

N. GREGORY MANKIW  
GIÁO SƯ KINH TẾ HỌC  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC TỔNG HỢP HARVARD

NGUYÊN LÝ  
**KINH TẾ HỌC**  
PRINCIPLES OF ECONOMICS  
TẬP I



NXB THÔNG KÊ

KHOA KINH TẾ HỌC  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC  
KINH TẾ QUỐC DÂN

## LỜI NÓI ĐẦU

Tôi rất vinh dự là người viết lời giới thiệu với độc giả Việt Nam về cuốn sách này. - cuốn sách mà tôi biết sẽ trở nên gần gũi với tất cả những người nghiên cứu kinh tế trẻ tuổi của chúng ta trong những năm tới.

Giáo sư N. Gregory Mankiw, tác giả cuốn sách này, nổi tiếng trên toàn thế giới không chỉ vì ông là một nhà kinh tế xuất sắc, mà còn vì những tác phẩm giáo khoa kinh tế học rất trong sáng, tinh tế và dễ hiểu của ông. Giới nghiên cứu Việt Nam cũng không xa lạ với tên tuổi của giáo sư Mankiw, vì cuốn *Kinh tế vĩ mô* (Macroeconomics) đã được dịch và giới thiệu với bạn đọc Việt Nam từ năm 1997<sup>1</sup>. Đó là cuốn kinh tế vĩ mô trung cấp bán chạy nhất trên thế giới, được tái bản liên tục, được dịch ra hơn mươi thứ tiếng và được nhiều trường đại học trên thế giới sử dụng làm giáo trình chính cho môn kinh tế vĩ mô.

Một nguyên nhân khiến các tác phẩm của giáo sư Mankiw giành được thành công lớn và gần gũi với độc giả là do ông hiểu rõ tâm lý sinh viên, cộng với khả năng về diễn đạt và sự phàm. Khi viết lời giới thiệu cho cuốn *Nguyên lý kinh tế học* này, Mankiw tâm sự rằng ông đã viết nó với “sự say mê và cảm xúc” của một Mankiw những ngày đầu tiên tiếp xúc với kinh tế học 20 năm về trước, một Mankiw đầy hoài bão mới chợt nhận ra sự tuyệt diệu của khoa học kinh tế. Và do đó Mankiw đã quyết định dành cả đời mình cho sự nghiệp nghiên cứu kinh tế học. Cũng chính vì lý do này, các tác phẩm của ông rất có hồn, khúc chiết, dễ hiểu và lôi cuốn.

\*\*\*

Cuốn *Nguyên lý kinh tế học* của giáo sư Mankiw mà lần này chúng tôi trân trọng giới thiệu với bạn đọc là một tác phẩm mang tính đại cương, có mục đích giới thiệu toàn bộ nội dung tổng quát của Kinh tế học. Qua tác phẩm, những độc giả khó tính và xa lạ nhất với kinh tế học cũng bị thuyết phục rằng kinh tế học là một môn khoa học xã hội đặc biệt và đầy ý nghĩa. Nó là sự kết nối giữa cuộc sống đời thường với lý thuyết kinh tế, và giải thích những nguyên nhân dẫn dắt cuộc sống các cá nhân, cũng như quan hệ giữa họ với những cá nhân khác.

Để bạn đọc dễ dàng nhận thức, tác giả đã bắt đầu cuốn sách (chương 1) bằng cách trình bày *Mười Nguyên lý của kinh tế học*. Đây là những quan điểm lớn xuất hiện nhiều lần trong kinh tế học như chi phí cơ hội, quyết định cận biên, vai trò của các khuyến

<sup>1</sup> *Kinh tế vĩ mô*, Trường Kinh tế Quốc dân, Nhà xuất bản Thống kê, năm 1997 và những lần tái bản sau.

khích kinh tế, các mối lợi từ thương mại và hiệu quả phân bổ của thị trường. Vì quan điểm về một vấn đề cụ thể luôn bắt nguồn từ một tư tưởng lớn hơn, nên ở đầu mỗi chương, tác giả đều nhắc lại một hoặc hai nguyên lý của kinh tế học tương ứng để hạn đọc thấy rõ những mối quan hệ.

Một vấn đề khác, rất quan trọng đối với những người bắt đầu nghiên cứu một môn học mới, là phương pháp tiếp cận vấn đề (còn được gọi là phương pháp luận), cũng được tác giả lưu ý. Theo tác giả, mỗi môn học có một giác độ nhìn nhận thế giới và hệ thống thuật ngữ riêng của mình. Vì vậy, chương 2 với tiêu đề “Tư duy như một nhà kinh tế” sẽ giúp bạn hiểu cách thức mà các nhà kinh tế sử dụng để tiếp cận khi nghiên cứu. Nó trình bày vai trò của các giả định trong quá trình hình thành một lý thuyết mới và giới thiệu khái niệm mô hình kinh tế. Nó cũng chỉ rõ vai trò của các nhà kinh tế trong quá trình hoạch định chính sách kinh tế. Ngoài ra, trong phần phụ lục của chương này, tác giả còn chú ý bổ sung những kiến thức về đô thị mà bạn đọc có thể còn thiếu, nhưng rất cần thiết cho việc học tập kinh tế học.

Trước khi đi vào những chủ đề cụ thể và tương đối độc lập, tác giả trình bày “Sự phụ thuộc lẫn nhau và các mối lợi từ thương mại” trong chương 3. Mục tiêu của chương này là trình bày lý thuyết về lợi thế so sánh. Nó lý giải tại sao các cá nhân và quốc gia lại trao đổi với nhau. Vì phần lớn nội dung của kinh tế học là bàn về phương thức mà các thị trường sử dụng để phối hợp nhiều hoạt động sản xuất và tiêu dùng của con người, nên chương này làm cho sinh viên bước đầu nhận thức được rằng chuyên môn hoá, sự phụ thuộc lẫn nhau và thương mại làm lợi cho mọi người.

Sau khi hoàn thành ba chương đầu với mục đích giới thiệu về kinh tế học (Phần I), tác giả trình bày những nội dung cơ bản của kinh tế học trong 31 chương còn lại, được chia thành 12 phần. Phần II gồm chương 4,5 và 6 trình bày phương thức vận hành của thị trường và tác động của các chính sách khác nhau mà chính phủ vận dụng nhằm làm thay đổi các kết cục thị trường. Phần III gồm chương 7,8 và 9 thảo luận về những mối quan hệ giữa thị trường, hiệu quả và phúc lợi kinh tế, cũng như tác động của thuế và các mối lợi từ thương mại quốc tế. Phần IV gồm các chương từ 10 đến 12 được dành cho chủ đề kinh tế cống cộng với các nội dung như ảnh hưởng ngoại hiện, hàng hoá công cộng, nguồn lực công đồng và cách thức thiết lập hệ thống thuế.

Các phần từ V đến XIII trình bày những chủ đề hẹp hơn và sâu hơn. Phần V bao gồm các chương từ 13 tới 17. Mỗi chương trong phần này trình bày trọn vẹn một chủ đề. Chương 13 bàn về chi phí sản xuất, chương 14 bàn về doanh nghiệp trên thị trường cạnh tranh, chương 15 bàn về thị trường độc quyền, chương 16 bàn về thị trường độc quyền nhóm và chương 17 bàn về thị trường cạnh tranh độc quyền.

Các vấn đề kinh tế học về thị trường lao động được thảo luận trong phần VI, gồm 3 chương. Chương 18 bàn về thị trường các nhân tố sản xuất, chương 19 bàn về thu nhập và sự phân biệt đối xử, còn chương 20 thảo luận sự bất công bằng về thu nhập và tình trạng nghèo khổ.

Có lẽ vì hành vi của người tiêu dùng đóng vai trò trung tâm trong nền kinh tế thị trường, nên tác giả đã dành một chương (chương 21, và cũng là một phần riêng - phần VII) để trình bày lý thuyết về sự lựa chọn của người tiêu dùng (thông thường chỉ được trình bày trong các giáo trình nâng cao) trước khi chuyển sang các chủ đề về kinh tế vĩ mô trong các phần từ VIII đến XII. Phần VIII bao gồm 2 chương (22 và 23) bàn về vấn đề hạch toán thu nhập quốc dân và cách tính chỉ số giá sinh hoạt. Phần IX bàn các vấn đề dài hạn của nền kinh tế như sản xuất và tăng trưởng (chương 24), tiết kiệm, đầu tư và hệ thống tài chính (chương 25), thất nghiệp và tỷ lệ tự nhiên của nó (chương 26). Phần X bàn về các vấn đề tiền tệ và giá cả trong dài hạn như hệ thống tiền tệ (chương 27), tốc độ tăng tiền và lạm phát (chương 28). Các vấn đề kinh tế vĩ mô trong nền kinh tế mở được trình bày trong phần XI. Nó chỉ giới hạn vào một số vấn đề cơ bản như cán cân thương mại, đầu tư nước ngoài ròng và tỷ giá hối đoái (chương 29), cũng như những yếu tố quyết định các tổng lượng này trong dài hạn (chương 30).

Toàn bộ phần XII được dành cho những biến động kinh tế ngắn hạn. Chương 31 bàn về tổng cung và tổng cầu, chương 32 phân tích tác động của chính sách tài chính và tiền tệ tới tổng cầu, còn chương 33 nghiên cứu sự đánh đổi giữa lạm phát và thất nghiệp. Đến phần này chắc bạn nhớ tới lời khẳng định của chúng tôi về bước đột phá của tác giả: *đi từ dài hạn tới ngắn hạn*, trong khi phần lớn các nhà kinh tế khác thường làm ngược lại. Những vấn đề được trình bày trong 11 phần trên thực chất là các vấn đề dài hạn, đặc biệt trên bình diện lý thuyết (có nguồn gốc từ tư tưởng của trường phái cổ điển hoặc tân cổ điển). Theo tác giả thì cách làm này làm cho cuốn sách của ông “mỏng” hơn rất nhiều so với hầu hết các cuốn kinh tế học khác nhờ tránh được sự chồng chéo và lặp lại.

Phần cuối cùng, chỉ gồm một chương (chương 34), trình bày năm cuộc tranh luận về chính sách kinh tế, những chủ đề chính sách gây ra sự tranh cãi gay gắt giữa các nhà kinh tế. Nó làm rõ cả những lý lẽ ủng hộ và chống lại việc vận dụng chính sách kinh tế vĩ mô để ổn định hoạt động của nền kinh tế mà các trường phái tư tưởng khác nhau đưa ra.

Phần trình bày ngắn gọn này về nội dung của cuốn sách chắc chắn đã làm cho bạn thấy được những nội dung chính mà nó đề cập tới. Chúng tôi tin rằng đó cũng là những vấn đề mà bạn quan tâm, vì chúng ảnh hưởng tới cuộc sống hàng ngày của bạn theo nhiều cách khác nhau.

\*\*\*

Trong những năm gần đây, trường Đại học Kinh tế Quốc dân Hà Nội đã dịch và xuất bản nhiều giáo trình kinh tế nhằm góp phần nâng cao chất lượng đào tạo sinh viên thuộc các chuyên ngành kinh tế và quản trị kinh doanh. Cuốn *Nguyên lý kinh tế học* mà chúng tôi giới thiệu với bạn đọc lần này nằm trong nỗ lực chung đó. Dịch giả là những cán bộ giảng dạy thuộc bộ môn *Kinh tế vĩ mô*, khoa *Kinh tế học* thuộc trường Đại học Kinh tế Quốc dân Hà Nội, tất cả đều là những cán bộ có nhiều kinh nghiệm cả trên lĩnh vực

giảng dạy lần dịch thuật chuyên ngành kinh tế học. Tác phẩm đã được tổ chức dịch một cách công phu, nghiêm túc. Tuy nhiên, vì khoa học kinh tế của ta còn trong giai đoạn đang phát triển, nên một số thuật ngữ kinh tế sử dụng trong sách này có lẽ chưa được thống nhất với các sách khác. Trong khi chờ đợi sự thống nhất chung, tôi cho rằng việc đưa ra những cách dịch mới, nếu chính xác hơn, là một việc tốt và tích cực nhằm hoàn thiện ngôn ngữ kinh tế của chúng ta.

Mặc dù chúng tôi đã nỗ lực nhiều để hoàn thiện bản dịch, nhưng chắc chắn vẫn còn những thiếu sót. Chúng tôi mong muốn nhận được sự góp ý của độc giả nhằm sửa chữa những sai sót đó trong các lần tái bản sau.

Cuối cùng, chúng tôi mong rằng sau khi đọc tác phẩm này, nhiều người nghiên cứu trẻ tuổi sẽ khám phá ra nhiều điều thú vị, và trong số đó sẽ có nhiều người, như tác giả và chúng tôi cùng hy vọng, quyết định dành cuộc đời mình cho *Kinh tế học*.

Hà Nội, tháng Ba năm 2003

GS. TS. Nhà giáo nhân dân Vũ Đình Bách

Nguyên Hiệu trưởng Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

## VÀI LỜI VỚI GIẢNG VIÊN

Trong suốt 20 năm đi học, khoá học gây ấn tượng nhất đối với tôi là khoá học kéo dài hai kỳ về các nguyên lý của kinh tế học trong năm đầu tiên ở trường đại học. Không có gì là quá lời khi nói rằng nó đã làm thay đổi cuộc sống của tôi.

Tôi sinh trưởng trong một gia đình thường xuyên có các tranh luận chính trị bên bàn ăn. Những lập luận tán thành hay phản đối về các giải pháp khác nhau đối với các vấn đề xã hội đã tạo ra những cuộc tranh luận sôi nổi. Tuy nhiên, ở trường tôi lại bị cuốn hút bởi khoa học. Trước với chính trị có vẻ như mơ hồ, không mạch lạc và mang tính chủ quan, thì khoa học có tính phân tích, hệ thống và khách quan. Các cuộc tranh luận chính trị không bao giờ ngã ngũ, trong khi đó khoa học luôn luôn phát triển.

Khoá học trong năm đầu tiên ở trường đại học của tôi về *các nguyên lý của kinh tế học* đã giúp tôi linh hồn được một cách suy nghĩ mới. Kinh tế học đã kết hợp được những ưu điểm của chính trị và khoa học. Nó thực sự là một khoa học xã hội. Đối tượng nghiên cứu của nó là xã hội - con người lựa chọn cách sống như thế nào và họ tương tác với nhau như thế nào. Tuy nhiên, nó lại tiếp cận đối tượng với sự vô tư của một môn khoa học. Bằng cách sử dụng các phương pháp khoa học đối với các câu hỏi về chính trị, kinh tế học cố gắng giải quyết những thách thức mà toàn xã hội đang phải đối mặt.

Tôi viết cuốn sách này với hy vọng có thể truyền tải phần nào sự hấp dẫn của kinh tế học mà tôi đã cảm nhận được khi còn là một sinh viên trong khóa học đầu tiên về kinh tế. Kinh tế học là một môn học trong đó rất ít tri thức tồn tại mãi với thời gian (Chúng ta không thể nói như vậy đối với các môn học khác, ví dụ như Vật lý hay Tiếng Nhật). Các nhà kinh tế sử dụng một phương pháp thống nhất để nhìn nhận thế giới, hầu hết nó có thể được giảng dạy trong một hoặc hai kỳ. Mục đích của tôi trong cuốn sách này là chuyển tải cách suy nghĩ đó tới số lượng độc giả lớn nhất và làm cho độc giả tin rằng nó có thể làm sáng tỏ nhiều vấn đề trong thế giới quanh họ.

Tôi tin tưởng một cách chắn chắn rằng mọi người nên nghiên cứu những ý tưởng cơ bản mà kinh tế học đã đưa ra. Một trong những mục tiêu của giáo dục là làm cho mọi người nhận thức được thế giới và do vậy làm cho họ trở thành các công dân tốt hơn. Việc nghiên cứu kinh tế học, cũng như các môn học khác, có thể đáp ứng được mục tiêu này. Do vậy, việc viết cuốn sách về kinh tế học là một vinh dự và trách nhiệm lớn. Đó là một trong những cách mà các nhà kinh tế có thể giúp ích cho việc thúc đẩy một chính phủ tốt hơn và một tương lai thịnh vượng hơn. Như nhà kinh tế vĩ đại Paul Samuelson đã từng nói, “Tôi không quan tâm tới việc ai đã soạn thảo ra các điều luật của một quốc gia, hay soạn thảo các hiệp ước tiến bộ, nếu như tôi có thể viết sách về kinh tế học”.

## Cuốn sách này được viết cho ai?

Khi viết sách, nhà kinh tế chuyên nghiệp rất dễ bị lôi cuốn vào việc đề cập đến các quan điểm kinh tế của các nhà kinh tế khác và đi quá sâu vào các chủ đề làm mê hoặc ông và các nhà kinh tế khác. Tôi đã cố gắng một cách tối đa để tránh điều này. Tôi đã cố gắng đặt chính bản thân mình vào vị trí của một người đang tiếp cận kinh tế học lần đầu tiên. Mục đích của tôi là tập trung vào những vấn đề mà các *sinh viên* thấy hấp dẫn trong việc nghiên cứu nền kinh tế.

Một kết quả của việc làm đó là cuốn sách này ngắn gọn hơn so với nhiều cuốn sách được sử dụng để giới thiệu với các sinh viên về kinh tế học. Khi còn là sinh viên (và thật không may là bây giờ vẫn vậy) tôi là một người đọc rất chậm. Tôi thường ca thán mỗi khi vị giáo sư nào đó đưa cho lớp một bộ sách dày hàng ngàn trang để đọc. Tất nhiên, phản ứng của tôi không phải là duy nhất. Nhà thơ Hy Lạp Callimachus đã nói một cách cô đọng rằng: "Sách lớn, sự nhảm chán lớn." Callimachus quan sát được điều này 250 năm trước Công nguyên, do vậy có lẽ ông không bao giờ tham khảo một cuốn sách về kinh tế học, tuy nhiên ngày nay câu nói của ông đã được nhắc lại trong mọi khóa học trên thế giới khi các sinh viên lần đầu tiếp xúc với các bài tập kinh tế học. Mục đích của tôi trong cuốn sách này là tránh những phản ứng đó bằng cách loại bỏ những tiếng chuông, tiếng huýt sáo và các chi tiết không cần thiết có thể làm cho các sinh viên sao nhãng đối với các bài học chính.

Một kết quả khác của việc định hướng đó đối với các sinh viên là cuốn sách này trình bày các ứng dụng và chính sách nhiều hơn - và trình bày lý thuyết kinh tế chính thống ít hơn - so với nhiều cuốn sách khác được viết cho khóa học về các nguyên lý. Tôi đã cố gắng quay trở lại các vấn đề ứng dụng và các câu hỏi chính sách một cách thường xuyên nhất. Hầu hết các chương đều bao gồm các nghiên cứu tình huống giúp làm sáng tỏ việc ứng dụng các nguyên lý kinh tế. Sau khi sinh viên kết thúc khoá học đầu tiên của họ về kinh tế học, họ sẽ suy nghĩ về những câu chuyện mới từ một không gian mới và với một sự hiểu biết cao hơn.

## VÀI LỜI VỚI SINH VIÊN

"Kinh tế học là môn học nghiên cứu loài người trong cuộc sống thường nhật của họ". Alfred Marshall, nhà kinh tế vĩ đại của thế kỷ XIX, đã viết câu này trong cuốn *Những nguyên lý của kinh tế học* của ông. Mặc dù từ thời đại của Marshall đến nay chúng ta đã học hỏi được nhiều điều về nền kinh tế, nhưng hiện nay định nghĩa này về kinh tế học vẫn đúng như vào năm 1890, khi cuốn sách của Ông được xuất bản lần đầu tiên.

Tại sao bạn - một sinh viên sống trong những năm đầu của thế kỷ XXI - lại phải tổn công sức nghiên cứu kinh tế học? Có ba lý do buộc bạn phải làm điều đó.

Lý do thứ nhất để học kinh tế học là nó giúp bạn hiểu được thế giới mà bạn đang

sống. Có nhiều vấn đề kinh tế kích thích trí tò mò của bạn. Tại sao ở thành phố Niú Oóc lại khó thuê được một căn hộ đến như vậy? Tại sao các hãng hàng không tính giá vé khứ hồi thấp hơn cho những hành khách nghỉ lại qua ngày thứ bảy? Tại sao Robin Williams trả cho các ngôi sao điện ảnh nhiều tiền như vậy? Tại sao mức sống ở nhiều nước châu Phi lại đậm bậc đến thế? Tại sao một số nước có tỷ lệ lạm phát cao, trong khi các nước khác có giá cả ổn định? Đây chỉ là một vài câu hỏi mà một khoá học về kinh tế học giúp bạn giải đáp.

Lý do thứ hai để học kinh tế học là nó làm cho bạn trở thành một thành viên khôn khéo hơn trong nền kinh tế. Trên đường đời của mình, bạn phải đưa ra nhiều quyết định kinh tế. Khi còn là sinh viên, bạn phải quyết định học thêm bao nhiêu năm nữa. Khi nhận một việc làm, bạn phải quyết định chi tiêu bao nhiêu thu nhập, tiết kiệm bao nhiêu và đầu tư số tiền tiết kiệm được như thế nào. Một ngày nào đó, bạn có thể quản lý một doanh nghiệp nhỏ hoặc một công ty lớn, và bạn phải quyết định bán sản phẩm của mình với giá bao nhiêu. Sự thấu hiểu các chương tiếp theo trong cuốn giáo trình này sẽ đem lại cho bạn một viễn cảnh mới về việc làm thế nào để đưa ra những quyết định tốt nhất. Việc nghiên cứu kinh tế học tự nó không làm cho bạn trở nên giàu có, nhưng nó cung cấp cho bạn một số công cụ giúp bạn đạt tới mục tiêu đó.

Lý do thứ ba để nghiên cứu kinh tế học là nó giúp bạn hiểu rõ hơn khả năng và giới hạn của chính sách kinh tế. Là một cử tri, bạn góp phần vào sự lựa chọn những chính sách định hướng quá trình phân bổ các nguồn lực xã hội. Khi phải quyết định ủng hộ chính sách nào, bạn có thể tự mình đặt ra nhiều câu hỏi khác nhau về kinh tế học. Những gánh nặng thuế khoá nào có liên quan đến các hình thức đánh thuế? Nền thương mại tự do gây ra những ảnh hưởng gì đối với các nước khác? Cách tốt nhất để bảo vệ môi trường là gì? Thâm hụt ngân sách của chính phủ tác động tới nền kinh tế như thế nào? Những câu hỏi như vậy và nhiều câu hỏi khác luôn thường trực trong đầu các nhà hoạch định chính sách làm việc trong các văn phòng thị trưởng, thống đốc bang và nhà Trắng.

Bởi vậy, bạn có thể vận dụng các nguyên lý của kinh tế học trình bày trong cuốn sách này vào nhiều tình huống của cuộc sống. Bạn sẽ cảm thấy thoải mái vì đã học kinh tế học, cho dù trong tương lai bạn đọc báo, quản lý một doanh nghiệp hay làm việc trong phòng Bầu dục.

*N. Gregory Makiw*

# MỤC LỤC

## TẬP I

	Trang
<b>PHẦN I: GIỚI THIỆU</b>	
<b>Chương 1</b> Mười nguyên lý của kinh tế học	15
<b>Chương 2</b> Tư duy như một nhà kinh tế	33
<b>Chương 3</b> Sự phụ thuộc lẫn nhau và các mối lợi từ thương mại	62
<b>PHẦN II: CUNG VÀ CẦU I: THỊ TRƯỜNG HOẠT ĐỘNG NHƯ THẾ NÀO</b>	
<b>Chương 4</b> Các lực lượng cung cầu trên thị trường	79
<b>Chương 5</b> Hệ số co giãn và ứng dụng	107
<b>Chương 6</b> Cung, cầu và chính sách của chính phủ	131
<b>PHẦN III: CUNG VÀ CẦU II: THỊ TRƯỜNG VÀ PHÚC LỢI</b>	
<b>Chương 7</b> Người tiêu dùng, người sản xuất và hiệu quả của thị trường	155
<b>Chương 8</b> Vận dụng: chi phí của việc đánh thuế	177
<b>Chương 9</b> Vận dụng: thương mại quốc tế	196
<b>PHẦN IV: KINH TẾ HỌC VỀ KHU VỰC CÔNG CỘNG</b>	
<b>Chương 10</b> Ảnh hưởng ngoại hiện	225
<b>Chương 11</b> Hàng hoá công cộng và nguồn lực cộng đồng	247
<b>Chương 12</b> Thiết kế hệ thống thuế	265
<b>PHẦN V: HÀNH VI CỦA DOANH NGHIỆP VÀ TỔ CHỨC NGÀNH</b>	
<b>Chương 13</b> Chi phí sản xuất	293
<b>Chương 14</b> Doanh nghiệp trên thị trường cạnh tranh	317
<b>Chương 15</b> Độc quyền	343
<b>Chương 16</b> Độc quyền nhóm	378
<b>Chương 17</b> Cạnh tranh độc quyền	407
<b>PHẦN VI: KINH TẾ HỌC VỀ THỊ TRƯỜNG LAO ĐỘNG</b>	
<b>Chương 18</b> Thị trường các nhân tố sản xuất	427
<b>Chương 19</b> Thu nhập và sự phân biệt đối xử	451
<b>Chương 20</b> Sự bất bình đẳng về thu nhập và tình trạng nghèo khổ	474
<b>PHẦN VII: CHỦ ĐỀ NÂNG CAO</b>	
<b>Chương 21</b> Lý thuyết về sự lựa chọn của người tiêu dùng	499

## TẬP II

	Trang
<b>PHẦN VIII: SỐ LIỆU KINH TẾ VĨ MÔ</b>	
<b>Chương 22</b> Hạch toán thu nhập quốc dân	7
<b>Chương 23</b> Phản ánh giá sinh hoạt	27
<b>PHẦN IX: NỀN KINH TẾ HIỆN THỰC TRONG DÀI HẠN</b>	
<b>Chương 24</b> Sản xuất và tăng trưởng	45
<b>Chương 25</b> Tiết kiệm, đầu tư và hệ thống tài chính	69
<b>Chương 26</b> Thất nghiệp và tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên	94
<b>PHẦN X: TIỀN TỆ VÀ GIÁ CẢ TRONG DÀI HẠN</b>	
<b>Chương 27</b> Hệ thống tiền tệ	123
<b>Chương 28</b> Tốc độ tăng tiền và lạm phát	144
<b>PHẦN XI: KINH TẾ VĨ MÔ CỦA CÁC NỀN KINH TẾ MỞ</b>	
<b>Chương 29</b> Kinh tế vĩ mô của nền kinh tế mở: Những khái niệm cơ bản	173
<b>Chương 30</b> Lý thuyết kinh tế vĩ mô về nền kinh tế mở	193
<b>PHẦN XII: NHỮNG BIẾN ĐỘNG KINH TẾ NGẮN HẠN</b>	
<b>Chương 31</b> Tổng cầu và tổng cung	213
<b>Chương 32</b> Ảnh hưởng của chính sách tài khoá và tiền tệ	242
<b>Chương 33</b> Đánh đổi ngắn hạn giữa lạm phát và thất nghiệp	268
<b>PHẦN XIII: NHỮNG SUY NGHĨ CUỐI CÙNG</b>	
<b>Chương 34</b> Năm cuộc tranh luận về chính sách kinh tế vĩ mô	295



## **PHẦN I**

# **GIỚI THIỆU**



# CHƯƠNG 1

## MUỜI NGUYÊN LÝ CỦA KINH TẾ HỌC

Thuật ngữ *kinh tế* (economy) bắt nguồn từ tiếng Hy lạp có nghĩa là “người quản lý một hộ gia đình”. Mới nhìn qua, nguồn gốc này có vẻ lạ lùng. Nhưng trên thực tế, hộ gia đình và nền kinh tế có rất nhiều điểm chung.

Hộ gia đình phải đổi mới với nhiều quyết định. Nó phải quyết định mỗi thành viên trong gia đình phải làm việc gì và nhận được cái gì. Ai nấu cơm? Ai giặt giũ? Ai được ăn nhiều món tráng miệng hơn trong bữa tối? Ai là người được quyền chọn chương trình TV? Nói ngắn gọn, hộ gia đình phải phân bổ nguồn lực khan hiếm của mình giữa các thành viên khác nhau sao cho phù hợp với năng lực, nỗ lực và ước muốn của mỗi người.

Cũng giống như một gia đình, xã hội phải đổi mới với nhiều quyết định. Một xã hội phải quyết định cái gì cần phải làm và ai sẽ làm việc đó. Cần phải có một số người sản xuất thực phẩm, một số người khác sản xuất quần áo và cũng cần có một số người thiết kế các phần mềm máy tính nữa. Một khi xã hội đã phân bổ được mọi người (và đất đai, nhà xưởng, máy móc) vào những ngành nghề khác nhau, nó cũng phải phân bổ sản lượng hàng hóa và dịch vụ mà họ đã sản xuất ra. Nó phải quyết định ai ăn thịt và ai ăn rau. Nó phải quyết định ai đi xe con và ai đi xe buýt.

Việc quản lý nguồn lực của xã hội có ý nghĩa quan trọng vì nguồn lực có tính khan hiếm. Khái niệm *khan hiếm* hàm ý xã hội vẫn phải giới hạn về nguồn lực và vì thế không thể sản xuất mọi thứ hàng hóa và dịch vụ như mọi người mong muốn. Giống như một gia đình không thể đáp ứng mọi mong muốn của tất cả mọi người, xã hội cũng không thể làm cho tất cả các cá nhân đạt được mức sống cao nhất như mong muốn của họ.

*Kinh tế học* là môn học nghiên cứu *phương thức xã hội quản lý nguồn lực khan hiếm của mình*. Trong hầu hết các xã hội, nguồn lực được phân bổ không phải bởi một nhà hoạch định duy nhất ở trung ương, mà thông qua các hoạt động liên hệ qua lại giữa hàng triệu hộ gia đình và doanh nghiệp. Vì thế, nhà nghiên cứu kinh tế muốn xem mọi người ra quyết định như thế nào: họ làm việc bao nhiêu, mua cái gì, tiết kiệm bao nhiêu và đầu tư khoản tiết kiệm ấy ra sao. Nhà kinh tế cũng muốn nghiên cứu xem con người quan hệ qua lại với nhau như thế nào. Ví dụ, họ muốn phân tích xem làm thế nào mà hàng vạn người mua bán một mặt hàng lại có thể cùng nhau tạo ra một giá cả và lượng hàng bán ra. Cuối cùng, nhà kinh tế muốn phân tích các lực lượng và xu thế ảnh hưởng đến nền kinh tế với tư cách một tổng thể, trong đó có tốc độ tăng trưởng của mức thu nhập bình quân, tình trạng thất nghiệp ở một bộ phận dân cư và đà tăng của giá cả.

Mặc dù kinh tế học nghiên cứu nền kinh tế dưới nhiều giác độ khác nhau, nhưng môn học này thống nhất với nhau ở một số ý tưởng cơ bản. Trong phần còn lại của chương này, chúng ta sẽ xem xét *Mười Nguyên lý của kinh tế học*. Các nguyên lý này còn trở lại nhiều

lần trong toàn bộ cuốn sách và được giới thiệu ở đây chỉ để độc giả có một cái nhìn tổng quan về kinh tế học. Bạn đọc có thể coi chương này là “sự báo trước những điều hấp dẫn sắp tới”.

## CON NGƯỜI RA QUYẾT ĐỊNH NHƯ THẾ NÀO?

“Nền kinh tế” không có gì là bí hiểm cả. Dù chúng ta đang nói về nền kinh tế của Los Angeles, của Mỹ, hay của toàn thế giới, thì nền kinh tế cũng chỉ là một nhóm người tác động qua lại với nhau trong quá trình sinh tồn của họ. Bởi vì hoạt động của nền kinh tế phản ánh hành vi của các cá nhân tạo thành nền kinh tế, nên chúng ta khởi đầu cuộc hành trình của mình bằng cách trình bày bốn nguyên lý chi phối quá trình ra quyết định cá nhân.

### NGUYÊN LÝ 1: CON NGƯỜI PHẢI ĐỔI MẶT VỚI SỰ ĐÁNH ĐỐI

Bài học đầu tiên về quá trình ra quyết định được tóm tắt trong câu ngạn ngữ sau: “Mọi cái đều có giá của nó”. Để có được một thứ ưa thích, chúng ta thường phải từ bỏ một thứ khác mà mình thích. Quá trình ra quyết định đòi hỏi phải đánh đổi mục tiêu này để đạt được một mục tiêu khác.

Chúng ta hãy xem xét tình huống một cô sinh viên phải quyết định phân bổ nguồn lực quý báu nhất của mình: đó là thời gian của cô. Cô có thể dùng toàn bộ thời gian để nghiên cứu kinh tế học, dùng toàn bộ thời gian để nghiên cứu tâm lý học, hoặc phân chia thời gian giữa hai môn học đó. Để có một giờ học môn này, cô phải từ bỏ một giờ học môn kia. Để có một giờ để học, cô phải từ bỏ một giờ đi chơi, xem TV hoặc đi làm thêm.

Hoặc chúng ta hãy xem xét cách thức ra quyết định chi tiêu thu nhập của gia đình của các bậc cha mẹ. Họ có thể mua thực phẩm, quần áo hay quyết định đưa cả nhà đi nghỉ. Họ cũng có thể tiết kiệm một phần thu nhập cho lúc về già hay cho con cái vào học đại học. Khi quyết định chi tiêu thêm một đô la cho một trong những hàng hoá trên, họ mất đi một đô la để chi cho các hàng hoá khác.

Khi con người tập hợp nhau lại thành xã hội, họ phải đổi mặt với nhiều loại đánh đổi. Ví dụ kinh điển là sự đánh đổi giữa “súng và bơ”. Khi chi tiêu cho quốc phòng càng nhiều nhằm tăng khả năng phòng thủ đất nước (súng), chúng ta càng phải hy sinh nhiều hàng tiêu dùng để nâng cao mức sống (bơ). Sự đánh đổi quan trọng trong xã hội hiện đại là giữa môi trường trong sạch và mức thu nhập cao. Các đạo luật yêu cầu doanh nghiệp phải cắt giảm lượng ô nhiễm đẩy chi phí sản xuất lên cao. Do chi phí cao hơn, nên cuối cùng các doanh nghiệp này kiếm được ít lợi nhuận hơn, trả lương thấp hơn, định giá cao hơn hoặc tạo ra một kết hợp nào đó của cả ba yếu tố này. Như vậy, mặc dù các quy định về chống ô nhiễm đem lại ích lợi cho chúng ta ở chỗ làm cho môi trường trong sạch hơn và nhờ đó sức khoẻ của chúng ta tốt hơn, nhưng chúng ta phải chấp nhận tổn thất là thu nhập của chủ doanh nghiệp, công nhân hoặc người tiêu dùng bị giảm.

Một sự đánh đổi khác mà xã hội phải đối mặt là sự đánh đổi giữa công bằng và hiệu quả. *Hiệu quả* có nghĩa là xã hội thu nhận kết quả cao nhất từ các nguồn lực khan hiếm của mình. Công bằng hàm ý ích lợi thu được từ các nguồn lực đó được phân phối công bằng giữa các thành viên của xã hội. Nói cách khác, khái niệm hiệu quả ám chỉ quy mô của chiếc bánh kinh tế, còn khái niệm công bằng nói lên phương thức phân chia chiếc bánh đó. Thường thì khi thiết kế các chính sách của chính phủ, người ta nhận thấy hai mục tiêu này xung đột với nhau.

Chẳng hạn chúng ta hãy xem xét các chính sách nhằm đạt được sự phân phối phúc lợi kinh tế một cách công bằng hơn. Một số trong những chính sách này, ví dụ hệ thống phúc lợi xã hội hoặc bảo hiểm thất nghiệp, tìm cách trợ giúp cho những thành viên của xã hội cần đến sự cứu tế nhiều nhất. Các chính sách khác, ví dụ thuế thu nhập cá nhân, yêu cầu những người thành công về mặt tài chính phải đóng góp nhiều hơn người khác trong việc hỗ trợ cho hoạt động của chính phủ. Mặc dù các chính sách này có lợi là đạt được sự công bằng cao hơn, nhưng chúng gây ra tổn thất nếu xét từ khía cạnh hiệu quả. Khi chính phủ tái phân phối thu nhập từ người giàu sang người nghèo, nó làm giảm phần thưởng trả cho sự cần cù, chăm chỉ và kết quả là mọi người làm việc ít hơn và sản xuất ra ít hàng hóa và dịch vụ hơn. Nói cách khác, khi chính phủ cố gắng cắt chiếc bánh kinh tế thành những phần đều nhau hơn, thì chiếc bánh nhỏ lại.

Cần phải ý thức được rằng riêng việc con người phải đối mặt với sự đánh đổi không cho chúng ta biết họ sẽ hoặc cần ra những quyết định nào. Một sinh viên không cần từ bỏ môn tâm lý học chỉ để tăng thời gian cho việc nghiên cứu môn kinh tế học. Xã hội không nên ngừng bảo vệ môi trường chỉ vì các quy định về môi trường làm giảm mức sống vật chất của chúng ta. Người nghèo không thể bị làm ngơ chỉ vì việc trợ giúp họ làm biến dạng các động cơ làm việc. Nhưng dù sao đi nữa, việc nhận thức được những sự đánh đổi trong cuộc sống cũng có ý nghĩa quan trọng, bởi vì con người chỉ có thể ra quyết định đúng đắn khi họ hiểu rõ những phương án mà họ có thể lựa chọn.

## NGUYÊN LÝ 2: CHI PHÍ CỦA MỘT THÚ LÀ CÁI MÀ BẠN PHẢI TỪ BỎ ĐỂ CÓ ĐƯỢC NÓ

Vì con người luôn phải đối mặt với sự đánh đổi, nên quá trình ra quyết định đòi hỏi phải so sánh *chi phí* và *ích lợi* của các *dường lối hành động* khác nhau. Song trong nhiều trường hợp, chi phí của một số hành động không phải lúc nào cũng rõ ràng như biểu hiện ban đầu của chúng.

Chẳng hạn, chúng ta hãy lấy ví dụ về quyết định đi học đại học. Ích lợi của nó là làm giàu thêm kiến thức và có được những cơ hội làm việc tốt hơn trong cả cuộc đời. Nhưng chi phí của nó là gì? Để trả lời câu hỏi này, bạn có thể cộng số tiền chi tiêu cho học phí, sách vở, nhà ở lại với nhau. Nhưng tổng số tiền đó thực sự chưa phản ánh những gì bạn phải từ bỏ để theo học một năm ở trường đại học.

Câu trả lời trên chưa đầy đủ vì nó bao gồm cả những thứ không thực sự là chi phí của việc học đại học. Ngay cả khi không học đại học, bạn vẫn cần một chỗ để ngủ và thực phẩm để ăn. Tiền ăn ở tại trường đại học chỉ trở thành chi phí của việc học đại học khi nó đắt hơn những nơi khác. Dĩ nhiên, tiền ăn ở tại trường đại học cũng có thể rẻ hơn tiền thuê nhà và tiền ăn khi sống ở nơi khác. Trong tình huống này, các khoản tiết kiệm về ăn ở trở thành cái lợi của việc đi học đại học.

Cách tính toán chí phí như trên có một khuyết điểm nữa là nó bỏ qua khoản chí phí lớn nhất của việc học đại học - đó là thời gian của bạn. Khi dành một năm để nghe giảng, đọc giáo trình và viết tiểu luận, bạn không thể sử dụng khoảng thời gian này để làm một công việc nào đó. Đối với nhiều sinh viên, khoản tiền lương phải từ bỏ để đi học đại học là khoản chí phí lớn nhất cho việc học đại học của họ.

*Chi phí cơ hội* của một thứ là cái mà bạn phải từ bỏ để có được nó. Khi đưa ra bất kỳ quyết định nào, chẳng hạn như việc đi học đại học, người ra quyết định phải nhận thức được chí phí cơ hội gắn liền mỗi hành động có thể thực hiện. Trên thực tế, những chí phí này xuất hiện ở khắp nơi. Những vận động viên ở lứa tuổi học đại học - những người có thể kiếm bạc triệu nếu họ bỏ học và chơi các môn thể thao nhà nghề - hiểu rõ ràng đối với họ, chí phí cơ hội của việc ngồi trên giảng đường là rất cao. Không có gì đáng ngạc nhiên khi họ thường cho rằng ích lợi của việc học đại học quá nhỏ so với chí phí.

### NGUYÊN LÝ 3: CON NGƯỜI DUY LÝ SUY NGHĨ TẠI ĐIỂM CẬN BIÊN

Các quyết định trong cuộc sống hiếm khi minh bạch, mà thường ở trạng thái mù mờ. Khi đến giờ ăn tối, vấn đề bạn phải đối mặt không phải là sẽ “thực như hổ” hay “thực nhu miêu”, mà là có nên ăn thêm một chút khoai tây nghiền hay không. Khi kỳ thi đến, vấn đề không phải là bỏ mặc bài vở hoặc học 24 giờ một ngày, mà là nên học thêm một giờ nữa hay dừng lại xem tivi. Các nhà kinh tế sử dụng thuật ngữ *những thay đổi cận biên* để chỉ những điều chỉnh nhỏ và tăng dần trong kế hoạch hành động hiện có. Bạn hãy luôn luôn nhớ rằng “cận biên” có nghĩa là “lân cận” và bởi vậy thay đổi cận biên là những điều chỉnh ở vùng lân cận của cái mà bạn đang làm.

Trong nhiều trường hợp, mọi người đưa ra được quyết định tối ưu nhờ nghĩ đến điểm cận biên. Giả sử bạn muốn một người bạn đưa ra lời khuyên về việc nên học bao nhiêu năm. Nếu anh ta so sánh cuộc sống của một người có bằng tiến sĩ với một người chưa học hết phổ thông, có thể bạn sẽ phản nản rằng sự so sánh như thế chẳng giúp gì cho quyết định của bạn cả. Bạn đã đi học rồi và có nhiều khả năng bạn đang cần quyết định nên học thêm một hay hai năm nữa. Để ra được quyết định này, bạn cần biết ích lợi tăng thêm nhờ học thêm một năm nữa (tiền lương cao hơn trong suốt cuộc đời, niềm vui được chuyên tâm học hành, nghiên cứu) và biết chí phí tăng thêm mà bạn sẽ phải chịu (học phí và tiền lương mất đi vì bạn vẫn học ở trường). Bằng cách so sánh *ích lợi cận biên* và *chí phí cận biên*, bạn có thể đi đến kết luận rằng việc học thêm một năm có giá trị hay không.

Chúng ta hãy xem xét một ví dụ khác. Một hãng hàng không đang cân nhắc nên tính giá vé bao nhiêu cho các hành khách dự phòng. Giả sử một chuyến bay với 200 chỗ từ đông sang tây làm cho nó tốn mất 100.000 đô la. Trong tình huống này, chi phí bình quân cho mỗi chỗ ngồi là  $100.000 \text{ đô la} / 200$ , tức 500 đô la. Người ta có thể dễ dàng đi đến kết luận rằng hãng hàng không này sẽ không bao giờ bán vé với giá thấp hơn 500 đô la. Song trên thực tế, nó có thể tăng lợi nhuận nhờ suy nghĩ ở điểm cận biên. Chúng ta hãy tưởng tượng ra rằng máy bay sắp sửa cất cánh trong khi vẫn còn 10 ghế bỏ trống và có một hành khách dự phòng đang đợi ở cửa sổ sàng trả 300 đô la cho một ghế. Hãng hàng không này có nên bán vé cho anh ta không? Dĩ nhiên là có. Nếu máy bay vẫn còn ghế trống, chi phí của việc bổ sung thêm một hành khách là không đáng kể. Mặc dù chi phí bình quân cho mỗi hành khách trên chuyến bay là 500 đô la, chi phí *cận biên* chỉ bằng giá của gói lạc và hộp nước ngọt mà hành khách tăng thêm này tiêu dùng. Trong chừng mực mà người hành khách dự phòng này còn trả cao hơn chi phí cận biên, thì việc bán vé cho anh ta còn có lợi.

Như những ví dụ trên cho thấy rằng các cá nhân và doanh nghiệp có thể đưa ra quyết định tốt hơn nhờ cách suy nghĩ ở điểm cận biên. Người ra quyết định duy lý sẽ chỉ hành động khi ích lợi cận biên vượt quá chi phí cận biên.

#### NGUYÊN LÝ 4: CON NGƯỜI PHẢN ỨNG VỚI CÁC KÍCH THÍCH

Vì mọi người ra quyết định dựa trên sự so sánh chi phí và ích lợi, nên hành vi của họ có thể thay đổi khi ích lợi hoặc chi phí thay đổi. Nghĩa là, mọi người phản ứng đối với các kích thích. Ví dụ khi giá táo tăng, mọi người quyết định ăn nhiều lê hơn và ít táo hơn, vì chi phí của việc mua táo cao hơn. Đồng thời, người trồng táo quyết định thuê thêm công nhân và thu hoạch nhiều táo hơn vì lợi nhuận thu được từ việc bán táo cũng cao hơn. Như chúng ta sẽ thấy, tác động của giá cả lên hành vi của người mua và người bán trên thị trường - trong trường hợp này là thị trường táo - có ý nghĩa quan trọng trong việc tìm hiểu phương thức vận hành của nền kinh tế.

Các nhà hoạch định chính sách công cộng không bao giờ được quên các kích thích, vì nhiều chính sách làm thay đổi ích lợi hoặc chi phí mà mọi người phải đổi mới và bởi vậy làm thay đổi hành vi của họ. Ví dụ việc đánh thuế xăng khuyến khích mọi người sử dụng ô tô nhỏ hơn, tiết kiệm nhiên liệu hơn. Nó cũng khuyến khích mọi người sử dụng phương tiện giao thông công cộng chứ không đi xe riêng và sống ở gần nơi làm việc hơn. Nếu thuế xăng cao đến một mức độ nhất định, mọi người có thể sẽ bắt đầu sử dụng ô tô chạy điện.

Khi các nhà hoạch định chính sách không chú ý đến ảnh hưởng của các chính sách mà họ thực hiện đối với các kích thích, họ có thể nhận được những kết quả không định trước. Chẳng hạn, chúng ta hãy xem xét chính sách về an toàn đối với ô tô. Ngày nay, tất cả ô tô đều được trang bị dây an toàn, nhưng 40 năm trước đây không phải như vậy. Cuốn sách *Nguy hiểm ở mọi tốc độ* của Ralph Nader đã làm công chúng phải rất lo lắng về vấn đề an toàn khi di ô tô. Quốc hội đã phản ứng bằng cách ban hành các đạo luật yêu cầu các nhà sản

xuất ô tô phải trang bị nhiều thiết bị an toàn, trong đó có dây an toàn và các thiết bị tiêu chuẩn khác trên tất cả những ô tô mới sản xuất.

