR và MC

   b/ Chỉ ra mức sản lượng mà doanh nghiệp sẽ sản xuất.

4) Giả sử Anh (Chị) là người quản lý của một doanh nghiệp. Anh (Chị) có nghĩ là doanh nghiệp nên nhằm tối đa hóa lợi nhuận hay không? Hay nên chăng là có ý thức đối với xã hội và làm các việc từ thiện. Hãy giải thích?

5) Từ các số liệu trong bảng dưới đây, hãy trình bày cái gì sẽ xảy ra với việc lựa chọn mức đầu ra và lợi nhuận của doanh nghiệp nếu giá cả sản phẩm giảm từ 40 ngàn đồng xuống 35 ngàn đồng.

Đầu ra (Đơn vị) Q	Giá cả (ngàn đồng/ĐV) P	Tổng thu nhập (ngàn đồng) TR	Tổng chi phí (ngàn đồng) TC	Lợi nhuận (ngàn đồng)	Chi phí biên (ngàn đồng) MC	Doanh thu biên (ngàn đồng) MR
0	40	0	50	- 50	-	-
1	40	40	100	- 60	50	40
2	40	80	128	- 48	28	40
3	40	120	148	- 28	20	40
4	40	160	162	- 2	14	40
5	40	200	180	20	18	40
6	40	240	200	40	20	40
7	40	280	222	58	22	40
8	40	320	260	60	38	40
9	40	360	305	55	45	40
10	40	400	360	40	55	40

CHƯƠNG V

CÁC CHI PHÍ VÀ SẢN LƯỢNG

I. CÁC CHI PHÍ VÀ SỰ LỰA CHỌN KỸ THUẬT

1) Chi phí kinh tế, chi phí kế toán và chi phí cơ hội

Một nhà kinh tế nghĩ về chi phí khác với một nhà kế toán. Các nhà kế toán có xu hướng nhìn lại tình hình tài chính của công ty, vì họ phải theo dõi tài sản và công nợ cũng như phải đánh giá tình hình đã qua. Các chi phí kế toán bao gồm các khoản chi phí thực và các khoản chi phí tổn về sụt giá của các thiết bị cơ bản; những tổn phí này được xác định trên cơ sở mức thuế có thể công nhận được.

Các nhà kinh tế và các nhà quản lý nhìn về phía trước của công ty, họ quan tâm đến việc các chi phí phải như thế nào trong thời gian tới và đến việc làm sao cho công ty có thể có khả năng hạ thấp chi phí và nâng cao doanh lợi. Do đó họ phải quan tâm đến các chi phí cơ hội, nhưng chi phí gắn liền với những cơ hội đã bị bỏ qua do không đầu tư vốn của công ty vào kiểu dùng vốn có giá trị cao nhất. Các chi phí cơ hội bao gồm các khoản chi tiêu hiển hiện mà công ty phải chịu.

Cả các nhà kế toán lẫn các nhà kinh tế đều đưa ra các

khoản chi tiêu thật sự vào vòng tính toán, gọi là chi phí hiển hiện. Các chi phí hiển hiện bao gồm: tiền công, tiền lương, các khoản chi về nguyên vật liệu và về lợi tức tài sản. Đối với các nhà kế toán, các chi phí hiển hiện là quan trọng vì chúng bao gồm các khoản chi trực tiếp mà một công ty phải trả cho các công ty khác và các cá nhân mà các cá nhân mà công ty có quan hệ cùng kinh doanh. Những chi phí này thích hợp với nhà kinh tế bởi vì các chi phí tiền công và nguyên vật liệu và khoản tiền có thể được chi dùng một cách hữu ích ở nơi khác. Các chi phí hiển hiện cũng bao hàm cả các chi phí cơ hội nữa. Ví dụ: Tiền công là các chi phí cơ hội để mua lao động đầu vào trên một thị trường có sức cạnh tranh.

Các chi phí kinh tế có thể khác với các chi phí kế toán như thế nào trong khi xử lý tiền công và tình trạng sụt giá kinh tế. Ví dụ, hãy xem xét một chủ sở hữu đang điều khiển cửa hàng bán lẻ của chính bản thân mình nhưng đã lựa chọn cách không trả lương cho mình. Mặc dù không xảy ra một giao dịch tiền tệ nào, do đó không xuất hiện một chi phí kế toán, việc kinh doanh vẫn gây ra một chi phí cơ hội, bởi vì đáng lẽ chủ sở hữu có kiếm được một tiền lương có sức cạnh tranh bằng các làm ăn ở một nơi nào khác.

Các nhà kinh tế và các nhà kế toán cũng xử lý tình trạng sụt giá một cách khác nhau. Khi ước tính doanh lợi tương lai của một doanh nghiệp, một nhà kinh tế hay người quản lý quan tâm tới chi phí cơ bản về nhà máy và máy móc. Chi phí này không chỉ bao gồm chi phí hiển hiện để mua và để vận hành máy móc, mà còn bao gồm cả các chi phí có liên quan đến sự hao mòn và hư hỏng của máy móc nữa. Khi tính toán hiệu suất trong quá khứ, các nhà kế toán dùng các qui tắc thuế để xác định mức sụt giá có thể chấp nhận được trong các tính toán về chi phí và lợi nhuận của họ - Nhưng những sự chấp nhận sụt

giá ấy không cần phải phản ánh tình trạng hao mòn và hư hỏng hiện thời của máy móc.

2) Hàm sản xuất

Đầu vào (hay một yếu tố sản xuất) là bất kỳ một mặt hàng nào hoặc một dịch vụ nào được dùng để sản xuất ra đầu ra.

Các đầu vào của một doanh nghiệp sản xuất bao gồm: lao động, máy móc, nhà cửa, nguyên vật liệu và năng lượng. Doanh nghiệp sản xuất sử dụng các đầu vào để sản xuất ra đầu ra.

Giả sử một doanh nghiệp sử dụng các đầu vào để sản xuất mặt hàng đồ chơi trẻ em. Đây là vấn đề mang tính kỹ thuật và quản lý. Phương thức sản xuất mặt hàng là một vấn đề công nghệ và kinh nghiệm thực tế. Thế nhưng, nó đều tuân theo một tiêu chuẩn quan trọng là: Không lãng phí. Giải thích tiêu chuẩn này bằng hàm sản xuất.

Hàm sản xuất xác định sản lượng tối đa có thể được sản xuất từ bất kỳ khối lượng cho trước nào của đầu vào.

Hàm sản xuất khái quát các phương pháp có hiệu quả về mặt kỹ thuật khi kết hợp các đầu vào để tạo ra sản lượng đầu ra. Một phương pháp sản xuất không hiệu quả về mặt kỹ thuật, nếu để tạo ra một sản lượng đầu ra nhất định, phương pháp đó sử dụng một số loại đầu vào nhiều hơn mà không bớt các loại đầu vào khác so với một phương pháp khác nào đó mà có thể tạo ra cùng một mức sản lượng thì phương pháp sản xuất đó không phải là hàm sản xuất. Vì các doanh nghiệp luôn muốn tối đa hóa lợi nhuận sẽ không ưa thích các phương pháp sản xuất lãng phí và không hiệu quả.

Ví dụ: Phương pháp A sản xuất ra 1 sản phẩm đồ chơi cho trẻ em trong 2 giờ lao động và 1 giờ máy. Phương pháp B sản xuất ra 1 sản phẩm đồ chơi cho trẻ em trong 2 giờ lao động và

2 giờ máy. Phương pháp B kém hiệu quả hơn phương pháp A, vì nó sử dụng nhiều thời gian chạy máy hơn nhưng vấn đề cùng một khối lượng lao động để sản xuất cùng một mức sản lượng như phương pháp A. Phương pháp B không thuộc về các phương pháp sản xuất được khái quát trong hàm sản xuất.

Bảng 5-1 tóm tắt các kỹ thuật sản xuất có hiệu quả về mặt kỹ thuật do hàm sản xuất đưa ra.

Bảng 5-1: Hàm sản xuất đưa ra các mức sản lượng

Mức sản lượng đầu ra (Đồ chơi cho trẻ em/tuần)	Đầu vào là máy móc (Số lượng máy) *	Đầu vào là lao động (Số công nhân)
100	4	4
100	2	6
106	2	7
200	4	12

* Máy móc và lao động được sử dụng 40 giờ một tuần.

Bảng 5-1 cho thấy: Hai dòng đầu của bảng cho thấy hai cách khác nhau để sản xuất ra 100 đồ chơi cho trẻ em, doanh nghiệp sản xuất có thể sử dụng 4 máy và 4 công nhân hoặc 2 máy và 6 công nhân. Dòng thứ 3 cho thấy việc bổ sung thêm một công nhân làm sản lượng tăng 6 đơn vị sản phẩm một tuần. Dòng cuối cùng cho thấy, việc tăng gấp đôi cả hai loại đầu vào dòng thứ hai cũng sẽ làm tăng gấp đôi sản lượng đầu ra, mặc dù điều này không phải lúc nào cũng như vậy. Một nhà máy nhỏ có quá đông công nhân sẽ làm giảm tốc độ của mọi người.

Bảng 5-1 cũng có thể được mở rộng để bao gồm các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh khác về lao động và vốn có hiệu quả về mặt kỹ thuật.

Làm thế nào mà doanh nghiệp sản xuất phát hiện được

hàm sản xuất của nó, một tập hợp toàn bộ các phương pháp sản xuất có hiệu quả về mặt kỹ thuật. Để làm được việc này; trước hết: doanh nghiệp sản xuất có thể hỏi các kỹ sư, các nhà thiết kế và các chuyên gia nghiên cứu hiệu quả các phương pháp làm việc. Thứ hai là doanh nghiệp có thể thử nghiệm với các kỹ thuật khác nhau và quan sát kết quả đó. Doanh nghiệp không cần phải tập hợp toàn bộ các phương án lựa chọn của mình một cách chi tiết. Nếu lao động đắt hơn so với các đầu vào khác, thì các kỹ thuật nào đòi hỏi nhiều lao động sẽ không có khả năng tối thiểu hóa chi phí và sẽ bị gạt bỏ. Doanh nghiệp cần chú ý nhiều hơn tới việc phát hiện toàn bộ các kỹ thuật cần tương đối và ít lao động.

Một kỹ thuật trước đây vốn có hiệu quả về kỹ thuật đã bị coi là không hiệu quả do tiến bộ kỹ thuật đã đưa vào một kỹ thuật sản xuất có năng suất cao hơn. Bằng cách thay đổi tập hợp các kỹ thuật có hiệu quả hơn, tiến bộ kỹ thuật làm thay đổi cả hàm sản xuất.

3) Sự lựa chọn kỹ thuật.

Hàm sản xuất liên hệ các lực lượng đầu vào với đầu ra. Tuy nhiên, các chi phí sản xuất được tính toán theo giá trị. Để thực hiện bước quá độ từ hàm sản xuất sang một đường chi phí, cần phải giới thiệu giá mà doanh nghiệp sản xuất trả cho các đầu vào. Để đơn giản hóa các tính toán, chúng ta giả thiết rằng chỉ có hai kỹ thuật có hiệu quả và được ký hiệu là kỹ thuật A và kỹ thuật B. Cả hai kỹ thuật có thể được dùng để sản xuất ra 100 sản phẩm đồ chơi cho trẻ em trong một tuần. Hai kỹ thuật này được ghi lại ở bảng 5-2 dưới đây:

Bảng 5-2 Lựa chọn kỹ thuật sản xuất có chi phí chi nhất.

	Đầu vào là máy móc	Đầu vào là lao động	Giá thuê 1 máy (ngàn đồng /tuần)	Tiền công (ngàn đồng /tuần)	Chi phí cho máy (ngàn đồng /tuần)	Chi phí cho lao động (ngàn đồng /tuần)	Tổng chi phí (ngàn đồng/ tuần)
Kỹ thuật A	4	4	322	300	1280	1200	2480
Kỹ thuật B	2	6	320	300	640	1800	2440

Bảng 5-2 cho thấy: doanh nghiệp sản xuất biết giá thuê một máy (320 ngàn đồng mỗi tuần) và giá thuê nhân công (300 ngàn đồng một tuần). Từ hàm sản xuất doanh nghiệp biết các số lượng công nhân và vốn cần thiết để sản xuất được 100 sản phẩm đồ chơi cho trẻ em trong một tuần khi sử dụng từng kỹ thuật.

Bảng 5-2 cho thấy rằng tổng chi phí của sản lượng đầu ra là 2480 ngàn đồng một tuần nếu sử dụng kỹ thuật A là 2440 ngàn đồng một tuần nếu sử dụng kỹ thuật B. Doanh nghiệp sản xuất sẽ lựa chọn kỹ thuật B vì tổng chi phí cho 100 đơn vị sản phẩm một tuần là 2440 ngàn đồng. Đây là phương pháp sản xuất có hiệu quả về mặt kinh tế (với chi phí thấp nhất).

Để có được đường tổng chi phí một cách đầy đủ, chúng ta phải thực hiện các phép tính như vậy cho mỗi một mức sản lượng. Từ hàm sản xuất chúng ta có được các tập hợp đầu vào cho mỗi kỹ thuật. Khi đã biết các chi phí cho một đơn vị của mỗi loại đầu vào chúng ta sẽ tính ra chi phí sản xuất cho từng kỹ thuật và chọn phương pháp sản xuất có chi phí thấp nhất. Nối các điểm này lại với nhau chúng ta có thể bao hàm cả việc dịch chuyển từ một kỹ thuật sản xuất này sang sản xuất kỹ thuật khác tại các mức sản lượng khác nhau. Từ đường tổng chi phí chúng ta tính ra đường chi phí biên - tức là phần gia tăng trong tổng các chi phí tại mỗi mức sản lượng khi sản lượng

tăng thêm một đơn vị.

Khi một kỹ thuật sử dụng nhiều vốn tư liệu lao động và tương đối ít lao động thì kỹ thuật đó "huy động nhiều vốn". Ngược lại một kỹ thuật sử dụng nhiều lao động nhưng tương đối ít vốn thì được gọi là "sử dụng nhiều lao động". Trong bảng 5-2 kỹ thuật A sử dụng nhiều vốn hơn và sử dụng lao động ít hơn kỹ thuật B. Tỉ lệ của các đơn vị đầu vào là tư liệu lao động so với đầu vào là lao động bằng 1 (4/4) trong kỹ thuật A, nhưng chỉ bằng 1/3 (2/6) trong kỹ thuật B.

Trong thực tế, giá các yếu tố sản xuất cũng thường thay đổi nên cũng phải thay đổi sự lựa chọn kỹ thuật sản xuất. Tại mức giá các yếu tố sản xuất trong bảng 5-2, doanh nghiệp sản xuất lựa chọn kỹ thuật sử dụng nhiều lao động hơn bởi vì nó rẻ hơn. Giả sử tiền công tăng từ 300 ngàn đồng lên 340 ngàn đồng mỗi tuần, lao động đã trở nên đắt hơn nhưng tiền thuê máy móc vẫn giữ nguyên. Giá tương đối của lao động đã tăng lên.

Ở đây chúng ta có 2 câu hỏi. Thứ nhất, điều gì sẽ xảy ra đối với tổng chi phí cho việc sản xuất ra 100 đơn vị sản phẩm đồ chơi cho trẻ em mỗi tuần? Thứ hai, có thay đổi gì trong kỹ thuật sản xuất được ưa thích không? Bảng 5-3 tính toán lại các chi phí sản xuất tại các mức giá mới của các yếu tố sản xuất.

Bảng 5-3: Ảnh hưởng của sự gia tăng tiền công

	Đầu vào là máy móc	Đầu vào là lao động	Giá thuê 1 máy (ngàn đồng /tuần)	Tiền công (ngàn đồng /tuần)	Chi phí cho máy (ngàn đồng /tuần)	Chi phí cho lao động (ngàn đồng /tuần)	Tổng chi phí (ngàn đồng/ tuần)
Kỹ thuật A	4	4	320	340	1280	1360	2460
Kỹ thuật B	2	6	320	340	640	2040	2680

Bảng 5-3 cho thấy cả hai kỹ thuật đều sử dụng một số lao động, tổng chi phí cho sản xuất 100 sản phẩm đồ chơi cho trẻ em bằng kỹ thuật A đã tăng lên. Cho dù doanh nghiệp sản xuất chọn lựa kỹ thuật rẻ hơn, cách ít tốn kém nhất để sản xuất 100 sản phẩm đồ chơi bây giờ đã đắt hơn. Bằng cách lập luận tương tự cho tất cả các mức sản lượng khác, chúng ta thấy đường tổng chi phí cho sản xuất đồ chơi dịch chuyển lên phía trên tại mỗi mức sản lượng khi giá tiền công (hoặc giá cả bất cứ loại đầu vào nào) tăng lên.

Sự thay đổi trong giá tương đối của các đầu vào khiến cho doanh nghiệp sản xuất thay đổi kỹ thuật để làm ra 100 sản phẩm đồ chơi cho trẻ em. Bảng 5-2 cho thấy trước khi tiền công tăng lên, thì doanh nghiệp sản xuất đã sử dụng kỹ thuật B với 6 công nhân và 2 máy. Sau khi tiền công tăng, giá lao động cao hơn so với tư liệu lao động đã khiến cho doanh nghiệp sản xuất thay đổi lao động bằng tư liệu lao động. Kỹ thuật A bây giờ là cách rẻ hơn để sản xuất 100 sản phẩm đồ chơi cho trẻ em. Mức sử dụng lao động đã giảm từ 6 xuống 4 công nhân và mức sử dụng máy đã tăng từ 2 lên 4 máy.

II. CÁC CHI PHÍ NGẮN HẠN VÀ QUYẾT ĐỊNH CỦA DOANH NGHIỆP VỀ SẢN LƯỢNG TRONG NGẮN HẠN

1. Chi phí sản xuất cố định ngắn hạn (SFC - Short-run fixed Costs) và chi phí sản xuất biến đổi ngắn hạn (SVC - Short-run Variable Costs)

Ngắn hạn là khoảng thời gian mà trong đó doanh nghiệp không thể hoàn toàn điều chỉnh theo sự thay đổi của điều kiện. Trong thời gian ngắn doanh nghiệp có một số yếu tố sản xuất cố định.

Một yếu tố sản xuất cố định là một yếu tố có mức đầu vào

không thể thay đổi được.

Sự tăng cầu đối với sản lượng của doanh nghiệp sản xuất có thể dịch chuyển đường doanh thu biên ra phía ngoài. Trong dài hạn, để tối đa hóa lợi nhuận có thể xây dựng một nhà máy mới và tăng mức sản lượng. Đầu vào là tư liệu lao động và đầu vào nhân lực có thể hoàn toàn được điều chỉnh. Không có các yếu tố sản xuất cố định. Nhưng trước khi doanh nghiệp có thể xây dựng được nhà máy mới thì đầu tư vào tư liệu lao động là một yếu tố sản xuất cố định. Doanh nghiệp bị gắn với những gì mà nó đã có.

Thời hạn ngắn kéo dài bao lâu phụ thuộc vào ngành cụ thể. Để xây dựng một nhà máy điện có thể cần 3 hoặc 5 năm, nhưng chỉ cần một ít tháng có thể mở được một cửa hàng nếu khi mua được một cái nhà sẵn có, chỉ cần cải tạo và trang trí lại.

Việc tồn tại các yếu tố sản xuất cố định trong ngắn hạn có hai ứng dụng đối với chi phí của doanh nghiệp: Thứ nhất, trong ngắn hạn doanh nghiệp có một chi phí cố định.

Chi phí cố định là chi phí không biến đổi theo mức sản lượng.

Doanh nghiệp phải chịu những chi phí cố định ngay cả khi mức sản lượng bằng không. Nếu doanh nghiệp không thể bổ sung thêm hoặc bán nhà máy hiện có một cách nhanh chóng thì doanh nghiệp vẫn còn phải trả khấu hao về nhà cửa và trả lãi suất cho tiền vay xây dựng nhà máy từ lúc đầu.

Thứ hai, vì trong ngắn hạn doanh nghiệp không thể tiến hành tất cả các điều chỉnh mà doanh nghiệp muốn, cho nên các chi phí sản xuất ngắn hạn của doanh nghiệp phải khác với chi phí dài hạn và phải cao hơn. Khi có thể tiến hành điều chỉnh được, doanh nghiệp sẽ có động cơ điều chỉnh khi nào đưa doanh nghiệp xuống một chi phí thấp hơn.

Bảng 5-4 cho thấy số liệu về các chi phí sản xuất ngắn hạn.

Bảng 5-4: Chi phí sản xuất ngắn hạn

Sản lượng (đơn vị sản phẩm/tuần).	Chi phí cố định ngắn hạn (SFC) (ngàn đồng/tuần)	Chi phí biến đổi ngắn hạn (SVC) (ngàn đồng/tuần)	Tổng chi phí ngắn hạn (STC) (ngàn đồng/tuần)	Chi phí biên ngắn hạn (SMC) (ngàn đồng/tuần)
0	32	0	30	
1	30	22	52	22
2	30	38	68	16
3	30	48	78	10
4	30	61	91	13
5	30	79	109	18
6	30	102	132	23
7	30	131	161	29
8	30	166	196	35
9	30	207	237	41
10	30	255	285	48

Bảng 5-4 cho thấy: Cột thứ hai cho biết các chi phí cố định, chi phí này không phụ thuộc vào mức sản lượng. Cột thứ ba cho biết các chi phí biến đổi.

Chi phí biến đổi là chi phí thay đổi khi sản lượng thay đổi.

Các chi phí biến đổi là những chi phí cho việc thuê các yếu tố sản xuất (không cố định), đó là nhân công và nguyên vật liệu. Mặc dù các doanh nghiệp có thể có những hợp đồng dài hạn với công nhân và các cơ sở cung ứng vật tư, những hợp đồng này có xu hướng làm giảm tốc độc điều chỉnh các yếu tố này, trên thực tế các doanh nghiệp vẫn duy trì các yếu tố có tính linh hoạt trong việc làm thêm giữ và thuê ngắn hạn bằng

cách thuê công nhân làm việc trong thời gian ngắn hoặc làm một phần thời gian và mua vật tư ở thị trường tự do để bổ trợ cho cung ứng theo hợp đồng.

Cột thứ tư của bảng 5-4 cho biết tổng chi phí ngắn hạn (STC) = Chi phí cố định ngắn hạn (SFC) + Chi phí biến đổi ngắn hạn (SVC)

Cột cuối cùng cho biết chi phí biên ngắn hạn (SMC). Vì chi phí cố định không thay đổi cùng với sản lượng nên SMC là sự gia tăng trong cả tổng chi phí ngắn hạn lẫn chi phí biến đổi ngắn hạn khi sản lượng tăng lên một đơn vị.

Không phụ thuộc vào mức sản lượng, chi phí cố định luôn luôn là 30 ngàn đồng một tuần. Vì chi phí biên luôn luôn dương nên khi sản lượng tăng tổng chi phí sẽ tăng liên tục. Mức tăng của tổng chi phí càng lớn khi chi phí biên càng cao. Cột cuối cùng của bảng 5-4 cho chúng ta thấy: Khi sản lượng tăng, lúc đầu chi phí biên giảm sau đấy lại tăng lên. Đường chi phí biên ngắn hạn có cùng hình dạng chung như đường chi phí dài hạn.

2) Mức sản phẩm biên của lao động và quy luật năng suất biên giảm dần

Bảng 5-5 cho biết sản lượng tăng như thế nào khi bổ sung thêm nhân lực biến đổi vào một lượng cố định của vốn tư liệu lao động với số công nhân.

Bảng 5-5: Tổng sản phẩm và mức sản phẩm biên của lao động

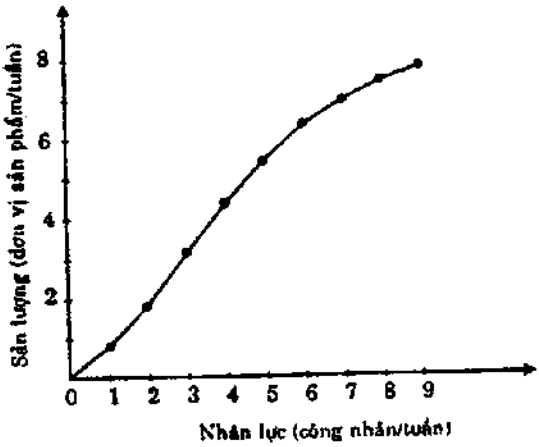
Đầu vào nhân lực (Công nhân/tuần)	Sản lượng (đơn vị sản phẩm/tuần)	Mức sản phẩm biên của lao động (đơn vị sản phẩm/tuần)
0	0	
1	0,8	0,8
2	1,8	1,0
3	3,1	1,3
4	4,3	1,2
5	5,4	1,1
6	6,3	0,9
7	7,0	0,7
8	7,5	0,5
9	7,8	0,3

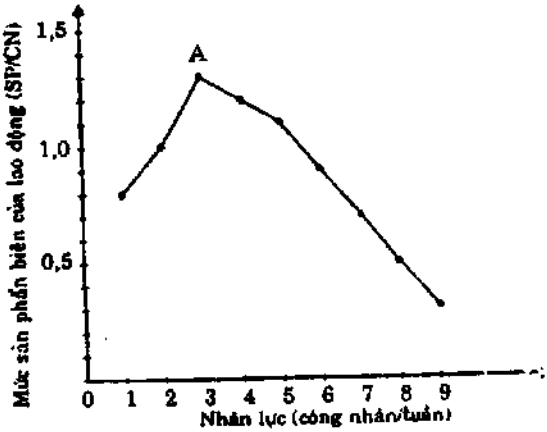
Bảng 5-5 cho thấy: Đơn vị lao động đầu tiên có mức sản phẩm là 0,8 đơn vị. Đơn vị lao động thứ ba có mức sản phẩm là 1,3 đơn vị vì sản lượng tăng từ 1,8 đơn vị ở thứ hai đơn vị lao động đến 3,1 đơn vị ở ba đơn vị lao động. Vì vậy:

Mức sản phẩm của một yếu tố sản xuất biến đổi là mức gia tăng về sản lượng do thêm một đơn vị của yếu tố sản xuất đó, khi giữ cố định lượng đầu vào của tất cả các yếu tố sản xuất khác.

Ở các mức thấp của sản lượng, đầu vào là nhân lực, người công nhân đầu tiên phải vận hành toàn bộ máy móc và phải làm rất nhiều công việc để sản xuất ra nhiều sản phẩm. Khi thuê thêm công nhân thứ hai và sẽ tạo ra nhiều sản phẩm hơn; vì mỗi công nhân được chuyên môn hóa cho việc vận hành một cỗ máy. Mức sản phẩm biên của công nhân thứ tư thấp hơn. Với ba người một cỗ máy thì công nhân thứ tư chỉ được đứng

Hình 5-1: Năng suất lao động và quy luật lợi tức biên giảm dần.





máy khi một trong ba người đều nghỉ. Đối với người công nhân thứ năm, mức sản phẩm biên của người công nhân đó còn thấp hơn nữa. Ở mức đầu vào nhân lực cao hơn 3, mức sản phẩm biên của mỗi công nhân bổ sung thêm giảm liên tục khi số lượng công nhân tăng. Tại sao lại xảy ra như vậy? Đó là có sự tồn

tại của quy luật lợi tức giảm dần.

Quy luật lợi tức giảm dần biểu hiện sau một mức nào đó của đầu vào biến đổi các yếu tố sản xuất không được giữ nguyên, nếu tiếp tục tăng đầu vào biến đổi đó sẽ dẫn đến giảm liên tục mức sản phẩm biên của yếu tố đó.

Đây là một quy luật về công nghệ. Nếu tăng liên tục số công nhân vào một số lượng cố định máy móc thì càng ngày càng trở nên không có lợi. Hình 5-1 thể hiện về năng suất biên.

Hình 5-1 cho thấy. Tổng sản phẩm của lao động tăng lên khi mức đầu vào của lao động tăng. Nhưng mức sản phẩm biên của lao động lúc đầu tăng sau lại giảm. Từ điểm A của hình (b) mức sản lượng biên của lao động bị giảm hay lợi tức biên giảm dần theo lao động. Vì càng ngày nhiều công nhân được đưa thêm vào với cùng một số lượng máy móc cố định.

Trong trường hợp, nếu vốn tư liệu là yếu tố sản xuất biến đổi và nhân lực là yếu tố cố định thì khi bổ sung càng nhiều máy móc vào một số lượng cố định về nhân lực lúc đầu có thể làm tăng mức sản lượng lên cao, nhưng sau đấy sẽ giảm dần khi không sử dụng hết công suất của máy móc. Và bởi sự vận dụng của quy luật lợi tức giảm dần.

3/ Chi phí biên ngắn hạn và các chi phí bình quân ngắn hạn

Ở bảng 5-4 chúng ta thấy: Khi sản lượng tăng, chi phí biên ngắn hạn (SMC) giảm và sau đấy lại tăng lên. Vì tất cả các công nhân đều nhận khoản tiền công như nhau của doanh nghiệp, khi mức sản phẩm biên của lao động đang tăng thì mỗi công nhân bổ sung thêm sẽ tạo ra được nhiều sản lượng hơn so với các công nhân trước. Vì vậy, chi phí thêm để sản xuất lớn hơn sẽ giảm xuống. Khi mức sản phẩm biên của lao động còn đang tăng thì chi phí biên ngắn hạn (SMC) sẽ giảm xuống.

Một khi quy luật lợi tức giảm dần theo lao động bộc lộ thì mức sản phẩm biên của lao động sẽ giảm và chi phí biên ngắn hạn (SMC) lại bắt đầu tăng lên. Lúc này đòi hỏi nhiều công nhân hơn để làm thêm một đơn vị sản lượng.

Như vậy, hình dạng của đường chi phí biên ngắn hạn và của cả đường tổng chi phí ngắn hạn đều do hình dạng của đường mức sản phẩm biên ở hình 5-1 xác định. Còn hình dạng của đường mức sản phẩm biên phụ thuộc vào trình độ công nghệ của doanh nghiệp.

Bảng 5-6 dưới đây trình bày các số liệu về chi phí bình quân tương ứng với bảng 5-4.

Bảng 5-6: Các chi phí bình quân ngắn hạn cho sản xuất

Sản lượng (đơn vị sản phẩm/tuần)	Chi phí bình quân cố định ngắn hạn (SAFC) (ngàn đồng/sản phẩm)	Chi phí bình quân biến đổi ngắn hạn (SAVC) (ngàn đồng/sản phẩm)	Tổng chi phí bình quân ngắn hạn (SATC) (ngàn đồng/sản phẩm)	Chi phí biên ngắn hạn (SMC) (ngàn đồng/sản phẩm)
0				
1	30,00	33,00	52,00	22
2	15,00	19,00	34,00	16
3	10,00	16,00	26,00	10
4	7,50	15,25	22,75	13
5	6,00	15,80	21,80	18
6	5,00	17,00	22,00	23
7	4,29	18,71	23,00	29
8	3,75	20,75	24,50	35
9	3,33	23,00	26,33	41
10	3,00	25,50	28,50	48

Bảng 5-6 cho thấy

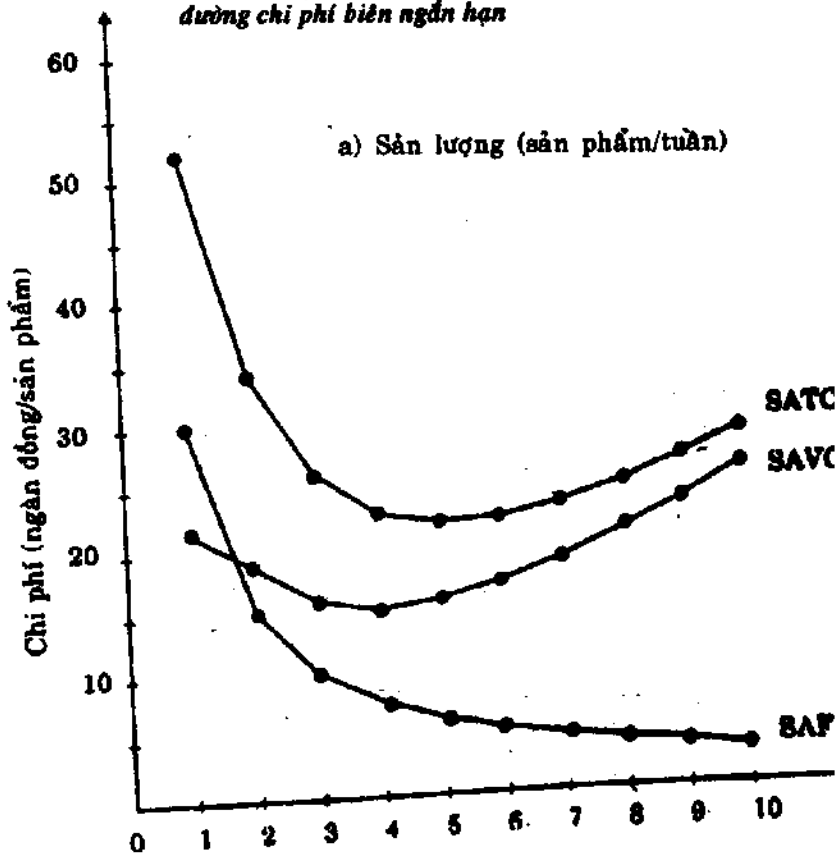
Chi phí bình quân cố định ngắn hạn (SAFC) bằng chi phí cố định ngắn hạn (SFC) chia cho sản lượng.

Chi phí bình quân biến đổi ngắn hạn (SAVC) bằng chi phí biến đổi ngắn hạn (SVC) chia cho sản lượng.

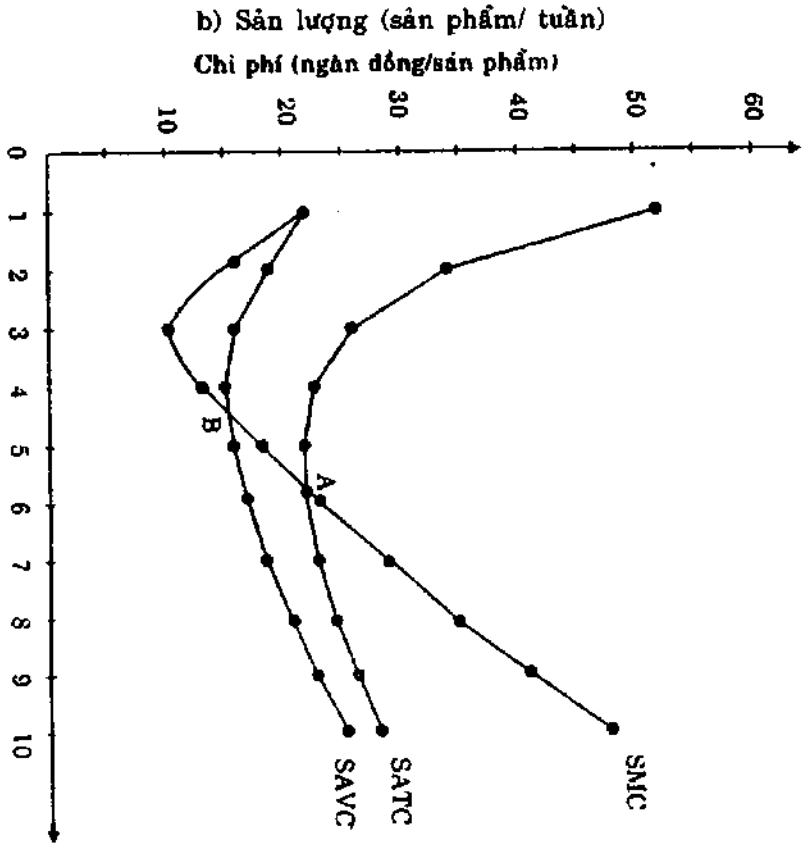
Tổng chi phí bình quân ngắn hạn (SATC) bằng tổng chi phí ngắn hạn (STC) chia cho sản lượng.

Hình 5-2 vẽ ba đường chi phí bình quân ngắn hạn, lấy từ bảng 5-6

Hình 5-2: Đường chi phí bình quân ngắn hạn và đường chi phí biên ngắn hạn



Hình 5-2 (b): Đường chi phí bình quân ngắn hạn và đường chi phí biên ngắn hạn.



Hình 5-2 cho thấy các đồ thị được vẽ trên hai hình riêng biệt. Hình (a) trình bày mối quan hệ giữa chi phí bình quân cố định ngắn hạn (SAFC), chi phí biến đổi bình quân ngắn hạn (SAVC) và tổng chi phí bình quân ngắn hạn (SATC). Hình (b) là mối quan hệ giữa đường chi phí (SMC) và chi phí bình quân được thiết lập cho ngắn hạn.

Tổng chi phí bình quân ngắn hạn (SATC) = Chi phí bình quân cố định ngắn hạn (SAFC) + Chi phí bình quân biến đổi ngắn hạn (SAVC)

Trên hình 5-2 (a), chi phí bình quân cố định ngắn hạn (SAFC) giảm liên tục vì cùng một tổng chi phí cố định được rải ra cho các mức sản lượng mỗi lúc một lớn hơn. Như vậy, làm giảm chi phí bình quân cố định.

Hình 5-2 (b) cho thấy hình dạng của đường chi phí biên ngắn hạn (SMC) theo hành vi của năng suất lao động biên. Mối quan hệ thuần túy số học giữa giá trị biên và giá trị bình quân cho thấy tại sao chi phí biên ngắn hạn (SMC) đi qua điểm thấp nhất A trên đường tổng chi phí bình quân ngắn hạn. Ở phía bên trái của điểm này, chi phí biên ngắn hạn (SMC) nằm dưới đường tổng chi phí bình quân ngắn hạn (SATC) và nó làm cho SATC càng đi xuống khi sản lượng tăng. Bên phải điểm A lại xảy ra ngược lại.

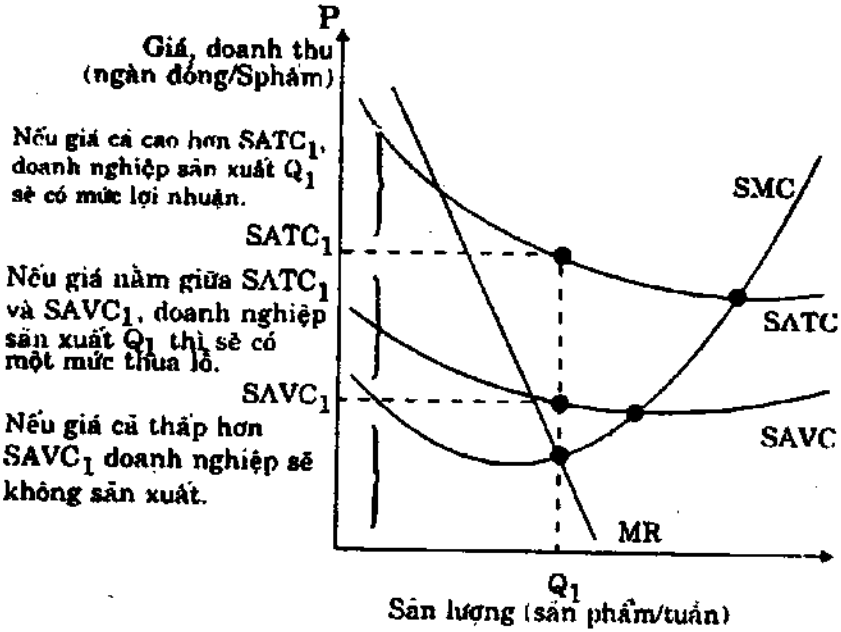
Chi phí biến đổi là hiệu số giữa tổng chi phí và chi phí cố định. Vì chi phí cố định không thay đổi cùng với sản lượng nên chi phí biên cũng cho biết mức thay đổi của tổng chi phí biến đổi. Giữa chi phí biên và chi phí bình quân biến đổi cũng phải tồn tại một quan hệ số học như vậy. Vì chi phí biên ngắn hạn (SMC) đi qua điểm thấp nhất B trên đường chi phí bình quân biến đổi ngắn hạn (SAVC). Ở phía bên trái điểm B, chi phí bình quân biến đổi ngắn hạn (SAVC) phải tăng. Tổng chi phí bình quân lớn hơn chi phí bình quân biến đổi một lượng chi phí bình quân cố định, nên chi phí bình quân biến đổi ngắn hạn phải nằm dưới đường tổng chi phí bình quân ngắn hạn (SATC). Vì vậy, điểm B phải nằm bên trái điểm A.

Chúng ta sử dụng các đường tổng chi phí ngắn hạn là rất cần thiết để hiểu được quyết định của doanh nghiệp về sản lượng trong thời hạn ngắn.

4/ Quyết định của doanh nghiệp về sản lượng trong ngắn hạn

Hình 5-3 minh họa sự lựa chọn của doanh nghiệp về sản lượng trong thời hạn ngắn.

Hình 5-3: Quyết định của doanh nghiệp về sản lượng trong ngắn hạn



Hình 5-3 cho thấy: doanh nghiệp quyết định mức sản lượng là Q_1. Tại đó chi phí biên ngắn hạn (SMC) bằng doanh thu biên. Sau đó doanh nghiệp phải kiểm tra có nên sản xuất hay không. Nếu giá bán cao hơn SAT_1 thì mức tổng chi phí bình quân ngắn hạn tại mức sản lượng Q_1 thì doanh nghiệp sẽ đạt được một mức lợi nhuận và nhất định sẽ sản xuất với sản lượng Q_1. Nếu giá nằm trong khoảng giữa $SATC_1$ và $SAVC_1$ thì doanh nghiệp

có thể phần nào bù được chi phí cố định, mặc dù bị thua lỗ, doanh nghiệp vẫn sản xuất ở mức sản lượng Q_1. Chỉ khi giá thấp hơn $SAVC_1$, thì doanh nghiệp sẽ không sản xuất. Vì ở các mức giá này doanh nghiệp sẽ không bù được chi phí biến đổi, do vậy tốt hơn là không sản xuất.

Các yếu tố sản xuất cố định không thể thay đổi trong thời hạn ngắn, nên chi phí biên ngắn hạn phải chọn bằng doanh thu biên để xác định mức sản lượng tại Q_1. Q_1 có khả năng tối đa hóa lợi nhuận hoặc tối thiểu hóa thua lỗ.

Doanh nghiệp quyết định trong thời hạn ngắn có nên tiếp tục kinh doanh hay không tùy thuộc vào lợi nhuận. Lợi nhuận sẽ là dương tại mức sản lượng Q_1 nếu có thể bán được sản phẩm với giá P đủ bù tổng chi phí bình quân. Nếu P lớn hơn $SARC_1$ thì doanh nghiệp sẽ sinh lãi trong ngắn hạn và doanh nghiệp nên sản xuất mức sản lượng Q_1.

Giả sử rằng P nhỏ hơn $SARCQ_1$, doanh nghiệp sẽ bị lỗ vì không bù được chi phí. Doanh nghiệp cần phải biết mức thua lỗ khi sản xuất ra mức sản lượng Q_1 có lớn hơn khi không sản xuất hay không. Vì ngay cả ở mức sản lượng bằng không, trong ngắn hạn doanh nghiệp vẫn phải trả chi phí cố định.

Nếu doanh thu lớn hơn chi phí biến đổi thì doanh nghiệp sẽ thu được một khoản nào đó để bù cho phần chi phí cố định. Như vậy. doanh nghiệp sẽ sản xuất ở mức sản lượng Q_1 với điều kiện doanh thu vượt quá các chi phí biến đổi, thậm chí cả khi mức sản lượng Q_1 có thể gây ra thua lỗ. Doanh nghiệp sản xuất mức sản lượng Q_1 nếu P lớn hơn $SAVC_1$. Nếu không doanh nghiệp sẽ không sản xuất. Vì vậy:

Quyết định của doanh nghiệp về sản lượng trong ngắn hạn là sản xuất ở mức sản lượng Q_1, mức sản lượng có MC = SMC với điều kiện tối thiểu là giá bằng chi phí bình quân biến đổi ngắn hạn ($SAVC_1$) tại mức sản lượng đó. Nếu giá thấp hơn

$SAVC_1$, thì doanh nghiệp sẽ không sản xuất.

III. CÁC CHI PHÍ TRONG THỜI GIAN DÀI VÀ QUYẾT ĐỊNH CỦA DOANH NGHIỆP VỀ SẢN LƯỢNG DÀI HẠN

1. Tổng chi phí (LTC - Long-run Total cost Curve), chi phí biên (LMC - Long-run Marginal cost Curve) và chi phí bình quân dài hạn (LAC - Long-run Average cost Curve)

Đường tổng chi phí dài hạn mô tả chi phí tối thiểu cho việc sản xuất ra mỗi mức sản lượng khi doanh nghiệp sản xuất có khả năng điều chỉnh tất cả các đầu vào của mình một cách tối ưu.

Bảng 5-7 cho thấy các tổng chi phí dài hạn (LTC) và các chi phí biên dài hạn (LMC) để làm ra mỗi mức sản lượng.

Bảng 5-7: Chi phí dài hạn

Sản lượng (Đơn vị sản phẩm/tuần)	Tổng chi phí (ngàn đồng/tuần)	Chi phí biên (ngàn đồng/tuần)	Chi phí bình quân (ngàn đồng/tuần)
0	0	0	0
1	30	30	30,00
2	54	24	27,00
3	74	20	24,67
4	91	17	22,75
5	107	16	21,40
6	126	19	21,00
7	149	23	21,29
8	176	27	22,00
9	207	31	23,00
10	243	36	24,30

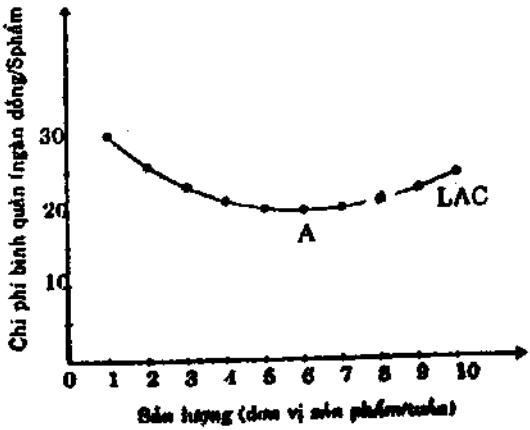
Bảng 5-7 cho thấy: Tổng chi phí dài hạn (LTC) phản ánh phương pháp ít tốn kém nhất để sản xuất mỗi mức sản lượng. LTC miêu tả các chi phí cuối cùng sau bất cứ điều chỉnh nào. Những số liệu này thể hiện sự gia tăng trong tổng chi phí dài hạn (LTC) tại mỗi mức sản lượng nếu sản lượng thường xuyên tăng lên một đơn vị. LTC buộc phải tăng cùng với sản lượng, vì phải tốn phí nhiều hơn khi sản xuất nhiều sản lượng hơn.

Thế nhưng các doanh nghiệp có thể sản xuất hàng hóa với mức chi phí cho một đơn vị sản phẩm thấp hơn hay không tùy thuộc vào chi phí cho một đơn vị sản lượng hay chi phí bình quân của quá trình sản xuất.

Chi phí bình quân (LAC) của quá trình sản xuất là tổng chi phí (LTC) chia cho sản lượng.

Số liệu về chi phí bình quân (LAC) ở bảng 5-7 được thể hiện ở hình 5-4 như sau:

Hình 5-4: Đường chi phí bình quân dài hạn (LAC)



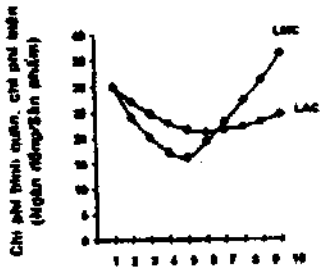
Hình 5-4 cho thấy: Đường chi phí bình quân dài hạn (LAC) có hình dạng là hình chữ "U". Bắt đầu từ đơn vị sản phẩm đầu tiên trên chi phí bình quân cao: 30 ngàn đồng một đơn vị, sau đấy giảm xuống đến 21 ngàn đồng khi sản lượng là 6 đơn vị rồi lại tăng lên và đạt tới con số 24,30 ngàn đồng ở mức sản lượng là 10 đơn vị. Hình thái thông thường như vậy của chi phí bình quân được gọi là đường chi phí bình quân dạng chữ U.

2) Chi phí bình quân và chi phí biên

Chi phí bình quân dài hạn (LAC) và chi phí biên dài hạn (LMC) là những chi phí có quan hệ chặt chẽ với nhau.

Hai cột cuối cùng của bảng 5-7 được vẽ thành đồ thị ở hình 5-5 như sau:

Hình 5-5: Đường chi phí bình quân và đường chi phí biên



Sản lượng (đơn vị sản phẩm/tuần)

Từ đồ thị hình 5-5 chúng ta thấy:

Chi phí bình quân dài hạn (LAC) dốc xuống khi chi phí biên dài hạn (LMC) nhỏ hơn chi phí bình quân (LAC) và dốc lên khi chi phí biên (LMC) lớn hơn chi phí bình quân (LAC)

Chi phí bình quân (LAC) đạt giá trị cực tiểu tại mức sản lượng khi chi phí bình quân (LAC) và chi phí biên (LMC) giao nhau. Nghĩa là tại điểm khi sản lượng được làm ra với chi phí cho một đơn vị sản phẩm là thấp nhất.

Mối quan hệ giữa chi phí bình quân và chi phí biên thích hợp đối với các loại chi phí sản xuất. Khi chi phí biên của đơn vị sản phẩm tiếp theo lớn hơn chi phí bình quân của các đơn vị sản phẩm đã sản xuất thì việc sản xuất các đơn vị tiếp theo nhất định sẽ làm tăng chi phí bình quân.

Ngược lại, khi chi phí biên của đơn vị sản phẩm tiếp theo thấp hơn chi phí bình quân của các đơn vị sản phẩm đã sản xuất thì sản xuất thêm một đơn vị sản phẩm sẽ làm chi phí bình quân giảm. Khi chi phí bình quân và chi phí biên bằng nhau thì sản xuất thêm một đơn vị sản phẩm sẽ không làm thay đổi chi phí bình quân.

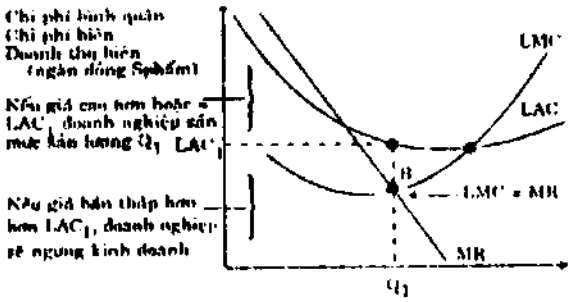
Ở hình 5-5 đường chi phí bình quân và đường chi phí biên cắt nhau tại điểm A, điểm này phải là điểm cực tiểu của chi phí bình quân. Vì tại vùng bên trái điểm A, chi phí biên nằm dưới đường chi phí bình quân nên chi phí bình quân vẫn giảm. Tại vùng bên phải điểm A, chi phí biên nằm trên chi phí bình quân nên chi phí bình quân tăng lên. Vì vậy, điểm A phải nằm tại mức sản lượng mà tại đó cho chi phí bình quân có cực tiểu.

3) Quyết định của doanh nghiệp về sản lượng dài hạn

Việc quyết định của doanh nghiệp về sản lượng dài hạn thể hiện ở hình 5-6 dưới đây.

Hình 5-6 cho biết trong dài hạn, doanh nghiệp chọn mức sản lượng tại điểm B khi doanh thu biên (MR) bằng chi phí biên dài hạn (LMC). Lúc này doanh nghiệp phải xem lại tại mức sản lượng Q_1 có lãi hay bị thua lỗ. Nếu giá bán bằng hoặc lớn hơn LAC_1 tức là chi phí bình quân dài hạn tương ứng với mức sản

Hình 5-6: Quyết định của doanh nghiệp về sản lượng dài hạn



lượng Q_1 thì doanh nghiệp không bị thua lỗ và tiếp tục sản xuất kinh doanh. Nếu giá thấp hơn LAC_1 thì quyết định của doanh nghiệp và mức sản lượng phải bằng không, doanh nghiệp phải đóng cửa.

Tổng lợi nhuận là lợi nhuận bình quân tính cho một đơn vị sản phẩm nhân với tổng sản lượng. Như vậy, tổng lợi nhuận sẽ là dương chỉ khi nào lợi nhuận bình quân lớn hơn không. Lợi nhuận bình quân là doanh thu bình quân trừ chi phí bình quân cho một đơn vị sản lượng. Khi doanh nghiệp đang tiến hành sản xuất kinh doanh cần dùng điều kiện (LMC = MR) để xác định mức sản lượng có khả năng tối đa hóa lợi nhuận hoặc tối thiểu hóa thua lỗ. Sau đấy doanh nghiệp phải dùng điều kiện bình quân (so sánh LMC ở mức sản lượng đó với giá bán hoặc doanh thu bình quân) để xác định mức sản lượng có khả năng tối đa hóa lợi nhuận hay tối thiểu hóa thua lỗ. Nếu như trong thực tế nó mang lại lợi nhuận thì doanh nghiệp tiếp tục sản xuất kinh doanh trong thời hạn dài. Nếu như ngay cả khi mức sản lượng

hợp lý nhất theo quan điểm của doanh nghiệp mà vẫn gây thua lỗ thì doanh nghiệp phải đóng cửa.

BÀI TẬP

1) Bảng dưới đây cho thấy sản lượng thay đổi như thế nào khi đầu vào thay đổi. Giả sử tiền công là 5.000 đồng và tiền thuê máy là 2.000 đồng.

Đầu vào Máy móc	Đầu vào Nhân lực	Sản lượng (Đơn vị - Sản phẩm)
4	5	4
2	6	4
7	10	8
4	12	8
11	15	12
8	16	12

Anh (chị) hãy tính chi phí của phương pháp tiết kiệm nhất (có hiệu quả nhất về mặt kinh tế) để sản xuất 4; 8 và 12 đơn vị sản phẩm.

2) Từ các số liệu dưới đây:

Sản lượng	0	1	2	3	4	5	6	7	8
Tổng chi phí (ngàn đồng	12	27	40	51	60	70	80	91	104

Anh (chị) hãy:

a) Tính chi phí biên và chi phí bình quân cho mỗi mức sản lượng.

b) Cho biết mối quan hệ giữa chi phí biên và chi phí bình quân.

c) Đây là đường chi phí ngắn hạn hay là đường chi phí dài hạn? Tại sao?