Luật về dây an toàn tác động tới sự an toàn khi lái ô tô như thế nào? Ảnh hưởng trực tiếp là rõ ràng. Khi có dây thắt an toàn trong tất cả ô tô, nhiều người thắt an toàn hơn và khả năng sống sót trong các vụ tai nạn ô tô nghiêm trọng tăng lên. Theo nghĩa này, dây an toàn đã cứu sống con người.

Nhưng vấn đề không dừng ở đó. Để hiểu đầy đủ tác động của đạo luật này, chúng ta phải nhận thức được rằng mọi người thay đổi hành vi khi có kích thích mới. Hành vi đáng chú ý ở đây là tốc độ và sự cẩn trọng của người lái xe. Việc lái xe chậm và cẩn thận là tốn kém vì mất nhiều thời gian và tốn nhiều nhiên liệu. Khi ra quyết định về việc cần lái xe an toàn đến mức nào, người lái xe duy lý so sánh ích lợi cận biên từ việc lái xe an toàn với chi phí cận biên. Họ lái xe chậm hơn và cẩn thận hơn nếu ích lợi của sự cẩn trọng cao. Điều này lý giải vì sao mọi người lái xe chậm và cẩn thận khi đường đóng băng hơn nếu so với trường hợp đường thông thoáng.

Bây giờ chúng ta hãy xét xem đạo luật về dây an toàn làm thay đổi tính toán ích lợi - chi phí của người lái xe duy lý như thế nào. Dây an toàn làm cho các vụ tai nạn ít tốn kém hơn đối với người lái xe vì nó làm giảm khả năng bị thương hoặc tử vong. Như vậy, dây an toàn làm giảm ích lợi của việc lái xe chậm và cẩn thận. Mọi người phản ứng đối với việc thắt dây an toàn cũng như với việc nâng cấp đường sá bằng cách lái xe nhanh và cẩu thả hơn. Do đó, kết quả cuối cùng của luật này là số vụ tai nạn xảy ra nhiều hơn.

Đạo luật này ảnh hưởng đến số người chết khi lái xe như thế nào? Khả năng sống sót của người lái xe thắt dây an toàn trong mỗi vụ tai nạn cao hơn, nhưng khả năng họ gây ra tai nạn lại tăng. Hiệu ứng ròng không rõ ràng. Hơn nữa, sự giảm sút độ an toàn trong khi lái xe gây hậu quả tiêu cực đối với khách bộ hành (và cả với những người lái xe không thắt dây an toàn). Đạo luật này đẩy họ vào vòng nguy hiểm vì khả năng họ bị tai nạn tăng lên mà không được dây an toàn bảo vệ. Như vậy, đạo luật về dây an toàn làm tăng số trường hợp tử vong của người đi bộ.

Nhìn qua, cuộc bàn luận này về mối quan hệ giữa các kích thích và dây an toàn thường như chỉ là sự tư biện của những kẻ vô công rỗi nghề. Song trong một nghiên cứu vào năm 1975, nhà kinh tế Sam Pelzman đã chỉ ra rằng trên thực tế đạo luật về an toàn ô tô đã làm mảy sinh nhiều hậu quả thuộc loại này. Theo những bằng chứng mà Pelzman đưa ra, đạo luật này làm giảm số trường hợp tử vong trong mỗi vụ tai nạn, nhưng đồng thời lại làm tăng số vụ tai nạn. Kết quả cuối cùng là số lái xe thiệt mạng thay đổi không nhiều, nhưng số khách bộ hành thiệt mạng tăng lên.

Phân tích của Pelzman về đạo luật an toàn ô tô là ví dụ minh họa cho một nguyên lý chung là con người phản ứng lại các kích thích. Nhiều kích thích mà các nhà kinh tế học nghiên cứu dễ hiểu hơn so với trong trường hợp đạo luật về an toàn ô tô. Không có gì đáng ngạc nhiên khi ở Châu Âu (nơi thuế xăng cao), người ta sử dụng loại ô tô cá nhân nhỏ hơn so với ở Mỹ (nơi có thuế xăng thấp). Song như ví dụ về an toàn ô tô cho thấy, các chính sách

có thể gây ra những hậu quả không lường trước được. Khi phân tích bất kỳ chính sách nào, không những chúng ta xem xét hậu quả trực tiếp, mà còn phải chú ý tới các tác động gián tiếp do các kích thích tạo ra. Nếu chính sách làm thay đổi cách kích thích, nó sẽ làm cho con người thay đổi hành vi của họ.

**Đoán nhanh:** Hãy liệt kê và giải thích ngắn gọn bốn nguyên lý liên quan đến quá trình ta quyết định cá nhân.

## CON NGƯỜI TƯƠNG TÁC VỚI NHAU NHƯ THẾ NÀO?

Bốn nguyên lý đầu tiên bàn về cách thức ra quyết định cá nhân. Nhưng trong cuộc sống hàng ngày, nhiều quyết định của chúng ta không chỉ ảnh hưởng đến bản thân chúng ta, mà còn tác động đến những người xung quanh. Ba nguyên lý tiếp theo liên quan đến cách thức mà con người tương tác với nhau.

### NGUYÊN LÝ 5: THƯƠNG MẠI LÀM CHO MỌI NGƯỜI ĐỀU CÓ LỢI

Có lẽ bạn đã nghe trên bản tin thời sự rằng người Nhật là đối thủ cạnh tranh của chúng ta trên thị trường thế giới. Xét trên một vài khía cạnh, điều này là đúng vì các công ty Nhật và Mỹ sản xuất nhiều mặt hàng giống nhau. Hãng Ford và hãng Toyota cạnh tranh để thu hút cùng một nhóm khách hàng trên thị trường ô tô. Compaq cũng cạnh tranh với Toshiba trên thị trường máy tính cá nhân để thu hút cùng một nhóm khách hàng.

Vì vậy, người ta rất dễ mắc sai lầm khi nghĩ về sự cạnh tranh giữa các nước. Thương mại giữa Nhật và Mỹ không giống như một cuộc thi đấu thể thao, trong đó luôn có kẻ thắng, người thua. Sự thật thì điều ngược lại mới đúng: Thương mại giữa hai nước làm cả hai bên cùng được lợi.

Để lý giải tại sao, hãy xem xét tác động của thương mại đối với gia đình bạn. Khi một thành viên trong gia đình bạn đi tìm việc, anh ta phải cạnh tranh với những thành viên của các gia đình khác cũng đang tìm việc. Các gia đình cạnh tranh nhau khi đi mua hàng vì gia đình nào cũng muốn mua hàng chất lượng tốt nhất với giá rẻ nhất. Vì vậy theo một nghĩa nào đó, mỗi gia đình đều đang cạnh tranh với tất cả các gia đình khác.

Cho dù có sự cạnh tranh này, gia đình bạn cũng không thể có lợi hơn nếu tự lập với tất cả các gia đình khác. Nếu làm như vậy, gia đình bạn sẽ phải tự trồng trọt, chăn nuôi, may quần áo và xây dựng nhà ở cho mình. Rõ ràng gia đình bạn có được nhiều thứ là nhờ khả năng tham gia mua bán với các gia đình khác. Thương mại cho phép mỗi người chuyên môn hoá vào một lĩnh vực mà mình làm tốt nhất, cho dù đó là trồng trọt, may mặc hay xây nhà. Thông qua hoạt động thương mại với những người khác, con người có thể mua được những hàng hoá và dịch vụ đa dạng hơn với chi phí thấp hơn.

Giống như hộ gia đình, các nước được lợi từ khả năng tiến hành các hoạt động thương mại với nước khác. Thương mại cho phép mỗi nước chuyên môn hoá vào lĩnh vực mà nó sản

xuất tốt nhất và hưởng thụ những hàng hoá và dịch vụ phong phú hơn. Người Nhật, cũng như người Pháp, người Ai Cập và người Brazil là những bạn hàng của chúng ta trong nền kinh tế thế giới, nhưng cũng là đối thủ cạnh tranh của chúng ta.

## NGUYÊN LÝ 6: THỊ TRƯỜNG LUÔN LÀ PHƯƠNG THỨC TỐT ĐỂ TỔ CHỨC HOẠT ĐỘNG KINH TẾ

Sự sụp đổ của chủ nghĩa xã hội ở Liên Xô và Đông Âu có lẽ là thay đổi quan trọng nhất trong nửa thế kỷ qua. Các nền kinh tế này hoạt động dựa trên tiền đề là các nhà hoạch định trung ương trong chính phủ ở vào vị trí tốt nhất để định hướng hoạt động kinh tế. Các nhà hoạch định đó quyết định xã hội sản xuất hàng hoá và dịch vụ nào, sản xuất bao nhiêu, ai là người sản xuất và ai được phép tiêu dùng chúng. Lý thuyết hậu thuẫn cho quá trình kế hoạch hoá tập trung là chỉ có chính phủ mới tổ chức được các hoạt động kinh tế theo phương thức cho phép nâng cao phúc lợi kinh tế của đất nước với tư cách một tổng thể.

Ngày nay, hầu hết các nước từng có nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung đều đã từ bỏ hệ thống này và đang nỗ lực phát triển nền kinh tế thị trường. Trong *nền kinh tế thị trường*, quyết định của các nhà hoạch định trung ương được thay thế bằng quyết định của hàng triệu doanh nghiệp và hộ gia đình. Các doanh nghiệp quyết định thuê ai và sản xuất cái gì. Các hộ gia đình quyết định làm việc cho doanh nghiệp nào và mua cái gì bằng thu nhập của mình. Các doanh nghiệp và hộ gia đình tương tác với nhau trên thị trường, nơi mà giá cả và ích lợi riêng định hướng cho các quyết định của họ.

Mới nhìn qua thì thành công của các nền kinh tế thị trường thật khó hiểu. Xét cho cùng thì trong nền kinh tế thị trường, không ai phụng sự cho xã hội với tư cách một toàn thể. Thị trường tự do bao gồm nhiều người mua và người bán vô số hàng hoá và dịch vụ khác nhau, và tất cả mọi người quan tâm trước hết đến phúc lợi riêng của họ. Song cho dù cho dù quá trình ra quyết định có tính chất phân tán và những người quyết định chỉ quan tâm tới ích lợi riêng của mình, nền kinh tế thị trường vẫn tỏ ra thành công khác thường trong việc tổ chức hoạt động kinh tế theo hướng thúc đẩy phúc lợi kinh tế chung.

Trong cuốn *Bàn về bản chất và nguồn gốc của cải của các dân tộc* viết năm 1776, nhà kinh tế Adam Smith đã nêu ra nhận định nổi tiếng hơn bất cứ một nhận định nào trong kinh tế học: khi tác động qua lại với nhau trên thị trường, các hộ gia đình và doanh nghiệp hành động như thể họ được dẫn dắt bởi một "bàn tay vô hình", đưa họ tới những kết cục thị trường đáng mong muốn. Một trong các mục tiêu của chúng ta trong cuốn sách này là tìm hiểu xem bàn tay vô hình thực hiện phép màu của nó ra sao. Khi nghiên cứu kinh tế học, bạn sẽ thấy giá cả là công cụ mà nhờ đó bàn tay vô hình điều khiển các hoạt động kinh tế. Giá cả phản ánh cả giá trị của một hàng hoá đối với xã hội và chi phí mà xã hội phải chịu để sản xuất ra hàng hóa đó. Vì hộ gia đình và doanh nghiệp nhìn vào giá cả khi đưa ra quyết định mua và bán cái gì, nên vô tình họ tính đến các ích lợi và chi phí xã hội mà hành vi của họ tạo ra. Kết quả là, giá cả hướng dẫn các cá nhân đưa ra quyết định mà trong nhiều trường hợp cho phép tối đa hoá ích lợi xã hội.

Có một hệ quả quan trọng đối với kỹ năng của bàn tay vô hình trong việc định hướng hoạt động kinh tế: Khi ngăn không cho giá cả điều chỉnh một cách tự nhiên theo cung và cầu, chính phủ cũng đồng thời cản trở khả năng của bàn tay vô hình trong việc phối hợp hàng triệu hộ gia đình và doanh nghiệp - những đơn vị cấu thành nền kinh tế. Hệ quả này lý giải tại sao thuế tác động tiêu cực tới quá trình phân bổ nguồn lực: thuế làm biến dạng giá cả và do vậy làm biến dạng quyết định của doanh nghiệp và hộ gia đình. Nó còn lý giải những tác hại còn lớn hơn do các chính sách kiểm soát giá trực tiếp gây ra, chẳng hạn như chính sách kiểm soát tiền thuê nhà. Nó cũng lý giải thất bại của các nước xã hội chủ nghĩa ở Đông Âu. Ở các nước này, giá cả không phải do thị trường, mà do các nhà hoạch định ở trung ương quyết định. Các nhà hoạch định này không có các thông tin được phản ánh lại trong giá cả khi giá cả được tự do đáp lại các lực lượng thị trường. Các nhà hoạch định ở trung ương thất bại vì họ tìm cách vận hành một nền kinh tế mà một tay của nó - tức bàn tay vô hình của thị trường - bị xiềng xích.

### PHÂN ĐỌC THÊM ADAM SMITH VÀ BÀN TAY VÔ HÌNH

Có lẽ chỉ là sự trùng hợp ngẫu nhiên khi tác phẩm vĩ đại *Bàn về bản chất và nguồn gốc của cải của các dân tộc* của Adam Smith ra đời vào năm 1776, đúng vào năm các nhà cách mạng Mỹ ký vào bản *Tuyên ngôn độc lập*. Song cả hai văn bản này đều chia sẻ cùng một quan điểm rất thịnh hành thời bấy giờ - đó là các cá nhân thường phát huy tốt nhất năng lực của họ khi được phép tự do hành động mà không có bàn tay thô bạo của chính phủ chỉ đạo hành động của họ. Triết lý chính trị này tạo ra cơ sở tư tưởng cho nền kinh tế thị trường và nói rộng hơn là cho xã hội tự do.

Tại sao nền kinh tế thị trường lại vận hành tốt như vậy? Phải chăng là vì con người chắc chắn sẽ đối xử với nhau bằng tình yêu và lòng nhân từ? Hoàn toàn không phải như vậy. Những dòng dưới đây là lời của Adam Smith bàn về cách thức con người tác động qua lại trong nền kinh tế thị trường:

“Con người hầu như thường xuyên cần tới sự giúp đỡ của anh em và bạn bè, nhưng sẽ là phí hoài công sức nếu anh ta chỉ trông chờ vào lòng nhân từ của họ. Có lẽ anh ta sẽ giành được nhiều lợi thế cho mình hơn khi thu hút được niềm đam mê của bản thân họ và làm cho họ tin rằng việc làm theo yêu cầu của anh ta có lợi cho chính bản thân họ... Không phải nhờ lòng nhân từ của những người bán thịt, chủ cửa hàng rượu hay người bán bánh mì mà chúng ta có được bữa tối, mà chính là nhờ lợi ích riêng của họ....

Mỗi cá nhân thường không có ý định phụng sự lợi ích của cộng đồng, và anh ta cũng không hề biết mình đang cống hiến cho nó bao nhiêu. Anh ta chỉ muốn giành được mối lợi cho bản thân mình, và trong khi làm như vậy, cũng như trong nhiều trường hợp khác, anh ta được dẫn dắt bởi một bàn tay vô hình hướng tới việc phụng sự cho một mục đích nằm ngoài dự định của anh ta. Song không phải lúc nào cũng là tôi

tệ đối với xã hội nếu điều đó nằm ngoài dự định của anh ta. Khi theo đuổi ích lợi riêng của mình, anh ta thường phụng sự cho ích lợi xã hội một cách có hiệu quả hơn là trường hợp anh ta thực sự dự định làm như vậy.”

Khi viết những câu trên đây, Smith muốn nhấn mạnh rằng những người tham gia vào nền kinh tế thị trường bị thúc đẩy bởi ích lợi riêng và rằng “bàn tay vô hình” của thị trường hướng ích lợi này vào việc phụng sự cho phúc lợi kinh tế chung.

Rất nhiều nhận thức của Smith vẫn đóng vai trò trung tâm của kinh tế học hiện đại. Phân tích của chúng ta trong các chương tới sẽ cho phép chúng ta diễn giải những kết luận của Smith một cách chính xác hơn và phân tích đầy đủ những điểm mạnh và điểm yếu trong bàn tay vô hình của thị trường.

## NGUYÊN LÝ 7: ĐÔI KHI CHÍNH PHỦ CÓ THỂ CẢI THIỆN ĐƯỢC KẾT CỤC THỊ TRƯỜNG

Mặc dù thị trường thường là một phương thức tốt để tổ chức hoạt động kinh tế, nhưng quy tắc cũng có một vài trường hợp ngoại lệ quan trọng. Có hai nguyên nhân chủ yếu để chính phủ can thiệp vào nền kinh tế là: thúc đẩy hiệu quả và sự công bằng. Nghĩa là, hầu hết các chính sách đều nhằm vào mục tiêu vừa làm cho chiếc bánh kinh tế lớn lên, vừa làm thay đổi cách thức phân chia chiếc bánh đó.

Bàn tay vô hình thường dẫn thị trường phân bổ nguồn lực một cách có hiệu quả. Song vì nhiều nguyên nhân, đôi khi bàn tay vô hình không hoạt động. Các nhà kinh tế học sử dụng thuật ngữ *thất bại thị trường* để chỉ tình huống mà thị trường tự nó thất bại trong việc phân bổ nguồn lực có hiệu quả.

Một nguyên nhân có khả năng làm cho thị trường thất bại là ảnh hưởng ngoại hiện. *Ảnh hưởng ngoại hiện* là ảnh hưởng do hành vi của một người tạo ra đối với phúc lợi của người ngoài cuộc. Ví dụ kinh điển về chi phí ảnh hưởng ngoại hiện là ô nhiễm. Nếu một nhà máy hóa chất không phải chịu toàn bộ chi phí cho khói thải của nó, có thể nó sẽ thải ra rất nhiều khói. Trong trường hợp này, chính phủ có thể làm tăng phúc lợi kinh tế thông qua các quy định về môi trường. Ví dụ kinh điển về ích lợi ngoại hiện là phát minh khoa học. Khi một nhà khoa học đạt được một phát minh quan trọng, anh ta tạo ra một nguồn lực có giá trị mà mọi người có thể sử dụng. Trong trường hợp này, chính phủ có thể tăng phúc lợi kinh tế bằng cách trợ cấp cho hoạt động nghiên cứu khoa học cơ bản như chúng ta thường thấy.

Một nguyên nhân nữa có thể gây ra thất bại thị trường là sức mạnh thị trường. *Sức mạnh thị trường* là thuật ngữ dùng để chỉ khả năng của một cá nhân (hay nhóm người) trong việc gây ảnh hưởng quá mức lên giá cả thị trường. Ví dụ, chúng ta hãy giả định tất cả mọi người trong một thị trấn đều cần nước, nhưng lại chỉ có một cái giếng. Người chủ giếng có sức mạnh thị trường - trường hợp *độc quyền* - trong việc bán nước. Người chủ giếng không phải tuân theo sự cạnh tranh khốc liệt mà nhờ nó bàn tay vô hình kiểm soát được lợi ích cá nhân.

Bạn đọc sẽ thấy rằng trong trường hợp này, việc điều tiết giá mà nhà độc quyền quy định có thể cải thiện hiệu quả kinh tế.

Bàn tay vô hình thậm chí có ít khả năng hơn trong việc đảm bảo rằng *sự thịnh vượng kinh tế* được phân phối một cách công bằng. Nền kinh tế thị trường thường công cho mọi người dựa trên năng lực của họ trong việc sản xuất ra những vật mà người khác sẵn sàng mua. Các vận động viên bóng rổ giỏi nhất thế giới kiếm được nhiều tiền hơn kiện tướng cờ vua thế giới vì người ta sẵn sàng trả nhiều tiền để xem bóng rổ hơn là xem cờ vua. Bàn tay vô hình không đảm bảo rằng tất cả mọi người đều có lương thực đầy đủ, quần áo tốt và sự chăm sóc ý tế thích hợp. Một mục tiêu của nhiều chính sách công cộng, chẳng hạn chính sách thuế và hệ thống phúc lợi xã hội, là đạt được sự phân phối các phúc lợi kinh tế một cách công bằng hơn.

Việc nói rằng trong một số trường hợp chính phủ *có thể* cải thiện tình hình thị trường không có nghĩa là nó *sẽ* luôn luôn làm được như vậy. Các chính sách công cộng không phải do thần thánh tạo ra, mà là kết quả của một quá trình chính trị còn lâu mới hoàn hảo. Đôi khi các chính sách được hoạch định chỉ đơn giản nhằm thưởng công cho những kẻ mạnh về chính trị. Đôi khi chúng được hoạch định bởi những nhà lãnh đạo tốt bụng, nhưng không đủ thông tin. Một mục tiêu của việc nghiên cứu kinh tế học là giúp chúng ta xét đoán xem khi nào của chính sách chính phủ góp phần nâng cao hiệu quả kinh tế hoặc công bằng, còn khi nào thì không.

**Đoán nhanh:** Hãy liệt kê và giải thích ngắn gọn ba nguyên lý liên quan đến những tương tác về mặt kinh tế.

## NỀN KINH TẾ VỚI TƯ CÁCH MỘT TỔNG THỂ VẬN HÀNH NHƯ THẾ NÀO?

Chúng ta bắt đầu bằng việc thảo luận về cách thức ra quyết định cá nhân, sau đó xem xét phương thức con người tương tác với nhau. Tất cả các quyết định và sự tương tác này tạo thành “nền kinh tế”. Ba nguyên lý cuối cùng liên quan đến sự vận hành của nền kinh tế nói chung.

### NGUYÊN LÝ 8: MỨC SỐNG CỦA MỘT NƯỚC PHỤ THUỘC VÀO NĂNG LỰC SẢN XUẤT HÀNG HÓA VÀ DỊCH VỤ CỦA NƯỚC ĐÓ

Sự chênh lệch mức sống trên thế giới rất đáng kinh ngạc. Vào năm 1997, bình quân một người Mỹ có thu nhập là 29.000 đô la. Cũng trong năm đó, một người Mê hi cô có thu nhập bình quân là 8000 đô la và một người Ni giê ria bình quân có thu nhập là 900 đô la. Không có gì đáng ngạc nhiên khi sự khác biệt trong thu nhập bình quân phản ánh các chỉ tiêu khác nhau về chất lượng cuộc sống. Công dân của các nước thu nhập cao có nhiều tì vi hơn, nhiều

độ tö hơn, chế độ dinh dưỡng tốt hơn, dịch vụ y tế tốt hơn và tuổi thọ cao hơn người dân ở các nước thu nhập thấp.

Sự thay đổi mức sống theo thời gian cũng rất lớn. Trong lịch sử, thu nhập ở Mỹ tăng 2% một năm (sau khi đã loại trừ những thay đổi trong giá sinh hoạt). Với tốc độ tăng trưởng này, cứ 35 năm thu nhập bình quân lại tăng gấp đôi. Trong thế kỷ qua, thu nhập bình quân đã tăng gấp tám lần.

Đâu là nguyên nhân của sự khác biệt to lớn về mức sống giữa các quốc gia và theo thời gian? Câu trả lời đơn giản đến mức đáng ngạc nhiên. Hầu hết sự khác biệt về mức sống có nguyên nhân ở sự khác nhau về năng suất lao động của các quốc gia - tức số lượng hàng hóa được làm ra trong một giờ lao động của một công nhân. Ở những quốc gia người lao động sản xuất được lượng hàng hóa và dịch vụ lớn hơn trong một đơn vị thời gian, hầu hết người dân được hưởng mức sống cao; còn ở các quốc gia có năng suất kém hơn, hầu hết người dân phải chịu cuộc sống khó khăn hơn. Tương tự, tốc độ tăng năng suất của một quốc gia quyết định tốc độ tăng thu nhập bình quân của quốc gia đó.

Mối quan hệ cơ bản giữa năng suất và mức sống khá đơn giản, nhưng nó mang một hàm ý sâu xa. Nếu năng suất là nhân tố thiết yếu quyết định mức sống, thì các cách lý giải khác phải đóng vai trò thứ yếu. Chẳng hạn, người ta thường hay tin vào vai trò của nghiệp đoàn hoặc luật về tiền lương tối thiểu trong việc làm tăng mức sống của công nhân Mỹ trong thế kỷ qua. Song người anh hùng thật sự của công nhân Mỹ là năng suất lao động ngày càng cao của họ. Một ví dụ khác là, một số nhà bình luận khẳng định rằng sự cạnh tranh mạnh mẽ của Nhật và các nước khác là nguyên nhân dẫn tới mức tăng trưởng chậm trong thu nhập quốc dân của Mỹ suốt 30 năm qua. Nhưng tên tội phạm thực sự không phải sự cạnh tranh từ nước ngoài, mà chính là sự gia tăng chậm chạp của năng suất ở Mỹ.

Mối liên hệ giữa năng suất và mức sống còn có hàm ý sâu xa đối với chính sách của nhà nước. Khi suy nghĩ xem phương thức tác động của các chính sách đến mức sống, chúng ta phải tập trung vào vấn đề then chốt là chúng tác động tới năng lực sản xuất của chúng ta như thế nào. Để nâng cao mức sống, các nhà hoạch định chính sách cần làm tăng năng suất lao động bằng cách đảm bảo cho công nhân được đào tạo tốt, có đủ các công cụ cần thiết để sản xuất hàng hoá và dịch vụ và có thể tiếp cận những công nghệ tốt nhất hiện có.

Ví dụ trong thập kỷ 1980 và 1990, những cuộc tranh cãi ở Mỹ tập trung vào thâm hụt ngân sách chính phủ - tức hiện tượng chi tiêu vượt quá nguồn thu của chính phủ. Như chúng ta sẽ thấy, sự lo ngại về thâm hụt ngân sách phần lớn dựa trên tác động xấu của nó tới năng suất lao động. Khi cần tài trợ cho thâm hụt ngân sách, chính phủ vay từ thị trường tài chính, giống như một sinh viên vay để có tiền học đại học hay một doanh nghiệp vay để mua một nhà máy mới. Khi chính phủ vay vốn để tài trợ cho phần thâm hụt, nó làm giảm lượng vốn mà những người khác có thể vay. Do vậy, thâm hụt ngân sách làm giảm mức đầu tư vào vốn

nhân lực (học tập của sinh viên) và hiện vật (nhà máy mới của doanh nghiệp). Bởi vì mức đầu tư hiện nay thấp hơn hàm ý năng suất thấp hơn trong tương lai, nên các thâm hụt ngân sách của chính phủ nhìn chung bị coi là kìm hãm tốc độ gia tăng mức sống.

## NGUYÊN LÝ 9: GIÁ CẢ TĂNG KHI CHÍNH PHỦ IN QUÁ NHIỀU TIỀN

Vào tháng 1 năm 1921, giá một tờ nhật báo ở Đức là 0,3 mác. Chưa đầy hai năm sau, vào tháng 11 năm 1922 cũng tờ báo ấy giá 70.000.000 mác. Giá của tất cả các mặt hàng khác trong nền kinh tế cũng tăng với tốc độ tương tự. Đây là một trong những ví dụ ngoạn mục nhất lịch sử về *lạm phát*- tức sự gia tăng của mức giá chung trong nền kinh tế.

Mặc dù nước Mỹ chưa từng trải qua cuộc lạm phát nào tương tự như ở Đức vào những năm 1920, nhưng đôi khi lạm phát cũng trở thành một vấn đề kinh tế. Ví dụ trong những năm 1970, mức giá tăng gấp hơn hai lần và tổng thống Gerald Ford đã gọi lạm phát là “kẻ thù số một của công chúng”. Ngược lại, lạm phát trong những năm 1990 chỉ khoảng 3%; với tỷ lệ này, giá cả phải mất hơn hai mươi năm để tăng gấp đôi. Vì lạm phát cao gây nhiều tổn thất cho xã hội, nên giữ cho lạm phát ở mức thấp là một mục tiêu của các nhà hoạch định chính sách kinh tế trên toàn thế giới.

Nguyên nhân gây ra lạm phát là gì? Trong hầu hết các trường hợp lạm phát trầm trọng hoặc kéo dài, thường như đều có chung một thủ phạm - sự gia tăng của lượng tiền. Khi chính phủ tạo ra một lượng lớn tiền, giá trị của tiền giảm. Vào đầu những năm 1920, khi giá cả ở Đức tăng gấp 3 lần mỗi tháng, lượng tiền cũng tăng gấp 3 lần mỗi tháng. Dù ít nghiêm trọng hơn, nhưng lịch sử kinh tế Mỹ cũng đã đưa chúng ta đến một kết luận tương tự: lạm phát cao trong những năm 1970 đi liền với sự gia tăng nhanh chóng của lượng tiền và lạm phát thấp trong những năm 1990 đi liền với sự gia tăng chậm của lượng tiền.

## NGUYÊN LÝ 10: CHÍNH PHỦ PHẢI ĐỔI MẶT VỚI SỰ ĐÁNH ĐỐI NGẮN HẠN GIỮA LẠM PHÁT VÀ THẤT NGHIỆP

Nếu dễ dàng lý giải lạm phát như vậy, thì tại sao đôi khi các nhà hoạch định chính sách vẫn gặp rắc rối trong việc chèo lái con thuyền nền kinh tế. Một lý do là người ta nghĩ rằng việc cắt giảm lạm phát thường gây ra tình trạng gia tăng tạm thời của thất nghiệp. Đường minh họa cho sự đánh đổi giữa lạm phát và thất nghiệp được gọi là đường Phillips, một đường được gọi theo tên nhà kinh tế đầu tiên nghiên cứu mối quan hệ này.

Đường Phillips vẫn còn là một đề tài gây tranh cãi giữa các nhà kinh tế, nhưng hiện nay hầu hết các nhà kinh tế đều chấp nhận ý kiến cho rằng có sự đánh đổi ngắn hạn giữa lạm phát và thất nghiệp. Điều đó chỉ hàm ý rằng trong khoảng thời gian một hay hai năm, nhiều chính sách kinh tế đẩy lạm phát và thất nghiệp đi theo những hướng trái ngược nhau. Bất kể thất nghiệp và lạm phát ban đầu ở mức cao (như đầu những năm 1980) hay thấp (như cuối

thập kỷ 1990) hay nằm ở đâu đó giữa hai thái cực đó, thì các nhà chính sách vẫn luôn phải đổi mặt với sự đánh đổi này.

Tại sao chúng ta lại phải đổi mặt với sự đánh đổi ngắn hạn nêu trên? Theo cách lý giải phổ biến, vấn đề phát sinh từ việc một số loại giá cả thay đổi chậm chạp. Ví dụ, chúng ta hãy giả định rằng chính phủ cắt giảm lượng tiền trong nền kinh tế. Trong dài hạn, kết quả của chính sách này là mức giá chung giảm. Song không phải tất cả giá cả đều thay đổi ngay lập tức. Phải mất nhiều năm để tất cả doanh nghiệp đưa ra các bản chào hàng mới, để tất cả các công đoàn chấp nhận nhượng bộ về tiền lương và tất cả các nhà hàng in thực đơn mới. Điều này hàm ý giá cả được coi là *cứng nhắc* trong ngắn hạn.

Vì giá cả cứng nhắc, nên ảnh hưởng trong ngắn hạn của các chính sách mà chính phủ vận dụng khác với ảnh hưởng của chúng trong dài hạn. Chẳng hạn khi chính phủ cắt giảm lượng tiền, nó làm giảm số tiền mà mọi người chi tiêu. Khi giá cả bị mắc ở mức cao, mức chi tiêu sẽ giảm và điều này làm giảm lượng hàng hoá và dịch vụ mà các doanh nghiệp bán ra. Mức bán ra thấp hơn đến lượt nó buộc các doanh nghiệp phải sa thải công nhân. Như vậy, biện pháp cắt giảm lượng tiền tạm thời làm tăng thất nghiệp cho đến khi giá cả hoàn toàn thích ứng với sự thay đổi.

Sự đánh đổi giữa lạm phát và thất nghiệp chỉ có tính tạm thời, nhưng nó có thể kéo dài trong một vài năm. Vì vậy, đường Phillips có ý nghĩa rất quan trọng trong việc tìm hiểu các xu thế phát triển của nền kinh tế. Đặc biệt, các nhà hoạch định chính sách có thể khai thác sự đánh đổi này bằng cách vận dụng các công cụ chính sách khác nhau. Thông qua việc thay đổi mức chi tiêu của chính phủ, thuế và lượng tiền in ra, trong ngắn hạn các nhà hoạch định chính sách có thể tác động vào mối quan hệ giữa lạm phát và thất nghiệp mà nền kinh tế đang phải đổi mặt. Vì các công cụ này của chính sách tài khoá và tiền tệ có sức mạnh tiềm tàng như vậy, nên việc các nhà hoạch định chính sách sử dụng chúng như thế nào để quản lý nền kinh tế vẫn còn là một đề tài tranh cãi.

**Đoán nhanh:** Hãy liệt kê và giải thích ngắn gọn ba nguyên lý mô tả phương thức vận hành của nền kinh tế với tư cách một tổng thể.

## KẾT LUẬN

Giờ đây bạn đã biết đôi chút về kinh tế học. Trong những chương tiếp theo, chúng ta sẽ tìm hiểu thêm nhiều điều sâu sắc hơn về con người, thị trường và nền kinh tế. Để nắm được những vấn đề này, chúng ta cần phải nỗ lực một chút, nhưng chúng ta sẽ làm được. Kinh tế học dựa trên một số ít ý tưởng căn bản để từ đó có thể áp dụng cho nhiều tình huống khác nhau.

Xuyên suốt cuốn sách này, chúng ta sẽ còn quay lại với *Mười Nguyên lý của kinh tế học* đã được làm sáng tỏ trong chương này và tóm tắt trong bảng 1.1. Bạn hãy nhớ rằng, ngay cả những phân tích kinh tế phức tạp nhất cũng được xây dựng trên nền tảng của mười nguyên lý này.

CON NGƯỜI RA QUYẾT ĐỊNH NHƯ THẾ NÀO	1	Con người phải đổi mặt với sự đánh đổi
CON NGƯỜI TÁC ĐỘNG QUA LẠI VỚI NHAU NHƯ THẾ NÀO	2	Chi phí của một thứ là cái mà bạn phải từ bỏ để có được thứ đó
NÊN KINH TẾ VỚI TƯ CÁCH MỘT TỔNG THỂ VẬN HÀNH NHƯ THẾ NÀO?	3	Con người duy lý suy nghĩ tại điểm cận biên
	4	Con người phản ứng đối với các kích thích
	5	Thương mại làm cho mọi người đều có lợi
	6	Thị trường luôn là một phương thức tốt để tổ chức các hoạt động kinh tế
	7	Đôi khi chính phủ có thể cải thiện được kết cục thị trường
	8	Mức sống của một nước phụ thuộc vào năng lực sản xuất hàng hoá và dịch vụ của nước đó
	9	Giá cả tăng khi chính phủ in quá nhiều tiền
	10	Xã hội đổi mặt với sự đánh đổi ngắn hạn giữa lạm phát và thất nghiệp

**Bảng 1.1. Mười Nguyên lý của kinh tế học.**

## TÓM TẮT

- » Những bài học căn bản về quá trình ra quyết định cá nhân là: con người đổi mặt với sự đánh đổi giữa các mục tiêu khác nhau, chi phí của bất kỳ hành động nào cũng được tính bằng những cơ hội bị bỏ qua, con người duy lý đưa ra quyết định dựa trên sự so sánh giữa chi phí và ích lợi cận biên, và cuối cùng là con người thay đổi hành vi để đáp lại các kích thích mà họ phải đổi mặt.
- » Những bài học căn bản về sự tác động qua lại giữa con người với nhau là: thương mại (tức trao đổi) có thể đem lại ích lợi cho cả hai bên, thị trường thường là cách thức tốt phôi hợp trao đổi buôn bán giữa mọi người, và chính phủ có thể cải thiện các kết cục thị trường khi một thất bại thị trường nào đó tồn tại hay khi kết cục thị trường không công bằng.
- » Những bài học căn bản về nền kinh tế với tư cách một tổng thể là: năng suất là nguồn gốc cuối cùng của mức sống, sự gia tăng lượng tiền là nguyên nhân cuối cùng của lạm phát và xã hội đổi mặt với sự đánh đổi ngắn hạn giữa lạm phát và thất nghiệp.

## CÁC THUẬT NGỮ THÊM CHỐT

sự khan hiếm  
kinh tế học

Scarcity  
Economics

Hiệu quả	Efficiency
Công bằng	Equity
Chi phí cơ hội	Opportunity cost
Thất bại thị trường	Market failures
Ảnh hưởng ngoại hiện	Externality
Sức mạnh thị trường	Market power
Năng suất	Productivity
Lạm phát	Inflation
Đường Phillips	Phillips curve
Những thay đổi cận biên	Marginal changes
Nền kinh tế thị trường	Market economy

## CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Hãy nêu ba ví dụ về sự đánh đổi quan trọng mà bạn phải đối mặt trong cuộc đời.
2. Chi phí cơ hội của việc đi xem một bộ phim là gì?
3. Nước rất cần thiết cho cuộc sống. Ích lợi cận biên của một cốc nước lớn hay nhỏ?
4. Tại sao các nhà hoạch định chính sách nên nghĩ về các kích thích?
5. Tại sao thương mại (trao đổi) không phải là một trò chơi có kẻ thắng người thua?
6. “Bàn tay vô hình” của thị trường làm gì?
7. Hãy giải thích hai nguyên nhân chính dẫn đến sự thất bại thị trường. Hãy đưa ra một ví dụ cho mỗi nguyên nhân.
8. Tại sao năng suất lại có ý nghĩa quan trọng?
9. Lạm phát là gì, và nguyên nhân của lạm phát?
10. Lạm phát và thất nghiệp quan hệ với nhau như thế nào trong ngắn hạn?

## BÀI TẬP VÀ VẬN DỤNG

1. Hãy trình bày vài sự đánh đổi mà các tác nhân sau đây phải đối mặt:
  - a. Một gia đình cần đưa ra quyết định có nên mua một chiếc ô tô mới hay không.
  - b. Một đại biểu quốc hội cần quyết định chi tiêu bao nhiêu cho các công viên quốc gia.
  - c. Một giám đốc công ty đang cân nhắc xem có nên khai trương một nhà máy mới không.
  - d. Một giáo sư cần quyết định sử dụng bao nhiêu thời gian để chuẩn bị bài giảng.
2. Bạn đang suy nghĩ để ra quyết định về việc có nên đi nghỉ mát hay không. Hầu hết chi phí của kỳ nghỉ (vé máy bay, khách sạn, tiền lương phải từ bỏ) được tính bằng đô la, nhưng ích lợi của kỳ nghỉ lại có tính chất tâm lý. Bạn so sánh ích lợi và chi phí này như thế nào?
3. Bạn đang dự định sử dụng ngày thứ bảy để làm ngoài giờ, nhưng một người bạn rủ bạn đi trượt tuyết. Chi phí thực sự của việc đi trượt tuyết là gì? Bây giờ giả sử bạn đã có kế

hoạch học cả ngày trong thư viện. Trong trường hợp này, chi phí cơ hội của việc đi trượt tuyết là gì? Hãy giải thích.

4. Bạn thắng 100 đô la trong trò chơi cá cược bóng rổ. Bạn có thể chọn cách tiêu tiền ngay hoặc để dành một năm trong tài khoản ngân hàng với lãi suất 5%. Chi phí cơ hội của việc tiêu ngay 100 đô la là gì?
5. Công ty mà bạn quản lý đầu tư 5 triệu đô la để triển khai một sản phẩm mới, nhưng quá trình triển khai này chưa hoàn tất. Trong một cuộc họp gần đây, nhân viên bán hàng của bạn báo cáo rằng việc xuất hiện các sản phẩm cạnh tranh đã làm giảm doanh số bán dự kiến của sản phẩm mới xuống còn 3 triệu đô la. Nếu chi phí để hoàn tất quá trình triển khai và chế tạo sản phẩm là 1 triệu đô la, bạn có tiếp tục phát triển sản phẩm nữa không? Mức chi phí cao nhất mà bạn nên trả để hoàn tất quá trình triển khai là bao nhiêu?
6. Ba nhà quản lý của Công ty Thuốc uống Thần diệu đang bàn về khả năng tăng mức sản xuất. Mỗi người đề xuất một cách ra quyết định.  
HARRY: Chúng ta nên kiểm tra xem năng suất của công ty chúng ta - tức số thùng thuốc trên mỗi công nhân - tăng hay giảm.  
RON: Chúng ta nên kiểm tra xem chi phí bình quân của chúng ta - tức chi phí trên mỗi công nhân - tăng hay giảm.  
HERMINO: Chúng ta nên kiểm tra xem doanh thu tăng thêm từ việc bán thêm mỗi đơn vị thuốc uống lớn hơn hay nhỏ hơn mức chi phí tăng thêm.  
Theo bạn thì ai đúng? Tại sao?

7. Hệ thống bảo hiểm xã hội cấp lương hưu cho những người trên 65 tuổi. Nếu một người được hưởng phúc lợi từ hệ thống này quyết định làm việc và kiếm được một khoản thu nhập nào đó, thì nhìn chung số tiền người đó nhận được từ bảo hiểm xã hội bị cắt giảm.
  - a. Chế độ trả bảo hiểm xã hội này tác động đến động cơ tiết kiệm khi đang làm việc của con người như thế nào?
  - b. Việc cắt giảm trợ cấp hưu trí khi thu nhập cao hơn ảnh hưởng tới động cơ lao động của những người trên tuổi 65 như thế nào?
8. Một dự luật cải cách chương trình xoá đói giảm nghèo của chính phủ dự kiến giảm thời gian hưởng trợ cấp xã hội của nhiều đối tượng xuống chỉ còn hai năm.
  - a. Sự thay đổi này ảnh hưởng tới động cơ lao động như thế nào?
  - b. Sự thay đổi này biểu thị một sự đánh đổi giữa tính công bằng và tính hiệu quả như thế nào?
9. Một người bạn cùng phòng nấu nướng giỏi hơn bạn, nhưng bạn lau dọn nhanh hơn người bạn kia. Nếu bạn cùng phòng của bạn làm toàn bộ công việc nấu nướng, còn bạn đảm nhiệm hết việc lau dọn, công việc của hai bạn sẽ mất ít hay nhiều thời gian hơn so với khi chia đều công việc cho mỗi người? Hãy đưa ra một ví dụ tương tự để minh họa cho ích lợi mà sự chuyên môn hoá và thương mại giữa hai quốc gia có thể mang lại.

10. Giả sử Mỹ áp dụng mô hình kế hoạch tập trung cho nền kinh tế và bạn trở thành chủ nhiệm uỷ ban kế hoạch. Trong số hàng ngàn quyết định cần đưa ra cho năm tới, bạn phải quyết định về lượng đĩa CD cần sản xuất, ca sĩ cần ghi âm và người cần nhận được đĩa.
- Để đưa ra các quyết định này một cách sáng suốt, bạn cần những thông tin gì về ngành sản xuất đĩa hát? Bạn cần thông tin gì về mỗi người dân ở Mỹ?
  - Những quyết định về đĩa CD ảnh hưởng tới một số quyết định khác của bạn như thế nào, chẳng hạn như số máy nghe CD và máy ghi âm cần sản xuất? Một số quyết định của bạn về nền kinh tế có thể làm thay đổi quan điểm của bạn về đĩa CD như thế nào?
11. Hãy kiểm tra xem mỗi hành động dưới đây của chính phủ được thúc đẩy bởi mối quan tâm về công bằng hay mối quan tâm về hiệu quả. Trong trường hợp hiệu quả, hãy bàn về dạng thất bại thị trường liên quan.
- Kiểm soát cước truyền hình cáp.
  - Cấp cho một số người nghèo phiếu mua hàng để họ mua thực phẩm.
  - Cấm hút thuốc ở những nơi công cộng.
  - Chia công ty Standard Oil (từng chiếm hữu 90% số nhà máy hoá dầu) thành nhiều công ty nhỏ hơn.
  - Quy định thuế suất thu nhập cá nhân cao hơn đối với những người có thu nhập cao.
  - Ban hành luật cấm lái xe khi uống rượu.
12. Hãy bàn về các nhận định sau từ phương diện công bằng và hiệu quả.
- "Mọi người trong xã hội cần được đảm bảo sự chăm sóc y tế tốt nhất."
  - "Khi công nhân bị sa thải, họ nên được nhận trợ cấp thất nghiệp cho đến khi tìm được việc làm mới."
13. Mức sống của bạn bây giờ khác mức sống của ông bà, cha mẹ bạn khi họ bằng tuổi bạn như thế nào? Tại sao những thay đổi đó lại xảy ra?
14. Giả sử người Mỹ quyết định tiết kiệm nhiều hơn. Nếu các ngân hàng cho các nhà kinh doanh vay số vốn này để xây nhà máy mới, thì điều này có thể dẫn đến sự tăng năng suất nhanh hơn như thế nào? Xã hội có được lợi mà không phải trả giá không?
15. Giả sử rằng khi tỉnh dậy vào sáng hôm sau, mọi người nhận ra rằng chính phủ đã tặng cho họ một khoản tiền đúng bằng số tiền họ đã có. Hãy giải thích tác động của sự tăng gấp đôi cung tiền này đối với các đại lượng sau:
- Tổng lượng chi tiêu cho hàng hoá và dịch vụ.
  - Lượng hàng hoá và dịch vụ được mua nếu giá cứng nhắc.
  - Giá hàng hoá, dịch vụ nếu giá cả có thể điều chỉnh.
16. Hãy tưởng tượng ra rằng bạn là một nhà hoạch định chính sách đang tìm cách đưa ra quyết định về việc có nên cắt giảm tỷ lệ lạm phát không. Để có một quyết định sáng suốt, bạn cần biết gì về lạm phát, thất nghiệp, và mối quan hệ đánh đổi giữa chúng?

## CHƯƠNG 2

# TƯ DUY NHƯ MỘT NHÀ KINH TẾ

Mỗi lĩnh vực nghiên cứu đều có ngôn ngữ và cách tư duy riêng của nó. Các nhà toán học nói về các tiên đề, tích phân, không gian véc tơ. Các nhà tâm lý học nói về bản ngã, vô thức và sự bất hoà. Các luật sư nói về phân khu, hình sự và tuyên thệ.