3)

a) Giả sử một công ty phải nộp một khoản thuế hàng năm để có đặc quyền, khoản thuế này là một số tiền cố định, độc lập với mọi đầu ra mà công ty ấy sản xuất được. Thử thuế này tác động như thế nào đến các chi phí cố định, chi phí biên và chi phí bình quân của công ty.

b) Giả sử bây giờ công ty phải nộp một khoản thuế tỷ lệ với số đầu ra mà công ty ấy sản xuất được. Thử thuế này tác động như thế nào đến các chi phí cố định, chi phí biên và chi phí bình quân của công ty.

4) Có một khoản thuế 1000 đồng một đơn vị đầu ra đánh vào một công ty mà sản phẩm được bán ra với giá 5000 đồng trong một ngành công nghiệp có sức cạnh tranh. Anh (chị) hãy cho biết:

a) Sắc thuế này sẽ tác động như thế nào đến các đường chi phí của công ty.

b) Cái gì sẽ xảy ra với giá cả, đầu ra và lợi nhuận trong thời gian ngắn của công ty.

c) Cái gì sẽ xảy ra trong thời gian dài.

5) Một công ty máy, tính sản xuất phần cứng và phần mềm bằng cách sử dụng cùng những máy móc và lao động như nhau. Tổng chi phí để sản xuất H đơn vị phần cứng và S chương trình phần mềm của máy tính được biểu hiện bằng:

$$TC = \alpha H + \beta S - \gamma HS$$

Trong đó α, β và γ là dương. Liệu làm tổng chi phí này thích hợp với sự tồn tại doanh lợi tăng dần theo quy mô hay với sự tồn tại doanh lợi giảm dần theo quy mô?

CHƯƠNG VI

CẠNH TRANH VÀ ĐỘC QUYỀN

I. THỊ TRƯỜNG CẠNH TRANH HOÀN HẢO

1. Những đặc trưng của thị trường cạnh tranh hoàn hảo

Một thị trường cạnh tranh hoàn hảo là thị trường trong đó cả người mua và người bán đều cho rằng các quyết định mua hoặc bán của họ không ảnh hưởng gì đến giá cả thị trường.

Một ngành cạnh tranh hoàn hảo, trong đó mọi người đều tin rằng hành động của họ không gây ảnh hưởng tới giá cả thị trường, phải có nhiều người bán và nhiều người mua.

Ví dụ: Thị trường nông sản, chợ hoa quả...

Ở đây cả người bán và người mua đều không cho rằng hành động của họ tác động đến giá cả thị trường.

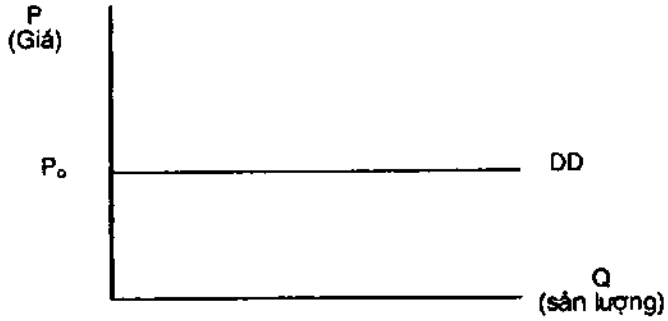
Các doanh nghiệp trong một ngành cạnh tranh hoàn hảo đứng trước một đường cầu nằm ngang. Bất kể doanh nghiệp này bán ra bao nhiêu, nó nhận được đúng giá thị trường.

Nếu doanh nghiệp bán với một mức giá cao hơn thì nó sẽ không bán được sản phẩm, những người mua sẽ đến một trong

số các doanh nghiệp khác có sản phẩm cùng loại như vậy.

Do vậy, doanh nghiệp có thể bán số lượng sản phẩm tùy ở mức giá hiện có trên thị trường. Đường cầu đối với doanh nghiệp là một đường nằm ngang hoặc phẳng như hình 6 - 1 dưới đây:

Hình 6-1: Đường cầu đối với doanh nghiệp có tính cạnh tranh



Hình 6-1 cho thấy một doanh nghiệp có tính cạnh tranh có thể bán bao nhiêu tùy ý với giá thị trường là P_o. Đường cầu D_D đối với doanh nghiệp nằm ngang ở mức giá này.

Đường cầu nằm ngang đối với sản phẩm của doanh nghiệp đó là một đặc điểm quan trọng của một doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo. Một ngành tham gia thị trường cạnh tranh hoàn hảo có bốn đặc điểm cơ bản:

Thứ nhất, phải có một số lượng lớn các doanh nghiệp trong ngành sao cho sản phẩm của mỗi doanh nghiệp là không đáng kể so với cả ngành nói chung.

Thứ hai, các doanh nghiệp này phải cùng sản xuất ra sản phẩm có tiêu chuẩn hợp lý. Trong một ngành cạnh tranh hoàn hảo tất cả các doanh nghiệp đều phải sản xuất chủ yếu là những sản phẩm giống nhau và phải được tính giá như nhau.

Thậm chí nếu tất cả các ngành doanh nghiệp trong một ngành sản xuất ra những sản phẩm đồng nhất hoặc giống nhau, từng doanh nghiệp cũng phải thận trọng với giá cả nếu như người mua không có thông tin đầy đủ về chất lượng và quy cách của sản phẩm của các doanh nghiệp khác nhau trong ngành đó.

Thứ ba, người mua có thông tin gần như hoàn hảo về các thông số của sản phẩm đang được bán sao cho người mua nhận thấy rằng những sản pảham giống nhau của các doanh nghiệp khác nhau trong một ngành là thực sự giống nhau.

Thứ tư, đặc điểm quan trọng thứ tư của một ngành cạnh tranh hàon hảo là tự do nhập ngành và xuất ngành (tự do tham gia hoặc rời bỏ ngành). Thậm chí nếu các doanh nghiệp hiện hành có thể tự tổ chức với nhau để hạn chế cung và nâng giá thị trường lên, mức tăng sau đó về doanh thu và lợi nhuận sẽ chỉ đơn thuần lôi cuốn những doanh nghiệp mới tham gia vào ngành này, làm tăng tổng mức cung và đẩy giá hạ xuống như cũ. Ngược lại, khi các doanh nghiệp trong một ngành cạnh tranh đang thua lỗ, một số doanh nghiệp sẽ đóng cửa nên giảm bớt các doanh nghiệp còn lại trong ngành, tổng cung giảm xuống và giá cả được đẩy lên làm cho các doanh nghiệp còn lại có thể tồn tại được.

2. Quyết định về cung ứng của doanh nghiệp trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo.

a) Đường cung ngắn hạn của doanh nghiệp.

Nét đặc biệt của cạnh tranh hoàn hảo là mối quan hệ giữa doanh thu biên và giá cả. Doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo đứng trước một đường cầu nằm ngang. Khác với những trường hợp ở các chương trên, trong đó doanh nghiệp đứng trước một đường cầu dốc xuống, doanh nghiệp cạnh tranh này không hạ giá khi họ bán được nhiều đơn vị sản phẩm hơn. Do không có

tác động nào đến doanh thu của sản lượng hiện hữu, doanh thu biên từ việc bán thêm một đơn vị sản phẩm chỉ đơn giản là giá được trả cho hàng hóa đó. Nên:

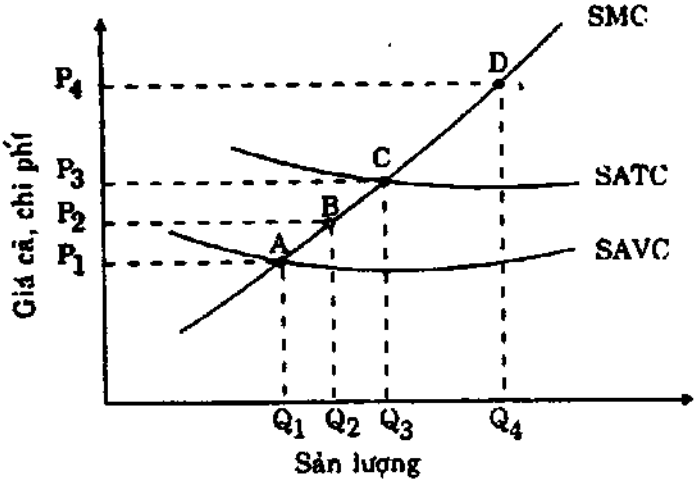
Doanh thu biên (MR) = giá bán (P) (1)

Từ đẳng thức (1) cho thấy điều kiện cho mức sản lượng tốt nhất là:

Chi phí biên (SMC) = Doanh thu biên (MR) = giá bán (P) (2)

Hình 6-2 cho thấy những quyết định cung ứng ngắn hạn của một doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo.

Hình 6-2: Quyết định cung ứng ngắn hạn của một doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo.



Hình 6-2 giả sử doanh nghiệp đứng trước một đường cầu nằm ngang tại mức giá P_4, doanh nghiệp này lựa chọn mức sản lượng Q_4 để đạt tới điểm D mà tại đó giá bằng chi phí biên.

Doanh nghiệp cần kiểm tra xem nên đóng cửa hay không trong ngắn hạn. Doanh nghiệp chỉ đóng cửa tại mức giá P_4 khi giá đó của sản phẩm không đủ trang trải các chi phí ngắn hạn biến đổi để sản xuất mức sản lượng đó. Trong hình 6 - 2, P_4 vượt quá chi phí bình quân biến đổi (SAVC) tại mức sản lượng Q_1. Doanh nghiệp này không những muốn sản xuất ra mức sản lượng này, mà còn kiếm được lãi trong ngắn hạn. Điểm D nằm phía trên điểm G, điểm tổng chi phí bình quân ngắn hạn (SATC) để sản xuất ở mức sản lượng Q_4.

Giả sử doanh nghiệp đã đứng trước một mức giá khác, trong ngắn hạn doanh nghiệp sẽ sản xuất ở mức sản lượng dương với bất kỳ mức giá nào cao hơn P_1. Bất kỳ mức giá nào thấp hơn P_1 đều nằm dưới điểm thấp nhất trên đường chi phí bình quân biến đổi (SAVC) và doanh nghiệp không thể tìm được mức sản lượng mà tại đó giá cả trang trải được chi phí bình quân biến đổi (SAVC). Với mọi mức giá như P_2, cao hơn P_1, doanh nghiệp sẽ sản xuất ở mức sản lượng Q_2, mức sản lượng mà tại đó giá bằng chi phí biên.

Đường biểu thị số lượng sản phẩm mà doanh nghiệp muốn sản xuất ra tại mức giá là đường cung của doanh nghiệp.

Như vậy, đường cung ngắn hạn là đường chi phí biên (SMC) phía trên điểm A, tại đó đường chi phí biên (SMC) cắt ngang qua điểm thấp nhất trên đường chi phí bình quân biến đổi (SAVC).

Giữa các điểm A và C (các mức giá P_1 và P_3 doanh nghiệp sẽ bị thua lỗ ngắn hạn, do giá cả thấp hơn tổng chi phí bình quân. Tại bất cứ mức giá nào cao hơn P_3 mà tại đó đường chi phí biên (SMC) đi qua điểm thấp nhất trên đường tổng chi phí bình quân (SATC), doanh nghiệp đều thu được lãi ngắn hạn. Vì

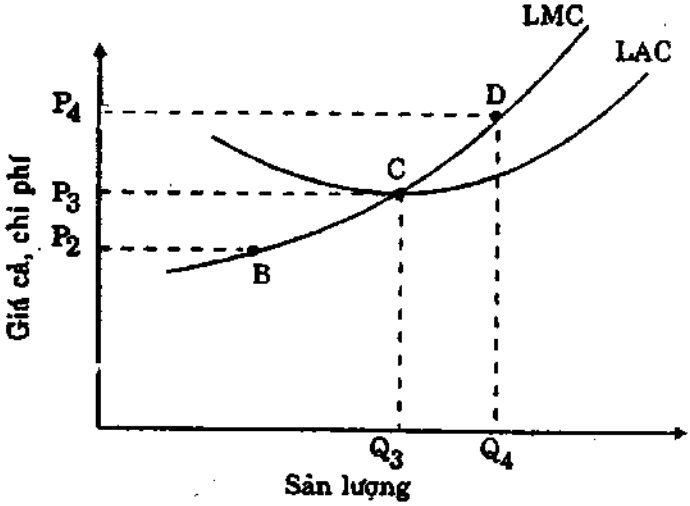
dụ, tại mức giá P_4 lãi trên từng đơn vị sản phẩm là khoảng cách D_G, khoản chênh lệch giữa giá và tổng chi phí bình quân trên từng đơn vị sản phẩm.

Mức giá P_1 được gọi là mức giá đóng cửa mà dưới đó doanh nghiệp giảm bớt lỗ của nó bằng việc không sản xuất nữa.

b) Đường cung ứng dài hạn của doanh nghiệp.

Các nguyên tắc tương tự được áp dụng cho việc rút ra đường cung dài hạn của một doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo. Hình 6-3 cho thấy các chi phí bình quân và chi phí biên của doanh nghiệp trong dài hạn.

Hình 6-3: Quyết định cung ứng dài hạn của một doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo



Với mức giá P_4, điều kiện biên buộc doanh nghiệp phải lựa chọn mức sản lượng dài hạn Q_4 tại điểm D. Trong dài hạn doanh nghiệp rời bỏ ngành chỉ khi nào giá cả không trang trải được

chi phí bình quân dài hạn (LAC) tại mức sản lượng dương tốt nhất. Tại mức giá P_2 điều kiện biên dẫn đến điểm B trong hình 6-3, nhưng doanh nghiệp đang thua lỗ và trong dài hạn cần phải rời ngành.

Do vậy, đường cung dài hạn của doanh nghiệp biểu diễn mối quan hệ giữa sản lượng và giá trong dài hạn, là phần trên đường chi phí biên dài hạn (LMC) nằm bên phải điểm C tương ứng với mức giá P_3. Tại bất kỳ mức giá nào thấp hơn P_3 doanh nghiệp không tìm thấy mức sản lượng dương nào mà tại đó giá cả trang trải được chi phí bình quân dài hạn (LAC). Tại mức giá P_3 doanh nghiệp sẽ sản xuất ở mức sản lượng Q_3 vừa đủ hòa vốn sau khi thanh toán mọi chi phí kinh tế.

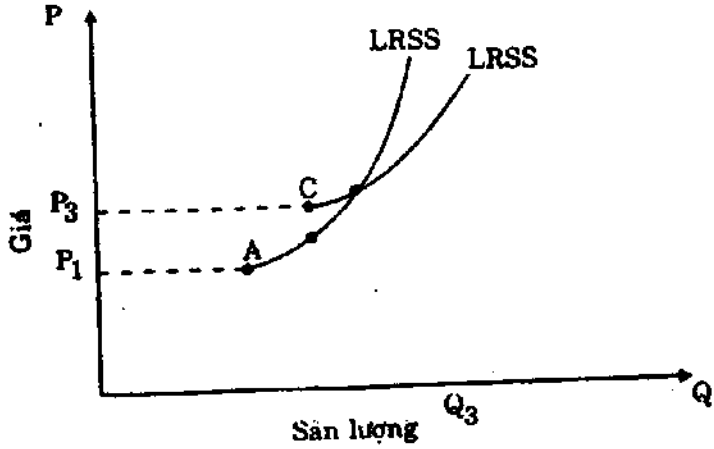
Mức giá P_3 tương ứng với điểm thấp nhất trên đường chi phí bình quân dài hạn (LAC) được gọi là mức giá nhập ngành hay xuất ngành. Các doanh nghiệp chỉ kiếm được lợi nhuận thông thường không có yếu tố khuyến khích nhập ngành hay bỏ ngành. Nguồn lực được dùng trong doanh nghiệp chỉ thu được lợi nhuận ngang bằng chi phí cơ hội mà họ có thể thu được ở ngành khác.

Bất kỳ mức giá nào thấp hơn P_3 sẽ buộc doanh nghiệp phải rời bỏ ngành, hay xuất ngành trong dài hạn. Ở bất cứ mức giá nào cao hơn P_3 doanh nghiệp có thể tìm được mức sản lượng dài hạn, chẳng hạn Q_4 trong hình 6-3, P_3 là mức giá tối thiểu cần thiết để duy trì doanh nghiệp đó trong ngành. Một doanh nghiệp mới vào ngành, đường cầu mô tả những chi phí sau khi nhập ngành, các chi phí này có thể cao hơn các khoản chi phí của các doanh nghiệp hiện hành. Tuy vậy, tại mức giá P_3, cái giá vừa đủ trang trải chi phí bình quân thấp nhất mà tại đó doanh nghiệp mới nhập ngành có thể sản xuất và tại đó việc nhập ngành trở nên hấp dẫn. Bất kỳ mức giá nào cao hơn P_3

đều tạo ra lợi nhuận, mức thu lợi cao nhất mà những nguồn lực này có thể thu được từ nơi khác trong nền kinh tế.

Tóm lại, các quyết định về cung ngắn hạn và dài hạn của doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo thể hiện như sau:

Hình 6-4: Đường cung ứng ngắn hạn và dài hạn của doanh nghiệp cạnh canh



Hình 6-4 biểu hiện đường cung ứng ngắn hạn (SRSS) là đường chi phí biên ngắn hạn (SMC) của doanh nghiệp phía trên điểm A và đường cung dài hạn (LRSS) là đường chi phí biên dài hạn (LMC) của doanh nghiệp phía trên điểm C. P_1 là mức giá đóng cửa trong ngắn hạn và P_3 là mức giá nhập và xuất ngành trong dài hạn. Nếu doanh nghiệp ngẫu nhiên bắt đầu bằng việc dự trữ các yếu tố sản xuất cố định, doanh nghiệp sẽ chọn điểm thấp nhất trên đường chi phí bình quân dài hạn (LAC) và C sẽ thực sự nằm trên đường cung ngắn hạn (SRSS).

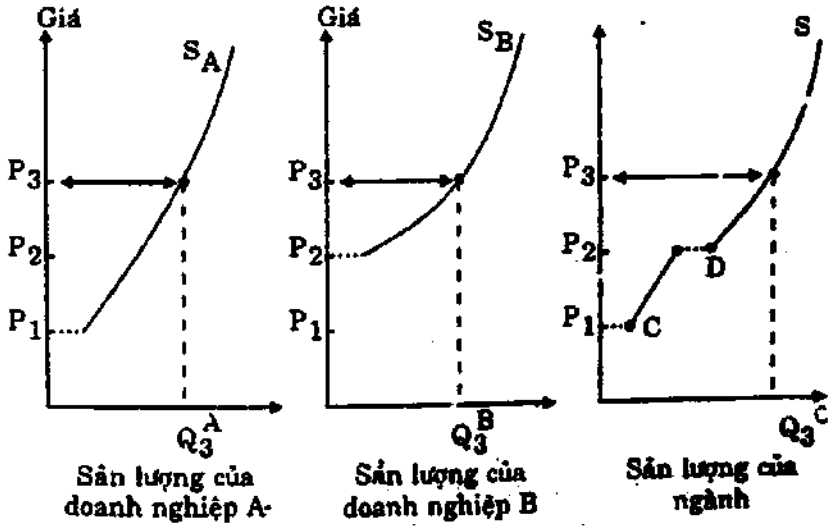
3. Đường cung của ngành

Một ngành cạnh tranh bao gồm nhiều doanh nghiệp. Trong ngắn hạn có hai đều là cố định. Khối lượng các yếu tố sản xuất cố định được từng doanh nghiệp của ngành sử dụng, và số lượng của doanh nghiệp trong ngành. Trong dài hạn, từng doanh nghiệp có thể thay đổi tất cả các yếu tố của nó, nhưng số lượng các doanh nghiệp cũng có thể thay đổi qua các quá trình nhập và xuất ngành.

a) Đường cung ngắn hạn của ngành.

Chúng ta có thể tổng hợp các đường cung riêng biệt của các doanh nghiệp thành đường cung của ngành. Bất kể ngắn hạn hay dài hạn, tại mỗi mức giá chúng ta tổng hợp toàn bộ lượng cung của từng doanh nghiệp để có được tổng lượng cung của các ngành ở mức giá đó. Trong ngắn hạn số lượng doanh

Hình 6-5: Xây dựng đường cung của ngành



Hình 6 - 5 Xây dựng đường cung của ngành.

nghiệp có trong ngành được hco trước. Giả sử có hai doanh nghiệp A và B. Đường cung ngắn hạn của từng doanh nghiệp là phần của đường chi phí biên (SMC) phía trên giá đóng cửa của doanh nghiệp. Hình 6-5 biểu thị phương pháp này.

Hình 6-5 giả định rằng doanh nghiệp A có mức giá đóng cửa thấp hơn doanh nghiệp B, doanh nghiệp A có đường chi phí bình quân biến đổi (SAVC) thấp hơn, có thể vì có địa điểm sản xuất thuận tiện hoặc bí quyết kỹ thuật tốt hơn. Đường cung của từng doanh nghiệp nằm ngang ở mức đóng cửa. Ở mức giá thấp hơn, sản xuất bị đình chỉ.

Tại mỗi mức giá, mức cung Q của ngành là tổng của Q^A tức là lượng cung của doanh nghiệp A, và Q^B là lượng cung của doanh nghiệp B. Do vậy ở mức giá P_3, $Q_3 = Q^{A_3} + Q^{B_3}$. Đường cung của ngành là tổng hợp theo chiều ngang các đường cung riêng biệt. ở hình 6 - 5 đường cung của ngành gián đoạn ở mức giá P_2. Giữa mức giá P_1 và P_2 chỉ có doanh nghiệp A có chi phí thấp hơn là tiếp tục sản xuất. Ở mức P_2 khi doanh nghiệp B cũng bắt đầu sản xuất.

Khi có nhiều doanh nghiệp, từng doanh nghiệp có mức giá đóng cửa khác nhau, nên có nhiều khoảng gián đoạn nhỏ khi chuyển dọc lên đường cung của ngành. Thực tế, do từng doanh nghiệp trong một ngành cạnh tranh là không đáng kể so với cả ngành, nên đường cung của ngành thực tế rất trơn tru.

Đường cung S của ngành ở hình 6-5 cho thấy tổng cung ở từng mức giá của tất cả các doanh nghiệp trong ngành. Ta có được đường cung S khi cộng tất cả lượng cung của từng doanh nghiệp của ngành tại từng mức giá. Do các doanh nghiệp có những mức giá đóng cửa khác nhau hoặc các mức giá nhập và xuất ngành khác nhau, đường cung của ngành có thể có những bước nhảy tại các điểm C và D tại đó một doanh nghiệp mới

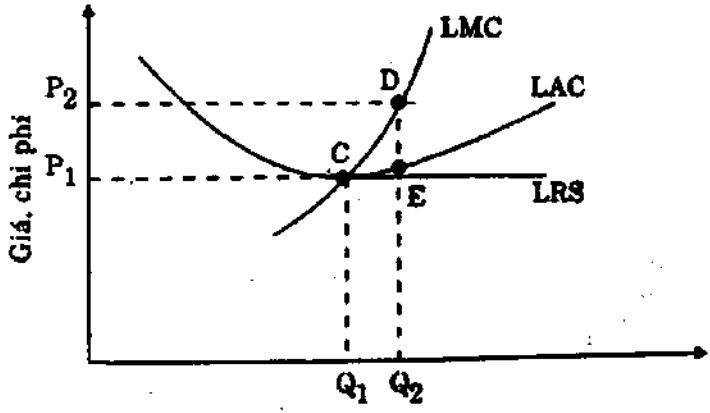
bắt đầu sản xuất. Tuy nhiên, với nhiều doanh nghiệp trong ngành và từng doanh nghiệp rất nhỏ bé so với cả ngành, các bước nhảy này trong đường cung của ngành khi có một doanh nghiệp bắt đầu sản xuất cũng nhỏ bé đến mức có thể coi đường cung của ngành dốc lên phía trên một cách trơn tru.

b) Đường cung dài hạn của ngành.

Từng doanh nghiệp có đường chi phí biên dài hạn (LMC) đi lên nên có đường cung dài hạn đi lên. Đường cung của ngành thoải hơn, vì giá cao không những kích thích các doanh nghiệp sản xuất thêm mà con kích thích các doanh nghiệp mới nhập ngành.

Trong trường hợp đường cung của ngành nằm ngang. Trường hợp này xảy ra khi tất cả các doanh nghiệp hiện hành và các doanh nghiệp có khả năng nhập ngành có các đường chi phí giống nhau. Điều này thể hiện ở hình 6-6 dưới đây:

Hình 6-6: Đường cung dài hạn nằm ngang của ngành.



Hình 6-6 cho thấy, từng doanh nghiệp có đường chi phí bình quân dài hạn (LAC) giống nhau và sẽ cung ứng dọc theo phần trên đường chi phí biên dài hạn (LMC) của nó mà không ở dưới C. Bất cứ đường cung nào cũng đều biểu thị giá tối thiểu cần thiết để tạo ra một lượng sản phẩm nhất định. dưới mức P^* không doanh nghiệp nào cung ứng hàng hóa nữa. Mặc dù cần mức giá cao hơn P^* để từng doanh nghiệp riêng biệt sản xuất nhiều hơn sản lượng Q_1, nhưng không cần có mức giá cao hơn P_* để tăng sản lượng của ngành.

Bất kỳ giá nào như P_2 ở trên P^*, từng doanh nghiệp sản xuất ở mức Q_2 và tạo ra lợi nhuận do điểm D nằm trên điểm E. Những doanh nghiệp có triển vọng nhập ngành đứng trước những đường chi phí giống nhau, sẽ có hàng loạt doanh nghiệp mới nhập ngành. Và sẽ có một số lượng vô hạn các doanh nghiệp sản xuất ở mức Q_2. Bất kỳ mức giá nào cao hơn P^*, giá vừa đủ để trang trải các chi phí bình quân tối thiểu ở mức sản lượng Q_1.

Do vậy, đối với bất kỳ mức sản lượng hữu hạn nào, đường cung của ngành sẽ nằm ngang trong dìa hạn tại mức giá P^*. Vì vậy, không cần thiết phải đưa ra mức giá cao hơn để các doanh nghiệp hiện hành di chuyển dọc lên đường cung của các doanh nghiệp riêng biệt. Sản lượng của ngành có thể được nâng lên chỉ do sự nhập ngành của các doanh nghiệp mới mà thôi. Ở mức giá dưới P^* sẽ không có sản phẩm nào được sản xuất ra.

Ở hình 6 - 6 biểu thị đường cung dài hạn của ngành là LRS là đường nằm ngang ở mức giá P^*. Di chuyển dọc theo đường này, chỉ đơn thuần cộng theo chiều ngang các doanh nghiệp mà từng doanh nghiệp đó sản xuất ở mức Q_1.

Thế nhưng, đường cung dài hạn đi lên của ngành là thường xảy ra nhiều hơn so với trường hợp đặc biệt của đường cung dài

hạn nằm ngang của một ngành cạnh tranh. Vì:

- *Thứ nhất,* điều không chắc chắn là tất cả các doanh nghiệp hiện hành và doanh nghiệp có thể nhập ngành có các đường chi phí giống nhau. Trong khi các doanh nghiệp có các chi phí khác nhau thì không thể nào nâng cao vô hạn mức sản lượng của ngành ở mức giá không đổi. Các doanh nghiệp hiện hành đứng trước các khoản chi phí biên tăng, các doanh nghiệp có chi phí cao sẽ bị loại khỏi ngành, đòi hỏi giá cả cao hơn trước khi xét thấy có lợi là nên nhập ngành và góp phần vào việc cung ứng.

- *Thứ hai,* nếu tất cả các doanh nghiệp đứng trước những đường chi phí như nhau, đường cung dài hạn của ngành có thể không nằm ngang. Mặc dù mỗi doanh nghiệp là nhỏ bé so với toàn ngành và không ảnh hưởng tới giá cả đầu ra lẫn giá đầu vào khi nó hoạt động một mình, việc nâng cùng một lúc sản lượng của tất cả các doanh nghiệp có thể làm tăng giá đầu vào. Nếu như vậy thì phải tăng mức giá đầu ra cao hơn để tạo ra một mức răng trong sản lượng của ngành. Việc tăng giá đầu vào và dịch chuyển đường chi phí của từng doanh nghiệp lên phía trên. Do vậy, đường cung dài hạn của ngành là đi lên. Phải tăng mức giá cao hơn để tạo ra mức tổng sản lượng cao hơn.

II. THỊ TRƯỜNG ĐỘC QUYỀN THUẦN TÚY

Độc quyền là một thái cực hoàn toàn khác hẳn với cạnh tranh hoàn hảo. Nếu trong điều kiện cạnh tranh hoàn hảo có vô số các nhà sản xuất thì trong điều kiện độc quyền chỉ có một nhà sản xuất duy nhất sản xuất và cung ứng loại sản phẩm hoặc dịch vụ cụ thể nào đó.

Một nhà độc quyền là người cung ứng duy nhất hoặc phần lớn sản phẩm của ngành. Công ty và ngành trùng hợp nhau. Người cung ứng quốc gia duy nhất không nhất thiết là một

người độc quyền nếu hàng hóa dịch vụ đó được mua bán trên thị trường thế giới.

1. Nguyên nhân dẫn đến độc quyền

Có rất nhiều nguyên nhân dẫn tới sự tồn tại của độc quyền, cụ thể là:

a) Bằng sáng chế (bản quyền)

Một doanh nghiệp (công ty) có thể thu được vị trí độc quyền nhờ có được bản quyền đối với sản phẩm hoặc quy trình công nghệ nhất định. Thí dụ: Ở Mỹ, luật về bảo vệ bản quyền cho phép nhà phát minh có quyền sử dụng độc quyền sáng chế của mình trong 17 năm. Như vậy không một ai có quyền được sử dụng sáng chế đó. Luật này đã khuyến khích việc phát minh sáng chế để đưa nhanh các tiến bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất.

b) Kiểm soát các yếu tố đầu vào.

Một công ty có thể trở thành độc quyền khi nó kiểm soát được toàn bộ nguồn cung cấp các nguyên liệu để chế tạo ra một loại sản phẩm nào đó.

Ví dụ: Công ty Niken của Canada kiểm soát 9/10 sản lượng Niken trên thế giới và nó có sức mạnh ghê gớm trong việc sản xuất các sản phẩm từ Niken.

c) Quy định của chính phủ.

Một công ty có thể trở thành độc quyền nhờ các quy định của chính phủ. Chính phủ có thể ủy thác cho một công ty nào đó quyền được bán hoặc cung cấp những loại sản phẩm và dịch vụ nhất định. Thí dụ: các dịch vụ công cộng thường mang tính chất độc quyền như dịch vụ điện thoại, điện tín.

2. Sản lượng tối đa hóa lợi nhuận của một nhà độc quyền.

Để tối đa hóa lợi nhuận, một công ty lựa chọn mức sản lượng mà tại đó doanh thu biên MR bằng chi phí biên MC (SMC trong ngắn hạn mà LMC trong dài hạn). Sau đó công ty kiểm tra việc trang trải các chi phí bình quân của nó (SAVC trong ngắn hạn và LAC trong dài hạn).

Điểm đặc biệt của doanh nghiệp cạnh tranh là MR bằng giá hàng. Bán thêm một đơn vị sản phẩm không kéo giá xuống và không làm giảm doanh thu từ các đơn vị sản phẩm trước đó. Mức giá tại đó khi bán thêm một đơn vị sản phẩm là mức thay đổi trong tổng doanh thu.

Khi MR vượt quá MC, một đơn vị sản phẩm thêm sẽ làm tăng thêm doanh thu nhiều hơn so với chi phí và sẽ tăng lợi nhuận. Khi MC vượt quá MR, một đơn vị sản phẩm thêm sẽ làm tăng thêm doanh thu nhiều hơn so với chi phí và sẽ tăng lợi nhuận. Khi MC vượt quá MR, đơn vị sản phẩm cuối cùng đã làm tăng chi phí nhiều hơn doanh thu. Lợi nhuận sẽ tăng lên bằng cách giảm bớt sản lượng. Khi MR bằng MC sản lượng ở mức tối đa hóa lợi nhuận hoặc tối thiểu hóa thua lỗ, với điều kiện là công ty sản xuất ra cái gì đó.

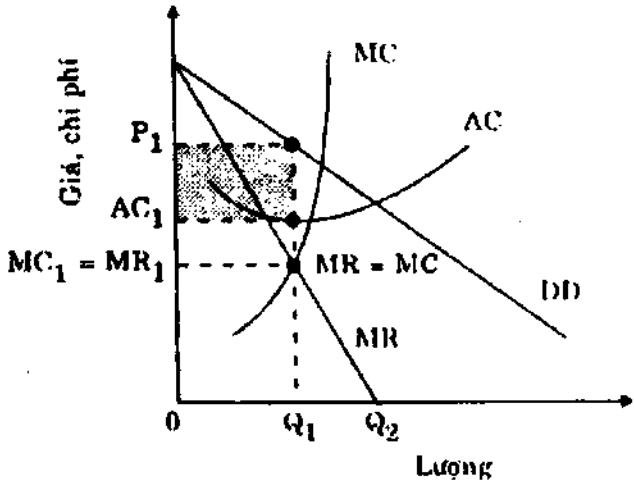
Sau đó nhà độc quyền phải kiểm tra xem ở mức sản lượng này giá cả (hoặc doanh thu bình quân) có trang trải được các chi phí bình quân biến đổi hay không. Nếu không, nhà độc quyền nên đóng cửa trong thời gian trươoc mắt và rời bỏ ngành tính về lâu dài. Bảng 6-1 tóm lược các tiêu chuẩn và dựa vào đó một nhà độc quyền tối đa hóa lợi nhuận quyết định sản xuất ra bao nhiêu.

Bảng 6-1: Tiêu chuẩn tối đa hóa lợi nhuận của nhà độc quyền

	Điều kiện biên			Điều kiện trung bình			
				Ngắn hạn		Dài hạn	
	ME > MC	MR = MC	MR < MC	P > SAVC	P < SAVC	P > LAC	P < LAC
Quyết định về sản lượng	Tăng	Tối ưu	Giảm	Sản xuất	Đóng cửa	Ở lại	Xuất ngành

Khi áp dụng điều kiện biên thông thường một nhà độc quyền tối đa hóa lợi nhuận sản xuất ra mức sản lượng tại đó chi phí biên MC bằng doanh thu biên MR. Sau đó phải kiểm tra xem giá có bù được chi phí bình quân không. Hình 6-7 thể hiện sự cân bằng của tập đoàn độc quyền.

Hình 6-7: Cân bằng của tập đoàn độc quyền MC = MR.



Hình 6-7 cho thấy đường chi phí bình quân AC với dạng chữ U thông thường của nó. Đường chi phí biên MC đi qua điểm thấp nhất trên đường AC. Đường doanh thu biên MR nằm dưới đường dốc xuống DD. Ấn định MR = MC, nhà độc quyền lựa chọn mức sản lượng Q_1. Để tìm ra mức giá có thể bán Q_1 đơn vị sản phẩm phải xem xét đường cầu DD. Nhà độc quyền bán Q_1 đơn vị sản phẩm với giá P_1 một đơn vị sản phẩm. Lợi nhuận tính trên một đơn vị sản phẩm bằng $P_1 - AC_1$, giá trừ đi chi phí bình quân để sản xuất Q_1. Tổng lợi nhuận là vùng $(P_1 - AC_1) \times Q_1$.

Nhà độc quyền tiếp tục tìm kiếm được những lợi nhuận độc quyền. Chúng là lợi nhuận thuần túy sau khi đã trừ mọi chi phí kể cả chi phí cơ hội về thời gian. Khác với ngành cạnh tranh, lợi nhuận độc quyền của một nhà độc quyền không bị mất đi trong dài hạn do việc nhập ngành của các công ty mới. Một ngành là độc quyền chỉ khi nào nhà cung ứng duy nhất đó không cần phải tính đến khả năng nhập ngành của các công ty mới.

Trong khi công ty cạnh tranh là một người chấp nhận giá với việc giá cân bằng được ấn định bởi tác động qua lại giữa cung và cầu của thị trường. thì nhà độc quyền thực sự ấn định giá cả và là người ấn định giá cả. Sau khi quyết định sản xuất Q_1 trong hình 6 - 7, nhà độc quyền thực sự niêm yết mức giá P_1 vì biết rằng người tiêu dùng sẽ tiêu thụ đúng Q_1 đơn vị sản phẩm.

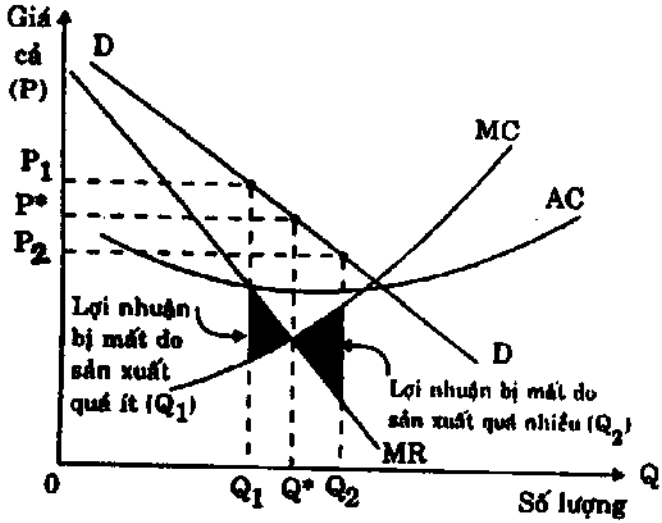
Nhà độc quyền ấn định MC = MR. Do MC phải dương, MR cũng phải dương. Mức sản lượng được chọn phải nằm bên trái Q_2 hình 6 - 7. Do vậy, một nhà độc quyền sẽ không bao giờ sản xuất trên phần không co giãn của đường cầu.

Ở bất kỳ mức sản lượng nào, giá cả cũng vượt quá doanh thu của nhà độc quyền do đường cầu dốc xuống. Do đó, khi ấn định MR = MC nhà độc quyền quy định một mức giá vượt giá chi phí biên. Ngược lại, một công ty cạnh tranh luôn luôn làm cho giá cả bằng chi phí biên, do giá cả của nó cũng là doanh thu biên. Điều này cho thấy, việc giá cả vượt quá chi phí biên là một thước đo quyền lực của độc quyền. Công ty cạnh tranh không thể tăng giá cao hơn chi phí biên vì không có quyền lực độc quyền.

3. Sản lượng và giá cả trong độc quyền

Để tối đa hóa lợi nhuận, một nhà độc quyền phải ấn định đầu ra sao cho doanh thu biên (MR) bằng chi phí biên (MC). Hình 6-8 cho thấy lợi nhuận được tối đa hóa khi doanh thu biên bằng chi phí biên của nhà độc quyền.

Hình 6-8: Lợi nhuận được tối đa hóa khi MR = MC.



Trong hình 6-8, đường cầu của thị trường DD là đường thu nhập trung bình của nhà độc quyền. Nó chỉ rõ giá cả một đơn vị mà nhà độc quyền nhận được là một hàm số mức đầu ra của người đó. Hình 6 - 8 cũng cho thấy đường doanh thu biên (MR) và các đường chi phí bình quân (AC) và chi phí (MC). Doanh thu biên và chi phí biên bằng nhau ở mức sản lượng Q*. Và từ đường cầu chúng ta tìm thấy giá cả P* ứng với số lượng Q*.

Làm sao mà nhà độc quyền chắc chắn rằng Q* là sản lượng có sức tối đa hóa lợi nhuận. Chúng ta giả thiết nhà độc quyền sản xuất một số lượng nhỏ hơn Q_1, và nhận được một mức giá cao hơn là P_1. Trong trường hợp này cho thấy MR sẽ cao hơn MC, nếu nhà độc quyền sản xuất nhiều hơn Q_1 một chút thì sẽ nhận được một số lợi nhuận của mình. Trong thực tế, nhà độc quyền phải giữ cho số đầu ra tăng dần để cộng thêm nhiều hơn nữa vào tổng số lợi nhuận của mình cho đến khi đạt tới đầu ra Q^*, ở điểm này số gia tăng của lợi nhuận nẩy sinh từ việc sản xuất thêm đơn vị nữa bằng không. Cho nên số lượng Q_1 nhỏ hơn không phải là số lượng có sức tối đa hóa lợi nhuận, mặc dù nhà độc quyền có thể ấn định một giá cao hơn. Do sản xuất số lượng Q_1 thay vì Q^*, tổng số lợi nhuận của nhà độc quyền sẽ nhỏ hơn, mất đi một số lượng bằng diện tích nằm dưới đường MR và trên đường MC, giữa Q_1 và Q^*.

Trong hình 6-8, số lượng Q_2 lớn hơn cũng không phải số lượng có sức tối đa hóa lợi nhuận. Ở số lượng này, chi phí biên (MC) cao hơn doanh thu biên (MR), cho nên nhà độc quyền phải sả xuất ít hơn Q_2, và sẽ nâng cao được tổng số lợi nhuận của mình (MC - MR). Nhà độc quyền thậm chí có thể tăng hơn nữa lợi nhuận của mình bằng cách liên tiếp giảm số đầu ra xuống Q^*. Số lợi nhuận gia tăng do sản xuất với số lượng Q^* thay vì Q_2 được biểu thị bằng diện tích nằm dưới đường MC và trên

đường MR giữa Q^* và Q_2.

Chúng ta có thể thấy bằng đại số rằng Q^* tối đa hóa được lợi nhuận. Lợi nhuận (π) là số chênh lệch giữa thu nhập và chi phí, cả thu lẫn chi phí đều là những hàm số của Q.

$$\pi(Q) = R(Q) - C(Q)$$

Vì Q tăng từ số không, lợi nhuận sẽ tăng cho đến khi đạt tới mức tối đa và sau đó bắt đầu giảm. Q có sức tối đa và sau đó bắt đầu giảm. Q có sức tối đa hóa lợi nhuận cũng như số gia của lợi nhuận do Q tăng đôi chút đúng là bằng không (tức $\Delta\pi/\Delta Q = 0$) vì vậy:

$$\Delta P/\Delta Q = \Delta R/\Delta Q - \Delta C/\Delta Q = 0$$

Nhưng $\Delta R/\Delta Q$ là doanh thu biên và $\Delta C/\Delta Q$ là chi phí biên nên điều kiện để tối đa hóa lợi nhuận là MR - MC = 0, hay MR = MC.

Ví dụ bằng số: Giả dụ hàm chi phí là:

$$C(Q) = 50 + Q^2$$

(tức có một chi phí cố định là 50 đôla và một chi phí biến đổi là Q^3)

Trong trường hợp này, chi phí bình quân là: $C(Q)/Q = 50/Q+Q$, chi phí biên là: $\Delta C/\Delta Q = 2Q$.

Giả dụ số cầu được biểu thị bằng:

$$P(Q) = 40 - Q$$

Do đó thu nhập là: $R(Q) = P(Q).Q = 40Q - Q^2$, doanh thu biên là: $MR = \Delta R/\Delta Q = 40 - 2Q$.

Bằng cách đặt doanh thu biên bằng chi phí biên, chúng ta có thể xác định rằng lợi nhuận được tối đa hóa khi Q = 10, ứng với một giá cả là 30 đôla.

Thế nhưng, làm thế nào mà nhà quản lý của một công ty tìm ra được một mức giá cả và đầu ra đúng đắn trong thực tế. Điều kiện doanh thu biên bằng chi phí biên theo một quy tắc về dấu hiệu mà chúng ta có thể vận dụng một cách dễ dàng hơn trong thực tiễn.

$$MR = \frac{\Delta R}{\Delta Q} = \frac{\Delta(PQ)}{\Delta(Q)}$$

Biểu thức trên cho thấy, thu nhập trên (ΔR) từ một đơn vị giá tăng của số lượng, $\Delta(PQ)/\Delta Q$, có hai thành tố. Việc sản xuất thêm một đơn vị và bán nó với giá P mang lại thu nhập (1) (P) = P. Nhưng công ty đang đứng trước một đường cầu nghiêng xuống phía dưới, nên việc sản xuất và bán các số lượng thêm đó có thể làm cho giá cả giảm xuống chút ít $\Delta P/\Delta Q$. Vì vậy, làm giảm thu nhập từ tất cả những đơn vị đã bán đi, tức là có một sự thay đổi trong thu nhập Q ($\Delta P/\Delta Q$). Do đó.

$$MR = P + Q\frac{\Delta P}{\Delta Q} = P + P\left(\frac{Q}{P}\right)\left(\frac{\Delta P}{\Delta Q}\right)$$

Chúng ta thu được biểu thức ở bên phải bằng cách lấy số hạng Q ($\Delta P/\Delta Q$) rồi nhân nó với P và chia nó cho P. Ở chương II chúng ta đã xác định độ co dãn của cầu theo giá là :

$$Ed = (P/Q) \cdot (\Delta Q/\Delta P)$$

Do đó : $(Q/P)(\Delta P/\Delta Q)$ là số đảo của độ co dãn của số cầu, 1/Ed được đo ở đầu ra có sức tối đa hóa lợi nhuận, nên :

$$MR = P + P\,(1/Ed)$$

Mục tiêu của doanh nghiệp là tối đa hóa lợi nhuận, nên có thể đạt doanh thu biên bằng chi phí biên :

$$P + P\,(1/Ed) = MC$$

Sắp xếp lại chúng ta có

$$\frac{P - MC}{P} = -\frac{1}{Ed}$$

Quan hệ này cung cấp một quy luật về dấu hiệu để định giá. Vế phía trái (P - MC)/P là dấu hiệu vượt quá chi phí biên trên tư cách là tỷ lệ phần trăm của giá cả. Quan hệ này nói dấu hiệu ấy bằng số nghịch đảo âm của độ co dãn của cầu (Nó sẽ là số dương vì độ co dãn của cầu là một số âm). Tương tự, chúng ta có thể sắp xếp lại phương trình này để biểu thị giá cả một cách trực tiếp như thế nào là dấu hiệu vượt quá chi phí biên :

$$P = \frac{MC}{1 + (1/Ed)}$$

Ví dụ : Nếu độ co dãn của cầu là - 4 và chi phí biên là 9 ngàn đồng/một đơn vị thì giá cả sẽ là 9 ngàn đồng/(1 - 1/4) = 9 ngàn đồng/0,75 = 12 ngàn đồng/một đơn vị.

III. THỊ TRƯỜNG CẠNH TRANH KHÔNG HOÀN HẢO

Cạnh tranh hoàn hảo và độc quyền thuần túy là những điểm mới cần thiết của hai thái cực trong cơ cấu thị trường, nhưng trên thực tế phần lớn các thị trường nằm ở một nơi nào đó giữa hai thái cực này. Một doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo đứng trước một đường cầu nằm ngay tại điểm giá hiện hành của thị trường. Đó là một doanh nghiệp chấp nhận giá sẵn có trên thị trường. Thế nhưng, những cấu trúc thị trường khác với cấu trúc độc quyền thuần túy là cấu trúc có thể để cho vươn tới một thế lực độc quyền. Bất kỳ một loại doanh nghiệp nào đó đường cầu dốc xuống đối với sản phẩm của nó được gọi là cạnh tranh không hoàn hảo.

Một doanh nghiệp cạnh tranh không hoàn hảo không thể

bán hàng hóa của mình nhiều bao nhiêu cũng được với giá hiện hành. Doanh nghiệp phải nhận thấy rằng: đường cầu đối với doanh nghiệp dốc xuống và giá sản phẩm của mình phụ thuộc vào số lượng hàng hóa được sản xuất và bán ra.

Trong trường hợp độc quyền thuần túy, đường cầu dốc xuống của doanh nghiệp chính là đường cầu của ngành. Một cơ cấu thị trường cạnh tranh không hoàn hảo biểu hiện ở cạnh tranh có tính độc quyền và độc quyền nhóm.

1. Cạnh tranh có tính độc quyền

a. Những đặc trưng của cạnh tranh có tính độc quyền

Một thị trường có sức mạnh cạnh tranh ở chỗ cũng có nhiều công ty và việc các công ty mới đi vào thị trường không bị hạn chế. Nhưng nó khác với thị trường cạnh tranh hoàn hảo có sức cạnh tranh ở chỗ sản phẩm được phân hóa - mỗi công ty bán một loại hay phiên bản sản phẩm khác nhau về chất lượng, hình dáng hay danh tiếng và mỗi công ty là người duy nhất sản xuất loại hàng hóa của riêng mình. Thế lực độc quyền của công ty phụ thuộc vào mức thành công trong việc phân hóa sản phẩm của mình với những sản phẩm của các công ty khác.

Một thị trường có sức mạnh cạnh tranh độc quyền có hai đặc điểm cơ bản:

Một là, các công ty cạnh tranh với nhau do bán những sản phẩm được phân hóa, nhưng có thể thay thế được nhau. Ví dụ, các ngành công nghiệp có sức cạnh tranh độc quyền như: kem đánh răng, bột giặt, các loại nước ngọt...

Hai là, có sự tự do gia nhập thị trường và rời khỏi thị trường. Các công ty mới tương đối dễ đi vào thị trường với các nhãn hiệu sản phẩm của riêng mình và các công ty đang tồn tại tương đối dễ rời khỏi thị trường nếu các sản phẩm của mình

trở nên không có sức sinh lợi nữa.

Ví dụ: Kem đánh răng, xà bông, nước gội đầu, các loại thuốc Vitamin, các loại thuốc chống cảm cúm và nhiều thứ khác bán trong một hiệu thuốc đều được bán trên những thị trường có sức cạnh tranh độc quyền. Đại bộ phận ngành thương nghiệp bán lẻ cũng thế, vì hàng hóa được bán trong nhiều cửa hàng bán lẻ khác nhau, những cửa hàng này cạnh tranh với nhau bằng cách phân hóa các dịch vụ của họ tùy theo địa điểm, hiệu năng và tài chuyên môn của người bán hàng, các điều kiện tín dụng, v.v... Vì việc tham gia doanh trường là tương đối dễ dàng, nhiều cửa hàng mới sẽ đi vào nếu các số lợi nhuận là cao ở một vùng lân cận do chỉ có vài cửa hàng.

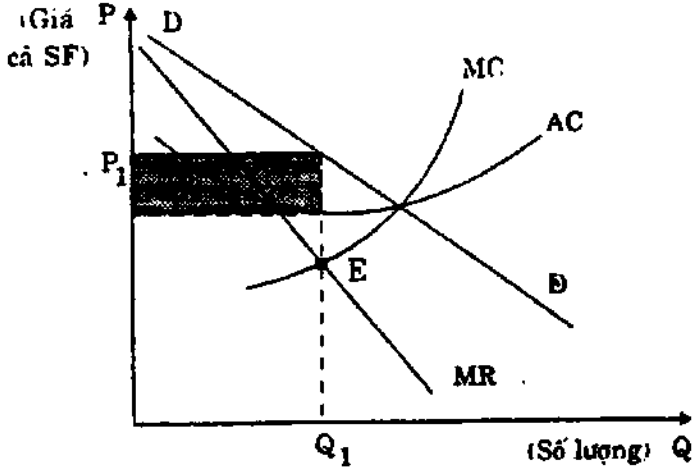
b. Thế cân bằng trong thời gian ngắn và thời gian dài:

Trong cạnh tranh có tính độc quyền các công ty đứng trước những đường cầu nghiêng xuống phía dưới và do đó có thế lực độc quyền. Nhưng điều đó không có nghĩa là các công ty cạnh tranh độc quyền sẽ thu được những lợi nhuận lớn. Cạnh tranh có tính độc quyền cũng tương tự như cạnh tranh hoàn hảo. Có khả năng tự do tham gia thị trường, nên tiềm năng thu được lợi nhuận sẽ hấp dẫn những công ty mới với những mặt hàng có sức cạnh tranh, làm lợi nhuận giảm xuống bằng không.

Để làm sáng tỏ điều này, chúng ta khảo sát thế cân bằng giá cả và mức đầu ra đối với một công ty có sức cạnh tranh độc quyền trong thời gian ngắn và thời gian dài.

Hình 6 - 9. Biểu hiện thế cân bằng trong thời gian ngắn.

Hình 6 - 9: Một công ty có sức cạnh tranh độc quyền ở trong thời gian ngắn.

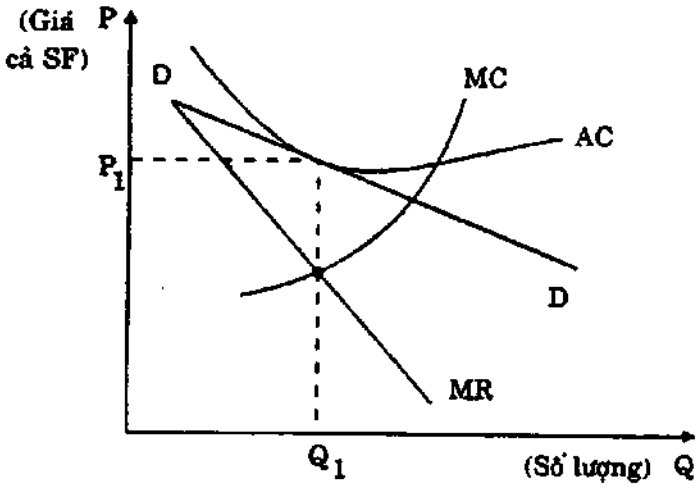


Hình 6-9 cho thấy: đường cầu DD của công ty nghiêng xuống phía dưới (Đó là đường cầu của công ty chứ không phải của thị trường). Số lượng sản phẩm có sức tối đa hóa lợi nhuận tại Q_1 được tìm thấy ở giao điểm của đường doanh thu biên và chi phí biên. Vì giá cả tương ứng P_1 cao hơn chi phí bình quân AC, công ty thu được một lợi nhuận bằng hình chữ nhật gạch chéo.

Trong thời gian dài, lợi nhuận ấy sẽ kích thích nhiều công ty khác đi vào thị trường. Vì những công ty này đưa ra các mặt hàng cạnh tranh, công ty ấy mất một phần thị trường và số hàng bán được, đường cầu của công ty sẽ nghiêng xuống dưới.

Hình 6-10. Biểu hiện thế cân bằng trong thời gian dài.