Các nhà kinh tế cũng làm như vậy. Những thuật ngữ nhu cung, cầu, sự co giãn, lợi thế so sánh, thặng dư của người tiêu dùng, tổn thất tải trọng là bộ phận cấu thành ngôn ngữ của các nhà kinh tế. Trong các chương tiếp theo, bạn sẽ gặp nhiều thuật ngữ mới và một số từ quen thuộc, nhưng được các nhà kinh tế sử dụng theo một nghĩa nhất định. Nhìn qua, ngôn ngữ này có vẻ bí hiểm. Nhưng như các bạn sẽ thấy, giá trị của chúng là ở chỗ chúng đem lại cho bạn một cách tư duy mới và hữu ích về thế giới mà bạn đang sống.

Mục tiêu cao nhất của cuốn sách này là giúp bạn học cách tư duy của các nhà kinh tế. Dĩ nhiên, nếu không thể trở thành nhà toán học, nhà tâm lý học hoặc luật gia trong ngày một ngày hai, thì bạn cũng mất khá nhiều thời gian để học cách tư duy như một nhà kinh tế. Nhưng nhờ việc kết hợp hài hòa lý thuyết với các nghiên cứu tình huống và ví dụ về kinh tế học rút ra từ các bản tin thời sự, cuốn sách này mở ra cho bạn một cơ hội tuyệt vời để phát triển và thực hành kỹ năng đó.

Trước khi đi sâu vào chủ đề chính và các chi tiết của kinh tế học, có lẽ chúng ta nên điểm qua phương pháp tiếp cận của các nhà kinh tế khi họ nghiên cứu thế giới. Vì vậy, chương này sẽ tập trung trình bày phương pháp luận của kinh tế học. Đâu là điểm đáng chú ý trong cách xử lý vấn đề của nhà kinh tế? Câu: “tư duy như một nhà kinh tế” có hàm ý gì?

### NHÀ KINH TẾ VỚI TƯ CÁCH MỘT NHÀ KHOA HỌC

Các nhà kinh tế cố gắng nghiên cứu đối tượng của mình với tính khách quan của một nhà khoa học. Phương pháp nghiên cứu nền kinh tế của họ về cơ bản giống như phương pháp nghiên cứu vật chất của nhà vật lý, phương pháp nghiên cứu cơ thể sống của nhà sinh học: họ nghĩ ra các lý thuyết, thu thập số liệu và sau đó phân tích chúng để chứng minh hay bác bỏ lý thuyết của mình.

Đối với những người mới học, thì việc coi kinh tế học là một khoa học có vẻ kỳ lạ. Xét cùng thì các nhà kinh tế không sử dụng ống nghiệm hoặc kính thiên văn. Nhưng bản chất của khoa học là *phương pháp khoa học* - nghĩa là phải phát triển và kiểm định các lý thuyết về phương thức vận hành của thế giới một cách vô tư. Phương pháp nghiên cứu này có thể sử dụng để nghiên cứu nền kinh tế quốc dân, giống như nó đã được sử dụng để nghiên cứu lực hấp dẫn của trái đất hoặc sự tiến hóa của các loài. Chính Anhxtanh cũng đã từng nói: “Khoa học chẳng qua chỉ là sự chắt lọc các tư tưởng thường nhật”.

Mặc dù nhận định của Anhxtanh đúng cả với các ngành khoa học xã hội như kinh tế học và các ngành khoa học tự nhiên như vật lý, nhưng mọi người thường không quan sát xã

hội bằng con mắt của nhà khoa học. Vì vậy, chúng ta hãy cùng nhau tìm hiểu xem các nhà kinh tế vận dụng lô gích của khoa học như thế nào để nghiên cứu phương thức vận hành của nền kinh tế.

## PHƯƠNG PHÁP KHOA HỌC: QUAN SÁT, LÝ THUYẾT VÀ TIẾP TỤC QUAN SÁT

Theo một giai thoại thì Isắc Niutơn, nhà khoa học và toán học nổi tiếng của thế kỷ 17, đã rất ngạc nhiên khi nhìn thấy một quả táo rơi từ trên cây xuống. Kết quả quan sát này đã khích lệ ông xây dựng lý thuyết về sự hấp dẫn và lý thuyết này không những áp dụng cho quả táo rơi xuống đất, mà còn có thể áp dụng cho bất kỳ hai vật thể nào trong vũ trụ. Việc kiểm định lý thuyết của Niutơn sau đó đã cho thấy rằng nó đúng trong nhiều tình huống (mặc dù sau này Anhxtanh nhấn mạnh rằng nó không đúng trong mọi tình huống). Vì lý thuyết của Niutơn thành công đến như vậy trong việc lý giải các kết quả quan sát, nên hiện nay nó vẫn còn được giảng dạy trong chuyên ngành vật lý ở các trường đại học trên thế giới.

Tác động qua lại giữa lý thuyết và quan sát cũng xảy ra trong lĩnh vực kinh tế học. Nhà kinh tế có thể sống ở một nước đang trải qua giai đoạn giá cả tăng nhanh và cố gắng phát triển một lý thuyết về lạm phát do bị thôi thúc bởi kết quả quan sát này. Lý thuyết đó có thể khẳng định rằng lạm phát cao xảy ra khi chính phủ in ra quá nhiều tiền. (Có thể bạn vẫn còn nhớ đây là một trong *Mười Nguyên lý của kinh tế học* ở chương 1.) Để kiểm định lý thuyết này, nhà kinh tế thu thập và phân tích số liệu về giá cả và tiền tệ từ nhiều nước khác nhau. Nếu tốc độ tăng của lượng tiền không có mối liên hệ gì với tốc độ tăng giá, nhà kinh tế sẽ bắt đầu ngờ tính chất đúng đắn của lý thuyết về lạm phát mà mình đã đưa ra. Nếu số liệu quốc tế cho thấy tốc độ tăng tiền và lạm phát có mối liên hệ tương quan chặt chẽ với nhau (và trên thực tế đúng là như vậy), thì nhà kinh tế tin tưởng hơn vào lý thuyết của mình.

Mặc dù các nhà kinh tế sử dụng lý thuyết và quan sát như các nhà khoa học khác, nhưng họ vẫn phải một trớ ngại làm cho nhiệm vụ của họ trở nên đặc biệt khó khăn: các thử nghiệm thường khó thực hiện trong kinh tế học. Các nhà vật lý nghiên cứu lực hấp dẫn có thể thả nhiều vật rơi trong phòng thí nghiệm để thu thập số liệu phục vụ cho việc kiểm định lý thuyết của mình. Nhưng các nhà kinh tế nghiên cứu lạm phát không được phép thay đổi chính sách tiền tệ quốc gia chỉ để tạo ra các số liệu cần thiết. Giống như nhà thiên văn và nhà sinh học nghiên cứu quá trình tiến hóa, nhà kinh tế thường phải bàng lòng với những số liệu mà thế giới ngẫu nhiên trao cho họ.

Để tìm thứ thay thế cho thực nghiệm trong phòng thí nghiệm, các nhà kinh tế theo sát các thực nghiệm tự nhiên do lịch sử đem lại. Chẳng hạn, khi cuộc chiến ở Trung Đông làm gián đoạn nguồn cung về dầu mỏ, giá dầu trên toàn thế giới tăng vọt. Đối với người tiêu dùng dầu mỏ và sản phẩm dầu mỏ, sự kiện này làm giảm mức sống. Đối với các nhà hoạch định chính sách kinh tế, nó làm cho họ bối rối trong việc chọn cách phản ứng tốt nhất. Nhưng đối với các nhà khoa học kinh tế, nó là một cơ hội để nghiên cứu ảnh hưởng của một biến tài

nguyên thiên nhiên then chốt đối với các nền kinh tế trên thế giới và cơ hội này kéo dài cho đến khi sự gia tăng giá dầu trong cuộc chiến kết thúc. Bởi vậy trong cuốn sách này, chúng ta sẽ xem xét nhiều biến cố lịch sử. Các biến cố đó rất quý báu đối với công tác nghiên cứu vì chúng cho phép chúng ta hiểu sâu hơn về nền kinh tế trong quá khứ, và quan trọng hơn là vì chúng cho phép chúng ta minh họa và đánh giá các lý thuyết kinh tế hiện tại.

## VAI TRÒ CỦA CÁC GIẢ ĐỊNH

Nếu bạn hỏi một nhà vật lý rằng viên đá cần bao nhiêu thời gian để rơi từ một tòa nhà 10 tầng xuống đất, anh ta sẽ trả lời câu hỏi này bằng cách giả định rằng viên đá rơi trong chân không. Dĩ nhiên giả định này sai. Trong thực tế, tòa nhà được bao bọc bởi không khí và nó tạo ra ma sát, làm cho viên đá rơi chậm hơn. Nhưng nhà vật lý có lý khi nói rằng ma sát cản trở hòn đá nhỏ đến mức có thể bỏ qua ảnh hưởng của nó. Việc giả định hòn đá rơi trong chân không làm cho vấn đề trở nên đơn giản hơn rất nhiều mà không gây ra ảnh hưởng đáng kể đối với câu trả lời của nhà vật lý.

Nhà kinh tế cũng nêu ra những giả định vì lý do tương tự: giả định làm cho thế giới trở nên dễ hiểu hơn. Chẳng hạn để nghiên cứu tác động của thương mại quốc tế, chúng ta có thể giả định rằng thế giới chỉ bao gồm 2 nước và mỗi nước chỉ sản xuất 2 hàng hoá. Dĩ nhiên trong thực tế, thế giới bao gồm nhiều nước, mỗi nước sản xuất hàng nghìn loại hàng hoá khác nhau. Nhưng giả định hai nước và hai hàng hoá giúp chúng ta tập trung ư duy của mình. Sau khi đã hiểu được thương mại quốc tế trong thế giới tưởng tượng, chúng ta ở vào vị thế tốt hơn để hiểu thương mại quốc tế trong thế giới phức tạp hơn mà chúng ta đang sống.

Nghệ thuật trong tư duy khoa học - cho dù đó là vật lý, sinh học hay kinh tế - là quyết định đưa ra những giả định nào. Giả sử chúng ta thả quả bóng, chứ không phải viên đá từ trên một tòa nhà. Nhà vật lý của chúng ta hiểu rằng trong trường hợp này giả định không có ma sát rất không chính xác: ma sát tác động vào quả bóng một lực lớn hơn nhiều so với viên đá. Giả định rằng lực hấp dẫn phát huy tác dụng trong chân không tỏ ra hợp lý đối với việc nghiên cứu sự rơi của hòn đá, nhưng không hợp lý đối với việc nghiên cứu sự rơi của quả bóng.

Tương tự như vậy, các nhà kinh tế sử dụng những giả định khác nhau để lý giải các vấn đề khác nhau. Giả sử chúng ta muốn nghiên cứu xem điều gì sẽ xảy ra đối với nền kinh tế khi chính phủ thay đổi lượng tiền mặt trong lưu thông. Khi nghiên cứu, chúng ta thấy rằng một vấn đề quan trọng trong phân tích này là cách thức phản ứng của giá cả. Nhiều loại giá cả trong nền kinh tế thay đổi không thường xuyên; chẳng hạn giá bán lẻ của các tạp chí chỉ thay đổi sau một vài năm. Việc nắm được thực tế này có thể đưa chúng ta tới những giả định khác nhau khi nghiên cứu ảnh hưởng ngắn hạn của sự thay đổi chính sách trong các khoảng thời gian khác nhau. Để nghiên cứu những ảnh hưởng ngắn hạn của sự thay đổi chính sách, chúng ta có thể giả định rằng giá cả không thay đổi đáng kể. thậm chí, chúng ta có thể nêu ra giả định cực đoan và giả tạo rằng giá cả hoàn toàn không

thay đổi. Nhưng để nghiên cứu những ảnh hưởng dài hạn của chính sách, chúng ta có thể giả định rằng tất cả các loại giá cả đều hoàn toàn linh hoạt. Tương tự như nhà vật lý sử dụng các giả định khác nhau khi nghiên cứu sự rơi của hòn đá và quả bóng, nhà kinh tế sử dụng các giả định khác nhau khi nghiên cứu ảnh hưởng ngắn hạn và dài hạn của sự thay đổi trong khối lượng tiền tệ.

## CÁC MÔ HÌNH KINH TẾ

Các thầy giáo dạy sinh vật ở trường cao đẳng sử dụng bản sao cơ thể con người làm bằng chất dẻo để giảng phân đại cương về giải phẫu. Mô hình này có đủ các cơ quan chủ yếu - tim, gan, thận và v.v... Nó cho phép thầy giáo chỉ cho sinh viên thấy cách thức đơn giản nhất để các bộ phận khác của cơ thể gắn kết với nhau. Dĩ nhiên, mô hình bằng chất dẻo này không phải cơ thể con người thực sự và không ai nhầm lẫn giữa mô hình và một con người thực sự. Các mô hình được sản xuất theo một mẫu nhất định và chúng bỏ qua nhiều chi tiết. Nhưng cho dù thiếu thực tế - và dĩ nhiên cũng chính vì thiếu thực tế - việc nghiên cứu mô hình này rất hữu ích khi chúng ta muốn tìm hiểu phương thức hoạt động của cơ thể người.

Các nhà kinh tế cũng sử dụng các mô hình để tìm hiểu thế giới, nhưng thay cho việc sử dụng chất dẻo, chúng thường được cấu thành bởi các đồ thị và phương trình. Giống như mô hình bằng chất dẻo của thầy giáo dạy sinh vật, các mô hình kinh tế bỏ qua nhiều chi tiết để chúng ta nhận thức được cái thực sự quan trọng. Cũng giống như mô hình của thầy giáo dạy sinh vật không bao gồm các sợi cơ và mao mạch của cơ thể, mô hình của các nhà kinh tế không bao gồm mọi thuộc tính của nền kinh tế.

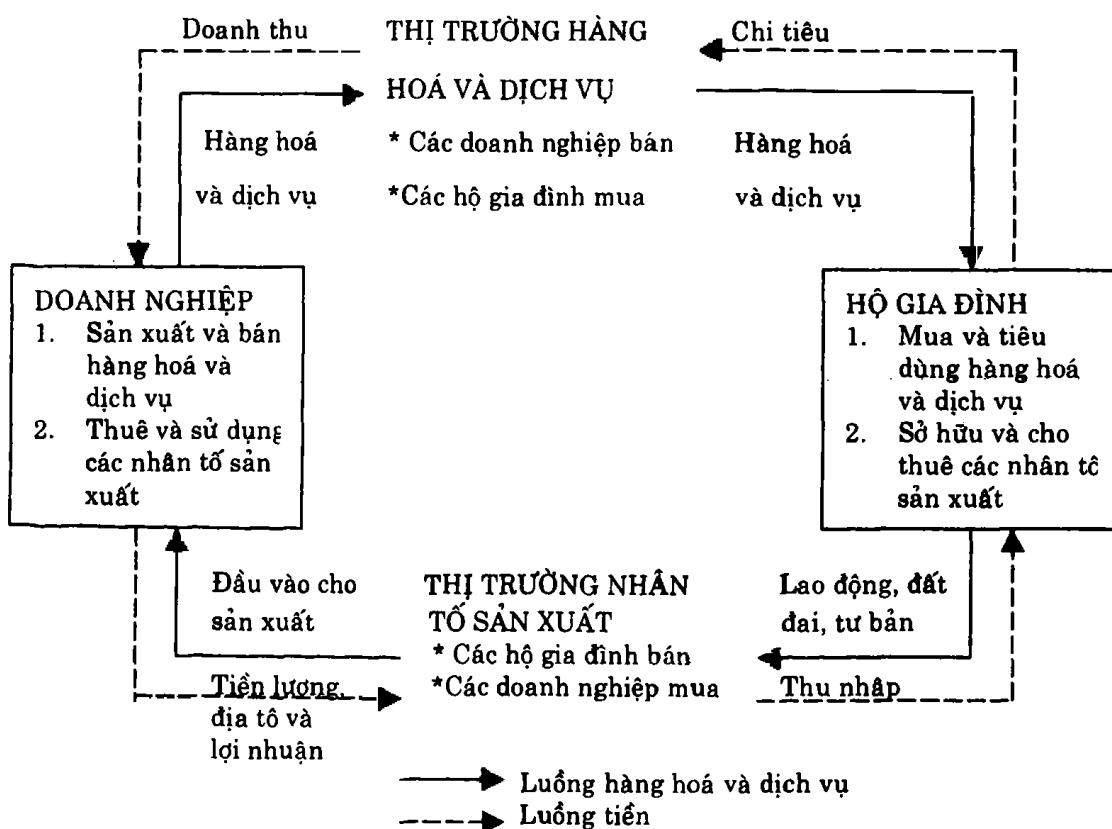
Khi sử dụng các mô hình để phân tích các vấn đề kinh tế khác nhau trong suốt cuốn sách này, chúng ta sẽ thấy rằng tất cả các mô hình đều được xây dựng trên cơ sở các giả định. Cũng giống như nhà vật lý bắt đầu phân tích sự rơi của hòn đá bằng cách giả định không tồn tại ma sát, các nhà kinh tế giả định không tồn tại nhiều chi tiết của nền kinh tế không có ý nghĩa quan trọng đối với quá trình nghiên cứu vấn đề mà họ quan tâm. Tất cả các mô hình - cho dù trong lĩnh vực vật lý, sinh học hay kinh tế - đều đơn giản hóa hiện thực để cải thiện hiểu biết của chúng ta về nó.

## MÔ HÌNH ĐẦU TIÊN CỦA CHÚNG TA: BIỂU ĐỒ VÒNG CHU CHUYÊN

Nền kinh tế bao gồm hàng triệu con người tham gia vào rất nhiều hoạt động như mua, bán, lao động, thuê công nhân, sản xuất và v.v... Để hiểu được nền kinh tế hoạt động như thế nào, chúng ta phải tìm ra một cách nào đó để đơn giản hóa tư duy của mình về những hoạt động này. Nói cách khác, chúng ta cần một mô hình để lý giải dưới hình thức tổng quát cách thức tổ chức của nền kinh tế và phương thức tác động qua lại giữa những người tham gia vào nền kinh tế.

Hình 2.1 trình bày một mô hình bằng hình ảnh về nền kinh tế, thường được gọi là biểu đồ vòng chu chuyển. Trong mô hình này, nền kinh tế có hai nhóm người ra quyết định là hộ gia đình và doanh nghiệp. Các doanh nghiệp sử dụng những đầu vào như lao động, đất đai và tư bản (nhà xưởng, máy móc) để sản xuất ra hàng hoá và dịch vụ. Những đầu vào này được gọi là *nhân tố sản xuất*. Hộ gia đình sở hữu những nhân tố sản xuất này và tiêu dùng toàn bộ hàng hoá và dịch vụ do các doanh nghiệp sản xuất ra.

Các hộ gia đình và doanh nghiệp tương tác với nhau trên hai loại thị trường. Trên *thị trường hàng hoá và dịch vụ*, hộ gia đình là người mua, còn doanh nghiệp là người bán. Cụ thể, hộ gia đình mua sản lượng hàng hoá và dịch vụ do doanh nghiệp sản xuất ra. Trên *thị trường nhân tố sản xuất*, hộ gia đình là người bán, còn doanh nghiệp là người mua. Trên các thị trường này, hộ gia đình cung cấp cho doanh nghiệp những đầu vào mà họ sử dụng để sản xuất ra hàng hoá và dịch vụ. Biểu đồ vòng chu chuyển đem lại một cách đơn giản để tổ chức các giao dịch kinh tế diễn ra giữa hộ gia đình và doanh nghiệp trong nền kinh tế.



**Hình 2.1. Vòng chu chuyển.** Biểu đồ này là hình thức trình bày bằng hình ảnh tổ chức của nền kinh tế. Các quyết định do hộ gia đình và doanh nghiệp đưa ra. Các hộ gia đình và doanh nghiệp tương tác với nhau trên thị trường hàng hoá và dịch vụ (trong đó hộ gia đình là người mua, còn doanh nghiệp là người bán), cũng như trên thị trường nhân tố (trong đó hộ gia đình là người bán, còn doanh nghiệp là người mua). Các mũi tên ở vòng ngoài biểu thị luồng tiền, kèm các mũi tên ở vòng trong chỉ ra luồng hàng hoá và dịch vụ tương ứng.

Vòng trong của biểu đồ vòng chu chuyển biểu thị luồng hàng hoá và dịch vụ giữa các hộ gia đình và doanh nghiệp. Hộ gia đình bán quyền sử dụng lao động, đất đai và tư bản của mình cho doanh nghiệp trên thị trường nhân tố sản xuất. Sau đó doanh nghiệp sử dụng những nhân tố này để sản xuất ra hàng hoá và dịch vụ nhằm mục đích bán cho các hộ gia đình trên thị trường hàng hoá và dịch vụ. Bởi vậy, các nhân tố sản xuất chảy từ hộ gia đình sang doanh nghiệp, còn hàng hoá và dịch vụ chảy từ doanh nghiệp sang hộ gia đình.

Vòng ngoài của biểu đồ vòng chu chuyển biểu thị các luồng tiền tương ứng. Hộ gia đình chi tiêu tiền để mua hàng hoá và dịch vụ của doanh nghiệp. Doanh nghiệp sử dụng một phần doanh thu bán hàng này để thanh toán cho các nhân tố sản xuất, chẳng hạn như tiền lương trả cho công nhân của họ. Phần còn lại là lợi nhuận của người chủ doanh nghiệp, người mà đồng thời cũng là thành viên của hộ gia đình. Vì vậy, luồng chi tiêu để mua hàng hoá và dịch vụ chảy từ hộ gia đình sang doanh nghiệp, còn thu nhập dưới dạng tiền lương, địa tô và lợi nhuận chảy từ doanh nghiệp sang hộ gia đình.

Chúng ta hãy lân theo một vòng chu chuyển bằng cách dõi theo một đồng đô la khi nó được chuyển từ cá nhân này sang cá nhân khác trong nền kinh tế. Chúng ta hãy tưởng tượng ra rằng đồng đô la này bắt đầu từ một hộ gia đình, chẳng hạn từ chiếc ví trong túi của bạn. Nếu muốn mua một cốc cà phê, bạn sẽ đưa đồng đô la đến một trong các thị trường hàng hoá và dịch vụ của nền kinh tế, chẳng hạn quán cà phê Starbucks ở gần nhà bạn. Tại đây, bạn chi tiêu nó để mua cốc nước giải khát mà bạn ưa thích. Khi đồng đô la được chuyển cho quầy thu tiền của Starbucks, nó trở thành doanh thu của doanh nghiệp này. Tuy nhiên, nó không nằm lâu ở Starbucks, vì doanh nghiệp này sử dụng nó để mua đầu vào trên các thị trường nhân tố sản xuất. Chẳng hạn, Starbucks sử dụng đồng đô la này để trả tiền thuê nhà cho người chủ nhà, hoặc thanh toán tiền lương cho nhân viên của mình. Dù trong trường hợp nào, đồng đô la cũng chuyển thành thu nhập của một hộ gia đình nào đó và một lần nữa, nó lại được cất vào chiếc ví của ai đó. Tại điểm này, câu chuyện về vòng chu chuyển của nền kinh tế lại bắt đầu.

Biểu đồ vòng chu chuyển trong hình 2.1 là một mô hình đơn giản về nền kinh tế. Nó bỏ qua nhiều chi tiết mà đổi với các mục đích khác có thể quan trọng. Chẳng hạn, mô hình phức tạp hơn và thực tế hơn về vòng chu chuyển bao gồm cả vai trò của chính phủ và thương mại quốc tế. Song những chi tiết này không cần thiết để hiểu khái quát về cách thức tổ chức của nền kinh tế. Nhờ tính chất đơn giản của nó, chúng ta có thể nhớ biểu đồ vòng chu chuyển này khi tư duy về cách thức gắn kết các bộ phận của nền kinh tế với nhau.

## MÔ HÌNH THỨ HAI CỦA CHÚNG TA: ĐƯỜNG GIỚI HẠN NĂNG LỰC SẢN XUẤT

Khác với biểu đồ vòng chu chuyển, hầu hết các mô hình kinh tế đều được thiết lập trên cơ sở sử dụng các công cụ toán học. Trong phần này chúng ta xem xét một trong các mô hình đơn giản nhất thuộc loại này. Nó có tên là đường giới hạn năng lực sản xuất. Chúng ta sẽ sử dụng nó để minh họa cho một số tư tưởng kinh tế cơ bản.

Mặc dù nền kinh tế thực tế sản xuất hàng hóa và dịch vụ, nhưng chúng ta hãy thử tưởng tượng ra một nền kinh tế chỉ sản xuất hai hàng hóa là ô tô và máy tính. Hai ngành này sử dụng toàn bộ nhân tố sản xuất của nền kinh tế. *Đường giới hạn năng lực sản xuất* là một đường chỉ ra các kết hợp sản lượng khác nhau - trong trường hợp của chúng ta là ô tô và máy tính - mà nền kinh tế có thể sản xuất ra bằng các nhân tố và công nghệ sản xuất hiện có. Ở đây chúng ta hiểu công nghệ là cái mà doanh nghiệp sử dụng để chuyển các nhân tố sản xuất thành sản lượng.

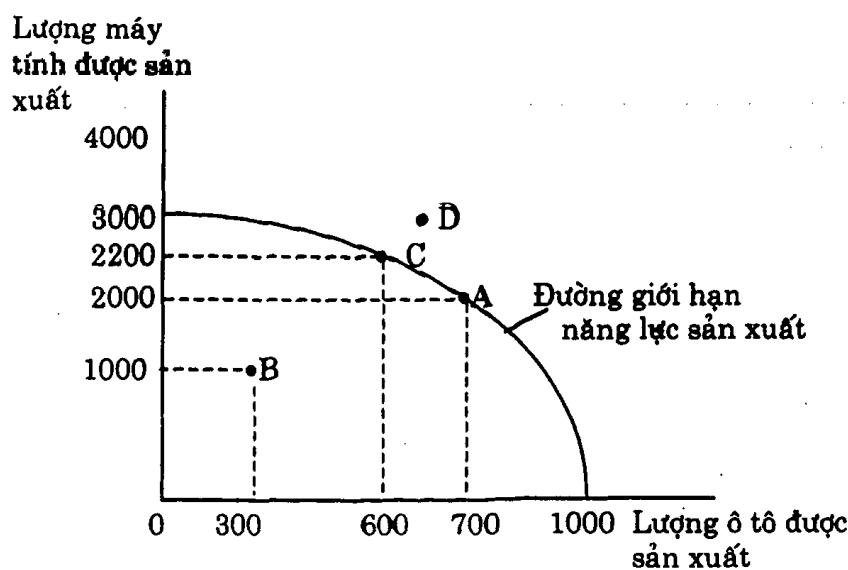
Hình 2.2 là một ví dụ về đường giới hạn năng lực sản xuất. Trong nền kinh tế này, nếu toàn bộ nguồn lực được sử dụng trong ngành sản xuất ô tô, nền kinh tế sẽ sản xuất 1000 chiếc ô tô và không có chiếc máy tính nào được sản xuất. Nếu tất cả nguồn lực đều được sử dụng trong ngành sản xuất máy tính, nền kinh tế sẽ sản xuất 3000 chiếc máy tính và không có chiếc ô tô nào được sản xuất. Hai điểm cuối trên đường giới hạn năng lực sản xuất biểu thị các trường hợp cực đoan này. Nếu nền kinh tế phải phân bổ nguồn lực của mình cho cả hai ngành, thì nó có thể sản xuất 700 chiếc ô tô và 2000 chiếc máy tính, như được minh họa bằng điểm A trong hình 2.2. Ngược lại, kết cục tại điểm D không thể xảy ra vì nguồn lực có tính chất khan hiếm: nền kinh tế không có đủ nhân tố sản xuất để sản xuất ra mức sản lượng đó. Nói cách khác, nền kinh tế có thể sản xuất tại bất kỳ điểm nào nằm trên hoặc nằm trong đường giới hạn năng lực sản xuất, nhưng nó không thể sản xuất ở các điểm nằm ngoài đường giới hạn năng lực sản xuất.

### **Hình 2.2. Đường giới hạn**

#### **năng lực sản xuất. Đường**

**giới hạn năng lực sản xuất** chỉ ra các kết hợp sản lượng

trong tình huống của chúng ta là ô tô và máy tính mà nền kinh tế có thể sản xuất ra. Nền kinh tế có thể sản xuất bất kỳ kết hợp sản lượng nào nằm trên hoặc trong đường giới hạn năng lực sản xuất. Với lượng nguồn lực cho trước, những điểm nằm ngoài đường giới hạn năng lực sản xuất là không khả thi.



Một kết cục được coi là *có hiệu quả* nếu nền kinh tế đạt được kết quả cao nhất từ các nguồn lực khan hiếm mà nó hiện có. Các điểm nằm trên (chứ không phải nằm trong) đường giới hạn năng lực sản xuất biểu thị các mức sản xuất có hiệu quả. Khi nền kinh tế sản xuất tại những điểm như thế, chẳng hạn điểm A, nó không thể tăng quy mô sản xuất của một hàng hóa mà không giảm quy mô sản xuất của hàng hóa kia. Điểm B biểu thị một kết cục *không*

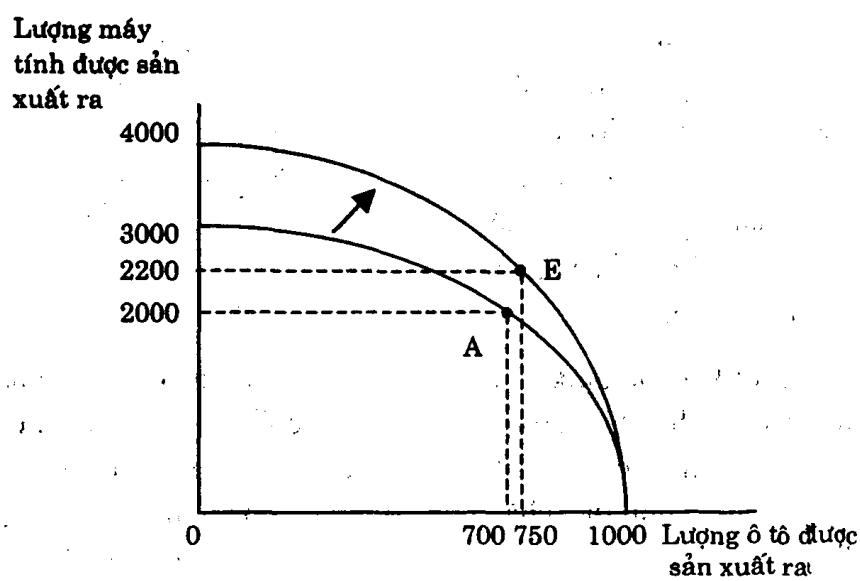
có hiệu quả. Vì lý do nào đó, chẳng hạn do tình trạng thất nghiệp tràn lan, nền kinh tế sản xuất ở mức thấp hơn năng lực của mình từ những nguồn lực hiện có: nó chỉ sản xuất 300 chiếc ô tô và 1000 chiếc máy tính. Nếu loại trừ được nguồn gốc gây ra tình trạng không có hiệu quả, nền kinh tế có thể chuyển từ B tới A, làm tăng cả sản lượng ô tô (lên 700) và sản lượng máy tính (lên 2000).

Một trong *Mười Nguyên lý của kinh tế học* trình bày trong chương 1 là mọi người phải đổi mới với sự đánh đổi. Đường giới hạn năng lực sản xuất chỉ ra một sự đánh đổi mà xã hội phải đổi mới. Một khi chúng ta đã đạt được điểm có hiệu quả trên đường giới hạn năng lực sản xuất, thì cách duy nhất để tăng quy mô sản xuất một hàng hoá là phải giảm quy mô sản xuất hàng hoá khác. Chẳng hạn, khi nền kinh tế chuyển từ điểm A tới C, xã hội sản xuất nhiều máy tính hơn, nhưng phải trả giá bằng việc sản xuất ít ô tô hơn.

Một nguyên lý khác trong *Mười Nguyên lý của Kinh tế học* là chi phí của một thứ gì đó là thứ mà bạn phải từ bỏ để nhận được nó. Đây là cái được gọi là *chi phí cơ hội*. Đường giới hạn năng lực sản xuất biểu thị chi phí cơ hội của một hàng hoá bằng lượng của hàng hoá khác. Khi xã hội tái phân bổ nguồn lực bằng cách chuyển một số nhân tố sản xuất từ ngành ô tô sang cho ngành máy tính và di chuyển từ điểm A sang điểm C, nó phải từ bỏ 100 chiếc ô tô để nhận thêm 200 chiếc máy tính. Nói cách khác, khi nền kinh tế nằm tại điểm A, chi phí cơ hội của 2000 chiếc máy tính là 100 chiếc ô tô.

Hãy chú ý rằng đường giới hạn năng lực sản xuất trong hình 2.2 cong ra phía ngoài. Điều này hàm ý chi phí cơ hội của ô tô tính bằng máy tính phụ thuộc vào lượng của mỗi hàng hoá mà nền kinh tế đang sản xuất ra. Khi nền kinh tế sử dụng hầu hết nguồn lực của mình để sản xuất ô tô, đường giới hạn năng lực sản xuất khá dốc. Vì ngay cả những công nhân và máy móc thích hợp nhất đối với việc sản xuất máy tính cũng được sử dụng để sản xuất ô tô, nên nền kinh tế sẽ tăng được lượng máy tính khá nhiều khi từ bỏ một chiếc ô tô. Ngược lại, khi nền kinh tế sử dụng hầu hết nguồn lực của mình để sản xuất máy tính, đường giới hạn năng lực sản xuất rất ít dốc. Trong tình huống này, những nguồn lực thích hợp nhất với việc sản xuất máy tính đã nằm trong ngành máy tính và mỗi chiếc ô tô mà nền kinh tế từ bỏ sẽ chỉ đem lại một mức tăng nhỏ trong số lượng máy tính.

**Hình 2.3. Sự dịch chuyển của đường giới hạn năng lực sản xuất.**  
Tiến bộ kinh tế trong ngành máy tính đẩy đường giới hạn năng lực sản xuất ra phía ngoài, qua đó làm tăng số lượng ô tô và máy tính mà nền kinh tế có thể sản xuất ra.



Đường giới hạn năng lực sản xuất chỉ ra sự đánh đổi giữa việc sản xuất các hàng hoá khác nhau tại một thời điểm nhất định, nhưng sự đánh đổi có thể thay đổi theo thời gian. Chẳng hạn, nếu tiến bộ công nghệ trong ngành máy tính làm tăng số lượng máy tính mà một công nhân sản xuất ra trong một tuần, nền kinh tế có thể sản xuất nhiều máy tính hơn tại mọi mức sản xuất ô tô. Kết quả là, đường giới hạn năng lực sản xuất dịch chuyển ra phía ngoài, như được minh họa trong hình 2.3. Do sự tăng trưởng kinh tế này, xã hội có thể chuyển từ điểm A tới điểm E, nghĩa là được hưởng thụ nhiều máy tính và ô tô hơn.

Đường giới hạn năng lực sản xuất đơn giản hoá nền kinh tế phức tạp để làm sáng tỏ một số tư tưởng cơ bản. Chúng ta đã sử dụng nó để minh họa cho một số khái niệm đã nhắc đến trong chương 1: sự khan hiếm, hiệu quả, chi phí cơ hội và tăng trưởng kinh tế. Khi nghiên cứu kinh tế học, bạn sẽ thấy những khái niệm này xuất hiện trở lại nhiều lần dưới các dạng khác nhau. Đường giới hạn năng lực sản xuất là một cách đơn giản để tư duy về chúng.

## KINH TẾ VI MÔ VÀ KINH TẾ VĨ MÔ

Nhiều môn học được nghiên cứu ở các cấp độ khác nhau. Chẳng hạn môn sinh học. Nhà sinh học phân tử nghiên cứu các hợp chất hoá học tạo thành cơ thể sống. Nhà sinh học tế bào nghiên cứu tế bào, những thứ được cấu thành bởi các hợp chất hoá học và đồng thời bao gồm chúng là các bộ phận cấu thành cơ thể sống. Nhà sinh học tiến hoá nghiên cứu nhiều chủng loại động vật và thực vật, cũng như sự thay đổi từ từ của mỗi loài qua các thế kỷ.

Kinh tế học cũng nghiên cứu ở các cấp độ khác nhau. Chúng ta có thể nghiên cứu các quyết định của từng hộ gia đình và doanh nghiệp. Hoặc chúng ta có thể nghiên cứu sự tương tác giữa các hộ gia đình và doanh nghiệp trên các thị trường hàng hoá và dịch vụ. Hoặc chúng ta có thể nghiên cứu hoạt động của nền kinh tế với tư cách một tổng thể - cái chẳng qua chỉ là tổng các hoạt động của tất cả những nhà ra quyết định này trên tất cả các thị trường.

Theo truyền thống, lĩnh vực kinh tế học được chia thành hai bộ phận lớn. Kinh tế vi mô là môn học nghiên cứu cách thức ra quyết định của hộ gia đình và doanh nghiệp cũng như sự tương tác giữa họ trên các thị trường cụ thể. Kinh tế vĩ mô là môn học nghiên cứu các hiện tượng của toàn bộ nền kinh tế. Kinh tế vi mô có thể nghiên cứu hậu quả của biện pháp kiểm soát tiền thuê nhà đối với nhà ở tại thành phố Niu Oóc, ảnh hưởng của sự cạnh tranh nước ngoài đối với ngành ô tô của Mỹ, hoặc ảnh hưởng của chính sách giáo dục bắt buộc đối với thu nhập của công nhân. Các nhà kinh tế vĩ mô có thể nghiên cứu những ảnh hưởng do hoạt động vay nợ của chính phủ liên bang gây ra, những thay đổi theo thời gian của tỷ lệ thất nghiệp trong nền kinh tế, hoặc các chính sách khác nhau để làm tăng mức sống của đất nước.

Kinh tế vĩ mô và kinh tế vi mô có mối quan hệ gắn bó chặt chẽ với nhau. Vì những

thay đổi trong nền kinh tế nói chung phát sinh từ các quyết định của hàng triệu cá nhân, nên chúng ta không thể hiểu được các hiện tượng kinh tế vĩ mô nếu không tính đến các quyết định kinh tế vi mô liên quan. Chẳng hạn, một nhà kinh tế vĩ mô có thể nghiên cứu ảnh hưởng của biện pháp cắt giảm thuế nhập khẩu đối với quy mô sản xuất hàng hoá và dịch vụ của nền kinh tế. Để phân tích vấn đề này, anh ta phải xem xét ảnh hưởng của biện pháp cắt giảm thuế đối với quyết định chi tiêu để mua hàng hoá và dịch vụ của các hộ gia đình.

Mặc dù có mối liên hệ gắn bó giữa kinh tế vĩ mô và kinh tế vi mô, nhưng hai lĩnh vực nghiên cứu này vẫn có sự khác biệt. Cũng giống như trong ngành sinh học, điều có vẻ rất tự nhiên nếu trong kinh tế học người ta bắt đầu từ đơn vị nhỏ nhất và xây dựng lên cả toàn bộ khoa học. Nhưng việc làm như vậy vừa không cần thiết, vừa không phải cách tốt nhất để tiến lên. Theo một nghĩa nào đó, ngành sinh học tiến hóa được xây dựng trên cơ sở ngành sinh học phân tử, vì tất cả các loài đều cấu tạo từ các phân tử. Nhưng sinh học phân tử và sinh học tiến hóa là các ngành tách rời nhau, mỗi ngành có những vấn đề riêng và phương pháp riêng. Tương tự như vậy, kinh tế vi mô và kinh tế vĩ mô xử lý các vấn đề khác nhau, đôi khi họ sử dụng những phương pháp tiếp cận hoàn toàn khác nhau và thường được giảng dạy thành hai môn học riêng trong các khóa học.

**Đoán nhanh:** Hiểu theo nghĩa nào thì kinh tế học giống một môn khoa học? ◆ Hãy vẽ đường giới hạn năng lực sản xuất cho một xã hội sản xuất thực phẩm và quần áo. Hãy chỉ ra một điểm có hiệu quả, một điểm không có hiệu quả và một điểm không khả thi. Hãy nhận định về ảnh hưởng của tình trạng hạn hán. ◆ Hãy định nghĩa kinh tế vĩ mô và kinh tế vi mô.

## NHÀ KINH TẾ VỚI TƯ CÁCH NHÀ TƯ VẤN CHÍNH SÁCH

Thông thường các nhà kinh tế được yêu cầu lý giải nguyên nhân gây ra các hiện tượng kinh tế. Chẳng hạn, họ phải lý giải tại sao tỷ lệ thất nghiệp của thanh niên lại cao hơn những công nhân lớn tuổi hơn? Đôi khi các nhà kinh tế được mời nêu ra những khuyến nghị chính sách để cải thiện các kết cục kinh tế. Chẳng hạn, họ phải khuyến nghị chính phủ cần làm gì để cải thiện phúc lợi kinh tế của thanh niên. Khi các nhà kinh tế tìm cách lý giải thế giới, họ là các nhà khoa học. Khi họ tìm cách góp phần cải thiện nó, họ là nhà tư vấn chính sách.

## PHÂN TÍCH THỰC CHỨNG VÀ CHUẨN TẮC

Để làm rõ hai vai trò của nhà kinh tế, chúng ta hãy xem xét cách sử dụng ngôn ngữ. Vì nhà khoa học và nhà hoạch định chính sách có mục tiêu khác nhau, nên họ sử dụng ngôn ngữ theo cách khác nhau.

Chẳng hạn có hai người đang bàn về luật tiền lương tối thiểu. Bạn có thể nghe thấy họ nói những lời sau đây:

**POLLY:** Luật tiền lương tối thiểu gây ra thất nghiệp.

**NORMA:** Chính phủ cần tăng tiền lương tối thiểu.

Tạm thời chúng ta chưa bàn đến việc bạn có đồng ý với các nhận định trên hay không, mà hãy chú ý rằng Polly và Norma khác nhau ở điều mà họ tìm cách làm. Polly đang nói như một nhà khoa học: anh ta đang khẳng định phương thức vận hành của thế giới. Norma đang nói như một nhà tư vấn chính sách: anh ta khẳng định điều mà anh ta muốn làm để thay đổi thế giới.

Nhìn chung các nhận định về thế giới bao gồm hai loại. Một loại có tính thực chứng như nhận định của Polly. Các *nhận định thực chứng* mang tính chất mô tả. Chúng khẳng định rằng thế giới là như thế nào. Loại thứ hai có tính chuẩn tắc như khẳng định của Norma. Các *nhận định chuẩn tắc* có tính chất khuyến nghị. Chúng khẳng định rằng thế giới *cần phải* như thế nào.

Sự khác biệt then chốt giữa nhận định thực chứng và nhận định chuẩn tắc là ở chỗ chúng ta đánh giá tính chân thực của nó như thế nào. Về nguyên tắc, chúng ta có thể xác nhận hoặc từ bỏ nhận định thực chứng bằng cách xem xét bằng chứng thực tế. Một nhà kinh tế có thể đánh giá nhận định của Polly bằng cách phân tích số liệu về những thay đổi trong tiền lương thực tế và những thay đổi theo thời gian của thất nghiệp. Ngược lại, việc đánh giá nhận định chuẩn tắc liên quan đến cả các giá trị và thực tế. Không thể đánh giá nhận định của Norma chỉ bằng cách sử dụng số liệu. Việc quyết định xem chính sách nào tốt và chính sách nào tồi không phải một vấn đề thuần tuý khoa học. Nó còn gắn với quan điểm của chúng ta về đạo đức, tôn giáo và triết lý chính trị.

Đĩ nhiên, nhận định thực chứng và chuẩn tắc có mối quan hệ với nhau. Quan điểm thực chứng của chúng ta về phương thức vận hành của thế giới ảnh hưởng tới quan điểm chuẩn tắc của chúng ta về việc những chính sách nào là đáng mong muốn. Nếu nhận định của Polly rằng tiền lương tối thiểu gây ra thất nghiệp đúng, nó có thể dẫn chúng ta đến việc từ bỏ kết luận của Norma là chính phủ nên tăng tiền lương tối thiểu. Song các kết luận chuẩn tắc của chúng ta không phải chỉ được rút ra từ phân tích thực chứng. Nó cần tới cả sự phân tích thực chứng và các đánh giá giá trị.

Khi nghiên cứu kinh tế học, bạn phải luôn nhớ tới sự phân biệt giữa các nhận định thực chứng và chuẩn tắc. Nhiều nội dung của kinh tế học chỉ nhằm lý giải cách thức vận hành của nền kinh tế. Nhưng mục tiêu của kinh tế học thường là cải thiện hoạt động của nền kinh tế. Khi nghe thấy các nhà kinh tế nêu ra nhận định chuẩn tắc, bạn biết rằng họ đã vượt qua rãnh giới của khoa học và bước vào vương quốc của nhà tư vấn chính sách.

## CÁC NHÀ KINH TẾ Ở OASINHTON

Một lần tổng thống Harry Truman đã nói rằng ông muốn tìm ra một nhà kinh tế chỉ có một tay. Khi ông yêu cầu các nhà kinh tế của mình tư vấn, họ luôn luôn nói “Một mặt (nguyên văn tiếng Anh: tay này) ....., mặt khác (tay kia), ....”

Truman có lý khi nhận thấy rằng lời khuyên của các nhà kinh tế không phải lúc nào

cũng rõ ràng. Xu thế này có cội nguồn ở một trong *Mười Nguyên lý của kinh tế học* trong chương 1: Con người phải đổi mặt với sự đánh đổi. Các nhà kinh tế ý thức được rằng sự đánh đổi có liên quan đến hầu hết các quyết định chính sách. Một chính sách có thể làm tăng hiệu quả với cái giá phải trả là sự công bằng. Nó có thể giúp cho thế hệ tương lai, nhưng lại làm tổn hại thế hệ hiện tại. Nếu nhà kinh tế nào đó nói rằng tất cả các quyết định chính sách đều dễ dàng, thì anh ta không phải là nhà kinh tế đáng tin cậy.

Truman không phải là vị tổng thống duy nhất trông cậy vào sự tư vấn của các nhà kinh tế. Từ năm 1946, các tổng thống Mỹ đã nhận được sự trợ giúp của một Hội đồng Tư vấn Kinh tế bao gồm ba thành viên và một biên chế bao gồm hàng tá các nhà kinh tế. Hội đồng có trụ sở chỉ cách Nhà trắng vài bước này không có nhiệm vụ nào khác hơn là tư vấn cho tổng thống và viết *Báo cáo Kinh tế hàng năm của Tổng thống*.

Tổng thống cũng nhận được sự tư vấn từ các nhà kinh tế công tác ở nhiều bộ khác nhau. Các nhà kinh tế ở Bộ Tài chính Mỹ hỗ trợ cho việc hoạch định chính sách thuế. Các nhà kinh tế ở Bộ Lao động phân tích số liệu về công nhân và những người đang tìm việc làm để hỗ trợ cho việc soạn thảo các chính sách đối với thị trường lao động. Các nhà kinh tế ở Bộ Tư pháp góp phần thực thi các đạo luật chống tờ rót của đất nước.

Các nhà kinh tế còn hoạt động ở bên ngoài cơ quan hành chính của chính phủ. Để nhận được sự đánh giá độc lập về các khuyến nghị chính sách, Quốc hội trông cậy vào sự tư vấn của Văn phòng Ngân sách Quốc hội mà nhân viên của nó là các nhà kinh tế. Quỹ Dự trữ Liên bang, một tổ chức nửa chính phủ có nhiệm vụ định ra chính sách tiền tệ của đất nước, sử dụng hàng trăm nhà kinh tế để phân tích tình hình kinh tế Mỹ và trên toàn thế giới. Bảng 2.1 ghi tên trang Web của một vài cơ quan này.

Bộ Thương mại	<a href="http://www.doc.gov">www.doc.gov</a>
Văn phòng Thống kê Lao động	<a href="http://www.bls.gov">www.bls.gov</a>
Văn phòng Ngân sách Quốc hội	<a href="http://www.cbo.gov">www.cbo.gov</a>
Hội đồng Dự trữ Liên bang	<a href="http://www.federalreserve.gov">www.federalreserve.gov</a>

**Bảng 2.1. Trang Web. Đây là trang Web của một vài cơ quan chính phủ có trách nhiệm thu thập số liệu kinh tế và hoạch định chính sách kinh tế.**

Ảnh hưởng của các nhà kinh tế đối với chính sách không chỉ dừng lại ở vai trò của họ với tư cách là nhà tư vấn: các công trình nghiên cứu và bài viết của họ tác động gián tiếp tới chính sách. Nhà kinh tế John Maynard Keynes đã từng viết:

Tư tưởng của các nhà kinh tế và triết lý chính trị, cả khi nó đúng và khi nó sai lầm, đều mạnh mẽ hơn nhiều so với chúng ta tưởng. Dĩ nhiên, thế giới còn bị chi phối bởi một vài thứ khác nữa. Những người làm công tác thực tiễn tin rằng họ hoàn toàn không chịu ảnh hưởng của giới trí thức thì thường lại là nô lệ của một nhà kinh tế tám phào nào đó. Những kẻ khao

khát quyền lực nghe được cả lời phán truyền của chúa lại chính là những người nuốt tung lời mà một học giả hạng hai nào đó đã viết vài năm về trước.

Mặc dù những lời trên được viết vào năm 1935, nhưng đến nay nó vẫn đúng. Dĩ nhiên, vì “học giả hạng hai” hiện đang tác động tới chính sách của nhà nước thường lại chính là Keynes.

**Đoán nhanh:** Hãy nêu ra một ví dụ về nhận định thực chúng và một ví dụ về nhận định chuẩn tắc. Hãy nêu ra 3 bộ phận của chính phủ thường xuyên phải dựa vào sự tư vấn của các nhà kinh tế

## TAI SAO CÁC NHÀ KINH TẾ LẠI BẤT ĐỒNG VỚI NHAU?

Nhiều thế kỷ trước, các nhà thiên văn tranh luận về việc trái đất hay mặt trời nằm ở trung tâm của hệ mặt trời. Ngay mới gần đây thôi, các nhà khí tượng tranh luận về việc trái đất có đang rơi vào tình trạng “nóng lên toàn cầu” hay không và nếu đúng như vậy thì tại sao. Khoa học là một cuộc tìm kiếm để có thêm hiểu biết về thế giới quanh ta. Không có gì đáng ngạc nhiên rằng khi cuộc tìm kiếm này tiếp diễn, các nhà khoa học có thể bất đồng với nhau về việc chân lý nằm ở hướng nào.

Các nhà kinh tế thường bất đồng vì lý do tương tự. Kinh tế học là một bộ môn khoa học non trẻ và còn phải học hỏi nhiều. Đôi khi các nhà kinh tế không nhất trí với nhau vì họ có nhận thức khác nhau về tính chân thực của các lý thuyết khác nhau và về quy mô của các thành số quan trọng.

Chẳng hạn, các nhà kinh tế bất đồng về việc chính phủ nên đánh thuế căn cứ vào thu nhập của các hộ gia đình hay căn cứ vào tiêu dùng (tức chi tiêu) của họ. Những người biện hộ cho việc chuyển từ thuế thu nhập hiện hành sang thuế tiêu dùng tin rằng sự thay đổi này khuyến khích các hộ gia đình tiết kiệm nhiều hơn, vì phần thu nhập tiết kiệm không bị đánh thuế. Mức tiết kiệm cao hơn đến lượt nó lại làm cho năng suất và mức sống tăng với nhịp độ nhanh hơn. Những người biện hộ cho thuế thu nhập hiện hành tin rằng tiết kiệm của các hộ gia đình không phản ứng mạnh đối với những thay đổi trong luật thuế. Hai nhóm nhà kinh tế này có quan điểm chuẩn tắc khác nhau về hệ thống thuế, vì họ có quan điểm thực chúng khác nhau về phản ứng của tiết kiệm đối với các kích thích từ thuế.

## NHỮNG KHÁC BIỆT TRONG GIÁ TRỊ

Giả sử cả Peter và Paul đều lấy một lượng nước nhu nhau từ cái giếng của một thị trấn. Để bảo dưỡng cái giếng, thị trấn đánh thuế vào cư dân của nó. Peter có thu nhập là 50.000 đô la và bị đánh thuế 5.000 đô la hay 10 phần trăm thu nhập của anh ta. Paul có thu nhập là 10.000 đô la và bị đánh thuế 2.000 đô la hay 20 phần trăm thu nhập của anh ta.

Chính sách này có công bằng không? Nếu không, thì ai nộp thuế quá nhiều và ai nộp thuế quá ít? Liệu chúng ta có cần lưu ý tới việc mức thu nhập thấp của Paul là do anh ta bị tật nguyền hay do anh ta muốn làm diễn viên hay không? Liệu chúng ta có cần lưu ý tới việc

mức thu nhập cao của Peter là do anh ta được thừa kế nhiều của cải hay do anh ta sẵn sàng làm công việc bẩn thỉu trong một thời gian dài hay không?

Đây là những vấn đề khó mà có nhiều khả năng mọi người sẽ bất đồng ý kiến. Nếu thị trấn thuê hai chuyên gia để nghiên cứu xem nên đánh thuế cư dân của mình như thế nào để bảo dưỡng chiếc giếng, chúng ta sẽ không ngạc nhiên nếu họ đưa ra những lời tư vấn khác nhau.

Ví dụ đơn giản trên cho thấy tại sao đôi khi các nhà kinh tế bất đồng với nhau về chính sách công cộng. Như chúng ta đã biết trong phần bàn về phân tích thực chứng và chuẩn tắc, chính sách không thể đánh giá thuần tuý trên cơ sở khoa học. Các nhà kinh tế đưa ra những lời khuyên mâu thuẫn nhau đôi khi là vì họ có những giá trị khác nhau. Việc hoàn thiện khoa học kinh tế không cho chúng ta biết Peter hay Paul đóng thuế quá nhiều.

## SỰ CẢM NHẬN VÀ HIỆN THỰC

Do có những khác biệt trong đánh giá khoa học và giá trị, nên sự bất đồng nhất định giữa các nhà kinh tế là không tránh khỏi. Tuy nhiên, chúng ta không nên phóng đại mức độ bất đồng ý kiến. Trong nhiều tình huống, các nhà kinh tế có quan điểm thống nhất.

Bảng 2.2 ghi mười quan điểm về chính sách kinh tế. Trong một cuộc phỏng vấn các nhà kinh tế làm việc ở doanh nghiệp, chính phủ, trường đại học và viện nghiên cứu, người ta thấy tuyệt đại đa số các nhà kinh tế được hỏi nhất trí với những quan điểm này. Cần lưu ý rằng nếu được trung cầu ý kiến, có lẽ công chúng sẽ không đạt được sự nhất trí tương tự về hầu hết các quan điểm đó.

### Các quan điểm (và tỷ lệ các nhà kinh tế nhất trí)

1. Việc định ra giá trần cho tiền thuê nhà làm giảm số lượng và chất lượng nhà ở hiện có. (93%)
2. Thuế quan và hạn ngạch thường làm giảm phúc lợi kinh tế nói chung. (93%)
3. Tỷ giá hối đoái linh hoạt và thả nổi tạo ra cơ chế tiền tệ quốc tế có hiệu quả. (90%)
4. Chính sách tài chính (chẳng hạn chính phủ cắt giảm thuế hoặc tăng chi tiêu) có tác động kích thích mạnh mẽ đối với nền kinh tế hoạt động ở dưới mức toàn dụng. (90%)
5. Nếu cần phải cân bằng ngân sách liên bang, thì người ta cần làm việc đó cho cả chu kỳ kinh doanh, chứ không nên làm hàng năm. (85%)
6. Trợ cấp bằng tiền làm tăng phúc lợi của người được hưởng nhiều hơn mức trợ cấp hiện vật có giá trị bằng tiền tương đương. (84%)
7. Mức thâm hụt ngân sách liên bang lớn có tác động tiêu cực tới nền kinh tế. (83%)
8. Luật về tiền lương tối thiểu làm tăng tỷ lệ thất nghiệp của thanh niên và những công nhân không lành nghề. (79%)
9. Chính phủ cần cơ cấu lại hệ thống phúc lợi bằng cách áp dụng luật “thuế thu nhập âm”. (79%)
10. Thuế chất thải và giấy phép ô nhiễm môi trường trao đổi được là cách tiếp cận tốt hơn đối với việc kiểm soát ô nhiễm nếu so với việc quy định mức ô nhiễm trán. (78%)

Nguồn: Richard. M. Alston, J. R. Keari và Michael B. Vayghn. “Có sự nhất trí giữa các nhà kinh tế trong những năm 1990 không?” Đăng trên tờ American Economic Review (tháng 5 1992): 203-209.

**Bảng 2.2. Những quan điểm mà các nhà kinh tế nhất trí.**

Quan điểm thứ nhất trong bảng là quan điểm về biện pháp kiểm soát tiền thuê nhà. Vì những lý do mà chúng ta sẽ trình bày trong chương 6, hầu hết các nhà kinh tế tin rằng việc kiểm soát tiền thuê nhà tác động tiêu cực tới số lượng và chất lượng nhà ở. Nó là cách rất tối kém để giúp đỡ các thành viên gặp khó khăn về nhà ở của xã hội. Nhưng dù sao đi nữa, thì chính quyền ở nhiều thành phố cũng bỏ ngoài tai lời khuyên của các nhà kinh tế và định ra mức trần cho tiền thuê nhà mà chủ nhà được quyền thu của những người thuê nhà.

Quan điểm thứ hai trong bảng trên liên quan đến thuế quan và hạn ngạch nhập khẩu. Vì những lý do sẽ được trình bày trong chương 3 và trình bày đầy đủ hơn trong chương 9, hầu hết các nhà kinh tế đều chống lại những hàng rào như vậy đối với thương mại tự do. Song trong nhiều năm, Tổng thống và Quốc hội đã chọn cách hạn chế nhập khẩu một số hàng hoá nhất định. Vào năm 1993, Hiệp định Thương mại Tự do Bắc Mỹ (NAFTA), một hiệp định làm giảm hàng rào thương mại giữa Mỹ, Canada và Mexico, đã được Quốc hội thông qua, nhưng chỉ được áp dụng trong phạm vi hẹp, mặc dù nó nhận được sự ủng hộ của phần lớn các nhà kinh tế. Trong tình huống này, các nhà kinh tế đưa ra khuyến nghị thống nhất, nhưng nhiều thành viên của Quốc hội đã chọn cách bỏ ngoài tai lời khuyên đó.

Tại sao các chính sách như việc kiểm soát tiền thuê nhà và hạn ngạch nhập khẩu lại tồn tại lâu dài khi các chuyên gia có quan điểm thống nhất? Lý do có thể là ở chỗ các nhà kinh tế không thuyết phục được công chúng tin rằng những chính sách đó là không có lợi. Mục lich của cuốn sách này là làm cho bạn hiểu quan điểm của các nhà kinh tế về những chủ đề này và nhiều chủ đề khác, và có thể nó sẽ làm cho bạn tin rằng đó là quan điểm đúng.

**Đoán nhanh:** Tại sao các nhà tư vấn kinh tế của Tổng thống lại bất đồng với nhau về các vấn đề chính sách?

## CHÚNG TA HÃY TIẾP TỤC

Hai chương đầu của cuốn sách này đã giới thiệu với bạn các ý tưởng và phương pháp của kinh tế học. Nay giờ chúng ta đã sẵn sàng để bước vào công việc. Trong chương tiếp theo, chúng ta bắt đầu nghiên cứu chi tiết hơn các nguyên lý chi phối hành vi kinh tế và chính sách kinh tế.

Khi đọc cuốn sách này, bạn sẽ phải động não rất nhiều để trả lời các câu hỏi được đặt ra. Nếu phải làm như vậy, bạn nên nhớ tới một vài lời khuyên của nhà kinh tế vĩ đại John Maynard Keynes:

Có vẻ như việc nghiên cứu kinh tế học không cần tới một tài năng đặc biệt nào cả. Chẳng hạn nó không phải là .... một môn học rất dễ so với các chuyên ngành cao cấp hơn của triết học và khoa học thuần tuý sao? Một môn học dễ, nhưng chỉ có rất ít người nổi trội! Có lẽ chúng ta nên lý giải nghịch lý này bằng cách nhấn mạnh rằng nhà kinh tế sành sỏi cần có một kết

*hợp* hiếm có các tài năng. Anh ta phải là nhà toán học, nhà lịch sử, chính khách và triết gia - ở một mức độ nào đó. Anh ta phải hiểu các ký hiệu và nói bằng ngôn ngữ thông thường. Anh ta phải dự liệu được cái cụ thể bằng những cái chung, phải cảm nhận được cái trừu tượng và cái cụ thể trong cùng một dòng tư tưởng. Anh ta phải nghiên cứu cái hiện tại dưới ánh sáng của quá khứ để nhận biết tương lai. Không có bộ phận nào trong bản chất của con người hoặc các thể chế của nó hoàn toàn nằm ngoài tầm nhìn của anh ta. Anh ta vừa phải hữu ý, vừa phải thờ ơ; phải đúng đắn và cương nghị như một nghệ sĩ, nhưng đôi khi lại rất thực tế như một chính khách.

Đây là một việc khó. Nhưng nếu thực hành nhiều, bạn sẽ ngày càng trở nên quen thuộc với cách tư duy như một nhà kinh tế.

## TÓM TẮT

- Các nhà kinh tế tìm cách nghiên cứu đối tượng của mình với tính khách quan của một nhà khoa học. Giống như các nhà khoa học, họ đưa ra các giả định thích hợp và thiết lập các mô hình đơn giản để tìm hiểu thế giới xung quanh họ. Hai mô hình kinh tế đơn giản là **biểu đồ vòng chu chuyển** và **đường giới hạn năng lực sản xuất**.
- Lĩnh vực kinh tế học được chia thành hai phân ngành: kinh tế vi mô và kinh tế vĩ mô. Kinh tế vi mô nghiên cứu quá trình ra quyết định của các hộ gia đình và doanh nghiệp, cũng như sự tương tác giữa hộ gia đình và doanh nghiệp trên thị trường. Kinh tế vĩ mô nghiên cứu các lực lượng và xu thế tác động tới nền kinh tế với tư cách một tổng thể.
- Nhận định thực chứng là sự khẳng định về việc thế giới *là* như thế nào. Nhận định chuẩn tắc là sự khẳng định về việc thế giới *cần phải* như thế nào. Khi các nhà kinh tế đưa ra nhận định chuẩn tắc, họ hành động giống như tư vấn chính sách hơn một nhà khoa học.
- Nhà kinh tế tư vấn cho các nhà hoạch định chính sách thường đưa ra những lời khuyên mâu thuẫn nhau do có sự khác biệt trong các đánh giá khoa học hoặc do có sự khác biệt trong giá trị. Mặt khác, các nhà kinh tế có thể thống nhất quan điểm khi tư vấn, nhưng các nhà hoạch định chính sách chọn cách bỏ ngoài tai lời khuyên của họ.

## NHỮNG KHÁI NIỆM THÊM CHỐT

**Biểu đồ vòng chu chuyển**

**Circular-flow diagram**

**Đường giới hạn năng lực sản xuất**

**Production possibilities frontier**

**Kinh tế vi mô**

**Microeconomics**

**Kinh tế vĩ mô**

**Macroeconomics**

**Nhận định thực chứng**

**Positive statement**

**Nhận định chuẩn tắc**

**Normative statement**

## CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Kinh tế học giống khoa học ở điểm nào?
2. Tại sao nhà kinh tế nêu ra các giả định?
3. Mô hình có cần mô tả hiện thực một cách chính xác không?
4. Hãy vẽ và giải thích đường giới hạn năng lực sản xuất cho một nền kinh tế sản xuất sữa và bánh quy. Điều gì xảy ra đối với đường này nếu một trận dịch giết chết nửa số bò sữa của nền kinh tế?
5. Hãy sử dụng đường giới hạn năng lực sản xuất để mô tả khái niệm “hiệu quả”.
6. Kinh tế học chia thành hai phân ngành gì? Hãy cho biết mỗi phân ngành nghiên cứu vấn đề gì!
7. Sự khác nhau giữa nhận định thực chứng và nhận định chuẩn tắc là gì? Hãy nêu ví dụ cho mỗi loại nhận định.
8. Hội đồng Cố vấn Kinh tế là gì?
9. Tại sao đôi khi các nhà kinh tế đưa ra lời tư vấn mâu thuẫn nhau cho các nhà hoạch định chính sách.

## BÀI TẬP VÀ VẬN DỤNG

1. Hãy nêu ra một số thuật ngữ khác thường của một trong các lĩnh vực mà bạn đang nghiên cứu. Tại sao những thuật ngữ đặc biệt này lại hữu ích?
2. Một trong các giả định phổ biến trong kinh tế học là sản phẩm của các doanh nghiệp khác nhau trong cùng một ngành hoàn toàn giống nhau. Hãy cho biết đối với mỗi ngành sau đây, giả định này có hợp lý không?
  - a. Thép
  - b. Tiểu thuyết
  - c. Lúa mì
  - d. Đồ ăn nhanh
3. Hãy vẽ một biểu đồ vòng chu chuyển. Hãy xác định các bộ phận của mô hình tương ứng với luồng hàng hoá và dịch vụ, cũng như luồng tiền cho mỗi hoạt động sau đây.
  - a. Sam trả cho người bán hàng 1 đô la để lấy một chai sữa.
  - b. Sally kiếm được 4,5 đô la mỗi giờ lao động tại một nhà hàng bán thức ăn nhanh.
  - c. Serena chi 7 đô la để xem một bộ phim.
  - d. Stuart kiếm được 10.000 đô la từ việc sở hữu 10 phần trăm Häng Acme.
4. Hãy tưởng tượng ra một xã hội sản xuất hàng quốc phòng và hàng tiêu dùng mà chúng ta gọi là “súng đạn” và “bơ”.
  - a. Hãy vẽ đường giới hạn năng lực sản xuất cho súng đạn và bơ. Hãy giải thích tại sao trong hầu hết các trường hợp, nó lại có dạng cong ra phía ngoài.

- b. Hãy chỉ ra một điểm mà nền kinh tế không thể đạt tới. Hãy chỉ ra một điểm khả thi, nhưng không có hiệu quả.
- c. Hãy tưởng tượng ra một xã hội có hai chính đảng gọi là đảng Diều hâu (muốn có lực lượng quân sự mạnh) và đảng Bồ câu (muốn có lực lượng quân sự nhỏ hơn). Hãy chỉ ra một điểm mà đảng Diều hâu và một điểm mà đảng Bồ câu có thể chọn trên đường giới hạn năng lực sản xuất.
- d. Hãy tưởng tượng ra rằng một nước láng giềng hiếu chiến cắt giảm lực lượng quân sự. Kết quả là, cả đảng Diều hâu và đảng Bồ câu đều muốn cắt giảm mức sản xuất súng đạn ở mức như nhau. Đảng nào được đánh giá là “đóng góp cho hòa bình” nhiều hơn nếu tính bằng mức tăng quy mô sản xuất bơ? Hãy lý giải!
5. Nguyên lý đầu tiên của kinh tế học được thảo luận trong chương 1 là mọi người đối mặt với sự đánh đổi. Hãy sử dụng đường giới hạn năng lực sản xuất để minh họa cho sự đánh đổi xã hội giữa môi trường sạch và thu nhập cao. Theo bạn điều gì quyết định hình dạng và vị trí của đường giới hạn năng lực sản xuất? Hãy cho biết điều gì xảy ra với nó nếu các kỹ sư phát triển được một động cơ ô tô hầu như không có chất thải.
6. Chủ đề nào trong các chủ đề sau đây thuộc về kinh tế vĩ mô hoặc kinh tế vi mô?
- Quyết định của một hộ gia đình về việc tiết kiệm bao nhiêu thu nhập.
  - Ảnh hưởng của các quy định mà chính phủ áp dụng cho khí thải của ô tô.
  - Ảnh hưởng của mức tiết kiệm quốc gia cao hơn đối với tăng trưởng kinh tế.
  - Quyết định của một doanh nghiệp về việc thuê bao nhiêu công nhân.
  - Mối quan hệ giữa tỷ lệ lạm phát và những thay đổi trong cung ứng tiền tệ.
7. Hãy phân loại các nhận định sau đây thành nhận định thực chứng và nhận định chuẩn tắc. Hãy giải thích.
- Xã hội phải đối mặt với sự đánh đổi ngắn hạn giữa lạm phát và thất nghiệp.
  - Việc cắt giảm tỷ lệ tăng tiền sẽ làm giảm tỷ lệ lạm phát.
  - Quỹ Dự trữ Liên bang cần cắt giảm tỷ lệ tăng tiền.
  - Xã hội cần yêu cầu người nhận phúc lợi xã hội tìm việc làm.
  - Mức thuế thấp hơn khuyến khích mọi người làm việc nhiều hơn và tiết kiệm nhiều hơn.
8. Hãy phân loại các nhận định trong bảng 2.2 thành nhận định thực chứng, chuẩn tắc và không rõ ràng. Hãy giải thích.
9. Nếu là tổng thống, bạn sẽ quan tâm hơn đến quan điểm thực chứng hay quan điểm chuẩn tắc mà các cố vấn kinh tế của bạn đưa ra? Tại sao?
10. Bản *Báo cáo Kinh tế của Tổng thống* có các thông tin thống kê về nền kinh tế cũng như phân tích của Hội đồng Cố vấn Kinh tế về các vấn đề chính sách hiện tại. Hãy tìm một bản sao bản báo cáo hàng năm này ở thư viện và đọc chương bàn về vấn đề mà

**bạn quan tâm. Hãy tóm tắt vấn đề kinh tế trong đó và trình bày chính sách do hội đồng khuyến nghị.**

11. Ai là Chủ tịch đương nhiệm của Quỹ Dự trữ Liên bang? Ai là Chủ tịch đương nhiệm của Hội đồng Cố vấn Kinh tế? Ai là Quốc vụ khanh đương nhiệm phụ trách Bộ tài chính?
12. Hãy xem một trong các trang Web ghi trong bảng 2.1. Trong đó người ta đề cập tới các xu thế và vấn đề kinh tế hiện tại nào?
13. Bạn có nghĩ rằng theo thời gian, các nhà kinh tế sẽ ít bất đồng với nhau về chính sách công cộng không? Tại sao có và tại sao không? Những khác biệt trong quan điểm của họ có biến mất hoàn toàn không? Tại sao có và tại sao không?

## PHỤ LỤC

# ĐỒ THỊ: TRÌNH BÀY TÓM TẮT

Nhiều khái niệm mà các nhà kinh tế nghiên cứu có thể biểu thị bằng các con số - như giá chuối, lượng chuối bán ra, chi phí trồng chuối và v.v... Những biến số kinh tế này thường có quan hệ với nhau. Khi giá chuối tăng, mọi người mua ít chuối hơn. Một cách để biểu thị các mối quan hệ này giữa các biến số là sử dụng đồ thị.

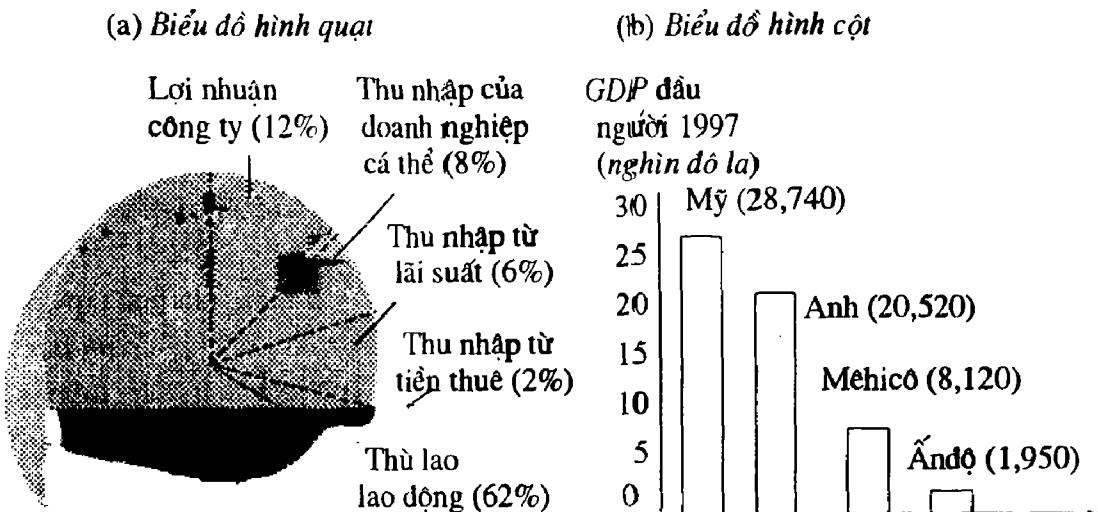
Đồ thị phục vụ cho hai mục đích. Trước hết, khi phát triển lý thuyết kinh tế, đồ thị là một cách để biểu thị các ý tưởng dưới hình thức trực quan, mà nếu mô tả bằng lời hoặc các phương trình thì chúng có thể ít rõ ràng hơn. Hai là, khi phân tích các số liệu kinh tế, đồ thị là một cách để xác định xem các biến số có quan hệ với nhau như thế nào trong thực tế. Cho dù sử dụng lý thuyết hay số liệu, đồ thị vẫn đóng vai trò như một thấu kính cho phép chúng ta nhìn thấu một khu rừng có thể nhận biết được, nhưng rậm rạp, bao gồm nhiều loại cây cối khác nhau.

Thông tin bằng số có thể biểu thị dưới dạng đồ thị theo nhiều cách khác nhau cũng như chúng ta có thể biểu thị tư tưởng bằng từ ngữ theo nhiều cách khác nhau. Một tác giả giỏi sẽ lựa chọn từ ngữ sao cho luận điểm mà anh ta đưa ra trở nên rõ ràng, một đoạn văn miêu tả trở nên dễ chịu hoặc một cảnh trở nên giàu kịch tính. Một nhà kinh tế sành sỏi lựa chọn loại đồ thị thích hợp nhất đối với mục đích của anh ta.

Trong phần phụ lục này, chúng ta sẽ thảo luận vấn đề các nhà kinh tế sử dụng đồ thị như thế nào để nghiên cứu các mối quan hệ toán học giữa các biến số. Chúng ta cũng sẽ thảo luận một số cảm bẫy có thể nảy sinh trong quá trình sử dụng phương pháp đồ thị.

### ĐỒ THỊ CỦA MỘT BIẾN SỐ DUY NHẤT

Ba đồ thị thông dụng được vẽ trong hình 2A-1. *Biểu đồ hình quạt* trong phần (a) chỉ ra cách phân phối tổng thu nhập ở Mỹ theo nguồn gốc thu nhập, trong đó có tiền thù lao trả cho người lao động, lợi nhuận công ty và v.v... Mỗi lát cắt của hình quạt biểu thị một nguồn thu nhập trong tổng số thu nhập. *Biểu đồ hình cột* trong phần (b) so sánh chỉ tiêu thu nhập bình quân, được gọi là *GDP đầu người*, của bốn nước. Chiều cao của mỗi cột biểu thị thu nhập bình quân của mỗi nước. Đồ thị *dãy số thời gian* trong phần (c) theo dõi sự gia tăng năng suất của khu vực doanh nghiệp Mỹ theo thời gian. Chiều cao của đường này biểu thị sản lượng/giờ công trong từng năm. Có lẽ bạn đã nhìn thấy những đồ thị tương tự trên các báo và tạp chí.



**Hình 2A.1. Các dạng đồ thị.** *Biểu đồ hình quạt* trong phần (a) chỉ ra cách phân phối tổng thu nhập ở Mỹ theo nguồn gốc thu nhập. *Biểu đồ hình cột* trong phần (b) so sánh thu nhập bình quân của bốn nước. *Đồ thị dãy số thời gian* trong phần (c) chỉ ra sự gia tăng năng suất của khu vực doanh nghiệp Mỹ từ năm 1950 đến năm 2000.

## CÁC ĐỒ THỊ VỚI HAI BIẾN SỐ: HỆ TRỤC TOÀ ĐỘ

Mặc dù 3 đồ thị trong hình 2A.1 rất hữu ích trong việc chỉ ra sự thay đổi của các biến số theo thời gian và giữa các cá nhân, nhưng những đồ thị như vậy đem lại cho chúng ta lượng thông tin rất hạn chế. Chúng chỉ trình bày thông tin về một biến số duy nhất. Các nhà kinh tế thường quan tâm đến mối quan hệ giữa các biến số. Bởi vậy, họ cần trình bày hai biến số trên một đồ thị duy nhất. *Hệ trực tọa độ* giúp họ làm điều này.

Giả sử bạn muốn xem xét mối liên hệ giữa thời gian học tập và điểm trung bình. Đối với mỗi sinh viên trong lớp bạn, bạn ghi lại một cặp số: số giờ học mỗi tuần và điểm trung bình. Sau đó, những *cặp số xếp theo thứ tự* được đặt vào trong ngoặc và xuất hiện với tư cách một điểm duy nhất trên đồ thị. Chẳng hạn, Albert E được biểu thị bằng cặp số xếp theo thứ tự là (25 giờ/tuần, 3,5 điểm GPA), trong khi anh bạn “điều gì xảy ra với tôi?” cùng lớp Alfred E được biểu thị bằng cặp số xếp theo thứ tự (5 giờ/tuần, 2,0 điểm GPA).

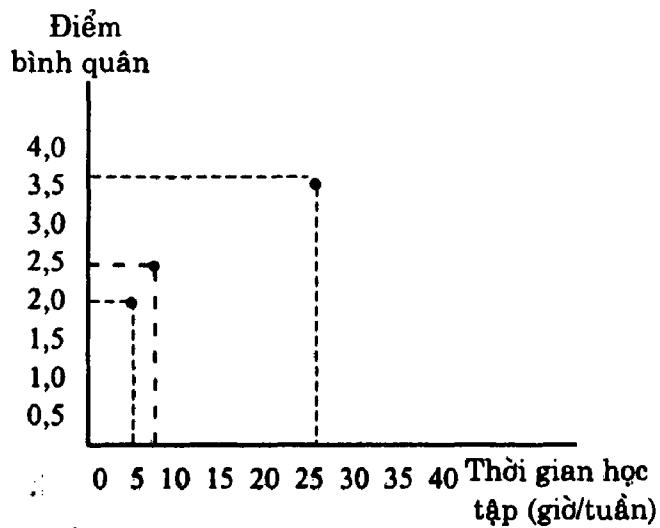
Chúng ta có thể vẽ đồ thị của các cặp số này trên hệ trục hai chiều. Số thứ nhất trong mỗi cặp số xếp theo thứ tự được gọi là *trục x*: nó cho chúng ta biết vị trí theo phương nằm ngang của điểm này. Số thứ hai được gọi là *trục y*: nó cho chúng ta biết vị trí theo phương thẳng đứng của điểm này. Điểm có trục x và trục y bằng 0 được gọi là *gốc toạ độ*. Cặp số xếp theo thứ tự trên hai trục cho chúng ta biết vị trí của điểm so với gốc toạ độ: x đơn vị ở phía phải so với gốc toạ độ và y đơn vị ở phía trên nó.

Hình 2A-2 vẽ đồ thị điểm bình quân trong mối liên hệ với thời gian học tập của Albert E, Alfred E và các bạn cùng lớp của họ. Dạng đồ thị này được gọi là *biểu đồ phân tán* vì nó bao gồm các điểm cách xa nhau. Khi nhìn vào đồ thị này, chúng ta nhận thấy ngay rằng các điểm nằm ở phía xa hơn về bên phải (chỉ ra thời gian học tập nhiều hơn) có xu hướng cao hơn (điểm bình quân cao hơn). Vì thời gian học tập và điểm bình quân chung di chuyển theo cùng một hướng, nên chúng ta nói hai biến số này có mối liên hệ *tương quan thuận*. Ngược lại, nếu vẽ đồ thị của thời gian dành cho vui chơi và điểm số, chúng ta có thể nhận thấy rằng thời gian dành cho vui chơi dài hơn sẽ gắn với điểm số thấp hơn; vì hai biến số này nhin chung di chuyển theo hướng ngược nhau, nên chúng ta nói chúng có mối quan hệ *tương quan nghịch*. Trong cả hai trường hợp, hệ trục toạ độ đều làm cho chúng ta dễ dàng nhận biết mối *liên hệ tương quan* giữa hai biến số hơn.

## CÁC ĐƯỜNG TRONG HỆ TRỰC TOẠ ĐỘ

Những sinh viên học tập nhiều hơn có xu hướng nhận được điểm cao hơn, nhưng các yếu tố khác cũng tác động tới điểm của sinh viên. Chẳng hạn, sự chuẩn bị trước là một yếu quan trọng, ngoài ra còn có sự thông minh, sự chú ý của thầy giáo và ngay cả việc ăn no trong bữa sáng. Biểu đồ phân tán như trong hình 2A.2 không tìm cách tách các ảnh hưởng của sự học tập nêu trên đối với điểm số ra khỏi tác động của các biến số khác. Tuy nhiên, các nhà kinh tế thường thích nghiên cứu tác động của một biến số đối với một biến số khác trong khi giữ cho mọi yếu tố khác không thay đổi.

Để hiểu được người ta làm điều này như thế nào, chúng ta hãy xem xét một trong các đồ thị quan trọng nhất trong kinh tế học là *đường cầu*. Đường cầu theo dõi ảnh hưởng của giá hàng hoá tới



**Hình 2A.2. Sử dụng hệ trục toạ độ.**  
Điểm trung bình được ghi trên trục tung và thời gian học tập được ghi trên trục hoành. Albert E, Alfred E và các bạn cùng lớp được biểu thị bằng các điểm khác nhau. Từ đồ thị này chúng ta có thể nhận thấy rằng người học tập nhiều hơn có xu hướng nhận được điểm số cao hơn.

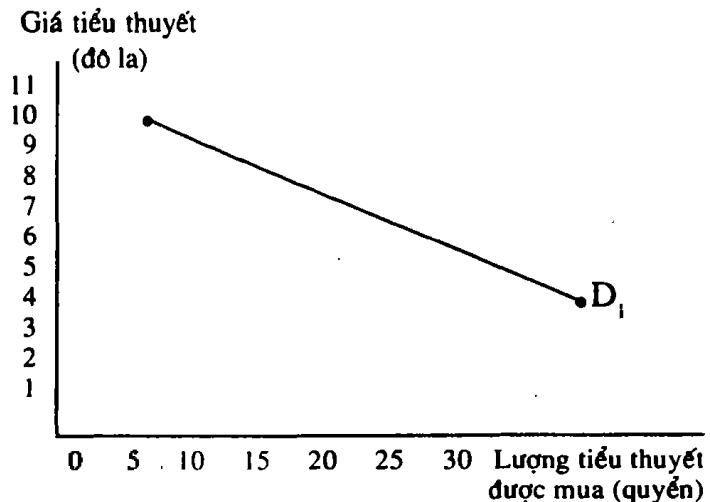
lượng hàng mà người tiêu dùng muốn mua. Tuy nhiên, trước khi chỉ ra đường cầu, chúng ta hãy xem bảng 2A.1 - một bảng cho biết rằng số tiểu thuyết mà Emma muốn mua phụ thuộc vào thu nhập của cô và giá tiểu thuyết. Khi tiểu thuyết rẻ, Emma mua chúng với số lượng lớn. Khi chúng trở nên đắt hơn, cô mượn sách từ thư viện chứ không mua hoặc chọn cách đi xem phim thay vì đọc sách. Tương tự, tại mọi mức giá cho trước, Emma mua nhiều tiểu thuyết hơn khi cô có thu nhập cao hơn. Nghĩa là, khi thu nhập của cô tăng, cô chi tiêu một phần thu nhập tăng thêm để mua tiểu thuyết và một phần để mua các hàng hoá khác.

Bây giờ chúng ta có ba biến số - giá tiểu thuyết, thu nhập và số tiểu thuyết được mua - nhiều hơn số biến số mà chúng ta có thể biểu thị trong không gian hai chiều. Để biểu thị thông tin trong bảng 2A.1 dưới dạng đồ thị, chúng ta cần giữ cho một trong ba biến số không thay đổi và theo dõi mối quan hệ giữa hai biến số còn lại. Vì đường cầu biểu thị mối quan hệ giữa giá cả và lượng cầu, nên chúng ta giữ cho thu nhập của Emma không thay đổi và chỉ ra cách thức thay đổi của số tiểu thuyết mà cô mua khi giá cả thay đổi.

Giá cả	Thu nhập		
	20.000 đô la	30.000 đô la	40.000 đô la
10 đô la	2 tiểu thuyết	5 tiểu thuyết	8 tiểu thuyết
9	6	9	12
8	10	13	16
7	14	17	20
6	18	21	24
5	22	25	28
	Đường cầu $D_3$	Đường cầu $D_1$	Đường cầu $D_2$

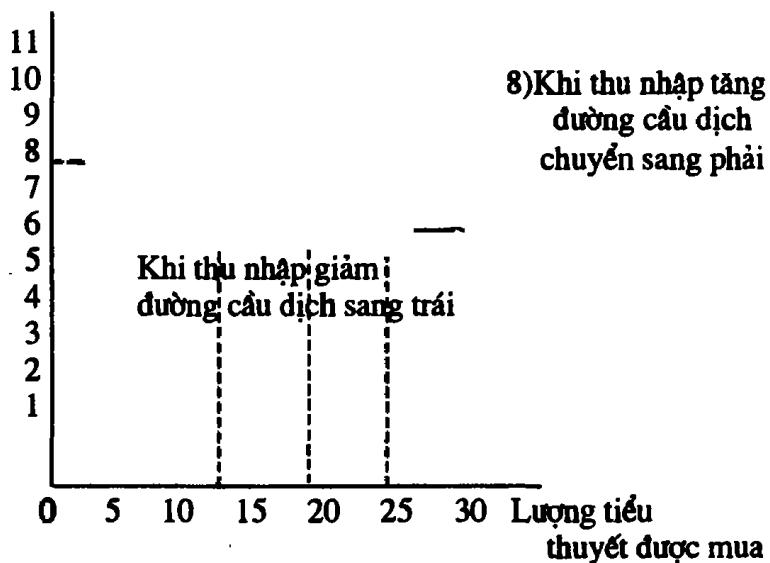
**Bảng 2A.1. Số tiểu thuyết mà Emma mua.** Bảng này chỉ ra số lượng tiểu thuyết mà Emma mua tại các mức thu nhập và giá cả khác nhau. Tại mọi mức thu nhập cho trước, số liệu về giá cả và lượng cầu đều có thể được sử dụng để vẽ ra đường cầu của Emma về tiểu thuyết như trong hình 2A.3

**Hình 2A.3. Đường cầu.** Đường cầu  $D_1$  cho thấy mức mua tiểu thuyết của Emma phụ thuộc vào giá tiểu thuyết như thế nào khi thu nhập của cô được giữ cho không thay đổi. Vì giá cả và lượng cầu có mối liên hệ tương quan nghịch, nên đường cầu dốc xuống.



Giả sử thu nhập của Emma là 30.000 đô la mỗi năm. Nếu đặt số tiêu thụyết mà Emma mua trên trục  $x$  và giá mỗi cuốn tiểu thuyết trên trục  $y$ , chúng ta có thể trình bày bằng đồ thị cột giữa của bảng 2A.1. Khi các điểm biểu thị những mục này trong bảng - (5 tiêu thụyết, 10 đô la), (9 tiêu thụyết, 9 đô la) - được nối với nhau, chúng tạo ra một đường thẳng. Đường này - như được vẽ trong hình 2A.3 - nổi tiếng với cái tên là đường cầu về tiêu thụyết; nó cho chúng ta biết Emma mua bao nhiêu cuốn tiểu thuyết tại một mức giá cho trước nào đó. Đường cầu dốc xuống chỉ ra rằng mức giá cao hơn làm giảm lượng cầu về tiêu thụyết. Vì lượng cầu về tiêu thụyết và giá cả thay đổi theo hướng ngược nhau, nên chúng ta nói hai biến số này có *mối quan hệ nghịch*. (Ngược lại, khi hai biến số thay đổi theo cùng một hướng, đường gắn với chúng sẽ dốc lên và chúng ta nói hai biến số này có *mối quan hệ thuận*.)

Giá tiêu thụyết



**Hình 2A.4. Sự dịch chuyển của đường cầu.** Vị trí đường cầu của Emma về tiêu thụyết phụ thuộc vào lượng thu nhập mà cô kiếm được. Thu nhập mà cô kiếm được càng nhiều, cô càng mua nhiều tiêu thụyết tại mọi mức giá và đường cầu của cô sẽ nằm ở phía xa bên phải. Đường  $D_1$  biểu thị đường cầu ban đầu đầu khi thu nhập của cô bằng 30.000 đô la mỗi năm. Nếu thu nhập của cô tăng lên 40.000 đô la mỗi năm, đường cầu của cô sẽ dịch chuyển tới  $D_2$ . Nếu thu nhập của cô giảm xuống chỉ còn 20.000 đô la mỗi năm, đường cầu của cô sẽ dịch chuyển tới  $D_3$ .

Bây giờ chúng ta giả định thu nhập của Emma tăng lên 40.000 đô la mỗi năm. Emma mua nhiều tiêu thụyết hơn so với mức thu nhập cũ. Cũng như trước đây, chúng ta đã vẽ đường cầu của Emma về tiêu thụyết dựa trên số liệu lấy ra từ cột giữa của bảng 2A.1. Bây giờ chúng ta vẽ đường cầu mới bằng cách sử dụng số liệu trong cột bên phải của bảng này. Đường cầu mới ( $D_2$ ) được vẽ bên cạnh đường cầu cũ ( $D_1$ ) trong hình 2A.4; đường cầu mới là một đường giống như trước đây, nhưng được vẽ xa hơn về phía bên phải. Bởi vậy, chúng

ta nói đường cầu của Emma về tiểu thuyết đã *dịch chuyển* sang phải khi thu nhập của cô tăng lên. Tương tự như vậy, khi thu nhập của Emma giảm xuống chỉ còn 20.000 đô la mỗi năm, cô mua ít tiểu thuyết hơn tại mọi mức giá cho trước và đường cầu của cô dịch chuyển sang trái ( $D_1$ )

Trong kinh tế học, điều quan trọng là phải hiểu được những khác biệt giữa sự *di chuyển dọc theo một đường* và *sự dịch chuyển của một đường*. Như chúng ta thấy trong hình 2A.3, nếu Emma có thu nhập 30.000 đô la mỗi năm và mỗi cuốn tiểu thuyết có giá là 8 đô la, cô sẽ mua 13 cuốn mỗi năm. Nếu giá tiểu thuyết giảm xuống chỉ còn 7 đô la, cô sẽ mua 17 cuốn mỗi năm. Tuy nhiên, đường cầu vẫn ở vị trí cũ. Emma vẫn mua lượng tiểu thuyết như cũ tại mỗi mức giá. Ngược lại, nếu giá tiểu thuyết cố định ở mức 8 đô la, nhưng thu nhập của cô tăng lên 40 nghìn đô la, Emma tăng mức mua tiểu thuyết của cô từ 13 lên 16 cuốn mỗi năm. Vì Emma mua nhiều tiểu thuyết hơn tại *mọi mức giá*, nên đường cầu của cô dịch chuyển ra phía ngoài như được chỉ ra trong hình 2A.4.

Có một cách đơn giản để nói khi nào cần dịch chuyển một đường. Một đường dịch chuyển khi các biến số không ghi trên các trục thay đổi. Do thu nhập không ghi trên trục hoành và trục tung, nên khi thu nhập của Emma thay đổi, đường cầu của cô phải dịch chuyển. Ngoài sự thay đổi của giá cả, thì bất kỳ sự thay đổi nào tác động tới tập quán mua hàng của Emma cũng dẫn tới sự dịch chuyển đường cầu của cô. Chẳng hạn nếu các thư viện công cộng đóng cửa, và Emma phải mua toàn bộ sách mà cô muốn đọc, cô sẽ có nhu cầu về tiểu thuyết cao hơn tại mọi mức giá và đường cầu của cô dịch chuyển về bên phải. Hoặc nếu giá vé xem phim giảm và Emma sử dụng nhiều thời gian hơn để xem phim, ít thời gian để đọc, cô sẽ có ít nhu cầu hơn về tiểu thuyết tại mọi mức giá và đường cầu của cô dịch chuyển về bên trái. Ngược lại, khi biến số ghi trên các trục thay đổi, đường cầu không dịch chuyển. Chúng ta đọc được sự thay đổi khi di chuyển dọc theo một đường.

## ĐỘ DỐC

Một câu hỏi mà chúng ta muốn đặt ra là tập quán mua hàng của cô phản ứng mạnh đến mức nào đối với giá cả. Chúng ta hãy nhìn vào đường cầu trong hình 2A.5. Nếu đường này rất dốc, Emma sẽ mua lượng tiểu thuyết gần như cũ cho dù đắt hay rẻ. Nếu đường này phẳng hơn nhiều (tức ít dốc hơn nhiều), Emma sẽ mua lượng tiểu thuyết ít hơn nhiều khi giá cả tăng. Để trả lời câu hỏi về việc một biến số phản ứng như thế nào đối với sự thay đổi của biến số kia, chúng ta sử dụng khái niệm *độ dốc*.