Hình 6-10: Một công ty có sức cạnh tranh độc quyền trong thời gian dài



Hình 6-10: Cho thấy đường cầu trong thời gian dài DD sẽ tiếp tuyến với đường chi phí bình quân AC của công ty. Bây giờ việc tối đa hóa lợi nhuận hàm ý một sản lượng Q_1, một giá cả P_1 và lợi nhuận bằng không vì giá cả bằng chi phí bình quân. Công ty vẫn còn có thế lực độc quyền, đường cầu trong thời gian dài của công ty nghiêng xuống dưới vì mặt hàng riêng biệt của công ty vẫn còn là duy nhất. Nhưng sự tham gia và cạnh tranh của các công ty khác đã kéo lợi nhuận của công ty xuống bằng không.

Nói chung, các công ty có thể có những chi phí khác nhau, và một số mặt hàng này sẽ khác biệt hơn với những mặt hàng khác. Trong trường hợp ấy, các công ty có thể có những giá cả hơi khác nhau, và một số sẽ thu được những lợi nhuận nhỏ.

Tóm lại, một công ty sản xuất mặt hàng của mình, công ty đứng trước đường cầu nghiêng xuống dưới, giá cả cao hơn chi phí biên, và công ty có thế lực độc quyền. Trong thời gian ngắn giá cả cũng cao hơn chi phí bình quân, công ty thu được lợi nhuận. Trong thời gian dài, những lợi nhuận ấy hấp dẫn những công ty mới với những mặt hàng cạnh tranh vào ngành. Thị trường của công ty giảm sút, đường cầu nghiêng xuống dưới. Trong thế cân bằng trong thời gian dài, giá cả bằng chi phí biên, do đó công ty thu được lợi nhuận bằng không dù cho công ty có thế lực độc quyền.

c. Cạnh tranh độc quyền và hiệu quả kinh tế

Cạnh tranh có tính độc quyền mô tả một ngành trong đó mỗi công ty có ảnh hưởng đến phần thị trường của mình ở một mức nào đó bằng cách thay đổi giá cả của mình so với những đối thủ cạnh tranh khác. Đường cầu đối với công ty không phải nằm ngang vì sản phẩm của công ty khác nhau chỉ có thể thay thế cho nhau một cách có giới hạn.

Những ngành cạnh tranh có tính độc quyền có sự khác biệt ở cùng một loại sản phẩm. Đối với một cửa hàng tạp phẩm ở góc phố, sự khác biệt này dựa trên vị trí của cửa hàng, nhưng trong trường hợp khác nó được dựa trên sự tin cậy vào nhãn hiệu. Những đặc điểm của một mặt hàng cụ thể có thể cho phép công ty đó định giá cao hơn chút ít so với những người sản xuất khác trong ngành mà không mất hết khách hàng.

Cạnh tranh mang tính độc quyền không chỉ đòi hỏi có sự phân biệt ở cùng một loại sản phẩm mà còn đòi hỏi có sự hạn chế về cơ hội đối với lợi thế kinh tế nhờ quy mô sao cho có rất nhiều người sản xuất và họ có thể hầu như quên đi sự phụ thuộc lẫn nhau với bất cứ đối thủ cụ thể nào của mình.

Đường cầu đối với một ngành cho biết tổng sản lượng của ngành đó được yêu cầu với mỗi mức giá nếu tất cả các công ty trong ngành đặt giá theo mức giá đó. Phần thị trường của mỗi công ty phụ thuộc vào số công ty trong ngành và giá cả mà nó định ra. Với một số lượng nhất định sự dịch chuyển trong đường cầu đối với ngành làm dịch chuyển đường cầu đối với sản lượng của mỗi công ty riêng biệt. Với một đường cầu cho trước đối với một ngành một sự tăng (hay giảm) số lượng các công ty trong ngành sẽ dịch chuyển đường cầu đối với công ty sang bên trái (hoặc phải) khi phần thị trường của nó giảm (hoặc tăng). Nhưng mỗi công ty đều đứng trước một đường cầu dốc xuống với đường cầu đối với một ngành, số lượng các công ty cho trước và giá cả do tất cả các công ty khác đặt ra, một công ty cụ thể có thể tăng phần thị trường của mình tới một mức nào đó bằng cách đưa ra một giá thấp hơn để thu hút một số khách hàng chuyển sang dùng sản phẩm riêng của mình.

Lý thuyết về cạnh tranh có tính độc quyền có những điểm rất thú vị khi có nhiều loại hàng rất giống nhau những không hoàn toàn thay thế được cho nhau. Ví dụ: Trong ngành chế tạo xe hơi lợi thế kinh tế nhờ quy mô rất lớn. Nếu không có thương mại, thị trường xe hơi trong nước có thể chỉ có rất ít loại xe khác nhau. Sản xuất nhiều loại xe hơi với sản lượng thấp sẽ làm tăng chi phí bình quân lên rất nhiều. Buôn bán quốc tế cho phép mỗi nước chuyên môn hóa một số loại xe hơi và sản xuất ra với nhãn hiệu đó một lượng lớn hơn rất nhiều so với sức tiêu thụ của thị trường trong nước. Bằng cách trao đổi những xe hơi này giữa các nước, người tiêu dùng có được sự lựa chọn rộng rãi hơn trong khi các nhà sản xuất được hưởng lợi thế kinh tế theo quy mô, giảm được giá thành sản phẩm.

2. Độc quyền nhóm và sự phụ thuộc lẫn nhau

a. Đặc trưng của độc quyền nhóm.

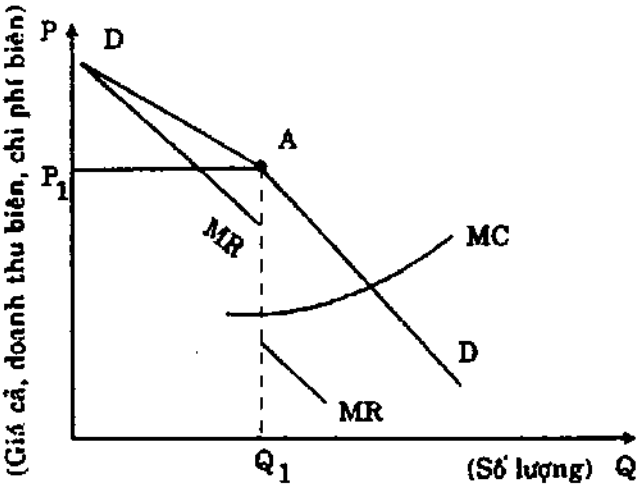
Trên một thị trường độc quyền nhóm, sản phẩm có thể được phân hóa vì một số hay tất cả các công ty giành được những lợi nhuận quan trong trong thời gian dài vì những hàng rào chắn làm cho những công ty mới khó hoặc không thể đi vào thị trường được. Độc quyền nhóm là một hình thái thường thấy của cấu trúc thị trường như: các ngành sản xuất ô tô, thép, nhôm, hóa dầu, thiết bị điện và máy tính.

Trên thị trường độc quyền nhóm chỉ có vài công ty cạnh tranh với nhau, mỗi công ty phải cẩn thận xem xét các hành động của mình khi cần đề ra những quyết định kinh tế quan trọng như: ấn định giá cả, xác định các mức sản lượng sản xuất, tiến hành một chiến dịch quảng cáo quan trọng, hay đầu tư vào khả năng sản xuất mới, mỗi công ty đều phải xác định sự đối phó chắc chắn phải có của các đối thủ cạnh tranh của mình.

b. Đường cầu gấp khúc đối với độc quyền nhóm.

Giả sử mỗi công ty trong độc quyền nhóm đều tin rằng việc giảm giá của mình sẽ được các công ty khác trong ngành làm theo, nhưng nếu công ty tăng giá lên thì điều đó sẽ không gây nên phản ứng nào về mặt giá cả của các đối thủ cạnh tranh của công ty. Hình 6-11 cho thấy một độc quyền nhóm tin rằng các đối thủ sẽ phản ứng trước việc hạ giá những không làm như vậy với việc tăng giá.

Hình 6 - 11: Đường cầu gấp khúc



Hình 6 - 11: Cho thấy đường cầu DD mà một công ty gặp phải. Giá cả hiện hành là P_1 và công ty sản xuất với mức sản lượng Q_1. Vì các đối thủ cạnh tranh không làm theo, nên sự tăng giá sẽ dẫn đến mất mát lớn về phần thị trường đối với các công ty khác. Đường cầu của công ty này có tính co giãn ở phía trên điểm A với giá cao hơn giá hiện hành P_1. Ngược lại sự giảm giá sẽ được các công ty khác làm theo và phần của thị trường không thay đổi. Sản phẩm bán ra tăng lên vì toàn bộ ngành dịch chuyển xuống phía dưới đường cầu thị trường khi giá cả giảm. Đường cầu DD ít co giãn hơn rất nhiều đối với việc giảm giá từ P_1 ban đầu. Đặc didểm chủ yếu là đường doanh thu biên MR ngắt quãng ở mức sản lượng Q_1. Ở dưới Q_1 phần co giãn của đường cầu là thích hợp, nhưng tại mức sản lượng Q_1

công ty đó bất ngờ gặp phải phần không co giãn của đường cầu gấp khúc của nó và doanh thu biên bất ngờ giảm xuống. Q_1 là mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận cho công ty đó, nếu công ty biết các đối thủ cạnh tranh khác sẽ phản ứng như thế nào.

Giả sử đường chi phí biên MC của một công ty riêng biệt dịch chuyển lên hoặc xuống một chút. Vì đường doanh thu biên MR bị ngắt quãng một đoạn dọc theo trục thẳng đứng tại Q_1, nên sẽ là tối ưu nếu sản xuất Q_1 và định giá là P_1. Ngược lại, một công ty độc quyền đứng trước một đường doanh thu biên MR dốc xuống liên tục sẽ điều chỉnh số lượng và giá khi đường MC dịch chuyển. Mô hình về đường gấp khúc có thể giải thích một khám phá thực tiễn là các công ty không phải bao giờ cũng điều chỉnh giá khi chi phí thay đổi.

Mô hình này có thể giải thích giá cấu kết của công ty độc quyền. Mỗi công ty đều tin rằng một cố gắng nhằm đặt giá thấp hơn của đối thủ làm cho các công ty hợp tác với nhau và cũng có thể trả đũa nhau một cách toàn diện. Tuy nhiên, các đối thủ của công ty sẽ vui sướng nếu công ty đưa ra một giá cao hơn và thấy phần thị trường của công ty bị tiêu hủy. Mô hình này có thể được áp dụng vào các tình huống khác khi giữa các công ty có sự hợp tác và cấu kết với nhau.

Giá tại P_1 như là giá cấu kết độc quyền; nó làm nổi bật ảnh hưởng của sự thay đổi chi phí đối với một công ty riêng lẻ và sự thay đổi chi phí đối với tất cả các công ty. Sự dịch chuyển đường chi phí đối với tất cả các công ty. Sự dịch chuyển đường chi phí biên lên trên đối với toàn bộ ngành và làm tăng giá cấu kết độc quyền. Đường cầu gấp khúc đối với một công ty sẽ dịch chuyển lên phía trên vì giá độc quyền P_1 đã tăng lên. Như thế các công ty riêng biệt với những thay đổi trong chi phí của nó, theo đó toàn bộ ngành định giá cao lên khi chi phí của tất cả

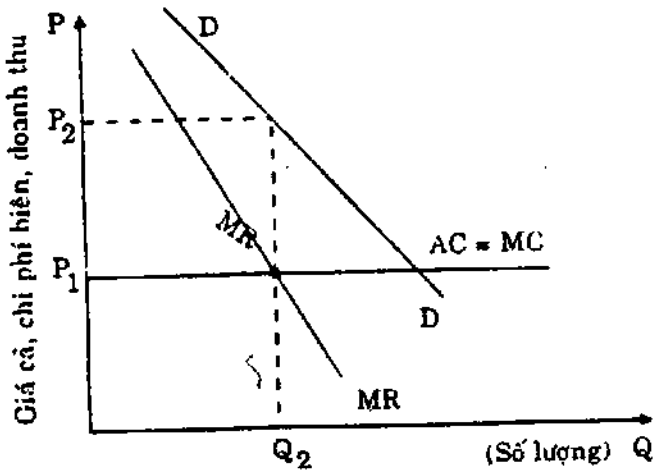
các công ty tăng lên.

c. Lợi nhuận của một cấu kết

Các công ty hiện hành sẽ tối đa hóa lợi nhuận chung, nếu các công ty ứng xử như là một công ty độc quyền có nhiều nhà máy. Một công ty độc quyền hoặc một công ty duy nhất ra quyết định sẽ đưa sản lượng của một ngành để tối đa hóa lợi nhuận. Do vậy, các nhà sản xuất trong một ngành cấu kết để cư xử như là một công ty độc quyền thì tổng lợi nhuận của họ sẽ được tối đa hóa.

Hình 6-12. Cho thấy một ngành trong đó mỗi công ty bằng cách cấu kết để hạn chế sản lượng của ngành, lợi nhuận chung được tối đa hóa và bằng lợi nhuận từ một công ty độc quyền gồm nhiều nhà máy có thể đạt được.

Hình 6-12. Cấu kết so với cạnh tranh.



Hình 6-12. Cho thấy một ngành trong đó mỗi công ty và toàn bộ ngành đó có chi phí bình quân và chi phí biên không đổi ở mức P_1, một ngành có tính cạnh tranh sẽ sản xuất mức sản lượng Q_1 với giá P_1, nhưng một công ty độc quyền gồm nhiều nhà máy sẽ tối đa hóa lợi nhuận bằng cách sản xuất mức sản lượng Q_2 với giá P_2 thì chúng hoạt động như một công ty độc quyền có tính cấu kết. Sau khi đã có quyết định sản lượng của ngành sẽ có những cuộc đàm phán phân chia sản lượng và lợi nhuận giữa các công ty riêng lẻ.

Trong hình 6-12 lợi nhuận chung được tối đa hóa khi mức sản lượng được giới hạn ở Q_2 và giá cả được đẩy lên P_2. Nhưng mỗi công ty đều có thể mở rộng ở mức chi phí biên P_1. Nếu một công ty mở rộng sản xuất bằng cách đặt giá thấp hơn giá đã được thỏa thuận P_2, lợi nhuận của nó sẽ tăng lên vì doanh thu biên của công ty sẽ vượt quá chi phí biên. Công ty này thu lợi trước sự thiệt hại của các bạn hàng cấu kết nó. Sản lượng của ngành bây giờ lớn hơn Q_2, tổng lợi nhuận sẽ thấp hơn và các công ty sẽ bị thiệt.

Do các nhà độc quyền nhóm bị ràng buộc giữa mong muốn cấu kết để tối đa hóa lợi nhuận chung, nhưng cũng muốn cạnh tranh để tăng phần thị trường và lợi nhuận trước thiệt hại của các đối thủ. Nhưng nếu tất cả các công ty đều cạnh tranh với nhau, lợi nhuận chung sẽ thấp và không có công ty nào làm ăn tốt cả.

BÀI TẬP

1. Giả sử đây là ngành dệt, sự phát triển của sợi nhân tạo làm giảm nhu cầu bông trong ngành may mặc. Anh (Chị) hãy cho biết:

   a) Điều gì sẽ xảy ra trong ngắn hạn và dài hạn nếu tất cả các chủ nông trồng bông có chi phí như nhau.

   b) Cái gì sẽ xảy ra nếu một chủ nông trồng bông có chi phí cao và số khác có chi phí thấp.

2. Bảng dưới đây cho biết đường cầu của một nhà độc quyền sản xuất với chi phí biên cố định là 5000 đồng

Giá (ngàn đồng)	9	8	7	6	5	4	3	2	1	0
Số lượng	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9

Anh (Chị) hãy cho biết :

   a) Tính đường doanh thu của nhà độc quyền. Sản lượng cân bằng là bao nhiêu ? Giá cân bằng là bao nhiêu ?

   b) Giá và sản lượng cân bằng của một ngành cạnh tranh sẽ là bao nhiêu ?

3. Anh (Chị) hãy cho biết :

   a) Liệu có phải lúc nào nhu cầu gia tăng về sản phẩm của một nhà độc quyền bán cũng có nguyên nhân làm cho giá cả cao hơn lên hay không ? Tại sao ?

   b) Liệu có phải lúc nào số cung gia tăng trước mặt một nhà độc quyền mua cũng là nguyên nhân làm cho giá cả thấp xuống hay không ? Tại sao ?

4. Một ngành đứng trước một đường cầu :

Giá (ngàn đồng/SF)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Số lượng	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1

a) Giả sử đó là một nhà độc quyền có MC cố định bằng 3. Anh (Chị) cho biết mức giá và sản lượng nào sẽ được lựa chọn.

b) Bây giờ giả sử rằng có hai công ty, mỗi công ty có MC = AC = 3, mức giá và sản lượng nào sẽ tối đa hóa lợi nhuận chung nếu chúng cấu kết với nhau.

c) Vì sao hai công ty này lại thỏa thuận về sản lượng mà mỗi công ty sẽ sản xuất.

Phần III

KINH TẾ HỌC VĨ MÔ

CHƯƠNG VII

KHÁI QUÁT VỀ KINH TẾ VĨ MÔ. TỔNG CUNG VÀ TỔNG CẦU

I. KINH TẾ VĨ MÔ VÀ ĐỜI SỐNG KINH TẾ QUỐC DÂN

1. Kinh tế vĩ mô là gì?

Ngày nay kinh tế vĩ mô thực sự là một chủ đề thiết yếu trong nền kinh tế quốc dân vì những thành tựu kinh tế vĩ mô là yếu tố trung tâm đối với sự thành công hay thất bại của các nước.

Một nước có thể có tác động to lớn đối với thành tựu kinh tế của mình thông qua các chính sách kinh tế, thông qua chi tiêu, đánh thuế và thay đổi lượng cung ứng tiền tệ.

Như vậy, kinh tế vĩ mô đề cập đến hoạt động của toàn bộ nền kinh tế hay tổng thể rộng lớn của đời sống kinh tế. Nó nghiên cứu trên qui mô toàn cục về sản lượng, công ăn việc làm và giá cả của một nước.

Ví dụ: Kinh tế vi mô xem xét tác động của giá thép so với năng lượng, trong khi kinh tế vĩ mô nghiên cứu hoạt động của toàn bộ giá cả sản xuất và tiêu dùng. Toàn bộ kinh tế vi mô xem xét từng mặt hàng ngoại thương như tại sao ta lại nhập

khẩu xe Honda và xuất khẩu lúa gạo. Kinh tế vĩ mô xem xét xu hướng chung trong xuất-nhập khẩu của mỗi nước.

Thế nhưng, giữa kinh tế vi mô và kinh tế vĩ mô có sự tác động qua lại lẫn nhau. Để hiểu được các hoạt động vĩ mô của nền kinh tế cần phải hiểu được các công cụ vi mô của cung và cầu.

2. Những tác nhân lớn và chu trình của nền kinh tế quốc dân

Bên trong mỗi nền kinh tế quốc dân, không thể miêu tả tổng thể các trao đổi giữa mọi tác nhân và lại cần phải đơn giản hóa. Để thực hiện những sự đơn giản hóa đó, chúng ta xếp các tác nhân lại thành năm loại:

a) Các gia đình: bao gồm những cá nhân, những con người sống trong một nước, có một số thu nhập ở đó và dùng thu nhập ấy để mua những của cải và dịch vụ cần thiết cho tiêu dùng của họ.

b) Các doanh nghiệp: bao gồm mọi hoạt động dẫn tới sản xuất ra các sản phẩm và dịch vụ đem bán cho những tác nhân khác của đời sống kinh tế. Một số đông những người trong các gia đình làm việc ở đấy để sinh sống, để có được một thu nhập nhiều người khác có thể cùng làm việc trong các cơ quan, các ngân hàng, các bảo hiểm và... trong các gia đình.

c) Các cơ quan hành chính: tác nhân này "sản xuất" ra các dịch vụ nhưng không đem bán ra thị trường, họ chỉ phục vụ. Một số cơ quan bảo đảm an ninh công cộng, cơ quan bảo đảm vấn đề giáo dục. Cơ quan lo vấn đề tái phân phối các thu nhập (bảo hiểm xã hội), các cơ quan quản lý tài chính nhà nước... Tác nhân này tất nhiên cũng có những thu nhập, nhưng không phải do bán sản phẩm và dịch vụ, mà là do trích ra từ thu nhập của các tác nhân khác (thuế, đóng góp xã hội) trong những

trường hợp này người ta nói đến những trích nộp bắt buộc.

d/ Các ngân hàng và công ty bảo hiểm: Đó là những doanh nghiệp có hoạt động khá đặc biệt. Các ngân hàng có chức năng chính là tạo ra tiền tệ và những tác nghiệp tài chính. Các cơ quan bảo hiểm dùng để bù đắp hậu quả của một số sự kiện nhất định (tai nạn, cháy, trộm cắp) bằng những chi trả một món tiền. Nguồn vốn của chúng do tiền bảo hiểm và tiền đóng góp tự nguyện (chứ không phải đóng góp bắt buộc như trong bảo hiểm xã hội) do những người muốn phòng ngừa những sự kiện là đối tượng của bảo hiểm.

đ) Tổng thể các nền kinh tế quốc dân ở các nước khác và các tác nhân khác nhau.

Nền kinh tế quốc dân của mỗi nước hoạt động theo chu trình cơ sở như sau:

- Để sản xuất những sản phẩm và dịch vụ, các doanh nghiệp mua sức lao động của các gia đình và phân phối lại thu nhập cho họ.

- Các gia đình chi tiêu phần lớn số thu nhập này để mua những sản phẩm và dịch vụ do các xí nghiệp sản xuất và bán ra.

- Thị trường là nơi diễn ra sự trao đổi giữa những sản phẩm và dịch vụ do các doanh nghiệp sản xuất với những thu nhập mà các gia đình đem ra chi tiêu. Thị trường biểu hiện toàn bộ những sự mua và bán các sản phẩm và dịch vụ. Nó thực hiện việc đối chiếu giữa cung và cầu. Nhưng cần phải chú ý mọi sản phẩm và dịch vụ không phải đều được bán ở thị trường, nhất là các dịch vụ do các cơ quan thực hiện. Các dịch vụ này thuộc về nền sản xuất không hàng hóa đối lập với sản xuất mang bán ra thị trường.

Chu trình kinh tế giúp chúng ta hiểu rõ hơn sản xuất, thu nhập, tiêu dùng, việc làm liên quan chặt chẽ với nhau như thế

nào. Nó trực tiếp dẫn tới các cân đối trong nền kinh tế quốc dân. Nó dựa vào những số liệu bằng số của kế toán quốc gia.

II. MỤC TIÊU VÀ CÔNG CỤ CỦA KINH TẾ VĨ MÔ

1) Các mục tiêu của kinh tế vĩ mô

Với sự phát triển của kinh tế vĩ mô hiện đại, sự hiểu biết đã tăng thêm về tác động của các chính sách công cộng tới nền kinh tế. Có bốn lãnh vực đóng vai trò trung tâm cho thành tựu của kinh tế vĩ mô. Đó là: sản lượng, công việc làm, giá cả và kinh tế đối ngoại.

a) Về sản lượng

Ngày nay thước đo cuối cùng để đánh giá thành công kinh tế là khả năng của một nước để tạo ra sản lượng cao và tăng nhanh được sản lượng các hàng hóa và dịch vụ kinh tế.

Có nhiều cách để đo sản lượng, nhưng toàn diện nhất là tổng sản phẩm quốc nội (GDP). GDP là thước đo giá trị thị trường của tất cả các loại hàng hóa và dịch vụ cuối cùng được sản xuất ra trong một năm.

GDP có thể được tính theo giá cả hiện hành, đó là GDP danh nghĩa hoặc theo cách sau khi đã điều chỉnh tỷ lệ lạm phát đó là GDP thực tế. Những thay đổi của GDP thực tế là thước đo tốt nhất được sử dụng rộng rãi để tính mức độ và sự tăng sản lượng. Nó dùng để theo dõi cẩn thận sự thăng trầm của nền kinh tế quốc dân.

b) Công ăn việc làm và thất nghiệp

Mục tiêu của nhà nước là đạt tỷ lệ người có công ăn việc làm cao hoặc tỷ lệ thất nghiệp thấp, đó là một thành tựu kinh tế. Người ta ai cũng muốn có thể tìm được việc làm tốt, lương cao và dễ dàng kiếm việc. Nhưng đạt tỷ lệ có công ăn việc làm

cao không phải chỉ đơn thuần là một mục tiêu kinh tế. Tình trạng nhàn rỗi không tự nguyện gây ra những khó khăn về tài chính cho các gia đình. Nhưng tiếp khó khăn kinh tế, chẳng bao lâu sẽ có những tổn thất về tâm lý, xã hội và y tế.

Mục tiêu bảo đảm có việc làm tốt cho tất cả những ai muốn có việc làm đã tỏ ra ngày càng khó đạt.

c) Giá cả và lạm phát:

Mục tiêu lớn thứ ba của kinh tế vĩ mô là bảo đảm ổn định giá cả trong điều kiện thị trường tự do hoạt động. Ổn định giá cả nghĩa là giá cả không tăng cũng không giảm qua nhanh, là tỷ lệ lạm phát được đo bằng mức độ thay đổi giữa giá thời kỳ trước với thời kỳ sau gần như bằng không.

Cách thông thường nhất để đo mức giá chung là chỉ số giá hàng tiêu dùng (viết tắt là CPI), CPI tính giá của một lô hàng cố định (như lương thực, nhà ở, quần áo và chăm sóc y tế) được người tiêu dùng tiêu biểu ở thành phố mua. Tỷ lệ lạm phát là tỷ lệ tăng lên hay giảm đi của mức giá, chẳng hạn từ năm nay đến năm tới.

Mục tiêu ổn định giá cả trong điều kiện thị trường tự do khác hơn so với các mục tiêu liên quan đến sản lượng và công ăn việc làm, rõ ràng là không ai muốn áp đặt một tập hợp giá cả hoàn toàn cứng nhắc. Một cơ chế giá cứng nhắc sẽ ngăn chặn không để bàn tay vô hình của thị trường phân bố hàng hóa và đầu vào - sẽ không có cách nào có hiệu quả để làm cho người ta bảo vệ nguồn năng lượng hoặc để làm cho người ta không sản xuất xe đạp.

Ở thái cực thị trường tự do ta phải tránh siêu lạm phát (hypeinlation) ở mức mà giá cả tăng 1000% hoặc 1 triệu % trong một năm.

Như vậy, tìm kiếm một phương tiện qui định giá cả linh hoạt có lẽ chấp nhận một tỷ lệ lạm phát nhỏ, coi đó là cách tốt

nhất cho phép hệ thống giá cả hoạt động một cách có hiệu quả.

d) Kinh tế đối ngoại

Mục tiêu cuối cùng của kinh tế vĩ mô liên quan đến quan hệ kinh tế đối ngoại của một nước. Mọi nền kinh tế đều mở cửa: xuất và nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ, cho vay hoặc vay tiền của người nước ngoài, bắt chước những phát minh sáng chế của nước ngoài hoặc truyền bá những ý kiến mới của bản thân cho nền văn hóa nước ngoài.

Trong những thời kỳ bình thường, xuất khẩu và nhập khẩu ít nhiều là cân bằng với khối lượng xuất khẩu ròng (số chênh lệch giữa giá trị xuất và giá trị nhập tính bằng USD) chỉ chiếm một phần nhỏ trong GDP. Thỉnh thoảng cán cân ngoại thương bị "sốc". Các chu kỳ kinh doanh ở trong nước hoặc ngoài nước, việc tăng nhanh hoặc giảm giá dầu nhanh, thay đổi lớn về lãi suất, cấm vận - tất cả những cái đó có thể làm cho xuất khẩu ròng biến đổi lớn. Trong những trường hợp như vậy, tỷ giá hối đoái của một nước (được tính bằng lượng ngoại tệ và đồng nội tệ có thể mua được) có thể giảm hoặc tăng mạnh.

Những mất cân đối về kinh tế đối ngoại có những tác hại lớn về kinh tế và chính trị. Đặc biệt đối với các nền kinh tế rất mở cửa (như Canada, Anh hoặc Hà Lan), việc giảm mức độ mất cân đối về kinh tế đối ngoại là mối quan tâm chủ yếu của các nhà hoạch định chính sách kinh tế.

2/ Các công cụ trong kinh tế vĩ mô

Các nước có thể đạt được các mục tiêu trên một cách tốt nhất như thế nào? Một nước muốn cải thiện thành tựu của mình có thể có những sự lựa chọn gì?

Sự trả lời cho các câu hỏi này nhằm một phần trong các công cụ của chính sách kinh tế vĩ mô.

Có bốn tập hợp công cụ chính của chính sách kinh tế vĩ mô. Mỗi công cụ chính sách là một biến số kinh tế chịu sự quản lý trực tiếp hay gián tiếp của chính phủ, thay đổi công cụ chính sách này sẽ có tác động đến một hoặc nhiều " mục tiêu kinh tế vĩ mô".

a) Chính sách tài khóa

Chính sách tài khóa là công cụ kinh tế vĩ mô lớn đầu tiên nó bao gồm chi tiêu của chính phủ và thuế khóa. Đó là các nhân tố của chính sách tài khóa. Chi tiêu của chính phủ là một nhân tố then chốt định mức tổng chi tiêu và do đó nó quyết định những thay đổi ngắn hạn của GDP thực tế.

Trong kinh tế vĩ mô, thuế khóa có hai vai trò then chốt. Thứ nhất, thuế khóa làm giảm thu nhập của nhân dân. Với việc để lại phần thu nhập có thể chi tiêu ít hơn cho các gia đình, thuế khóa cao hơn có xu hướng làm giảm mức chi cho tiêu dùng của họ, làm giảm mức tổng cầu và giảm GDP thực tế. Ngoài ra thuế còn có thể tác động đến mức sản lượng tiềm năng, chẳng hạn, việc giảm thuế đánh vào thu nhập từ đầu tư mới làm cho các ngành kinh doanh tăng đầu tư vào máy móc và nhà máy vì khoản đầu tư mới này bổ sung vào nguồn vốn của đất nước nên năng suất của lực lượng lao động tăng lên và GDP tiềm năng cũng được nâng lên.

b) Tiền tệ

Công cụ chính thứ hai của kinh tế vĩ mô là chính sách tiền tệ. Điều cốt yếu ở đây chính là bằng cách tăng hoặc giảm tốc độ cung ứng tiền, làm cho lãi suất hạ xuống hay tăng lên và khuyến khích tăng hoặc làm giảm đầu tư vào nhà ở, nhà máy, trang bị và hàng tồn kho. Trong những thời kỳ thắt chặt tiền tệ, lãi suất cao hơn dẫn đến GDP giảm và sự lạm phát giảm.

c) Chính sách thu nhập

Tập hợp chính sách kinh tế vĩ mô thứ 3 là chính sách thu nhập, gọi chính xác hơn là chính sách về giá cả và tiền lương. Khi kiểm soát lạm phát trở thành một mục tiêu chính sách lớn thì các chính phủ tìm cách bảo đảm giá cả ổn định. Con đường truyền thống để làm cho lạm phát chậm lại là kiềm chế việc tăng cung cấp tiền và chi tiêu của chính phủ. Những biện pháp như vậy làm giảm GDP, tăng thất nghiệp và tăng giá cả và tiền công.

Nhiều công trình nghiên cứu kinh tế vĩ mô trong những năm 1960 và 1970 cho thấy rằng chiến lược truyền thống này rất tốn kém. Đứng trước những tốn kém lớn như vậy, nhiều nước bắt đầu tìm những giải pháp thay thế, như việc kiểm soát tiền công và giá cả.

d) Các chính sách kinh tế đối ngoại

Những chính sách này gồm rất nhiều loại công cụ như quản lý tỷ giá hối đoái, áp đặt chính sách kiểm soát ngoại thương, thuế quan hay trợ cấp, hay thậm chí tăng thất nghiệp để ổn định ngoại thương.

Kinh tế vĩ mô bao gồm sự lựa chọn giữa những mục tiêu trung tâm có thể thay thế nhau. Một nước không thể vừa có mức tiêu dùng cao vừa có tốc độ tăng trưởng nhanh. Để giảm tỷ lệ lạm phát cao cần phải qua một thời kỳ thất nghiệp cao và sản lượng thấp hoặc can thiệp vào thị trường tự do thông qua các chính sách lương, giá. Những sự lựa chọn khó khăn này nằm trong số những lựa chọn mà các nhà vạch chính sách kinh tế vĩ mô ở mỗi nước phải đương đầu.

Có thể tóm tắt các mục tiêu và công cụ chính của chính sách kinh tế vĩ mô như sau:

MỤC TIÊU VÀ CÔNG CỤ	
MỤC TIÊU	CÔNG CỤ
1. Sản lượng: Cao (cả trên thực tế và so với tiềm năng) Tốc độ tăng trưởng nhanh	1. Chính sách tài chính: Chi tiêu của chính phủ Thuế
2.Công ăn việc làm: Tạo được nhiều việc làm Thất nghiệp không tự nguyện thấp đi	2. Chính sách tiền tệ: Kiểm soát lượng cung ứng về tiền tệ. Tác động đến lãi suất
3. Giá cả và lạm phát Ổn định mức giá với thị trường tự do	3. Chính sách về thu nhập: Từ các phương châm về giá cả, tiền công lao động tự nguyện tới việc kiểm soát theo trách nhiệm
4.Kinh tế đối ngoại: Cân bằng xuất nhập khẩu	4.Chính sách kinh tế đối ngoại: Các chính sách thương mại Can thiệp vào tỷ giá hối đoái

Cột phía trái liệt kê các mục tiêu chính của chính sách kinh tế vĩ mô trong một nền kinh tế thị trường hiện tại. Những mục tiêu này được chính thức ghi vào trong các qui chế của Nhà nước. Đạt được các mục tiêu đó đưa đến một mức sống cao ngày càng tăng thêm.

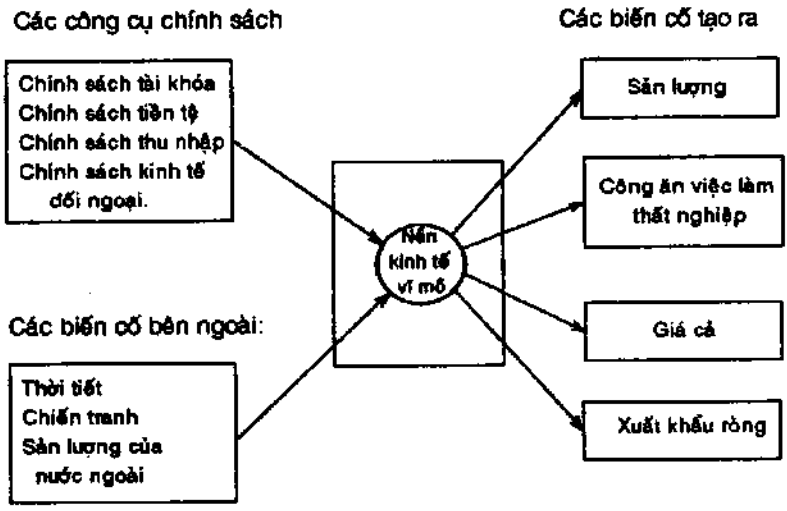
Cột phía phải là các công cụ để thực hiện chính sách. Đó là những công cụ kìm hãm và hướng dẫn mà các nhà hoạch định chính sách có thể sử dụng để điều chỉnh tốc độ và phương hướng của hoạt động kinh tế.

III. TỔNG CUNG VÀ TỔNG CẦU

1. Thế nào là tổng mức cung và tổng mức cầu

Bộ máy hoạt động vĩ mô chịu tác động của nhiều loại biến số chỉ đạo kinh tế thể hiện qua hình 7-1.

Hình 7-1: Về các biến số chính sách và biến số bên ngoài chỉ đạo kinh tế vĩ mô sản sinh các biến cố nhân tạo

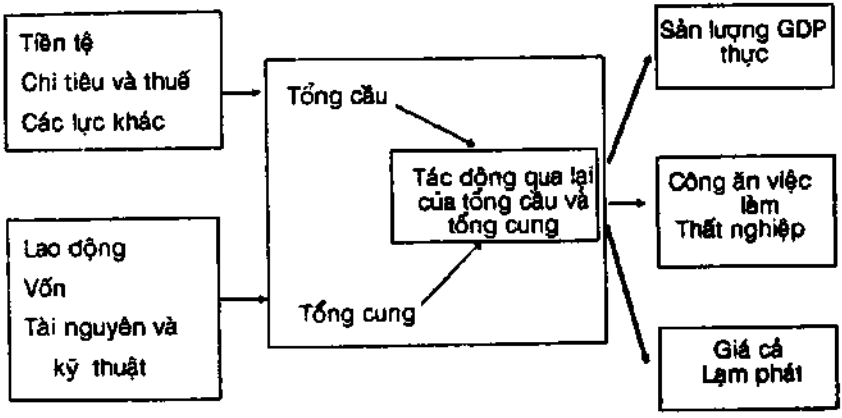


Trước hết là các biến số hay công cụ chính sách nêu ở trên. Thứ hai là có các biến số bên ngoài hay là các biến số được quyết định ngoài hệ thống kinh tế vĩ mô. Các biến số như thời tiết hay qui mô dân số thường được coi là chủ yếu do các lực lượng phi kinh tế gây ra. Cuối cùng là các biến số được tạo ra do bản thân hệ thống kinh tế quyết định. Các biến số này bao hàm tất cả các mục tiêu của chính sách kinh tế vĩ mô - Sản lượng, công ăn việc làm, mức giá và xuất khẩu ròng.

Như vậy các biến số chính sách và các biến số bên ngoài là đầu vào tác động đến kinh tế vĩ mô trong khi các biến số được tạo ra là đầu ra do sự vận động của nền kinh tế vĩ mô.

Trong nền kinh tế các loại lực lượng tác động và các biến số liên kết với nhau như hình 7-2.

Hình 7-2: Khái quát về hệ thống kinh tế vĩ mô



Trong biểu đồ này ta thấy các yếu tố chính của kinh tế vĩ mô.

a) Phía trái là các biến số hướng dẫn (cả chính sách và bên ngoài) tiền tệ, chính sách tài khóa và các lực lượng hướng dẫn: tổng cầu, nguồn vốn, lao động, tài nguyên và kỹ thuật định ra mức sản lượng tiềm năng và do vậy xác định tổng mức cung.

b) Bên trong hộp tổng mức cung và tổng mức cầu tác động qua lại lẫn nhau. Vì mức cầu chọi với các nguồn tài nguyên có thể được nên nó quyết định kết quả kinh tế.

c) Các biến số chính thức được tạo ra trong kinh tế vĩ mô và được chỉ ra ở bên phải trong những hình chữ nhật. Những hình này là sản lượng GDP thực tế, công ăn việc làm và thất nghiệp, giá cả và lạm phát.

Trong hình 7-2 có 2 khái niệm mới: Tổng mức cung (AS) và tổng mức cầu (AD)

- *Tổng mức cung* đề cập đến khối lượng và các ngành kinh doanh sẽ sản xuất và bán ra trong điều kiện giá cả, khả năng sản xuất và chi phí sản xuất đã cho trước. Nói chung các ngành kinh doanh sẽ nhằm sản xuất đạt sản lượng tiềm năng. Nhưng

nếu giá cả và chi phí thấp thì các ngành kinh doanh có thể sản xuất khối lượng ít hơn khối lượng tiềm năng. Trong điều kiện giá cả và mức cầu cao thì các nhà kinh doanh có thể sản xuất ra trong một thời gian khối lượng cao hơn sản lượng tiềm năng.

Từ định nghĩa này, rõ ràng là tổng mức cung liên quan chặt chẽ với sản lượng tiềm năng được xác định bởi khối lượng đầu vào của sản xuất (sức lao động và vốn là quan trọng hơn cả) và hiệu quả của những đầu vào đó kết hợp với nhau (đó là kỹ thuật của xã hội).

- *Tổng mức cầu* đề cập đến khối lượng mà người tiêu dùng, các doanh nghiệp, và các chính phủ sẽ sử dụng bằng giá của thu nhập và những biến số kinh tế khác đã cho trước. Như vậy AD do mức chi phí toàn bộ của các thực thể khác nhau trong nền kinh tế hàng hóa, vật tư... mà người tiêu dùng hoặc chính phủ, các ngành kinh doanh mua...) các lực lượng hướng dẫn AD bao gồm các nhân tố như mức giá, thu nhập của nhân dân, dự kiến về tương lai cũng như các biến số về chính sách như thuế khóa, hàng chính phủ mua hoặc khối lượng cung cấp tiền tệ.

Để có kết quả kinh tế trên thực tế như mức sản lượng thực tế, công ăn việc làm, giá cả v.v... phải xem xét tác động qua lại của tổng mức cung và tổng mức cầu. Mối quan hệ qua lại của AS (chủ yếu do GDP tiềm năng hướng dẫn) và AD (do chi phí và các yếu tố quyết định chi phí hướng dẫn) tạo ra kết quả mức GDP thực tế, công ăn việc làm và tỷ lệ thất nghiệp, giá cả và do đó là tỷ lệ lạm phát.

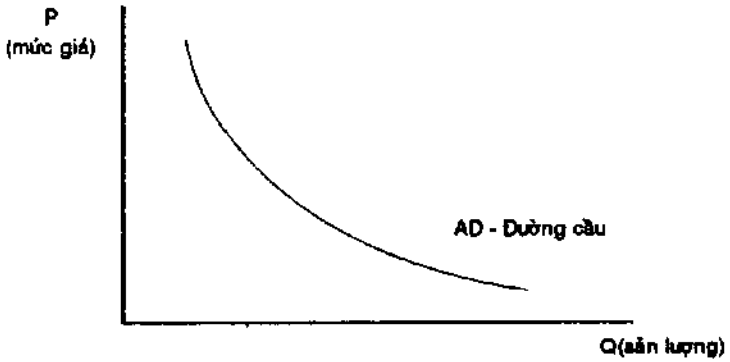
2. Các đường cong tổng mức cung và tổng mức cầu

Các đường cong về tổng mức cung và tổng mức cầu có mấy trường hợp sau:

- Đường cong có độ nghiêng đi xuống là biểu thị tổng mức cầu hay đường cong AD, nó tiêu biểu cho cái mà tất cả các thực

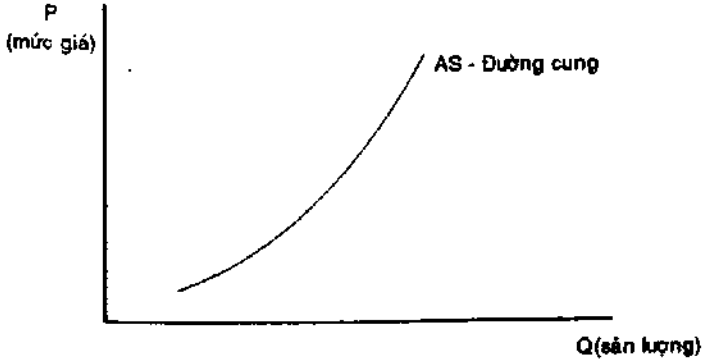
thể của nền kinh tế như người tiêu dùng, các ngành kinh doanh, các chính phủ sẽ mua với giá khác nhau của mức giá chung.

Hình 7-3. Đường cong tổng mức cầu



- Đường cong có độ nghiêng đi lên là biểu thị tổng mức cung hay đường cong AS. Đường cong này tiêu biểu cho quan hệ giá cả mà các ngành kinh doanh định ra và khối lượng họ sản xuất và bán ra. Như vậy khi tổng sản lượng được yêu cầu tăng lên thì các ngành kinh doanh nói chung sẽ nâng giá cao hơn. Dọc theo đường cong AS, sản lượng thực tế Q tăng, giá chung P tăng lên.

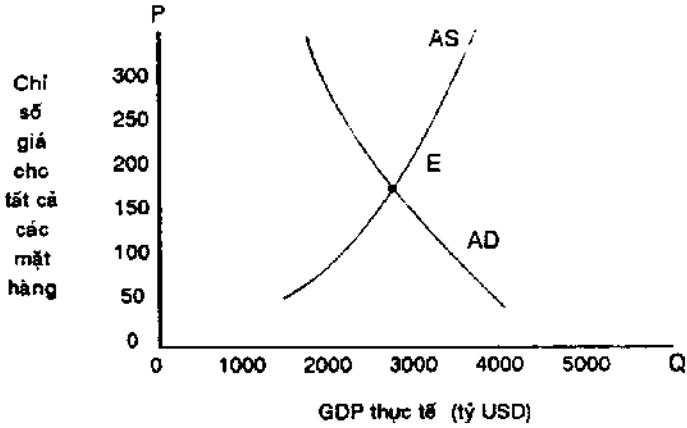
Hình 7-4. Đường cong tổng mức cung



Kết hợp AS và AD ta cũng có thể tìm thấy các giá trị cân bằng của tổng giá và tổng sản lượng - ta có thể thấy các mức GDP thực tế và CPI ổn định trong một thời gian nhất định nào đó. Cho rằng đã có các lực lượng quyết định tổng mức cung AS và tổng mức cầu AD thì toàn bộ nền kinh tế nằm ở điểm cân bằng E. Chỉ có tại điểm E mức giá chung làm cho người mua sẵn sàng mua đúng khối lượng mà người bán sẵn sàng xuất và bán ra.

Kết quả kinh tế vĩ mô của tổng giá và tổng khối lượng được quyết định bởi tác động qua lại giữa tổng mức cung và tổng mức cầu, thể hiện qua hình 7-5.

Hình 7-5. Đường cong tổng mức cung và tổng mức cầu



Hình 7-5 cho thấy, mức sản lượng thực tế và mức giá trong kinh tế vĩ mô được quyết định bởi điểm cân bằng của tổng mức cầu và tổng mức cung. Đường cong AD tiêu biểu cho mức chi tiêu thực tế của người tiêu dùng của các ngành kinh doanh và của các chính phủ tại những giá trị khác nhau của mức giá chung. Đường cong AS cho thấy các doanh nghiệp sẽ sản xuất

cái gì và bán ra với mức giá khác nhau.

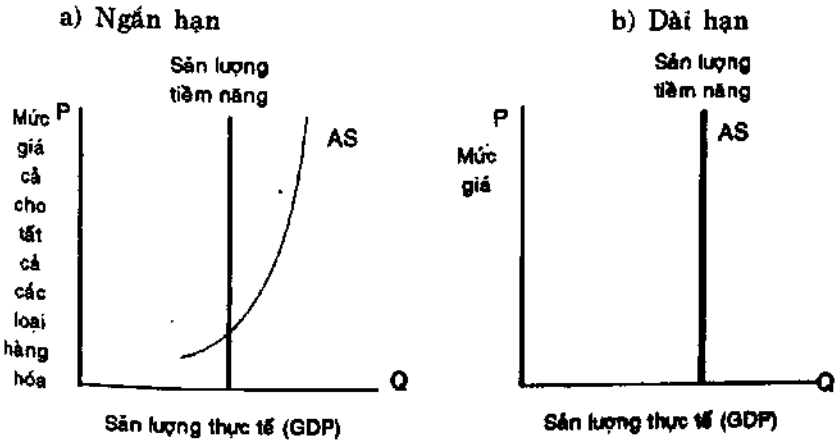
Điểm E là điểm cân bằng của kinh tế vĩ mô. Điểm này nằm ở mức giá chung, nơi các doanh nghiệp sẵn sàng sản xuất và bán sản lượng Q = 3000 và người tiêu dùng sẵn sàng mua đúng khối lượng đó.

Độ nghiêng của đường cong AS và AD. Đường cong có độ nghiêng đi xuống cho thấy khối lượng chi tiêu tăng thì mức giá chung giảm xuống. Đây là một mức giá chung thấp hơn dẫn đến tiêu dùng thực tế cao hơn và tổng mức cầu cao hơn - nghĩa là đường cong tổng mức cầu AD có độ nghiêng đi xuống. Còn đường cong tổng mức cung phần lớn các nhà kinh tế đều đồng ý rằng về mặt lâu dài đường cong tổng mức cung AS theo chiều thẳng đứng. Nhưng về mặt ngắn hạn và trung hạn, thì đường cong AS có độ nghiêng đi lên.

3. Đường cong tổng mức cung AS ngắn hạn và dài hạn

Nét phân biệt chủ yếu giữa các đường cong AS ngắn hạn và dài hạn được biểu thị qua hình 7-6 dưới đây:

Hình 7-6



Hình 7-6 AS có thể phẳng về mặt ngắn hạn nhưng có xu hướng trở nên thẳng đứng về mặt dài hạn. Đường cong AS ngắn hạn ở bên trái hơi có độ nghiêng đi lên đối với những mức sản lượng thấp. Tại sao vậy? Bởi vì về mặt ngắn hạn, nhiều khoảng chi của một doanh nghiệp là cố định: mức tiền công, tiền thuê nhà đất và những cam kết tương tự theo hợp đồng có phần nào cố định được chi phí của doanh nghiệp. Do đó tăng tổng mức cầu AD làm cho các doanh nghiệp tăng sản lượng nhưng đồng thời cũng tăng giá cả phần nào.

Đường cong tổng mức cung AS bên phải vẽ hình dạng của đường cong về mặt rất là dài hạn. Vì toàn bộ giá đầu vào và giá đầu ra có tính chất linh hoạt về mặt lâu dài, nên đường cong tổng mức cung thẳng đứng. Dù cho chi phí đầu vào tăng 10 lần thì các doanh nghiệp cũng không quan tâm chừng nào mà giá sản lượng của họ cũng tăng lên bằng một hệ số là 10 hay 1000. Trong cả hai trường hợp, họ đều muốn cung cấp cùng một sản lượng.

Giả sử đột nhiên có nhu cầu tăng chi tiêu. Các doanh nghiệp biết rằng nhiều loại chi phí của họ là cố định... Nếu các doanh nghiệp nâng giá để đáp ứng nhu cầu chi tiêu đột nhiên tăng lên thì tăng sản lượng sẽ có lợi cho họ. Như vậy trong thời gian trước khi chi phí được điều chỉnh để đáp ứng với mức giá cao hơn thì các doanh nghiệp sẽ phản ứng bằng cách vừa tăng giá vừa tăng sản lượng. Cái quan trọng nhất trong các chi phí cố định tạm thời này là mức tiền công, nhiều doanh nghiệp chiếm gần như một nửa số công nhân ngành chế tạo có thỏa thuận dài hạn với nghiệp đoàn. Các thỏa thuận này nói chung kéo dài 3 năm và qui định cụ thể mức tiền công. Như vậy trong suốt thời kỳ hợp đồng có giá trị, mức tiền công các công ty phải trả có phần đã cố định. Khi người tiêu dùng hay các ngành kinh doanh có nhu cầu thêm các hàng hóa thì các doanh nghiệp phản

ứng bằng cách nâng giá thu lợi nhuận cao hơn và làm ra nhiều sản phẩm hơn.

Tuy nhiên đường cong tổng mức AS có thể có độ nghiêng đi lên nhỏ về mặt ngắn hạn sẽ không có khả năng nằm ngang mãi. Khi các hợp đồng tiền công hoặc các yếu tố chi phí cố định khác hết hạn hoặc được đàm phán lại thì tiền công và các chi phí khác được điều chỉnh theo điều kiện kinh tế. Mức tiền công có thời hạn đó sẽ nhanh chóng tăng lên để phản ánh giá cả cao hơn. Khi đó giả định P tăng 10% vì mức cầu cao hơn thì tiền công cũng tăng 10%. Do đó về mặt lâu dài doanh nghiệp sẽ không còn có khả năng thu lợi qua tổng mức cầu cao hơn và sản lượng sẽ không tăng khi mức cầu tăng lên.

Vì vậy mà đường cong tổng mức cung AS dài hạn là một đường thẳng tại điểm mà sản lượng thực tế bằng sản lượng tiềm năng vì toàn bộ chi phí về lâu dài sẽ điều chỉnh.

Do đó chừng nào sản lượng bằng hoặc thấp hơn sản lượng tiềm năng thì những thay đổi ngắn hạn của sản lượng chủ yếu do những thay đổi về chi tiêu quyết định. Khi mức lao động lên xuống trên đường cong AS gần như nằm ngang thì sản lượng cũng giao động lên xuống.

Tuy nhiên, về lâu dài tổng mức cầu trở nên quan trọng hơn đối với sản lượng thực tế. Nếu đường cong AS là thẳng đứng, thì sản lượng chỉ do sản lượng tiềm năng quyết định. Tổng mức cầu AD thay đổi tác động đến mức giá nhưng không tác động đến sản lượng thực tế.

BÀI TẬP

1. Trong các mục tiêu của kinh tế vĩ mô, đối với cá nhân bạn, mục tiêu nào là quan trọng nhất và mục tiêu nào là ít quan trọng nhất?

2. Nếu chỉ số giá tiêu dùng (CPI) năm 1993 là 105 và năm 1994 là 120 thì tỉ lệ lạm phát của năm 1994 là bao nhiêu?

3. Tác động của mỗi sự kiện nêu dưới đây đối với tổng mức cầu hay tổng mức cung như thế nào?

   a) Giá dầu tăng cao.

   b) Vụ lúa thất thu nặng.

   c) Dùng công cụ AS-AD để biểu thị tác động đối với sản lượng và đối với mức giá chung.

4. Dùng các đường cong AS-AD để giải thích câu nói dưới đây:

   "Về mặt ngắn hạn, tăng chi và tăng mức cầu sẽ dẫn đến sản lượng cao hơn và tỉ lệ có công ăn việc làm cao hơn, cùng với giá cao hơn. Nhưng về mặt dài hạn, không thể giữ cho sản lượng cao hơn sản lượng tiềm năng".

5. Bạn hãy đặt mình vào vị trí của một người vạch ra chính sách kinh tế - nền kinh tế ở trạng thái cân bằng với P = 100 và Q = 3000 = tổng sản phẩm quốc dân tiềm năng. Bạn hoàn toàn không chấp nhận lạm phát; tức là bạn muốn giữ giá hoàn toàn ổn định với P = 100 dù sản lượng là thế nào đi nữa. Cuối cùng bạn có công cụ để dịch chuyển đường cong AD vào phía trong hoặc ra phía ngoài, nhưng bạn không thể tác động được vào đường cong AS. Với các công cụ và mục tiêu đó, bạn sẽ đối phó như thế nào với:

   a) Tăng đột biến chi tiêu cho đầu tư?

   b) Giá dầu tăng cao?

   c) Năng suất giảm làm giảm sản lượng tiềm năng?