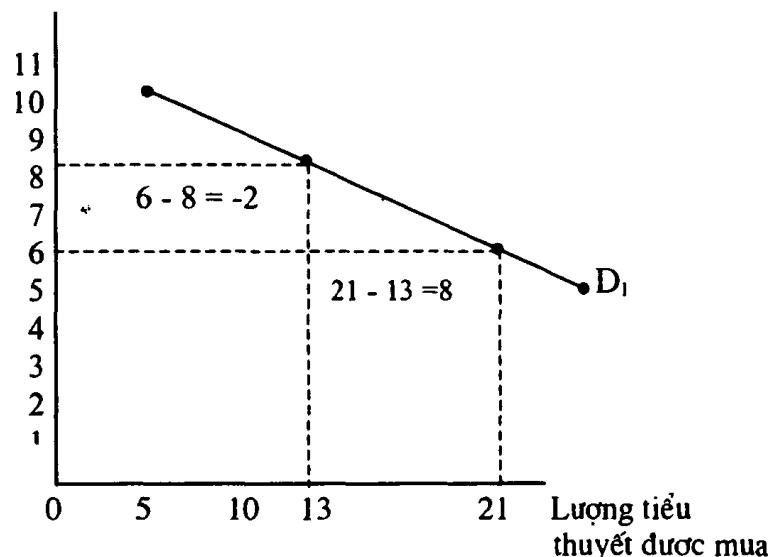
Độ dốc của một đường là tỷ lệ của đoạn thẳng đứng chia cho đoạn nằm ngang khi chúng ta di chuyển dọc theo một đường. Định nghĩa này thường được viết dưới dạng ký hiệu toán học như sau:

$$\text{Độ dốc} = \frac{\Delta y}{\Delta x}$$

trong đó chữ cái Hy lạp  $\Delta$  (delta) được dùng để chỉ sự thay đổi của một biến số. Nói cách khác, độ dốc của một đường bằng “tung” (sự thay đổi của  $y$ ) chia cho “hoành” (sự thay đổi của  $x$ ). Độ dốc là một số dương nhỏ cho một đường dốc lên tương đối phẳng, một số dương lớn cho một đường dốc lên rất nhiều và một số âm cho một đường dốc xuống. Đường nằm ngang có độ dốc bằng 0 vì trong trường hợp này  $y$  không hề thay đổi; đường thẳng đứng được định nghĩa là có độ dốc vô hạn vì biến số  $y$  có thể nhận bất kỳ giá trị nào trong khi không hề có sự thay đổi của biến số  $x$ .

**Hình 2A.5. Tính độ dốc của một đường.** Để tính độ dốc của đường cầu, chúng ta có thể xem xét sự thay đổi trong trục  $x$  và trục  $y$  khi di chuyển từ điểm (21 tiếu thuyết, 6 đô la) tới điểm (13 tiếu thuyết, 8 đô la). Độ dốc của một đường là tỷ lệ của mức thay đổi trong trục  $y$  (-2) chia cho mức thay đổi trong trục  $x$  (+8) và bằng -1/4.

Giá tiếu thuyết



Độ dốc của đường cầu về tiếu thuyết của Emma là bao nhiêu? Trước hết, chúng ta biết nó có độ dốc âm vì đường này dốc xuống. Để tính toán giá trị bằng số của độ dốc, chúng ta phải chọn 2 điểm trên đường này. Với mức thu nhập bằng 30.000 đô la, cô mua sáu 21 cuốn tiếu thuyết tại mức giá 6 đô la hoặc 13 cuốn tiếu thuyết tại mức giá 8 đô la. Khi áp dụng công thức tính độ dốc, chúng ta quan tâm tới sự thay đổi giữa hai điểm này; nói cách khác, chúng ta quan tâm tới mức chênh lệch giữa chúng. Nó cho chúng ta biết rằng cần phải lấy một tập hợp giá trị trừ đi tập hợp giá trị kia như sau:

$$\text{Độ dốc} = \frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{\text{Toạ độ thứ nhất của } y - \text{Toạ độ thứ hai của } y}{\text{Toạ độ thứ nhất của } x - \text{Toạ độ thứ hai của } x} = \frac{6 - 8}{21 - 13} = \frac{-2}{8} = \frac{-1}{4}$$

Hình 2A.5 biểu thị bằng hình ảnh cách tính toán này. Bạn hãy tìm cách tính độ dốc đường cầu của Emma bằng cách sử dụng hai điểm khác. Chắc chắn kết quả vẫn đúng như thế, tức bằng -1/4. Một trong các tính chất của đường thẳng là có độ dốc như nhau tại mọi điểm. Điều này không đúng với các đường cổ dạng khác - tức những đường có chỗ dốc hơn các chỗ khác.

Độ dốc đường cầu của Emma cho chúng ta biết về phản ứng của cô đối với những thay đổi của giá cả. Độ dốc nhỏ (một số gần bằng 0) hàm ý đường cầu của Emma tương đối phẳng; trong trường hợp này, cô điều chỉnh số tiếu thuyết mà cô mua đáng kể để phản ứng

lại sự thay đổi của giá cả. Độ dốc lớn hơn (một số cách xa số 0) hàm ý đường cầu của Emma tương đối dốc; trong trường hợp này, cô điêu chỉnh số tiểu thuyết mà cô mua rất ít để phản ứng lại sự thay đổi của giá cả.

## NGUYÊN NHÂN VÀ HẬU QUẢ

Các nhà kinh tế thường sử dụng đồ thị để suy luận về phương thức vận hành của nền kinh tế. Nói cách khác, họ sử dụng đồ thị để suy luận về cách thức mà một tập hợp các biến cố *gây ra* một tập hợp các biến số khác. Với một đồ thị như đường cầu, chúng ta không nghi ngờ gì về nguyên nhân và hậu quả. Vì chỉ thay đổi giá cả trong khi giữ cho các biến số khác không thay đổi, nên chúng ta biết rằng những thay đổi của giá tiểu thuyết là nguyên nhân gây ra những thay đổi trong lượng cầu của Emma. Tuy nhiên, hãy nhớ lại rằng đường cầu của chúng ta được vẽ từ một ví dụ giả định. Khi vẽ đồ thị bằng số liệu thực tế, người ta thường gặp nhiều khó khăn hơn trong việc xác định xem một biến số tác động tới biến số khác như thế nào.

Vấn đề đầu tiên là người ta khó giữ cho mọi thứ khác không thay đổi khi tính toán ảnh hưởng của một biến số tới biến số khác. Nếu không thể giữ cho các biến số khác không thay đổi, chúng ta có thể kết luận rằng một biến số trên đồ thị của chúng ta gây ra những thay đổi trong biến số kia, trong khi trên thực tế những thay đổi đó là do biến số thứ ba *bị bỏ sót*, tức không hiện ra trên đồ thị, gây ra. Ngay cả khi xác định đúng hai biến số cần xem xét, chúng ta vẫn có thể vẫn phải vấn đề thứ hai là *xác định sai chiều của mối quan hệ nhân quả*. Nói cách khác, chúng ta có thể nghĩ rằng A gây ra B khi trong thực tế B gây ra A. Biến số bị bỏ sót và cạm bẫy trong việc xác định sai chiều của mối quan hệ đòi hỏi chúng ta phải thận trọng khi sử dụng đồ thị để rút ra kết luận về nguyên nhân và hậu quả.

**Các biến số bị bỏ sót.** Để hiểu được một biến số bị bỏ sót có thể dẫn đến đồ thị sai lầm như thế nào, chúng ta hãy xem xét một ví dụ. Chúng ta hãy tưởng tượng ra rằng do bị ảnh hưởng bởi nỗi lo của công chúng về số lượng lớn người chết vì căn bệnh ung thư, Chính phủ đã uỷ nhiệm cho Phòng Thống kê thuộc Công ty Big Brother thực hiện một công trình nghiên cứu toàn diện để khảo sát xem những mặt hàng tìm thấy trong các hộ gia đình có liên quan gì tới rủi ro về ung thư không. Báo cáo của Big Brother cho thấy có một liên hệ rõ ràng giữa hai biến số: số bật lửa hút thuốc mà các hộ gia đình sở hữu và khả năng một người nào đó trong hộ gia đình mắc bệnh ung thư. Hình 2A.6 chỉ ra mối liên hệ này.

Chúng ta có thể làm gì với kết quả đó? Big Brother cho rằng chính phủ nên nhanh chóng thực thi một chính sách. Nó khuyến nghị rằng chính phủ nên ngăn cản mọi người sở hữu bật lửa bằng cách đánh thuế vào việc bán bật lửa. Nó cũng khuyến nghị rằng chính phủ nên yêu cầu dán nhãn cảnh báo: "Big Brother đã xác định được rằng loại bật lửa này nguy hiểm cho sức khoẻ của bạn."

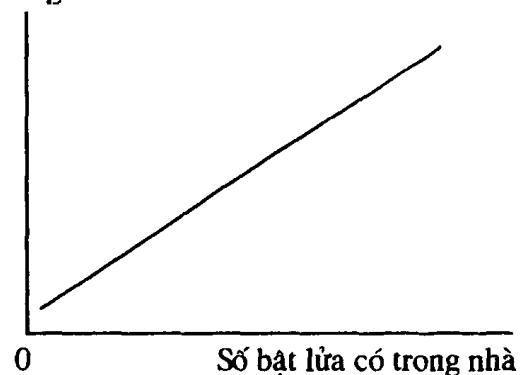
Khi đánh giá tính đúng đắn của phân tích do Big Brother thực hiện, chúng ta thấy nổi lên một vấn đề lớn: Big Brother có giữ cho tất cả các biến số liên quan không đổi trừ biến số quan sát không? Nếu câu trả lời là không, chúng ta phải nghi ngờ kết quả này. Cách giải thích dễ dàng cho hình 2A.6 là những người sở hữu bạt lửa nhiều hơn cũng có khả năng hút nhiều thuốc hơn và chính thuốc lá, chứ không phải bạt lửa gây ra ung thư. Nếu hình 2A.6 không giữ cho lượng hút thuốc không đổi, thì nó không cho chúng ta biết ảnh hưởng thực sự của việc sở hữu bạt lửa.

Câu chuyện này minh họa cho một nguyên tắc quan trọng: khi bạn nhìn thấy một đồ thị được sử dụng để hỗ trợ cho một lập luận về nguyên nhân và hậu quả, thì vấn đề quan trọng là phải đặt ra câu hỏi rằng sự thay đổi của các biến số bị bỏ sót có lý giải được kết quả mà bạn nhìn thấy không.

**Xác định sai chiều của mối quan hệ nhân quả.** Các nhà kinh tế cũng có thể mắc sai lầm khi xác định mối quan hệ nhân quả. Để hiểu được lý do tại sao điều này có thể xảy ra, chúng ta hãy giả sử rằng Hiệp hội các nhà Vô chính phủ Mỹ đã ủy nhiệm cho một nhóm người nghiên cứu tình trạng tội phạm ở Mỹ và đi đến kết quả như trong hình 2A.7 - hình ghi số vụ trọng án trên 1.000 người dân ở các thành phố lớn và số lượng cảnh sát trên 1.000 nghìn dân. Những người vô chính phủ nhận thấy đồ thị có hướng dốc lên và suy luận rằng vì cảnh sát làm tăng, chứ không phải làm giảm số lượng tội phạm ở thành phố, nên cần bãi bỏ lực lượng thi hành luật này.

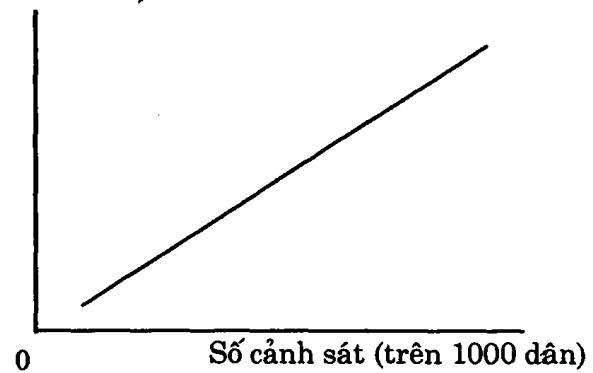
**Hình 2A.7. Đồ thị chỉ ra việc xác định sai chiều của mối quan hệ nhân quả.** Đường dốc lên cho thấy rằng các thành phố có mức độ tập trung cảnh sát cao hơn thường nguy hiểm hơn. Song đồ thị không cho chúng ta biết có phải cảnh sát gây ra tội phạm không hay các thành phố có nhiều tội phạm thuê nhiều cảnh sát hơn.

Nguy cơ bị  
bệnh ung thư



**Hình 2A.6. Đồ thị với biến số bị bỏ sót.** Đường dốc lên chỉ ra rằng số hộ gia đình sở hữu nhiều bạt lửa hơn có nhiều khả năng mắc bệnh ung thư hơn. Song chúng ta không nên kết luận rằng việc sở hữu bạt lửa gây ra ung thư vì đồ thị này không tính đến số điều thuốc lá đã hút.

Số tội phạm  
(trên 1000 dân)



Nếu tiến hành được một thực nghiệm có kiểm soát, chúng ta có thể tránh nguy cơ xác định sai chiều của mối quan hệ nhân quả. Để tiến hành thực nghiệm, chúng ta xác định số lượng cảnh sát ở các thành phố khác nhau một cách ngẫu nhiên và sau đó khảo sát mối quan hệ tương quan giữa cảnh sát và tội phạm. Song hình 2A.7 không dựa trên một thực nghiệm như vậy. Chúng ta chỉ quan sát thấy rằng ở các thành phố nguy hiểm hơn có nhiều cảnh sát hơn. Cách giải thích cho hiện tượng này có thể là những thành phố nguy hiểm hơn thuê nhiều cảnh sát hơn. Nói cách khác, không phải cảnh sát gây ra tội phạm, mà tội phạm có thể gây ra cảnh sát. Không có gì trên đồ thị tự nó cho phép chúng ta xác định hướng của mối quan hệ nhân quả.

Nhìn qua người ta có thể kết luận rằng cách dễ dàng để xác định hướng của mối quan hệ nhân quả là khảo sát xem biến số nào thay đổi trước. Nếu thấy có sự gia tăng tội phạm và sau đó lực lượng cảnh sát được tăng cường, chúng ta có thể rút ra một kết luận. Nếu thấy lực lượng cảnh sát được tăng cường và sau đó có sự gia tăng tội phạm, chúng ta có thể rút ra một kết luận khác. Nhưng cũng có một cạm bẫy khi tiếp cận vấn đề theo cách này: mọi người thường thay đổi hành vi của mình không phải để đáp lại những thay đổi trong điều kiện hiện tại, mà là để đáp lại sự thay đổi trong *kỳ vọng* của họ về tương lai. Chẳng hạn một thành phố dự kiến sẽ xuất hiện làn sóng tội phạm cũng có thể thuê nhiều cảnh sát hơn trong hiện tại. Điều này còn dễ nhận thấy hơn trong trường hợp trẻ sơ sinh và xe đẩy. Các cặp vợ chồng thường mua xe đẩy khi họ dự kiến sẽ sinh con. Như vậy xe đẩy xuất hiện trước trẻ em, nhưng chúng ta không muốn kết luận rằng việc bán xe đẩy gây ra tình trạng gia tăng dân số!

Không có một danh mục hoàn chỉnh các quy tắc cho biết khi nào có thể rút ra các kết luận mang tính nhân quả từ đồ thị. Nhưng việc nhớ rằng bật lửa hút thuốc không gây ra ung thư (biến số bị bỏ sót) và xe đẩy không gây ra các gia đình có nhiều con hơn (xác định sai hướng của mối quan hệ nhân quả) giúp bạn tránh được nhiều suy luận sai lầm trong kinh tế.

## CHƯƠNG 3

# SỰ PHỤ THUỘC LÃN NHAU VÀ CÁC MỐI LỢI TỪ THƯƠNG MẠI

Bạn hãy nghĩ đến một ngày điển hình của mình. Bạn thức dậy vào buổi sáng và rót cho mình cốc nước cam được vắt từ những quả cam trồng ở Florida hoặc cốc cà phê có nguồn gốc từ những hạt cà phê trồng ở Braxin. Trong khi ăn sáng, bạn xem chương trình thời sự được phát từ Niu Oóc trên chiếc ti vi được sản xuất ở Nhật. Bạn mặc bộ quần áo được làm từ bông trồng ở Georgia và may ở các nhà máy của Thái Lan. Bạn đi đến lớp học bằng chiếc ô tô làm bằng các linh kiện được sản xuất ở hàng chục nước trên thế giới. Sau đó bạn mở cuốn kinh tế học được một tác giả sống ở Massachusetts viết, được một công ty có trụ sở ở bang Taxas xuất bản và được in bằng giấy làm bằng những cây gỗ trồng ở Oregon.

Hàng ngày, bạn dựa vào nhiều người sống ở khắp nơi trên thế giới. Bạn hầu như không quen biết họ, mặc dù họ cung ứng cho bạn những hàng hoá và dịch vụ mà bạn hưởng thụ. Sự phụ thuộc lẫn nhau như vậy xảy ra vì mọi người trao đổi với nhau. Những người cung ứng hàng hoá và dịch vụ cho bạn làm như vậy không phải vì họ là những người rộng rãi hay quan tâm tới phúc lợi của bạn. Cũng không có một cơ quan chính phủ nào chỉ đạo họ làm ra những thứ mà bạn muốn và trao nó cho bạn. Trên thực tế, mọi người cung ứng cho bạn và người tiêu dùng khác những hàng hoá và dịch vụ mà họ sản xuất ra vì họ được nhận lại một cái gì đó.

Trong các chương tiếp theo, chúng ta sẽ nghiên cứu xem nền kinh tế của chúng ta phối hợp hoạt động của hàng triệu con người có năng lực và thị hiếu khác nhau như thế nào. Để tạo ra điểm xuất phát cho quá trình phân tích này, bây giờ chúng ta hãy xem xét các nguyên nhân gây ra sự phụ thuộc lẫn nhau về kinh tế. Một trong *Mười Nguyên lý của kinh tế học* nêu ra trong chương 1 là thương mại (hay trao đổi, buôn bán) làm cho mọi người đều có lợi. Nguyên lý này lý giải tại sao mọi người lại trao đổi với người láng giềng của mình và tại sao các quốc gia lại buôn bán với các quốc gia khác. Trong chương này chúng ta nghiên cứu nguyên lý trên cẩn kẽ hơn. Mọi người thu được mối lợi cụ thể gì khi họ trao đổi với nhau? Tại sao mọi người lại chọn cách trở nên phụ thuộc vào nhau?

### CÂU CHUYỆN NGỤ NGÔN VỀ NỀN KINH TẾ HIỆN ĐẠI

Để hiểu tại sao mọi người lại chọn cách phụ thuộc vào người khác trong việc cung ứng hàng hoá và dịch vụ, cũng như sự lựa chọn này cải thiện cuộc sống của họ như thế nào, chúng ta hãy quan sát một nền kinh tế đơn giản. Chúng ta hãy tưởng tượng ra rằng trên thế giới chỉ có hai hàng hoá là thịt và khoai tây. Và cũng chỉ có hai người sống trên thế giới này - một người chăn nuôi và một người trồng khoai tây - mỗi người thích ăn cả thịt và khoai tây.

Mỗi lợi từ thương mại biểu hiện rõ nhất nếu người chăn nuôi chỉ cần sản xuất thịt và người trồng trọt chỉ cần sản xuất khoai tây. Trong kịch bản này, người chăn nuôi và người trồng trọt có thể chọn cách sống độc lập với nhau. Nhưng sau một vài tháng ăn toàn món thịt bò nướng, luộc, rán và quạt chả, người chăn nuôi có thể nhận thấy rằng sự tự túc làm cho anh ta kiệt sức. Người trồng trọt ăn khoai tây nghiền, rán, nướng và nấu có lẽ cũng nghĩ như vậy. Chúng ta rất dễ dàng nhận thấy rằng sự trao đổi sẽ làm cho họ hưởng thụ nhiều loại hàng hoá hơn: khi đó cả hai đều có thể ăn món hamburger với khoai tây chiên.

Mặc dù kịch bản nêu trên là cách minh họa đơn giản nhất cho những mối lợi mà mọi người có thể nhận được khi trao đổi, nhưng người chăn nuôi và người trồng trọt cũng sẽ thu được các mối lợi tương tự nếu họ có thể sản xuất cả hai hàng hoá, cho dù chi phí cao hơn. Chẳng hạn, người trồng trọt có thể nuôi gia súc và sản xuất thịt, nhưng anh ta không thành thạo lăm. Tương tự, chúng ta hãy giả định người chăn nuôi gia súc có thể trồng khoai tây, nhưng đất đai của anh ta không phù hợp lăm với việc trồng khoai tây. Trong tình huống này, chúng ta dễ dàng nhận thấy rằng cả người trồng trọt và người chăn nuôi đều được lợi từ việc chuyên môn hoá vào cái mà họ làm tốt nhất, sau đó trao đổi với nhau.

Tuy nhiên, các mối lợi từ thương mại trở nên khó nhận biết hơn khi một người sản xuất giỏi hơn ở mọi hàng hoá. Chẳng hạn, người chăn nuôi có thể chăn nuôi gia súc và trồng khoai tây giỏi hơn người trồng trọt. Trong tình huống này, người chăn nuôi và người trồng trọt có nên chọn cách tiếp tục tự túc không? Hay vẫn còn lý do để họ trao đổi với nhau? Để trả lời câu hỏi này, chúng ta cần xem xét kỹ lưỡng hơn các yếu tố tác động tới một quyết định như thế.

## ĐƯỜNG GIỚI HẠN NĂNG LỰC SẢN XUẤT

Giả sử người chăn nuôi và người trồng trọt làm việc 40 giờ một tuần và có thể sử dụng số thời gian này vào việc trồng khoai tây, chăn nuôi gia súc hoặc cả hai. Bảng 3-1 ghi thời gian cần thiết để mỗi người sản xuất một cân hàng hoá. Người trồng trọt có thể sản xuất một cân khoai tây trong 10 giờ và một cân thịt trong 20 giờ. Người chăn nuôi có năng suất cao hơn ở cả hai hoạt động này, nên có thể sản xuất một cân khoai tây trong 8 giờ và một cân thịt trong 1 giờ.

	Số giờ cần thiết để sản xuất 1 cân		Lượng hàng sản xuất trong 40 giờ	
	Thịt	Khoai tây	Thịt	Khoai tây
Người trồng trọt	20 giờ/cân	10 giờ/cân	2 cân	4 cân
Người chăn nuôi	1 giờ/cân	8 giờ/cân	40 cân	5 cân

Bảng 3.1. Các cung cấp sản xuất của người trồng trọt và người chăn nuôi.

Phân (a) của hình 3.1 minh họa cho lượng thịt và khoai tây mà người trồng trọt có thể sản xuất ra. Nếu người trồng trọt sử dụng toàn bộ 40 giờ làm việc của mình cho việc sản xuất khoai tây, anh ta sản xuất được 4 cân khoai tây và 0 cân thịt. Nếu sử dụng toàn bộ thời gian cho việc sản xuất thịt, anh ta sản xuất được 2 cân thịt và 0 cân khoai tây. Nếu người trồng trọt chia đều thời gian làm việc của mình cho cả hai hoạt động và sử dụng 20 giờ công cho mỗi hoạt động, anh ta sản xuất được 2 cân khoai tây và 1 cân thịt. Hình 3.1 chỉ ra ba kết cục có thể xảy ra và tất cả các kết cục khác nằm giữa chúng.

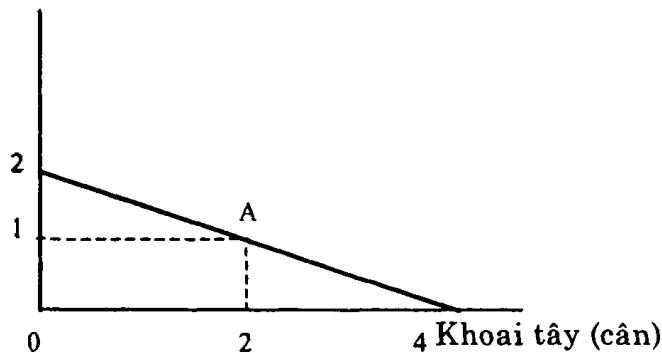
Đồ thị trong hình này là đường giới hạn năng lực sản xuất của người trồng trọt. Như chúng ta đã thảo luận trong chương 2, đường giới hạn năng lực sản xuất biểu thị các cơ cấu sản lượng khác nhau mà một nền kinh tế có thể sản xuất ra. Nó minh họa cho một trong *Mười Nguyên lý của kinh tế học* trong chương 1 là: con người phải đổi mặt với sự đánh đổi. Ở đây, người trồng trọt phải đánh đổi giữa việc sản xuất thịt và sản xuất khoai tây. Chắc các bạn còn nhớ rằng đường giới hạn năng lực sản xuất trong chương 2 được vẽ cong ra phía ngoài; trong trường hợp này, sự đánh đổi giữa hai hàng hóa phụ thuộc và lượng hàng hóa được sản xuất ra. Song ở đây, công nghệ của người trồng trọt trong việc sản xuất thịt và khoai tây (như được tóm tắt trong bảng 3.1) cho phép anh ta chuyển đổi giữa hàng hóa này và hàng hóa khác với tỷ lệ không đổi. Do vậy, đường giới hạn năng lực sản xuất là một đường thẳng.

Phân (b) của hình 3.1 vẽ đường giới hạn năng lực sản xuất của người chăn nuôi. Nếu người chăn nuôi sử dụng toàn bộ 40 giờ làm việc của mình cho việc sản xuất khoai tây, anh ta sản xuất được 5 cân khoai tây và 0 cân thịt. Nếu sử dụng toàn bộ thời gian cho việc sản xuất thịt, anh ta sản xuất được 40 cân thịt và 0 cân khoai tây. Nếu người trồng trọt chia đều thời gian làm việc của mình cho cả hai hoạt động và sử dụng 20 giờ công cho mỗi hoạt động, anh ta sản xuất được 2,5 cân khoai tây và 20 cân thịt. Một lần nữa, đường giới hạn năng lực sản xuất lại chỉ ra tất cả các kết cục có thể xảy ra.

Nếu người trồng trọt và người chăn nuôi chọn cách tự cấp tự túc, chứ không trao đổi với nhau, thì mỗi người sẽ tiêu dùng đúng những thứ mà anh ta sản xuất ra. Trong tình huống này, đường giới hạn năng lực sản xuất cũng là đường giới hạn khả năng tiêu dùng. Nghĩa là, nếu không có thương mại, thì hình 3.1 chỉ ra tất cả các kết hợp thịt và khoai tây mà người trồng trọt và người chăn nuôi có thể tiêu dùng.

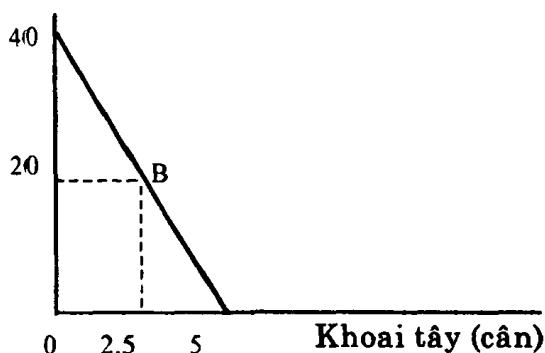
Mặc dù những đường giới hạn năng lực sản xuất này hữu ích trong việc chỉ ra sự đánh đổi mà người trồng trọt và người chăn nuôi phải đổi mặt, nhưng chúng không cho chúng biết người trồng trọt và người chăn nuôi thực sự chọn cách làm nào. Để xác định sự lựa chọn của họ, chúng ta cần biết thị hiếu của người trồng trọt và người chăn nuôi. Chúng ta hãy giả định họ chọn các kết hợp hàng hóa được xác định bằng điểm A và điểm B trong hình 3.1: người trồng trọt sản xuất và tiêu dùng 2 cân khoai tây và 1 cân thịt trong khi người chăn nuôi sản xuất và tiêu dùng 2,5 cân khoai tây và 20 cân thịt.

Thịt (cân)



(a) Đường giới hạn năng lực sản xuất của người trồng trọt

Thịt (cân)



(b) Đường giới hạn năng lực sản xuất của người chăn nuôi.

**Hình 3.1. Đường giới hạn năng lực sản xuất.** Phần (a) chỉ ra các kết hợp thịt và khoai tây mà người trồng trọt có thể sản xuất. Phần (b) chỉ ra các kết hợp thịt và khoai tây mà người chăn nuôi có thể sản xuất. Cả hai đường giới hạn năng lực sản xuất đều được vẽ dựa vào số liệu ghi trong bảng 3.2 và giả định rằng cả người trồng trọt và người chăn nuôi đều có số giờ làm việc là 40 giờ mỗi tuần.

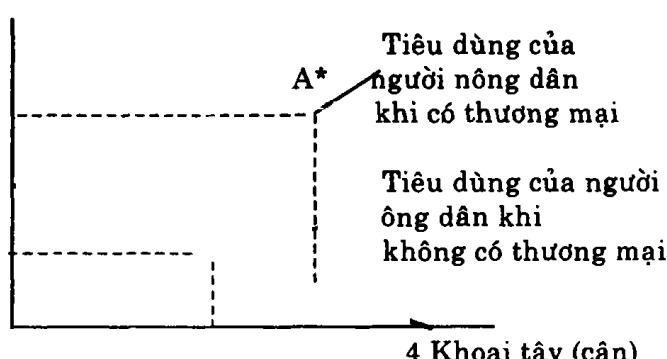
## CHUYÊN MÔN HOÁ VÀ TRAO ĐỔI

Sau nhiều năm ăn cơ cấu hàng hoá B, người chăn nuôi này ra một ý tưởng và đến nói với người trồng trọt:

**Người chăn nuôi:** Anh bạn trồng trọt của tôi ơi, tôi muốn tiến hành một giao dịch với anh! Tôi biết cách làm cho cuộc sống của cả hai chúng ta trở nên sung túc hơn. Tôi nghĩ anh không cần sản xuất thịt nữa, mà dành toàn bộ thời gian của mình vào việc sản xuất khoai tây. Theo tính toán của tôi, nếu mỗi tuần trồng khoai tây trong 40 giờ, anh sẽ sản xuất được 4 cân khoai tây. Nếu anh đưa cho tôi 1 trong 4 cân khoai tây này, tôi sẽ đổi lại cho anh 3 cân thịt. Như vậy, anh sẽ được ăn 3 cân khoai tây và 3 cân thịt mỗi tuần thay vì 2 cân khoai tây và 1 cân thịt như hiện nay. Nếu nhất trí với kế hoạch của tôi, anh sẽ có *cả hai* loại thực phẩm nhiều hơn. [Để minh họa cho quan điểm của mình, người chăn nuôi đưa cho người trồng trọt xem phần (a) của hình 3.2].

(a) Trao đổi làm tăng mức tiêu dùng của người trồng trọt như thế nào.

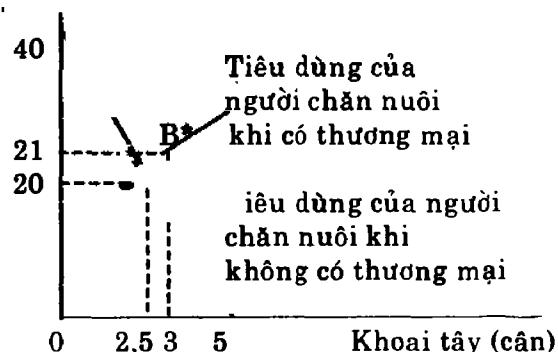
Thịt (cân)



**Hình 3.2 Trao đổi làm tăng tập hợp cơ hội tiêu dùng như thế nào.** Sự trao đổi dự kiến giữa người trồng trọt và người chăn nuôi tạo cho mỗi người cơ hội có được kết hợp thịt và khoai tây mà lẽ ra họ không thể có trong trường hợp không có trao đổi. Trong phần (a), người trồng trọt có thể tiêu dùng tại điểm  $A^*$  chứ không phải tại điểm A. Trong phần (b), người chăn nuôi có thể tiêu dùng tại điểm  $B^*$  chứ không phải tại điểm B. Trao đổi cho phép mỗi người tiêu dùng nhiều thịt và khoai tây hơn.

(b) Trao đổi làm tăng mức tiêu dùng của người chăn nuôi như thế nào.

Thịt (cân)



Kết cục khi không có trao đổi		Kết cục khi có trao đổi		Mối lợi từ trao đổi
Cái họ sản xuất và tiêu dùng	Sản xuất	Cái họ trao đổi	Tiêu dùng	Mức tăng trong tiêu dùng
N.t.trọt: 1 cân thịt 2 cân khoai (điểm A)	0 cân thịt 4 cân khoai	Nhận 3 cân thịt cho 1 cân khoai	3 cân thịt 3 cân khoai (điểm A*)	2 cân thịt 1 cân khoai $(A^* - A)$
N.c.nuôi: 20 cân thịt 2,5 cân khoai (điểm B)	24 cân thịt 2 cân khoai	Trao 3 cân thịt để lấy 1 cân khoai	21 cân thịt 3 cân khoai (điểm B*)	1 cân thịt 0,5 cân khoai $(B^* - B)$

**Bảng 3.2. Những mối lợi từ trao đổi: bản tóm tắt.**

**Người trồng trọt:** (nói với vẻ bi quan) Điều đó có vẻ là một giao dịch tốt đối với tôi. Nhưng tôi không hiểu tại sao anh lại làm như vậy. Nếu giao dịch này có lợi như vậy đối với tôi, thì nó không thể có lợi cho anh.

**Người chăn nuôi:** Ô, nhưng tôi cũng có lợi! Này nhé, nếu sử dụng 24 giờ một tuần để chăn nuôi và 16 giờ để trồng khoai tây, tôi sẽ sản xuất 24 cân thịt và 2 cân khoai tây. Sau khi tôi đưa cho anh 3 cân thịt để đổi lấy 1 cân khoai tây, tôi có 21 cân thịt và 3 cân khoai tây. Xét cho cùng, tôi cũng sẽ có cả hai loại thực phẩm nhiều hơn hiện nay. [Anh ta chỉ vào phần (b) của hình 3-2]

**Người trồng trọt:** Tôi không hiểu ... điều anh nói nghe hay biết bao nếu đúng là sự thật.

**Người chăn nuôi:** Thực ra nó không phức tạp như mới nhìn qua. Đây anh xem - tôi đã

tóm tắt đề nghị của mình trong một bảng rất đơn giản. [Người chăn nuôi đưa cho người trồng trọt một bản copy bảng 3-2]

**Người trồng trọt:** (*sau khi đã nghiên cứu bảng này một lúc*) Những tính toán này có vẻ đúng, nhưng tôi không hiểu. Làm thế nào mà hợp đồng này lại làm cho cả hai chúng ta được lợi?

**Người chăn nuôi:** Cả hai chúng ta đều lợi vì sự trao đổi cho phép mỗi chúng ta chuyên môn hoá vào công việc mà chúng ta làm tốt nhất. Anh sử dụng nhiều thời gian hơn để trồng khoai tây và ít thời gian hơn để chăn nuôi. Tôi sử dụng nhiều thời gian hơn để chăn nuôi và ít thời gian hơn để trồng khoai tây. Nhờ có chuyên môn hoá và trao đổi, mỗi chúng ta có thể tiêu dùng nhiều thịt và khoai tây hơn mà không cần phải làm thêm giờ.

**Đoán nhanh:** Hãy vẽ đường giới hạn năng lực sản xuất cho Robinson Crusoe - một thuỷ thủ bị đắm tàu đã sử dụng thời gian của mình để nhặt dừa và bắt cá. Đường giới hạn năng lực sản xuất này có hạn chế mức tiêu dùng dừa và cá của Crusoe không nếu anh ta sống một mình? Anh ta có đối mặt với những giới hạn như thế không nếu anh ta trao đổi với thỏ dân trên đảo?

## NGUYÊN TẮC LỢI THẾ SO SÁNH

Cách lý giải của người chăn nuôi về những mối lợi thu được từ trao đổi (hay thương mại) mặc dù chính xác, nhưng vẫn còn một dấu hỏi: Nếu người chăn nuôi làm tốt hơn cả trong việc chăn nuôi lẫn trồng khoai tây, thì làm thế nào người trồng trọt có thể chuyên môn hoá vào việc mà anh ta làm tốt nhất? Có vẻ như người trồng trọt không làm được việc gì tốt nhất cả. Để trả lời cho câu hỏi này, chúng ta cần xem xét nguyên tắc *lợi thế so sánh*.

Trong bước đầu tiên nhằm phát triển nguyên tắc này, chúng ta hãy xem xét câu hỏi sau đây: Trong ví dụ của chúng ta, ai có thể sản xuất khoai tây với chi phí thấp hơn - người trồng trọt hay người chăn nuôi? Có hai cách trả lời câu hỏi này, cả hai cách đều hàm chứa lời giải đáp cho câu hỏi hóc búa của chúng ta và chúng là chìa khoá để hiểu được những mối lợi từ thương mại.

## LỢI THẾ TUYỆT ĐỐI

Một cách để trả lời cho câu hỏi về chi phí sản xuất khoai tây là so sánh các đầu vào cần thiết mà hai người sản xuất sử dụng. Người chăn nuôi chỉ cần 8 giờ lao động để sản xuất một cân khoai tây trong khi người trồng trọt cần 10 giờ. Dựa vào thông tin này, người ta có thể kết luận rằng người chăn nuôi có chi phí sản xuất khoai tây thấp hơn.

Các nhà kinh tế sử dụng thuật ngữ *lợi thế tuyệt đối* khi so sánh năng suất của một cá nhân, doanh nghiệp hay quốc gia với năng suất của cá nhân, doanh nghiệp hay quốc gia khác. Người sản xuất cần lượng đầu vào nhỏ hơn để sản xuất ra một hàng hoá được coi là có

**lợi thế tuyệt đối** trong việc sản xuất ra hàng hoá đó. Trong ví dụ của chúng ta, người chăn nuôi có lợi thế tuyệt đối trong việc sản xuất cả khoai tây và thịt, vì anh ta cần ít thời gian hơn người trồng trọt để sản xuất ra một đơn vị của cả hai hàng hoá.

## CHI PHÍ CƠ HỘI VÀ LỢI THẾ SO SÁNH

Nhưng còn một cách khác để xem xét chi phí sản xuất khoai tây. Thay cho việc so sánh các đầu vào cần thiết, chúng ta có thể so sánh chi phí cơ hội. Hãy nhớ lại rằng trong chương 1 chúng ta đã nói rằng chi phí cơ hội của một hàng hoá là thứ mà chúng ta phải từ bỏ để có được hàng hoá đó. Trong ví dụ của mình, chúng ta giả định rằng người trồng trọt và người chăn nuôi đều làm việc 40 giờ một tuần. Bởi vậy, thời gian được sử dụng để sản xuất khoai tây phải làm giảm thời gian còn lại để sản xuất thịt. Khi người trồng trọt và người chăn nuôi thay đổi cơ cấu phân bổ thời gian cho việc sản xuất hai hàng hoá, họ di chuyển dọc theo đường giới hạn năng lực sản xuất của mình. Theo một nghĩa nào đó, chúng ta có thể nói họ sử dụng hàng hoá này để sản xuất ra hàng hoá kia. Chi phí cơ hội phản ánh sự đánh đổi mà mỗi người phải đối mặt.

Trước hết chúng ta hãy xem xét chi phí cơ hội của người chăn nuôi. Việc sản xuất một cân khoai tây làm cho anh ta mất 8 giờ lao động. Khi người chăn nuôi sử dụng 8 giờ để sản xuất khoai tây, anh ta thời gian sản xuất thịt của anh ta giảm 8 giờ. Vì người chăn nuôi chỉ cần một giờ để sản xuất một cân thịt, nên 8 giờ làm việc sẽ đem lại 8 cân thịt. Bởi vậy, chi phí cơ hội của người chăn nuôi cho việc sản xuất 1 cân khoai tây là 8 cân thịt.

Bây giờ chúng ta hãy xem xét chi phí cơ hội của người trồng trọt. Khi sản xuất 1 cân khoai tây, anh ta mất 10 giờ. Vì anh ta cần 20 giờ để sản xuất một cân thịt, nên 10 giờ đem lại cho anh ta 0,5 cân thịt. Cho nên, chi phí cơ hội của người trồng trọt trong việc sản xuất một cân khoai tây là 0,5 cân thịt.

Bảng 3.3 ghi chi phí cơ hội của việc sản xuất thịt và khoai tây của hai người sản xuất. Hãy chú ý rằng chi phí cơ hội của việc sản xuất thịt là **đại lượng nghịch đảo** của chi phí cơ hội trong việc sản xuất khoai tây. Do một cân khoai tây làm cho người chăn nuôi mất 8 cân thịt, nên một cân thịt làm cho người chăn nuôi mất 0,125 cân khoai tây. Tương tự như vậy, chi phí của người trồng trọt cho việc sản xuất một cân thịt là 2 cân khoai tây vì 1 cân khoai tây làm cho người trồng trọt mất 0,5 cân thịt.

Các nhà kinh tế sử dụng thuật ngữ *lợi thế so sánh* để mô tả chi phí cơ hội của hai nhà sản xuất. Nhà sản xuất có chi phí cơ hội nhỏ hơn để sản xuất ra một hàng hoá - tức anh ta phải từ bỏ một lượng hàng hoá khác ít hơn để sản xuất ra nó - được gọi là có lợi thế so sánh trong việc sản xuất ra hàng hoá đó. Trong ví dụ của chúng ta, người trồng trọt có chi phí cơ hội thấp hơn so với người chăn nuôi (0,5 cân thịt so với 8 cân thịt) trong việc sản xuất khoai tây. Người chăn nuôi có chi phí cơ hội thấp hơn người trồng trọt (0,125 cân khoai tây so với 2 cân khoai tây) trong việc sản xuất thịt. Như vậy, người trồng trọt có lợi thế so sánh trong việc trồng khoai tây, còn người chăn nuôi có lợi thế so sánh trong việc sản xuất thịt.

Chi phí cơ hội của:		
	1 cân thịt	1 cân khoai tây
Người trồng trọt	2 cân khoai tây	0,5 cân thịt
Người chăn nuôi	0,125 cân khoai tây	8 cân thịt

Hãy chú ý rằng một người không thể đồng thời có lợi thế so sánh ở cả hai hàng hoá. Vì chi phí cơ hội cho một hàng hoá bằng đại lượng nghịch đảo của chi phí cơ hội cho hàng hoá kia, nên nếu một người có chi phí cơ hội cho một hàng hoá tương đối cao, thì chi phí cơ hội cho hàng hoá khác phải tương đối thấp. Như vậy, một người có lợi thế so sánh về hàng hoá này và người khác có lợi thế so sánh về hàng hoá khác, nếu như họ không có chi phí cơ hội đúng bằng nhau.

## LỢI THẾ SO SÁNH VÀ THƯƠNG MẠI

Những khác biệt trong chi phí cơ hội và lợi thế so sánh tạo ra các mối lợi từ thương mại. Khi mỗi người chuyên môn hoá vào việc sản xuất loại hàng mà mình có lợi thế so sánh, tổng sản lượng trong nền kinh tế sẽ tăng và quy mô lớn hơn của chiếc bánh kinh tế này có thể được sử dụng để làm cho mọi người có mức sống cao hơn. Nói cách khác, trong chừng mực mà hai người còn có chi phí cơ hội khác nhau, mỗi người sẽ được lợi từ thương mại nhờ nhận được một hàng hoá với giá thấp hơn chi phí cơ hội của anh ta cho hàng hoá đó.

### PHẦN ĐỌC THÊM DI SẢN CỦA ADAM SMITH VÀ RICÁCDÔ

Từ lâu các nhà kinh tế đã hiểu được nguyên tắc lợi thế so sánh. Trong phần đọc thêm này chúng ta tìm hiểu xem nhà kinh tế vĩ đại Adam Smith đã lập luận như thế nào:

Châm ngôn của mọi người chủ gia đình thận trọng là không bao giờ tìm cách tự sản xuất những cái làm cho anh ta tốn kém hơn là mua nó. Người thợ may không tìm cách sản xuất giày cho mình, mà mua của người thợ giày. Người thợ giày không tìm cách tự may quần áo cho mình mà mua của người thợ may. Người nông dân không tìm cách làm hai thứ này, mà thuê những người thợ thủ công đó. Tất cả những người này đều cảm thấy có lợi khi sử dụng toàn bộ sự cần mẫn của mình theo cách mà họ có một lợi thế nào đó so với người láng giềng và mua bằng một phần sản phẩm của mình, hay nói cách khác, bằng giá của phần sản phẩm đó mỗi khi họ có cơ hội làm điều này.

Đoạn văn trên đây được trích ra từ cuốn sách của Adam Smith xuất bản năm 1776: *Bàn về Bản chất và Nguồn gốc Của cải của các Dân tộc*, một cuốn sách đánh dấu bước ngoặt trong phân tích thương mại và sự phụ thuộc kinh tế.

Cuốn sách của Smith đã thôi thúc Ricácdô, một nhà buôn chứng khoán giàu có, trở thành nhà kinh tế. Trong cuốn sách của ông xuất bản năm 1817, cuốn *Những Nguyên lý của Kinh tế Chính trị và Thuế khoá*, Ricácdô đã phát triển nguyên tắc lợi thế so sánh như hiện nay chúng ta biết. Sự biện minh cho nền thương mại tự do của ông không phải là một hoạt động có tính chất học thuật thuần tuý. Ông đã tuyên truyền cho niềm tin kinh tế của mình với tư cách là nghị sĩ trong Nghị viện Anh khi ông chống lại Đạo luật Lúa mỳ, một đạo luật hạn chế nhập khẩu lúa mỳ.

Những kết luận của Adam Smith và Ricácdô về mối lợi từ thương mại đã được thử thách theo thời gian. Mặc dù các nhà kinh tế thường bất đồng về nhiều vấn đề chính sách, nhưng họ thống nhất với nhau trong nỗ lực ủng hộ nền thương mại tự do. Hơn thế nữa, luận điểm trung tâm ủng hộ chính sách thương mại không thay đổi nhiều lắm trong suốt hai thế kỷ qua. Mặc dù lĩnh vực kinh tế học đã mở rộng về quy mô và các lý thuyết trở nên sâu sắc hơn nếu tính từ thời đại của Adam Smith và Ricácdô, nhưng sự chống đối của các nhà kinh tế đối với sự hạn chế thương mại phần lớn vẫn dựa trên nguyên tắc lợi thế so sánh.

Bây giờ chúng ta hãy quay lại xem xét bản hợp đồng từ giác độ của người tròng trọt. Người tròng trọt nhận được 3 cân thịt khi đổi 1 cân khoai tây. Nói cách khác, người tròng trọt mua mỗi cân thịt với giá bằng  $\frac{1}{3}$  cân khoai tây. Mức giá thịt này thấp hơn chi phí cơ hội của anh ta cho 1 cân thịt (bằng 2 cân khoai tây). Như vậy, người tròng trọt được lợi từ hợp đồng trao đổi vì anh ta mua được thịt với giá có lợi.

Tiếp đến chúng ta xem xét bản hợp đồng từ giác độ của người chăn nuôi. Người chăn nuôi mua 1 cân khoai tây với giá bằng 3 cân thịt. Mức giá khoai tây này thấp hơn chi phí cơ hội của anh ta cho 1 cân thịt (bằng 8 cân thịt). Như vậy, người chăn nuôi được lợi từ hợp đồng trao đổi vì anh ta mua được khoai tây với giá có lợi.

Những mối lợi này có được là nhờ việc mỗi người tập trung vào hoạt động mà anh ta có chi phí cơ hội thấp hơn: người tròng trọt sử dụng nhiều thời gian hơn để trồng khoai tây, còn người chăn nuôi sử dụng nhiều thời gian hơn để sản xuất thịt. Do cách làm này, cả tổng sản lượng khoai tây và tổng sản lượng thịt đều tăng và hai người chia nhau những mối lợi thu được từ sự gia tăng sản lượng đó. Bản chất của câu chuyện giữa người tròng trọt và người chăn nuôi giờ đây đã rõ: *Trao đổi có lợi cho mọi người trong xã hội vì nó cho phép mọi người chuyên môn hoá vào các hoạt động mà họ có lợi thế so sánh*.

**Đoán nhanh:** Robinson Crusoe có thể hái được 10 quả dừa hoặc bắt được một con cá mỗi giờ. Anh bạn Thú Sáu của anh ta có thể hái được 30 quả dừa hoặc bắt 2 con cá mỗi giờ. Chi phí cơ hội của Crusoe trong việc bắt một con cá là bao nhiêu? Thế còn chi phí cơ hội của Crusoe?. Ai có lợi thế tuyệt đối trong việc bắt cá? Ai có lợi thế so sánh trong việc bắt cá?

## CÁC ỨNG DỤNG CỦA LỢI THẾ SO SÁNH

Nguyên tắc lợi thế so sánh lý giải sự phụ thuộc lẫn nhau và các mối lợi từ thương mại. Vì sự phụ thuộc lẫn nhau mang tính phổ biến trong thế giới hiện đại, nên nguyên tắc lợi thế so sánh có nhiều ứng dụng. Sau đây là hai ví dụ, một có tính chất lâng mạn và một có tầm quan trọng lớn lao về mặt thực hành.

### TIGER WOODS CÓ NÊN CẮT THẨM CỎ RIÊNG CỦA ANH TA KHÔNG?

Tiger Woods sử dụng rất nhiều thời gian đi lại trên bìa cỏ. Là một nhà chơi golf tài năng nhất của mọi thời đại, anh ta có thể đánh quả bóng và đưa nhẹ vào lỗ dễ dàng đến mức mà các nhà chơi golf khác hằng mong ước. Ngoài ra, anh ta còn có năng khiếu ở nhiều hoạt động khác nữa. Chẳng hạn, Woods có thể cắt cỏ nhanh hơn tất cả mọi người. Nhưng có phải vì anh ta *có thể* cắt cỏ nhanh, mà anh ta *nên* cắt cỏ hay không?

Để trả lời câu hỏi này, chúng ta có thể sử dụng khái niệm chi phí cơ hội và lợi thế so sánh. Ví dụ, Woods có thể cắt xong bìa cỏ của anh ta trong 2 giờ. Trong 2 giờ đó anh ta có thể quay một bộ phim truyền hình thương mại cho Nike và kiếm được 10.000 đô la. Ngược lại, cậu hàng xóm Forrest Gump có thể cắt xong bìa cỏ của Woods trong 4 giờ. Trong cùng thời gian đó, anh ta có thể làm việc cho hãng McDonald và kiếm được 20 đô la.

Trong ví dụ này, chi phí cơ hội của Woods cho việc cắt cỏ là 10.000 đô la và chi phí cơ hội của Forrest là 20 đô la. Woods có lợi thế tuyệt đối trong việc cắt cỏ vì anh ta có thể làm việc này trong thời gian ngắn hơn. Nhưng Forrest có lợi thế trong việc cắt cỏ vì anh ta có chi phí cơ hội thấp hơn.

Những mối lợi từ thương mại trong ví dụ này rất lớn. Thay vì cắt thảm cỏ của mình, Woods nên tham gia vào hoạt động thương mại và thuê Forrest cắt cỏ cho mình. Khi Woods còn chấp nhận trả cho Forrest số tiền lớn hơn 20 đô la và nhỏ hơn 10.000 đô la, thì cả hai đều có mức sống cao hơn.

### NUỚC MỸ CÓ NÊN TRAO ĐỔI VỚI CÁC NUỚC KHÁC KHÔNG?

Nhân dân ở các nước khác nhau cũng có thể được lợi như các cá nhân được lợi từ việc chuyên môn hoá và trao đổi với nhau trong ví dụ về người trồng trọt và người chăn nuôi. Nhiều hàng hoá mà người Mỹ hưởng thụ được sản xuất ở nước ngoài và nhiều hàng hoá sản xuất ở Mỹ được bán ở nước ngoài. Hàng hoá sản xuất ở nước ngoài và được bán ở trong nước gọi là hàng nhập khẩu. Hàng hoá sản xuất trong nước và bán được ở nước ngoài gọi là hàng xuất khẩu.

Để hiểu được tại sao các nước lại được lợi từ thương mại, chúng ta hãy giả định chỉ có hai nước là Mỹ và Nhật, và hai hàng hoá là thực phẩm và ô tô. Chúng ta hãy tưởng tượng ra rằng cả hai nước đều sản xuất ô tô giỏi như nhau: mỗi công nhân Mỹ và mỗi công nhân Nhật

sản xuất được 1 chiếc ô tô trong một tháng. Nhưng Mỹ có đất đai màu mỡ hơn nên nó sản xuất thực phẩm giỏi hơn: một công nhân Mỹ sản xuất được 2 tấn thực phẩm trong một tháng, còn một công nhân Nhật chỉ sản xuất được 1 tấn thực phẩm mỗi tháng.

Nguyên tắc lợi thế so sánh nói rằng hàng hoá cần được nước có chi phí cơ hội nhỏ hơn cho việc sản xuất ra nó sản xuất ra. Vì chi phí cơ hội của việc sản xuất ô tô ở Mỹ bằng 2 tấn thực phẩm, nhưng ở Nhật chỉ bằng 1 tấn thực phẩm, nên Nhật có lợi thế so sánh trong việc sản xuất ô tô. Nhật bản nên sản xuất nhiều ô tô hơn mức mà nó muốn sử dụng cho riêng mình và xuất khẩu một số sang Mỹ. Tương tự, vì chi phí cơ hội của 1 tấn thực phẩm ở Mỹ bằng 1 chiếc ô tô ở Nhật, nhưng chỉ bằng 0,5 chiếc ô tô ở Mỹ, nên Mỹ có lợi thế so sánh trong việc sản xuất thực phẩm. Mỹ nên sản xuất nhiều thực phẩm hơn mức mà nó muốn tiêu dùng và xuất khẩu một phần sang Nhật. Thông qua quá trình chuyên môn hoá và trao đổi, cả hai nước có nhiều thực phẩm và ô tô hơn.

Đi nhiên trong thực tế, những vấn đề liên quan đến thương mại giữa các nước phức tạp hơn ví dụ này chỉ ra, như chúng ta sẽ thấy trong chương 9. Điểm quan trọng nhất trong các vấn đề này là mỗi nước có nhiều công dân với các lợi ích khác nhau. Thương mại quốc tế có thể làm cho một số người bị thiệt, mặc dù nó làm cho cả đất nước được lợi. Khi nước Mỹ xuất khẩu lương thực và nhập khẩu ô tô, ảnh hưởng của cách làm này đối với công nhân sản xuất ô tô và nông dân ở Mỹ không giống nhau. Nhưng ngược với các quan điểm mà đôi khi các chính khách và nhà bình luận chính trị nêu ra, thương mại quốc tế không giống một cuộc chiến tranh mà trong đó có nước thắng trận và nước bại trận. Thương mại quốc tế cho phép tất cả các nước đạt được sự thịnh vượng lớn hơn.

**Đoán nhanh:** Giả sử người đánh máy nhanh nhất thế giới ngẫu nhiên trước đây cũng đã được đào tạo về phẫu thuật não. Anh ta nên tự đánh máy cho mình hay thuê một thư ký? Hãy giải thích câu trả lời của bạn.

## KẾT LUẬN

Nguyên tắc lợi thế so sánh chỉ ra rằng thương mại có thể làm cho mọi người nâng cao được mức sống. Bay giờ bạn đã hiểu toàn diện hơn những mối lợi mà bạn thu được khi sống trong một nền kinh tế phụ thuộc lẫn nhau. Nhưng sau khi đã hiểu tại sao sự phụ thuộc lẫn nhau lại đáng mong muốn, thì điều tự nhiên là bạn có thể đặt ra câu hỏi là làm thế nào nó có thể xảy ra. Các xã hội tự do làm thế nào để phối hợp các hành động rất khác nhau của tất cả mọi người tham gia vào nền kinh tế? Điều gì đảm bảo rằng xã hội nhận được hàng hoá và dịch vụ từ những người cần sản xuất ra chúng và chuyển cho những người cần sử dụng chúng?

Trong thế giới chỉ có hai người, chẳng hạn người chăn nuôi và người trồng trọt, thì câu trả lời rất đơn giản: hai người này có thể thương lượng trực tiếp và phân bổ nguồn lực giữa họ với nhau. Trong thế giới hiện thực bao gồm hàng triệu con người, câu trả lời ít rõ ràng hơn. Chúng ta sẽ đề cập đến vấn đề này trong chương sau khi nhận thấy rằng các xã hội tự do phân bổ nguồn lực thông qua các lực lượng cung cầu trên thị trường.

## TÓM TẮT

- ❑ Mỗi người tiêu dùng hàng hoá và dịch vụ do nhiều người khác trong nước và sống ở khắp nơi trên thế giới sản xuất ra. Sự phụ thuộc lẫn nhau và thương mại là điều đáng mong muốn vì chúng cho phép mọi người hưởng thụ nhiều hàng hoá và dịch vụ hơn, mặt hàng đa dạng hơn.
- ❑ Có hai cách để so sánh năng lực của hai người trong việc sản xuất một hàng hoá. Người có thể sản xuất một hàng hoá với lượng đầu vào nhỏ hơn được coi là có *lợi thế tuyệt đối* trong việc sản xuất ra hàng hoá đó. Người có thể sản xuất một hàng hoá với chi phí cơ hội nhỏ hơn được coi là có *lợi thế so sánh*. Các mối lợi từ thương mại dựa trên lợi thế so sánh chứ không phải lợi thế tuyệt đối.
- ❑ Thương mại làm cho mọi người có mức sống cao hơn vì nó cho phép mọi người chuyên môn hoá vào những hoạt động mà họ có lợi thế so sánh.
- ❑ Nguyên tắc lợi thế so sánh áp dụng cho cả cá nhân và các quốc gia. Các nhà kinh tế sử dụng nguyên tắc lợi thế so sánh để biện minh cho nền thương mại tự do giữa các nước.

## NHỮNG KHÁI NIỆM THÊM CHỐT

Lợi thế tuyệt đối	Absolute advantages
Chi phí cơ hội	Opportunity cost
Lợi thế so sánh	Comparative advantages
Xuất khẩu	Export
Nhập khẩu	Import

## CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Hãy lý giải tại sao lợi thế tuyệt đối và lợi thế so sánh lại khác nhau.
2. Hãy nêu ra một ví dụ trong đó một người có lợi thế tuyệt đối trong việc làm một cái gì đó, nhưng người khác lại có lợi thế so sánh.
3. Lợi thế tuyệt đối hay lợi thế so sánh quan trọng hơn đối với thương mại? Hãy giải thích lập luận của bạn bằng cách sử dụng ví dụ trong câu trả lời câu hỏi 2 của bạn.
4. Một nước có xu thế xuất khẩu hay nhập khẩu những hàng hoá mà nó có lợi thế so sánh? Vì sao?
5. Tại sao các nhà kinh tế chống lại các chính sách hạn chế thương mại giữa các nước?

## BÀI TẬP VÀ VẬN DỤNG

1. Hãy xem xét người trồng trọt và người chăn nuôi trong ví dụ của chúng ta ở chương này. Hãy lý giải tại sao chi phí cơ hội của người trồng trọt cho việc sản xuất 1 cân thịt là 8 cân khoai tây. Hãy lý giải tại sao chi phí cơ hội của người chăn nuôi cho việc sản xuất 1 cân thịt là 1/8 cân khoai tây.

2. Maria có thể đọc 20 trang kinh tế học trong một giờ. Cô cũng có thể đọc 50 trang xã hội học trong một giờ. Cô sử dụng 5 giờ trong một ngày để nghiên cứu.
- Hãy vẽ đường giới hạn năng lực sản xuất cho việc đọc kinh tế học và xã hội học.
  - Chi phí cơ hội của Maria cho việc đọc 100 trang xã hội học là gì?
3. Mỗi công nhân Mỹ và công nhân Nhật có thể sản xuất 4 chiếc ô tô một năm. Một công nhân Mỹ có thể sản xuất 10 tấn lúa mỳ một năm, trong khi một công nhân Nhật có thể sản xuất 5 tấn lúa mỳ một năm. Để đơn giản hóa vấn đề, chúng ta hãy giả định là mỗi nước có 100 triệu công nhân.
- Hãy thiết lập một bảng tương tự bảng 3.1 cho tình huống này.
  - Hãy vẽ đường giới hạn năng lực sản xuất cho nền kinh tế Mỹ và nền kinh tế Nhật.
  - Đối với nước Mỹ, chi phí cơ hội của việc sản xuất một chiếc ô tô là gì? Của lúa mỳ là gì? Đối với nước Nhật, chi phí cơ hội của việc sản xuất một chiếc ô tô là gì? Của lúa mỳ là gì? Hãy đưa các thông tin này vào một bảng tương tự bảng 3.3.
  - Nước nào có lợi thế tuyệt đối trong việc sản xuất ô tô? Trong sản xuất lúa mỳ?
  - Nước nào có lợi thế so sánh trong việc sản xuất ô tô? Trong sản xuất lúa mỳ?
  - Khi không có thương mại, một nửa công nhân sản xuất ô tô, một nửa sản xuất lúa mỳ. Mỗi nước sẽ sản xuất ra bao nhiêu ô tô và bao nhiêu lúa mỳ?
  - Nếu bắt đầu từ trạng thái không có thương mại, hãy nêu ra một ví dụ trong đó thương mại làm cho cả hai nước đều được lợi.
4. Pat và Kris là bạn cùng phòng. Họ sử dụng phần lớn thời gian để học tập (đương nhiên là như vậy), nhưng họ cũng dành một phần thời gian cho các hoạt động ưa thích. Pat cần 4 giờ để làm một thùng bia và 2 giờ để làm một cái bánh pizza. Kris cần 6 giờ để làm một thùng bia và 4 giờ để làm một cái bánh pizza.
- Chi phí cơ hội của đôi bạn cùng phòng trong việc làm bánh pizza là gì? Ai có lợi thế tuyệt đối trong việc làm bánh pizza? Ai có lợi thế so sánh trong việc làm bánh pizza?
  - Nếu Pat và Kris trao đổi thực phẩm với nhau, ai sẽ đổi bánh pizza để lấy bia?
  - Giá của bánh pizza có thể biểu thị bằng số thùng bia. Giá cao nhất mà tại đó bánh pizza có thể trao đổi là bao nhiêu nếu nó làm cho cả hai bạn cùng phòng đều được lợi? Giá thấp nhất là bao nhiêu? Hãy giải thích.
5. Giả sử ở Canada có 100 triệu công nhân và mỗi công nhân có thể sản xuất 2 ô tô và 30 già lúa mỳ trong một năm.
- Chi phí cơ hội của việc sản xuất một chiếc ô tô ở Canada là gì? Chi phí cơ hội của việc sản xuất một già lúa mỳ ở Canada là gì? Hãy giải thích mối quan hệ giữa chi phí cơ hội của hai hàng hoá.
  - Hãy vẽ đường giới hạn năng lực sản xuất của Canada. Nếu Canada chọn cách tiêu dùng 10 triệu ô tô, thì nó có thể tiêu dùng bao nhiêu lúa mỳ nếu không có thương mại? Hãy đánh dấu điểm này trên đường giới hạn năng lực sản xuất.
  - Bây giờ giả sử Mỹ sẵn sàng mua 10 triệu ô tô của Canada và trả bằng 20 già luá mỳ

cho một chiếc ô tô. Nếu Ca na đa tiếp tục tiêu dùng 10 triệu ô tô, thì giao dịch này cho phép Ca na đa tiêu dùng bao nhiêu lúa mỳ? Hãy đánh dấu điểm này trên biểu đồ của bạn. Ca na đa có nên chấp nhận giao dịch này không?

6. Hãy xem xét một giáo sư đang viết một cuốn sách. Vì giáo sư này có thể vừa viết các chương, vừa thu thập số liệu cần thiết nhanh hơn mọi người khác trong trường của ông. Mặc dù vậy, ông vẫn trả tiền để một sinh viên thu thập số liệu tại thư viện. Cách làm này có hợp lý không? Hãy giải thích.
7. Cả nước Anh và Scotland đều sản xuất kẹo và bích quy. Giả sử công nhân Anh có thể sản xuất 50 gói bích quy hoặc 1 gói kẹo trong một giờ. Giả sử công nhân Scotland có thể sản xuất 40 gói bích quy hoặc 2 gói kẹo một giờ.
  - a. Nước nào có lợi thế tuyệt đối trong việc sản xuất mỗi hàng hoá? Nước nào có lợi thế so sánh?
  - b. Nếu Anh và Scotland quyết định trao đổi, Scotland bán hàng hoá nào sang nước Anh? Hãy giải thích.
  - c. Nếu công nhân Scotland có thể sản xuất 1 gói kẹo một giờ, Scotland còn được lợi từ thương mại không? Nước Anh còn được lợi từ thương mại không? Hãy giải thích.
8. Một lần nữa, hãy xem xét cuộc thảo luận giữa người trồng trọt và người chăn nuôi trong chương này.
  - a. Giả sử tiến bộ công nghệ làm cho người công nhân sản xuất thịt giỏi hơn, cho nên giờ đây anh ta chỉ cần 2 giờ để sản xuất một cân thịt. Chi phí cơ hội của việc sản xuất thịt và khoai tây bây giờ là gì? Điều này có làm thay đổi lợi thế so sánh của anh ta không?
9. Bảng sau đây mô tả năng lực sản xuất của hai thành phố ở nước Baseballia:

	Số đôi tất đỏ mỗi công nhân sản xuất trong một giờ	Số đôi tất trắng mỗi công nhân sản xuất trong một giờ
Boston	3	3
Chicago	2	1

- a. Khi không có thương mại, giá của tất trắng (tính bằng tất đỏ) ở Boston là bao nhiêu? Giá ở Chicago là bao nhiêu?
  - b. Thành phố nào có lợi thế tuyệt đối trong việc sản xuất tất mỗi màu? Thành phố nào có lợi thế so sánh trong việc sản xuất tất mỗi màu?
  - c. Nếu các thành phố trao đổi với nhau, loại tất màu nào sẽ được mỗi thành phố xuất khẩu?
  - d. Khoảng biến thiên của giá cả làm cơ sở cho trao đổi là gì?
1. Giả sử ở Đức tất cả hàng hoá đều được sản xuất với số giờ công thấp hơn ở Pháp.
    - a. Theo nghĩa nào, chi phí sản xuất của tất cả hàng hoá ở Đức đều thấp hơn ở Pháp?

- b. Theo nghĩa nào, chi phí sản xuất của một số hàng hoá ở Pháp thấp hơn ở Đức?  
c. Nếu Đức và Pháp trao đổi với nhau, cả hai nước có được lợi từ thương mại không?  
Hãy giải thích trong phạm vi câu trả lời của bạn ở phần (a) và (b).
2. Những nhận định sau đây đúng hay sai? Hãy giải thích trong mỗi tình huống.
- Hai nước có thể thu được những mối lợi từ thương mại ngay cả khi một trong hai nước có lợi thế tuyệt đối trong việc sản xuất tất cả các hàng hoá.
  - Chắc chắn những người rất tài năng có lợi thế so sánh trong mọi công việc mà họ làm.
  - Nếu một hoạt động thương mại nhất định có lợi cho một người, thì nó không thể có lợi cho người khác.

## **PHẦN II**

# **CUNG VÀ CẦU I: THỊ TRƯỜNG HOẠT ĐỘNG NHƯ THẾ NÀO**



## CHƯƠNG 4

# CÁC LỰC LƯỢNG CUNG CẦU TRÊN THỊ TRƯỜNG

Khi một đợt giá lạnh đổ vào bang Florida, giá nước cam tăng trong các siêu thị trên toàn quốc. Mỗi khi thời tiết vào mùa hè ấm lên ở bang New England, giá thuê phòng khách sạn ở vùng Ca ri bê lập tức suy giảm. Khi một cuộc chiến tranh bùng nổ ở Trung Đông, giá xăng ở Mỹ tăng và giá xe Cadillac cũ giảm xuống. Những biến cố này có điểm gì chung? Tất cả chúng đều cho thấy sự vận hành của cung và cầu.

Cung (viết tắt của từ *cung ứng* - ND) và cầu (viết tắt của từ *nhu cầu* - ND) là hai từ mà các nhà kinh tế sử dụng thường xuyên nhất - và vì nguyên nhân rất hợp lý. Cung và cầu là những lực lượng làm cho nền kinh tế thị trường hoạt động. Chúng quyết định lượng của mỗi hàng hoá được sản xuất ra và giá mà nó được bán đi. Nếu muốn biết một biến cố hoặc chính sách ảnh hưởng tới nền kinh tế như thế nào, thì trước hết bạn phải nghĩ xem nó ảnh hưởng tới cung và cầu như thế nào.

Chương này giới thiệu lý thuyết về cung và cầu. Nó nghiên cứu hành vi của người bán và người mua, cũng như sự tương tác giữa họ với nhau. Nó chỉ ra cách thức quyết định giá cả của cung và cầu trong nền kinh tế thị trường, cũng như giá cả đến lượt nó lại phân bổ các nguồn lực khan hiếm của xã hội như thế nào.

### THỊ TRƯỜNG VÀ CẠNH TRANH

Khái niệm cung và cầu được dùng để chỉ hành vi của con người khi họ tương tác với nhau trên thị trường. Thị trường là một nhóm người bán và người mua một hàng hoá hoặc dịch vụ nhất định. Với tư cách là một nhóm, người mua quyết định cầu về sản phẩm và với tư cách một nhóm, người bán quyết định cung về sản phẩm. Trước khi thảo luận về hành vi của người bán và người mua, chúng ta hãy xem xét kỹ lưỡng hơn khái niệm “thị trường” và các dạng thị trường khác nhau mà chúng ta quan sát thấy trong nền kinh tế.

### THỊ TRƯỜNG CẠNH TRANH

Thị trường có nhiều dạng khác nhau. Đôi khi thị trường có tổ chức rất cao, chẳng hạn thị trường của nhiều loại nông sản. Trong những thị trường này, người mua và người bán gặp nhau vào một thời gian và tại địa điểm nhất định mà tại đó, người xướng giá góp phần định giá và tổ chức bán hàng.

- Nhưng hầu hết các thị trường được tổ chức ở mức thấp hơn. Chẳng hạn, chúng ta hãy quan sát thị trường kem trong một khu phố nhất định. Người mua kem không hề tập hợp nhau lại vào bất kỳ thời điểm nào. Người bán kem nằm ở các địa điểm khác nhau và bán các sản phẩm khác nhau đôi chút. Ở đây không có người xướng giá để công bố giá kem.

Từng người bán tự ghi giá cho mỗi chiếc kem và từng người mua quyết định mua bao nhiêu kem tại mỗi cửa hàng.

Mặc dù không được tổ chức, nhưng nhóm người mua và người bán kem hình thành một thị trường. Người mua biết rằng có nhiều người bán để anh ta lựa chọn và người bán ý thức được rằng có người khác bán sản phẩm tương tự sản phẩm của anh ta. Giá và lượng kem bán ra không phải do một người bán hay người mua nào quyết định. Trên thực tế, giá và lượng là do tất cả người bán và người mua quyết định khi họ tương tác với nhau trên thị trường.

Giống như hầu hết các thị trường trong nền kinh tế, thị trường kem có tính cạnh tranh cao. *Thị trường cạnh tranh* là một thị trường trong đó có nhiều người bán và người mua đến mức mỗi người chỉ có ảnh hưởng không đáng kể đến giá thị trường. Mỗi người bán kem chỉ có khả năng kiểm soát hạn chế đối với giá cả vì những người bán khác đang chào bán các sản phẩm tương tự. Người bán có ít lý do để bán với giá thấp hơn giá phổ biến trên thị trường, và nếu anh ta bán với giá cao hơn, người mua sẽ mua hàng ở nơi khác. Tương tự, không một người mua cá biệt nào có thể tác động tới giá kem vì mỗi người chỉ mua một lượng nhỏ.

Trong chương này chúng ta sẽ tìm hiểu xem người mua và người bán tương tác với nhau như thế nào trên thị trường cạnh tranh. Chúng ta sẽ nghiên cứu xem các lực lượng cung cầu quyết định lượng hàng hóa bán ra và giá của nó như thế nào.

## SỰ CẠNH TRANH: HOÀN HẢO VÀ KHÔNG HOÀN HẢO

Trong chương này chúng ta giả định rằng các thị trường có tính *cạnh tranh hoàn hảo*. Thị trường cạnh tranh hoàn hảo được định nghĩa là những thị trường có hai đặc tính quan trọng nhất: (1) tất cả hàng hóa được chào bán là những hàng hóa như nhau, và (2) người mua và người bán nhiều đến mức không có người bán hoặc người mua cá biệt nào có thể tác động tới giá thị trường. Vì người bán và người mua trên thị trường cạnh tranh hoàn hảo phải chấp nhận giá do thị trường quyết định, cho nên họ được coi là người *nhận giá*.

Có một số thị trường trong đó giả định về sự cạnh tranh hoàn hảo hoàn toàn đúng. Chẳng hạn trên thị trường lúa mì có hàng ngàn nông dân bán lúa mì và hàng triệu người tiêu dùng sử dụng lúa mì và sản phẩm làm từ lúa mì. Vì không có người bán và người mua cá biệt nào tác động được tới giá lúa mì, nên mọi người đều coi giá lúa mì là cho trước.

Tuy nhiên, không phải mọi hàng hóa và dịch vụ đều được bán trên các thị trường cạnh tranh hoàn hảo. Một số thị trường chỉ có một người bán và người bán này quy định giá cả. Người bán này được gọi là nhà *độc quyền*. Chẳng hạn, công ty truyền hình cáp trong thị trấn của bạn có thể là một nhà độc quyền. Người dân trong thị trấn của bạn có thể chỉ có một công ty truyền hình cáp để họ mua dịch vụ này.

Một số thị trường nằm giữa hai trường hợp cực đoan là cạnh tranh hoàn hảo và độc quyền. Một dạng thị trường trong số đó, cái được gọi là thị trường *độc quyền nhóm* (hay

còn gọi là *thiểu quyền*), chỉ có một ít người bán không phải lúc nào cũng cạnh tranh mạnh mẽ với nhau. Các tuyến bay là một ví dụ. Nếu mỗi tuyến bay giữa hai thành phố chỉ được hai hay ba hàng hàng không phục vụ, các hàng này có thể tránh cạnh tranh quá khốc liệt để giữ cho giá cả ở mức cao. Một dạng khác của thị trường là *cạnh tranh độc quyền*: nó bao gồm nhiều người bán, mỗi người chào bán một sản phẩm hơi khác so với sản phẩm của người khác. Vì sản phẩm không hoàn toàn giống nhau, nên mỗi người bán có một khả năng nào đó trong việc định giá cho sản phẩm của mình. Một ví dụ là ngành phần mềm máy tính. Nhiều chương trình soạn thảo văn bản cạnh tranh với nhau, nhưng không có chương trình nào hoàn toàn giống nhau và vì vậy chúng có giá riêng.

Mặc dù thị trường mà chúng ta quan sát được trên thế giới rất đa dạng, nhưng chúng ta bắt đầu bằng việc nghiên cứu thị trường cạnh tranh hoàn hảo. Thị trường cạnh tranh hoàn hảo là dạng thị trường dễ phân tích nhất. Hơn nữa, vì trên hầu hết các thị trường đều có một mức độ cạnh tranh nào đó, nên nhiều bài học mà chúng ta học được khi nghiên cứu cung và cầu trong điều kiện cạnh tranh hoàn hảo có thể vận dụng vào các thị trường phức tạp hơn.

**Đoán nhanh:** Thị trường là gì? Khái niệm thị trường cạnh tranh hàm ý gì?

## CẦU

Chúng ta bắt đầu công trình nghiên cứu thị trường của mình bằng cách xem xét hành vi của người mua. Trong phần này, chúng ta sẽ xem xét yếu tố quyết định lượng cầu về một hàng hoá nào đó, tức lượng hàng hoá mà người tiêu dùng sẵn sàng và có khả năng mua. Để tập trung suy nghĩ của mình, chúng ta hãy luôn nhớ tới một hàng hoá cụ thể là kem.

### YẾU TỐ NÀO QUYẾT ĐỊNH LƯỢNG CẦU CỦA MỘT CÁ NHÂN?

Chúng ta hãy xem xét nhu cầu của mình về kem. Bạn làm thế nào để quyết định mua bao nhiêu kem mỗi tháng, và những yếu tố nào ảnh hưởng tới quyết định của bạn? Sau đây là một số câu trả lời mà bạn có thể đưa ra.

**Giá cả.** Nếu giá kem tăng so với mức giá ban đầu là 20 xu một cốc, bạn sẽ mua ít kem hơn. Thay vào đó, bạn có thể mua món sữa chua đông lạnh. Nếu giá kem giảm so với giá 20 xu một cốc, bạn sẽ mua nhiều hơn. Vì lượng cầu về kem giảm khi giá tăng và tăng khi giá giảm, nên chúng ta nói lượng cầu có *quan hệ nghịch* với giá cả. Mỗi quan hệ này giữa giá cả và lượng cầu đúng với hầu hết hàng hoá trong nền kinh tế. Trên thực tế, nó có tác dụng rộng rãi đến mức các nhà kinh tế gọi nó là *luật cầu*: nếu các yếu tố khác không thay đổi, thì khi giá một hàng hoá tăng, lượng cầu về hàng hoá đó sẽ giảm.

**Thu nhập.** Điều gì xảy ra đối với nhu cầu về kem của bạn nếu bạn mất việc làm trong mùa hè? Khả năng cao nhất là nó sẽ giảm. Mức thu nhập thấp hơn hàm ý bạn có tổng mức chi tiêu thấp hơn và vì vậy bạn chi tiêu ít hơn để mua một số hàng hoá - và có lẽ là hầu hết các

hàng hoá. Nếu nhu cầu về một hàng hoá giảm khi thu nhập giảm, thì hàng hoá này được gọi là *hàng thông thường*.

Không phải mọi hàng hoá đều là hàng thông thường. Nếu nhu cầu về một hàng hoá tăng khi thu nhập giảm, thì hàng hoá này được gọi là *hàng cấp thấp*. Việc đi xe buýt là một ví dụ về hàng cấp thấp. Khi thu nhập của bạn giảm, có ít khả năng bạn sẽ mua một chiếc ô tô hay đi tắc xi, mà có nhiều khả năng bạn sẽ đi xe buýt.

**Giá các hàng hoá liên quan.** Chúng ta hãy giả sử giá món sữa chua đông lạnh giảm. Luật cầu nói rằng bạn sẽ mua nhiều sữa chua đông lạnh hơn. Đồng thời, có thể bạn sẽ mua ít kem hơn. Vì kem và sữa chua đông lạnh là hai món tráng miệng lạnh, ngọt và béo, nên chúng thoả mãn được những nguyện vọng tương tự nhau. Khi sự giảm giá của một hàng hoá làm giảm lượng cầu về hàng hoá khác, chúng ta gọi hai hàng hoá này là *hang thay thế*. Hàng thay thế thường là một cặp hàng hoá được sử dụng thay thế cho nhau, chẳng hạn xúc xích nóng và bánh mỳ kẹp thịt, áo thun và áo sơ mi, vé xem phim và tiền thuê vi diệu.

Bây giờ chúng ta hãy giả sử giá món kẹo mềm nóng giảm. Theo luật cầu, bạn sẽ mua nhiều kẹo mềm nóng hơn. Nhưng trong trường hợp này bạn cũng mua kem *nhiều hơn*, vì kem và kẹo mềm nóng thường được ăn kèm với nhau. Khi sự giảm sút giá của một hàng hoá làm tăng nhu cầu về hàng hoá khác, hai hàng hoá được gọi là *hang bổ sung* cho nhau. Hàng bổ sung thường là một cặp hàng hoá được sử dụng cùng nhau như xăng và ô tô, máy tính và phân mềm, bàn trượt tuyết và vé vào khu trượt tuyết.

**Thị hiếu.** Yếu tố rõ ràng nhất quyết định nhu cầu của bạn là thị hiếu của bạn. Nếu bạn thích kem, bạn mua nó nhiều hơn. Các nhà kinh tế thường không tìm cách lý giải thị hiếu của con người vì nó hình thành từ các yếu tố lịch sử và tâm lý nằm ngoài vương quốc của kinh tế học. Tuy nhiên, các nhà kinh tế chú ý phân tích xem điều gì xảy ra khi thị hiếu thay đổi.

**Kỳ vọng.** Kỳ vọng của bạn về tương lai có thể tác động tới nhu cầu hiện tại của bạn về hàng hoá và dịch vụ. Chẳng hạn, nếu dự kiến kiếm được nhiều thu nhập hơn trong tháng tới, bạn có thể sẵn sàng hơn trong việc chi tiêu một phần tiền tiết kiệm hiện tại để mua kem. Ví dụ khác là nếu dự kiến giá kem ngày mai sẽ giảm, bạn có thể không sẵn sàng mua một cốc kem với giá hiện tại.

## BIỂU CẦU VÀ ĐƯỜNG CẦU

Chúng ta đã nhận thấy rằng nhiều biến số quyết định lượng kem mà một cá nhân có nhu cầu. Hãy tưởng tượng ra rằng chúng ta giữ cho tất cả các biến số này không đổi trừ một biến số là giá cả. Chúng ta hãy xét xem giá cả tác động tới lượng cầu về kem như thế nào.

Bảng 4.1 cho biết số cốc kem mà Catherine mua mỗi tháng tại các mức giá kem khác nhau. Nếu kem được cung cấp miễn phí, Catherine sẽ ăn 12 cốc. Với giá 0,50 đô la một cốc, Catherine mua 10 cốc. Khi giá tiếp tục tăng lên, cô mua ngày càng ít kem hơn. Khi mức giá

bảng 3đô la, Catherine không mua một cốc kem nào cả. Bảng 4.1 là một *biểu cầu*, tức một bảng chỉ ra mối quan hệ giữa giá của một hàng hoá và lượng cầu. (Các nhà kinh tế sử dụng từ *biểu* vì bảng này có các cột con song song với nhau như một biểu ghi giờ tàu chạy).

<u>Giá một cốc kem</u>	<u>Lượng cầu về kem</u>
0,00 đô la	12
0,50	10
1,00	8
1.50	6
2,00	4
2,50	2
3,00	0

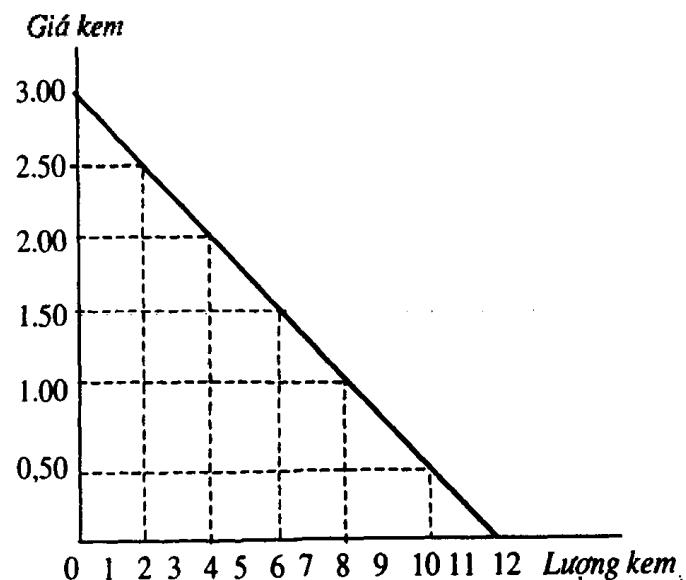
**Bảng 4.1. Biểu cầu của Catherine.** Biểu cầu chỉ ra lượng cầu tại mỗi mức giá.

### CETERIS PARIBUS - NHỮNG CÁI KHÁC KHÔNG THAY ĐỔI

Mỗi khi nhìn thấy đường cầu, bạn cần nhớ rằng nó được vẽ cho trường hợp nhiều biến số khác không thay đổi. Đường cầu của Catherine trong hình 4.1 cho thấy điều gì xảy ra đối với lượng kem mà Catherine muốn mua khi chỉ có giá kem thay đổi. Đường cầu được vẽ với giả định rằng thu nhập của Catherine, thị hiếu, kỳ vọng và giá cả các hàng hoá có liên quan không thay đổi.

Các nhà kinh tế sử dụng thuật ngữ *ceteris paribus* để nhấn mạnh rằng tất cả các biến số có liên quan, trừ các biến số được nghiên cứu vào thời điểm đó, đều được giữ cho không thay đổi. Thành ngữ la tinh này có nghĩa đen là “những cái khác không thay đổi”. Đường cầu dốc xuống vì, nếu những cái khác không thay đổi, giá cả thấp hơn hàm ý lượng cầu cao hơn.

Mặc dù thuật ngữ *những cái khác không thay đổi* được áp dụng cho một tình huống giả định, trong đó một số biến số được giả định là không thay đổi, nhưng trong thực tế, nhiều



**Hình 4.1. Đường cầu của Catherine.** Đường cầu này là đồ thị được vẽ bằng số liệu của bảng 4.1. Nó cho biết lượng cầu về một hàng hoá thay đổi như thế nào khi giá của nó thay đổi. Vì giá thấp hơn làm tăng lượng cầu, nên đường cầu dốc xuống.

sự vật đồng thời thay đổi. Vì lý do này, khi sử dụng các công cụ cung cầu để phân tích các biến cố hoặc chính sách, vấn đề quan trọng là phải nhớ rằng những cái gì được giữ cho không thay đổi, còn cái gì thì không.

## CẦU THỊ TRƯỜNG VÀ CẦU CÁ NHÂN

Cho đến giờ chúng ta chỉ nói về nhu cầu của một cá nhân về hàng hoá. Để phân tích phương thức vận hành của thị trường, chúng ta cần xác định *cầu thị trường*, tức tổng các nhu cầu cá nhân về một hàng hoá hay một dịch vụ cụ thể.

Bảng 4.2 là biểu cầu về kem của hai cá nhân là Catherine và Nicholas. Biểu cầu của Catherine cho chúng ta biết lượng kem mà cô muốn mua và biểu cầu của Nicholas cho chúng ta biết lượng kem mà anh muốn mua. Cầu thị trường là tổng nhu cầu của hai cá nhân.

Vì cầu thị trường hình thành từ các nhu cầu cá nhân, nên nó phụ thuộc vào tất cả các yếu tố quyết định nhu cầu của những người mua cá biệt. Cho nên, nhu cầu thị trường phụ thuộc vào thu nhập của người mua, thị hiếu, kỳ vọng và giá cả của các hàng hoá liên quan. Ngoài ra, nó còn phụ thuộc vào số người mua. (Nếu có thêm người tiêu dùng khác là Peter cùng ăn kem với Catherine và Nicholas, lượng cầu thị trường sẽ cao hơn tại mọi mức giá.) Biểu cầu trong bảng 4.2 cho thấy điều gì xảy ra đối với lượng cầu khi giá cả thay đổi, trong khi tất cả các biến số khác quyết định lượng cầu đều được giữ cho không thay đổi.

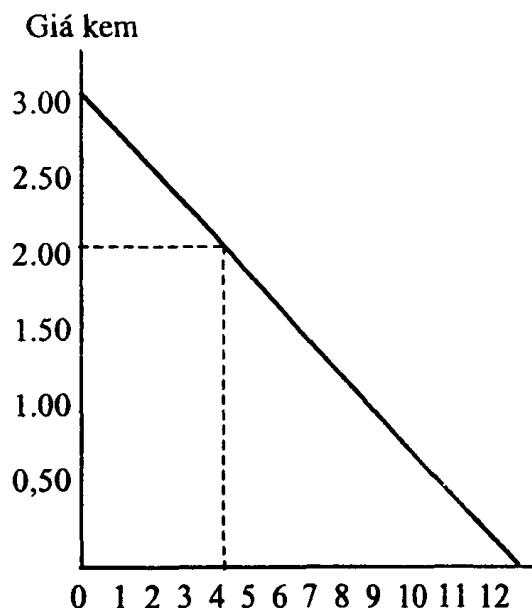
Giá một cốc kem	Catherine	Nicholas	Lượng cầu thị trường
0,00 đô la	12	+ 7	= 19
0,50	10	6	16
1,00	8	5	13
1,50	6	4	10
2,00	4	3	7
2,50	2	2	4
3,00	0	1	1

**Bảng 4.2. Biểu cầu cá nhân và biểu cầu thị trường. Lượng cầu trên một thị trường là tổng lượng cầu của mọi người mua.**

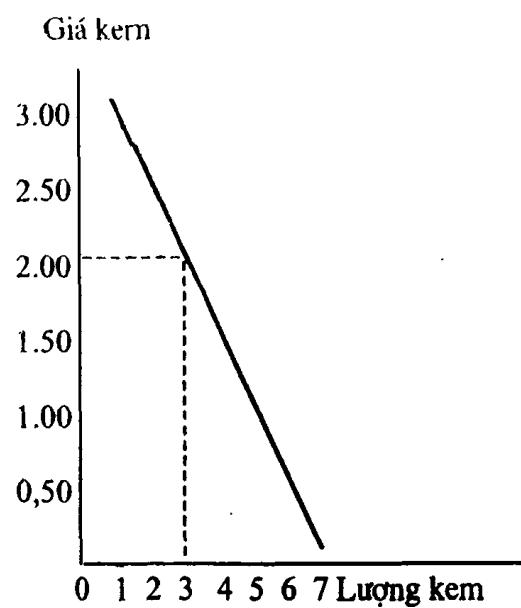
Hình 4.2 vẽ các đường cầu tương ứng với những biểu cầu này. Hãy chú ý rằng chúng ta cộng các đường cầu cá nhân theo phương nằm ngang để có đường cầu thị trường. Nghĩa là, để xác định tổng lượng cầu tại bất kỳ mức giá nào, chúng ta cũng cộng lượng cầu của các cá nhân xác định được trên trục hoành của đường cầu cá nhân. Vì quan tâm tới việc phân tích

phương thức vận hành của thị trường, men chúng ta thường sử dụng đường cầu thị trường. Đường cầu thị trường cho thấy tổng lượng cầu về một hàng hoá thay đổi như thế nào khi giá cả thay đổi.

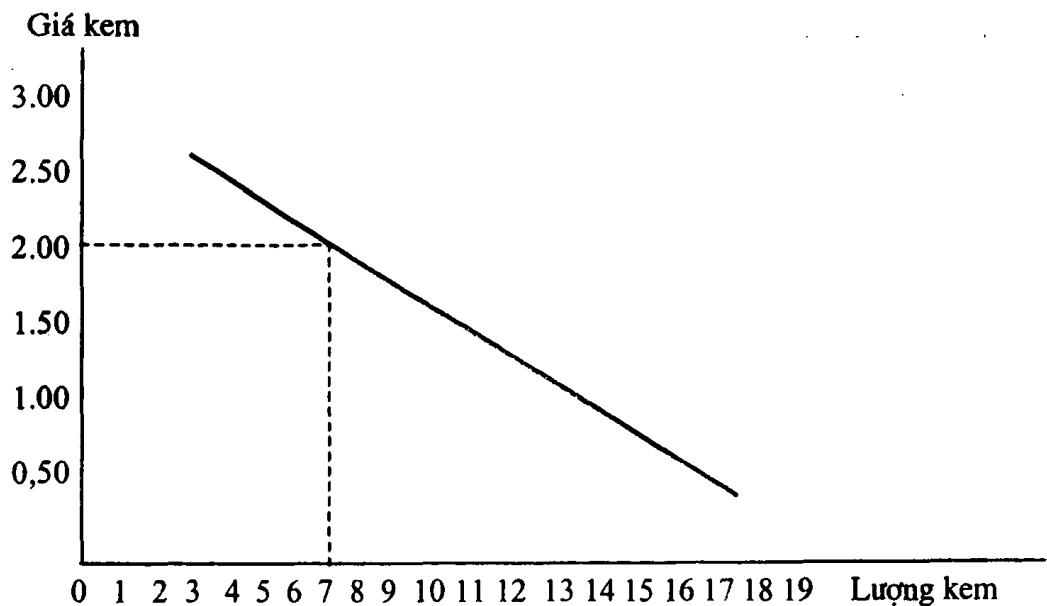
**Nhu cầu của Catherine**



**Nhu cầu của Nicholas**



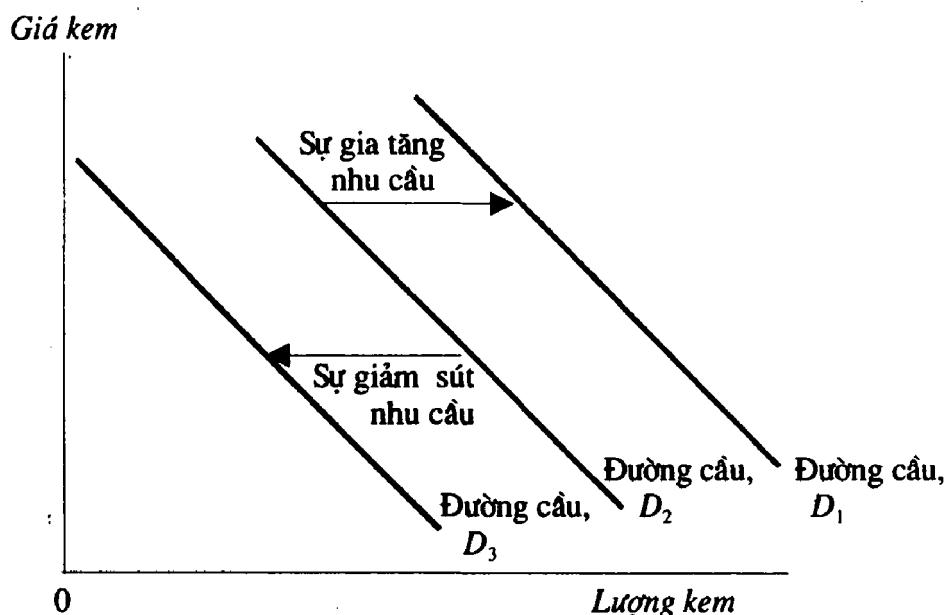
**Nhu cầu thị trường**



**Hình 4.1. Cầu thị trường là tổng các nhu cầu cá nhân.** Đường cầu của một thị trường được xác định bằng cách cộng theo phương pháp ngang tất cả các đường cầu cá nhân. Tại mức giá bằng 2 đô la, Catherine muốn mua 4 cốc kem và Nicholas muốn mua 3 cốc kem. Lượng cầu trên thị trường tại mức giá này bằng 7 cốc kem.