CHƯƠNG VIII

HẠCH TOÁN SẢN LƯỢNG QUỐC GIA

Để đánh giá thành tựu của nền kinh tế quốc dân, chúng ta sử dụng một số chỉ tiêu tổng hợp chủ yếu sau:

1. Tổng giá trị sản xuất (Gross Ouput - GO)
2. Tổng sản phẩm trong nước (Gross Domestic Product - GDP)
3. Tổng sản phẩm quốc gia (Gross National Product - GNP)
4. Thuần sản phẩm trong nước (Net Gross Domestic Product - NDP)
5. Thuần sản phẩm quốc gia (Net Gross National Product - NNP)
6. Thu nhập quốc gia sử dụng (National Disposable Income - NDI)
7. Tiêu dùng cuối cùng (Final Consumption Expenditure)
8. Tích lũy tài sản gộp (Gross Capital Formation)
9. Tích lũy thuần (Net Capital Formation)

Giữa các chỉ tiêu trên hợp thành một hệ thống có quan hệ nhất định về nội dung kinh tế và phương pháp tính toán.

Dưới đây là phạm vi, nội dung, phương pháp tính một số chỉ tiêu trên:

I. TỔNG GIÁ TRỊ SẢN XUẤT (GO)

GO là toàn bộ giá trị của cải vật chất và dịch vụ của các đơn vị thường trú ở tất cả các ngành hoạt động kinh tế tạo ra trong một thời kỳ nhất định, thường là một năm.

Tổng giá trị sản xuất gồm có:

- Giá trị những sản phẩm vật chất được dùng làm tư liệu sản xuất, như: máy móc, thiết bị, sắt, thép, hóa chất, vật liệu xây dựng, công trình kiến trúc... và được sử dụng làm vật phẩm tiêu dùng, như: lương thực, thực phẩm, thuốc men, vải, quần áo, dụng cụ gia đình, nhà ở...

- Giá trị của những hoạt động dịch vụ phục vụ cho quá trình sản xuất như: ngân hàng, tín dụng, thương nghiệp, vận tải, bưu điện...

- Giá trị của những hoạt động dịch vụ phục vụ cho nhu cầu tiêu dùng đời sống của dân cư và của xã hội, như: thương nghiệp, vận tải, bưu điện, văn hóa, giáo dục, y tế, quản lý nhà nước, an ninh...

Tổng giá trị sản xuất cũng thể hiện qua các yếu tố:

+ Chi phí trung gian.

+ Thu nhập của người sản xuất.

+ Thu nhập chung của đơn vị sản xuất và của xã hội.

+ Khấu hao tài sản cố định.

Ở đây, chi phí trung gian gồm toàn bộ chi phí thường xuyên về vật chất và dịch vụ được sử dụng trong quá trình sản xuất của tất cả các doanh nghiệp trong tất cả các ngành hoạt động

kinh tế để sản xuất ra của cải vật chất và dịch vụ trong một thời kỳ nhất định, thường là một năm.

Chi phí trung gian gồm các khoản: chi phí vật chất (nguyên, nhiên liệu, động lực...) các chi phí dịch vụ phục vụ sản xuất (dịch vụ y tế, mua bảo hiểm, trả tiền thuê nhà, máy móc, thiết bị, trả tiền sử dụng hoặc thuê máy tính, thuê sửa chữa nhỏ các công trình kiến trúc, nhà làm việc và các dụng cụ khác; trả tiền công đào tạo và nâng cao trình độ nghiệp vụ cho người làm việc trong đơn vị; cước phí vận chuyển, bưu điện;...

II. TỔNG SẢN PHẨM TRONG NƯỚC (GDP)

1. Tổng sản phẩm trong nước và các yếu tố cấu thành

Tổng sản phẩm trong nước là tổng giá trị bằng tiền của tất cả các hàng hóa và dịch vụ cuối cùng được sản xuất ra trong phạm vi một quốc gia trong thời kỳ một năm.

Tổng sản phẩm trong nước (GDP) đo lường giá trị sản lượng được sản xuất ra trong phạm vi nền kinh tế. Hầu hết sản lượng này được sản xuất ra bởi các yếu tố sản xuất trong nước.

Đây là chỉ tiêu tổng hợp, phản ánh toàn bộ kết quả cuối cùng của các hoạt động sản xuất. Nó phản ánh quan hệ tương hỗ trong quá trình sản xuất, phân phối và sử dụng cuối cùng của sản phẩm hàng hóa và dịch vụ trong toàn bộ nền kinh tế.

Kết quả của các hoạt động kinh tế thể hiện dưới ba hình thức.

- Của cải vật chất, gồm sản phẩm là tư liệu sản xuất và vật phẩm tiêu dùng.

- Giá trị của những hoạt động dịch vụ phục vụ cho quá trình sản xuất.

- Giá trị của những hoạt động dịch vụ phục vụ cho nhu cầu tiêu dùng của đời sống dân cư và của toàn xã hội.

Tổng sản phẩm trong nước được thể hiện qua các yếu tố:

- Thu nhập của người sản xuất, với những người đi làm công thì đây là thu nhập lao động, với người tư hữu nhỏ thì thu nhập này gồm cả tiền công lao động và lãi (nhưng không tách ra được).

- Thu nhập chung của đơn vị sản xuất.

- Thu nhập chung của xã hội.

Nếu như trong chỉ tiêu tổng giá trị sản xuất được phép tính trùng thì ở chỉ tiêu này không được tính trùng trong từng đơn vị, từng ngành kinh tế, thành phần kinh tế và toàn nền kinh tế.

Về phạm vi ngành kinh tế, ở tất cả các hoạt động kinh tế đã được tính chỉ tiêu tổng giá trị sản xuất, chi phí trung gian, thì cũng được tính chỉ tiêu tổng sản phẩm trong nước.

Về giá cả, khi tính chỉ tiêu tổng sản phẩm trong nước cũng áp dụng nội dung, nguyên tắc sử dụng giá cả và loại giá cả như tính chỉ tiêu tổng giá trị sản xuất, chi phí trung gian.

2. Hai phương pháp tính tổng sản phẩm quốc nội

a. Phương pháp tính theo luồng sản phẩm

Hàng năm dân cư của mỗi nước tiêu thụ rất nhiều loại hàng hóa và dịch vụ cuối cùng, như: gạo, thịt, cam, táo, xoài...; chăm sóc y tế, thương mại, du lịch v.v... Những hàng hóa và dịch vụ người tiêu dùng mua và sử dụng. Toàn bộ các khoản chi tiêu tính bằng tiền để mua các sản phẩm cuối cùng, sẽ có được toàn bộ GDP của nền kinh tế đơn giản hóa này.

Như vậy, trong nền kinh tế giản đơn, ta có thể dễ dàng tính được thu nhập hay sản phẩm quốc dân gồm tổng số hàng hóa cuối cùng cộng với dịch vụ.

Tổng sản phẩm quốc nội là tổng giá trị tính bằng tiền của

luồng sản phẩm cuối cùng mà một quốc gia tạo ra.

b. Phương pháp tính theo tiền thu nhập hoặc chi phí

Phương pháp thứ hai tương tự để tính GDP trong một nền kinh tế giản đơn. Các ngành kinh doanh thanh toán tiền công, tiền lãi, tiền thuê nhà và lợi nhuận. Đó là các khoản thu nhập từ các yếu tố sản xuất như đất đai, lao động, vốn và kỹ thuật dùng để sản xuất ra luồng sản phẩm.

Như vậy, tổng sản phẩm quốc nội cũng có nghĩa là tổng số tiền thu nhập về các yếu tố sản xuất (lương, tiền lãi cho vay, tiền thuê nhà và lợi nhuận), dùng làm chi phí để sản xuất ra những sản phẩm cuối cùng của xã hội.

Việc tính GDP bằng phương pháp luồng sản phẩm hay bằng phương pháp luồng thu nhập phải luôn luôn có kết quả giống hệt nhau. Vì đã gộp lợi nhuận vào cùng với tiền công, lãi tiền vay và tiền thuê nhà.

Tóm lại: GDP có thể đo bằng luồng sản phẩm cuối cùng, hay bằng tổng chi phí hoặc thu nhập của người tạo ra sản phẩm. Bảng 8-1 tóm tắt tổng hợp tài khoản của cả phần sản phẩm và phần thu nhập.

Bảng 8-1: Tóm tắt thu nhập và tài khoản quốc gia

Phương pháp tính theo sản phẩm	Phương pháp tính theo tiền thu
Thành phần của GDP	Tiền thu hoặc chi phí là nguồn GDP
Tiêu dùng (C)	Tiền công
Tổng đầu tư trong nước (I)	Lãi và các thu nhập từ tài sản khác
Chính phủ (G)	Thuế gián thu
Xuất khẩu ròng (NX)	Tiền mất giá
	Lợi nhuận
Bằng: Tổng sản phẩm quốc nội	Bằng: Tổng sản phẩm quốc nội

Bảng 8-2 với số liệu cụ thể về hai phương pháp tính GDP trong nền kinh tế quốc dân.

Bảng 8-2: Hai phương pháp tính GDP

(Đơn vị tính: Tỷ đồng hiện thời)

Phương pháp tính theo nguồn sản phẩm			Phương pháp tính theo nguồn tiền thu và chi phí		
1.Tiêu dùng cá nhân			1. Lương và phụ cấp khác cho người làm		1985
Chi tiêu		2156	2. Lãi ròng		257
Hàng lâu bền	280		3. Thu nhập thuê nhà của cá nhân		58
Hàng không lâu bền	802		4. Thuế gián thu đánh vào kinh doanh, điều chỉnh và chênh lệch thống kê		281
Dịch vụ	1074		5. Khấu hao		377
2. Tổng đầu tư tư nhân			6. Thu nhập của các xí nghiệp không liên kết (điều chỉnh)		122
Trong nước		472	7. Lợi nhuận trước thuế (điều chỉnh) của công ty		225
Ngoài nước (xk ròng)		-8	Lãi cổ phần	73	
Xuất khẩu	336		Lợi nhuận không phân phối	54	
Nhập khẩu	344		Thuế lợi nhuận của công ty	76	
3. Chính phủ mua hàng hóa và dịch vụ		685	Lợi nhuận báo cáo (chưa điều chỉnh)	203	
			Điều chỉnh theo đánh giá	22	
Tổng sản phẩm quốc nội (GDP)		3305	Tổng sản phẩm quốc nội (GDP)		3305

Chúng ta định nghĩa GDP là tổng sản lượng của tất cả hàng hóa và dịch vụ cuối cùng. Sản phẩm cuối cùng là những sản phẩm được sản xuất và bán để tiêu dùng hoặc đầu tư. GDP

không tính các hàng hóa - là những sản phẩm được sử dụng để sản xuất ra các hàng hóa khác. Vì thế GDP tính đến bánh mì mà lại không tính lúa mì, tính đến ô tô nhưng không tính đến thép. Chúng ta chỉ cần tính bánh mì và ô tô trong GDP nhưng tránh đưa vào lúa mì và bột nhào là những thứ dùng để sản xuất bánh mì, hay thép và kính là những thứ được dùng để sản xuất ô tô. Bánh mì và ô tô xuất hiện trong luồng sản phẩm, còn lúa mì và thép là các sản phẩm trung gian nên không xuất hiện với tư cách là sản phẩm cuối cùng trong GDP.

Cách tính GDP theo luồng sản phẩm sẽ tránh được việc tính cả sản phẩm trung gian. Khi sử dụng phương pháp tính theo luồng thu nhập, chúng ta cần thận trọng để đưa vào GDP giá trị gia tăng của các doanh nghiệp.

Giá trị gia tăng là lượng gia tăng trong giá trị của hàng hóa do kết quả của quá trình sản xuất.

Giá trị gia tăng được tính bằng cách lấy giá trị sản lượng của doanh nghiệp trừ đi chi phí cho hàng hóa đầu vào mà đã được dùng hết trong việc sản xuất ra sản lượng đó. Đó là khoản chênh lệch giữa các khoản bán ra của một doanh nghiệp với khoản mua vào về vật liệu và dịch vụ từ các doanh nghiệp khác. Việc áp dụng phương pháp giá trị gia tăng có khả năng tránh được tính trùng hai lần, nghĩa là loại trừ được chi phí trung gian trong các báo cáo thu nhập của những người nông dân, người chế biến nông sản và người bán những sản phẩm đó.

Phương pháp tính giá trị gia tăng thông qua bảng 8-3 và bảng 8-4 dưới đây:

Bảng 8-3: Tiền bánh, chi phí và giá trị gia tăng

Hàng hóa	Tiền bán (ngàn đồng) (1)	Chi phí nguyên vật liệu hoặc hàng hóa trung gian (ngàn đồng) (2)	Giá trị gia tăng (ngàn đồng) (3) = (1) - (2)
Thóc: 100 kg	100	30	70
Gạo: 70	140	100	40
Bánh	200	140	60
Người tiêu dùng	240	200	40
	680	470	210

Bảng 8-4 cho thấy chúng ta có thể tính GDP trong nền kinh tế đơn giản như sau:

Bảng 8-4: Tính toán GDP

Hàng hóa (1)	Người bán (2)	Người mua (3)	Giá trị giao dịch USD (4)	Giá trị gia tăng USD (5)	Chi tiêu vào hàng cuối cùng USD (6)	Thu nhập từ yếu tố sản xuất USD (7)
Thép	Sản xuất thép	Sản xuất máy móc	1000	1000	–	1000
Thép	Sản xuất thép	Sản xuất ô tô	3000	3000	–	3000
Máy móc	Sản xuất máy móc	Sản xuất ô tô	2000	1000	2000	1000
Vỏ xe	Sản xuất vỏ xe	Sản xuất ô tô	500	500	–	500
Ô tô	Sản xuất ô tô	Người tiêu dùng	5000	1500	5000	1500
Tổng giá trị giao dịch			11500			
Tổng sản phẩm quốc nội (GDP)				7000	7000	7000

Bảng 8-4 cho thấy tổng giá trị giao dịch của tất cả các giao

dịch đã xảy ra là 11.500 USD, nhưng khoản này cao hơn giá trị của hàng hóa mà nền kinh tế đã sản xuất ra trên thực tế. Ví dụ, khoản 3000 USD mà nhà sản xuất thép thu được nhờ bán thép cho nhà sản xuất ô tô đã được tính trong giá trị cuối cùng của sản phẩm ô tô. Đây đơn thuần là việc tính trùng, tức là tính khoản 3000 USD đến hai lần.

Cột (5) cho biết giá trị gia tăng tại từng công đoạn của quá trình sản xuất. Tính tổng cộng khoản này là 7000 USD, đây là con số chính xác về sản lượng ròng của nền kinh tế. Vì từng nhà sản xuất trả khoản thu nhập ròng tương ứng cho các hộ gia đình hoặc dưới dạng các khoản thanh toán trực tiếp cho yếu tố sản xuất hay gián tiếp là lợi nhuận, nên thu thập của các hộ gia đình cũng bằng 7000 USD trong cột cuối cùng của bảng này. Nếu chúng ta chỉ đơn thuần tính gộp các khoản thanh toán cho các hộ gia đình dưới dạng thu nhập và lợi nhuận thì cũng có được con số tương tự về sản lượng hay GDP của nền kinh tế.

Bảng 8-4 cũng cho thấy được đáp số tương tự nếu chúng ta tính khoản chi tiêu vào các hàng hóa và dịch vụ cuối cùng. Trong trường hợp này những người sử dụng cuối cùng là các hộ gia đình mua ô tô và nhà sản xuất ô tô mua máy móc dùng để chế tạo ô tô.

3. Các bộ phận cấu thành trong GDP

a. Tiêu dùng, đầu tư và tích lũy

Bảng 8-4 ở trên cho thấy tổng sản lượng và thu nhập của hộ gia đình đều là 7000 USD, nhưng hộ gia đình chỉ chi tiêu 5000 USD mua ô tô. Vậy họ làm gì với phần thu nhập còn lại? Và ai thực hiện khoản chi còn lại? Để giải quyết những vấn đề này chúng ta đề cập đến đầu tư và tích lũy.

Đầu tư là việc các nhà sản xuất kinh doanh mua sắm các

tư liệu lao động mới.

Tích lũy là phần thu nhập không được chi dùng để mua hàng hóa và dịch vụ.

Giả sử chúng ta dùng Y để chỉ giá trị của GDP và cũng là giá trị thu nhập của hộ gia đình. Nếu C là khoản chi tiêu cho tiêu dùng của hộ gia đình và S là tiết kiệm, ta có:

$$S = Y - C \text{ và } Y = C + S \quad (1)$$

Tương tự, vì Y của GDP có thể được tính là tổng các khoản chi tiêu cuối cùng vào hàng tiêu dùng C và khoản chi tiêu cuối cùng vào hàng đầu tư I.

$$Y = C + I \quad (2)$$

nên: $Y = C + S = C + I$

Do vậy: $S = I \quad (3)$

Đẳng thức (3) cho thấy tiết kiệm bằng đầu tư. Do vậy mọi khoản chi cho đầu tư của các nhà sản xuất được cân đối bằng một khoản thu nhập vào tay hộ gia đình vượt quá khoản chi cho tiêu dùng. Do tiết kiệm là phần dư của thu nhập so với tiêu dùng, nên đầu tư và tiết kiệm luôn luôn bằng nhau.

Trong nền kinh tế thị trường, các thể chế tài chính và các thị trường tài chính, các ngân hàng nhận các khoản tiết kiệm của hộ gia đình dưới dạng ký gửi và cung cấp các phương tiện cho các công ty. Thông qua thị trường chứng khoán các công ty huy động tiền bằng cách bán cổ phiếu mới cho các hộ gia đình, yếu tố này đóng vai trò then chốt trong việc chuyển tiền tiết kiệm của hộ gia đình cho các công ty muốn vay để đầu tư vào tư liệu lao động mới.

b. Chính phủ

Chính phủ có thu nhập thông qua thuế trực thu (Td) đánh

vào thu nhập (tiền lương, tiền thuê tài sản, lãi suất và lợi nhuận) và thuế gián thu hay thuế chi tiêu Te (VAT, thuế rượu bia, thuốc lá). Thuế thu để đáp ứng 2 loại chi tiêu.

Thứ nhất, chi tiêu của chính phủ mua hàng hóa và dịch vụ (G) gồm các khoản mua sắm các hàng hóa vật chất và dịch vụ của chính phủ. Nó bao gồm khoản chi trả tiền lương cho các công chức và quân nhân, mua sắm máy móc trang thiết bị và các chương trình đầu tư vào đường sá, bệnh viện, trường học v.v....

Thứ hai, chi tiêu tài trợ cho các khoản thanh toán chuyển nhượng hay trợ cấp (B), bao gồm tiền hưu trí, trợ cấp thất nghiệp, và trợ cấp cho các công ty quốc doanh bị thua lỗ. Các khoản chuyển giao thu nhập (thanh toán chuyển nhượng) là các khoản chi không đòi hỏi bằng việc cung cấp hàng hóa hoặc dịch vụ.

Các khoản chuyển giao thu nhập này không được tính vào thu nhập quốc dân lẫn sản lượng quốc dân. Chúng không được tính vào GDP. Vì ở đây không có khoản giá trị gia tăng hay sản lượng ròng tương ứng nào. Các khoản thuế và chuyển giao thu nhập chỉ là khoản phân phối lại thu nhập và khả năng chi tiêu hiện có từ những người bị đánh thuế sang những người được trợ cấp.

Ngược lại, khoản chi tiêu (G) vào hàng hóa và dịch vụ sản sinh ra phần sản lượng ròng, đưa đến khoản thu nhập yếu tố tương ứng trong các công ty cung cấp phần sản lượng này, do đó làm tăng mức chi tiêu của các hộ gia đình được nhận khoản thu nhập này. Vì vậy, khoản chi tiêu G của chính phủ vào hàng hóa và dịch vụ phải được tính vào GDP.

Việc hạch toán quốc gia là cung cấp một tập hợp những con số sản lượng quốc gia có tính nhất quán và logic. Thế nhưng, trong nền kinh tế, thuế tạo ra một khoảng cách giữa giá người

mua trả và giá người bán nhận. Do đó, chúng ta có thể tính sản lượng quốc gia theo giá thị trường gồm cả thuế gián thu đánh vào hàng hóa và dịch vụ, hoặc theo giá mà nhà sản xuất chấp nhận sau khi đã nộp thuế gián thu.

GDP theo giá thị trường đo lường sản lượng quốc nội gồm cả thuế gián thu đánh vào hàng hóa và dịch vụ.

GDP theo chi phí cho yếu tố sản xuất đo lường sản lượng quốc nội không kể thuế gián thu đánh vào hàng hóa và dịch vụ.

Vì vậy, GDP theo giá thị trường cao hơn GDP theo chi phí cho yếu tố sản xuất một khoản thu nhập từ thuế gián thu.

Bằng hạch toán quốc gia, khi chúng ta tính tiêu dùng C, đầu tư I và chi tiêu của chính phủ G vào hàng hóa và dịch vụ theo giá thị trường gồm cả thuế gián thu, phần giá trị gia tăng hay sản lượng ròng của nền kinh tế được tính bằng: C + I +G.

Do vậy:

$$\text{GDP theo giá thị trường} = C + I + G \qquad (4)$$

Nếu mức thuế gián thu cao hơn sẽ làm tăng giá hàng hóa và dịch vụ. Mặc dù giá trị sản lượng tăng khi tính theo giá thị trường, nhưng lượng sản phẩm vật chất không thay đổi. Do vậy, tốt hơn là sử dụng cách tính GDP theo chi phí cho yếu tố sản xuất.

$$\begin{matrix}\text{GDP theo chi phí} \\ \text{cho yếu tố sản xuất}\end{matrix} = C + I + G - Te \qquad (5)$$

Cách tính giá trị sản lượng quốc dân này độc lập với thuế gián thu. Mức thuế cao hơn làm tăng giá trị của (C + I + G) nhưng cũng dẫn đến sự gia tăng tương đương về Te, mà GDP theo chi phí cho yếu tố sản xuất không thay đổi.

Sử dụng ký hiệu Y để chỉ GDP theo chi phí cho yếu tố sản xuất. Vế phải của đẳng thức (5) hiện là số đo chi tiêu cuối cùng

của GDP và là số đo sản lượng ròng của GDP, đều tính theo chi phí cho các yếu tố sản xuất. Vế trái của đẳng thức (5) là số đo thu nhập của GDP theo chi phí cho yếu tố. Thông qua các khoản thanh toán cho yếu tố sản xuất và lợi nhuận, các doanh nghiệp chi trả cho các hộ gia đình đúng bằng giá sản lượng ròng được tính theo giá trừ đi thuế gián thu, mức giá các doanh nghiệp chấp nhận trên thực tế. Do vậy, các số đo sản lượng, chi tiêu và thu nhập của GDP theo chi phí cho yếu tố đều bằng nhau.

Đẳng thức (5) cho biết tại sao chúng ta không được tính thuế trực thu (Td) hay khoản chuyển giao trợ cấp B vào số đo thu nhập của GDP. Vì chúng không tương ứng với sản lượng thực chất. Đối với một tổng sản lượng và chi tiêu nhất định, thuế trực thu (Td) và trợ cấp chuyển giao (B) chỉ đơn thuần thay đổi cách thức phân chia tổng thu nhập giữa các hộ gia đình khác nhau. Chúng không tác động đến bản thân tổng thu nhập.

Thu nhập của hộ gia đình theo chi phí cho yếu tố sản xuất (Y) được bổ sung thêm bằng khoản trợ cấp (B) trừ thuế trực thu (Td). Chúng ta có khoản thu nhập được quyền chi tiêu của cá nhân.

Thu nhập được quyền chi tiêu cá nhân là thu nhập của hộ gia đình sau khi nộp thuế trực thu và nhận khoản thu nhập chuyển giao. Nó cho chúng ta biết khoản tiền có sẵn để hộ gia đình chi tiêu và tích lũy.

Do vậy khoản thu nhập được quyền chi tiêu của cá nhân = (Y + B - Td).

Như vậy, khoản tích lũy (S) khi có khu vực nhà nước sẽ là:

$$S = (Y + B - Td) - C \qquad (6)$$

Tiêu dùng (C) theo giá thị trường được bổ sung thêm bằng khoản bơm thêm vào chi tiêu cho đầu tư (I) và chi tiêu của Chính phủ (G). Từ (C + I + G) hay GDP theo giá thị trường phải trừ đi thuế gián thu (Te) để nhận lại (Y) hay GDP theo chi phí cho yếu tố sản xuất.

Đẳng thức (6) có nghĩa là GDP theo chi phí cho yếu tố sản xuất được tính theo công thức.

$$Y = C + S - B + Td$$

So công thức này với Y trong đẳng thức (5), ta thấy:

$$C + S - B + Td = Y = C + I + G - Te$$

Do những biểu thức này đồng nhất bằng nhau nên:

$$S + Td + Te = I + G + B \qquad (7a)$$

và $$S - I = G + B - Td - Te \qquad (7b)$$

Các đẳng thức (7a) và (7b) cho phép khẳng định rằng hệ thống hạch toán thu nhập quốc dân có đầy đủ ý nghĩa. Vế trái của đẳng thức (7a) cho biết tổng số rò rỉ hay khoản rút ra từ dòng luân chuyển thu nhập. Tiền rò rỉ ra qua tiết kiệm và thuế của các hộ gia đình nộp cho chính phủ. Vế phải của đẳng thức (7a) cho biết những khoản bơm vào vòng luân chuyển. Khoản chi tiêu cho đầu tư của các doanh nghiệp và chi tiêu của chính phủ vào hàng hóa, dịch vụ và trợ cấp chuyển giao đưa tiền trở lại hệ thống này. Tổng số rút ra phải bằng tổng số bơm vào.

Đẳng thức (7b) đề cập vấn đề này một cách khác. Gộp cả các doanh nghiệp và hộ gia đình với nhau, số rút ra ròng từ vòng chu chuyển S - I (thặng dư tài chính của khu vực tư nhân). Toàn bộ khu vực tư nhân có thể có thặng dư chỉ khi nhà nước có thâm hụt và ngược lại.

c. Xuất khẩu và nhập khẩu

Các bộ phận chính của GDP trình bày ở trên mới chỉ xét một nền kinh tế khép kín không giao dịch với thế giới bên ngoài. Một nền kinh tế mở cửa có quan hệ với các nước khác, tham gia vào xuất nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ.

Hàng xuất khẩu (X) là những hàng hóa được sản xuất trong nước nhưng được bán ra ngoài. Hàng nhập khẩu (Z) là những hàng hóa được sản xuất ở nước ngoài nhưng được mua để sử dụng trong nền kinh tế nội địa. Khoản chênh lệch giữa xuất khẩu và nhập khẩu là xuất khẩu ròng (NX).

Các hộ gia đình, các công ty và chính phủ có thể mua hàng nhập khẩu Z gồm nguyên liệu hay hàng tiêu dùng không nằm trong sản lượng nội địa và không tạo ra khoản thu nhập từ yếu tố sản xuất nội địa. Những hàng hóa này không thuộc con số sản lượng của GDP mà chỉ đề cập tới giá trị gia tăng do những nhà sản xuất trong nước tạo nên. Vì vậy, hàng nhập khẩu không có trong khoản chi tiêu cuối cùng.

Do đó, trong một nền kinh tế mở cửa, chúng ta có thể nhận thấy sự hiện diện của ngoại thương qua việc tính GDP theo chi phí cho yếu tố sản xuất như sau:

$$\begin{aligned} GDP &= C + I + X - Z - Te \\ &= C + I + G + NX - Te \end{aligned} \qquad (8)$$

và đây là biểu thức tính GDP một cách toàn diện.

Thế nhưng còn những khoản rò rỉ và những khoản được bơm vào dòng luân chuyển thì sao? Nhập khẩu biểu thị một khoản tiền chảy ra từ dòng luân chuyển nhưng xuất khẩu lại là một khoản tiền được bơm vào vòng này. Kết hợp đẳng thức (8) với đẳng thức (6) ta có:

$$S + (Td + Te - B) + Z = I + G + X \qquad (9a)$$

và $S - I = (G + B - Te - Td) + NX$ (9b)

Đẳng thức (9a) chỉ ra tổng số rò rỉ phải tiếp tục bằng tổng số bơm vào. Nhập khẩu là một nguồn rò rỉ thêm tiền ra và xuất khẩu là một nguồn bơm thêm tiền vào dòng luân chuyển.

Đẳng thức (9b) mở rộng đẳng thức (7b) cho một nền kinh tế mở cửa. Khoản thặng dư của khu vực tư nhân S - I là một khoản rò rỉ ra từ dòng luân chuyển các khoản thanh toán. Nó phải được cân đối bằng một khoản bơm vào như vậy. Khoản bơm vào này có thể bị bắt nguồn từ thâm hụt của Chính phủ (G + B - Te - Td) hay từ khoản xuất khẩu ròng (NX), tức là khoản dôi ra giữa thu nhập xuất khẩu và chi tiêu nhập khẩu. Khoản thặng dư thương mại của chúng ta là khoản thâm hụt thương mại của nước ngoài. Đẳng thức (9b) chỉ ra khoản thặng dư của khu vực tư nhân phải được cân đối bằng khoản thâm hụt ngân sách của Chính phủ cộng với khoản thâm hụt thương mại của người nước ngoài.

4. GDP danh nghĩa và GDP thực tế

GDP danh nghĩa là giá trị của tổng sản phẩm quốc nội theo giá cả đương thời khi những hàng hóa và dịch vụ được sản xuất ra.

Nếu trong một vài năm liên tiếp, nền kinh tế sản xuất ra cùng khối lượng sản phẩm vật chất, nhưng giá cả tất cả các hàng hóa và dịch vụ tăng 10% trong năm thứ 2, thì GNP danh nghĩa của năm thứ hai sẽ cao hơn năm thứ nhất 10%. Nên rất dễ sai lầm nếu ta đánh giá hoạt động của nền kinh tế chỉ nhìn vào GDP danh nghĩa.

GDP thực tế là giá trị của tổng sản phẩm quốc nội tính theo các giá cả không thay đổi.

GDP theo giá cố định, điều chỉnh theo lạm phát bằng cách

tính GDP trong những năm khác nhau ở mức giá đang phổ biến tại một thời điểm cụ thể theo lịch gọi là năm gốc.

Để chuyển GDP danh nghĩa sang GDP thực tế chúng ta dùng một chỉ số phản ánh điều gì đang xảy ra với giá cả của tất cả các hàng hóa và dịch vụ. Chỉ số này được gọi là chỉ số khấu hao lạm phát tính theo GDP.

Chỉ số khấu hao lạm phát tính theo GDP là tỷ số giữa GDP danh nghĩa với GDP thực tế. Nghĩa là:

$$\text{Chỉ số khấu hao lạm phát} = \frac{\text{GDP danh nghĩa}}{\text{GDP thực tế}} \times 100$$

Vì vậy:

$$\text{GDP thực tế} = \frac{\text{GDP danh nghĩa}}{\text{Khấu hao lạm phát tính theo GDP}}$$

Bảng 8-5 và bảng 8-6 biểu thị chỉ số khấu hao lạm phát tính theo GDP và cung cấp một bức tranh chính xác về sự thay đổi tổng sản lượng hàng hóa mà toàn bộ nền kinh tế sản xuất ra.

Bảng 8-5. GDP danh nghĩa và thực tế

Hàng hóa	Sản lượng		Giá cả (ngàn đồng/đơn vị)		Giá trị sản lượng (ngàn đồng hiện hành)		Giá trị sản lượng (ngàn đồng 1975)	
	1975	1990	1975	1990	1975	1990	1975	1990
Cam	100	150	2	4	200	600	200	300
Thịt heo	100	140	4	6	400	840	400	560
					600	1440	600	860
					GDP danh nghĩa		GDP thực tế	

Bảng 8-5 trên trình bày một ví dụ giả thiết đơn giản về toàn bộ nền kinh tế. GDP danh nghĩa và thực tế trùng với nhau

trong năm gốc 1975. Tỷ số giữa chúng là một và giá trị của chỉ số là 100. Trong năm 1990 tỷ số giữa GDP danh nghĩa và thực tế là 1,674 (1440/860) và giá trị của chỉ số là 167,4. Theo chỉ số khấu hao lạm phát tính theo GDP, giá cả của nền kinh tế nói chung đã tăng từ 100 lên 167,4, tức là tăng 67,4% từ năm 1975 đến năm 1990. Bảng 8-5 cho chúng ta thấy rằng giá của cam đã tăng 100% trong thời kỳ đó trong khi giá thịt heo chỉ tăng 50%. Do đó, mức tăng 67,4% trong chỉ số khấu hao lạm phát tính theo GDP cung cấp cho chúng ta một bức tranh hợp lý về điều gì đang xảy ra đối với tất cả những loại giá cả khác nhau trong nền kinh tế.

Bảng 8-6. GDP danh nghĩa và thực tế

	1980	1985	1990
GDP theo chi phí cho yếu tố sản xuất (tỷ USD theo giá hiện hành)	199,0	277,9	354,3
Chỉ số khấu hao lạm phát tính theo GDP (1980 = 100)	100,0	131,4	151,5
GDP thực tế theo chi phí cho yếu tố sản xuất (tỷ USD theo giá năm 1980)	199,0	211,9	233,9

Bảng 2-6 trình bày một số số liệu của một nền kinh tế trong một thập niên qua. Theo giá năm 1980, GDP thực tế chỉ tăng từ 199 tỷ USD năm 1980 lên 233,9 tỷ USD năm 1990. Do đó, chúng ta thấy được tầm quan trọng của việc phân biệt giữa GDP danh nghĩa và GDP thực tế.

5. GDP thực tế tính theo đầu người

GDP thực tế cho ta một cách tính toán đơn giản sản lượng vật chất của một nền kinh tế. Và mức tăng phần trăm hàng năm về GDP thực tế cho ta một chỉ số về tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế nói chung ở từng nước. Thế nhưng, chúng ta cần phải quan tâm đến một vấn đề là mức sống của mỗi cá

nhân ở từng nước. Để giải đáp câu hỏi này, chúng ta cần xem xét GDP thực tế tính theo đầu người.

GDP thực tế tính theo đầu người là thước đo bình quân đầu người xét theo số lượng các hàng hóa và dịch vụ mà mỗi người dân có thể mua được.

$$\text{GDP thực tế bình quân đầu người} = \frac{\text{GDP thực tế}}{\text{Số dân}}$$

Đối với mỗi mức GDP thực tế nhất định, số dân càng lớn thì lượng hàng hóa và dịch vụ cung cấp cho từng cá nhân càng nhỏ. Do đó, nếu chúng ta muốn có một số đo đơn giản về mức sống của mỗi cá nhân trong một nước cụ thể, chúng ta cần xem xét GDP thực tế trên đầu người được điều chỉnh theo sự tăng trưởng dân số, không nên xem xét tổng GDP thực tế.

Thậm chí GDP thực tế trên đầu người cũng chỉ là một chỉ số sơ lược. Bởi vì:

- GDP bình quân đầu người tính theo đô la Mỹ phóng đại quá mức sự khác biệt về phúc lợi kinh tế giữa các nước nghèo và giàu, cho dù sự khác biệt này trên thực tế là rất lớn.

- Các số liệu về GDP là dựa trên giá cả thị trường về hàng hóa và dịch vụ được sản xuất ra. Giá cả mà tại đó cùng một vật dụng đã được bán ra ở hai nước. Như vậy, giá cả thị trường được dùng để tính GDP thì giá trị bình quân đầu người của những hàng hóa và dịch vụ sẽ khác nhau rất nhiều.

III. TỔNG SẢN PHẨM QUỐC DÂN (GNP)

1. Tổng sản phẩm quốc dân là gì?

Việc tính GDP cho chúng ta thấy tất cả các yếu tố sản xuất thuộc sở hữu ở trong nước. Đó là toàn bộ sản lượng nội địa ròng thuộc các hộ gia đình trong nước dưới dạng các khoản thu nhập

từ yếu tố sản xuất. Nhưng thực tế không nhất thiết là như vậy. Hạch toán quốc gia phải giải quyết hai vấn đề cuối cùng là:

Thứ nhất, một phần lợi nhuận thu được do đầu tư ở nước ngoài chuyển về nước để các hộ gia đình chi tiêu hay tích lũy.

Thứ hai, khi các công nhân nhập cư gửi một phần tiền lương của họ về nhà để hỗ trợ người thân.

Do hầu hết các khoản thu nhập chu chuyển giữa các nước không phải là thu nhập từ lao động mà là thu nhập từ lãi tiền gửi, lãi cổ phần, lợi nhuận và tiền cho thuê, chúng được ghi vào hạch toán quốc gia như là sự chu chuyển của nguồn thu nhập tài sản giữa các nước.

Khi có một luồng chu chuyển ròng thu nhập tài sản giữa trong nước và thế giới bên ngoài, các con số sản lượng và chi tiêu của GDP sẽ không còn ngang bằng với tổng thu nhập yếu tố mà các công dân một nước kiếm được. Vì vậy, chúng ta phải sử dụng thuật ngữ tổng sản phẩm quốc dân (GNP) để tính GDP đã được điều chỉnh theo khoản thu nhập tài sản ròng từ nước ngoài.

GNP đo lường tổng thu nhập do công dân một nước kiếm được bất kể dịch vụ yếu tố của họ được cung cấp ở nước nào. Vì vậy:

GNP là tổng giá trị của tất cả các hàng hóa và dịch vụ được sản xuất ra và đem bán trên thị trường trong một thời gian nhất định (thường là một năm) của một nền kinh tế.

Tổng sản phẩm quốc dân là con số đạt được khi dùng thước đo tiền tệ để tính giá trị các hàng hóa và dịch vụ khác nhau mà xã hội sản xuất ra được. Đó là sự kết hợp giữa đất đai, lao động, vốn và kỹ thuật của mình. Nó bằng tổng số giá trị tính bằng tiền của tất cả các hàng hóa tiêu dùng, hàng đầu tư cùng với các khoản chi tiêu của chính phủ.

Chỉ tiêu GNP là tổng giá trị thị trường của tất cả hàng hóa và dịch vụ do một quốc gia sản xuất ra trong khoảng thời gian nhất định. Chỉ có những hàng hóa và dịch vụ cuối cùng mới được tính đến trong quá trình tính GNP.

GNP bao gồm: (GDP + các khoản thu được do đầu tư ở nước ngoài + các khoản tiền gửi của công nhân từ nước ngoài về) – Phần giá trị sản phẩm mà nền kinh tế trả cho người nước ngoài dưới hình thức lợi nhuận và lợi tức do họ đã đầu tư vào nền kinh tế của chúng ta.

Như vậy, GNP đo lường giá trị của sản phẩm mà dân cư của một nước thu được. Còn GDP đo lường phần sản lượng được sản xuất ra bởi dân cư của một nước, dù là kiều bào hay người nước ngoài và không cần quan tâm tới việc giá trị sản lượng đã được chuyển giao cho người nước ngoài.

Sự khác biệt giữa GNP và GDP là có ý nghĩa ở các nước. Nước nào có khoản tiền gửi về nước của các công nhân đang sống ở nước ngoài khá lớn, còn các khoản chuyển cho người nước ngoài về lợi nhuận và lợi tức nhỏ hơn nhiều thì GNP > GDP. Ngược lại, nước nào có khoản đầu tư nước ngoài và chuyển giao lợi nhuận, lợi tức khá lớn thì GDP > GNP.

Thế nhưng, các khoản thu được do đầu tư ở nước ngoài và các khoản tiền gửi của công nhân từ nước ngoài về trở thành thu nhập của hộ gia đình để chi tiêu và tích lũy. Như vậy, công thức hoàn chỉnh của GNP cũng sẽ là:

GNP = Tiêu thụ (C) + Đầu tư trong nước (I) + Xuất khẩu (X) – Nhập khẩu (Z) + Chi tiêu của chính phủ (G).

$$= C + I + X - Z + G$$

$$= C + I + NX + G$$

(NX (xuất khẩu ròng) = X – Z)

Tóm lại: Tổng sản phẩm quốc dân được dùng để đo lường kết quả hoạt động của một nền kinh tế. Vì:

- Nó cho ta ít nhất là một số đo xấp xỉ về những thay đổi trong số lượng hàng hóa và dịch vụ dành cho mỗi người hoặc mỗi gia đình trong nền kinh tế.

- Chỉ tiêu này dùng để so sánh kết quả hoạt động của một nền kinh tế tại những thời điểm khác nhau. Thế nhưng, khi tính toán phải xét tới những thay đổi về dân số của đất nước.

Để phục vụ cho mục đích so sánh kết quả hoạt động của nền kinh tế của một nước theo thời gian, thì tổng sản phẩm quốc dân cần phải biểu thị bằng chỉ tiêu bình quân đầu người. Tức là, đem chia tổng sản phẩm cho số dân.

Làm thế nào để chúng ta có thể đo lường được trong một năm nền kinh tế sản xuất ra được bao nhiêu? Để tính gộp hàng hóa và dịch vụ do nền kinh tế sản xuất ra, chúng ta có một đơn vị đo lường, đó là; tiền tệ, là giá cả mà những người mua cuối cùng (như các cá nhân, hộ gia đình, doanh nghiệp, chính phủ hoặc người nước ngoài) phải trả cho mỗi hàng hóa và dịch vụ được sản xuất ra trong nền kinh tế. Giá cả của một hàng hóa hay một dịch vụ cụ thể là do các lực lượng thị trường hoặc các cơ quan của chính phủ quy định.

Tổng sản phẩm quốc dân là thước đo về thành tựu của một nền kinh tế. Nó cho ta biết một điều gì đó, nhưng nó không nói lên được mọi điều mà chúng ta cần biết. GNP là một chỉ tiêu tổng hợp duy nhất nên không tránh khỏi một phạm vi sai lệch và tùy tiện. Vì một bộ phận cực kỳ khó đo lường là sản phẩm của nông hộ gia đình được tiêu dùng bởi chính các gia đình sản xuất ra, nhưng thường chiếm một tỷ trọng lớn trong GNP, hay sự đóng góp vào GNP của hàng ngàn người sản xuất nhỏ cá thể về hàng hóa và dịch vụ không được đem ra mua bán.

2. Từ GNP đến thu nhập quốc dân (NNP)

Tổng sản phẩm quốc dân (GNP) được xác định bằng tổng số sản phẩm cuối cùng gồm hàng hóa cho tiêu dùng cộng với tổng đầu tư và khoản mua của chính phủ. Thế nhưng, trong nền kinh tế một phần của tổng sản lượng quốc dân phải được sử dụng chỉ để thay thế vốn (tư liệu lao động) hiện có, phần này không còn để tiêu dùng, dùng để đầu tư bổ sung cho quỹ vốn đã hao mòn trong quá trình sản xuất. Đó chính là khấu hao.

Khấu hao hay tiêu dùng vốn đo lường tỷ lệ suy giảm giá trị của quỹ vốn tư liệu lao động hiện có cho từng giai đoạn do hao mòn, cũ kỹ và lỗi thời.

Khấu hao là một khái niệm động cho chúng ta biết quỹ vốn (tư liệu lao động) thực tế đang được dùng hao đi bao nhiêu trong từng thời kỳ. Khấu hao là một khoản chi phí kinh tế bởi vì nó đo lường các nguồn lực được dùng hao đi trong quá trình sản xuất. Vì vậy, sản lượng ròng của nền kinh tế sẽ bị giảm đi.

Do đó, GNP trừ đi khấu hao để có được sản phẩm quốc dân ròng (NNP) hay thu nhập quốc dân.

Thu nhập quốc dân (NNP) là sản phẩm quốc dân ròng của nền kinh tế. Nó được tính bằng cách lấy GNP theo chi phí cho yếu tố sản xuất trừ đi khấu hao.

Thu nhập quốc dân tính khối lượng tiền mà nền kinh tế có sẵn để chi tiêu cho hàng hóa và dịch vụ sau khi trừ ra một khoản tiền trả đủ duy trì quỹ vốn của nó bằng cách tính khấu hao.

BÀI TẬP

1. Bảng dưới đây cho thấy các khoản bán ra cuối cùng và mua vào các hàng hóa trung gian của các công ty có liên quan đến việc sản xuất ô tô:

Đơn vị tính: triệu đồng

	Khoản bán ra cuối cùng	Khoản mua vào các hàng hóa trung gian
Công ty sản xuất ô tô	1000	270
Công ty sản xuất kính chắn gió	100	12
Công ty sản xuất vỏ xe	93	30
Công ty sản xuất radiô ô tô	30	5
Công ty sản xuất thép	47	0

Hãy tính phần đóng góp của công ty sản xuất ô tô vào GDP là bao nhiêu?

2. Giả sử GDP = 200.000 tỷ đồng, C = 170.000 tỷ đồng, G = 5000 tỷ đồng và NX = 4000 tỷ đồng, xuất khẩu là 35000 tỷ đồng, khấu hao là 13000 tỷ đồng. Hãy cho biết:

a) Đầu tư là bao nhiêu?

b) Nhập khẩu là bao nhiêu?

c) Thu nhập quốc dân là bao nhiêu?

3. Hãy xem xét một nền kinh tế với những số liệu dưới đây:

Đơn vị tính: tỷ đồng

	GDP danh nghĩa	Chỉ số khấu hao lạm phát
1995	200.000	100
1996	240.000	113

a) GDP năm 1996 là bao nhiêu theo giá cố định (1995)?

b) Tỉ lệ tăng trưởng của GDP thực tế năm 1996 là bao nhiêu?

c) Tỉ lệ lạm phát là bao nhiêu?

4. Nếu mức GDP danh nghĩa (Y) là 600.000 tỷ đồng và mức GDP thực tế (Q) là 450.000 tỷ đồng. Chỉ số khấu hao lạm phát là bao nhiêu?

5. Nếu chỉ số khấu hao lạm phát của GDP trong năm thứ nhất là 1,2 và trong năm thứ hai là 1,26 thì mức lạm phát (P) trong năm thứ hai là bao nhiêu?

6. Giả sử GNP theo giá thị trường là: 300.000 tỷ đồng, khấu hao là 30.000 tỷ đồng và thuế gián thu là 20.000 tỷ đồng. Không có khoản trợ cấp nào. Hãy cho biết:

a) Thu nhập quốc dân theo chi phí cho yếu tố sản xuất là bao nhiêu?

b) Tại sao phải tính thuế gián thu?

CHƯƠNG IX

TIỀN TỆ VÀ HOẠT ĐỘNG NGÂN HÀNG

Ở các chương trên, kinh tế vĩ mô đã đề cập đến quá trình quyết định sản lượng.

Thế nhưng một trong những vai trò trung tâm đó là tiền tệ. Về một phương diện nào đó, tiền tệ là một công cụ mạnh mẽ nhất và có ích nhất trong tay các nhà vạch chính sách kinh tế vĩ mô.

Tiền tác động vào kinh tế một cách gián tiếp hơn. Khối lượng tiền cung cấp tăng lên, không bị tiêu đi, bởi vì nó làm thủng một lỗ trong túi người tiêu dùng. Nhưng vì sự thay đổi một lượng tiền cung cấp dẫn đến biến động về lãi suất và điều kiện tín dụng, do đó làm thay đổi nhiều thành phần chi tiêu (chi tiêu về nhà cửa, kinh doanh xuất khẩu ròng v.v...). Nó tác động vào chi tiêu sản lượng thông qua ảnh hưởng của lãi suất hơn là thông qua ảnh hưởng của thu nhập.

I. TIỀN TỆ VÀ MỨC CẦU TIỀN TỆ

1) Sự tiến triển của tiền tệ

Trong thời đại cổ sơ khi loài người bắt đầu có sản xuất hàng hóa, các sản phẩm được trao đổi trực tiếp cho nhau. Bản

chất của trao đổi hiện vật, đổi hàng lấy hàng chứ không phải là vật trung gian trao đổi được mọi người chấp nhận, tức là tiền.

Trao đổi hiện vật rõ ràng là bất tiện, nhưng nó là một bước tiến lớn ra khỏi tình trạng tự cung, tự cấp, trong đó mỗi người phải là một người biết mọi nghề, nhưng không tinh thông nghề nào. Tuy nhiên trao đổi hiện vật theo cách đơn giản diễn ra trong những điều kiện hết sức bất lợi. Không thể nghĩ đến phân công lao động sâu sắc nếu như không thực hiện một sự cải tiến cơ bản là sử dụng tiền tệ

Xã hội phát triển có sự buôn bán rộng rãi để vượt qua được các cản trở quá lớn của hình thức trao đổi hiện vật, nên việc sử dụng một vật trung gian làm phương tiện trao đổi được mọi người chấp nhận: đó là tiền tệ, tiền tệ đã xuất hiện để đảm bảo cho người nông dân mua quần của người thợ may, người thợ may có thể mua giày của người thợ đóng giày, và người thợ đóng giày có thể mua da thú của người nông dân.

Trong lịch sử, rất nhiều hàng hóa đã được sử dụng, lúc này, hay lúc khác làm phương tiện trao đổi: gia súc, thuốc lá sợi, dầu, đồng, sắt, vàng, bạc, kim cương...

Đến khoảng thế kỷ thứ 19, tiền tệ hàng hóa hầu như chỉ hạn chế trong phạm vi kim loại. Bạc bóng bẩy nhưng dễ bị xỉn. Tỷ trọng cao của vàng làm cho việc phát hiện vàng giả, vàng pha trộn trở nên dễ dàng. Nhưng qua phần lớn thời gian lịch sử giá trị quý hiếm của vàng lớn đến mức cần phải có những đồng xu vàng nhỏ quá mức để tiến hành những việc mua hàng bình thường. Vì vậy thời đại tiền bằng hàng hóa, kể cả bằng vàng đã nhường chỗ cho thời đại tiền giấy. Bản chất của tiền tệ ngày nay đã được phơi bày rõ ràng. Người ta muốn có tiền tệ, với danh nghĩa là tiền, chứ không phải là hàng hóa, không phải vì bản thân nó mà vì những thứ mà dùng nó sẽ mua được.

Người ta không muốn sử dụng tiền một cách trực tiếp, mà lại sử dụng tiền bằng cách tống khứ nó đi, thậm chí khi ta sử dụng tiền bằng cách giữ nó, thì giá trị của nó ở chỗ người ta có thể tiêu dùng nó sau này.

Tiền tệ là một quy ước xã hội nhân tạo. Điều này dẫn đến một nghịch lý: Tiền được chấp nhận bởi vì nó được chấp nhận.

Việc sử dụng tiền giấy đã trở thành phổ biến bởi vì nó tiện lợi khi dùng làm phương tiện trao đổi. Tiền giấy dễ mang theo người và dễ cất giữ. Bằng cách in không nhiều hơn hay ít hơn trên mặt đồng tiền. Một khối lượng giá trị lớn hay nhỏ có thể được thể hiện trên một phương tiện nhỏ nhẹ, dễ vận chuyển. Bằng việc dùng những dấu phẩy thập phân, tiền có thể được chia nhỏ theo ý muốn. Bằng cách khắc chạm cẩn thận, giá trị của tiền có thể được bảo vệ chống việc làm tiền giả. Việc tư nhân không thể tạo ra tiền theo ý muốn giữ cho nó khan hiếm.

Với sự hạn chế này trong việc cung cấp, các thứ tiền tệ hiện đại có giá trị. Nó có thể dùng để mua hàng, không lệ thuộc vào vàng bạc hay sự hỗ trợ của chính phủ. Công chúng cũng không biết mà cũng không quan tâm đến vấn đề tiền của họ ở dưới hình thức những tờ chứng nhận giấy bạc. Chừng nào mà mỗi hình thức tiền tệ có thể chuyển đổi thành bất kỳ hình thức nào khác nhau theo những điều kiện đã định sẵn, thì loại tiền tốt nhất và loại tiền xấu nhất cũng như nhau.

Ngày nay là thời đại của tiền Ngân hàng, những tờ séc được trích trong một khoản tiền gửi một ngân hàng hoặc một thể chế tài chính khác. Thẻ tín dụng và séc du lịch có thể được dùng ở nhiều cửa hàng, một số người dự kiến sẽ có ngày tất cả chúng ta đều có một thẻ ghi nợ cá nhân không thể làm giả được ghi vào một máy tính trung tâm và chúng ta hầu hết sẽ tiến hành các việc giao dịch bằng thẻ đó. Nhưng sự biến đổi nhanh chóng trong các loại tiền tệ khác nhau đã đặt ra những vấn đề

nghiêm trọng cho các ngân hàng trung ương muốn tính toán và khống chế mức cung tiền tệ.

Các loại tiền khác nhau đang được sử dụng, các tổng thể tiền tệ chính hiện nay được biểu thị bằng những ký hiệu M1, M2, v.v... chúng chuyển động từ tuần này qua tuần khác.

Tiền giao dịch (M_1)

Biện pháp đo lường quan trọng nhất và được theo dõi chặt chẽ nhất là cách tính M_1, bao gồm các khoản tiền thực tế được dùng cho giao dịch để mua bán đồ vật. M_1 bao gồm những thứ như tiền kim khí và tiền giấy ở ngoài các nhà Ngân hàng cùng những tài khoản bằng séc. M_1 cũng giữ vai trò trung tâm bởi vì nó là chỉ số quan trọng nhất của chính sách tiền tệ.

Ngày nay, toàn bộ tiền giấy và tiền kim khí của nhiều nước chủ yếu là tiền "do chính phủ lưu hành". Nó là tiền bởi vì chính phủ quy định bằng sắc lệnh rằng nó là tiền (tức là chính phủ tuyên bố tiền đó phải được chấp nhận để thanh toán tất cả các khoản nợ công và tư) và bởi vì tất cả chúng ta đều chấp nhận nó. Sự bảo trợ tiền bằng vàng, bạc ngày nay không có ý nghĩa thực tế gì.