## SỰ DỊCH CHUYỂN CỦA ĐƯỜNG CẦU

Giả sử Hiệp hội Y tế Mỹ đột nhiên công bố một phát minh mới: những người ăn kem thường xuyên sống lâu hơn, sức khoẻ tốt hơn. Công bố này ảnh hưởng tới thị trường kem như thế nào? Phát minh trên đã làm thay đổi thị hiếu của mọi người và làm tăng nhu cầu về kem. Tại mọi mức giá, bây giờ người mua muốn mua lượng kem lớn hơn và đường cầu về kem dịch chuyển sang phải.



**Hình 4.3. Sự dịch chuyển của đường cầu.** Bất kỳ sự thay đổi nào làm tăng lượng hàng mà người mua muốn mua tại một mức giá nhất định cũng làm dịch chuyển đường cầu sang phải. Bất kỳ sự thay đổi nào làm giảm lượng hàng mà người mua muốn mua tại một mức giá nhất định cũng làm dịch chuyển đường cầu sang trái.

Mỗi khi một yếu tố quyết định nhu cầu nào đó thay đổi, trừ giá hàng hoá, đường cầu đều dịch chuyển. Hình 4.3 chỉ ra rằng bất kỳ sự thay đổi nào làm tăng lượng cầu tại mọi mức giá cũng làm dịch chuyển đường cầu sang phải. Tương tự, bất kỳ sự thay đổi nào làm giảm lượng cầu tại mọi mức giá cũng làm dịch chuyển đường cầu sang trái.

Bảng 4.3 ghi các biến số quyết định lượng cầu trên thị trường và sự thay đổi trong một biến số tác động tới đường cầu như thế nào. Hãy chú ý rằng giá cả đóng một vai trò đặc biệt trong bảng này. Vì giá cả nằm trên trục tung khi chúng ta vẽ đường cầu, nên sự thay đổi của giá cả không làm dịch chuyển đường cầu, mà chỉ biểu thị sự di chuyển dọc theo nó. Ngược lại khi có sự thay đổi trong thu nhập, giá của các hàng hoá liên quan, thị hiếu, kỳ vọng hay số người mua, lượng cầu thay đổi tại mọi mức giá; điều này được biểu thị bằng sự dịch chuyển của đường cầu.

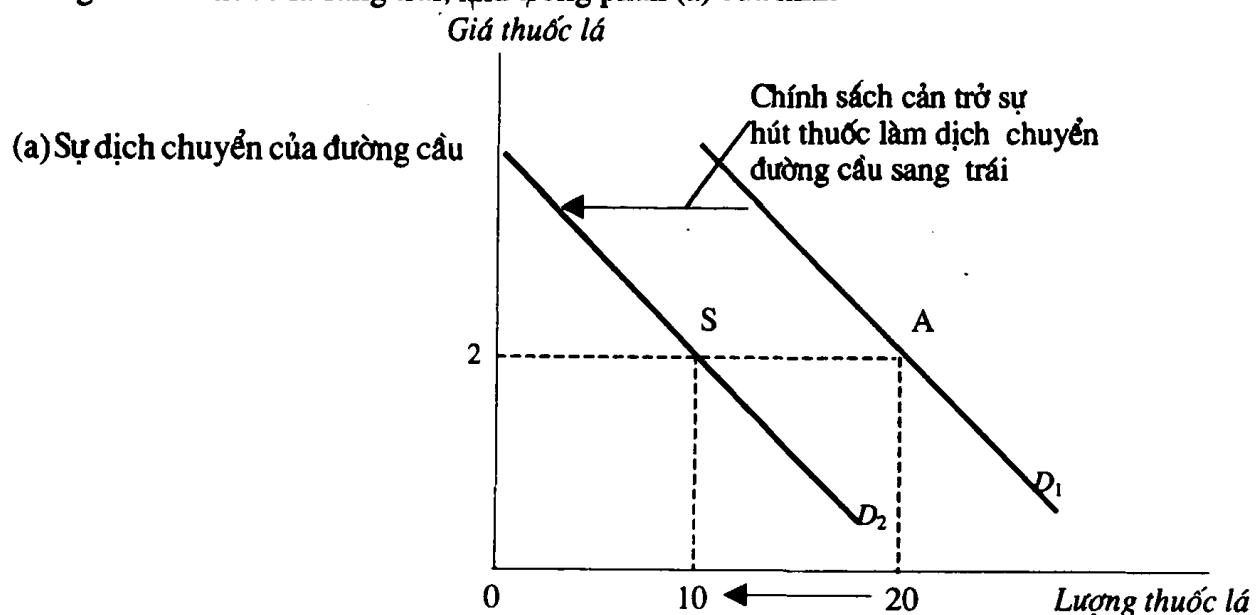
Các biến số tác động tới lượng cầu	Sự thay đổi trong biến số này
Giá cả	Biểu thị sự di chuyển dọc theo đường cầu
Thu nhập	Làm dịch chuyển đường cầu
Giá của các hàng hoá liên quan	Làm dịch chuyển đường cầu
Thị hiếu	Làm dịch chuyển đường cầu
Kỳ vọng	Làm dịch chuyển đường cầu
Số người mua	Làm dịch chuyển đường cầu

Tóm lại, *đường cầu cho thấy điều gì xảy ra với lượng cầu về một hàng hoá khi giá cả của nó thay đổi và tất cả các yếu tố khác quyết định lượng cầu được giữ cho không thay đổi. Khi một trong các yếu tố khác này thay đổi, đường cầu sẽ dịch chuyển.*

## Nghiên cứu tình huống: HAI CÁCH ĐỂ CẮT GIẢM LƯỢNG CẦU VỀ THUỐC LÁ

Các nhà hoạch định chính sách thường muốn giảm bớt số người hút thuốc. Có hai cách mà chính sách có thể sử dụng để đạt được mục tiêu này.

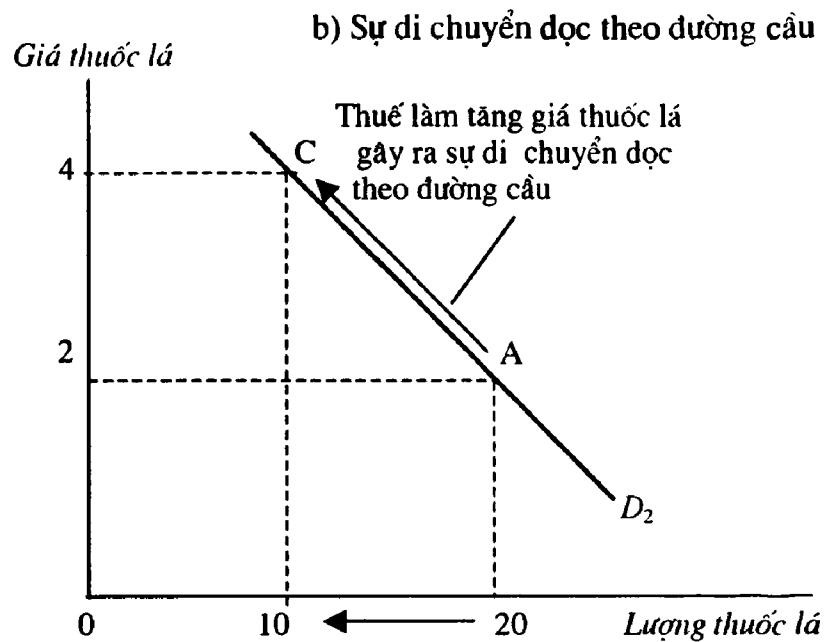
Một cách để giảm bớt người hút thuốc là làm dịch chuyển đường cầu về thuốc lá và các sản phẩm thuốc lá khác. Các thông báo của nhà nước, cảnh báo bắt buộc về tác hại đối với sức khoẻ trên bao thuốc lá và cấm quảng cáo thuốc lá trên ti vi là những chính sách nhằm cắt giảm lượng cầu về thuốc lá tại mọi mức giá. Nếu thành công, các chính sách này làm dịch đường cầu về thuốc lá sang trái, như trong phần (a) của hình 4.4.



#### Hình 4.4. Sự dịch chuyển và di chuyển của đường cầu.

Nếu những lời cảnh báo trên bao thuốc lá thuyết phục được những người hút thuốc hút ít hơn, đường cầu về thuốc lá sẽ dịch chuyển sang trái. Trong phần (a), đường cầu dịch chuyển từ  $D_1$  sang  $D_2$ . Tại mức giá bằng 2 đô la một bao, lượng cầu giảm từ 20 xuống còn 10 điếu thuốc lá mỗi ngày. Ngược lại, nếu một khoản thuế làm tăng giá thuốc lá, đường cầu không dịch chuyển. Thay

vào đó, chúng ta quan sát thấy sự di chuyển đến một điểm khác trên đường cầu. Trong phần (b), khi giá tăng từ 2 lên 4 đô la, lượng cầu giảm từ 20 xuống còn 10 điếu thuốc lá mỗi ngày như được biểu thị bằng sự di chuyển từ điểm A tới điểm C.



Một cách khác là các nhà hoạch định chính sách có thể làm tăng giá thuốc lá. Chẳng hạn, nếu chính phủ đánh thuế vào việc sản xuất thuốc lá và các công ty thuốc lá tìm cách chuyển phần lớn khoản thuế này cho người tiêu dùng dưới dạng giá cả cao hơn. Giá cao hơn khuyến khích mọi người cắt giảm số điếu thuốc lá mà họ hút. Trong tình huống này, lượng thuốc lá giảm đi không biểu thị sự dịch chuyển của đường cầu. Thay vào đó, nó biểu thị sự di chuyển dọc theo đường cầu cũ tới một điểm có giá cao hơn và lượng thấp hơn như trong phần (b) của hình 4.4.

Lượng hút thuốc phản ứng như thế nào đối với những thay đổi trong giá thuốc lá? Các nhà kinh tế đã tìm cách trả lời câu hỏi này bằng cách nghiên cứu xem điều gì xảy ra khi thuế thuốc lá thay đổi. Họ phát hiện ra rằng khi giá thuốc lá tăng 10 phần trăm, lượng cầu về thuốc lá giảm 4 phần trăm. Thanh thiếu niên đặc biệt nhạy cảm với giá thuốc lá: 10 phần trăm tăng giá làm cho lượng hút thuốc của thanh thiếu niên giảm 12 phần trăm.

Một câu hỏi có liên quan là giá thuốc lá tác động như thế nào đối với nhu cầu về một loại thuốc hít bị cấm. Những người chống lại thuế thuốc lá thường lập luận rằng thuốc lá và thuốc hít là những hàng hoá thay thế cho nhau, cho nên thuế thuốc lá cao làm cho mọi người sử dụng thuốc hít nhiều hơn. Ngược lại, nhiều chuyên gia về sử dụng ma tuý coi thuốc lá là loại “ma tuý đầu tiên” dẫn thanh niên tới việc thử các loại ma tuý độc hại khác. Hầu hết các công trình nghiên cứu số liệu phù hợp với quan điểm này: chúng chỉ ra rằng giá thuốc lá thấp có liên quan đến việc sử dụng nhiều thuốc hít hơn. Nói cách khác, thuốc lá và thuốc hít có vẻ là những hàng hoá bổ sung, chứ không phải thay thế cho nhau.

**Đoán nhanh:** Hãy nêu ra các yếu tố quyết định lượng bánh pizza mà bạn có nhu cầu. Hãy đưa ra một ví dụ về biểu cầu bánh pizza và vẽ đường cầu ngầm định. Hãy nêu ra một ví dụ về yếu tố nào đó có thể làm dịch chuyển đường cầu. Sự thay đổi trong giá bánh pizza có làm dịch chuyển đường cầu này không?

## CUNG

Bây giờ chúng ta chuyển sang mặt khác của thị trường và xem xét hành vi của người bán. *Lượng cung* của bất kỳ hàng hoá hay dịch vụ nào cũng là lượng mà người bán sẵn sàng và có khả năng bán. Một lần nữa, để tập trung tư duy của bạn, chúng ta hãy xem xét thị trường kem và phân tích các yếu tố quyết định lượng cung.

### CÁI GÌ QUYẾT ĐỊNH LƯỢNG HÀNG MÀ MỘT CÁ NHÂN CUNG ỨNG?

Bạn hãy tưởng tượng mình đang quản lý một cửa hàng Bánh kẹo Sinh viên - một công ty chuyên về sản xuất và bán kem. Yếu tố nào quyết định lượng kem mà bạn sẵn sàng sản xuất và chào bán? Sau đây là một vài câu trả lời mà bạn có thể đưa ra.

**Giá cả.** Giá kem là một yếu tố quyết định lượng cung. Khi giá kem cao, việc bán kem có lãi và vì vậy lượng cung lớn. Là người bán kem, bạn làm việc lâu hơn, mua nhiều máy làm kem và thuê nhiều công nhân hơn. Ngược lại khi giá kem thấp, công việc kinh doanh của bạn có lợi nhuận kém hơn và bạn sản xuất ít kem hơn. Khi giá cả thấp hơn nữa, bạn có thể quyết định ngừng kinh doanh hoàn toàn và lượng cung của bạn giảm xuống tối thiểu.

Vì lượng cung tăng khi giá cả tăng và giảm khi giá cả giảm, nên chúng ta nói lượng cung có *mối quan hệ thuận* với giá hàng hoá. Mối quan hệ này giữa giá cả và lượng cung được gọi là *luật cung*. Nếu những cái khác không thay đổi, thì khi giá một hàng hoá tăng, lượng cung về hàng hoá đó cũng tăng.

**Giá các đầu vào.** Để sản xuất kem, công ty Bánh kẹo Sinh viên sử dụng nhiều đầu vào khác nhau như bột kem, đường, hương liệu, máy làm kem, nhà xưởng và lao động của người công nhân để trộn các chất với nhau và vận hành máy móc. Khi giá của một trong các đầu vào này tăng, việc sản xuất kem trở nên ít có lãi hơn và doanh nghiệp của bạn cung ứng ít kem hơn. Nếu giá các đầu vào tăng mạnh, bạn có thể quyết định đóng cửa doanh nghiệp và không cung ứng một cốc kem nào. Như vậy, cung về một hàng hoá có mối quan hệ nghịch với giá các đầu vào được sử dụng để sản xuất ra hàng hoá đó.

**Công nghệ.** Công nghệ để chuyển các đầu vào thành kem là một yếu tố khác quyết định cung. Chẳng hạn việc sáng chế ra máy làm kem được cơ khí hoá đã làm giảm đáng kể lượng lao động cần thiết để sản xuất kem. Nhờ cắt giảm chi phí của doanh nghiệp, tiến bộ công nghệ làm tăng lượng cung về kem.

**Kỳ vọng.** Lượng kem bạn cung ứng hôm nay có thể phụ thuộc vào kỳ vọng của bạn về tương lai. Chẳng hạn, nếu dự kiến giá kem sẽ tăng trong tương lai, bạn sẽ chuyển một phần sản lượng vào kho và hôm nay bạn cung ứng ít hơn ra thị trường.

## BIỂU CUNG VÀ ĐƯỜNG CUNG

Chúng ta hãy phân tích xem lượng cung thay đổi cùng với giá cả như thế nào khi giữ cho giá đầu vào, công nghệ và kỳ vọng không thay đổi. Bảng 4.4 chỉ ra lượng cung do Ben, một người bán kem, cung ứng tại các mức giá kem khác nhau. Với mức giá dưới 1 đô la, Ben không cung ứng một cốc kem nào cả. Khi giá cả tăng lên, anh ta cung cấp lượng kem ngày càng lớn hơn. Bảng này được gọi là *biểu cung*.

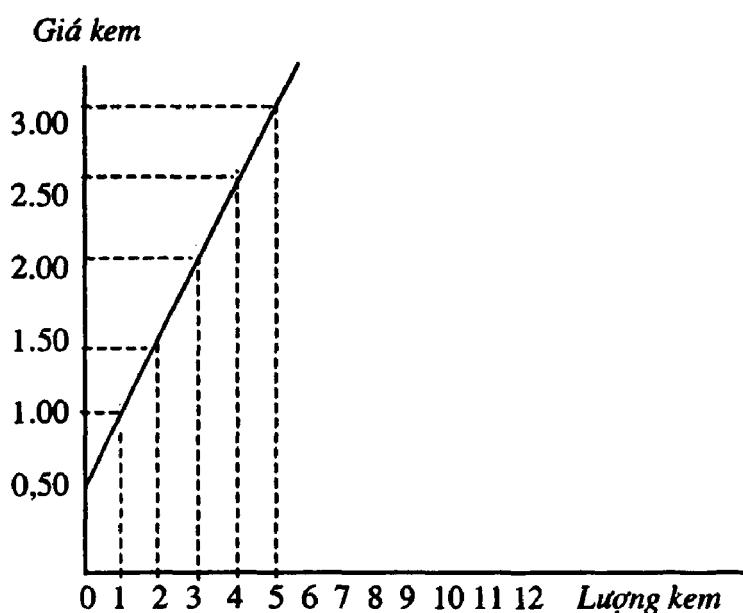
**Biểu cung** là một bảng chỉ ra mối quan hệ giữa giá của một hàng hóa và lượng cung.

<u>Giá một cốc kem</u>	<u>Lượng cung về kem (cốc)</u>
0,00 đô la	0
0,50	0
1,00	1
1.50	2
2,00	3
2,50	4
3,00	5

Bảng 4.4. Biểu cung của Ben. Biểu cung chỉ ra lượng cung tại mỗi mức giá.

Hình 4.5 vẽ đồ thị mô tả mối quan hệ giữa lượng cung về kem và giá cả. Đường gán giá cả với lượng cung được gọi là *đường cung*. Đường cung dốc lên vì, nếu các yếu tố khác không thay đổi, giá cả cao hơn hàm ý lượng cung lớn hơn.

**Hình 4.5. Đường cung của Ben.**  
Đường cung này - một đường được vẽ dựa vào biểu cung trong bảng 4.4 - chỉ ra rằng lượng cung về một hàng hóa thay đổi khi giá cả của nó thay đổi. Vì giá cao hơn làm tăng lượng cung, nên đường cung dốc lên.



## ĐƯỜNG CUNG CÁ NHÂN VÀ ĐƯỜNG CUNG THỊ TRƯỜNG

Cũng như cầu thị trường là tổng các nhu cầu của tất cả người mua, cung trên thị trường là tổng các lượng cung của tất cả người bán. Bảng 4.5 là biểu cung của hai nhà sản xuất kem là Ben và Jerry. Tại bất kỳ mức giá nào, biểu cung của Ben cũng cho chúng ta biết lượng kem mà anh ta muốn cung ứng và biểu cung của Jerry cho chúng ta biết lượng kem mà cô ta muốn cung ứng. Cung của thị trường là tổng mức cung của hai cá nhân.

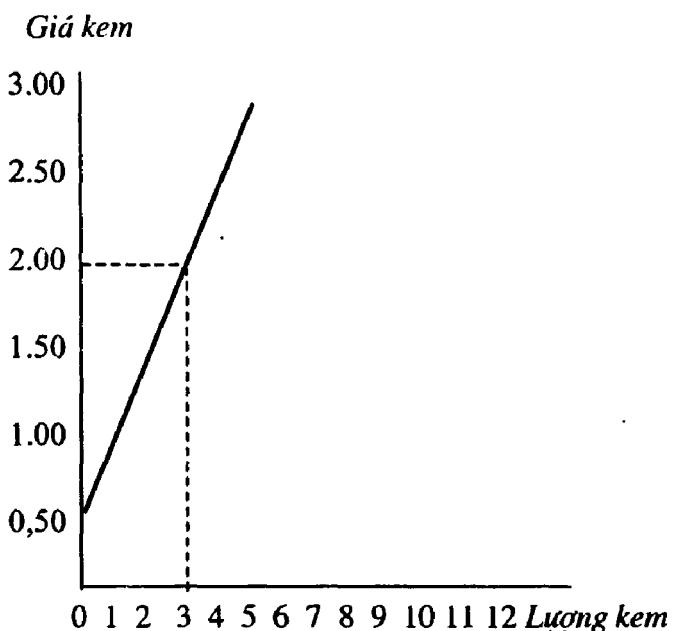
Cung của thị trường phụ thuộc vào tất cả các yếu tố tác động vào mức cung của những người bán cá biệt như giá các đầu vào được sử dụng để sản xuất ra hàng hoá, công nghệ hiện có và kỳ vọng. Ngoài ra, nó còn phụ thuộc vào số người bán. (Nếu Ben và Jerry thôi không bán kem nữa, lượng cung của thị trường sẽ giảm xuống tới 0.) Biểu cung trong bảng 4.5 cho thấy điều gì xảy ra đối với lượng cung khi giá cả thay đổi trong khi tất cả các biến số khác quyết định lượng cung được giữ cho không thay đổi.

<u>Giá một cốc kem</u>	<u>Ben</u>	<u>Jerry</u>	<u>Thị trường</u>
0,00 đô la	0	+ 0	= 0
0,50	0	0	0
1,00	1	0	1
1,50	2	2	4
2,00	3	4	7
2,50	4	6	10
3,00	5	8	13

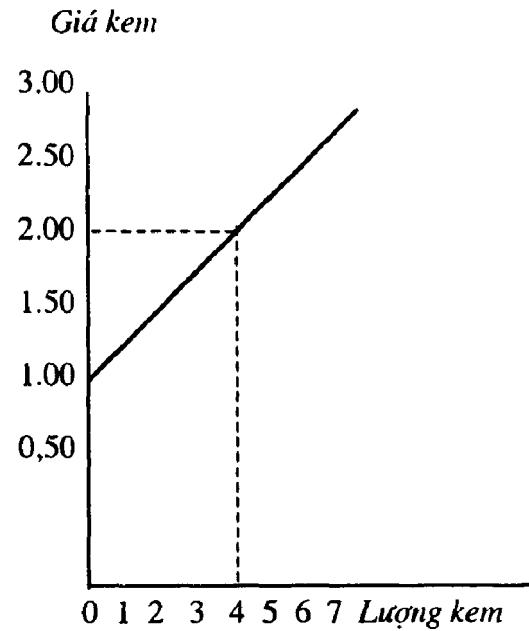
**Bảng 4.5. Biểu cung cá nhân và biểu cung thị trường.** Lượng cung trên một thị trường là tổng lượng cung của tất cả người bán.

Hình 4.6 vẽ các đường cung tương ứng với những biểu cung trong bảng 4.5. Cũng như đã làm với các đường cầu, chúng ta cộng các đường cung cá nhân theo phương nằm ngang để có đường cung của thị trường. Nghĩa là, để xác định tổng lượng cung tại bất kỳ mức giá nào, chúng ta cũng cộng lượng cung của các cá nhân xác định được trên trục hoành của đường cung cá nhân. Đường cung của thị trường cho thấy tổng lượng cung về một hàng hoá thay đổi như thế nào khi giá cả thay đổi.

**Cung của Ben**

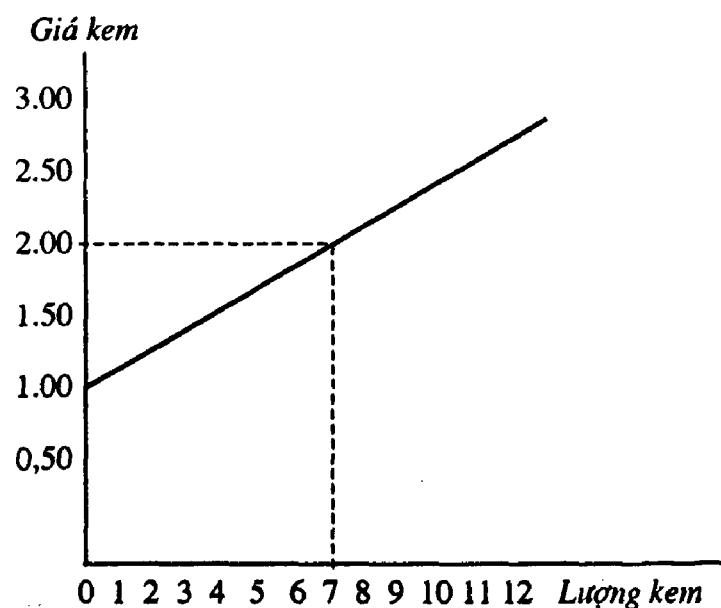


**Cung của Jerry**



**Hình 4.6. Cung của thị trường là tổng các mức cung cá nhân.** Đường cung của một thị trường được xác định bằng cách cộng theo phương nằm ngang tất cả các đường cung cá nhân. Tại mức giá bằng 2 đô la, Ben cung 3 cốc kem và Jerry cung 4 cốc kem. Lượng cung trên thị trường tại mức giá này bằng 7 cốc kem.

**Cung của thị trường**

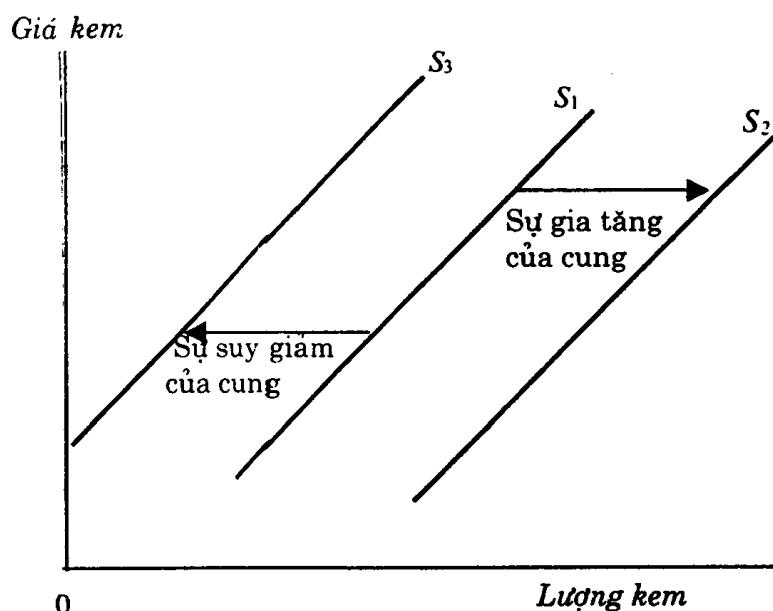


## SỰ DỊCH CHUYỂN CỦA ĐƯỜNG CUNG

Giả sử giá đường giảm. Sự thay đổi này ảnh hưởng tới cung về kem như thế nào? Vì đường là một đầu vào cho việc sản xuất kem, nên sự giảm giá của nó làm cho việc bán một lượng kem lớn có lãi. Điều này làm cho cung về kem tăng lên: tại bất kỳ mức giá nào, giờ đây người bán cũng sẵn sàng sản xuất lượng kem lớn hơn. Bởi vậy, đường cung về kem dịch chuyển sang phải.

Khi có sự thay đổi trong bất kỳ yếu tố quyết định cung nào ngoài giá hàng hoá, đường cung đều dịch chuyển. Như hình 4.7 cho thấy, bất kỳ sự thay đổi nào làm tăng lượng cung tại mọi mức giá cũng làm cho đường cung dịch sang phải. Tương tự, bất kỳ sự thay đổi nào làm giảm lượng cung tại mọi mức giá cũng làm cho đường cung dịch sang trái.

**Hình 4.7. Sự dịch chuyển của đường cung.** Bất kỳ sự thay đổi nào làm tăng lượng hàng mà người bán muốn sản xuất tại một mức giá nhất định cũng làm dịch chuyển đường cung sang phải. Bất kỳ sự thay đổi nào làm giảm lượng hàng mà người bán muốn sản xuất tại một mức giá nhất định cũng làm dịch chuyển đường cung sang trái.



Bảng 4.6 ghi các biến số quyết định lượng cung trên một thị trường và cách thức phát huy ảnh hưởng của sự thay đổi trong một biến số tới đường cung. Một lần nữa, giá cả lại đóng vai trò đặc biệt trong bảng này. Vì giá cả được ghi trên trục tung khi chúng ta vẽ đường cung, nên sự thay đổi của giá cả không làm dịch chuyển đường cung, mà chỉ biểu thị sự di chuyển dọc theo nó. Ngược lại, khi có sự thay đổi trong giá đầu vào, công nghệ, kỳ vọng hay số người bán, lượng cung tại mọi mức giá đều thay đổi; điều này được biểu thị bằng sự dịch chuyển của đường cung.

Các biến số tác động tới lượng cung	Sự thay đổi trong biến số này ...
Giá cả	Biểu thị sự di chuyển dọc theo đường cung
Giá đầu vào	Làm dịch chuyển đường cung
Công nghệ	Làm dịch chuyển đường cung
Kỳ vọng	Làm dịch chuyển đường cung
Số người bán	Làm dịch chuyển đường cung

**Bảng 4.6. Các yếu tố quyết định lượng cung.** Bảng này ghi các biến số có thể tác động tới lượng cung trên một thị trường. Hãy chú ý tới vai trò đặc biệt của giá cả: sự thay đổi của giá cả biểu thị sự di chuyển dọc theo đường cung, còn sự thay đổi của một trong các biến số còn lại làm dịch chuyển đường cung.

Tóm lại, đường cung cho thấy điều gì xảy ra với lượng cung về một hàng hoá khi giá của nó thay đổi nếu các yếu tố quyết định lượng cung khác được giữ cho không thay đổi. Khi một trong các yếu tố khác này thay đổi, đường cung sẽ dịch chuyển.

**Đoán nhanh:** Hãy nêu ra các yếu tố quyết định lượng cung bánh pizza. Hãy thiết lập một biểu cung giả định cho bánh pizza và vẽ ra đường cung tương ứng. Hãy nêu ra một ví dụ về một yếu tố nào đó làm dịch chuyển đường cung. Sự thay đổi giá bánh pizza có làm dịch chuyển đường cung này không?

## KẾT HỢP ĐƯỜNG CUNG VÀ ĐƯỜNG CẦU VỚI NHAU

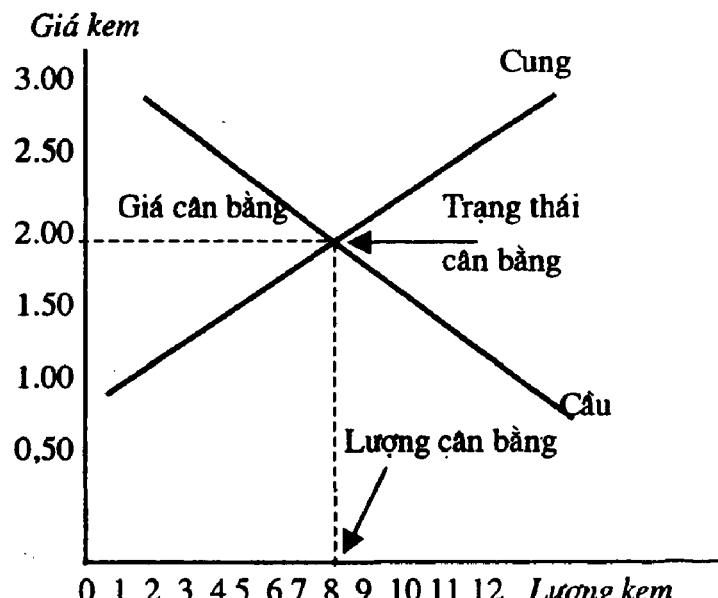
Sau khi đã phân tích cung và cầu biệt lập với nhau, bây giờ chúng ta kết hợp chúng lại để tìm hiểu xem chúng quyết định lượng hàng bán ra và giá cả trên một thị trường như thế nào.

### TRẠNG THÁI CÂN BẰNG

Hình 4.8 vẽ đường cung và đường cầu của thị trường trên cùng một hệ trục tọa độ. Hãy chú ý rằng có một điểm mà tại đó đường cung và đường cầu cắt nhau; điểm này được gọi là *trạng thái cân bằng* của thị trường. Mức giá mà tại đó hai đường này cắt nhau được gọi là *giá cân bằng* và lượng được gọi là *lượng cân bằng*. Trong hình 4.8, giá cân bằng là 2 đô la một cốc kem và lượng cân bằng là 7 cốc kem.

Trong từ điển, từ *trạng thái cân bằng* được định nghĩa là một tình huống trong đó các lực lượng khác nhau cân bằng với nhau - và từ này cũng được dùng để mô tả trạng thái cân bằng của thị trường. Tại mức giá cân bằng, lượng hàng hoá mà người mua sẵn sàng và có khả năng mua đúng bằng lượng hàng hoá mà người bán sẵn sàng và có khả năng bán. Giá cân bằng đôi khi còn được gọi là *giá làm cân bằng cung cầu*, vì tại mức giá này, mọi người trên thị trường đều thoả mãn: người mua đã mua được tất cả những thứ họ muốn mua, còn người bán đã bán được tất cả những thứ mà họ muốn bán.

Hành động của người mua và

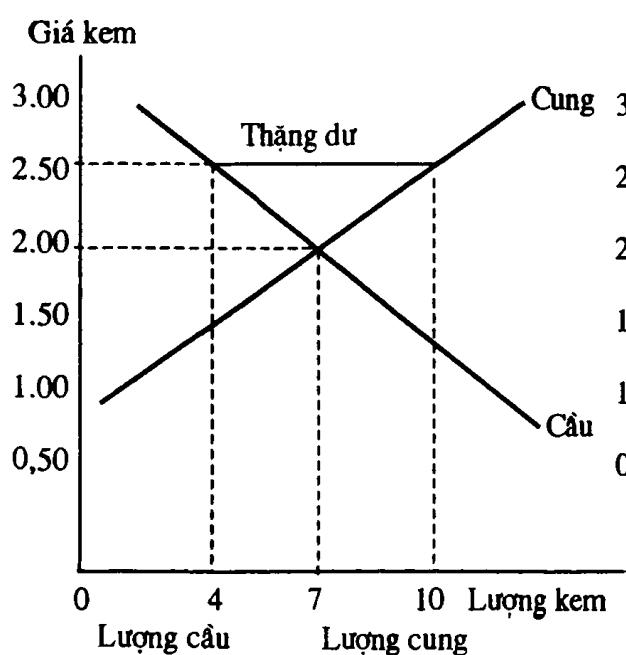


**Hình 4.8. Trạng thái cân bằng cung cầu.**  
Trạng thái cân bằng được xác định khi đường cung và đường cầu cắt nhau. Tại mức giá cân bằng, lượng cung bằng lượng cầu. Trong trường hợp của chúng ta, giá cân bằng là 2 đô la: tại mức giá này, 7 cốc kem được cung ứng và 7 cốc kem có nhu cầu

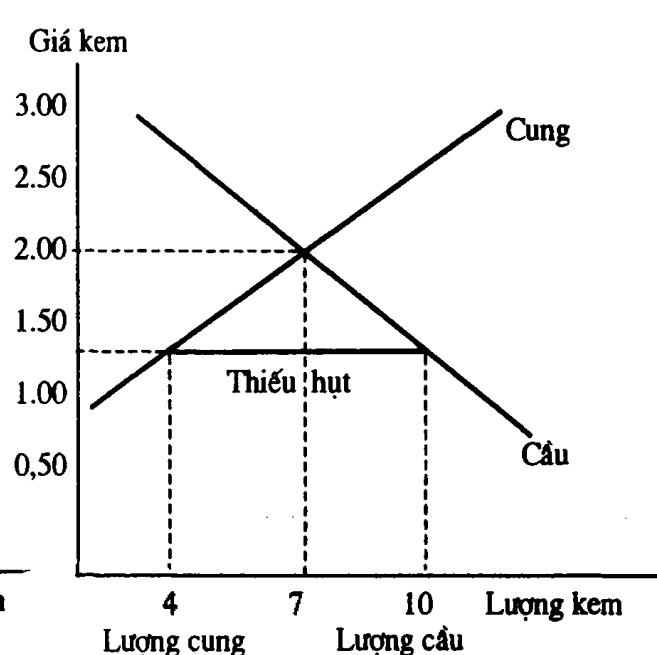
người bán đương nhiên làm cho thị trường chuyển tới trạng thái cân bằng cung cầu. Để hiểu tại sao, chúng ta hãy xem xét điều gì xảy ra khi giá thị trường không bằng giá cân bằng.

Trước hết chúng ta hãy giả sử giá thị trường nằm trên giá cân bằng như trong phần (a) của hình 4.9. Tại mức giá 2,5 đô la một cốc kem, lượng hàng hoá được cung ứng (10 cốc kem) vượt quá lượng cầu (4 cốc kem). Thị trường có sự *thặng dư* về hàng hoá: các nhà cung cấp không thể bán hết lượng hàng mà họ muốn tại mức giá hiện hành. Khi có sự thặng dư kem trên thị trường kem, chẳng hạn người bán thấy tủ lạnh của mình ngày càng chất đầy kem, họ muốn bán, nhưng không thể bán được. Họ phản ứng đối với sự thặng dư bằng cách cắt giảm giá bán của họ. Giá tiếp tục giảm cho tới khi thị trường đạt tới trạng thái cân bằng.

(a) Dư cung



(b) Dư cầu



**Hình 4.9. Thị trường không nằm trong trạng thái cân bằng.** Trong phần (a), thị trường có sự thặng dư. Vì giá thị trường 2,5 đô la nằm ở trên mức giá cân bằng, nên lượng cung (10 cốc kem) vượt quá lượng cầu (4 cốc kem). Các nhà cung cấp tìm cách tăng mức bán ra bằng cách cắt giảm giá kem và điều này làm cho giá chuyển tới mức cân bằng. Trong phần (b), thị trường có sự thiếu hụt. Vì giá thị trường 1,5 đô la nằm ở dưới mức giá cân bằng, nên lượng cầu (10 cốc kem) vượt quá lượng cung (4 cốc kem). Vì có quá nhiều người mua tìm mua lượng hàng quá ít, nên các nhà cung cấp lợi dụng tình trạng thiếu hụt để tăng giá. Bởi vậy trong cả hai trường hợp, sự điều chỉnh của giá cả đều chuyển thị trường tới trạng thái cân bằng cung cầu.

Bây giờ giả sử giá thị trường nằm dưới giá cân bằng như trong phần (b) của hình 4.9. Trong tình huống này, giá kem bằng 1,5 đô la một cốc và lượng cầu vượt quá lượng cung. Thị trường có sự thiếu hụt hàng hoá: những người có nhu cầu không thể mua được toàn bộ

lượng hàng mà họ muốn tại mức giá hiện hành. Khi tình trạng thiếu hụt xuất hiện trên thị trường kem, chẳng hạn người mua đã xếp hàng rồng rắn để mua một cốc kem hiện có. Do có quá nhiều người mua tìm mua một lượng hàng hoá quá ít, người bán phản ứng đối với sự thiếu hụt bằng cách tăng giá bán của họ mà không bị mất doanh thu. Khi giá cả tăng, thị trường lại chuyển tới trạng thái cân bằng.

Như vậy, hoạt động của nhiều người bán và người mua tự động đẩy giá thị trường tới mức giá cân bằng. Khi thị trường đạt tới trạng thái cân bằng của mình, tất cả người bán và người mua đều thoả mãn, không có áp lực đẩy giá cả tăng lên hoặc giảm xuống. Việc trạng thái cân bằng đạt được nhanh đến mức nào thay đổi theo từng thị trường, tuỳ thuộc vào chỗ giá cả điều chỉnh nhanh hay chậm. Tuy nhiên, trong hầu hết các thị trường tự do, sự thăng dư hay thiếu hụt chỉ mang tính chất tạm thời vì giá cả có thể chuyển tới mức cân bằng của nó. Dĩ nhiên, hiện tượng này phổ biến đến mức đôi khi nó được gọi là *quy luật cung cầu*: giá cả của bất kỳ hàng hoá nào cũng điều chỉnh để làm cho cung và cầu về nó cân bằng nhau.

### BA BƯỚC ĐỂ PHÂN TÍCH NHỮNG THAY ĐỔI TRONG TRẠNG THÁI CÂN BẰNG

Cho đến nay chúng ta đã nhận thấy cung và cầu cùng nhau quyết định trạng thái cân bằng thị trường như thế nào và đến lượt nó, trạng thái cân bằng này lại quyết định giá và lượng hàng hoá mà người mua muốn mua và người bán muốn sản xuất ra. Dĩ nhiên, giá và lượng cân bằng phụ thuộc vào vị trí của đường cung và đường cầu. Khi một biến cố nào đó làm dịch chuyển một trong hai đường này, trạng thái cân bằng trên thị trường sẽ thay đổi. Việc phân tích sự thay đổi như vậy được gọi là phương pháp *so sánh tĩnh* vì nó liên quan đến việc so sánh hai trạng thái tĩnh - trạng thái cân bằng cũ và trạng thái cân bằng mới.

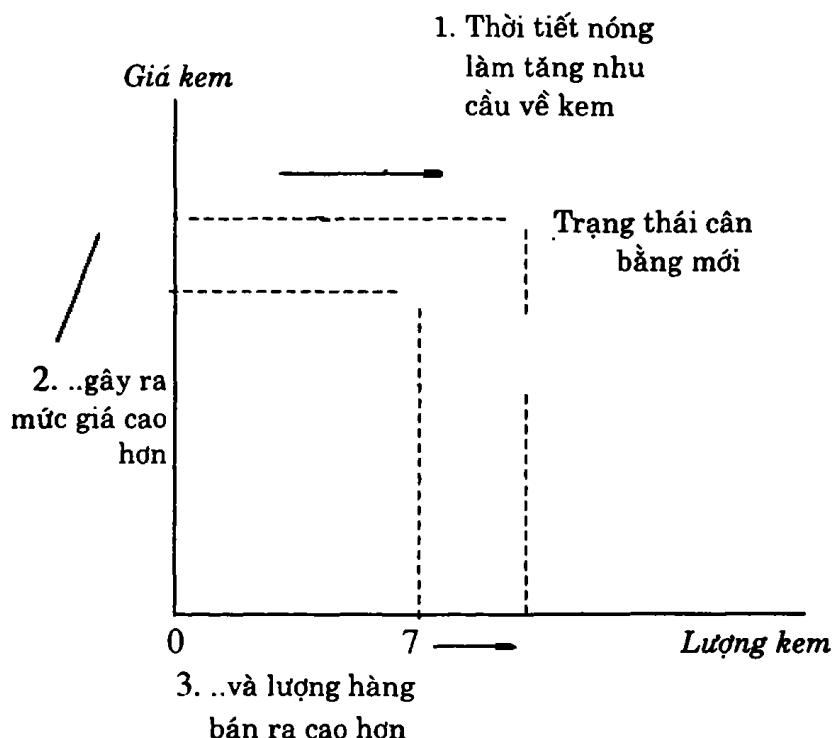
Khi phân tích cách thức tác động của một sự kiện nào đó tới thị trường, chúng ta tiến hành theo ba bước. Thứ nhất, chúng ta xác định xem sự kiện xảy ra tác động tới đường cung, đường cầu hoặc cả hai (trong một số tình huống). Thứ hai, chúng ta xác định xem các đường này dịch chuyển sang phải hay sang trái. Thứ ba, chúng ta sử dụng đồ thị cung cầu để kiểm tra xem sự dịch chuyển tác động tới giá và lượng cân bằng như thế nào. Bảng 4.7 tóm tắt các bước này. Để hiểu cách sử dụng bản “thực đơn” này, chúng ta hãy xem xét các sự kiện khác nhau có thể tác động tới thị trường kem.

1. Xác định xem sự kiện xảy ra tác động tới đường cung, đường cầu (hoặc có thể cả hai).
2. Xác định hướng dịch chuyển của các đường.
3. Sử dụng đồ thị cung cầu để xác định xem sự dịch chuyển tác động tới trạng thái cân bằng như thế nào.

Bảng 4.7. Chương trình ba bước trong quá trình phân tích những thay đổi của trạng thái cân bằng.

**Ví dụ: Sự thay đổi của nhu cầu.** Giả sử vào một mùa hè thời tiết rất oi bức. Sự kiện này ảnh hưởng tới thị trường kem như thế nào? Để trả lời câu hỏi này, chúng ta hãy tiến hành theo ba bước đã nói ở trên.

- Thời tiết oi bức ảnh hưởng tới đường cầu bằng cách làm thay đổi thị hiếu về kem. Nghĩa là, thời tiết làm thay đổi lượng kem mà mọi người muốn mua tại mọi mức giá. Đường cung không thay đổi vì thời tiết không trực tiếp tác động tới các doanh nghiệp bán kem.
- Vì thời tiết làm cho mọi người muốn ăn kem nhiều hơn, nên đường cầu dịch chuyển về bên phải. Hình 4.10 biểu thị sự gia tăng trong nhu cầu này dưới dạng sự dịch chuyển của đường cầu từ  $D_1$  đến  $D_2$ . Sự dịch chuyển này chỉ ra rằng lượng cầu về kem cao hơn tại mọi mức giá.
- Như hình 4.10 cho thấy, sự gia tăng nhu cầu làm tăng giá cân bằng từ 2 lên 2,5 đô la và lượng cân bằng từ 7 lên 10. Nói cách khác, thời tiết nóng làm tăng giá kem và lượng kem bán ra.



**Hình 4.10. Sự gia tăng của nhu cầu ảnh hưởng đến trạng thái cân bằng như thế nào.** Một biến cố làm tăng lượng cầu tại mọi mức giá sẽ làm dịch chuyển đường cầu sang phải. Cả giá và lượng cân bằng đều tăng. Trong ví dụ của chúng ta, mùa hè oi bức thường làm cho người mua có nhu cầu cao hơn về kem. Đường cầu dịch chuyển từ  $D_1$  tới  $D_2$ , làm cho giá cân bằng tăng từ 2 lên 2,5 đô la và lượng cân bằng tăng từ 7 cốc kem lên 10 cốc kem.