Trong những năm gần đây, nhiều người đã kêu gọi quay lại chế độ bản vị vàng, hoặc thậm chí tiền có vàng bảo trợ. Bởi vì họ biết rằng những hành vi của chính phủ ngày nay có thể tác động mạnh mẽ đến giá trị của tiền tệ và họ tin chắc rằng không thể tin là chính phủ sẽ không lạm dụng quyền đó. Vì vậy họ ủng hộ việc tước bỏ quyền lực của quốc hội, của cơ quan hành pháp và của Ngân hàng trung ương trong những vấn đề tiền tệ.

Hạn chế mức cung tiền tệ là điều cần thiết để tiền có giá trị. Nếu như số lượng tiền giấy nhiều không giới hạn đến mức nó thực tế trở thành một món hàng tự do thì người ta sẽ có

nhiều tiền để tiêu đến mức làm cho mọi giá cả, tiền lương và thu nhập tăng lên rất cao. Vì lý do đó, quyền kiểm soát mức cung tiền tệ được dành riêng cho chính phủ.

Tiền kim khí và tiền giấy (tổng cộng lại được gọi chung 'à tiền) cộng lại bằng khoảng 1/4 M_1 hoặc tổng số tiền dùng cho giao dịch.

Thành phần thứ ba của tiền giao dịch là tài khoản séc hoặc tiền qua ngân hàng. Đó là những khoản tiền ký gửi tại các ngân hàng và các thể chế tài chính khác mà người gửi có thể viết séc để rút tiền ra, các khoản tiền này theo danh từ kỹ thuật được gọi là "các khoản ký gửi, có thể rút theo yêu cầu" và "các khoản ký gửi khác rút bằng séc".

Tiền ký gửi cũng giống như bất cứ phương tiện trao đổi nào khác. Có thể được chi trả theo yêu cầu, nó được sử dụng như tiền theo cách sử dụng tờ giấy bạc 1.000 USD nghĩa là: cả tiền gửi ngân hàng và tiền giấy đều có thể được sử dụng để mua hàng, hoặc biến thành tiền mặt theo những điều kiện đã quy định, đổi 1 USD lấy 1 USD. Vì nó có các tính chất chủ yếu của tiền tệ và tài khoản séc ký gửi trong Ngân hàng phải được tính là tiền giao dịch, là một bộ phận của M_1. Trên thực tế đúng là như vậy.

Bảng 9-1 cho thấy tầm quan trọng về số lượng của các thành phần khác nhau của tiền giao dịch M_1.

Bảng 9-1. Cấu tạo của M_1 và các tổng mức của tiền tệ khác

(tính bằng tỉ đồng)

Loại tiền	1959	1971	1984
Tiền mặt (ngoài các Ngân hàng)	29,0	52,6	154,2
Tiền ký gửi có thể rút theo yêu cầu (không kể tiền ký gửi của chính phủ và số tiền gửi của nước ngoài)	111,6	176,8	248,3
Tài khoản NOW và các loại tiền gửi của nước ngoài	0,4	1,3	143,7
Tổng số tiền giao dịch (M1)	141,0	230,7	546,2
Tiền tiết kiệm và gửi ngắn hạn (bao gồm cả quỹ thị trường tiền tệ)	156,8	482,0	1725,4
Tiền rộng (M2)	297,8	712,7	2271,6
Tổng số tín dụng (D)	692,2	1569,9	5589,6

Hai khái niệm về cung cấp tiền tệ được sử dụng rộng rãi là (M_1) (tiền giao dịch) và (M_2) (broad money). M_1 bao gồm tiền mặt và các tài khoản ngân hàng bằng séc. M_2 bổ sung thêm vào các loại "chuẩn tệ" như tiền tiết kiệm và tiền gửi có thời hạn. Một số nhà kinh tế còn xét đến một tổng mức lớn khác được gọi là tín dụng (D). Thước đo của tiền tệ và tín dụng là những chỉ số quan trọng về chính sách và tình trạng của nền kinh tế.

Tiền rộng (M_2)

Mặc dù M_1 là số liệu về tiền tệ được theo dõi chặt chẽ nhất. Nhưng nhiều loại tiền tệ khác thỉnh thoảng cũng thu hút sự chú ý. Loại hình quan trọng nhất là tiền rộng gọi là (M_2)

(đôi lúc còn gọi là: "tiền tệ tài sản" hay "chuẩn tệ") M_2 bao gồm cả M_1 và một số tài sản là tiền thay thế rất gần gũi với tiền chuyển dịch.

Chẳng hạn một khoản tiền 10.000 USD gửi trong một tài khoản tiết kiệm nằm trong thể chế tiết kiệm ở địa phương người gửi một khoản 5.000 USD trong "Quỹ hỗ tương ở thị trường tiền tệ" do những người môi giới việc mua bán cổ phần chứng khoán của người đó quản lý, một khoản tiền gửi 6.500 USD trong "tài khoản ký gửi ở thị trường tiền tệ" do một ngân hàng thương mại quản lý. Vì sao những loại này lại không phải là tiền giao dịch? Bởi vì không thể sử dụng chúng như một phương tiện trao đổi không hạn chế để tiến hành những việc mua bán nhỏ và lớn. Tuy nhiên chúng là "chuẩn tệ" bởi vì có thể biến chúng thành tiền mặt trong một thời gian ngắn.

Tín dụng

Một khái niệm cực kỳ rộng rãi về tổng số tín dụng (D) sẽ là chỉ số tốt nhất dùng cho chính sách tiền tệ. Tổng số tín dụng hoàn toàn trái ngược với tiền tệ giao dịch hoặc tiền tệ theo nghĩa hẹp. Nó bao gồm toàn bộ các loại công cụ tài chính - tiền chuẩn tệ, công trái, văn tự cầm cố, v.v...

Bảng 9-1 cho thấy mức độ cấu tạo của M_2 và tổng số tín dụng (hoặc nợ (D) cùng với mức độ cấu tạo của M_1, cần chú ý rằng M_2 và D lớn gấp nhiều lần tiền giao dịch.

Các tài sản đem lại là tiền lời hoặc lãi suất. Lãi suất là tiền thu được qua việc cho vay tiền (tính bằng tiền đối với mỗi đơn vị tiền tệ cho vay trong một năm). Để so sánh ta hãy đối chiếu tiền thu được qua gửi tiền với số thu được qua các "vốn tiền tệ". Một vốn tiền tệ là một tài khoản tiết kiệm như một nguồn vốn hỗ tương trên thị trường tiền tệ hoặc một tài khoản tiền gửi ngân hàng trên thị trường tiền tệ, các tài khoản tiết

kiệm này thu được những lãi suất không có quy định.

Tiền tệ là có ích vì nó tạo điều kiện để giao dịch dễ dàng và nhanh chóng, định ra giá cả rõ ràng, cộng với việc tích lũy giá trị thời gian, tuy nhiên những dịch vụ đó không phải là không mất tiền. Nếu của cải được giữ dưới hình thức cổ phiếu, công trái hoặc tài khoản tiết kiệm, chứ không phải là tiền mặt thì sẽ thu được một lãi suất cao hơn. Chỉ giá phải trả cho việc giữ tiền là số lãi mất đi do số tiền không được đầu tư vào các nguồn tài sản thay thế này.

Ví dụ: Một người có 1.000 USD ở tài khoản séc hoặc trong ngân hàng (M_1) được Ngân hàng trả lãi 5% một năm hay là 50 USD.

Thay vào đó, người đó có thể thu được lãi suất 9% nếu chuyển vào một vốn tiền tệ. Như thế là chi phí ròng (hoặc chi phí thời cơ) để giữ 1.000 USD của người đó dưới dạng tiền ngân hàng là 40 USD = (90 USD trừ đi 50 USD).

Tại sao người đó lại có thể hy sinh 40 USD này? Bởi vì cũng nên giữ tiền ở trong tài khoản séc để mua thực phẩm hoặc một chiếc xe đạp mới. Người đó đã sử dụng "dịch vụ tiền tệ" trị giá ít nhất là 40 USD năm.

2. Chức năng của tiền

Chúng ta có nhu cầu về tiền vì nó phục vụ chúng ta một cách gián tiếp. Trước khi phân tích nhu cầu về tiền, chúng ta hãy xem xét các chức năng của tiền. Tiền có năm chức năng:

- *Phương tiện trao đổi:* Là phương tiện trao đổi, tiền được dùng trong gần một nửa của toàn bộ hoạt động trao đổi. Mọi người mua hoặc bán hàng thông qua trao đổi tiền. Chúng ta nhận đồng tiền không phải để trực tiếp tiêu dùng nó mà vì về sau có thể đem dùng nó để mua những hàng hóa mà chúng ta

thực sự muốn tiêu dùng. Tiền là phương tiện qua đó người ta trao đổi hàng hóa và dịch vụ.

- *Đo lường giá trị.* Tiền được sử dụng làm đơn vị tính toán, đơn vị nhờ đó chúng ta đo lường được giá trị của mọi hàng hóa và dịch vụ. Tiền tệ đo lường và biểu hiện giá trị của hàng hóa khác bằng một số lượng tiền nhất định.

- *Phương tiện cất trữ giá trị.* Nó cho phép giá trị được duy trì qua thời gian. Tiền là dự trữ giá trị bởi vì có thể dùng nó để mua các hàng hóa và dịch vụ trong tương lai. Nhưng tiền không phải là dự trữ giá trị duy nhất và cũng không nhất thiết là tốt nhất. Nhà cửa và các tài khoản sinh lợi ở ngân hàng đều là các dự trữ giá trị. Vì tiền không đem lại lợi tức và sức mua thực tế của nó bị xói mòn bởi lạm phát, nên thực tế đã có những cách dự trữ giá trị tốt hơn.

- *Phương tiện thanh toán.* Tiền được dùng như một bản vị tính toán về sau hay là một đơn vị kế toán theo thời gian, thực hiện việc trả tiền mua chịu, trả nợ, cống nạp, nộp thuế v.v...

- *Tiền tệ thế giới.* Khi thương mại quốc tế phát triển, quan hệ buôn bán giữa các nước ngày càng mở rộng thì chức năng của tiền tệ thế giới ra đời.

3. Lãi suất: Giá cả của tiền tệ

Tiền lãi là số tiền phải trả cho việc sử dụng tiền. Lãi suất là lượng tiền lãi phải trả trong một đơn vị thời gian. Chi phí cho việc vay tiền tính bằng số tiền trả hàng năm chia cho số tiền vay, gọi là lãi suất. Lãi suất được tính bằng tỉ lệ phần trăm một năm.

Lãi suất khác nhau chủ yếu là về đặc điểm của món vay hay của người đi vay. Sự khác biệt cơ bản là ở chỗ:

- *Kỳ hạn thanh toán.* Các món vay khác nhau về kỳ hạn

thanh toán - quãng thời gian cho đến lúc phải trả tiền. Các món vay ngắn hạn, các chứng khoán ngắn hạn có kỳ hạn thanh toán cho tới một năm. Các công ty thường phát hành trái phiếu có kỳ hạn từ 10 năm đến 30 năm. Những chứng khoán dài hạn thường đòi hỏi lãi suất cao hơn những chứng khoán ngắn hạn.

- *Rủi ro.* Một số khoản vay hầu như không có rủi ro, trong khi một số khoản khác lại rất mơ hồ. Các nhà đầu tư đòi hỏi phải được trả một khoản tiền cao hơn khi họ đầu tư vào những công việc kinh doanh mạo hiểm. Khoản vay an toàn nhất là chứng khoán của chính phủ. Các trái phiếu và tín phiếu này được đảm bảo bằng sự tin tưởng, uy tín và khả năng hu thuế của chính phủ. Chúng an toàn bởi vì tiền lãi trên những món nợ của chính phủ hầu như chắc chắn sẽ được trả. Chứng khoán có độ rủi ro trung bình là các khoản vay của các công ty có uy tín. Những đầu tư rủi ro có nhiều khả năng lỡ hẹn hoặc không được trả, bao gồm những chứng khoán của những công ty gần phá sản.

- *Khả năng chuyển hoán.* Một tài sản được gọi là "có khả năng chuyển hoán" nếu nó có thể chuyển đổi sang tiền mặt nhanh chóng và ít hao hụt về giá trị. Phần lớn các chứng khoán mua bán được, bao gồm các cổ phiếu thường, các trái phiếu chính phủ và công ty, có thể nhanh chóng chuyển thành tiền mặt và gần với giá trị hiện tại của chúng. Các tài sản "Kém chuyển hóa" bao gồm những tài sản đặc biệt mà thị trường về nó không được thiết lập tốt. Vì mức độ rủi ro cao hơn và những khó khăn trong việc thu hút đầu tư của người đi vay nên tài sản hay các khoản vay khó chuyển hoán thường đòi hỏi lãi suất cao hơn đáng kể so với những tài sản dễ chuyển hoán và không rủi ro.

- *Chi phí hành chính.* Các khoản vay khác nhau về thời gian và công sức dành cho việc giám sát và quản lý chúng. Một

số món vay chỉ đơn giản đòi hỏi rút lãi suất theo định kỳ. Các khoản vay khác, chẳng hạn như vay mua nhà trả góp, thẻ tín dụng ứng trước đòi hỏi phải đảm bảo thanh toán đúng thời hạn. Các khoản vay với chi phí hành chính cao có thể đòi hỏi lãi suất cao hơn từ 5 đến 10% một năm so với các lãi suất khác.

Khi cả 4 yếu tố kết hợp lại, chúng ta sẽ thấy có nhiều công cụ tài chính và nhiều lãi suất khác nhau.

Khi bàn về lãi suất, cần phân biệt về lãi suất thực tế và lãi suất danh nghĩa.

Lãi suất danh nghĩa là lãi suất trên các món vay tính bằng tiền, chúng cho thấy số tiền lãi tính bằng đồng (đôla) trên mỗi đồng (đôla) đầu tư.

Lãi suất thực tế đo lường số lượng hàng hóa chúng ta sẽ nhận được vào ngày mai thay cho số lượng hàng hóa mà chúng ta từ bỏ hôm nay. Lãi suất thực tế là lãi suất đã được điều chỉnh theo lạm phát và được tính bằng cách lấy lãi suất danh nghĩa trừ đi tỷ lệ lạm phát. Thí dụ, với lãi suất danh nghĩa là 8% một năm và tỷ lệ lạm phát là 3% một năm thì lãi suất thực tế là: 8% - 3% = 5% một năm.

4. Mức cầu về tiền tệ giao dịch

Qua phần trên rõ ràng động cơ chủ yếu để giữ tiền (M_1) là tiện cho việc giao dịch thường cần thiết ở mỗi mức thu nhập. Hãy xét vấn đề này một cách chi tiết hơn.

Nhân dân và các doanh nghiệp cần tiền làm phương tiện giao dịch. Có gia đình cần tiền để mua đồ tạp hóa hoặc trả tiền điện, hoặc chất đốt, cũng như đôi khi để mua những đồ dùng lâu bền, các doanh nghiệp cần tiền để mua nguyên vật liệu và trả công lao động. Các nhân tố này hợp thành mức cầu về tiền tệ để giao dịch.

Ta có thể minh họa cơ chế hoạt động của mức cầu về tiền tệ giao dịch bằng ví dụ sau: Số tiền bình quân của một gia đình có thu nhập 1.000 USD một tháng và tiêu đều số tiền trong tháng đó.

Ví dụ này có thể giúp ta thấy được mức cầu về tiền tệ đáp ứng những biến số kinh tế như thế nào. Nếu toàn bộ giá cả và thu nhập đều tăng gấp đôi thì tất cả các giá trị bằng USD đều tăng gấp đôi. Thế là mức cầu về tiền tệ để giao dịch tăng gấp đôi nếu tổng sản phẩm quốc nội danh nghĩa (GDP) tăng gấp đôi mà không có sự thay đổi về tổng sản phẩm quốc nội thực tế hay những biến số thực tế khác.

Một câu hỏi cực kỳ quan trọng là: Mức cầu về tiền tệ thay đổi như thế nào với lãi suất? Hãy nhớ rằng gia đình này phải trả chi phí thời cơ cho tài khoản tiền séc của mình - Lãi suất về M thấp hơn lãi suất về những tài sản khác. Khi lãi suất tăng lên gia đình đó chỉ có thể để một nửa số tiền trên ở tài khoản séc vào đầu tháng, còn nửa kia thì gửi vào một khoản vốn tiền tệ với lãi suất 9% năm. Đến ngày 15, gia đình đó sẽ rút số tiền 500 USD đó ra khỏi tài khoản vốn tiền tệ và chuyển vào tài khoản séc để trả tiền chi tiêu trong 2 tuần cuối tháng.

Khi lãi suất tăng và họ quyết định chuyển một nửa số tiền thu nhập vào khoản vốn tiền tệ, thì số tiền còn lại bình quân của gia đình này giảm từ 500 USD xuống 250 USD. Điều này cho thấy số tiền nhạy cảm như thế nào với lãi suất. Trong điều kiện các thứ khác vẫn giữ nguyên thì mức cầu về tiền tệ giảm khi lãi suất tăng.

Tác động thực tế của lãi suất được thấy rõ trong kinh doanh. Các doanh nghiệp thường có số tiền gửi ngân hàng hôm trước là 100 triệu USD, hôm sau là 250 triệu USD... Nếu họ không làm gì cả họ có thể dễ dàng mất từ 20 triệu đến 50 triệu USD một năm về khoản tiền phải trả lãi. Kỷ nguyên của lãi

suất cao từ những năm 1970 trở đi mở ra việc "quản lý tiền mặt" theo công ty, qua đó các ngân hàng luôn luôn đầu tư tiền mặt chết của họ vào khoản vốn mang lại nhiều lợi nhuận chứ không để tiền mặt trong những tài khoản séc thu lãi ít và với lãi suất cao hơn nữa. Các công ty này làm việc hăng hơn để giữ các khoản tiền mặt của họ ở mức tối thiểu.

Ngoài việc giữ tiền cho các nhu cầu giao dịch, người ta cũng có thể giữ tiền để tích lũy giá trị chuẩn bị cho nghỉ hưu, chuẩn bị cho các thời kỳ khó khăn, cho việc học hành của con cái, phải chăng tiền mặt nên nằm ở các khoản đó?

Vấn đề này liên quan đến một trong những chủ đề quan trọng nhất của kinh tế hiện đại. Thuyết đầu tư hiện đại. Thuyết này phân tích xem các nhà đầu tư khôn ngoan rải các tài sản ra như thế nào trong nhiều hình thức tài sản như chứng khoán, công trái, nhà cửa và tiền mặt. Giả định cơ bản của thuyết đầu tư kết hợp là người tìm kiếm lãi suất cao (hoặc lợi nhuận cao) cho các khoản đầu tư và không thích giữ những tài sản nhiều nguy hiểm, chỉ giữ những khoản đó nếu lợi nhuận cao. Giữa hai tài sản có lãi suất ngang nhau, người ta chọn cách đầu tư an toàn hơn. Muốn làm cho người ta rút tiền ra khỏi các tài khoản an toàn và đầu tư vào những lĩnh vực mạo hiểm thậm chí rất mạo hiểm, thì tổ chức kêu gọi đầu tư mạo hiểm phải đưa ra mức lợi nhuận cao hơn đối với những khoản đầu tư.

II. HOẠT ĐỘNG NGÂN HÀNG

1. Sự ra đời và công việc kinh doanh ngân hàng

Qua trình bày ở trên chúng ta thấy đại bộ phận tiền giao dịch M_1 là tiền qua Ngân hàng, ví dụ như tiền gửi có thể rút ra bằng séc ở các thể chế tài chính, cho đến gần đây các thể chế tài chính ít có thay đổi, ngân hàng thương mại cung cấp

tài khoản séc Ngân hàng tiết kiệm cung cấp tài khoản tiết kiệm, công ty bảo hiểm bán bảo hiểm v.v....

Ngày nay do những thay đổi sâu sắc trong thông tin liên lạc do việc bãi bỏ các quy chế trong các thị trường tài chính và do cạnh tranh sâu sắc, những sự khác biệt như vậy đang nhanh chóng biến mất. Tất cả các doanh nghiệp đó đều tham gia vào việc làm môi giới trong lĩnh vực tài chính.

Những tổ chức môi giới tài chính (Ngân hàng thương mại, hội tiết kiệm và cho vay và rồi sẽ có thêm nhiều doanh nghiệp khác) nhận tiền ký gửi hoặc quỹ của một nhóm và cho những nhóm khác vay lại. Những cơ sở này cấp cho người gửi liền nhiều loại công cụ tài chính, dưới hình thức khoản séc, tài khoản tiết kiệm, giấy lĩnh tiền hàng năm, chứng nhận tiền ký gửi 3 năm v.v... với mục đích kiếm lời, những cơ sở môi giới tài chính đó hoạt động kinh doanh và cho những nhóm khác vay những khoản tiền gửi nói trên.

Ngày nay những tổ chức môi giới tài chính lớn và đông nhất là các ngân hàng thương mại, các hội tiết kiệm và cho vay, cùng các ngân hàng tiết kiệm hỗ tương đứng hàng thứ 2, những nhóm quan trọng khác là các công ty bảo hiểm, cuộc sống quỹ hưu trí và quỹ hỗ tương của thị trường tiền tệ.

Bàn về các ngân hàng thương mại gọi tắt là "ngân hàng" vì các thể chế đó ra đời sớm nhất và vẫn là nguồn chủ yếu của các tài khoản séc, hoặc là thành phần cấu tạo tiền qua ngân hàng của M_1.

Hoạt động ngân hàng thương mại đều bắt đầu từ những người thợ vàng. Những người này đã phát triển cách cất giữ vàng và những đồ vật quý khác của nhân dân được an toàn. Những người ký gửi đem gửi vàng để cất giữ, họ được cấp một tờ biên lai ghi nhận, về sau họ đưa biên lai đó ra, trả một khoản tiền lệ phí nhỏ cho việc cất giữ và nhận lại số vàng của họ. Do

vàng có tính chất vô danh, một thỏi vàng nguyên chất này có giá trị như một thỏi vàng nguyên chất khác. Những người thợ vàng đã sớm thấy thuận tiện hơn nếu như không phải đánh dấu số vàng của một cá nhân nào để trả đúng thỏi vàng mà khách đã để lại. Mặt khác khách hàng rất sẵn sàng nhận biên lai cho một khối lượng vàng dù cho nó không phải chính khối vàng mà họ đã gửi.

Giả thiết rằng "ngân hàng thợ vàng đầu tiên, không làm những thỏi vàng nữa, mà chỉ chuyên cất giữ tiền cho mọi người. Trước đó 1 triệu USD đã được ký gửi trong kho và toàn bộ số tiền đó được giữ như tiền mặt. Để cân đối khoản "có" đó, ngân hàng này có một khoản nợ ký gửi cùng một số tiền. Trong giai đoạn sơ khai này ngân hàng không có gì đặc biệt đáng chú ý đối với nhà kinh tế. 100% dự trữ tiền mặt là do tiền ký gửi mà có. Người ta nói rằng một hệ thống sơ khai ngân hàng dự trữ 100% có tác động trung tính đối với tiền tệ, chỉ có vấn đề chi tiêu và giá cả nó không thêm, không bớt đối với tổng số M.

Tuy nhiên một người chủ ngân hàng thợ vàng sắc sảo trong việc tăng lợi nhuận tối đa sẽ nhanh chóng nhận thấy rằng mặc dù các khoản tiền giữ trong ngân hàng của ông ta phải để chi trả theo yêu cầu của khách hàng, nhưng nó không được rút ra tất cả cùng một lúc trong một ngày nhất định, có một số người rút tiền ra trong khi một số người khác lại gửi vào. Hai loại này triệt tiêu nhau khá nhanh. Kết quả của tất cả sự bổ sung qua lại như vậy là ngày nay phần lớn ngân hàng chỉ cần giữ 10% tiền ký gửi là có thể tránh được tình trạng hết tiền mặt chi trả.

Người chủ ngân hàng cũng nhận thấy rằng mọi khoản dự trữ đều không sinh lợi với tư cách là tiền mặt hoặc vàng để trong kho. Các chủ ngân hàng thích làm cho tiền của họ được hoạt động. Như vậy ta có thể hình dung rằng ngân hàng thợ

vàng đầu tiên lúc đầu hành động thận trọng - Bắt đầu dùng số tiền được giao cho họ giữ để mua phiếu nợ và những tài sản khác có lãi, mọi thứ đều suôn sẻ. Người gửi tiền vẫn được trả tiền theo yêu cầu còn ngân hàng thì kiếm được lợi thêm.

Thực tế các ngân hàng đang làm giàu cho họ và khách hàng của họ bằng cách làm cho mọi khách hàng đều đồng ý để ngân hàng chuyển phần lớn số tiền ký gửi thành những tài sản có lãi và chỉ giữ lại một phần dự trữ tiền mặt trong số tiền gửi. Họ đã tăng tiền lãi thu được đến mức tối đa và những khoản lãi này họ có thể trả lãi cho những người gửi tiền.

Bài học rút ra từ trang lịch sử này là khi các ngân hàng chuyển từ chỗ là phòng gửi hành lý thành những thể chế ký gửi và cho vay với dự trữ một phần thì nó không còn là trung tính nữa. Nó có thể tạo ra tiền, nó biến một đơn vị dự trữ (hoặc dự trữ của Ngân hàng trung ương ngày nay) thành mấy đơn vị tiền ngân hàng.

Khi phân tích một ngân hàng đang hoạt động và phát triển điều đáng ngạc nhiên là nó không hề giữ một khoản dự trữ nào cả (ngoài yêu cầu tối thiểu để giao dịch hàng ngày). Thế nhưng trên thực tế luật pháp mong đợi và đòi hỏi một ngân hàng, hoặc thể chế tài chính hiện đại phải giữ một phần khá lớn tài sản của họ dưới hình thức dự trữ không có lãi.

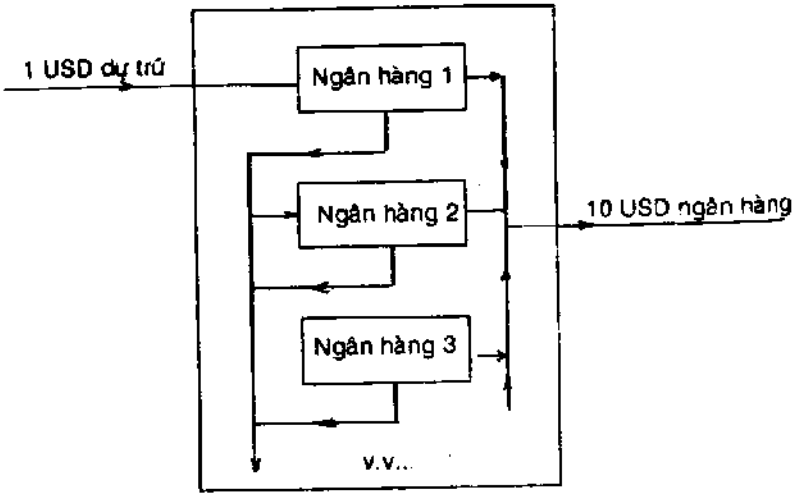
Chức năng chính của những đòi hỏi dự trữ theo luật pháp không phải là nhằm để làm cho tiền gửi được an toàn, để thanh toán hoặc có thể chi trả theo yêu cầu. Chức năng thiết yếu của nó là làm cho quỹ dự trữ có thể kiểm soát được khối lượng tiền gửi có thể rút séc - hay là tiền qua ngân hàng mà các ngân hàng có thể tạo ra. Bằng cách áp đặt những đòi hỏi dự trữ theo luật pháp cao, quỹ dự trữ có thể hạn chế mức tăng trưởng của tiền qua ngân hàng ở mức mong muốn.

2) Quá trình tạo nguồn tiền gửi ngân hàng

Việc các ngân hàng biến dự trữ thành tiền ngân hàng đó là khía cạnh bí hiểm nhất của tiền tệ và tín dụng, quá trình gọi là "sự mở rộng nhiều lần của tiền gửi ngân hàng" Hình 9-1 cho thấy sơ đồ tổng quát về quá trình này. Nó cho thấy 1 USD tiền gửi hoặc dự trữ ở phía trên bên trái được biến như thế nào thành 10 USD của tổng số tiền gửi hoặc tiền ngân hàng ở bên phải.

Toàn thể các ngân hàng có thể làm được điều mà riêng một ngân hàng không thể nào làm được. Với mỗi 1 USD dự trữ mới gửi vào một ngân hàng (bên trái) toàn bộ hệ thống tạo ra (bên phải biểu đồ) khoảng 10 USD tiền ngân hàng, một mình ngân hàng một không thể làm được điều đó. Như chúng ta sẽ thấy ngân hàng 2, 3 và những ngân hàng khác sẽ góp phần mình vào việc sinh sôi tiền tệ này.

Hình 9-1.Việc ngân hàng mở rộng nhiều lần nguồn tiền tệ



Chúng ta bắt đầu với một khoản đưa vào hoàn toàn mới là 1.000 USD dự trữ được tới một ngân hàng. Ngân hàng đầu tiên và công chúng cùng nhau" tạo ra 1.000 USD tiền qua ngân hàng, hoặc tiền có thể rút ra bằng séc. Nhưng cho đến nay vẫn chưa có sự nảy nở sinh sôi gấp bội, không có sự nhân lên gấp 10 lần hoặc cái gì khác.

Giả thiết rằng yêu cầu dự_trữ là 10%. Bây giờ ngân hàng 1 có thể làm gì? Nó có mức dự trữ 900 USD nhiều hơn mức nó cần thiết để đáp ứng yêu cầu dự trữ. Bởi vì tiền dư không có lãi nên ngân hàng có đầu óc kiếm lợi sẽ cho vay hoặc sẽ đầu tư số 900 USD dư thừa đó. Tiền cho vay có thể là để mua một chiếc ô tô, hoặc tiền đầu tư có thể là đầu tư vào một phiếu công trái.

Hãy giả thiết là ngân hàng đó cho vay một khoản tiền, người đi vay lấy 900 USD đó (bằng tiền hoặc bằng séc) và gửi nó vào tài khoản của mình ở một ngân hàng khác. Sau đó số tiền 900 USD đó sẽ được một ngân hàng khác chi trả rất nhanh.

Đối với ngân hàng 1 câu chuyện đã kết thúc rồi sau khi nó cho vay 900 USD, tiền dự trữ theo pháp luật của ngân hàng 1 chỉ vừa đủ để chuẩn bị trả cho những khoản tiền gửi. Nó không thể làm gì thêm nữa cho đến khi công chúng quyết định mang thêm tiền đến gửi.

Trước khi rời ngân hàng 1, hãy ghi nhận điều quan trọng này nó đã tạo ra tiền, bằng cách nào? Rõ ràng có tiền ký gửi ban đầu là 1.000 USD. Nhưng ngoài ra còn có 900 USD tiền cho vay và đầu tư mà nay là tiền ký gửi có thể rút ra theo yêu cầu ở trong tài khoản của một người nào đó (tức là trong tài khoản séc của người vay số tiền trên 900 USD). Do đó, tổng số M ngay sau khi cho vay tiền là 1.900 USD. Hoạt động của ngân hàng 1 đã tạo ra 900 USD tiền mới.

Nhưng toàn bộ hệ thống ngân hàng vẫn chưa thể ngồi yên

được, những người vay số tiền trên 900 USD của ngân hàng 1 sẽ sớm gửi vào một ngân hàng nào khác hoặc chi trả cho một người nào khác và người đó sẽ gửi theo kiểu như vậy.

Như vậy là ngân hàng ban đầu của chúng ta đã mất 900 USD cho một số ngân hàng khác trong hệ thống gọi là: "Những ngân hàng thế hệ 2" (hoặc ngân hàng 2). Đối với các ngân hàng này, số tiền USD được ký gửi cũng giống như bất cứ khoản tiền USD nào khác. Nó hoạt động cũng giống như số tiền gửi ban đầu 1.000 USD của chúng ta. Các ngân hàng này không biết và không quan tâm đến việc họ xếp hàng 2 trong một dây chuyền ký gửi. Nhưng họ biết rõ và rất quan tâm đến việc lúc đầu họ giữ quá nhiều tiền mặt không sinh lợi hoặc là tiền dự trữ dư thừa.

Chỉ có 1/10 của 900 USD tức là 90 USD là cần thiết theo quy định của pháp luật so với 900 USD tiền gửi. Bởi vậy họ có thể dùng 9/10 kia để đạt được số cho vay và đầu tư là 810 USD.

Bảng 9-2. Sự mở rộng gấp bội của tiền gửi ngân hàng thông qua ngân hàng

Vị trí của ngân hàng	Tiền gửi mới	Cho vay và đầu tư mới	Dự trữ mới
Ngân hàng ban đầu	1.000,00	900,00	100,00
Ngân hàng thế hệ 2	900,00	810,00	90,00
Ngân hàng thế hệ 3	810,00	729,00	81,00
Ngân hàng thế hệ 4	729,00	656,10	72,90
Ngân hàng thế hệ 5	656,10	590,49	65,61
Ngân hàng thế hệ 6	590,49	531,44	59,05
Ngân hàng thế hệ 7	531,44	478,30	53,14

Ngân hàng thế hệ 8	478,30	430,47	47,83
Ngân hàng thế hệ 9	430,47	378,42	43,05
Ngân hàng thế hệ 10	378,42	348,68	38,74
Tổng của 10 thế hệ ngân hàng đầu tiên	6.513,22	5.861,90	651,32
Tổng của những thế hệ ngân hàng còn lại	3.486,78	3.138,10	348,68
Tổng của toàn bộ hệ thống ngân hàng	10.000,00	9.000,00	1.000,00

Tất cả các ngân hàng gộp lại thì mức thực hiện được một việc mà không một ngân hàng nhỏ nào có thể tự mình làm được là mở rộng gấp bội tiền dự trữ thành M, thể cân bằng cuối cùng được đạt tới khi mỗi USD dự trữ ban đầu hỗ trợ cho 10 USD tiền ký gửi có thể rút ra theo yêu cầu. Cần chú ý là ở trong mỗi thế hệ, mỗi ngân hàng nhỏ đã tạo ra tiền mới theo ý nghĩa sau đây, nó kết thúc với số tiền ký gửi cuối cùng gấp 10 lần số tiền ký gửi cuối cùng nó giữ lại (từ thế hệ 7 trở đi tất cả các số liệu đều được tính tròn lại với 2 số thập phân).

Cho đến đây, số tiền 1.000 USD ban đầu được rút ra khỏi luồng lưu thông từ tay này qua tay khác đã tạo ra một tổng số là 2710 USD tiền ở ngân hàng.

Tổng số của M đã tăng lên và chưa thấy kết thúc ở đâu cả, 810 USD do các Ngân hàng thế hệ 2 chi vào việc cho vay và đầu tư sẽ chạy sang một nhóm Ngân hàng mới gọi là "Ngân hàng thế hệ 3". Rõ ràng là các Ngân hàng thế hệ 3 sẽ cho vay những khoản tiền dự trữ dư thừa của họ và do đó tạo ra 729 USD tiền mới.

Nhưng một Ngân hàng thế hệ thứ 4 rõ ràng sẽ kết thúc với 9/10 của 810 USD tiền gửi, tức là 720 USD và cứ tiếp tục như vậy.

Tổng số cuối cùng 1.000 USD + 900 USD + 810 USD + 729 USD + ... sẽ là bao nhiêu? Bảng 4-2 cho thấy tác động toàn bộ của dây chuyền tạo ra tiền là 10.000 USD.

Lẽ thông thường cho chúng ta thấy rằng quá trình tạo ra tiền ký gửi Ngân hàng chỉ biết kết thúc khi mà không một Ngân hàng ở bất kỳ đâu trong hệ thống có dự trữ thừa ra so với dự trữ 10% bắt buộc. Trong tất cả các thí dụ của chúng ta không có dự trữ tiền mặt bị lọt ra ngoài hệ thống Ngân hàng. Nó đơn giản chạy từ nhóm Ngân hàng này sang nhóm Ngân hàng khác.

Như vậy, tỉ lệ của số tiền gửi mới so với mức tăng tiền dự trữ được gọi là: "Số nhân của mức cung tiền tệ". Trong trường hợp đơn giản được phân tích ở đây. Số nhân của mức cung tiền tệ bằng:

$$\frac{1}{0,1} = 10 = \frac{1}{\text{Tỷ lệ dự trữ đòi hỏi}}$$

Quá trình tạo ra tiền ký gửi cũng có thể bị đảo ngược, khi việc rút tiền khỏi quỹ dự trữ làm giảm số tiền qua Ngân hàng. Một điều bổ ích giúp bạn hiểu thêm việc tạo ra tiền, là theo dõi chi tiết các việc xảy ra khi ngân hàng trung ương làm mất vĩnh viễn 1.000 USD dự trữ bằng cách bán một công trái cho một người rút tiền mặt từ tài khoản séc của mình để mua công trái đó. Rút cuộc việc rút 1.000 USD trong quỹ dự trữ ra khỏi hệ thống Ngân hàng đã "giết đi" một số tiền ký gửi đáng giá 10.000 USD trong toàn bộ hệ thống.

III. NGÂN HÀNG TRUNG ƯƠNG VÀ CHÍNH SÁCH TIỀN TỆ

1. Ngân hàng Trung ương và việc cung ứng tiền tệ

Ngày nay tất cả các quốc gia đều có một ngân hàng trung ương. Ngân hàng này thực hiện hai nhiệm vụ cơ bản sau:

- Thứ nhất, đóng vai trò chủ ngân hàng đối với các ngân hàng thương mại, đảm bảo cho hệ thống ngân hàng hoạt động không trục trặc.

- Thứ hai, đóng vai trò chủ ngân hàng đối với chính phủ, gánh trách nhiệm kiểm soát việc cung ứng tiền tệ và việc tài trợ cho thâm hụt ngân sách của chính phủ.

Các ngân hàng trung ương ngày càng chịu sự kiểm soát của nhà nước nhiều hơn khi hoạt động của chúng với tư cách là chủ ngân hàng đối với chính phủ và khi chính phủ chú trọng vào việc điều tiết lượng tiền tệ lưu thông.

Những cách thức qua đó ngân hàng trung ương có thể tác động với việc cung ứng tiền tệ trong nền kinh tế. Có ba công cụ quan trọng nhất mà ngân hàng trung ương có thể sử dụng để tác động đến lượng cung ứng tiền tệ.

a. Những yêu cầu dự trữ

Tỉ lệ dự trữ theo yêu cầu là một tỷ lệ tối thiểu giữa dự trữ tiền mặt với các khoản ký gửi mà ngân hàng trung ương yêu cầu các ngân hàng thương mại phải duy trì.

Nếu một yêu cầu dự trữ đang có hiệu lực, các ngân hàng thương mại có thể giữ lượng tiền mặt cao hơn dự trữ tiền mặt theo yêu cầu nhưng không được giữ ít hơn. Nếu lượng tiền mặt của họ giảm xuống thấp hơn lượng bắt buộc, họ phải vay tiền mặt ngay, thường là vay của ngân hàng Trung ương để khôi phục lại tỉ lệ dự trữ bắt buộc của họ.

Giả sử hệ thống ngân hàng thương mại có 1 triệu đôla tiền mặt và vì những mục đích thương mại nghiêm ngặt thường duy trì lượng dự trữ tiền mặt bằng 5% khoản tiền gửi không kỳ hạn. Do các khoản ký gửi không kỳ hạn nhiều gấp 20 lần lượng dự trữ tiền mặt, hệ thống ngân hàng này sẽ tạo ra 20 triệu đôla các khoản ký gửi không kỳ hạn so với khoản dự trữ tiền mặt 1 triệu đôla của họ. Giả sử ngân hàng trung ương bây giờ đưa ra một yêu cầu dự trữ buộc các ngân hàng phải giữ một khoản dự trữ tiền mặt ít nhất bằng 10% các khoản tiền gửi

không kỳ hạn. Bây giờ các ngân hàng chỉ có thể tạo ra được 10 triệu đôla tiền ký gửi không kỳ hạn so với khoản dự trữ 1 triệu đôla tiền mặt của chúng.

Do vậy, khi ngân hàng trung ương qui định một yêu cầu cần dự trữ cao hơn tỉ lệ dự trữ mà những ngân hàng thận trọng phải duy trì trong bất kỳ tình hình nào, kết quả là giảm bớt việc tạo ra những khoản ký gửi của các ngân hàng, làm giảm trị số của thừa số tiền và giảm lượng cung ứng tiền đối với bất kỳ cơ số tiền nhất định nào. Khi một yêu cầu dự trữ cụ thể đã có hiệu lực, thì bất kỳ mức tăng nào về yêu cầu dự trữ sẽ làm giảm lượng cung ứng tiền.

Khi ngân hàng trung ương quy định một mức dự trữ cao hơn khoản dự trữ mà các ngân hàng muốn giữ nếu không có quy định đó, các ngân hàng sẽ tạo ra các khoản ký gửi ít hơn và cho vay ít hơn mức mà họ muốn làm. Do vậy, một yêu cầu dự trữ có tác dụng như một khoản thuế đánh vào các ngân hàng bằng cách buộc họ phải duy trì một tỷ lệ dự trữ cao hơn trong tổng số các khoản có như là dự trữ ngân hàng và một số tỷ lệ thấp hơn của các khoản cho vay có lãi suất cao.

Mặc dù có những cơ hội cho vay có lãi, các ngân hàng chỉ có thể sử dụng chúng khi họ có khả năng tăng dự trữ tiền mặt của mình. Về nguyên tắc, các ngân hàng có thể vay tiền mặt từ ngân hàng trung ương. Thực chất của yêu cầu dự trữ là giảm bớt lượng cung ứng tiền tệ, thì ngân hàng trung ương sẽ do dự khi cho các ngân hàng vay số tiền mặt họ muốn để họ cho vay thêm, tăng các khoản ký gửi và tăng lượng cung ứng tiền. Với những cơ hội cho vay béo bở đâu đó, các ngân hàng có thể gạ gẫm đổi tiền mặt lấy những khoản ký gửi của ngân hàng. Các ngân hàng có thể đưa ra lãi suất cao hơn đối với những khoản ký gửi có kỳ hạn hoặc đóng cửa muộn hơn để khuyến khích mọi người sử dụng nhiều hơn những dịch vụ dùng séc. Bằng cách

thu hút nhiều hơn tiền mặt của công chúng, các ngân hàng sau đó dù có thể khôi phục được mức cho vay lúc ban đầu, mặc dù lúc đó có nguy cơ là ngân hàng trung ương sẽ nâng cao hơn nữa mức độ dự trữ bắt buộc.

Một hình thức của yêu cầu dự trữ mà đã trở nên phổ biến là việc sử dụng các khoản ký gửi đặc biệt. Các ngân hàng thương mại được yêu cầu phải ký gửi một khoản dự trữ tiền mặt của họ vào một tài khoản ký gửi đặc biệt tại ngân hàng và khoản tiền này không được tính như một phần của khoản dự trữ tiền mặt của các ngân hàng để đáp ứng những yêu cầu dự trữ của họ. Việc thay đổi khoản bắt buộc là khoản ký gửi đặc biệt tạo ra cho ngân hàng trung ương một đòn bẩy để kiểm soát việc tạo ra tiền ký gửi của hệ thống ngân hàng và trị số của hệ số nhân tiền.

b. Tỉ suất chiết khấu

Công cụ thứ hai để kiểm soát tiền tệ của ngân hàng trung ương là tỉ suất chiết khấu.

Tỷ suất chiếu khấu là lãi suất mà ngân hàng tính với các ngân hàng thương mại khi họ muốn vay tiền.

Giả sử các ngân hàng cho rằng tỉ số an toàn tối thiểu giữa tiền mặt với tiền ký gửi là 10%. Dự trữ tiền mặt của họ là 12% các khoản ký gửi. Các ngân hàng dám để cho dự trữ tiền mặt của họ giảm đến đâu so với mức tối thiểu 10%?

Các ngân hàng phải cân đối lãi suất họ sẽ thu được từ một khoản cho vay thêm với nguy cơ và chi phí có liên quan nếu bất thình lình có sự rút tiền ồ ạt làm cho dự trữ của họ giảm xuống thấp hơn con số tới hạn là 10%. Đây là lúc mà tỉ suất chiết khấu bắt đầu hoạt động. Giả sử lãi suất của thị trường là 8% và ngân hàng trung ương thông báo sẵn sàng cho các ngân hàng thương mại vay ở mức lãi suất 8%. Các ngân hàng thương

mại cũng có thể cho vay đến mức tối đa và kéo dự trữ tiền mặt của họ xuống mức tối thiểu 10% tiền ký gửi. Các ngân hàng hiện cho vay với lãi suất 8%, nếu điều kiện xấu xảy ra khi họ thiếu tiền mặt, họ có thể vay của ngân hàng trung ương với lãi suất 8%. Các ngân hàng không thể nào bị thua lỗ khi cho vay ở mức khả dĩ cao nhất.

Giả sử rằng ngân hàng trung ương công bố rằng, mặc dù lãi suất thị trường là 8%, ngân hàng trung ương chỉ cho các ngân hàng thương mại vay ở mức lãi suất phạt là 10%. Bây giờ một ngân hàng có dự trữ tiền mặt 12% có thể chẳng nên cho vay thêm với lãi suất 8% vì điều đó sẽ làm cho dự trữ tiền mặt của nó giảm xuống đến mức tối thiểu 10% tiền ký gửi. Đây là một rủi ro cao đến mức mà tình trạng bất ngờ rút tiền ồ ạt sẽ buộc ngân hàng này phải vay của ngân hàng trung ương với lãi suất 10%. Nó sẽ bị mất tiền khi cho vay thêm. Như vậy thì thà giữ lại khoản dự trữ tiền mặt cao hơn để phòng khả năng rút tiền bất ngờ.

Bằng cách ấn định tỉ suất chiết khấu ở mức phạt cao hơn lãi suất chung. Ngân hàng Trung ương có thể khuyến khích các ngân hàng thương mại tự nguyện duy trì thêm lượng dự trữ tiền mặt. Vì các khoản ký gửi ngân hàng bây giờ trở thành một bội số nhỏ hơn của dự trữ tiền mặt của các ngân hàng, nên thừa số tiền được giảm xuống và cung ứng tiền tệ ít hơn đối với bất kỳ mức cơ số nào.

c. Nghiệp vụ thị trường tự do

Một nghiệp vụ thị trường tự do được tiến hành khi ngân hàng trung ương thay đổi cơ số tiền bằng cách mua vào hoặc bán ra các chứng khoán tài chính trên thị trường tự do.

Trong khi hai biện pháp kiểm soát tiền trên được tiến hành bằng cách thay đổi trị số của thừa số, thì những nghiệp vụ thị

trường tự do làm biến đổi cơ số tiền. Do lượng cung ứng tiền tệ bằng cơ số tiền nhân với thừa số, các nghiệp vụ này làm thay đổi lượng cung ứng tiền tệ.

Giả sử ngân hàng trung ương phát hành 1 triệu đôla giấy bạc mới và dùng chúng để mua các chứng khoán của chính phủ trên thị trường tự do. Như vậy bây giờ các ngân hàng hoặc khu vực tư nhân có ít đi một triệu đô la chứng khoán, nhưng cơ số tiền đã tăng thêm 1 triệu đôla và nền kinh tế đã được bơm thêm 1 triệu đôla tiền mặt. Một số sẽ được giữ trong lưu thông tư nhân, nhưng hầu hết sẽ được gửi vào hệ thống ngân hàng mà có thể tăng khoản cho vay ký gửi được dựa vào khoản dự trữ tiền mặt cao hơn của nó. Ngược lại, nếu ngân hàng trung ương bán ra 1 triệu đôla chứng khoán của chính phủ từ khoản dự trữ hiện có, thì đúng 1 triệu đôla tiền mặt phải được rút từ lưu thông tư nhân hoặc khoản dự trữ tiền mặt của các ngân hàng. Cơ số tiền bị giảm mất 1 triệu đôla. Do các ngân hàng bị hụt bớt dự trữ tiền mặt, họ buộc phải giảm cho vay tiền ký gửi và lượng cung ứng tiền tệ giảm xuống.

Nếu ngân hàng trung ương bán trực tiếp chứng khoán cho hệ thống ngân hàng thì dự trữ tiền mặt của các ngân hàng sẽ giảm ngay lập tức. Nếu ngân hàng bán chứng khoán cho công chúng, các cá nhân sẽ lại trả bằng séc theo tài khoản của họ ở ngân hàng, làm cho dự trữ tiền mặt của các ngân hàng lại bị giảm sút. Trong cả hai trường hợp, bằng những nghiệp vụ thị trường tự do trong lĩnh vực chứng khoán tài chính, ngân hàng trung ương làm biến đổi cơ số tiền, dự trữ tiền mặt của các ngân hàng, khoản cho vay tiền ký gửi và lượng cung ứng tiền tệ.

Một trách nhiệm khác của ngân hàng trung ương trong vai trò là chủ ngân hàng của hệ thống ngân hàng và chủ ngân hàng của chính phủ là cứu cánh cho vay cuối cùng, quản lý nợ và tài trợ thâm hụt.

Cứu cánh cho vay cuối cùng

Để tránh được những cơn hoảng loạn tài chính, cần đảm bảo cho mọi người tin rằng, các ngân hàng không bao giờ có thể gặp rắc rối. Trước tiên cần phải có sự đảm bảo các ngân hàng có thể nhận được tiền mặt khi có nhu cầu thực sự. Và chỉ có một thể chế có thể tạo ra tiền mặt với số lượng không hạn chế - đó là ngân hàng trung ương. Nguy cơ của những cơn hoảng loạn tài chính có thể tránh được, hoặc ít nhất giảm bớt được đáng kể, khi biết rằng ngân hàng trung ương sẵn sàng đóng vai trò cứu cánh cho vay cuối cùng khi không còn phương sách cứu vãn nào khác.

Cứu cánh cho vay cuối cùng là sẵn sàng cho ngân hàng và các thể chế tài chính khác vay tiền khi cơn hoảng loạn tài chính đe dọa hệ thống tài chính.

Vai trò của ngân hàng trung ương là cứu cánh cho vay cuối cùng không chỉ đơn thuần duy trì được hệ thống tài chính hiện đại tinh vi và gắn bó chặt chẽ với nhau, trong đó sự thất bại của một ngân hàng sẽ kéo theo sự sụp đổ của nhiều ngân hàng khác. Nó cũng làm giảm tính bất khả đoán lớn trong quá trình kiểm soát tiền tệ hàng ngày. Nếu những người gửi tiền phụ thuộc vào những tâm trạng lạc quan và bi quan luôn biến động về khả năng thanh toán nợ nần của các ngân hàng thì sẽ có những dao động lớn trong tỉ lệ mong muốn giữa tiền mặt trong lưu thông với các khoản tiền gửi ngân hàng của khu vực tư nhân và những biến động tương ứng về trị số của thừa số tiền. Đối với một cơ số tiền bất kỳ, tỉ lệ được coi là dự trữ tiền mặt của các ngân hàng sẽ thay đổi thường xuyên, ngân hàng trung ương sẽ khó dự báo một cách chính xác lượng cung ứng tiền tệ. Khi đóng vai trò là cứu cánh cho vay cuối cùng, ngân hàng trung ương có thể duy trì sự tin tưởng vào hệ thống ngân hàng và các giá trị tương đối ổn định của tỉ lệ cần có giữa tiền mặt với

lượng tiền ký gửi trong khu vực tư nhân và của thừa số tiền.

Mặc dù chỉ cần biết được ngân hàng trung ương sẵn sàng đóng vai trò là cứu cánh cho vay cuối cùng là có thể ngăn chặn được sự xuất hiện của các cơn hoảng loạn tài chính.

Quản lý nợ và tài trợ thâm hụt

Với vai trò là chủ ngân hàng của chính phủ, ngân hàng trung ương phải đảm bảo rằng chính phủ có khả năng đáp ứng những khoản chi tiêu khi đang có thâm hụt.

Hãy tạm gác khả năng chính phủ có thể vay từ bên ngoài, có hai cách tài trợ cho khu vực công cộng.

Thứ nhất, chính phủ có thể vay tiền của dân ở trong nước bằng cách bán ra những chứng khoán tài chính, tín phiếu của chính phủ và công trái cho dân chúng.

Chính phủ bán các chứng khoán cho ngân hàng trung ương lấy tiền mặt bù đắp cho khoản thâm hụt. Đến lượt mình, ngân hàng trung ương tiến hành một nghiệp vụ thị trường tự do, bán những chứng khoán này trên thị trường tự do để lấy tiền mặt. Khi quá trình này kết thúc, những người dân giữ trong tay những chứng khoán có lãi của chính phủ, nhưng lượng cung ứng tiền tệ không thay đổi. Qua việc chi dùng khoản thâm hụt, chính phủ đã đưa trở lại nền kinh tế số tiền mặt mà chính phủ đã rút ra khi bán các chứng khoán lấy tiền mặt. Ngân hàng trung ương qua việc bán ra các chứng khoán này, đã thu hồi lại số tiền mặt cho chính phủ vay lúc đầu.

Thứ hai, chính phủ có thể tài trợ cho thâm hụt bằng cách in thêm tiền. Thực ra, chính phủ bán chứng khoán cho ngân hàng trung ương lấy tiền mặt để trang trải cho khoản chi tiêu vượt quá khoản thu thuế. Khối lượng các chứng khoán chính phủ nằm trong tay các ngân hàng thương mại hay ở cá nhân các công dân không thay đổi, nhưng cơ số tiền đã tăng lên.

Lượng cung ứng tiền tệ sẽ tăng lên nhiều hơn do có hệ số tiền.

Vai trò của ngân hàng trung ương còn vượt quá việc đảm bảo cho khoản thâm hụt hiện hành được tài trợ bằng cách bán chứng khoán hay in tiền. Do chính phủ đã phải gánh chịu một khoản thâm hụt trong quá khứ, nên các ngân hàng thương mại và các công dân hiện vẫn còn giữ những chứng khoán còn tồn.

Do vậy, lúc nào cũng có một số lượng chứng khoán được chuộc lại. Ngân hàng trung ương chịu trách nhiệm bán ra những chứng khoán mới để huy động tiền mua lại những chứng khoán cũ đã đến hạn phải chuộc. Việc quản lý nợ là một tập hợp những đánh giá theo đó ngân hàng Trung ương quyết định những chi tiết của chứng khoán mới sẽ phát hành theo thời điểm trong tương lai, mà đến lúc đó chính phủ cam kết chuộc lại chứng khoán và lãi suất phải trả để làm cho chứng khoán có sức hấp dẫn đối với người mua.

2. Những ảnh hưởng của tiền tệ đối với sản lượng và giá cả

Hai vấn đề cung và cầu về tiền tệ nhằm tìm hiểu dây chuyền nhân quả từ M tới P và Q. Việc mở rộng M có thể làm tăng tổng mức cầu, nâng cao sản lượng cân bằng và giá cả. Việc tiền tệ eo hẹp sẽ đưa tác động ngược lại.

Khi ngân hàng trung ương tăng mức cung tiền tệ, lãi suất có xu hướng giảm xuống, tín dụng sẽ trở nên dồi dào hơn. Kết quả là việc tiến hành các dự án đầu tư mới trở nên có lợi hơn, do đó số vốn đầu tư tăng lên. Điều này chuyển đường cong tổng mức cầu về bên phải, làm tăng sản lượng và giá cả, trong trường hợp đơn giản nhất, trình tự là như sau:

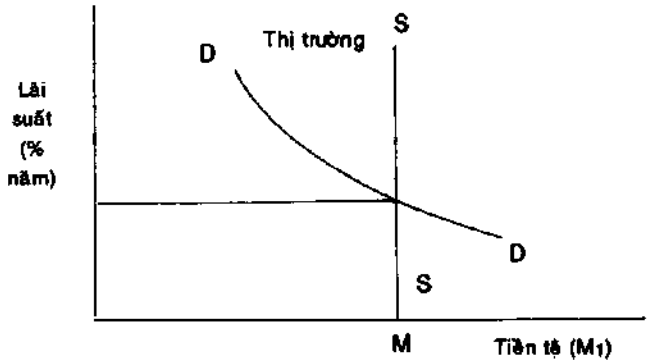
M tăng → i giảm → I tăng → AD tăng → GDP và P tăng

(M = tiền; i = lãi suất; I = đầu tư; AD = tổng mức cầu; GDP và P = tổng sản phẩm quốc nội và giá cả.

a) Mức cung và mức cầu về tiền tệ

Bước đầu tiên trong phần phân tích này là xem xét thị trường tiền tệ, vấn đề cung cầu về M. Điều này được minh họa ở hình 9-2.

Hình 9-2: Mức cung cầu tiền tệ quy định lãi suất.



Hình này minh họa vấn đề quyết định lãi suất. Ngân hàng trung ương có một mục tiêu về tiền ở M biểu hiện bằng đường thẳng đứng SS hay là thời gian biểu về cung cấp tiền tệ. Công chúng (các gia đình và các hãng kinh doanh) muốn giữ những lượng M1 khác nhau ở mức lãi suất khác nhau, lãi suất thấp hơn thì số tiền dôi ra lớn hơn. Ví dụ được đưa ra tạo ra mức cầu về M1 bằng mức cung ở mức lãi suất cân bằng là 4% năm.

Cũng cần chú ý rằng đường cong DD giả định một mức cho trước về sản lượng và giá cả (hay là GDP danh nghĩa) nếu GDP thực tế hoặc mức gia tăng lên thì điều đó sẽ làm tăng đường cong DD chuyển sang bên phải.

Đường cong biểu thị mức cung về tiền tệ theo cột dọc biểu thị giả định rằng Ngân hàng trung ương dùng các công cụ của nó (hoạt động thị trường mở cửa, tỷ lệ chiết suất v.v....) nhằm

giữ mức cung ở một lượng định trước gọi là M trên hình 9-1. Nói một cách khác đường cong về mức cung tiền tệ được vẽ là đường thẳng đứng vì việc cung cấp tiền tệ được định ra ở M cho mọi lãi suất (biểu số i được biểu thị trên trục tung).

Biểu thị thời gian biểu của mức cầu về tiền tệ bằng một đường đi nghiêng xuống trên hình 9-2. Đường dốc đi xuống biểu thị một đặc điểm quan trọng của mức cầu về tiền tệ là nó có phần nào nhạy cảm bởi lãi suất. Tức là khi lãi suất tăng thì con người và các cơ sở sản xuất kinh doanh tiết kiệm tiền trong nhu cầu giao dịch, bằng cách chuyển tiền sang các khoản vốn có lãi suất cao thường xuyên hơn, giữ lại bình quân ít tiền mặt hơn và bổ sung phần vốn tiền mặt của họ thường xuyên hơn và tìm cách phối hợp để đồng thời thu và chi, hoặc bằng những kế hoạch quản lý tiền mặt khác.

Giao điểm giữa cung và cầu trên hình 9-2 xác định lãi suất cân bằng. Trong trường hợp này điểm cân bằng xảy ra ở mức 4% một năm. Đây là mức lãi suất ở điểm số lượng tiền do ngân hàng trung ương đề ra làm mục tiêu phù hợp với số tiền mà công chúng muốn nắm giữ.

Vấn đề thay đổi chính sách tiền tệ tác động như thế nào đến thị trường tiền tệ, nếu ngân hàng trung ương xiết chặt lại, chẳng hạn như vì nó nhận thấy ở phía trước có một luồng gió lạm phát thì mức cung của tiền tệ sẽ giảm đi và đường cong SS sẽ chuyển sang bên trái. Kết quả sẽ là lãi suất tăng lên. Lãi suất sẽ tăng lên bao nhiêu? Đủ để thuyết phục các doanh nghiệp và các gia đình cắt giảm lượng tiền mặt và tài khoản séc của họ với đúng số lượng mức cung tiền tệ bị cắt giảm.

Cách đề cập vấn đề cung và cầu ở hình 9-2 là quá đơn giản hóa về một khía cạnh rất quan trọng như đã thấy ở phần trên, đường cong biểu thị mức cầu về tiền tệ là một hàm số không những của lãi suất mà của cả nước là tổng sản lượng. Mức cầu

về M cho giao dịch tăng khi tổng sản phẩm quốc dân danh nghĩa tăng. Do vậy đường đằng sau đồ thị trên hình 9-2 về mức cầu tiền tệ là một mức tăng bao hàm của tổng sản phẩm quốc nội danh nghĩa GDP

Nếu tổng sản phẩm quốc nội danh nghĩa tăng lên, hoặc do P hoặc do Q tăng lên diễn biến sẽ là: (1) Mức cầu về M tăng lên với mọi mức lãi suất, do vậy (2) đường cong DD chuyển ra ngoài trên hình (9-2) và (3) lãi suất tăng đối với một lượng M cho sẵn.

Tóm lại: Thị trường tiền tệ bị chi phối bởi sự phối hợp giữa (1) mong muốn của công chúng nắm giữ tiền (biểu thị bằng đường cong DD và (2) chính sách tiền tệ của ngân hàng trung ương (điều này được biểu thị ở đây bằng một cung ứng tiền cố định hay là một đường cong thẳng đứng SS tại điểm M). Tác động qua lại này quyết định lãi suất trên thị trường i. Một chính sách thắt chặt hơn nữa về tiền tệ đẩy đường cong SS về bên trái, nâng cao lãi suất trên thị trường. Sản lượng quốc gia hay mức giá cả tăng sẽ nâng mức cầu về M đối với mọi lãi suất, đẩy đường cong DD về bên phải.

b) Sự cân bằng toàn bộ

Kết hợp các phần phân tích trên để chứng tỏ sự thay đổi về tiền tệ có tác động như thế nào đối với tổng mức cầu và do đó ảnh hưởng đến sản lượng và giá cả. Hình 9-3 chỉ ra bằng sơ đồ cách tiền tệ tác động đến sản lượng và giá cả trong mô hình số nhân đơn giản.

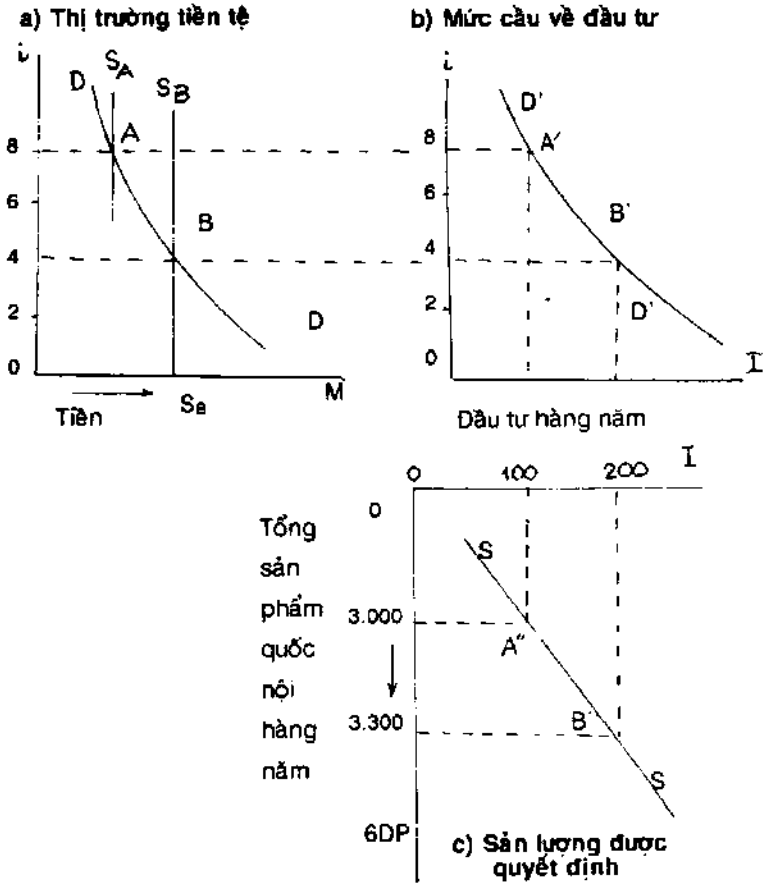
Khi ngân hàng trung ương mang mức cung tiền từ S_A lên S_B, biện pháp này hạ thấp lãi suất xuống vì dân chúng giữ nhiều tiền hơn nghĩa là nền kinh tế có mức cầu về tiền tệ giảm xuống ở (a).

Lãi suất thấp hơn làm giảm chi phí đầu tư, do vậy việc

khuyến khích mua vốn đầu tư kinh doanh và mua nhà cửa, nền kinh tế sẽ giảm mức cầu về đầu tư D_ID_I từ A xuống B ở (b).

Lượng đầu tư cao hơn theo mô hình số nhân, nâng cao tổng mức cầu và GDP từ A'' lên B''. S = I ở một mức GDP cao hơn (S = cung; I = đầu tư).

Hình 9-3. Ngân hàng trung ương quy định mức cung tiền thay đổi lãi suất và đầu tư do đó tác động đến tổng sản phẩm quốc nội GDP



Bạn có thể theo quá trình ngược lại trong đó hoạt động bán trên thị trường mở của Ngân hàng trung ương thực hiện sẽ thu hẹp M,I và GDP hay không?

Hình vẽ này chỉ ra ba mối quan hệ khác nhau: a) Thị trường tiền tệ ở phía trên bên trái, b) Việc quyết định đầu tư ở phía trên bên phải và c) Việc quyết định về tổng mức cầu và tổng sản phẩm quốc nội bằng cơ chế số nhân ở phía dưới bên phải. Ta có thể cho rằng quan hệ nhân quả đi theo chiều kim đồng hồ từ thị trường tiền tệ qua đầu tư đến việc quyết định tổng mức cầu và tổng sản phẩm quốc nội nói chung.

Ở phía bên trái hình 9 3 (a) chỉ ra mức cầu và mức cung về tiền tệ vừa được phân tích ở hình 9-2. Như vậy, hình ở phía trên bên trái chỉ nhắc lại điều đã bàn vừa rồi. Giả dụ ta bắt đầu bằng lãi suất ban đầu 8% tại điểm A tương ứng với kế hoạch cung ứng tiền tệ SA. Ngân hàng trung ương lo sắp có suy thoái thì nó có thể tăng mức cung tiền tệ bằng việc mua hàng trên thị trường mở cửa đẩy đường cong đến SB. Trong trường hợp chỉ ra ở hình 9-3 (a) lãi suất trên thị trường vì thế mà hạ xuống mức 4%.

Hình 9-3 (b) cho thấy lãi suất thấp hơn, nâng cao như thế nào mức chi tiêu để mua hàng nhạy cảm với tiền lãi. Các cơ sở kinh doanh sẽ tăng tiền đầu tư khi lãi suất giảm, do đó tiền chi tiêu về nhà máy thiết bị và kho hàng tăng lên khi lãi suất thấp xuống. Ngoài ra, người tiêu dùng có khuynh hướng mua nhiều hàng hơn, chính quyền các địa phương có thể tăng ngân sách xây dựng trường học và đường xá.

Điều này chỉ ra ở hình 9-3 (b), trên đó lãi suất tụt xuống do mức cung tiền tăng lên từ trước đẩy mức đầu tư tăng từ A' đến B'.

Cuối cùng, hình 9-3 (c) chỉ là biểu đồ quan hệ tiết kiệm - đầu tư được lật ngược cho phù hợp với trục đầu tư của hình

9-3 (b). Biểu đồ dưới cũng cho thấy sự thay đổi lượng đầu tư tác động như thế nào đến tổng mức cầu và trong mô hình số nhân, làm tăng tổng sản phẩm quốc nội như thế nào. Lãi suất giảm từ A xuống B, đẩy đầu tư tăng từ A' lên B' và qua số nhân, điều đó làm cho GDP tăng từ A'' lên B''.

Các đồ thị tiền tệ tác động đến mức sản lượng như thế nào, thể hiện bắt đầu bằng việc ngân hàng trung ương thay đổi mức cung về tiền tăng M (tiền tệ). Để cân bằng mức cung mới, lớn hơn về tiền tệ bằng mức cầu về tiền tệ lãi suất phải giảm đi, lãi suất thấp hơn khuyến khích mức cầu về những khoản chi nhạy cảm với tiền lãi như đầu tư để kinh doanh hoặc mua nhà cửa. Với những mức đầu tư cao hơn hoạt động theo cơ chế số nhân thu nhập tổng sản phẩm quốc nội và công ăn việc làm tăng lên.

Đó là con đường mà qua đó công cụ rất quan trọng của chính sách ổn định kinh tế vĩ mô ngày nay - tiền tệ - tác động đến những mục tiêu cuối cùng của nền kinh tế.

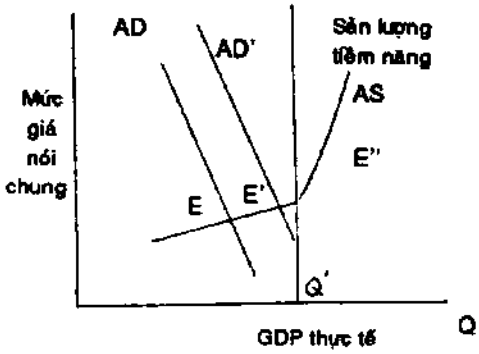
c) Chính sách tiền tệ trong khuôn khổ AD - AS (tổng mức cầu-tổng mức cung)

Đồ thị ở hình 9-3 (a) đã cho thấy rằng mức cung tiền tệ sẽ đưa tới tăng tổng mức cầu như thế nào, tác động đối với sự cân đối kinh tế vĩ mô toàn bộ bằng các đường cong AS và AD ở hình 9-4 dưới đây.

Phần bàn luận trước đây và hình 9-3 đã cho thấy rằng mức cung tiền tệ sẽ dẫn tới tăng đầu tư và do đó tăng gấp bội tổng mức cầu như thế nào. Điều này được minh họa bằng việc di chuyển đường cong AD sang bên phải.

Trong khu vực đường cong AS tương đối phẳng, việc tăng mức cung tiền tệ có tác động hàng đầu tới sản lượng thực tế và chỉ nâng cao giá cả lên chút ít, một khi nền kinh tế đã vượt ra ngoài sản lượng tiềm năng. Việc tăng mức cung tiền tệ sẽ

Hình 9-4: Một chính sách mở rộng mức cung tiền tệ đẩy đường cong AD về phía phải nâng sản lượng và giá cả.



chủ yếu nâng cao giá cả.

Nếu đường cong AS gần như thẳng đứng như tại E thì tại sao tăng mức cung tiền tệ lại tác động đến giá cả và tổng sản phẩm quốc nội thực tế, danh nghĩa mà hầu như không có tác động gì đối với tổng sản phẩm quốc nội thực tế.

Mức cung tiền tệ lên thì sẽ dẫn đến mức đầu tư cao hơn và do vậy tổng mức cầu tăng lên gấp bội. Điều này được thấy qua việc chuyển dịch sang bên phải của đường cong AD trên hình 9-4, trường hợp được minh họa cho thấy của việc tăng mức cung tiền tệ trong một cuộc suy thoái ở đây đường cong AS tương đối phẳng, trong một trường hợp như vậy, khi đường cong AD chuyển từ AD đến AD', mức tổng sản lượng quốc nội thực tế sẽ tăng mạnh, còn giá cả chỉ tăng chút ít như vậy ta thấy việc tăng mức cung tiền tệ có thể tác động mạnh mẽ đối với sản lượng thực tế như thế nào

Nhưng điều gì sẽ xay ra nếu sản lượng được đẩy lên như ở điểm E'' nằm trong vùng lên thẳng của đường cong AS trên hình 9-4. Trong trường hợp này, sự thay đổi lượng tiền tệ ít có tac động đến sản lượng thực tế, ngược lại nó chủ yếu làm thay

đối mức giá cả (hoặc nếu đang có lạm phát, chủ yếu chúng làm cho mức độ lạm phát tăng lên hoặc giảm đi, sự phân tích này cho thấy tại sao khi ta xét thời hạn rất lâu dài lúc đó đường cong AD hầu như thẳng đứng, những sự thay đổi về tiền tệ chủ yếu tác động đến mức giá cả và mức độ lạm phát.

Muốn hiểu thật kỹ càng mối liên hệ thiết yếu này cần xem xét kỹ trường hợp ngược lại khi có chính sách thu hẹp mức cung tiền tệ.

Việc thu hẹp mức cung tiền tệ (qua hoạt động của thị trường mở cửa) đẩy lãi suất tăng lên. Việc này làm giảm lượng đầu tư và thông qua số nhân làm giảm mức cầu, do đó làm giảm sản lượng và giá cả. Thứ tự xảy ra sự việc bây giờ là:

M (tiền) giảm → i (lãi suất) tăng → I (đầu tư) giảm → AD (tổng mức cầu) giảm → GDP và giá cả giảm.

Hãy xem xét theo chiều ngược lại của sự việc BA, B'A' và B''A'' trên hình 9-3 để thấy tiền tệ, lãi suất và tổng mức cầu tác động với nhau như thế nào. Sau đó hãy xem việc chuyển dịch về bên trái của đường cong AD trên hình 9-4 sẽ làm giảm sản lượng lẫn giá cả.

Khi bàn về cách thức tiền tệ tác động tới sản lượng, hãy xem xét tình huống đó có lạm phát và giá cả tăng hay không. Trước hết hãy xét tác động của lạm phát đối với mức cầu của tiền tệ. Trước đây ta thấy rằng mức cầu về tiền tệ chịu sự chi phối của lãi suất danh nghĩa. Điều này vẫn đúng, thậm chí nếu giá cả tăng lên bởi vì người ta sẽ so sánh nên xem giữ tiền hay giữ những tài sản có lãi khác và nội dung so sánh sẽ là giữa lãi suất danh nghĩa của tiền và lãi suất danh nghĩa của tài sản kia. Điều gì xảy ra đối với giá cả hàng hóa hoàn toàn không có gì quan trọng đối với việc so sánh này.

Tiếp đó, hãy xem xét cách thức lạm phát tác động tới mức

cầu về đầu tư. Ta đã biết rằng lãi suất liên quan đến các quyết định về đầu tư là lãi suất thực tế. Và do đó tác động dài hạn của chính sách tiền tệ có thể đối lập với tác động ngắn hạn. Ví dụ hãy lấy trường hợp thu hẹp tiền tệ. Điều này ngay sau đó sẽ thúc đẩy lãi suất danh nghĩa và lãi suất thực tế tăng lên. Việc đầu tư sẽ giảm đi như ta thấy trên hình 9-3; kết quả về sản lượng và công ăn việc làm sẽ giảm đi.

Nhưng về lâu dài, tình trạng kinh tế phát triển chậm lại sẽ có xu hướng giảm lạm phát, lạm phát giảm đi thì GDP danh nghĩa sẽ tăng chậm hơn, do đó mức cầu về tiền tệ cũng sẽ tăng với tốc độ giảm đi. Điều này sẽ cho phép lãi suất danh nghĩa tụt xuống. Khi nền kinh tế quay trở lại mức thường lệ, đầu tư do lãi suất thực tế quyết định, cũng sẽ phục hồi và lãi suất danh nghĩa (bằng mức lạm phát thấp hơn cộng với lãi suất thực tế thông thường) bây giờ cũng sẽ giảm đi do kết quả của việc thắt chặt tiền tệ.

Như vậy, nếu việc thu hẹp tiền tệ, chấm dứt được lạm phát giá cả tăng nhanh thì lãi suất danh nghĩa có thể giảm xuống.

Điểm nghịch lý này thường được những nước chủ trương chính sách xiết chặt tiền tệ nhấn mạnh. Họ cho rằng việc thắt chặt tiền tệ cuối cùng sẽ hạ thấp lãi suất. Tuy nhiên họ không được quên rằng lãi suất thấp hơn có thể chỉ đến một thời kỳ có lãi suất cao hơn và suy thoái. Chính sách thắt chặt tiền tệ, cuối cùng đã hạ thấp lãi suất danh nghĩa, nhưng chỉ được như vậy sau một thời kỳ dài có thất nghiệp cao và trì trệ kinh tế.

3. Tốc độ lưu thông tiền tệ

Xem xét vấn đề tiền tệ ở trên mới chỉ quan tâm đến tác động khối lượng tiền tệ. Trong thực tế vòng quay (tốc độ lưu thông) tiền tệ cũng ảnh hưởng đến các vấn đề lạm phát và giá cả, ảnh hưởng đến tổng cung - tổng cầu của nền kinh tế.

Tại sao lại có sự liên hệ giữa tiền tệ và tổng sản phẩm quốc nội? M (tiền) là một lượng có thể tích lũy được - cái mà ta có thể đo lường được ở một thời điểm như bất kỳ một tài sản nào khác trong bảng cân đối. GDP là lượng thu nhập hàng năm bằng USD- cái mà ta chỉ có thể đo lường được từ những bảng kê khai thu nhập nói đến khoảng thời gian giữa hai thời điểm nào đó. Sự liên hệ này được tiến hành nhờ vào tốc độ lưu thông tiền tệ viết tắt là V.

Tốc độ khối lượng tiền quay vòng hàng năm được gọi là tốc độ lưu thông tiền tệ. Khi mức quay vòng được đo lường so với tổng thu nhập (hoặc GDP) thì nó được gọi là tốc độ thu nhập, V.

Nếu khối lượng tiền quay vòng rất chậm, dân chúng giữ tiền hàng tháng giữa hai lần chi tiêu, V sẽ thấp. Nếu dân chúng giữ một lượng tiền nhỏ ở một thời điểm so với tốc độ lưu chuyển của tổng sản phẩm quốc nội (GDP) thì V sẽ cao. Và V rất có thể thay đổi từ năm này qua năm khác vì lãi suất thay đổi.

Trong mọi trường hợp, định nghĩa chính thức sau đây của tốc độ lưu thông tiền tệ đều áp dụng được:

$$V = \frac{GDP}{M} = \frac{p_1q_1 + p_2q_2 + \dots}{M} = \frac{PQ}{M}$$

hay $MV = PQ$

Ở đây P là mức giá bình quân và Q là tổng thu nhập quốc dân thực tế (để phân biệt với GDP danh nghĩa). Tốc độ (V) được định nghĩa một cách đơn giản bằng cách lấy số lượng GDP danh nghĩa hàng năm chia cho lượng tiền.

Công thức trên cho thấy được vai trò của tốc độ lưu thông tiền tệ trong các vấn đề kinh tế vĩ mô.

BÀI TẬP

1. Theo nghĩa nào mà các Ngân hàng thương mại lại tạo ra tiền? Hãy sử dụng một bản quyết toán để minh họa quá trình thanh toán séc tiến hành như thế nào?

2. Có nên đưa các thẻ tín dụng vào các mẫu tính mức cung ứng tiền hay không? Tại sao?

3. Giả sử các khoản gửi không kỳ hạn = 30 tỉ đồng, các khoản gửi có kỳ hạn = 60 tỉ đồng, dự trữ tiền mặt của ngân hàng = 2 tỷ đồng; tiền trong lưu thông, = 12 tỉ, khoản gửi bằng USD của dân là 12.000 USD (tỉ giá hối đoái 1 USD = 10.000 đồng VN). Hãy tính.

   a) Cơ số tiền?

   b) M_1

   c) Tỷ số dự trữ của ngân hàng?

4. Giả sử dân chúng luôn giữ 1/21 M của họ bằng tiền và 20/21 bằng tiền ký gửi có thể rút ra theo yêu cầu: Nếu các Ngân hàng luôn giữ 1/10 tiền dự trữ so với số tiền ký gửi có thể rút ra theo yêu cầu mà họ nhận được, hãy xem lại mối R của tiền dự trữ mới có làm tăng thêm tổng số M như sau không?

$$M = \left(\frac{1}{(1/21) + (1/10) + (20/21)}\right)R = (21/3)R = 7R$$

$$\text{Tiền gửi} = \frac{20}{21} \cdot \frac{21}{3} R = 6\frac{2}{3}R$$

$$\text{Tiền} = \frac{1}{3} R$$

5. Các ngân hàng thương mại trong một nền kinh tế giữ 5% tiền gửi dưới dạng dự trữ tiền mặt. Công chúng lựa chọn giữ

giấy bạc và tiền kim loại trong lưu thông bằng 1/4 tiền gửi ngân hàng của mình. Tiền mạnh trong nền kinh tế là 12 triệu đôla.

a. Tính giá trị của số nhân tiền tệ.

b. Quy mô của quĩ tiền tệ là bao nhiêu, nếu cả công chúng và ngân hàng đều giữ lượng tiền mặt mà họ mong muốn?

c. Giả sử bây giờ các ngân hàng quyết định rằng họ cần giữ 4% tiền gửi dưới dạng tiền mặt thôi. Tính giá trị số nhân của tiền tệ.

d. Qui mô "cân bằng" dự trữ tiền bây giờ là bao nhiêu?

6. Khoản nào dưới đây tỏ ra là khoản nợ trong bảng cân đối của ngân hàng thương mại?

a. Ứng trước cho khách hàng

b. Tiền trả ngay khi yêu cầu hoặc sau thông báo ngắn hạn.

c. Tiền gửi của khách hàng

d. Tín phiếu chiết khấu.

7. Tất cả những điều sau thường dẫn tới tăng nhu cầu tiền cho giao dịch trừ:

a. Tăng nói chung trong giá cả hàng tiêu dùng.

b. Dự đoán giá hàng tiêu dùng tăng.

c. Tăng mức thu nhập.

d. Thuế suất của thuế thu nhập tăng.

CHƯƠNG X

LẠM PHÁT VÀ THẤT NGHIỆP

I. LẠM PHÁT VÀ CÁCH CỨU CHỮA

1. Lạm phát và các loại lạm phát

a. Lạm phát là gì?

Lạm phát tồn tại ở khắp mọi nơi trong nền kinh tế thị trường. Hãy bắt đầu với một định nghĩa thận trọng về lạm phát.

Lạm phát xảy ra khi mức chung của giá cả và chi phí tăng. Giảm lạm phát có nghĩa là giá cả và chi phí nói chung hạ xuống.

Trong thời kỳ lạm phát không có nghĩa là toàn bộ giá cả và chi phí đều tăng cùng một tỷ lệ như nhau. Thế nhưng, thời kỳ lạm phát là thời kỳ trong đó mức giá cả chung tăng lên. Mức giá cả đo bằng chỉ số giá cả, tức là số trung bình của giá tiêu dùng hoặc giá sản xuất.

Ngày nay chúng ta thường đưa tin về những biến động trong chỉ số giá cả. Chỉ số được sử dụng rộng rãi nhất là chỉ số giá cả hàng tiêu dùng (viết tắt là: CPI). Việc xây dựng nên CPI là sản phẩm của nhiều thập kỷ. CPI tính chi phí của một lô hàng tiêu dùng và dịch vụ trên thị trường. Các nhóm chính là: thực phẩm, quần áo, nhà cửa, chất đốt, vận tải và y tế.

Xây dựng một chỉ số giá cả bằng cách cân nhắc từng mặt hàng theo tầm quan trọng kinh tế của nó. Tầm quan trọng kinh tế của một mặt hàng được tính bằng phần của tổng số chi tiêu cho tiêu dùng dành cho mặt hàng đó trong thời gian nhất định.

Chỉ số giá tiêu dùng được tính như sau:

$$CPI_t = \frac{P_t\,(\text{gạo})}{P_o\,(\text{gạo})} \cdot \frac{100}{(\text{phần của gạo})} + \frac{P_t\,(\text{xe máy})}{P_o\,(\text{xe máy})} \cdot \frac{100}{(\text{phần của xe máy})} +$$

+ Những thay đổi của giá cả đã được tính đối với những mặt hàng khác.

Ở đây:

CPI_t = Giá trị của CPI trong năm t.

P_t (gạo) = Giá gạo trong năm t

P_o (gạo) = Giá gạo trong năm gốc.

"Phần của gạo" = Phần của tổng số chi tiêu cho tiêu dùng dành cho gạo trong thời gian nhất định.

Mặc dù chỉ số giá tiêu dùng là chỉ số được sử dụng rộng rãi nhất trong các chỉ số giá cả, nhưng còn có hai chỉ số khác có thể được sử dụng là:

. *Chỉ số giá sản xuất (PPI)* là chỉ số giá bán buôn. Nó được xây dựng để tính giá cả trong lần bán đầu tiên, chỉ số này có ích vì nó được tính rất chi tiết bao gồm nhiều loại sản phẩm.

. *Chỉ số "giảm lạm phát GDP"* là chỉ số giá cả cho toàn bộ GDP, chỉ số này được xác định bằng tỉ lệ của GDP danh nghĩa và GDP thực tế. Nghĩa là, chỉ số giảm lạm phát GDP = GDP danh nghĩa/GDP thực tế. Chỉ số giảm lạm phát GDP có ích vì nó bao gồm giá cả tất cả các loại hàng hóa và dịch vụ trong GDP, do đó nó toàn diện hơn CPI.

b) Các loại lạm phát

Lạm phát đã tồn tại lâu đời cũng như nền kinh tế thị trường. Lạm phát có những mức trầm trọng khác nhau. Vì vậy, các nhà kinh tế chia ra thành 3 loại lạm phát:

- *Lạm phát vừa phải:* Loại này xảy ra khi giá cả tăng chậm. Loại này tỉ lệ lạm phát 1 con số hàng năm, lạm phát chưa đến 10% một năm.

Trong điều kiện lạm phát vừa phải và ổn định, giá cả tương đối không khác mức bình thường nhiều. Nhân dân không mất nhiều thời gian tìm cách tiêu tiền bừa bãi. Do đó, tiền giữ được phần lớn giá trị của nó từ năm này qua năm khác. Trong kinh doanh, người ta không sợ ký những hợp đồng với những điều kiện danh nghĩa. Tức là những hợp đồng không được chỉ số hóa một cách bất biến theo lạm phát. Những điều không hiệu quả gắn với lạm phát vừa phải là không đáng kể.

- *Lạm phát phi mã:* Loại lạm phát này xảy ra khi giá cả bắt đầu tăng với tỷ lệ hai hoặc ba con số, như: 20%, 100% hoặc 200% một năm.

Một khi lạm phát phi mã trở nên vững chắc, dẫn tới những biến dạng nghiêm trọng về kinh tế nảy sinh. Nói chung, phần lớn các hợp đồng kinh tế được chỉ số hóa theo một chỉ số giá cả hoặc một ngoại tệ. Bởi vì đồng tiền mất giá một cách nhanh chóng như vậy, nên nhân dân tránh giữ tiền nhiều hơn mức tối thiểu cần thiết. Thị trường tài chính bị phá vỡ và những quỹ nói chung được phân phối theo định mức. Nhân dân tích trữ hàng hóa và không bao giờ cho vay tiền với lãi suất bình thường.

- *Siêu lạm phát:* Loại lạm phát này xảy ra khi giá cả tăng với tỷ lệ lên tới con số hàng ngàn, hàng chục ngàn, hàng triệu phần trăm trong một năm. Trong thời kỳ siêu lạm phát, tốc độ chu chuyển của tiền đã tăng lên nhanh chóng. Giá cả trở nên

vô cùng không ổn định, tiền lương thực tế biến động rất lớn thường bị giảm mạnh. Cùng với sự mất giá của tiền tệ, mọi người có tiền đều bị tước đoạt, ai có tiền càng nhiều thì bị tước đoạt càng lớn. Và hầu hết các yếu tố của thị trường đều bị biến dạng, bóp méo, hoặc bị thổi phồng, do vậy các hoạt động kinh doanh rơi vào tình trạng rối loạn. Siêu lạm phát thật sự là một tai họa đối với nền kinh tế.

2. Tác động của lạm phát

Trong thời kỳ lạm phát, giá cả và tiền lương không biến động với cùng một tốc độ, nghĩa là có những thay đổi trong giá cả tương đối. Do giá cả tương đối khác nhau nên có hai tác động của lạm phát là:

- Sự phân phối thu nhập của cải giữa các giai cấp khác nhau.

- Những sự biến dạng trong giá cả tương đối và sản lượng của những hàng hóa khác nhau, hoặc có khi trong sản lượng và công ăn việc làm đối với toàn bộ nền kinh tế.

Thế nhưng, không phải tất cả các đợt lạm phát đều như nhau. Vì có lạm phát vừa phải, lạm phát phi mã và siêu lạm phát, nên tác động kinh tế của các loại lạm phát khác nhau rất nhiều.

a) Tác động đối với sự phân phối thu nhập và của cải.

Tác động chính của lạm phát về mặt phân phối sinh ra từ những sự khác nhau trong các loại tài sản và nợ nần của nhân dân. Khi nhân dân có những khoản nợ dài hạn với lãi suất cố định thì việc giá cả tăng lên nhiều là một cái lộc tự nhiên đối với họ.

Một khi lạm phát đã diễn ra trong một thời gian dài và trở nên dự đoán trước được thì thị trường dần dần thích nghi. Một

khoản phụ phí cho lạm phát dần dần hình thành trong lãi suất trên thị trường. Một khi lãi suất được điều chỉnh như vậy thì sẽ không còn sự phân phối lại thu nhập và của cải.

Tác động chính của lạm phát về mặt phân phối lại nảy sinh từ những tác động không được dự đoán trước đối với giá trị thực tế của cải của nhân dân. Nói chung, lạm phát có xu hướng phân phối lại của cải từ những người có tài sản với lãi suất danh nghĩa cố định sang tay những người có những khoản nợ với lãi suất danh nghĩa cố định. Sự giảm lạm phát không được dự đoán trước có tác động ngược lại.

Như vậy, lạm phát chỉ làm xáo trộn thu nhập và tài sản, phân phối lại một cách ngẫu nhiên của cải trong nhân dân mà không có tác động có ý nghĩa gì đối với một nhóm riêng lẻ nào.

b) Tác động đối với sản lượng và công ăn việc làm

Ngoài việc phân phối lại thu nhập, lạm phát còn tác động đến nền kinh tế đối với tổng sản lượng và việc phân bổ tài nguyên.

- *Tác động đối với mức sản lượng* nói chung là trong thời kỳ lạm phát tăng lên bất ngờ thường là những thời kỳ có công ăn việc làm nhiều và sản lượng cao. Lạm phát tăng đã xảy ra khi đầu tư phát triển mạnh và công ăn việc làm dồi dào.

Thế nhưng, về lâu dài không có mối quan hệ tất yếu giữa lạm phát và sản lượng, không có mối quan hệ trực tiếp giữa lạm phát với mức sản lượng và công ăn việc làm.

- *Tác động kinh tế vĩ mô đối với sự phân bổ tài nguyên.* Lạm phát làm biến dạng giá cả tương đối, tỷ lệ lạm phát càng cao thì sự biến dạng giá cả tương đối càng lớn. Một mặt hàng mà giá trị biến dạng một cách trầm trọng do lạm phát là tiền tệ.

Giá cả của đầu vào hoặc hàng hóa đã được định giá theo

những quy tắc lâu dài (những hợp đồng lao động và giá cả trong những ngành công nghiệp được điều tiết) cũng có xu hướng tách xa hơn khỏi mức giá cả chung trong những thời kỳ lạm phát.

3. Nguyên nhân của lạm phát

Lạm phát xảy ra dưới nhiều hình thức và qui mô khác nhau nên những nguyên nhân của lạm phát cũng rất đa dạng, không giống nhau. Lạm phát luôn luôn bị chấn động bởi các trào lưu kinh tế. Các lực chính là lạm phát do cầu - kéo và do chi phí - đẩy.

a) Lạm phát do cầu - kéo

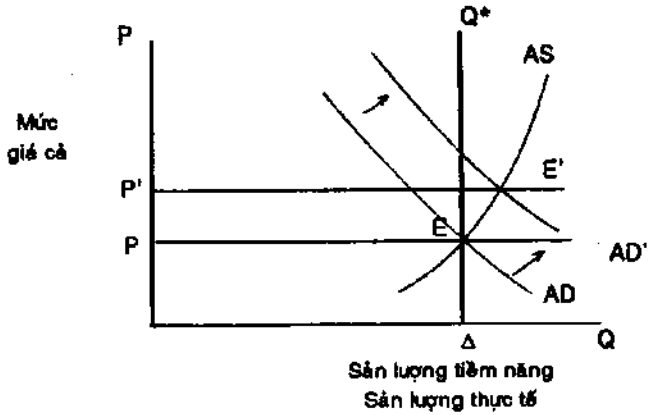
Những biến động đối với vốn đầu tư hoặc chi tiêu của chính phủ và thuế khóa có thể đẩy một nền kinh tế vượt quá sản lượng tiềm năng của nó. Nếu tổng mức cầu vượt quá khả năng sản xuất của nền kinh tế ở mức có đầy đủ công ăn việc làm, thì đồng tiền cầu sẽ vượt quá mức cung cấp hàng hóa có giới hạn và sẽ làm cho chúng tăng giá. Vì trong nền kinh tế thị trường, lao động cũng là một dịch vụ, trong thời gian đó thị trường lao động cũng trở nên khan hiếm nên tăng lương cũng là một phần của quá trình lạm phát.

Khi nền kinh tế đạt tới hoặc vượt quá mức sản xuất tiềm năng, việc tăng mức cầu dẫn tới lạm phát do cầu - kéo Vì tổng mức chi đối với C + I + G tăng, chi tiêu tăng lên trong khi có một mức cung hạn chế về sản lượng thực tế, phần lớn tổng mức chi cao hơn dẫn đến giá cả cao hơn. Do đó, chính mức cầu cao hơn kéo giá lên cao hơn - đó là lạm phát do cầu kéo.

Bản chất của lạm phát do cầu - kéo là chi tiêu nhiều tiền quá để lấy một lượng cung hạn chế về hàng hóa có thể sản xuất được trong điều kiện có đầy đủ công ăn việc làm.

Hình 10- 1 minh họa quá trình lạm phát do cầu - kéo.

Hình 10-1 : Lạm phát do cầu - kéo



Hình 10-1, sử dụng khuôn khổ AS - AD. Giả sử nền kinh tế ở thế cân bằng ban đầu tại giao điểm E của đường cong AS và AD. Mức giá cả tại điểm này là P trên trục tung. Sau đó có việc tăng chi tiêu đẩy đường cong AD sang phía phải, thế cân bằng của nền kinh tế chuyển từ E đến E'. Tại mức cầu cao hơn này, giá cả tăng từ P đến P'. Lạm phát do cầu - kéo đã xảy ra.

b. Lạm phát do chi phí đẩy

Trong nền kinh tế thị trường, không một nước nào có thể có trong một thời gian dài công ăn việc làm đầy đủ cho mọi người và giá cả ổn định. Giá cả và tiền lương bắt đầu tăng trước khi đạt được công ăn việc làm đầy đủ.

Khi chi phí đẩy giá lên ngay cả trong những thời kỳ tài nguyên không được sử dụng hết, đó là "lạm phát do chi phí đẩy".

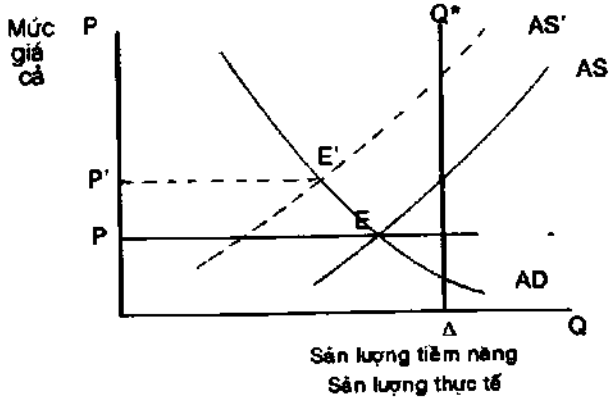
Hoạt động của tiền lương rõ ràng là một phần quan trọng của lạm phát do chi phí đẩy. Nếu như một bộ phận quan trọng

như vậy của chi phí tăng, thì chi phí sản xuất sẽ tăng, các doanh nghiệp sẽ đòi hỏi tính thêm tiền và dẫn đến sức ép đòi tăng giá.

Việc tăng giá một hàng hóa chiến lược nào đó, làm cho chi phí sản xuất tăng lên. Một cuộc lạm phát do chi phí - đẩy tương tự sẽ xảy ra.

Hình 10-2 minh họa cơ chế của lạm phát do chi phí đẩy.

Hình 10-2 : Chi phí đẩy giá cả lên



Hình 10-2, trong khuôn khổ AS và AD, chi phí đẩy xảy ra khi một sự tăng chi phí đẩy đường cong AS lên AS'. Kết quả là giá cả bị đẩy lên cho dù là nền kinh tế có thể vẫn vơ ở dưới mức có công ăn việc làm đầy đủ.

Trong một nền kinh tế, lạm phát thường xảy ra ngay cả khi sản lượng dưới tiềm năng của nó rất nhiều. Trong những thời kỳ hàng hóa dư thừa, lương hoặc giá hàng tăng, đường cong AS di chuyển lên và giá cả có xu hướng tăng. Chẳng hạn, một sự tăng giá dầu hay một việc tăng lương lớn xảy ra khi nền kinh tế đang suy thoái. Những sự tăng chi phí này đẩy đường cong AS từ AS đến AS'. Bởi vậy giá cả tăng từ P đến P'. Lạm

phát do chi phí - đẩy đã xuất hiện.

4. Các giải pháp đối với lạm phát

Để thoát khỏi lạm phát, trong dài hạn tỷ lệ lạm phát sẽ thấp nếu tỷ lệ tăng tiền là thấp. Để được như vậy, cần phải duy trì chính sách tài khóa khá chặt chẽ sao cho thâm hụt cũng phải thấp. Để đạt tới vị trí này từ một vị trí lạm phát cao ban đầu, có thể cần phải trải qua một thời kỳ trung gian với mức thất nghiệp cao. Khi giá cả và tiền lương điều chỉnh được theo những chính sách tiền tệ và tài khóa mới chặt chẽ thì mức tổng cầu thực tế sẽ giảm xuống. Sự suy thoái này có thể kéo dài trong thời gian hàng năm chứ không phải hàng tháng. Để có được lợi ích lâu dài do lạm phát thấp, nền kinh tế trước hết phải trải qua một thời kỳ có sản lượng thấp và có thất nghiệp.

Có ba cách để xử lý lạm phát: một là, chúng ta có thể thi hành những chính sách cứng rắn để kiềm chế lạm phát; hai là, chúng ta có thể thay đổi các luật lệ và thể chế để làm cho lạm phát khó xuất hiện; ba là, chúng ta có thể học được cách sống với lạm phát.

a) Các chính sách thu nhập

Chính sách thu nhập là để tác động một cách trực tiếp tới tiền lương và các thu nhập khác.

Giả sử chính phủ muốn đẩy lùi lạm phát từ 10% xuống 5%. Nếu bằng pháp chế công khai hoặc áp lực tiềm ẩn, chính phủ thuyết phục được mọi người đòi tăng lương chỉ ở mức 5% thì lạm phát về giá cả sẽ nhanh chóng giảm xuống tới 5%. Nếu bước quá độ này xảy ra khá nhanh thì tiền lương thực tế không bị ảnh hưởng.

Thế nhưng, tất cả các dự định trước đây đối với chính sách thu nhập đã bị thất bại, trong trường hợp tốt nhất cũng chỉ kéo

dài được trong một thời gian ngắn trước khi bùng nổ mới về tiền lương và giá cả xảy ra. Tại sao các chính sách thu nhập trước đây đã không thành công? Có ba nguyên nhân cơ bản của những thất bại trước đây trong chính sách thu nhập.

Một là, khi đã can thiệp trực tiếp vào thị trường lao động, chính phủ không thể không theo đuổi các mục đích khác cùng một lúc. Bằng cách thay đổi tiền lương tương đối và tiền lương thực tế; những chính sách như vậy làm cho tiền lương thực tế lệch khỏi các mức cân bằng của chúng, dẫn tới lượng dư cung trong một số người có tay nghề này và dư cầu trong một số người có tay nghề khác, tạo ra sức ép để lẩn tránh hoặc vi phạm chính sách.

Hai là, chúng ta coi chính sách thu nhập như là một giải pháp điều chỉnh tạm thời. Trong dài hạn mức tăng tiền lương danh nghĩa chậm là cần thiết nếu muốn duy trì mức lạm phát thấp. Một số chính sách thu nhập đã thất bại vì các chính phủ đã hy vọng rằng chính sách thu nhập dài hạn có thể kiềm chế tiền lương và giá cả dẫu cho tiền lương danh nghĩa vẫn tiếp tục tăng với tốc độ nhanh. Khi ấy tổng cầu thực tế tăng lên nhanh chóng. Tiền lương và giá cả phải tăng lên để làm giảm tổng cầu trở lại với mức có việc làm đầy đủ.

Ba là, khó có thể điều hành các chính sách thu nhập dài hạn trong một nền kinh tế, trong đó mức tiền lương thực tế cân bằng trong tay nghề cụ thể đang thay đổi theo thời gian. Việc giữ nguyên cơ cấu tiền lương hiện hành bằng cách dành cho mọi người một mức tăng lương sinh hoạt ngang nhau sẽ dần dần tạo nên những tác nhân thị trường hùng hậu gây ra dư cung và dư cầu.

Ba nguyên nhân quan trọng này của những thất bại trước đây trong chính sách thu nhập có thể là không đúng nếu như chính sách chỉ được coi là một giải pháp tạm thời để đẩy nhanh

việc điều chỉnh tiền lương theo sự thay đổi cơ bản trong mức tăng tiền danh nghĩa, mà được nhiều người tin là diễn ra lâu dài.

Chính sách thu nhập dựa vào thuế (TIP) là một hình thức mới của chính sách thu nhập mà không dựa vào pháp chế công khai để kiểm soát các giải pháp tiền lương nhưng lại dựa vào những tác động bằng thuế. Giả sử chính phủ muốn giảm lạm phát từ 10% xuống 5%, Chính phủ có thể cho phép các công ty, các hãng và công nhân thương lượng thế nào thì tùy, nhưng với các quy tắc sau đây:

Đối với mỗi phần trăm tăng lương vượt quá mức hướng dẫn 5% của chính phủ, các hãng và các công ty sẽ phải nộp, chẳng hạn 2% cho chính phủ với mức thuế cao hơn.

Nếu sau đó chính phủ chi trả khoản thu nhập này một cách đồng đều cho các công ty, các hãng thì các công ty và các hãng xét về tổng thể sẽ không bị thiệt. Những công ty và hãng nào đã tăng lương cao hơn mức trung bình sẽ thuần túy bị thiệt, còn những công ty và hãng giữ được mức tăng lương ở dưới mức trung bình sẽ thuần túy được lợi. Do đó, các công ty và các hãng vẫn có những động cơ mạnh mẽ để cố gắng ký các hợp đồng lương thấp.

Tuy nhiên điều này vẫn còn chưa được kiểm định. TIP vẫn còn chưa được thử thách trong thực hành, cho nên khó có thể nói liệu chính sách này có thể thành công hơn so với cách tiếp cận trước đây đối với chính sách thu nhập hay không.

b) Cải cách thể chế

Cách tiếp cận này không quan tâm tới những chi phí tạm thời để đẩy lùi lạm phát trước mắt, mà là làm thế nào để duy trì lạm phát ở mức thấp.

Thứ nhất, kiểm soát ngân hàng trung ương thông qua luật

hạn chế lâu dài đối với tỷ lệ tăng tiền tệ danh nghĩa, chẳng hạn 4% một năm. Tại sao lại là 4%? Bởi vì trong dài hạn, tiến bộ kỹ thuật và quỹ vốn lớn hơn sẽ làm tăng sản lượng tiềm năng và thu nhập thực tế, do đó nhu cầu đối với tiền thực tế sẽ tăng lên và lượng tiền danh nghĩa có thể được nới rộng một chút ngay khi giá cả vẫn giữ nguyên. Tỷ lệ chính xác, tại đó mức cung ứng tiền danh nghĩa có thể tăng mà không gây ra áp lực tăng giá cả trong dài hạn.

Qui chế chặt chẽ của ngân hàng trung ương, có thể loại bỏ và ngăn ngừa sự bột phá tăng tiền và lạm phát ở thời gian nào đó. Nó cũng có thể làm tăng niềm tin vào chính sách tiền tệ chặt chẽ trong dài hạn.

Thứ hai, kiểm soát hệ thống ngân hàng. Các ngân hàng thương mại có sự linh hoạt nào đó trong công việc tạo nguồn ký gửi tài sản và tiền tệ. Ngay cả khi ngân hàng trung ương kiềm chế chặt chẽ đối với tiền mặt, các ngân hàng thương mại vẫn có thể hoạt động với một số dự trữ tiền mặt ít hơn và tạo thêm khoản tiền ký gửi, một thành phần chính của lượng cung tiền. Vì vậy, nên buộc các ngân hàng phải có tỷ lệ dự trữ tiền mặt nhất định. Các ngân hàng có thể phát hành các tài khoản séc chỉ khi nào họ có tiền mặt trong kho để đảm bảo séc. Vì chính phủ kiểm soát việc cung ứng tiền mặt, nên chính phủ có thể kiểm soát việc cung tiền một cách chính xác. Chính phủ có thể dễ dàng in thêm nhiều tiền trên cơ sở in một lần. Các ngân hàng có thể nắm giữ số tiền này để họ duy trì các khoản ký gửi tại mức hiện hữu. Từ đó về sau chính phủ có thể kiểm soát cung ứng tiền.

c. Học cách sống với lạm phát

Khi mức lạm phát cao hơn duy trì lâu dài, phần lớn các nền kinh tế dần dần đã học được cách sống với lạm phát. Các

ngân hàng bắt đầu trả lãi suất danh nghĩa cao đối với một vài hình thức ký gửi; các công ty và các hãng bắt đầu chuyển sang chế độ hạch toán lạm phát; chính phủ cam kết nâng các hạn ngạch phải nộp thuế danh nghĩa và tăng các khoản thanh toán chuyển nhượng danh nghĩa (trợ cấp thất nghiệp, phụ cấp, lương hưu trí) ngang với mức lạm phát.

Trên phương diện thuế khóa, cần phải có những tác động điều chỉnh tinh tế để xóa bỏ những ảnh hưởng của lạm phát đối với thuế đánh vào thu nhập do tiền lãi và lãi vốn. Trên phương diện khác có thể áp dụng rộng rãi phương pháp chỉ số hóa.

Phương pháp chỉ số hóa tự động điều chỉnh các hợp đồng danh nghĩa đối với những ảnh hưởng của lạm phát.

Tiền lương theo chỉ số cho phép về sau này sửa lại những thỏa thuận ban đầu đối với mọi mức lạm phát bất thường xảy ra trong thời gian hiệu lực của hợp đồng. Các khoản nợ theo chỉ số là khoản tiền trả sẽ tăng lên theo mức giá. Những người cho vay sẽ không còn bị thiệt thòi nữa vì lạm phát bất thường, và những người đi vay sẽ không còn được lợi nữa.

Nếu không có phương pháp chỉ số hóa và những cải cách thể chế rộng lớn thì rất tai hại khi sống với những tỉ lệ lạm phát cao. Nhưng phương pháp chỉ số hóa không hoàn toàn xóa bỏ được những phí tổn do lạm phát gây ra. Vì: cách chỉ số hóa hầu như luôn luôn không hoàn hảo. Không thể bù đắp cho công nhân ngày hôm nay vì lạm phát của ngày hôm qua. Chi phí thực đơn cho những sự việc không ngừng thay đổi có thể rất lớn. Nhưng sự bồi thường vào những khoảng thời gian này rời rạc, cho tới lúc có thể trả lãi suất danh nghĩa cho toàn bộ số tiền, thì lạm phát cao hơn sẽ dẫn tới những mức cân đối tiền mặt thực tế thấp hơn so với ý muốn.

Như vậy, không có một giải pháp dễ dàng. Các chính sách tiền tệ và tài khóa chặt chẽ có thể gây ra tổn thất lớn về sản

lượng và việc làm trong bước quá độ tới lạm phát thấp hơn. Nhưng đó có thể là chi phí một lần duy nhất, nên so sánh giá trị hiện tại với những lợi ích lâu dài. Liệu chính sách thu nhập có thể đẩy nhanh được bước quá độ này không, đó vẫn còn là một câu hỏi để ngỏ. Trong thực tiễn, chúng ta sẽ tiếp tục với một mức lạm phát nào đó và với những thể chế mà có thể làm giảm phần nào những ảnh hưởng xấu của lạm phát.

II. THẤT NGHIỆP

1. Tầm quan trọng của vấn đề thất nghiệp

Thất nghiệp là một vấn đề trung tâm trong nền kinh tế thị trường hiện nay. Khi mức thất nghiệp cao, tài nguyên bị lãng phí và thu nhập của nhân dân giảm. Trong những thời kỳ như vậy, khó khăn về kinh tế ảnh hưởng rất lớn đến tình cảm và cuộc sống gia đình của nhân dân.

a) Tác động kinh tế

Trong thời kỳ mức thất nghiệp cao là những thời kỳ GDP thực tế thấp hơn tiềm năng của nó. Như vậy, mức thất nghiệp cao làm giảm sản lượng của nền kinh tế. Vì: khi mức thất nghiệp cao xảy ra, một phần sản lượng bị bỏ đi hoặc không được sản xuất ra.

Mối quan hệ giữa thay đổi về sản lượng và nạn thất nghiệp đã được Arthur Okun phát hiện, được gọi là quy luật Okun[1].

---

(1) Arthur Okun (1929-1979) là một trong những nhà vạch ra chính sách kinh tế sáng tạo nhất ở Mỹ trong thời kỳ sau chiến tranh. Trong những năm cuối đời, Okun đã tiến hành một cuộc đấu tranh không mệt mỏi để tìm cách giảm lạm phát mà không phải đẩy hàng triệu người vào cảnh mất công ăn việc làm.

Quy luật Okun nói rằng: *Khi GDP giảm 2% so với GDP tiềm năng thì mức thất nghiệp tăng 1%. Như vậy là nếu GDP ban đầu là 100% tiềm năng và giảm xuống còn 98% tiềm năng đó, thì mức thất nghiệp sẽ tăng từ 6% lên 7%.*

Mức thất nghiệp cao dẫn tới làm giảm thu nhập của một bộ phận dân cư, gây lãng phí nguồn tài nguyên và khó khăn về kinh tế.

b) Tác động xã hội

Dù cho những tác hại kinh tế của thất nghiệp lớn như thế nào chăng nữa, sự thiệt hại tính bằng tiền không thể diễn tả một cách đầy đủ tổn thất về người, xã hội và tâm lý mà trong thời kỳ tỷ lệ thất nghiệp cao kéo dài gây nên.

Những cuộc nghiên cứu gần đây cho thấy nạn thất nghiệp dẫn đến sự suy sút cả về thể chất và tâm lý, nghiện rượu và tự tử nhiều hơn. Người nghiên cứu hàng đầu về đề tài này là bác sĩ H. Brenner, ông đã ước tính rằng việc tăng 1% tỷ lệ thất nghiệp trong thời kỳ 6 năm sẽ làm cho 37.000 người chết sớm. Công trình nghiên cứu này cùng những công trình nghiên cứu khác cho thấy tình trạng không có công ăn việc làm là một sự kiện gây tổn thương lớn đối với nhiều người.

2. Đo lường thất nghiệp

Những thay đổi trong tỷ lệ thất nghiệp đã trở thành vấn đề lớn. Số liệu về công ăn việc làm và thất nghiệp là số liệu kinh tế toàn diện và được tính toán một cách cẩn thận nhất của quốc gia. Số liệu được thu nhập hàng tháng theo phương thức gọi là: "lấy mẫu một cách ngẫu nhiên". Lấy mẫu một cách ngẫu nhiên là một kỹ thuật cực kỳ có ích để đánh giá thái độ hoặc những đặc tính của dân cư nói chung mà không phải đến gặp từng người. Nó bao gồm việc chọn một nhóm nhỏ dân cư một cách ngẫu nhiên rồi khảo sát lựa chọn đó. Cuộc khảo sát

chia dân ở tuổi 16 và lớn hơn thành ba nhóm:

- *Có việc làm:* Đây là những người làm một việc gì đó được trả công.

- *Thất nghiệp:* Nhóm này gồm những người không có việc làm nhưng đang tìm việc hoặc đang chờ được trở lại làm việc. Nói một cách cụ thể hơn, một người là thất nghiệp nếu người đó không làm việc và có những cố gắng cụ thể để tìm một công việc, bị thôi việc và đang chờ được gọi lại hoặc đang đợi để đi làm trong tháng tới.

Những người có công ăn việc làm hoặc là thất nghiệp đều nằm trong lực lượng lao động.

- Mọi người khác "không nằm trong lực lượng lao động", số này bao gồm những người đang đi học, trông coi nhà cửa, về hưu, quá đau ốm không đi làm được hoặc đã thôi không tìm việc làm nữa.

Như vậy, quy tắc đo lường thất nghiệp là:

Người có việc là những người đi làm, người không có việc nhưng đang tìm việc làm là người thất nghiệp. Những người không có việc làm nhưng không tìm việc là những người ở ngoài lực lượng lao động.

Lực lượng lao động bao gồm những người đang có việc làm và những người không có việc nhưng đang tìm việc làm, họ muốn làm việc và sẵn sàng làm việc.

Tỉ lệ thất nghiệp là số phần trăm của lực lượng lao động không có việc làm mặc dầu họ muốn làm việc và sẵn sàng làm việc. Nghĩa là, số người thất nghiệp chia cho toàn bộ lực lượng lao động.

3. Cách giải thích kinh tế về vấn đề thất nghiệp

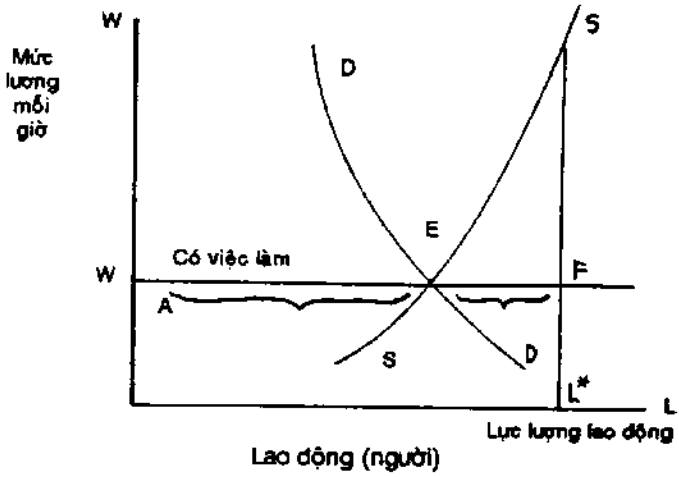
Vấn đề thất nghiệp ăn nhập với sự phân tích kinh tế, thông

qua sự phân tích vấn đề cung cầu về lao động. Đối với những mức lương thấp, nguồn cung cấp lao động giảm xuống.

a) Thất nghiệp tự nguyện

Thất nghiệp tự nguyện được thể hiện ở hình 10-3 dưới đây:

Hình 10- 3 : Mức lương linh hoạt



Hình 10-3 cho thấy bức tranh thông thường của cung và cầu về lao động, với giao điểm khai thông thị trường và mức lương W. Đường ngang từ A đến E thể hiện số công nhân có việc làm. Từ E đến F là số công nhân muốn đi làm nhưng chỉ đi làm với mức lương cao hơn. Có thể tính họ vào số thất nghiệp trong một bản điều tra, nhưng họ là những người thất nghiệp, "tự nguyện" theo nghĩa họ không muốn làm việc với mức lương trên thị trường lúc đó.

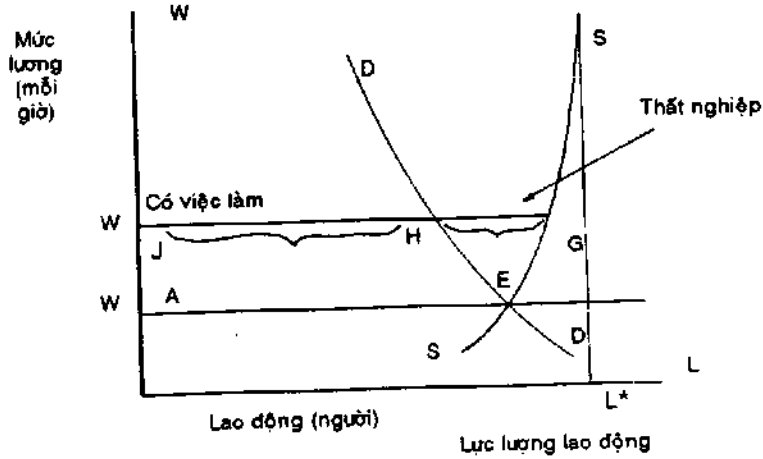
Trong một thị trường lao động mà đặc điểm là có tiền công hoàn toàn linh hoạt, không thể có sản xuất thừa hay thất nghiệp không tự nguyện. Giá cả hoặc tiền công chỉ lên xuống cho tới

khi thị trường được thanh toán.

b) Thất nghiệp không tự nguyện

Ngày nay, việc phân tích tình trạng thiếu việc làm dựa trên sự phân tích mức lương cứng nhắc hoặc các nền kinh tế trao đổi hàng hóa phi thị trường. Thất nghiệp không tự nguyện được giải thích đơn giản hóa trong hình 10-4 dưới đây.

Hình 10-4 : Mức lương không linh hoạt có thể dẫn tới thất nghiệp không tự nguyện



Hình 10-4, chúng ta giả định rằng thị trường lao động có mức lương quá cao: lương ở điểm W', hơn nữa tiền lương không thay đổi nên không dịch xuống W. Vì có những hợp đồng lao động, những thỏa thuận không chính thức, hoặc mức lương bị đông cứng ở W'.

Ở mức lương quá cao, số công nhân muốn đi làm nằm ở điểm G trên đường cong SS, nhưng các doanh nghiệp chỉ muốn thuê ở mức H trên đường cong về cầu DD. Do đó, số lượng JH được lựa chọn bằng một cách nào đó trong số những công nhân muốn đi làm. Việc lựa chọn này có thể theo thâm niên cao, tay

nghề, thân quen, chủng tộc, giới tính v.v... Phần còn lại HG là những người thất nghiệp không tự nguyện, họ là những người không có việc làm, muốn làm việc với mức lương đang hình thành lúc đó.

Nguồn gốc cơ bản của mức lương giữ nguyên xuất hiện là vì định ra thang lương hoặc thương lượng lại thang lương rất tốn kém. Cái giá phải trả cho những cuộc thương lượng tốn kém lớn đến mức các doanh nghiệp có khuynh hướng chỉ thay đổi tiền lương mỗi năm một lần hoặc 3 năm một lần trong trường hợp có hợp đồng lao động.

Tóm lại: Sự khác nhau giữa mức lương sinh hoạt và mức lương cứng nhắc (giữ nguyên) trong nền kinh tế đều có mặt mạnh và mặt yếu. Các thị trường lao động không thay đổi ngay lập tức, nhưng có điều chỉnh cho phù hợp với hoàn cảnh thay đổi. Về lâu dài, tiền lương có khuynh hướng chuyển động để cân bằng cung cầu, do đó mức cầu lao động thừa ra được loại bỏ khi tiền lương được điều chỉnh.

4. Những vấn đề của thị trường lao động

Khi phân loại cơ cấu các thị trường lao động hiện nay, chúng ta có thể xác định ba loại thất nghiệp khác nhau như: thất nghiệp tạm thời, thất nghiệp có tính cơ cấu và thất nghiệp theo chu kỳ.

a) Thất nghiệp tạm thời

Phát sinh là do sự di chuyển không ngừng của con người giữa các vùng, các công việc hoặc các giai đoạn khác nhau của cuộc sống. Thậm chí trong một nền kinh tế có đầy đủ công ăn việc làm, vẫn luôn có một số chuyển động nào đó do người ta đi tìm việc làm khi tốt nghiệp các trường, hoặc chuyển đến một vùng mới. Phụ nữ có thể quay lại lực lượng lao động sau khi

có con. Những người thất nghiệp tạm thời thường chuyển công việc hoặc tìm những công việc tốt hơn, cho nên họ thường là những người thất nghiệp "tự nguyện".

b) Thất nghiệp có tính cơ cấu

Xảy ra khi có sự mất cân đối giữa cung và cầu đối với công nhân. Sự mất cân đối này có thể diễn ra vì mức cầu đối với một loại lao động này tăng lên trong khi mức cầu đối với một loại lao động khác giảm đi. Thế nhưng, mức cung không được điều chỉnh nhanh chóng. Như vậy, những sự mất cân đối trong các nghề nghiệp hoặc trong các vùng do một số lĩnh vực phát triển so với các lĩnh vực khác. Trong trường hợp này, nếu tiền lương rất linh hoạt thì sự mất cân đối trên các thị trường lao động sẽ mất đi khi tiền lương hạ xuống trong những khu vực có nguồn cung cao và tăng lên trong những khu vực có mức cầu cao. Khi mức lương không linh hoạt, sự mất cân đối giữa cung và cầu có thể dẫn tới thất nghiệp.

c) Thất nghiệp chu kỳ

Phát sinh khi mức cầu chung về lao động thấp. Khi tổng mức chi và sản lượng giảm, thất nghiệp tăng lên hầu như ở khắp mọi nơi. Việc thất nghiệp tăng lên ở hầu khắp các vùng là dấu hiệu cho thấy thất nghiệp theo chu kỳ.

Sự phân biệt giữa thất nghiệp chu kỳ và các loại thất nghiệp khác là vấn đề cơ bản để dự báo về tình hình chung của thị trường lao động. Mức độ cao của thất nghiệp tạm thời và thất nghiệp có tính cơ cấu có thể diễn ra dù cho thị trường lao động nói chung đang cân bằng. Thất nghiệp chu kỳ xảy ra khi sự cân đối chung của các thị trường lao động bị biến động mạnh.

5. Những biện pháp làm giảm tỷ lệ thất nghiệp

Để làm giảm tỷ lệ thất nghiệp, cần có các giải pháp sau đây:

. Cải thiện dịch vụ thị trường lao động

Một số thất nghiệp xuất hiện vì chưa cân bằng được những công việc bỏ trống không có người làm với số công nhân thất nghiệp. Nếu có thông tin tốt hơn, có danh sách công ăn việc làm được lập ra và có nhiều cơ hội đào tạo hơn thì thất nghiệp tạm thời và thất nghiệp có tính cơ cấu có thể giảm đi.

. Mở các lớp đào tạo

Đôi khi công nhân không được đào tạo để làm những việc đang bỏ trống không có người làm. Nhiều công việc đòi hỏi những kỹ xảo mà ít người biết.

. Tạo những công việc làm công cộng

Chính phủ cung cấp nhiều công việc về dịch vụ công cộng cho những người thất nghiệp.

BÀI TẬP

1. Giả định trong một nền kinh tế giá cả tăng 10% một tháng. Hãy cho biết:

   a) Có thể có những thay đổi gì đối với nền kinh tế?

   b) Những thay đổi nào có tác hại kinh tế nghiêm trọng và những thay đổi nào chỉ gây nên những xáo động nhỏ?

2. Số liệu dưới đây về chỉ số giá cả tiêu dùng và lãi suất danh nghĩa:

Năm	Chỉ số giá cả tiêu dùng (1986 = 100)	Lãi suất danh nghĩa (% một năm)
1987	181,5	5,50
1988	195,4	7,60
1989	217,4	10,0
1990	246,8	11,4
1991	272,4	13,8
1992	289,1	11,1
1993	289,4	8,80
1994	311,2	10,2

   a) Hãy tính tỉ lệ lạm phát hàng năm từ 1987 đến 1994?

   b) Sự thay đổi lớn nào trong mức lãi suất thực tế của thời kỳ này?

3. Hãy kể ra 5 nhóm người bị thiệt khi có lạm phát. Có ý nghĩa

gì không khi lạm phát được thấy trước.

4. Ảnh hưởng của các chính sách công cộng sau đây đối với tỷ lệ thất nghiệp như thế nào?

   a) Tăng 50% lương tối thiểu so với các mức lương khác.

   b) Xóa bỏ lương tối thiểu đối với thành viên.

   c) Chương trình công ăn việc làm của chính phủ thuê những công nhân trung bình.

   d) Một chương trình đào tạo rộng rãi cho công nhân thất nghiệp.

5. Liệu chúng ta có nên phát cho những người thất nghiệp một số tiền bằng tiền lương sau khi đã nộp thuế mà họ đã lĩnh ở nơi làm việc cuối cùng và như vậy sẽ xóa được thiệt thòi mà họ phải chịu khi thất nghiệp?

6. Dưới đây liệt kê một số chính sách có thể sử dụng để giảm bớt tỉ lệ thất nghiệp tự nhiên dài hạn. Trong mỗi trường hợp, hãy giải thích những nhược điểm của chính sách.

   a) Buộc các doanh nghiệp phải trợ cấp thôi việc cao, khiến cho các doanh nghiệp không thể dễ dàng sa thải công nhân.

   b) Giảm bớt hay xóa bỏ trợ cấp thất nghiệp.

   c) Cắt giảm tiền công bằng chính sách thu nhập.

   d) Chính sách tài chính mở rộng.

CHƯƠNG XI

THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ VÀ CHÍNH SÁCH NGOẠI THƯƠNG

I. CƠ SỞ KINH TẾ CỦA THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

Những nhân tố kinh tế nào đứng đằng sau các hình thái thương mại quốc tế? Các quốc gia thấy có lợi khi tham gia vào thương mại quốc tế vì những lý do: sự đa dạng về các điều kiện sản xuất, chi phí sản xuất giảm, vì sự khác nhau về sở thích của mỗi quốc gia.

1. Sự đa dạng về các điều kiện sản xuất

Thương mại có thể diễn ra nhờ sự đa dạng về các khả năng sản xuất giữa các nước. Một phần, sự khác nhau này, phản ánh trữ lượng tài nguyên của các nước. Một nước có thể có được nguồn dầu mỏ, còn nước khác lại có thể có nhiều đất đai màu mỡ rộng lớn. Hoặc các nước vùng núi có thể sản xuất ra rất nhiều năng lượng thủy điện để bán cho các nước láng giềng, trong khi một nước khác có cảng nước sâu lại có thể trở thành một trung tâm vận chuyển bằng tàu biển.

2. Giảm chi phí

Việc tiến hành thương mại là do nhiều quá trình sản xuất có hiệu quả kinh tế theo quy mô, chúng có xu hướng chi phí sản xuất bình quân thấp dần khi khối lượng đầu ra tăng lên. Vì thế, khi một nước có được lợi thế về một sản phẩm nhất định, có thể trở thành một nước sản xuất khối lượng lớn và chi phí thấp. Hiệu quả kinh tế theo quy mô mang lại cho nước đó những lợi thế đáng kể về chi phí và công nghệ so với các nước khác, những nước này nhận thấy nếu mua sản phẩm từ nước sản xuất đứng đầu đó sẽ rẻ hơn là tự sản xuất.

Có thể lấy trường hợp về đồ điện tử dân dụng làm ví dụ. Không ai nghi ngờ rằng những công ty như General Electric hay IBM có thể tự sản xuất đầu vidéo ở nước Mỹ nếu họ muốn. Nhưng họ không thể sản xuất chúng đủ rẻ đến mức có thể cạnh tranh được với các nhà sản xuất Nhật Bản như Sony, vốn là một hãng có lợi thế do sản xuất khối lượng khổng lồ và có nhiều kinh nghiệm trong việc sản xuất đồ điện tử dân dụng. Kết quả là, Mỹ nhập khẩu gần như toàn bộ đầu vidéo.

3. Khác nhau về sở thích

Nguyên nhân thứ ba đối với thương mại nằm trong sở thích. Ngay cả khi các điều kiện sản xuất đồng nhất trong tất cả các vùng thì các nước vẫn có thể tham gia vào thương mại nếu sở thích về các hàng hóa khác nhau.

Ví dụ, giả sử Na Uy và Thụy Điển khai thác cá biển và thịt từ đất liền với một lượng gần như nhau, nhưng người Thụy Điển lại thích ăn thịt hơn, còn người Na Uy thích ăn cá. Xuất khẩu thịt từ Na Uy và cá từ Thụy Điển diễn ra sẽ làm cho đôi bên cùng có lợi. Cả hai nước sẽ thu được lợi ích từ hoạt động thương mại này.

II. TỶ GIÁ HỐI ĐOÁI VÀ CÁN CÂN THANH TOÁN

1. Tỷ giá hối đoái

Việc xuất khẩu và nhập khẩu hàng hóa giữa các nước với những đơn vị tiền tệ khác nhau, làm nảy sinh một yếu tố kinh tế mới là tỷ giá hối đoái. Tỷ giá hối đoái cho biết giá một đơn vị tiền tệ của một nước ngoài tính bằng tiền trong nước.

Những nguyên tắc kinh tế nào quyết định tỉ giá hối đoái? Và những lực lượng nào là cơ sở cho những biến động của nó? Để giải quyết cần nghiên cứu ba trường hợp quan trọng sau:

. Hoạt động của chế độ bản vị vàng.

. Trường hợp tỷ giá hối đoái thả nổi "hoàn toàn" lên xuống hàng ngày theo mức cung cầu trên thị trường.

. Chế độ tỷ giá hối đoái "thả nổi có quản lý", ngày nay.

a. Tỷ giá hối đoái cố định dưới chế độ bản vị vàng cổ điển

Một trong những hệ thống tỉ giá hối đoái quan trọng nhất là chế độ bản vị vàng. Chế độ này đã cung cấp 1 tỷ giá hối đoái cố định giữa các nước.

Theo định nghĩa sẽ không có vấn đề tỷ giá hối đoái. Vàng sẽ là đồng tiền chung của thế giới. Với đồng tiền vàng dùng làm phương tiện trao đổi, liệu ngoại thương có còn giống nội thương không? Thực chất là giống. Sự khác nhau duy nhất sẽ xuất hiện là nếu người ta chọn những đơn vị đó khác nhau để dùng làm đồng tiền của mình. Chẳng hạn, Đồng bảng sovereng nâng cấp 5 lần đồng đô la thì đương nhiên tỷ lệ trao đổi sẽ là 5 đô la ăn 1 bảng, đó là hoạt động thực tế của chế độ bản vị vàng trước năm 1914.

Như vậy, trừ chi phí rất nhỏ để nấu chảy, vận chuyển qua đại dương và đúc lại tiền, tất cả các nước theo bản vị vàng đều

có tỷ giá trao đổi ổn định mà giá trị ngang nhau hoặc tương đương được xác định bởi nội dung vàng của đơn vị tiền tệ của họ.

Vì mang vàng đi khắp nơi nhằm mục đích chi tiêu là một việc rất không thuận tiện, cho nên các chính phủ tất yếu phát hành giấy chứng nhận có cam kết trả lại bằng vàng. Mọi người có quyền đổi vàng lấy giấy chứng nhận và đổi giấy chứng nhận lấy vàng ra và họ thường thực hiện quyền đó.

b. Tỉ giá hối đoái linh hoạt hoặc thả nổi tự do

Hệ thống này là một hệ thống để cho cung và cầu tự do quyết định tỷ giá hối đoái. Trên đây, chúng ta đã thấy vì đô la và đồng bảng Anh gắn với vàng nên nó được trao đổi theo mức khoảng 5 đô la ăn 1 bảng Anh. Nhưng nếu không gắn với vàng thì nó có thể lên xuống theo mức 4 hoặc 6 đô la ăn 1 bảng.

Trong các loại tỉ giá hối đoái được gọi là linh hoạt, chúng ta có thể phân biệt 2 trường hợp quan trọng là hệ thống thả nổi tự do và hệ thống thả nổi có quản lý tùy theo can thiệp của chính phủ. Người ta nói chính phủ can thiệp vào thị trường hối đoái khi chính phủ mua hoặc bán đồng tiền của mình để đổi lấy tiền nước ngoài, một nước mua (hoặc bán) đồng tiền của mình để tác động vào mức cầu (hoặc mức cung) của nó.

Tỉ giá hối đoái thả nổi tự do là một tỉ giá hoàn toàn do cung cầu quyết định, không có bất cứ sự can thiệp nào của chính phủ; khi chính phủ can thiệp vào thị trường hối đoái để tác động đến tỉ giá hối đoái, thì hệ thống này được gọi là hệ thống tỉ giá hối đoái thả nổi có quản lý.

Trong chế độ tỉ giá hối đoái thả nổi tự do, kết quả sẽ được quyết định bởi các lực lượng cung và cầu. Nếu người Mỹ muốn mua nhiều hàng hóa Anh theo tỉ giá hối đoái là 1,50 đô la trong khi người Anh muốn mua ít hàng hóa Mỹ thì Mỹ sẽ yêu cầu

nhiều bảng Anh hơn, để làm số ngoại hối mà Mỹ cần so với số bảng mà người Anh đã cung cấp cho Mỹ.

Kết quả là thế nào? Lượng cầu quá mức về Bảng Anh của người Mỹ sẽ làm tăng giá đồng Bảng (hoặc nói cách khác, làm hạ giá đồng đô la).

Tỉ giá hối đoái sẽ đi đến đâu? Nó sẽ thay đổi vừa đủ để làm cho ở mức giá mới cao hơn, chẳng hạn 2 đô la ăn 1 bảng Anh, thị trường hối đoái sẽ cân bằng. Nói một cách khác giá của đồng bảng sẽ tăng lên cho đến khi lượng cầu giảm đi vì đồng bảng Anh ngang với lượng cung tăng lên của đồng bảng Anh.

Hai biện pháp chính được bao hàm ở đây: (1) Với tỷ giá đồng bảng cao hơn, việc nhập hàng hóa Anh sẽ tốn phí hơn, và lúc đó yêu cầu vật chất của người dân Mỹ đối với chúng sẽ giảm đi theo cung cách thông thường; (2) bây giờ với đô la rẻ hơn, hàng hóa Mỹ sẽ ít tốn phí cho người châu Âu hơn, và họ sẽ muốn yêu cầu có nhiều hàng của Mỹ hơn.

c. Tỉ giá hối đoái có quản lý

Trong chế độ tỉ giá hối đoái thả nổi tự do vừa nêu, chính phủ giữ thái độ thụ động. Chính phủ để cho thị trường ngoại hối quyết định giá trị của đồng tiền.

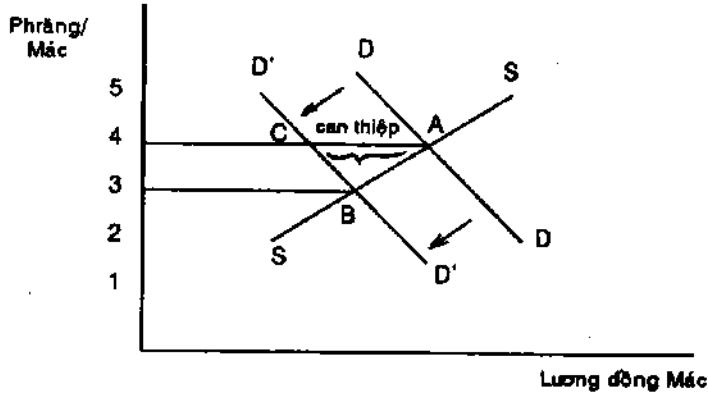
Trên thực tế ít nước để cho đồng tiền của mình thả nổi tự do, trái lại họ can thiệp mua và bán các đồng tiền để ngăn không cho tỉ giá hối đoái biến động nhiều hoặc thậm chí họ duy trì sự "ngang bằng" (hoặc một tỉ giá hối đoái mục tiêu được công bố với các nước khác). Khi có sự ngang bằng về tỷ giá được công bố hoặc được thỏa thuận, thì chế độ đó được gọi là hệ thống tỉ giá hối đoái ổn định.

Ngày nay, phần lớn các nước chính không duy trì sự ngang bằng cố định với đồng đô la. Họ thả nổi đồng tiền của mình,

nhưng có biện pháp can thiệp mỗi khi thị trường trở nên "mất trật tự" hoặc khi tỷ giá hối đoái có vẻ đi trệch xa cái mà họ cho là mức thích hợp. Hệ thống thả nổi có can thiệp như vậy được gọi là sự thả nổi có quản lý.

Hình 11.1 minh họa sự can thiệp của chính phủ để bảo vệ tỷ giá cố định.

Hình 11.1. Chính phủ can thiệp để bảo vệ tỷ giá cố định



Giả sử Pháp và Đức thỏa thuận cùng giữ tỷ giá cố định 4 phrăng Pháp ăn một mác Đức. Điểm cân bằng ban đầu được biểu diễn tại điểm A. Với tỷ giá 4 phrăng ăn một mác Đức, lượng cung và cầu về đồng mác Đức bằng nhau.

Giả sử cầu về đồng mác Đức giảm, có thể do chu kỳ kinh doanh ở Pháp đi xuống hoặc do lãi suất ở Đức giảm. Điều này làm đường cầu dịch chuyển từ DD đến D'D'. Nếu đây là chế độ tỷ giá thả nổi hoàn toàn thì tỷ giá sẽ giảm xuống tới điểm cân bằng mới tại B làm cho đồng mác xuống giá và đồng phrăng lên giá.

Chính phủ có thể thiết lập lại ngang giá ban đầu bằng cách mua đồng tiền đang xuống giá (mác Đức) và bán đồng tiền đang lên giá (phrăng Pháp). Trong ví dụ này, nếu ngân hàng trung

ương mua một lượng mác Đức bằng đoạn CA thì nó sẽ làm tăng cầu về đồng mác Đức, thực tế là đẩy đường cầu D'D' trở lại DD và duy trì được tỷ giá chính thức.

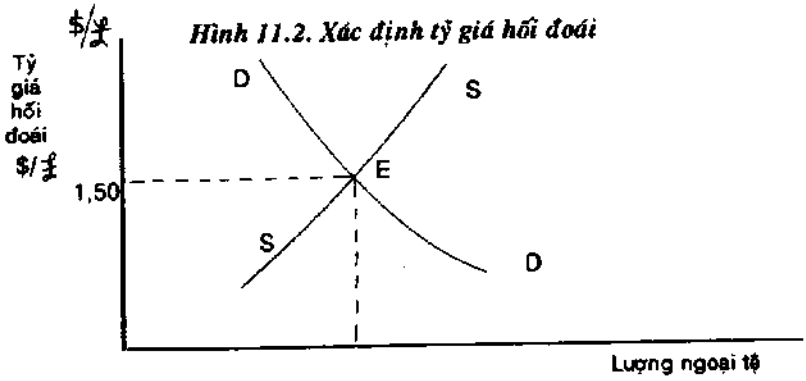
Một cách khác là sử dụng chính sách tiền tệ. Ngân hàng trung ương sẽ khuyến khích tăng cầu về đồng mác Đức bằng cách tăng lãi suất của Đức hoặc giảm lãi suất của Pháp. Chẳng hạn, lãi suất của Pháp giảm tương đối so với lãi suất của Đức; điều này sẽ khiến cho các nhà đầu tư chuyển vốn của họ từ Pháp sang Đức và tăng cầu về đồng mác Đức, đẩy đường cầu quay trở về đường DD ban đầu.

2. Thị trường ngoại hối

Thị trường ngoại hối là thị trường trong đó đồng tiền của các nước khác nhau được trao đổi. Chính trong thị trường này mà tỷ giá hối đoái được xác định. Ngoại hối được trao đổi ở cấp bán lẻ tại nhiều ngân hàng và doanh nghiệp chuyên kinh doanh loại này.

Chúng ta có thể sử dụng các đường cung và cầu để minh họa các thị trường quyết định giá cả của ngoại tệ như thế nào.

Hình 11.2. Xác định tỷ giá hối đoái



Hình 11.2 biểu diễn đường cung và đường cầu về đồng bảng Anh ở Mỹ. Cầu về đồng bảng Anh là từ những người ở Mỹ cần có đồng bảng Anh để mua hàng hóa, dịch vụ hoặc các công cụ

tài chính của Anh; cung về đồng bảng Anh là từ những người Anh muốn mua hàng hóa, dịch vụ hoặc đầu tư vào Mỹ; vì vậy, phải trả cho những khoản mục đó bằng đồng bảng Anh. Giá ngoại hối hay tỷ giá hối đoái được xác định tại mức giá ở đó cung và cầu cân bằng nhau.

Trước hết, chúng ta xét giá cầu. Cầu về đồng bảng Anh nảy sinh khi người Mỹ muốn có tiền bảng Anh để mua các hàng hóa của Anh, muốn đi nghỉ ở LonDon, thuê dịch vụ bảo hiểm ở Anh .v.v... Nói tóm lại, chúng ta cần ngoại hối khi chúng ta mua hàng hóa, dịch vụ và các tài khoản của nước ngoài.

Trong hình 11.2, cầu về đồng bảng Anh được biểu thị bằng đường DD, với trục tung biểu thị giá tính theo đồng đô la của đồng bảng Anh. Chúng ta cần lưu ý, giá tính bằng đô la của đồng bảng Anh giảm xuống khi tỷ giá hối đoái của đồng bảng Anh giảm xuống tương đối so với đồng đô la. Vì thế, khi giá tính bằng đô la của hàng hóa Anh giảm xuống so với hàng hóa Mỹ, thì người Mỹ sẽ mua nhiều hàng hóa Anh hơn.

Đường cung SS về đồng bảng Anh là người Anh cung cấp đồng tiền của họ khi nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ và đầu tư vào Mỹ. Đường cung biểu thị khi giá trị của đồng bảng Anh tăng, đồng đô la tương đối rẻ đi, người Anh sẽ mua nhiều hàng hóa, dịch vụ và đầu tư của nước ngoài hơn. Vì vậy, cung đồng bản tệ của họ trên thị trường ngoại hối sẽ nhiều hơn.

Cung và cầu về đồng bảng Anh tương tác với nhau trên thị trường ngoại hối. Các lực lượng thị trường điều chỉnh tỷ giá hối đoái lên xuống để cân bằng giữa luồng ra và luồng vào về đồng bảng Anh. Giá cả được ấn định tại tỷ giá hối đoái cân bằng, tại đó lượng đồng bảng Anh sẵn sàng được mua đúng bằng lượng đồng bảng Anh sẵn sàng được bán.

Cân bằng cung cầu về ngoại hối quyết định tỷ giá hối đoái của đồng tiền. Với tỷ giá hối đoái 1,5 đô la ăn 1 bảng Anh tại

điểm E trong hình 11.2 thì tỷ giá cân bằng và không có xu hướng lên xuống nữa.

Chúng ta cũng có thể biểu diễn mối quan hệ cung - cầu đảo ngược bằng cách phân tích cung và cầu về đồng đô la Mỹ. Cung về đồng bảng của người Anh sẽ được chuyển thành cầu về đồng đô la, trong khi cầu về đồng bảng Anh của người Mỹ sẽ được thể hiện thành cung về đồng đô la.

Ngoài ra, chúng ta có thể tìm thấy cung và cầu về mọi đồng tiền khác. Trong một thế giới đa quốc gia sẽ có trao đổi buôn bán đa phương, với cung và cầu đến từ các nước và nó sẽ quyết định toàn bộ hệ thống tỷ giá hối đoái.

Thị trường ngoại hối có sự thay đổi tỷ giá; sự giảm xuống trong giá cả của một đồng tiền so với một hoặc tất cả các đồng tiền khác gọi là xuống giá đồng tiền. Sự tăng giá của một đồng tiền so với đồng tiền khác gọi là lên giá đồng tiền.

Thuật ngữ "hạ giá" rất dễ nhầm lẫn với thuật ngữ "xuống giá". Hạ giá là nói đến tình trạng trong đó một nước ấn định hay "cố định" chính thức tỷ giá đồng bản tệ đối với đồng tiền khác hoặc với vàng, trong đó tỷ giá cố định hay ngang giá được thay đổi bằng cách tăng giá các đồng tiền khác.

Khi tỷ giá hối đoái của một nước giảm xuống so với nước khác, chúng ta nói đồng bản tệ đang trong quá trình xuống giá, còn đồng ngoại tệ đang lên giá.

Khi tỷ giá hối đoái chính thức của một nước (so với vàng hay các đồng tiền khác) được hạ thấp, chúng ta nói đồng tiền đó đang trong quá trình hạ giá. Sự tăng lên trong tỷ giá hối đoái chính thức được gọi là sự nâng giá.

Sự thay đổi trong thương mại quốc tế cũng có tác động đến giá đồng ngoại tệ. Thí dụ, điều gì sẽ xảy ra nếu Hoa Kỳ quyết định hạn chế nhập khẩu từ Anh. Trong trường hợp này,

cầu về đồng ngoại tệ của Mỹ sẽ giảm. Sự giảm sút trong mua sắm hàng hóa, dịch vụ và đầu tư đã làm giảm cầu về đồng ngoại tệ. Sự thay đổi này được biểu diễn bằng sự dịch chuyển sang trái của đường cầu ở hình 11.2. Kết quả là giá đồng ngoại tệ giảm xuống, tức là đồng bảng Anh sẽ xuống giá còn đồng đô la lên giá. Tỉ giá hối đoái sẽ là bao nhiêu? Chỉ vừa đủ sao cho xuất khẩu và luồng vốn từ Anh vào Mỹ tăng lên, nhập khẩu và luồng vốn từ Mỹ sang Anh giảm xuống cho đến khi cung cầu cân bằng với nhau.

3. Cán cân thanh toán quốc tế

Các quốc gia đều quan tâm rất lớn đến luồng thương mại và nợ nước ngoài. Cũng giống như trao đổi trong nước, thương mại quốc tế có thể diễn ra thông qua phương tiện tiền tệ, luồng tiền tệ chảy vào hay chảy ra khỏi một nước được đo bằng cán cân thanh toán của nước đó.

Cán cân thanh toán quốc tế của một nước là những báo cáo có hệ thống về tất cả các giao dịch kinh tế giữa nước đó và phần còn lại của thế giới. Các cấu thành chính của cán cân thanh toán là tài khoản vãng lai và tài khoản vốn. Cơ cấu cơ bản của cán cân thanh toán được thể hiện trong bảng 11.1 dưới đây:

Bảng 11.1. Các cấu thành cơ bản của cán cân thanh toán

I. Tài khoản vãng lai
Tư nhân:
Thương phẩm (hay "cán cân thương mại")
Vô hình (dịch vụ và thu nhập đầu tư ròng)
Xuất nhập khẩu và viện trợ của Chính phủ.
II. Tài khoản vốn
Tư nhân
Chính phủ
III. Sai số thống kê
IV. Cân đối chính thức

a) Khoản nợ và khoản có

Giống như mọi tài khoản khác, cán cân thanh toán ghi chép mọi giao dịch, bất kể là dương hay âm. Quy tắc chung của hạch toán cán cân thanh toán như sau:

Nếu một giao dịch mang lại ngoại tệ cho quốc gia, nó được gọi là khoản có và được ghi chép như là một khoản dương. Nếu một giao dịch phải chi tiêu ngoại tệ, đó là khoản nợ và được ghi chép như là một khoản âm. Nhìn chung xuất khẩu là khoản có và nhập khẩu là khoản nợ.

Xuất khẩu có thể thu được ngoại tệ, nên nó là khoản có. Nhập khẩu đòi hỏi phải chi tiêu ngoại tệ nên nó là khoản nợ.

b) Tài khoản vãng lai

Tổng cộng tất cả các khoản mục trong phần I của bảng 8.1 được gọi là cán cân tài khoản vãng lai. Phần này tổng kết tất cả chênh lệch giữa xuất khẩu và nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ của một nước. Nó gần như đồng nhất với phần xuất khẩu ròng trong tài khoản tổng sản phẩm quốc dân. Cán cân thương mại bao gồm các khoản xuất nhập khẩu thương phẩm.

Ngoài cán cân thương mại ra, chúng ta không được quên vai trò ngày càng quan trọng của các khoản vô hình, bao gồm dịch vụ và thu nhập từ đầu tư. Dịch vụ bao gồm các khoản như vận tải đường biển, dịch vụ tài chính và du lịch ra nước ngoài. Thu nhập từ đầu tư bao gồm thu nhập ròng trên các khoản đầu tư ra nước ngoài.

c) Tài khoản vốn

Sự vận động của vốn là các khoản vay mà tư nhân hoặc chính phủ cho vay hoặc đi vay từ dân cư hoặc chính phủ nước ngoài. Rất dễ quyết định xem những khoản mục nào là khoản có và khoản mục nào là khoản nợ trong tài khoản vốn khi chúng

ta tuân thủ nguyên tắc sau: Chúng ta luôn nghĩ về nước Anh như khi nước này đang xuất khẩu hoặc nhập khẩu cổ phiếu, trái phiếu hoặc các dạng chứng khoán khác - hay xuất khẩu và nhập khẩu dưới dạng trái phiếu kho bạc để đổi lấy ngoại tệ. Chúng ta có thể xử lý xuất khẩu và nhập khẩu như mọi khoản xuất khẩu và nhập khẩu khác. Khi nước Anh phát hành trái phiếu kho bạc ra nước ngoài và thu về ngoại tệ, rõ ràng giao dịch này bổ sung thêm cho bên có vì nó mang ngoại tệ về cho nước Anh.

Tương tự, nếu ngân hàng Anh cho vay ra nước ngoài để tài trợ cho một nhà máy lắp ráp xe hơi ở Trung Quốc thì ngân hàng Anh đang nhập khẩu trái phiếu kho bạc từ người Trung Quốc và mất đi ngoại tệ; đó là một khoản nợ.

Các nước có "can thiệp" vào thị trường trao đổi đã cân đối sổ sách với các khoản thu chi ngoại tệ của chính phủ. Những luồng cân đối này do chính phủ đưa ra gọi là cân đối chính thức.

d) Tỷ giá hối đoái và cán cân thanh toán

Mối quan hệ giữa tỷ giá hối đoái và những điều chỉnh trong cán cân thanh toán khi tỷ giá được xác định bởi cung và cầu. Giả sử, nước Đức xuất phát điểm ở thế cân bằng và sau đó phải chịu một cú sốc trong cán cân thanh toán. Thí dụ, ngân hàng trung ương Đức có thể tăng lãi suất để kìm chế lạm phát, làm tăng cầu của nước ngoài đối với các tài sản của Đức. Trong trường hợp này thì sẽ gây ra dư cầu về đồng mác Đức tại tỷ giá hối đoái cũ. Tại tỷ giá cũ này, Đức sẽ có xu hướng được hưởng thặng dư trong cả tài khoản vãng lai và tài khoản vốn khi đồng mác Đức rời khỏi nước Pháp và chảy vào nước Đức.

Đây là lúc tỷ giá đóng vai trò làm đối trọng của mình, khi cầu về đồng mác Đức tăng, tình trạng này làm cho đồng mác Đức lên giá. Sự vận động này của tỷ giá sẽ tiếp diễn cho đến

khi tài khoản vãng lai và tài khoản vốn trở lại cân bằng. Sự lên giá của đồng mác làm hàng hóa Đức đắt hơn và khiến cho xuất khẩu của Đức giảm xuống, nhập khẩu của Đức tăng lên, điều này có xu hướng làm giảm thặng dư tài khoản vãng lai của Đức.

Sự vận động của tỷ giá hoạt động như một con lăn thăng bằng để triệt tiêu tất cả thặng dư hay thâm hụt trong cán cân thanh toán.

e) Lý thuyết ngang bằng sức mua

Tỉ giá hối đoái đôi khi có vẻ lên xuống không có lý do rõ ràng, cái gì có thể là nguyên nhân sự dao động đó?

Một lý thuyết đã được áp dụng rộng rãi là lý thuyết ngang bằng sức mua, cách đề cập này, xem xét mức giá cả so sánh ở nhiều nước khác nhau, coi như một điều chỉ dẫn để xét tỷ giá hối đoái trong một hệ thống tỷ giá linh hoạt. Về mặt lâu dài, theo lý thuyết ngang bằng sức mua, nếu giá một kiện hàng ở Đức là 25 mác (DM) trong khi một kiện hàng tương tự ở Mỹ là 10 đô la thì tỷ giá hối đoái sẽ chuyển đến mức 2,5 mác Đức ăn 1 đô la.

Lý thuyết ngang bằng sức mua cũng có thể có ích trong việc dự đoán tỷ giá hối đoái sẽ đáp ứng những cú sốc như thế nào. Chẳng hạn Mỹ và Đức ở thế cân bằng với tỉ giá 2,5 Mác ăn 1 đô la. Nay Mỹ tăng gấp đôi toàn bộ giá cả của mình vì có lạm phát trong nước về lượng cung ứng tiền tệ (M). Còn Đức vẫn giữ lượng cung ứng tiền tệ trong giới hạn đủ để tạo ra một mức giá cả bình ổn, lúc đó các mặt khác vẫn như cũ (như vẫn có đủ công ăn việc làm, không có phát minh, sáng chế, không mất mùa, không có thuế quan, không có thay đổi về sở thích). Tỉ giá hối đoái mới sẽ gấp đôi tỉ giá cũ, nghĩa là ở điểm 1,25 mác Đức ăn 1 đô la, với đồng đô la bị giảm giá bằng mức tăng

giá cả của Mỹ.

Lập luận này đơn giản một cách cổ điển. Trong điều kiện toàn bộ lương bổng và giá cả ở Mỹ tăng lên gấp đôi (và lượng cung ứng tiền tệ ở đây cũng tăng gấp đôi để tài trợ cho lương bổng và giá cả, chúng ta có thể mua đúng số lượng hàng xuất khẩu vật chất theo tỷ giá hối đoái mới đã tăng gấp đôi giống như toàn bộ giá cả và chi phí. Tình hình như thế là mỗi đô la cũ bây giờ được gọi là 2 đô la.

Lý thuyết ngang bằng sức mua đã được thử nghiệm cẩn thận trong những năm gần đây. Chứng cớ cho thấy rằng trong thời kỳ có biến động giá cả lớn (đặc biệt là trong lúc có lạm phát phi mã hoặc siêu lạm phát). Tỉ giá hối đoái dao động đúng như ngang bằng sức mua dự đoán. Mặt khác, trong phần lớn thời gian qua về tỷ giá hối đoái thả nổi với những cú sốc do rất nhiều nguyên nhân khác nhau tạo ra với phần lớn các nước công nghiệp, chỉ có lạm phát ở mức vừa phải, lý thuyết ngang bằng sức mua đã tỏ ra kém trong việc dự đoán sự giao động của tỷ giá hối đoái. Nói một cách khác đã có sự khác nhau rất lớn về tỷ giá hối đoái thực sự tức là tỉ giá hối đoái so sánh được điều chỉnh cho đúng với mức giá cả nội địa.

III. NGUYÊN TẮC LỢI THẾ SO SÁNH

1. Lợi thế so sánh giữa các quốc gia

Thương mại quốc tế và chuyên môn hóa tăng nhanh đã đặt ra câu hỏi về lý do kinh tế để buôn bán: Tại sao Mỹ nhập khẩu cà phê và xuất khẩu ngô? Tại sao Nhật Bản xuất khẩu chủ yếu hàng công nghiệp và nhập chủ yếu hàng nguyên liệu? Tại sao nông nghiệp của Mỹ lại khác nông nghiệp của Hà Lan đến thế? Và điều quan trọng nhất, các nước được hay mất qua việc mở cửa biên giới của họ cho thương mại quốc tế?

Chìa khóa để trả lời những câu hỏi như vậy nằm trong lý thuyết về lợi thế so sánh. Nguyên tắc này nói rằng một nước hoặc một người có thể nâng cao mức sống và thu nhập thực tế của mình bằng cách chuyên môn hóa vào việc sản xuất những hàng hóa họ có năng suất cao nhất. Xu hướng đi đến chuyên môn hóa như vậy tất nhiên là thiết yếu trong thế giới sản xuất phức tạp quy mô lớn ngày nay. Hãy thử tưởng tượng việc một người nào đó sản xuất những thứ ra đi ô, ô tô, bút chì và đồng hồ mà người đó đang dùng. Rõ ràng là cần thiết phải có sự chuyên môn hóa ở mức độ nhất định.

Hơn nữa không có gì đáng ngạc nhiên về việc các nước tiến hành thương mại để có những thứ hàng mà vì điều kiện tự nhiên họ không thể sản xuất được. Không nghi ngờ gì nữa cả tính đa dạng của các khu vực, ít nhất cũng giải thích được một số việc buôn bán giữa các nước buôn bán các mặt hàng như dầu lửa, lương thực, dịch vụ du lịch, v.v...

Song phần lớn số lượng thương mại thuộc những mặt hàng không có sở thích khu vực hiển nhiên. Mỹ xuất được ô tô, tại sao còn nhập xe của Nhật Bản? Châu Âu sản xuất được sản phẩm hóa dầu, tại sao còn cần nhập các sản phẩm đó từ Mỹ? như vậy nguyên tắc lợi thế so sánh còn vượt ra ngoài phạm vi những điều về lẽ phải thông thường. Nó nói rằng một nước sẽ tiến hành thương mại với các khu vực khác ngay cả nếu nước đó sản xuất được nhiều hơn các khu vực khác về mọi sản phẩm. Nước Mỹ có thể có sản lượng tính theo đầu người (hoặc theo đầu vào của một đơn vị sản phẩm) cao hơn các nước khác trên thế giới về cả thép và máy tính. Nhưng có thể Mỹ vẫn có lợi trong việc thương mại xuất khẩu máy tính (trong đó năng suất của Mỹ tương đối cao hơn) và nhập khẩu thép (trong đó năng suất của Mỹ tương đối thấp hơn).

Tương tự như vậy: Một nước sẽ được lợi bằng cách buôn

bán quốc tế, ngay cả nếu nước đó hoàn toàn kém hiệu quả trong việc sản xuất mọi thứ hàng hóa trên đời.

Các nước sẽ chuyên môn hóa vào việc sản xuất những hàng hóa mà họ thấy có năng suất cao. Nguyên tắc lợi thế so sánh cho thấy rằng việc chuyên môn hóa như vậy sẽ có lợi cho tất cả các nước, thậm chí khi một nước có hiệu quả tuyệt đối cao hơn trong việc sản xuất tất cả các mặt hàng so với các nước khác. Nếu các nước chuyên môn hóa trong những sản phẩm mà họ có lợi thế so sánh (hoặc có hiệu quả tương đối lớn hơn) thị trường thương mại sẽ cùng có lợi cho tất cả các nước.

Nguyên tắc đơn giản này là một cơ sở không thể phá bỏ được của thương mại quốc tế.

2. Ricardo và lý thuyết lợi thế so sánh

Lý thuyết lợi thế so sánh nói rằng, thương mại quốc tế là hai bên cùng có lợi, ngay cả khi mà một trong hai nước có thể sản xuất mọi thứ hàng hóa với giá rẻ hơn nước kia.

Chúng ta có thể minh họa các nguyên tắc cơ bản này của thương mại quốc tế bằng một ví dụ được đơn giản hóa. Hãy xét về Mỹ và châu Âu cách đây một thế kỷ và chỉ tập trung vào hai mặt hàng thực phẩm và quần áo. Ở Mỹ lúc đó đất đai và tài nguyên thiên nhiên rất dồi dào so với lao động và tư bản. Nhưng ở châu Âu nhân công và tư bản lại rất dồi dào so với đất đai.

Cách thức thương mại trong trường hợp này sẽ như thế nào? Nếu lao động (hay nói chung là tài nguyên) ở Mỹ tuyệt đối có năng suất hơn ở châu Âu thì phải chăng điều đó có nghĩa là Mỹ không nhập gì cả? Và phải chăng điều khôn ngoan về mặt kinh tế đối với châu Âu là áp đặt thuế quan bảo hộ để ngăn không cho hàng nhập khẩu tuồn vào đất mình.

Nhà kinh tế học Anh David Ricardo đã trả lời những câu hỏi này đầu tiên. Năm 1817, ông ta đã cung cấp một bằng chứng tốt đẹp rằng: Chuyên môn hóa quốc tế có lợi cho một quốc gia và gọi kết quả đó là quy luật lợi thế so sánh hoặc lý thuyết về chi phí so sánh. Để đơn giản Ricardo chỉ đề cập đến 2 nước và hai mặt hàng và tính mọi chi phí bằng số giờ lao động.

Phân tích về lương thực và quần áo đối với châu Âu và Mỹ. Giả sử ở Mỹ, chi phí cho một đơn vị lương thực là một giờ lao động và cho một đơn vị quần áo là 2 giờ lao động. Ở châu Âu chi phí cho một đơn vị lương thực là 3 giờ lao động và cho một đơn vị quần áo là 4 giờ lao động. Ricardo đã chứng minh một cách chắc chắn là cả Mỹ và châu Âu chuyên môn hóa về quần áo, Mỹ xuất thực phẩm để trả tiền nhập quần áo.

Hãy bắt đầu bằng cách xem xét điều gì xảy ra, nếu hoàn toàn không có thương mại quốc tế. Tiền lương thực tế của công nhân Mỹ cho một giờ lao động là 1 đơn vị lương thực hoặc 1/2 đơn vị quần áo công nhân Châu Âu thu nhập ít hơn, họ chỉ thu được 1/3 đơn vị lương thực hoặc 1/4 đơn vị quần áo cho một giờ lao động. Rõ ràng tỉ lệ giá cả lương thực và quần áo khác nhau ở hai nơi bởi vì có sự khác nhau về chi phí lao động tương đối. Ở Mỹ quần áo đắt gấp đôi lương thực, bởi vì quần áo tiêu phí lao động gấp đôi. Ở châu Âu quần áo chỉ đắt bằng 4/3 lần lương thực.

Sau khi có thương mại tự do giữa Mỹ và châu Âu, giả định chi phí vận tải không đáng kể, thì giá cả so sánh giữa quần áo và lương thực này phải ở mức ngang nhau, vì những nhà buôn cạnh tranh nhau mua ở nơi hàng hóa rẻ và bán ở nơi hàng hóa đắt. Vì quần áo tương đối đắt hơn ở Mỹ, những nhà buôn bám lợi sẽ sớm đưa quần áo từ châu Âu sang Mỹ và họ sẽ đưa lương thực từ Mỹ sang thị trường châu Âu mà nơi lương thực có giá tương đối cao. Công nghiệp dệt của Mỹ sẽ bị hàng nhập khẩu

cạnh tranh quyết liệt về giá và nếu không có gì thay đổi lớn thì ngành dệt phải đóng cửa. Điều ngược lại sẽ diễn ra ở châu Âu. Công nghiệp thực phẩm sẽ thu hẹp lại trong khi công nghiệp dệt mà châu Âu có lợi thế so sánh sẽ mở rộng.

Kết quả của việc mở rộng thương mại giữa hai khu vực là gì? Cả châu Âu và Mỹ nói chung đã có lợi. Mỹ đã lợi dụng việc quần áo mua qua đường thương mại rẻ hơn quần áo sản xuất trong nước. Tương tự như vậy châu Âu được lợi qua việc chuyên môn hóa vào sản xuất quần áo trong nước và mua lương thực rẻ hơn qua đường buôn bán so với tự sản xuất trong nước.

Điều gì xảy ra với tiền lương thực tế (hoặc số lượng hàng hóa và dịch vụ mua được bằng một giờ lao động). Chúng ta có thể thấy rằng tiền lương thực tế sau khi có thương mại cao hơn trước khi có thương mại ở cả Mỹ và châu Âu.

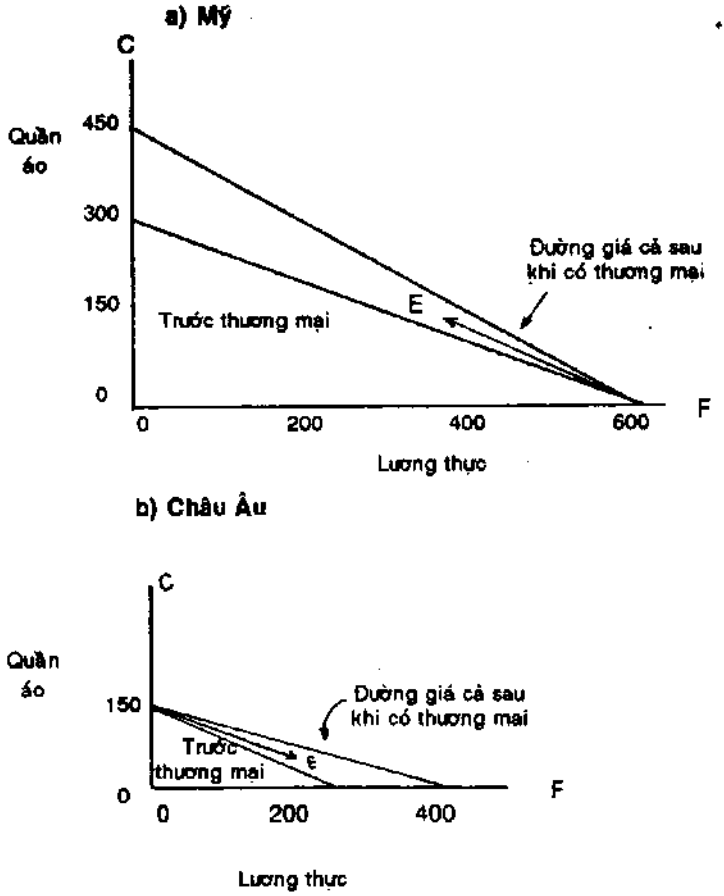
Sau khi có thương mai, một giờ công lao động của công nhân Mỹ vẫn mua được một lượng lương thực như trước khi có thương mại nhưng một giờ công lao động mua được nhiều quần áo nhập khẩu hơn và nay người Mỹ có thể tiêu dùng nhiều hơn cả hai mặt hàng. Cũng tương tự vậy công nhân châu Âu bằng một giờ lao động có thể mua nhiều hơn lương thực nhập khẩu giá rẻ hơn- và trong chừng mực họ vẫn nhận tiền lương thực tế như cũ về quần áo, tiền lương thực tế của họ tăng lên.

Chính mức sản xuất mở rộng trên thế giới về cả hai mặt hàng do chuyên môn hóa và thương mại tạo nên làm cho mọi người đều có thể sống khá hơn.

3. Thể hiện lợi thế so sánh bằng đồ thị

Sử dụng đường cong giới hạn về khả năng sản xuất ta có thể thấy trên biểu đồ: thương mại làm tăng như thế nào khả năng tiêu dùng của một nước bằng việc buôn bán thể hiện ở hình 11-3.

Hình 11-3. Bằng việc buôn bán cả châu Âu và Mỹ đều tăng khả năng tiêu dùng của mình



Nếu không có thương mại mỗi nước phải chịu thỏa mãn với sản xuất của chính mình, cho nên bị hạn chế trong ranh giới của khả năng sản xuất, được ký hiệu bằng đường vẽ có ghi: "Trước khi có thương mại". Sau khi mở cửa biên giới và cạnh tranh làm cân bằng giá cả của cả hai mặt hàng, đường giá cả

được ký hiệu bằng mũi tên. Đường đó được nằm ở khoảng giữa đường giá cả (giá cả ở Mỹ trước khi có thương mại) và đường giá cả màu đen (giá cả của châu Âu trước khi có thương mại).

Nếu mỗi khu vực theo giá cả của đường mũi tên, thì bạn có thể thấy được tại sao khả năng tiêu dùng phải được cải thiện không?

Giả định rằng Mỹ và châu Âu có mỗi bên 600 giờ lao động và năng suất giữ nguyên như ví dụ trên, ta có thể kiểm tra để thấy rằng số lượng lao động này sẽ cho phép mỗi khu vực nhiều nhất là tới được đường cong về khả năng sản xuất (thể hiện trên đường trong cùng) của thời kỳ trước khi có thương mại). Đường ranh giới về khả năng sản xuất của Mỹ có tốc độ 1/2 (bỏ qua dấu trừ) vì đó là những điều kiện để có thể lấy lương thực thay thế cho quần áo một cách có năng suất. Đường ranh giới về khả năng sản xuất của châu Âu có độ dốc 3/4, thể hiện năng suất của châu Âu về lương thực và quần áo.

Cũng cần thấy rằng ranh giới khả năng sản xuất của châu Âu sẽ sâu hơn vào trong so với đường của Mỹ. Tạo Sao? Bởi vì ngay với số dân ngang nhau châu Âu được giả định là có năng suất tuyệt đối thấp hơn ở mọi ngành công nghiệp (và như vậy sẽ ở vào thế kém tuyệt đối ở mọi nơi).

Theo thuyết lợi thế so sánh, chính sự khác nhau về năng suất so sánh (hoặc độ dốc của đường ranh giới khả năng sản xuất) giữa các nước làm cho thương mại có lợi. Nếu Mỹ có thể buôn bán về tất cả các hàng hóa và Mỹ muốn theo giá cả của châu Âu, thì Mỹ có thể sản xuất 600 đơn vị lương thực và đi về hướng tây bắc dọc theo đường vẽ ngoài cùng trên hình 8-1 (a). Tương tự như vậy nếu châu Âu có thể buôn bán với Mỹ mà không ảnh hưởng đến giá cả của Mỹ, thì châu Âu có thể chuyên môn hóa vào sản xuất quần áo và đi về phía đông nam dọc theo đường vẽ ngoài cùng ở hình 11-3 (b).

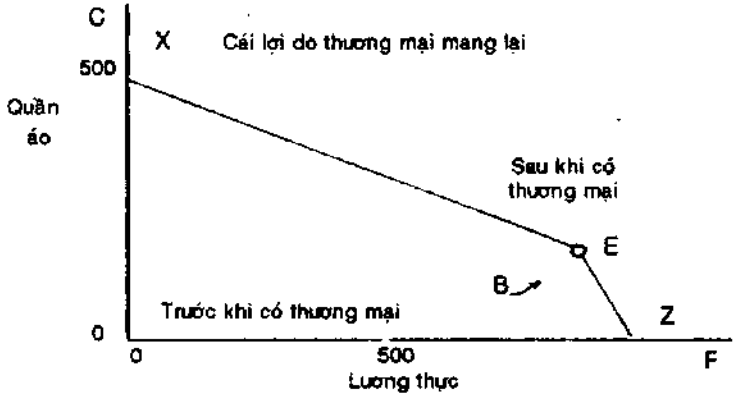
Đường vẽ về giá cả cuối cùng được xác định bởi cung cầu trong thương mại tự do sẽ nằm ở đâu đó giữa các độ dốc của đường cong biểu hiện ranh giới về khả năng sản xuất trong nước của hai nước. Điều này hàm ý rằng một nước sẽ có một đường cong về (khả năng tiêu dùng) hoặc một đường cong dọc theo đó nước ấy có thể tiêu thụ nhiều loại hàng khác nhau kết hợp lại. Nằm trong khu vực giữa đường ranh giới về khả năng sản xuất trong nước của nước đó và một đường song song với ranh giới về khả năng sản xuất của nước kia, được vẽ qua điểm chuyên môn hóa cao nhất của nước đó.

Giả định rằng đường giá cả cuối cùng là 2/3 với 3 đơn vị lương thực bán đổi lấy 2 đơn vị quần áo. Vậy thì đối với Mỹ có thể thấy trong hình 11-3 (a) khả năng tiêu dùng bằng mũi tên với tốc độ 2/3 chạy từ điểm chuyên môn hóa cao nhất của Mỹ là 600 đơn vị lương thực và không có đơn vị quần áo nào. Tương tự như vậy, đối với Châu Âu đường cong khả năng tiêu dùng sau khi có thương mại của họ trong hình 11-3 (b) là mũi tên chạy sang phía đông nam với độ dốc là 2/3 xuất phát từ điểm chuyên môn hóa hoàn toàn sản phẩm quần áo.

Kết quả cuối cùng được chỉ rõ bởi các điểm E hình 11-3. Ở thế cân bằng tự do này, châu Âu chuyên môn hóa vào quần áo và Mỹ chuyên môn hóa vào lương thực. Châu Âu xuất khẩu $133\frac{1}{2}$ đơn vị quần áo để đổi lấy 200 đơn vị lương thực của Mỹ hai khu vực đều có thể tiêu dùng nhiều hơn cái mà mỗi bên riêng lẻ có thể sản xuất, cả hai khu vực đều có lợi qua thương mại quốc tế (Nếu không có trao đổi hàng hóa giữa hai bên, châu Âu chỉ được tiêu dùng 16 1/2 đơn vị quần áo và 178 đơn vị lương thực. Mỹ chỉ được tiêu dùng 400 đơn vị lương thực và 100 đơn vị quần áo.

Sự phân tích này được thể hiện trong hình 11-4.

Hình 11-4 :Thương mại tự do cho phép thế giới đi đến ranh giới về khả năng sản xuất của mình.



Trước khi có thương mại, mỗi khu vực đều ở trên ranh giới về khả năng sản xuất quốc gia của mình, không có thương mại các khu vực sản xuất những hàng hóa mà mình tương đối thiếu hiệu quả. Cho nên thế giới nằm bên trong ranh giới khả năng sản xuất được biểu hiện bằng XEZ

Thương mại tự do cho phép mỗi khu vực chuyên môn hóa vào các mặt hàng mà nó có lợi thế so sánh. Do kết quả của chuyên môn hóa, thế giới nói chung chuyển dịch đến điểm E nằm trên ranh giới khả năng sản xuất của thế giới.

Hình này có thấy rõ ranh giới khả năng sản xuất của thế giới. Đường ranh giới của thế giới là sản lượng tối đa có thể đạt được khi hàng hóa luôn luôn được sản xuất theo cách có hiệu quả cao nhất, nghĩa là với mức chuyên môn hóa có hiệu quả cao nhất.

Trước khi mở cửa biên giới các nước cho thương mại, thế giới ở điểm B - đó là một điểm không có hiệu quả nằm ở bên trong ranh giới khả năng sản xuất của thế giới. Bởi vì các nước có mức độ hiệu quả so sánh khác nhau ở những mặt hàng khác nhau mà cả hai bên đang sản xuất.

Sau khi mở cửa biên giới cho thương mại. Thế giới chuyển đến điểm E thì thế cân bằng tự do tại điểm E các nước đang chuyên môn hóa vào những lĩnh vực có lợi thế so sánh, với thương mại tự do trên những thị trường cạnh tranh, thế giới ở giới hạn bên ngoài của ranh giới khả năng sản xuất.

4. Mở rộng lý thuyết lợi thế so sánh

a. Thương mại và lý thuyết lợi thế so sánh

Mọi nền kinh tế đều có một biểu đồ khả năng sản xuất. Điều này chỉ rõ một mặt hàng, lương thực có thể được sản xuất với số lượng bao nhiêu nếu mọi tài nguyên đều được đưa vào để sản xuất ra nó và mặt hàng kia. Quần áo có thể được sản xuất với số lượng bao nhiêu nếu mọi tài nguyên đều được đưa vào sản xuất quần áo và sản phẩm này có thể biến thành sản phẩm kia như thế nào.

Để đơn giản hãy giả định rằng ở Mỹ thực phẩm luôn luôn có thể được biến đổi thành đơn vị quần áo theo tỷ lệ không đổi là 10/3. Cứ hy sinh 10 đơn vị lương thực thì luôn luôn có thể thu được 3 đơn vị quần áo, chúng ta giả định thêm rằng khi mọi tài nguyên đều được đưa vào sản xuất lương thực, Mỹ sẽ có tổng cộng 100 đơn vị lương thực.

Bảng 11-2. Khả năng sản xuất của Mỹ
(10/3 tỷ lệ chi phí sản xuất không đổi)

Khả năng	Lương thực (đơn vị)	Quần áo (đơn vị)
A	100	0
B	50	15
C	30	21
D	0	30

Bảng 11-2 cho thấy các khả năng sản xuất của Mỹ, nếu Mỹ không tiến hành thương mại gì cả thì cái mà Mỹ sản xuất cũng sẽ là cái mà Mỹ tiêu thụ, cho nên, chúng ta hãy giả sử rằng các số lượng ở dòng C trong bảng 8-2 biểu hiện được các số lượng được Mỹ sản xuất và tiêu thụ khi không có thương mại. Về mặt số lượng, khi đó Mỹ sản xuất và tiêu thụ 30 đơn vị lương thực và 21 đơn vị quần áo.

Tại sao người ta lại quyết định sự phối hợp cụ thể này chứ không phải là một trong những khả năng khác? Chúng ta biết rằng trong một hệ thống có tính cạnh tranh không ai quyết định được điều này. Thay vào đó, cơ chế giá cả tác động qua mức cung và cầu về hàng hóa và dịch vụ, quyết định cần sản xuất những gì, sản xuất như thế nào và sản xuất cho ai.

Điều gì sẽ xảy ra nếu một người Mỹ nào đó có một sáng chế thông minh tạo điều kiện biến 10 đơn vị thực phẩm thành 6 chứ không phải là 3 đơn vị quần áo? Như vậy liệu Mỹ có thể sung túc hơn không?

Câu trả lời rõ ràng là: Có ranh giới khả năng sản xuất lúc này chuyển dịch ra phía ngoài và lên phía trên.

Việc châu Âu có lao động dồi dào hơn so với đất đai sẽ đem lại cho châu Âu một tỷ lệ khác về chi phí sản xuất hoặc biến đổi giữa sản phẩm và quần áo.

Bảng 11-3: Khả năng sản xuất của châu Âu (10/8 tỷ lệ chi phí sản xuất không đổi)

Khả năng	Thực phẩm (đơn vị)	Quần áo (đơn vị)
a	150	0
b	100	40
c	50	80
d	0	120

Bảng 11-3 xác định giới hạn đường thẳng về khả năng sản xuất của châu Âu. Châu Âu được giả thiết có lợi thế so sánh về quần áo chứ không phải về thực phẩm. Đối với châu Âu 10 đơn vị thực phẩm có thể được biến đổi thành 8 đơn vị quần áo chẳng hạn (so với 3 đơn vị quần áo trên 10 đơn vị sản phẩm trong sản xuất của Mỹ).

Như vậy, về mặt lương thực: Mỹ thu được 10/3 hoặc 3,33 lương thực đối với 1 đơn vị quần áo phải hy sinh. Trong khi đó thế kém so sánh của châu Âu về sản xuất lương thực chỉ cho họ có 10/8 hoặc 1,25 đơn vị lương thực đối với mỗi đơn vị quần áo bị hy sinh. Điều quan trọng phải cần tập trung là sự khác nhau giữa hai tỷ lệ về chi phí sản xuất 10/3 đối với Mỹ và 10/8 đối với châu Âu.

Khi không có thương mại châu Âu có thể tiêu dùng ở một điểm nào đó trên biểu đồ về khả năng sản xuất. Với điều kiện sản xuất hiện có, chúng ta thấy rõ ở C sản xuất và tiêu dùng 50 đơn vị lương thực và 80 đơn vị quần áo.

Khả năng buôn bán giữa hai lục địa, lương thực đổi lấy quần áo theo những điều kiện thương mại nào đó. Tức là theo một tỷ lệ nào đó giữa giá hàng xuất khẩu và giá hàng nhập khẩu để nêu rõ quá trình đó, hãy giả thiết rằng ở giữa có một người bán đấu giá mà công việc làm cho cung cầu cân bằng - chào hàng về quần áo và chào hàng về lương thực. Người đó làm việc này bằng cách đưa ra cho cả hai nước một tỷ lệ giá cả giữa lương thực và quần áo và tiếp tục cuộc đấu giá cho đến khi cung cầu cân bằng. Cuối cùng đạt được mức giá cả cân bằng.

b. Tỷ lệ giá cả

Người bán đấu giá có thể đoán đúng được tỷ lệ giá cả đưa Mỹ đến xuất khẩu lương thực và châu Âu đến xuất khẩu quần

áo. Điều này gợi lên hai thực tế quan trọng. Thứ nhất, để thuyết phục người Mỹ xuất khẩu lương thực, châu Âu phải trả số quần áo để đổi lấy lương thực ít nhất bằng số lượng mà Mỹ có thể có được bằng kỹ thuật của bản thân mình. Mỗi đơn vị lương thực đổi được ở trong nước 3/10 đơn vị quần áo sản xuất tại Mỹ. Cho nên, để thuyết phục Mỹ xuất khẩu lương thực, điều kiện thương mại ít nhất phải là 3/10 đơn vị quần áo đổi lấy một đơn vị lương thực.

Còn châu Âu thì sao? Ở trong nước, châu Âu thu được 5/4 hoặc 1,25 đơn vị lương thực đối với mỗi đơn vị quần áo. Vậy để thuyết phục châu Âu xuất khẩu quần áo, tỷ lệ giá cả ít nhất là phải 1,25 đơn vị lương thực đổi lấy 1 đơn vị quần áo.

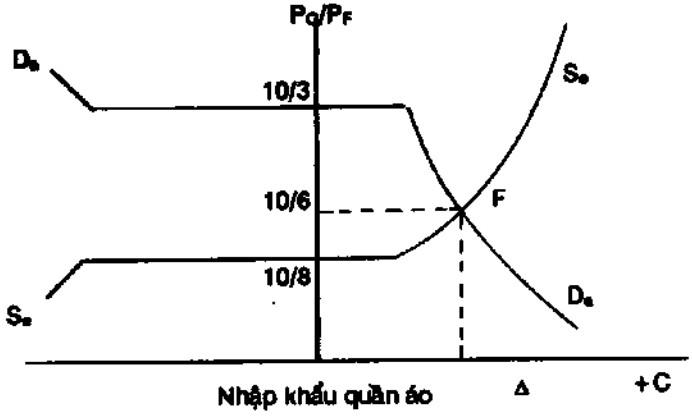
Hai điều này quyết định giới hạn của giá cả so sánh trong thương mại quốc tế.

Rõ ràng, tỷ lệ giá cả cuối cùng không thể ở ngoài giới hạn ban đầu của hai nước là 10/3 và 10/8 đơn vị lương thực đổi lấy 1 đơn vị quần áo. Bất kỳ điểm nào khoảng giữa đều là một khả năng - Mỹ theo lợi thế so sánh của Mỹ và chuyên môn hóa vào lương thực, còn Châu Âu theo lợi thế so sánh của châu Âu và chuyên môn hóa vào quần áo. Điều kiện thương mại sẽ ổn định ở đâu giữa các tỉ lệ chi phí sản xuất của hai nước.

Mức xác định cuối cùng của điều kiện thương mại giữa hai tỷ lệ chi phí sản xuất sẽ tùy thuộc vào sức mạnh cung và cầu trên thế giới đối với mỗi mặt hàng. Nếu người ta rất muốn lương thực so với lượng cung cấp số lượng hiện có về lương thực và quần áo, thì tỷ lệ giá cả giữa quần áo và lương thực sẽ ổn định ở gần giới hạn phía dưới 10/8. Nếu cả hai nước đều cần nhiều quần áo thì tỷ lệ giá cuối cùng giữa quần áo và lương thực sẽ ổn định ở mức 10/3.

Hình 11-5 dưới đây cho thấy tỉ giá cuối cùng.

Hình 11-5: Mức cầu của đối bên.

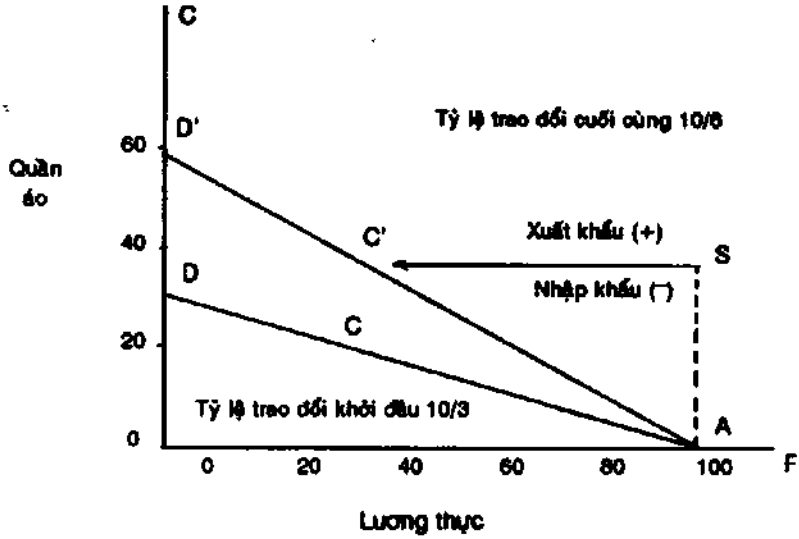


Trong đồ thị này, tỷ lệ giá cả nằm giữa 10/8 và 10/3. Tuy nhiên nếu mức cầu của Mỹ yếu thì kết quả sẽ nằm trên phần phẳng của đường cong S_e S_e nơi mà tỷ lệ giá cả được ấn định bởi ranh giới khả năng sản xuất của châu Âu là 10/8, có thể thấy được tại sao mức cầu mạnh của Mỹ lại đưa thế cân bằng đến phần phẳng của đường cong D_aD_a với tỷ lệ giá cả 10/3.

Tại một tỷ số giá cả trung gian, xuất khẩu và nhập khẩu sẽ cân bằng. Ở mức giá cả cân bằng này, xuất khẩu và nhập khẩu sẽ tương xứng với nhau về lượng cũng như về chất. Việc buôn bán sẽ tiếp diễn mãi mãi cho đến khi sở thích và công nghệ thay đổi.

Về trường hợp nêu trên, giả thiết là tỷ lệ về điều kiện thương mại cân bằng là 10/6, gần tỷ lệ châu Âu trước khi có thương mại nhiều hơn là gần tỷ lệ với Mỹ. Mỹ tập trung vào hoàn toàn vào sản xuất lương thực, thể hiện ở hình 11-6.

Hình 11-6: Tự do thương mại mở rộng sự lựa chọn về tiêu dùng của Mỹ



Đường DA thể hiện đường cong khả năng sản xuất trong nước Mỹ, đường D'A là đường ranh giới về khả năng tiêu dùng mới của Mỹ khi Mỹ có thể buôn bán tự do theo tỷ lệ giá cả 10/6 và do đó phải quyết định hoàn toàn chuyên môn hóa vào việc sản xuất lương thực tại (A). Do kết quả của thương mại tự do Mỹ cuối cùng đi đến C' và cả hai mặt hàng đều có nhiều hơn trước khi có thương mại tại C.

Trong hình 11-6 sản xuất của Mỹ ở điểm A nhưng vì nay có thể buôn bán tự do theo tỷ lệ 10/6 Mỹ không còn bị giới hạn trong ranh giới khả năng sản xuất cũ nữa, qua thương mại bây giờ Mỹ có thể chuyển dịch trên đường D'A cũng như là đã có một sáng chế có hiệu quả.

Qua thương mại, Mỹ có khả năng giàu hơn không? Thực tế là có. Mỹ sẽ dừng lại ở đâu trên đường mà chúng ta có thể gọi là đường cong mới của Mỹ về khả năng tiêu dùng. Điều đó

tùy thuộc vào hoạt động của hệ thống giá cả nội địa của Mỹ. Chúng ta giả thiết rằng việc này làm cho Mỹ dừng lại ở điểm C, tại đó 40 đơn vị lương thực và 36 đơn vị quần áo được tiêu thụ cho thấy số xuất khẩu (+) và nhập khẩu (-) của Mỹ.

Bảng 11-4 Tình hình chuyên môn hóa và lợi ích thu được qua thương mại theo lợi thế so sánh

Khu vực so sánh	Tỷ lệ trao đổi lương thực lấy quần áo	Sản xuất lương thực	Tiêu thụ lương thực	Lương thực xuất khẩu (+) hoặc nhập khẩu (-)	Sản xuất quần áo	Tiêu thụ quần áo	Quần áo xuất khẩu (+) hoặc nhập khẩu (-)
Tình hình trước khi có thương mại							
Mỹ	10/3	30	30	0	21	21	0
Châu Âu	10/8	50	50	0	80	80	0
Thế giới	0	80	80	0	101	101	0
Tình hình sau khi có thương mại							
Mỹ	10/6	100	40	+60	0	36	-36
Châu Âu	10/6	0	60	-60	10	84	+36
Thế giới	10/6	100	100	0	120	120	0
Cái lợi thu được qua thương mại							
Mỹ	-	-	+10	-	-	+15	-
Châu Âu	-	-	+10	-	-	+4	-
Thế giới	-	+20	+20	-	+19	+19	-

Tất cả điều này được thể hiện trong những hàng số của

Mỹ tại bảng 11-4. Do kết quả của chuyên môn hóa và thương mại, Mỹ đã trở nên giàu có hơn: Có nhiều quần áo và lương thực hơn để tiêu dùng. Điều này cũng đúng với châu Âu. Phép lạ nào đó làm cho người ta có vẻ không mất gì mà lại được một cái gì? Trong bảng 11-4 các hàng số có ghi chữ thế giới thể hiện tổng cộng các hàng số của Mỹ và châu Âu chỉ ra điều đó.

Sản xuất của thế giới về cả hai mặt hàng đã được tăng lên do chuyên môn hóa và thương mại.

Thực tế, hàng thứ 6 cung cấp các dữ kiện mà người bán đấu giá sẽ rất quan tâm. Ông ta biết rằng sự cân bằng đã đạt được do hai thực tế nêu ra ở đó: (a) mức tiêu thụ của thế giới về mỗi sản phẩm vừa đúng bằng số lượng sản xuất ra của thế giới và (b) số lượng mà mỗi nước xuất khẩu vừa đúng cân bằng với số lượng mà nước kia muốn nhập khẩu. Như vậy tỷ lệ giá cả 10/6 là tỷ lệ đúng.

Một điểm nữa là về những cái lợi mà những nước nhỏ thu được qua thương mại. Giả dụ Mỹ rất nhỏ so với châu Âu thành ra việc cung cấp của Mỹ không có nghĩa lý gì trên thị trường, tỷ lệ giá cả lúc đó có thể vẫn ở mức 10/8 của châu Âu. Mỹ sẽ chuyên môn hóa vào lương thực và nhập khẩu quần áo, nhưng toàn bộ số lương thực xuất khẩu của Mỹ ít đến nỗi châu Âu vẫn phải sản xuất một số lương thực cho mình. Điều này chỉ có thể thực hiện được ở tỷ lệ giá cả 10/8. Trong trường hợp này Mỹ sẽ thu được toàn bộ cái lợi qua thương mại quốc tế. Thương mại thậm chí có lợi cho các nước nhỏ nhiều hơn các nước lớn.

c. Mở rộng lý thuyết ra nhiều mặt hàng và nhiều nước

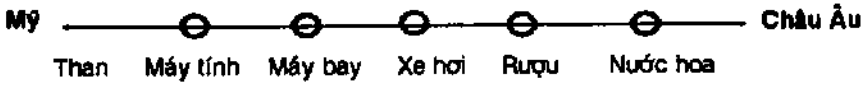
+ Trường hợp nhiều mặt hàng .

Trước hết hãy chú ý rằng việc đơn giản hóa vấn đề bằng cách chỉ xem xét hai mặt hàng lương thực và quần áo. Thực tế việc trao đổi bao gồm hàng nghìn mặt hàng và lợi thế của thương

mại không bị loãng ra khi số mặt hàng tăng lên.

Khi có nhiều mặt hàng có thể được sản xuất trong hai nước theo những chi phí sản xuất không đổi thì có thể sắp xếp thứ tự theo lợi thế so sánh hoặc theo chi phí sản xuất. Thí dụ hàng hóa có thể là than, máy tính, máy bay, xe hơi, rượu và nước hoa, tất cả được sắp xếp thứ tự theo lợi thế so sánh như được thấy dưới đây hình 11-7.

Hình 11-7. Với nhiều mặt hàng thì có cả hàng loạt lợi thế so sánh



Điều đó có nghĩa là trong tất cả các mặt hàng, chi phí sản xuất than là thấp nhất ở Mỹ so với châu Âu, châu Âu có lợi thế so sánh lớn nhất về nước hoa tiếp đến là về rượu. Chắc chắn là việc hình thành thương mại sẽ làm cho Mỹ sản xuất và xuất khẩu nước hoa nhưng đường phân chia sẽ nằm ở chỗ nào? Giữa xe ô tô và rượu chăng hoặc Mỹ có sản xuất xe ô tô và châu Âu thì hạn chế trong việc sản xuất rượu và nước hoa? Hoặc đường phân chia sẽ nằm ngay tại một trong các mặt hàng chứ không phải là giữa các mặt hàng, thành thử xe hơi có thể được sản xuất ở hai nơi không?

Người ta sẽ không ngạc nhiên khi thấy rằng câu trả lời tùy thuộc vào sức mạnh so sánh của mức cầu quốc tế về các mặt hàng hóa khác nhau. Nếu nghĩ rằng các mặt hàng là những hạt ở trong một chuỗi hạt được sắp xếp theo lợi thế so sánh của chúng, thì tình hình cung cầu toàn bộ sẽ quyết định đường phân chia mức sản xuất giữa Mỹ và Châu Âu ở đâu? Và mức cầu tăng lên về máy tính và than chẳng hạn sẽ có khuynh hướng chuyển điều kiện thương mại có lợi về phía Mỹ và làm cho Mỹ phồn vinh đến mức việc tiếp tục sản xuất rượu của chính mình

không còn nữa.

+ *Trường hợp nhiều nước.*

Đối với bất cứ nước nào, tất cả các nước khác có buôn bán đều có thể gộp chung vào một nhóm gọi là "phần còn lại của thế giới". Lợi thế của thương mại không có mối liên quan đặc biệt nào với các đường biên giới quốc gia. Các nguyên tắc đã đề ra đều áp dụng giữa các nhóm nước và thực tế là giữa các địa phương trong cùng một nước.

Với nhiều nước tham gia, Mỹ có thể thấy có lợi trong việc tiến hành "thương mại ba bên". Mỹ mua hàng tiêu dùng của Nhật Bản. Nhật Bản mua nhiều dầu lửa và nguyên liệu của các nước xuất khẩu dầu và các nước đang phát triển và thế giới thứ ba mua máy móc của Mỹ.

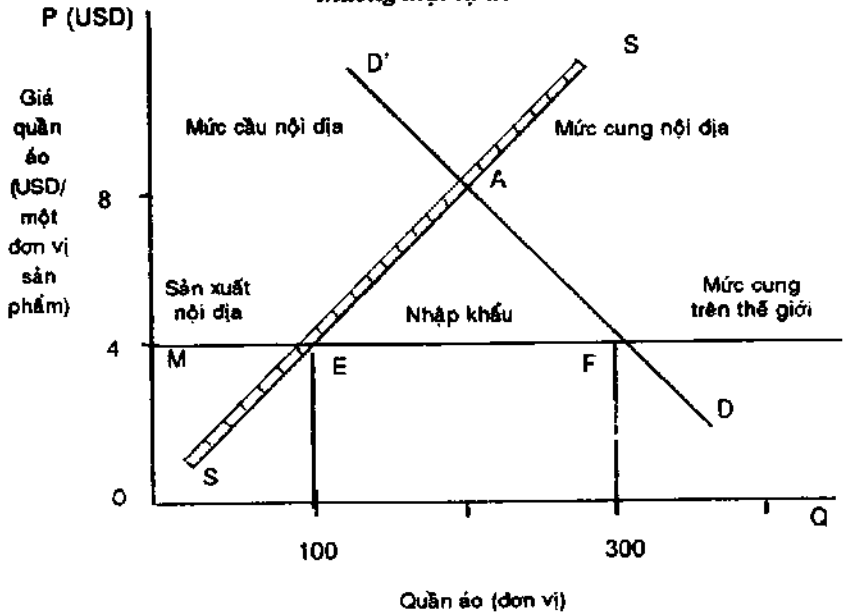
Như vậy, thương mại ba bên rất có lợi. Tình hình sẽ ra sao nếu cả các nước đều tìm cách ký những hiệp định thương mại tay đôi làm cho Mỹ không thể và không mua được hàng của Nhật Bản trừ phi Nhật Bản mua của Mỹ một lượng hàng tương đương? Và giả dụ tất cả các cặp nước đều thực hiện chủ nghĩa song phương này thì sao? Rõ ràng là thương mại sẽ bị cắt giảm nghiêm trọng. Nhập khẩu sẽ cân bằng xuất khẩu nhưng ở mức cái nào là thấp hơn giữa hai khoản đó. Rốt cuộc mỗi khu vực sẽ bị nghèo túng đi.

IV. VẤN ĐỀ BẢO HỘ MẬU DỊCH

1. Thương mại quốc tế và cung cầu một mặt hàng riêng biệt

Hãy chỉ xem xét riêng thị trường quần áo ở Mỹ. Để đơn giản, giả thiết rằng Mỹ không thể tác động dưới giá quần áo trên thế giới. Điều này thể hiện ở hình 11-8.

Hình 11-8. Sản xuất nhập khẩu và tiêu thụ trong điều kiện thương mại tự do



Mỹ ở thế bất lợi so sánh trong lĩnh vực quần áo, cho nên tại mức cân bằng khi không có thương mại ở A giá của Mỹ sẽ là 8 đô la, trong khi giá trên thế giới là 4 đô la.

Trong trường hợp đã được đơn giản hóa là Mỹ không tác động được giá cả quần áo với thương mại tự do, Mỹ có thể muốn nhập cái gì thì nhập theo giá cả hiện có trên thế giới là 4 đô la 1 đơn vị sản phẩm. Do đó ở mức cân bằng trong thương mại tự do Mỹ sản xuất ME (100 đơn vị sản phẩm) và nhập khẩu phần chênh lệch giữa lượng cầu và lượng cung trong nước được chỉ bằng đường EF (hoặc 200 đơn vị sản phẩm).

Hình 11-8 cho thấy đường cong về cung và cầu đối với quần áo ở Mỹ. Ở đây chúng ta thấy đường cong về cầu của người dân Mỹ là DD và đường cong của các doanh nghiệp trong nước là

SS, ngoài ra người ta còn cho giá quần áo trên thế giới là 4 đô la 1 đơn vị sản phẩm. Điểm cân bằng lúc không có thương mại quốc tế tự do sẽ nằm ở đâu? Trong trường hợp đó thị trường quần áo ở Mỹ sẽ nằm ở giao điểm của mức cung và mức cầu trong nước được chỉ ra tại điểm A. Tại điểm không có thương mại đó (hoặc tự cấp, tự túc) giá cả sẽ tương đối cao là 8 đô la 1 đơn vị và những người sản xuất trong nước sẽ cung cấp toàn bộ mức cầu.

Khi mở rộng thương mại về quần áo và giả dụ không có chi phí vận chuyển, thuế quan hoặc hạn mức, giá cả ở Mỹ sẽ bằng giá cả thế giới, tại sao? Bởi vì nếu giá ở Mỹ cao hơn giá ở châu Âu thì những nhà kinh doanh tinh mắt sẽ mua quần áo ở nơi rẻ bán ở nơi đắt. Như vậy cuối cùng hàng quần áo ở Mỹ phải được bán theo giá cả trên thế giới trừ phi có chi phí vận chuyển hoặc hàng rào thương mại.

Trở lại hình 11-8 ta có thể thấy thế cân bằng sẽ ở chỗ nào sau khi có thương mại. Đường nằm ngang ở mức giá 4 đô la thực tế là đường cong về lượng cung đối với nhập khẩu, nó hoàn toàn co giãn bởi vì chúng ta để giả thiết rằng mức cầu ở Mỹ không có ảnh hưởng gì đối với giá cả trên thế giới.

Điều gì xảy ra khi giá cả ở Mỹ giảm xuống bằng giá trên thế giới là 4 đô la? Ở mức đó, những người sản xuất trong nước sẽ cung cấp số lượng ME hoặc 100 đơn vị, nhưng với giá thấp đó người tiêu dùng sẽ muốn mua 300 đơn vị. Sự chênh lệch được chỉ bằng đường EF là lượng nhập khẩu, quan hệ cung cấp đã quyết định rằng Mỹ sẽ nhập khẩu đúng khối lượng quần áo đó và những người sản xuất trong nước sẽ chỉ cung cấp 100 đơn vị.

Hơn nữa chúng ta có thể thấy rằng mức giá cả trong thế cân bằng khi không có thương mại quyết định hướng đi của các luồng hàng. Giá cả của Mỹ trong điều kiện không có thương

mại cao hơn giá cả của châu Âu. Vì vậy hàng hóa được đổ vào Mỹ. Hãy nhớ rằng hàng hóa chạy đến những nơi giá cả cao hơn trong điều kiện thương mại tự do. Quần áo chạy từ thị trường châu Âu giá cả thấp đến thị trường Mỹ giá cả cao hơn khi mở cửa thương mại.

Sự phân tích về mặt cung cầu này có ích, nhưng không đầy đủ chúng ta sẽ phải đi đến sự phân tích sâu sắc hơn của Ricardo về lợi thế so sánh để giải thích tại sao các đề biểu đồ về cung cầu lại làm cho Mỹ có một mức cân bằng giá cả cao hơn trong một điều kiện không có thương mại, cho phép Mỹ nhập quần áo. Cũng từ phân tích đó về lợi thế so sánh cơ bản là cần thiết để giải thích tại sao châu Âu có thể xuất khẩu về quần áo.

2. Tác động của thuế quan và hạn mức

Chúng ta có thể sử dụng bộ máy cung và cầu để chỉ ra tác động của thuế quan và hạn mức, thuế quan là một thứ thuế đánh vào hàng nhập khẩu. Hạn mức là giới hạn về khối lượng về hàng nhập khẩu.

Trường hợp dễ phân tích nhất là "thuế quan có tính cấm đoán" một mức thuế cao đến nỗi làm hoàn toàn nản lòng việc nhập khẩu. Trở lại hình 11-8 điều gì sẽ xảy ra nếu mức thuế quan cao hơn 4 đô la đối với 1 đơn vị quần áo (tức là lớn hơn mức chênh lệch giữa giá của Mỹ trong điều kiện không có thương mại là 8 đô la và giá trên thế giới là 4 đô la. Thuế đó sẽ cao đến mức cấm đoán, đóng cửa về việc mua bán quần áo.

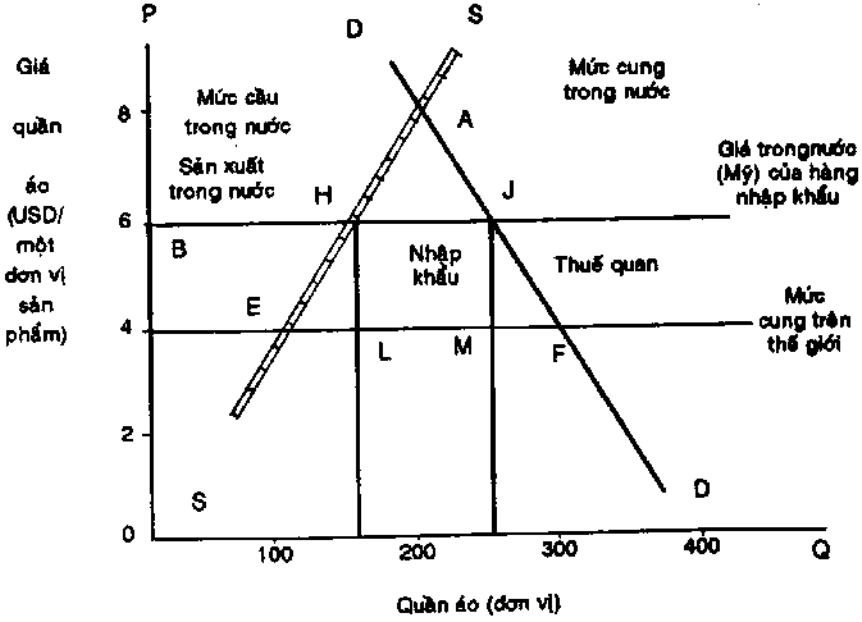
Mức thuế quan phải chăng hơn (dưới 4 đô la 1 đơn vị quần áo) sẽ làm tổn thương nhưng không làm mất thương mại. Hình 8-9 cho thấy sự cân bằng trên thị trường (giả thiết rằng không có chi phí vận chuyển mức thuế quan 2 đô la có nghĩa là quần áo nước ngoài sẽ bán theo giá 6 đô la 1 đơn vị tại Mỹ (bằng giá trên thế giới 4 đô la cộng với thuế quan 2 đô la). Kết quả là

làm giảm tổng mức tiêu thụ từ 300 đơn vị trong sự cân bằng của thương mại tự do xuống còn 250 đơn vị sau khi áp đặt thuế quan, làm tăng khối lượng sản xuất trong nước thêm 50 đơn vị và làm giảm số lượng nhập khẩu 100 đơn vị.

Tóm lại, thuế quan có xu hướng làm tăng giá, giảm khối lượng tiêu thụ và nhập khẩu và tăng sản xuất trong nước.

Hạn mức cũng có tác dụng như thuế quan, một hạn mức mang tính cấm đoán (cấm toàn bộ nhập khẩu) sẽ có kết quả như mức thuế quan có tính cấm đoán. Giá cả và số lượng sẽ quay lại sự cân bằng khi không có thương mại ở điểm A trên hình 11-9.

Hình 11-9: Thuế quan làm giảm nhập khẩu và tiêu dùng, làm tăng sản xuất trong nước và giá cả.



Hoặc việc đặt một hạn mức bằng chiều dài của đường đậm HJ trên hình 11-9 có thể có hiệu quả như mức thuế quan 2 đô la.

Như vậy không có sự khác biệt chủ yếu nào giữa thuế quan và hạn mức. Tuy nhiên, có một vài sự khác biệt tinh vi. Mức thuế quan không cấm đoán ít nhất cũng mang lại thu nhập cho chính phủ, có lẽ cho phép giảm những loại thuế khác và do đó bù đắp được một số thiệt hại gây ra cho người tiêu dùng ở nước nhập khẩu hàng. Mặt hàng, một hạn mức lại đưa lợi nhuận do chênh lệch giá vào túi những người nhập khẩu có may mắn xin được giấy phép nhập khẩu.

Đó là lý do tại sao các nhà kinh tế học nói chung coi thuế quan ít có hại hơn hạn mức. "Tuy nhiên" họ khuyên "nếu cần can thiệp vào lợi thế so sánh bằng cách đưa ra những hạn mức, thì phải đảm bảo rằng chính phủ bán đấu giá một số giấy phép hiếm hoi cho phép nhập khẩu theo hạn mức, sao cho ngân khố chứ không phải là người nhập khẩu kiếm được thu nhập.

Cũng cần nói thêm rằng chi phí để chuyển những hàng hóa cồng kềnh và dễ hỏng cũng có tác động như thuế quan, làm giảm mức độ chuyên môn hóa có lợi theo vùng. Nhưng chi phí vận chuyển do thiên nhiên áp đặt do khoảng cách, núi đồi và sông ngòi. Thuế quan hạn chế thương mại hoàn toàn là trách nhiệm của các nước.

3. Cái giá phải trả về kinh tế của thuế quan

Có thể sử dụng cơ chế cung cầu phân tích cái giá phải trả về kinh tế của thuế quan.

Khi Mỹ đánh thuế nhập khẩu đối với quần áo như mức thuế 2 đô la trong hình 11-9 đã thấy có 3 kết quả.

- Thuế quan làm tăng giá trên thị trường trong nước từ 4

lên 6 đô la, các doanh nghiệp vì vậy sẽ sản xuất nhanh hơn, tức là sẽ đưa vào sản xuất những nhà máy có giá thành tăng thêm trên hạn mức từ 4 đến 6 đô la một đơn vị sản phẩm. Việc đó không có hiệu quả, bởi vì quần áo do các nhà máy này sản xuất ra có thể được mua từ nước ngoài với giá 4 đô la.

Lãng phí này là vùng ELH trong hình 11-9. Vùng này là tổng số chi phí sản xuất thêm trên hạn mức của người sản xuất trong nước (thể hiện bằng đường cong về mức cung nội địa) trừ đi giá thành thêm trên hạn mức của người sản xuất nước ngoài (4 đô la). Tổng số thiệt hại là 50 đô la (bằng 1/2 mức thuế quan khuyến khích sản xuất trong nước).

- Ngoài ra còn có thiệt hại trong việc dư thừa tiêu dùng do giá quá cao. Xin nhớ rằng đường về mức cầu biểu hiện mức sử dụng thêm trên hạn mức của người tiêu dùng, hoặc giá trị của các đơn vị quần áo khác nhau, giá thành của mỗi đơn vị sản xuất quần áo trên thế giới là 4 đô la. Cho nên tam giác JMH đánh giá sự thiệt hại trong sự thỏa mãn người tiêu dùng do phải cắt giảm tiêu dùng. Nó cũng bằng 50 đô la (bằng 1/2 chênh lệch giá làm giảm tiêu dùng).

Vùng HLMJ đơn giản là thu nhập từ thuế quan, bằng tổng số thuế quan đánh vào số đơn vị nhập khẩu. Thu nhập này là 2.000 đô la. Thu nhập đó có thể đưa trở lại người tiêu dùng (Chẳng hạn bằng cách giảm thuế thu nhập hoặc bằng cách khác).

Tóm lại, việc đánh thuế hải quan có 3 tác động, nó khuyến khích sản xuất không có hiệu quả ở trong nước, nó đòi hỏi một cách không kinh tế, người tiêu dùng phải cắt giảm việc mua các thứ hàng bị đánh thuế quan và nó tăng thu nhập cho chính phủ. Trong đó hai kết quả đầu tiên là nhất thiết gây thiệt hại về hiệu quả cho nền kinh tế

BÀI TẬP

1. "Mua một mặt hàng ở nước ngoài rẻ hơn sản xuất trong nước là có lợi cho chúng ta". Điều này có phù hợp với lợi thế so sánh không?

2. Tại sao những nước nhỏ mà giá cả trước khi có thương mại khác xa giá cả hiện có trên thế giới lại thu được lợi nhất qua thương mại?

3. "Các nước lớn có lợi ít hơn so với các nước nhỏ trong thương mại quốc tế". Đúng hay sai? Tại sao?

4. Để bảo tồn di sản quốc gia của mình, nhà nước cấm xuất khẩu các tác phẩm nghệ thuật. Hãy cho biết:

   a. Như vậy có phải tốt hơn là đánh thuế xuất khẩu không?

   b. Ai được lợi và ai bị thiệt khi ngăn cấm xuất khẩu?

   c. Biện pháp này có khuyến khích các nghệ nhân trẻ trong nước không?

5. Hãy nghiên cứu tình huống các nước công nghiệp nhập toàn bộ dầu lửa của họ từ các nước OPEC và các nước OPEC là những người cung cấp có tính cạnh tranh với một đường cong về cung hoàn toàn không co giãn.

   a. Hãy cho biết: Nếu các nước công nghiệp đánh thuế nhập khẩu 10 USD/1 thùng đối với dầu lửa thì việc đó sẽ có tác động như thế nào đối với việc nhập khẩu, đối với giá cả dầu lửa của OPEC và giá dầu lửa của các nước công nghiệp?

   b. Lập luận nào về thuế quan có thể được sử dụng để ủng hộ loại thế quan như vậy đánh vào nhập khẩu dầu lửa.

6. Theo tỉ giá thả nổi, nước A và nước B đều tạo ra lượng cung ứng tiền tệ mong muốn của mình, M_A và M_B. Mỗi lượng cung

ứng tiền tệ đó xác định các mức giá cả ở mỗi nước là P_A và P_B. Theo lý thuyết về sự ngang bằng sức mua, hãy cho biết những thay đổi dài hạn về P_A/P_B xác định đồng tiền của nước A sẽ giảm giá (hoặc tăng giá) bao nhiêu so với đồng tiền của nước B.

MỤC LỤC

Phần I

NHẬP MÔN KINH TẾ HỌC

Chương I **KINH TẾ HỌC VÀ NỀN KINH TẾ** 10

I. KINH TẾ HỌC LÀ GÌ? 10

II. KINH TẾ HỌC THỰC CHỨNG VÀ KINH TẾ HỌC CHUẨN TẮC 11

III. CÁC YẾU TỐ CỦA HỆ THỐNG KINH TẾ 13

IV. BA VẤN ĐỀ CƠ BẢN VÀ VAI TRÒ CỦA THỊ TRƯỜNG 15

V. VAI TRÒ KINH TẾ CỦA CHÍNH PHỦ 21

VI. KINH TẾ HỌC VI MÔ VÀ KINH TẾ HỌC VĨ MÔ 25

BÀI TẬP 27

Chương II **CUNG, CẦU VÀ THỊ TRƯỜNG SẢN PHẨM** 28

I. LÝ THUYẾT VỀ CUNG VÀ CẦU 28

II. NHỮNG THAY ĐỔI CỦA CUNG VÀ CẦU 34

BÀI TẬP 44

Phần II

KINH TẾ HỌC VI MÔ

Chương III **LÝ THUYẾT VỀ SỰ LỰA CHỌN CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG** 46

I. SỰ LỰA CHỌN CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG 46

II. SỰ ĐIỀU CHỈNH TƯƠNG ỨNG VỚI NHỮNG THAY ĐỔI TRONG THU NHẬP VÀ GIÁ CẢ 59

BÀI TẬP 65

Chương IV **DOANH NGHIỆP VÀ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT** 67
I. TỔ CHỨC DOANH NGHIỆP 67
II. CÁC QUYẾT ĐỊNH VỀ SẢN XUẤT CỦA DOANH NGHIỆP 70
III. CHI PHÍ BIÊN VÀ DOANH THU BIÊN 74
BÀI TẬP 84
Chương V **CÁC CHI PHÍ VÀ SẢN LƯỢNG** 86
I. CÁC CHI PHÍ VÀ SỰ LỰA CHỌN KỸ THUẬT 86
II. CÁC CHI PHÍ NGẮN HẠN VÀ QUYẾT ĐỊNH CỦA DOANH NGHIỆP VỀ SẢN LƯỢNG TRONG NGẮN HẠN 93
III. CÁC CHI PHÍ TRONG THỜI GIAN DÀI VÀ QUYẾT ĐỊNH CỦA DOANH NGHIỆP VỀ SẢN LƯỢNG DÀI HẠN 106
BÀI TẬP 111
Chương VI **CẠNH TRANH VÀ ĐỘC QUYỀN** 113
I. THỊ TRƯỜNG CẠNH TRANH HOÀN HẢO 113
II. THỊ TRƯỜNG ĐỘC QUYỀN THUẦN TÚY 125
III. THỊ TRƯỜNG CẠNH TRANH KHÔNG HOÀN HẢO 134
BÀI TẬP 146

Phần III
KINH TẾ HỌC VĨ MÔ

Chương VII **KHÁI QUÁT VỀ KINH TẾ VĨ MÔ. TỔNG CUNG VÀ TỔNG CẦU** 149
I. KINH TẾ VĨ MÔ VÀ ĐỜI SỐNG KINH TẾ QUỐC DÂN 149
II. MỤC TIÊU VÀ CÔNG CỤ CỦA KINH TẾ VĨ MÔ 152
III. TỔNG CUNG VÀ TỔNG CẦU 157
BÀI TẬP 165

Chương VIII **HẠCH TOÁN SẢN LƯỢNG QUỐC GIA** **167**
I. TỔNG GIÁ TRỊ SẢN XUẤT (GO) 168
II. TỔNG SẢN PHẨM TRONG NƯỚC (GDP) 169
III. TỔNG SẢN PHẨM QUỐC DÂN (GNP) 185
BÀI TẬP 190
Chương IX **TIỀN TỆ VÀ HOẠT ĐỘNG NGÂN HÀNG** **192**
I. TIỀN TỆ VÀ MỨC CẦU TIỀN TỆ 192
II. HOẠT ĐỘNG NGÂN HÀNG 204
III. NGÂN HÀNG TRUNG ƯƠNG VÀ CHÍNH SÁCH TIỀN TỆ 212
BÀI TẬP 231
Chương X **LẠM PHÁT VÀ THẤT NGHIỆP** **233**
I. LẠM PHÁT VÀ CÁCH CỨU CHỮA 233
II. THẤT NGHIỆP 246
BÀI TẬP 254
Chương XI **THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ VÀ CHÍNH SÁCH NGOẠI THƯƠNG** **256**
I. CƠ SỞ KINH TẾ CỦA THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 256
II. TỶ GIÁ HỐI ĐOÁI VÀ CÁN CÂN THANH TOÁN 258
III. NGUYÊN TẮC LỢI THẾ SO SÁNH 269
IV. VẤN ĐỀ BẢO HỘ MẬU DỊCH 287
BÀI TẬP 294

PTS. NGUYỄN VĂN LUÂN – PTS. NGUYỄN TIẾN DŨNG
TH.S. NGUYỄN CHÍ HẢI

KINH TẾ HỌC ĐẠI CƯƠNG

Chịu trách nhiệm xuất bản
BÙI ĐỨC TUYẾN
Biên tập : NGUYÊN HẠNH
Sửa bản in : THANH THẢO
Bìa : PHAN LÊ THẮNG

NHÀ XUẤT BẢN THỐNG KÊ
98 Thụy Khuê, Ba Đình, Hà Nội – ĐT : 8257290

In 1000 cuốn khổ 14x20 tại Công ty in bao bì và xuất nhập khẩu (PAPRIMEX).Số giấy phép xuất bản 686/CXB-QLXB cấp ngày 06-12-1994 . Số đăng ký KH xuất bản 143.
In xong và nộp lưu chiểu tháng 05/1998.