**Sự dịch chuyển của một đường và sự di chuyển dọc theo một đường.** Hãy chú ý rằng khi thời tiết oi bức đẩy giá kem lên, lượng kem mà các doanh nghiệp cung ứng tăng,

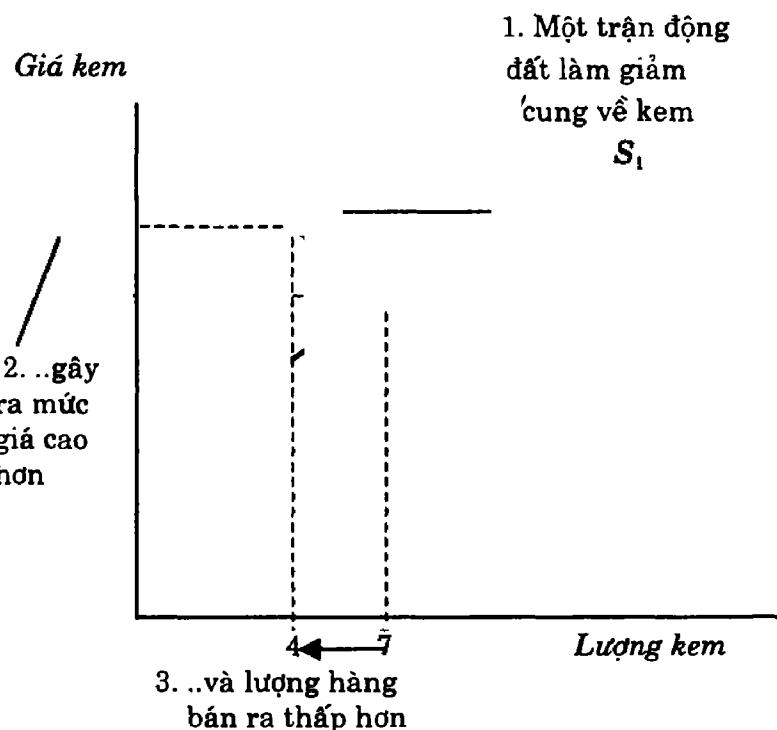
cho dù đường cung vẫn ở vị trí cũ. Trong một số tình huống, các nhà kinh tế nói rằng có sự gia tăng của “lượng cung” nhưng không có sự thay đổi của “cung”.

Từ “cung” trong trường hợp này được dùng để ám chỉ vị trí của đường cung, còn từ “lượng cung” được dùng để chỉ lượng hàng mà các nhà cung cấp muốn bán ra. Trong ví dụ của chúng ta, cung không thay đổi vì thời tiết không làm thay đổi sự sẵn sàng bán kem tại bất kỳ mức giá cho trước nào. Thay vào đó, thời tiết oi bức làm thay đổi nguyện vọng mua kem của người tiêu dùng tại bất kỳ mức giá cho trước nào và bởi vậy nó làm dịch chuyển đường cầu. Sự gia tăng nhu cầu làm cho giá cân bằng tăng. Khi giá tăng, lượng cung tăng. Sự gia tăng của lượng cung này được biểu thị bằng sự di chuyển dọc theo đường cung.

Tóm lại, sự dịch chuyển của đường cung được gọi là “sự thay đổi của cung”, còn sự dịch chuyển của đường cầu được gọi là “sự thay đổi của cầu”. Sự di chuyển dọc theo một đường cung cố định được gọi là “sự thay đổi của lượng cung”, còn sự di chuyển dọc theo một đường cầu cố định được gọi là “sự thay đổi của lượng cầu”.

**Ví dụ: sự thay đổi của cung.** Giả sử trong một mùa hè khác, một trận động đất phá huỷ nhiều nhà máy kem. Sự kiện này tác động tới thị trường kem như thế nào? Để trả lời câu hỏi này, một lần nữa chúng ta tuân thủ ba bước.

1. Trận động đất ảnh hưởng tới đường cung. Bằng cách làm giảm số người bán, trận động đất làm thay đổi lượng kem mà các doanh nghiệp muốn sản xuất và bán ra tại mọi mức giá. Đường cầu không thay đổi vì trận động đất không trực tiếp làm thay đổi lượng kem mà mọi người muốn mua.
2. Đường cung dịch chuyển về bên trái vì tổng số kem mà các doanh nghiệp mong muốn và có khả năng bán ra giảm tại mọi

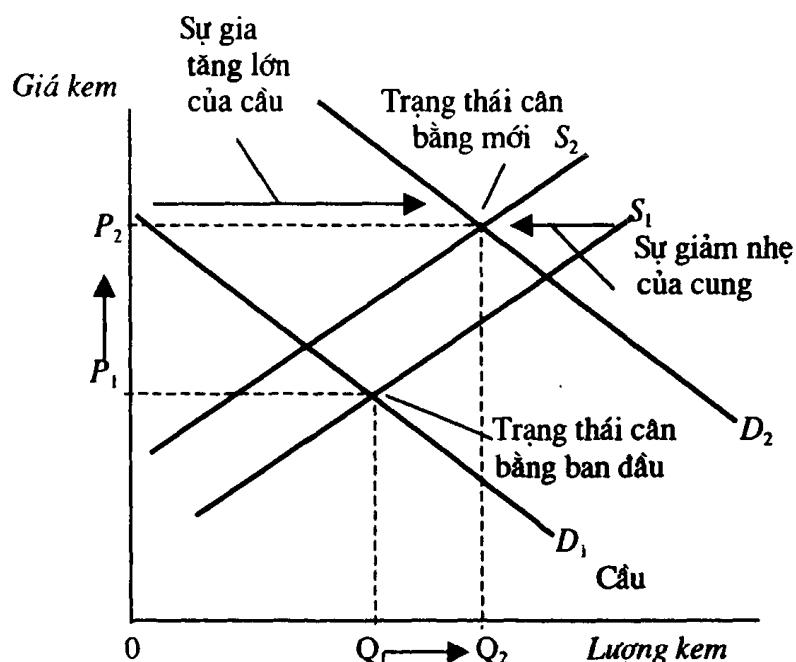


**Hình 4.11. Sự suy giảm của cung ảnh hưởng đến trạng thái cân bằng như thế nào.** Một biến cố làm giảm lượng cung tại mọi mức giá sẽ làm dịch chuyển đường cung sang trái. Giá cân bằng tăng trong khi lượng cân bằng giảm. Trong ví dụ của chúng ta, vụ động đất làm cho người bán cung ít kem hơn. Đường cung dịch chuyển từ  $S_1$  tới  $S_2$ , làm cho giá cân bằng tăng từ 2 lên 2,5 đô la và lượng cân bằng giảm từ 7 cốc kem xuống chỉ còn 4 cốc kem.

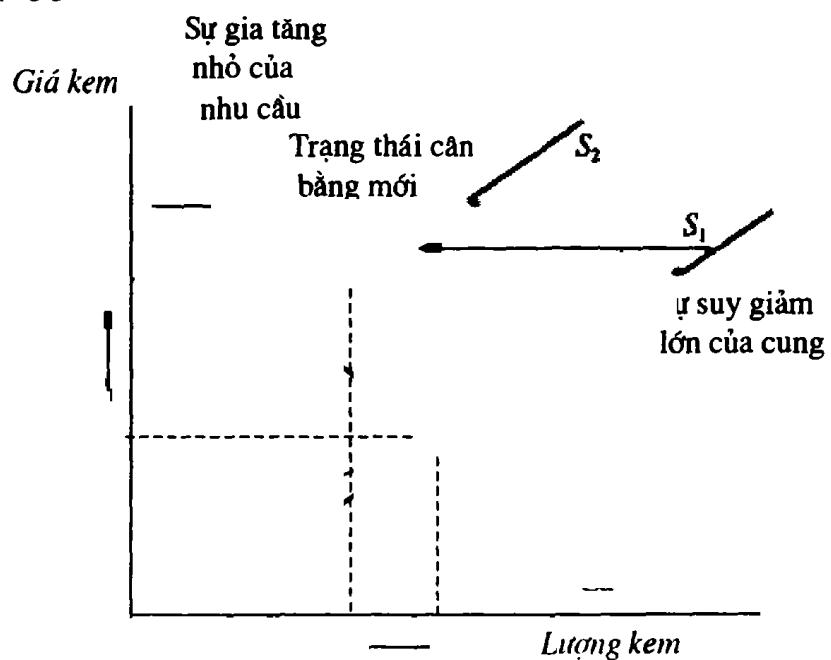
mức giá. Hình 4.11 biểu thị sự suy giảm của cung này dưới dạng sự dịch chuyển của đường cung từ  $S_1$  đến  $S_2$ .

3. Như hình 4.11 cho thấy, sự dịch chuyển của đường cung làm tăng giá cân bằng từ 2 lên 2,5 đô la và làm giảm lượng cân bằng từ 7 xuống chỉ còn 4 cốc kem. Do trạng động đất, giá kem tăng và lượng kem bán ra giảm.

(a) Giá tăng, lượng tăng



**(b) Giá tăng, lượng giảm**



**Hình 4.12. Sự dịch chuyển của cá đường cầu và đường cung.** Trong tình huống này chúng ta quan sát thấy có cả sự gia tăng của cầu và sự suy giảm của cung. Hai kết cục có thể xảy ra. Trong

phân (a), giá cân bằng tăng từ  $P_1$  lên  $P_2$  và lượng cân bằng tăng từ  $Q_1$  lên  $Q_2$ . Trong phân (b), giá cân bằng vẫn tăng từ  $P_1$  lên  $P_2$ , nhưng lượng cân bằng giảm từ  $Q_1$  xuống  $Q_2$ .

**Ví dụ: sự thay đổi của cả cung và cầu.** Bây giờ chúng ta giả sử thời tiết oi bức và trận động đất đồng thời xảy ra. Để phân tích tác động tổng hợp của cả hai sự kiện này, chúng ta vẫn tuân thủ quy tắc ba bước của mình.

- Chúng ta nhận định rằng cả hai đường đều dịch chuyển. Thời tiết oi bức tác động tới đường cầu vì nó làm thay đổi lượng kem mà các hộ gia đình muốn mua tại mọi mức giá cho trước. Đồng thời, trận động đất làm thay đổi đường cung vì nó làm thay đổi lượng kem mà các doanh nghiệp muốn bán tại mọi mức giá cho trước.
- Hai đường dịch chuyển theo hướng giống như trong phân tích trên đây của chúng ta: đường cầu dịch sang phải và đường cung dịch sang trái. Hình 4.12 minh họa cho sự dịch chuyển này.
- Như hình 4.12 cho thấy hai kết cục có thể xảy ra, tuỳ thuộc vào quy mô dịch chuyển tương đối của đường cầu và đường cung. Trong cả hai trường hợp, giá cả đều tăng. Trong phân (a), khi nhu cầu tăng mạnh và cung giảm nhẹ, lượng cân bằng vẫn tăng lên. Ngược lại trong phân (b), khi cung giảm mạnh và cầu chỉ tăng không đáng kể, lượng cân bằng giảm. Cho nên, những biến cố này chắc chắn làm tăng giá kem, nhưng ảnh hưởng của nó đối với lượng kem bán ra không rõ ràng.

**Kết luận.** Chúng ta đã tìm hiểu 3 ví dụ về cách sử dụng đường cung và đường cầu để phân tích sự thay đổi trong trạng thái cân bằng. Mỗi khi một sự kiện nào đó làm dịch chuyển đường cung, đường cầu hoặc cả hai, bạn có thể sử dụng các công cụ này để dự báo sự thay đổi của lượng hàng bán ra và giá của nó do sự kiện này gây ra. Bảng 4.8 nêu ra kết quả dự báo được cho bất kỳ kết hợp nào do sự dịch chuyển của hai đường gây ra. Để đảm bảo chắc chắn rằng đã hiểu cách sử dụng các công cụ cung và cầu, bạn hãy lấy ra một vài mục trong bảng này và tự mình lý giải tại sao người ta lại đi đến dự báo như vậy.

	Không có sự thay đổi của cung	Sự gia tăng của cung	Sự giảm sút của cung
Không có sự thay đổi của nhu cầu	$P$ như cũ	$P$ giảm	$P$ tăng
Sự gia tăng của nhu cầu	$Q$ như cũ	$Q$ tăng	$Q$ giảm
Sự giảm sút của nhu cầu	$P$ tăng	$P$ không rõ ràng	$P$ tăng
Sự giảm sút của nhu cầu	$Q$ tăng	$Q$ tăng	$Q$ không rõ ràng
Sự giảm sút của nhu cầu	$P$ giảm	$P$ giảm	$P$ không rõ ràng
Sự giảm sút của nhu cầu	$Q$ giảm	$Q$ không rõ ràng	$Q$ giảm

**Bảng 4.8. Điều gì xảy ra đối với giá và lượng khi đường cung hoặc đường cầu dịch chuyển.**

**Đoán nhanh.** Hãy phân tích xem điều gì xảy ra đối với thị trường bánh pizza nếu giá cà chua tăng. Hãy phân tích xem điều gì xảy ra đối với thị trường bánh pizza nếu giá bánh hamburger giảm.

## KẾT LUẬN: GIÁ CẢ PHÂN BỐ NGUỒN LỰC NHƯ THẾ NÀO?

Chương này đã phân tích cung và cầu trong một thị trường duy nhất. Mặc dù phần trình bày của chúng ta tập trung vào thị trường kem, nhưng những bài học thu được ở đây cũng có thể áp dụng cho hầu hết các thị trường khác. Mỗi khi đến cửa hàng mua một cái gì đó, bạn đóng góp vào nhu cầu về nó. Khi tìm việc làm, bạn đóng góp vào mức cung về dịch vụ lao động. Vì cung và cầu là hiện tượng kinh tế rộng khắp như thế, nên mô hình cung cầu là một công cụ phân tích mạnh mẽ. Chúng ta sẽ sử dụng mô hình này nhiều lần trong các chương sau.

Một trong *Mười Nguyên lý của kinh tế học* trình bày trong chương 1 là: thị trường thường là cách tốt để tổ chức hoạt động kinh tế. Cho dù còn quá sớm để đánh giá xem các kết cục của thị trường tốt hay xấu, song trong chương này chúng ta đã bắt đầu nhận thức được phương thức vận hành của thị trường. Trong mọi hệ thống kinh tế, nguồn lực cần được phân bổ cho các mục đích sử dụng khác nhau. Nền kinh tế thị trường điều khiển các lực lượng cung cầu để đạt được mục tiêu này. Cung và cầu cùng nhau quyết định giá của nhiều hàng hoá và dịch vụ khác nhau trong nền kinh tế; và đến lượt nó, giá cả lại là tín hiệu để định hướng sự phân bổ các nguồn lực kinh tế.

Chẳng hạn chúng ta hãy xem việc phân bổ đất đai ở bãi biển. Vì đất đai có hạn, nên không phải ai cũng được thưởng thức thú vui xa xỉ là sống trên bãi biển. Ai sẽ nhận được nguồn lực này? Câu trả lời là: ai sẵn sàng và có khả năng trả giá cho nó. Giá của đất đai ở bãi biển điều chỉnh cho đến khi lượng cầu về đất đai đúng bằng lượng cung. Vì vậy, trong nền kinh tế thị trường, giá cả là cơ chế phân phối các nguồn lực khan hiếm.

Tương tự, giá cả quyết định ai sản xuất hàng hoá nào và sản xuất bao nhiêu. Chẳng hạn chúng ta hãy xem xét công việc trồng trọt. Vì chúng ta cần thức ăn để sống và vấn đề quan trọng là phải có một số người trồng trọt. Cái gì quyết định ai là trồng trọt và ai không? Trong xã hội tự do, không có cơ quan chính phủ nào đưa ra quyết định này và đảm bảo một lượng cung thực phẩm phù hợp. Thay vào đó, việc phân bổ lao động cho các nông trại được tiến hành trên cơ sở các quyết định của hàng triệu người về việc làm. Hệ thống phi tập trung này hoạt động tốt là vì quyết định của mọi người phụ thuộc vào giá cả. Giá thực phẩm và tiền lương của công nhân nông nghiệp (tức giá trả cho lao động của họ) điều chỉnh để đảm bảo rằng có đủ số người chọn cách trở thành người trồng trọt.

Nếu một cá nhân chưa bao giờ nhìn thấy nền kinh tế thị trường trong thực tế, thì toàn bộ ý tưởng này có vẻ vô lý. Nền kinh tế là một tập đoàn người tham gia vào nhiều hoạt động phụ thuộc lẫn nhau. Cái gì làm cho các quyết định phi tập trung không rơi vào tình trạng hỗn

loạn? Cái gì phối hợp hoạt động của hàng triệu con người với năng lực và nguyện vọng khác nhau? Yếu tố nào đảm bảo rằng cái cân làm sẽ thực sự được làm? Câu trả lời là *giá cả*. Nếu nền kinh tế được dân dắt bởi bàn tay vô hình như câu nói nổi tiếng của Adam Smith, thì hệ thống giá cả là cây gậy mà bàn tay vô hình sử dụng để chỉ huy đàn nhạc kinh tế.

## TÓM TẮT

- Các nhà kinh tế sử dụng mô hình cung cầu để phân tích các thị trường cạnh tranh. Trong thị trường cạnh tranh có nhiều người bán và người mua, mỗi người chỉ có ảnh hưởng rất nhỏ hoặc không có ảnh hưởng đối với giá thị trường.
- Đường cầu cho biết lượng cầu về một hàng hoá phụ thuộc vào giá cả như thế nào. Theo luật cầu thì khi giá của một hàng hoá giảm, lượng cầu về nó sẽ tăng. Bởi vậy, đường cầu dốc xuống.
- Ngoài giá cả, các yếu tố khác quyết định lượng cầu bao gồm thu nhập, thị hiếu, kỳ vọng và giá của các hàng hoá thay thế hoặc bổ sung. Nếu một trong các yếu tố này thay đổi, đường cầu sẽ dịch chuyển.
- Đường cung cho biết lượng cung về một hàng hoá phụ thuộc vào giá cả như thế nào. Theo luật cung thì khi giá của một hàng hoá tăng, lượng cung về nó sẽ tăng. Bởi vậy, đường cung dốc lên.
- Ngoài giá cả, các yếu tố khác quyết định lượng cung bao gồm giá các đầu vào, công nghệ và kỳ vọng. Nếu một trong các yếu tố này thay đổi, đường cung sẽ dịch chuyển.
- Giao điểm của đường cung và đường cầu quyết định trạng thái cân bằng của thị trường. Tại mức giá cân bằng, lượng cung bằng lượng cầu.
- Hành vi của người mua và người bán đương nhiên thúc đẩy thị trường thay đổi theo hướng tiến tới trạng thái cân bằng. Khi giá thị trường nằm trên giá cân bằng, sẽ xuất hiện sự thặng dư hàng hoá và điều này làm cho giá thị trường giảm. Khi giá thị trường nằm dưới giá cân bằng, sẽ xuất hiện sự thiếu hụt hàng hoá và điều này làm cho giá thị trường tăng.
- Để phân tích xem một biến cố tác động tới thị trường như thế nào, chúng ta sử dụng đồ thị cung cầu để nghiên cứu xem biến cố đó tác động tới giá và lượng cân bằng như thế nào. Trước hết chúng ta xét xem biến cố làm dịch chuyển đường cung hay đường cầu. Thứ hai, chúng ta xét xem đường đó dịch chuyển theo hướng nào. Thứ ba, chúng ta so sánh trạng thái cân bằng mới với trạng thái cân bằng cũ.
- Trong nền kinh tế thị trường, giá cả là tín hiệu chỉ đạo các quyết định kinh tế và qua đó phân bổ các nguồn lực khan hiếm. Đối với mọi hàng hoá trong nền kinh tế, giá cả đều đảm bảo rằng cung và cầu cân bằng nhau. Khi đó giá cân bằng quyết định người mua sẽ mua bao nhiêu hàng hoá và người bán sẽ bán bao nhiêu hàng hoá.

## NHỮNG THUẬT NGỮ THÊM CHỐT

Thị trường	Market
Lượng cung	Quantity supplied
Thị trường cạnh tranh	Competitive market
Luật cung	Law of supply
Lượng cầu	Quantity demanded
Biểu cung	Supply schedule
Luật cầu	Law of demand
Đường cung	Supply curve
Biểu cầu	Demand schedule
Hàng thay thế	Substitute
Hàng hoá thông thường	Normal good
Hàng bổ sung	Complement
Hàng cấp thấp	Inferior good
Giá cân bằng	Equilibrium price
Trạng thái cân bằng	Equilibrium
Sự thặng dư	Surplus
Lượng cân bằng	Equilibrium quantity
Sự thiếu hụt	Shortage
Quy luật cung cầu	Law of demand and supply
<i>Những cái khác không thay đổi</i>	<i>Ceteris paribus</i>

## CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Thị trường cạnh tranh là gì? Hãy mô tả ngắn gọn các dạng thị trường khác với thị trường cạnh tranh hoàn hảo.
2. Điều gì quyết định lượng hàng hoá mà người mua có nhu cầu?
3. Điều gì quyết định biểu cầu và đường cầu? Chúng có quan hệ với nhau như thế nào? Tại sao đường cầu lại dốc xuống?
4. Sự thay đổi thị hiếu của người tiêu dùng dẫn tới sự di chuyển dọc theo đường cầu hay sự dịch chuyển của đường cầu? Sự thay đổi giá cả dẫn tới sự di chuyển dọc theo đường cầu hay sự dịch chuyển của đường cầu?
5. Thu nhập của Popeye's giảm và do vậy anh ta mua nhiều rau chân vịt hơn. Rau chân vịt là hàng thông thường hay hàng cấp thấp? Điều gì xảy ra đối với đường cầu của Popeye về rau chân vịt?
6. Điều gì quyết định lượng hàng hoá mà người bán muốn cung ứng?
7. Điều gì quyết định biểu cung và đường cung? Chúng có quan hệ với nhau như thế nào? Tại sao đường cung lại dốc lên?
8. Sự thay đổi công nghệ của người sản xuất dẫn tới sự di chuyển dọc theo đường cung hay

- sự dịch chuyển của đường cung? Sự thay đổi giá cả dẫn tới sự di chuyển dọc theo đường cung hay sự dịch chuyển của đường cung?
9. Hãy xác định trạng thái cân bằng của một thị trường. Hãy mô tả các lực lượng làm cho thị trường chuyển tới trạng thái cân bằng của nó.
  10. Bia và bánh pizza là những hàng hoá bổ sung vì chúng thường được thưởng thức cùng với nhau. Khi giá bia tăng, điều gì xảy ra đối với cầu, lượng cung, lượng cầu và giá cân bằng trên thị trường bánh pizza?
  11. Hãy mô tả vai trò của giá cả trong nền kinh tế thị trường.

## BÀI TẬP VÀ VẬN DỤNG

1. Hãy sử dụng đồ thị cung cầu để giải thích các nhận định sau đây:
  - a. Khi đợt giá lạnh tràn vào bang Florida, giá nước cam trong các siêu thị trên toàn quốc tăng.
  - b. Khi thời tiết trong mùa hè trở nên nóng hơn ở bang New England, giá phòng khách sạn ở Caribê trở nên trì trệ.
  - c. Khi cuộc chiến nổ ra ở Trung Đông, giá xăng tăng trong khi giá một chiếc Cadillac đã qua sử dụng giảm.
2. “Sự gia tăng nhu cầu về vở ghi làm tăng lượng cầu về vở ghi, nhưng không làm tăng lượng cung”. Nhận định này đúng hay sai? Hãy giải thích.
3. Hãy xem xét thị trường xe đẩy. Đối với mỗi biến số sau đây, hãy xác định xem yếu tố nào trong các yếu tố quyết định cung hoặc cầu bị ảnh hưởng. Hãy cho biết cung hay cầu tăng hay giảm. Sau đó chỉ ra ảnh hưởng đối với giá cả đối với lượng xe đẩy.
  - a. Mọi người quyết định có nhiều con hơn.
  - b. Một cuộc đình công của công nhân ngành thép làm tăng giá thép.
  - c. Các kỹ sư đã phát triển máy móc tự động mới để sản xuất xe đẩy.
  - d. Giá của các toa xe lửa tăng.
  - e. Sự sụp đổ của thị trường chứng khoán làm giảm của cải của mọi người.
4. Trong những năm 1990, tiến bộ công nghệ làm giảm chi phí của chíp máy tính. Theo bạn thì điều này ảnh hưởng tới thị trường máy tính như thế nào? Tới phần mềm máy tính? Tới người đánh máy?
5. Hãy sử dụng đồ thị cung cầu để chỉ ra ảnh hưởng của các biến cố sau đây đối với thị trường áo sơ mi.
  - a. Một cơn bão mạnh ở bang Nam Carolina làm hỏng vụ thu hoạch bông.
  - b. Giá áo khoác bằng da giảm.
  - c. Tất cả các trường đại học đều yêu cầu sinh viên mặc quần áo đồng phục khi tập thể dục buổi sáng.
  - d. Người ta phát minh ra những chiếc máy dệt len mới.

6. Giả sử vào năm 2005 số trẻ sơ sinh tạm thời cao. Tình trạng sinh nhiều em này ảnh hưởng tới giá dịch vụ chăm sóc trẻ em vào năm 2010 và 2020 như thế nào? (Gợi ý: trẻ em 5 tuổi cần người giữ trẻ, trong khi trẻ em 15 tuổi có thể là người giữ trẻ.)
7. Nước sốt cà chua là hàng bổ sung (cũng là đồ gia vị) cho món xúc xích nóng. Nếu giá xúc xích nóng tăng, điều gì sẽ xảy ra đối với thị trường nước sốt cà chua? Thị trường cà chua? Thị trường nước cà chua? Thị trường nước cam?
8. Phân nghiên cứu tình huống được trình bày trong chương này thảo luận về thuế thuốc lá với tư cách một công cụ để giảm bớt tình trạng hút thuốc. Vậy giờ chúng ta hãy nghĩ về các thị trường thuốc hút khác như xì gà và thuốc nhai.
- a. Đây có phải là hàng thay thế hay bổ sung cho thuốc lá không?
  - b. Hãy sử dụng đồ thị cung cầu để cho thấy điều gì xảy ra trên thị trường xì gà và thuốc nhai nếu thuế thuốc lá tăng.
  - c. Nếu các nhà hoạch định chính sách muốn cắt giảm tổng mức tiêu dùng thuốc hút, họ phải kết hợp những chính sách nào với thuế thuốc lá?
9. Thị trường bánh pizza có biểu cầu và biểu cung như sau:

Giá cả	Lượng cầu	Lượng cung
4 đô la	135	26
5	104	53
6	81	81
7	68	98
8	53	110
9	39	121

Hãy vẽ đường cung và đường cầu. Giá và lượng cân bằng trên thị trường này là bao nhiêu? Nếu giá hiện hành trên thị trường này đang ở *trên* mức giá cân bằng, thì điều gì đẩy thị trường tới trạng thái cân bằng? Nếu giá hiện hành trên thị trường này đang ở *dưới* mức giá cân bằng, thì điều gì đẩy thị trường tới trạng thái cân bằng?

10. Vì bánh mỳ cứng và pho mát kem thường được ăn cùng với nhau, chúng là những hàng hoá bổ sung.
- a. Chúng ta quan sát thấy cả giá cân bằng của pho mát kem và lượng cân bằng của bánh mỳ cứng đều tăng. Yếu tố nào gây ra cho hiện tượng này - do giá bột giảm hay giá sữa giảm? Hãy minh họa và giải thích câu trả lời của bạn.
  - b. Nay giờ chúng ta giả sử giá cân bằng của pho mát kem tăng, nhưng lượng cân bằng của bánh mỳ cứng giảm. Yếu tố nào gây ra cho hiện tượng này - do giá bột tăng hay giá sữa tăng? Hãy minh họa và giải thích câu trả lời của bạn.
11. Giả sử giá vé bóng rổ ở trường bạn bị quy định bởi các lực lượng thị trường. Hiện tại, biểu cung và cầu như sau:

Giá cả	Lượng cầu	Lượng cung
4 đô la	10.000	8.000
8	8.000	8.000
12	6.000	8.000
16	4.000	8.000
20	2.000	8.000

- a. Hãy vẽ đường cung và đường cầu. Điều gì bất thường trong đường cung này?
- b. Giá và lượng cân bằng của vé xem bóng rổ là bao nhiêu?
- c. Nếu trường bạn dự kiến tăng số sinh viên nhập học thêm 5.000. Những sinh viên mới sẽ có biểu cầu như sau:

Giá cả	Lượng cầu
4 đô la	4.000
8	3.000
12	2.000
16	1.000
20	0

Bây giờ bạn hãy cộng biểu cầu cũ và biểu cầu cho sinh viên mới để tính toán biểu cầu mới cho toàn trường. Giá và lượng cân bằng mới sẽ là bao nhiêu?

12. Trên tờ *Thời đại Niu ước* có một bài báo nói về chiến dịch tiếp thị của ngành sâm banh Pháp. Bài báo này lưu ý rằng “nhiều uỷ viên hội đồng quản trị cảm thấy choáng váng trước giá rượu vang quá cao. Nhưng họ cũng lo sợ rằng sự gia tăng mạnh mẽ này của giá cả sẽ làm cho nhu cầu giảm, điều mà sau đó lại gây ra tình trạng trì trệ của giá cả”. Các uỷ viên hội đồng quản trị phạm phải sai lầm gì khi họ phân tích tình huống nêu trên? Hãy minh họa câu trả lời của bạn bằng một đồ thị.

## Chương 5

# HỆ SỐ CO GIĀN VÀ ỨNG DỤNG

Hãy tưởng tượng bạn là một nông dân trồng lúa mỳ ở Kansas. Vì toàn bộ thu nhập mà bạn kiếm được là từ việc bán lúa mỳ, nên bạn dành mọi nỗ lực để làm cho đất dai đạt năng suất cao nhất. Bạn phải nắm vững tình hình thời tiết và độ phì của đất, phải kiểm tra tình hình sâu hại và dịch bệnh, cũng như nghiên cứu các thành tựu mới nhất trong ngành trồng trọt. Bạn biết rằng càng trồng nhiều lúa mỳ, bạn càng bán được nhiều sau khi thu hoạch, nhờ vậy thu nhập và mức sống của bạn càng cao.

Đến một ngày, trường Đại học Tổng hợp Kansas công bố một phát minh lớn. Các nhà nghiên cứu thuộc bộ môn Nông nghiệp của trường này đã tạo ra một giống lúa mỳ mới cho phép làm tăng sản lượng mà người nông dân có thể sản xuất trên mỗi mẫu thêm 20%. Bạn sẽ phản ứng thế nào trước thông tin này? Bạn có sử dụng giống mới đó không? So với trước đây, phát hiện này làm lợi hay gây thiệt hại cho bạn? Trong chương này, chúng ta sẽ thấy các câu hỏi như vậy có thể dẫn đến những câu trả lời rất đáng ngạc nhiên. Sự ngạc nhiên xuất phát từ việc ứng dụng những công cụ cơ bản nhất của kinh tế học là cung và cầu vào thị trường lúa mỳ.

Chương trước đã giới thiệu về cung và cầu. Ở bất kỳ thị trường cạnh tranh nào, chẳng hạn thị trường lúa mỳ, đường cung dốc lên biểu thị hành vi của người bán và đường cầu dốc xuống biểu thị hành vi của người mua. Giá hàng hoá điều chỉnh làm cho lượng cung và cầu cân bằng nhau. Để ứng dụng phương pháp phân tích cơ bản này vào mục đích tìm hiểu ảnh hưởng của phát minh trong nông nghiệp nêu trên, trước hết chúng ta phát triển thêm một công cụ nữa: khái niệm *hệ số co giãn*. Hệ số co giãn - một công cụ phản ánh mức độ phản ứng của người mua và người bán trước những thay đổi của thị trường - cho phép chúng ta phân tích cung và cầu với độ chính xác cao hơn.

## HỆ SỐ CO GIĀN CỦA CẦU

Khi phân tích các yếu tố quyết định nhu cầu trong chương 4, chúng ta đã thấy rằng người mua có nhu cầu về một hàng hoá nào đó cao hơn nếu giá của nó thấp hơn, thu nhập của họ cao hơn, giá của những hàng hoá thay thế cao hơn, hoặc giá của những hàng hoá bổ sung cho nó thấp hơn. Phân tích này mới chỉ mang tính chất định tính, chứ chưa phải là định lượng. Nghĩa là, chúng ta mới phân tích về hướng thay đổi của lượng cầu, chứ chưa phân tích quy mô thay đổi. Để tính toán quy mô thay đổi của nhu cầu trước những thay đổi của các yếu tố quyết định nó, các nhà kinh tế sử dụng khái niệm *hệ số co giãn*.

## HỆ SỐ CO GIÃN GIÁ CỦA CẦU VÀ CÁC YẾU TỐ QUYẾT ĐỊNH NÓ

Luật cầu nói rằng sự giảm giá của một hàng hoá làm tăng lượng cầu về nó. *Hệ số co giãn giá của cầu* phản ánh mức độ phản ứng của cầu trước sự thay đổi của giá. Cầu về một hàng hoá được coi là *co giãn* với giá cả nếu lượng cầu thay đổi mạnh khi giá thay đổi. Cầu được coi là *không co giãn* nếu lượng cầu chỉ thay đổi rất ít khi giá thay đổi.

Những yếu tố nào quyết định nhu cầu về một hàng hoá co giãn hay không co giãn? Do nhu cầu về một hàng hoá bất kỳ phụ thuộc vào sở thích của người tiêu dùng, nên hệ số co giãn giá của cầu phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố kinh tế, xã hội và tâm lý - những yếu tố tạo ra nguyện vọng cá nhân. Song dựa vào kinh nghiệm, chúng ta có thể nêu ra một vài nguyên tắc chung về các yếu tố quyết định hệ số co giãn giá của cầu.

**Hàng thiết yếu và hàng xa xỉ.** Những hàng hoá thiết yếu thường có cầu không co giãn đối với giá cả, còn hàng xa xỉ lại có cầu co giãn. Khi giá của dịch vụ khám bệnh tăng, mọi người không giảm đáng kể số lần đi khám bệnh, mặc dù họ có thể đi khám ít hơn đôi chút. Ngược lại, khi giá du thuyền tăng, lượng cầu về du thuyền giảm đáng kể. Lý do là hầu hết mọi người đều coi việc đi khám bệnh là dịch vụ thiết yếu, còn du thuyền là một mặt hàng xa xỉ. Tất nhiên, việc một hàng hoá được coi là thiết yếu hay xa xỉ không phụ thuộc vào các thuộc tính cố hữu của nó, mà tuỳ thuộc vào sở thích của người mua nó. Ví dụ một thuỷ thủ không có vấn đề gì về sức khoẻ có thể coi du thuyền là hàng thiết yếu và nhu cầu của anh ta không co giãn, còn khám bệnh là hàng xa xỉ và nhu cầu của anh ta co giãn.

**Sự sẵn có của các hàng hoá thay thế gần gũi.** Những hàng hoá có hàng thay thế gần gũi thường có cầu co giãn mạnh hơn, vì người mua rất dễ dàng chuyển từ việc sử dụng chúng sang các hàng hoá khác. Ví dụ, bơ động vật và bơ thực vật là hai loại hàng hoá dễ thay thế cho nhau. Nếu giá bơ thực vật không thay đổi, mức tăng nhỏ của giá bơ động vật có thể dẫn tới sự giảm sút đáng kể của lượng bơ động vật bán ra. Ngược lại, do trứng là loại thực phẩm không có hàng hoá thay thế, nên cầu về trứng có thể ít co giãn hơn so với cầu về bơ động vật.

**Xác định phạm vi thị trường.** Hệ số co giãn của cầu trên bất kỳ thị trường nào cũng phụ thuộc vào cách xác định phạm vi của thị trường đó. Những thị trường có phạm vi hẹp thường có cầu co giãn mạnh hơn so với thị trường có phạm vi rộng, bởi vì người ta dễ tìm được hàng hoá thay thế gần gũi cho những hàng hoá có phạm vi hẹp. Ví dụ thực phẩm, một mặt hàng rộng, có cầu tương đối ít co giãn vì không có hàng thay thế gần gũi. Kem là một mặt hàng hẹp hơn nên có cầu co giãn mạnh hơn vì người ta dễ dàng tìm được loại thức ăn tráng miệng khác thay cho kem. Kem va ni là một mặt hàng hẹp hơn nữa, nên cầu về nó co giãn rất mạnh, do các hương vị khác của kem hầu như có thể thay thế hoàn hảo cho va ni.

**Giới hạn thời gian.** Hàng hoá thường có cầu co giãn hơn trong khoảng thời gian dài

hơn. Khi giá xăng tăng, cầu về xăng giảm chút ít trong một vài tháng đầu. Nhưng về lâu về dài, người ta mua những loại xe tiết kiệm nhiên liệu hơn, chuyển sang sử dụng phương tiện giao thông công cộng hoặc chuyển nhà về gần nơi làm việc hơn. Trong vòng vài năm, cầu về xăng giảm đáng kể.

## TÍNH TOÁN HỆ SỐ CO GIẢN GIÁ CỦA CẦU

Sau khi phân tích khái niệm hệ số co giãn giá của cầu theo ý nghĩa chung, bây giờ chúng ta xem xét kỹ hơn về cách tính toán nó. Các nhà kinh tế tính hệ số co giãn giá của cầu bằng cách lấy phần trăm thay đổi của lượng cầu chia cho phần trăm thay đổi của giá. Nghĩa là:

$$\text{Hệ số co giãn giá của cầu} = \frac{\text{Phần trăm thay đổi của lượng cầu}}{\text{Phần trăm thay đổi của giá}}$$

Giả sử sự gia tăng 10 phần trăm của giá một cốc kem làm cho lượng kem mà bạn mua giảm 20 phần trăm. Chúng ta tính toán hệ số co giãn giá của cầu trong trường hợp này như sau:

$$\text{Hệ số co giãn của cầu} = 20 \text{ phần trăm} / 10 \text{ phần trăm} = 2$$

Trong ví dụ này, hệ số co giãn bằng 2 cho chúng ta biết rằng sự thay đổi của lượng cầu lớn gấp hai lần sự thay đổi của giá cả.

Do lượng cầu về một hàng hoá có quan hệ tỷ lệ nghịch với giá của nó, nên phần trăm thay đổi của lượng cầu luôn trái dấu với phần trăm thay đổi của giá. Trong ví dụ trên, phần trăm thay đổi của giá là *dương* 10% (phản ánh sự tăng lên), phần trăm thay đổi của lượng là *âm* 20% (phản ánh sự giảm đi). Do đó, hệ số co giãn giá của nhu cầu thường được ghi bằng số *âm*. Ở đây, chúng ta thống nhất bỏ qua dấu âm và ghi tất cả các hệ số co giãn giá bằng số dương (các nhà toán học gọi đó là *giá trị tuyệt đối*). Như vậy theo quy ước, hệ số co giãn giá càng lớn, mức độ phản ứng của lượng cầu đối với giá càng mạnh.

## PHƯƠNG PHÁP TRUNG ĐIỂM: CÁCH TỐT HƠN ĐỂ TÍNH TOÁN PHẦN TRĂM THAY ĐỔI VÀ HỆ SỐ CO GIẢN

Nếu tính hệ số co giãn giá của cầu giữa hai điểm trên một đường cầu, bạn sẽ vấp phải một vấn đề khó chịu, đó là hệ số co giãn từ điểm A đến điểm B có thể khác với hệ số co giãn từ điểm B đến điểm A. Ví dụ, chúng ta hãy xem xét các số liệu sau:

$$\text{Tại A: Giá} = 4 \text{ đô la} \quad \text{Lượng} = 120$$

$$\text{Tại B: Giá} = 6 \text{ đô la} \quad \text{Lượng} = 80$$

Từ điểm A đến điểm B, giá tăng 50% và lượng giảm 33%, nên hệ số co giãn giá của cầu bằng  $33/50$  hay 0.66. Ngược lại, từ điểm B đến điểm A, giá giảm 33% và lượng tăng 50%, vì vậy hệ số co giãn giá của cầu bằng  $50/33$  hay 1,5.

Một cách để tránh trục trặc này là sử dụng *phương pháp trung điểm* khi tính hệ số co giãn. Thay vì tính phần trăm thay đổi theo cách thông thường, phương pháp trung điểm tính phần trăm thay đổi bằng cách chia mức thay đổi cho giá trị trung bình giữa mức đầu và mức cuối. Ví dụ giá trị trung bình của 4 đô la và 6 đô la là 5 đô la. Do đó theo phương pháp trung điểm, sự thay đổi từ 4 đô la lên 6 đô la được coi là bằng 40%, vì  $(6 - 4)/5 \times 100 = 40\%$ . Tương tự, sự thay đổi từ 6 đô la xuống 4 đô la được là giảm 40%.

Do phương pháp trung điểm mang lại câu trả lời giống nhau cho cả hai trường hợp, mặc dù sự thay đổi có hướng khác nhau, nên nó thường được sử dụng khi phải tính hệ số co giãn giá của câu giữa hai điểm. Trong ví dụ của chúng ta, trung điểm giữa A và B là:

Theo phương pháp trung điểm, khi đi từ điểm A đến điểm B, giá tăng 40% và lượng giảm 40%. Tương tự, từ B đến A giá giảm 40% và lượng tăng 40%. Như vậy trong cả hai trường hợp, hệ số co giãn giá của nhu cầu đều bằng 1.

Chúng ta có thể trình bày phương pháp trung điểm bằng công thức tính hệ số co giãn giá của cầu giữa hai điểm  $(Q_1, P_1)$  và  $(Q_2, P_2)$  như sau:

$$\text{Hệ số co giãn giá của cầu} = \frac{(Q_2 - Q_1)/[(Q_2 + Q_1)/2]}{(P_2 - P_1)/[(P_2 + P_1)/2]}$$

Tử số trong công thức trên là phần trăm thay đổi của lượng tính theo phương pháp trung điểm, mẫu số là phần trăm thay đổi của giá tính theo phương pháp trung điểm. Nếu cần tính toán hệ số co giãn, bạn nên sử dụng công thức này.

Song trong cuốn sách này, ít khi chúng ta cần thực hiện những tính toán như vậy. Đôi với mục đích nghiên cứu chúng ta, thì điều quan trọng không phải là cách toán hệ số co giãn, mà ý nghĩa của nó - tức mức độ phản ứng của lương cầu đối với giá.

## CÁC DẠNG ĐƯỜNG CẦU KHÁC NHAU

Các nhà kinh tế phân loại đường cầu theo hệ số co giãn của chúng. Cầu được coi là *co giãn* khi hệ số co giãn lớn hơn 1, tức khi lượng cầu thay đổi với tỷ lệ lớn hơn so với giá. Cầu được coi là *không co giãn* khi hệ số co giãn nhỏ hơn 1, tức khi lượng cầu thay đổi với tỷ lệ nhỏ hơn so với giá. Nếu hệ số co giãn đúng bằng 1, tức khi lượng cầu thay đổi cùng một tỷ lệ với giá, cầu được coi là *co giãn đơn vị*.

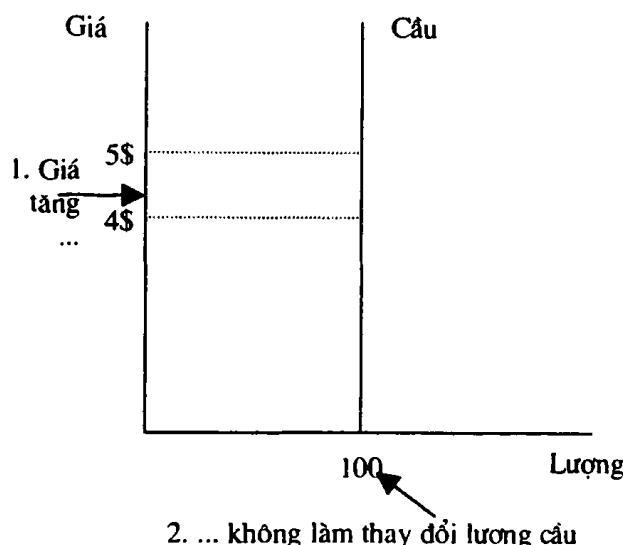
Do hệ số co giãn giá của nhu cầu phản ánh mức độ phản ứng của lượng cầu đối với những thay đổi trong giá cả, nên nó có quan hệ chặt chẽ với độ dốc của đường cầu. Nguyên tắc may rủi sau đây là một chỉ dẫn rất hữu ích: đường cầu đi qua một điểm nhất định càng phẳng (tức càng ít dốc), thì hệ số co giãn giá của cầu tại điểm đó càng lớn; ngược lại đường cầu đi qua một điểm nhất định càng dốc, thì hệ số co giãn giá của cầu càng nhỏ.

Hình 5-1 nêu ra 5 tình huống. Trong tình huống cực đoan với hệ số co giãn bằng 0, cầu hoàn toàn không co giãn và đường cầu có dạng thẳng đứng. Trong trường hợp này, bất kể

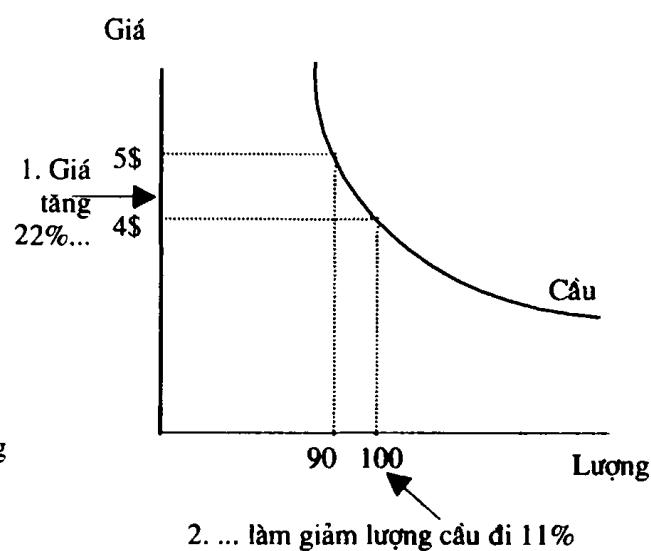
giá thay đổi như thế nào, lượng cầu vẫn hoàn toàn không thay đổi. Khi hệ số co giãn tăng, đường cầu ngày càng phẳng hơn. Tại điểm cực đoan ngược lại với tình huống thứ nhất, cầu hoàn toàn co giãn khi hệ số co giãn giá của cầu tiến tới vô hạn và đường cầu trở nên nằm ngang. Đường cầu này phản ánh thực tế là sự thay đổi rất nhỏ của giá cũng dẫn tới sự thay đổi cực lớn của lượng cầu.

Cuối cùng, nếu gặp khó khăn trong việc ghi nhớ thuật ngữ *co giãn* và *không co giãn*, bạn có thể sử dụng thủ thuật sau: các đường cầu không co giãn trông giống chữ cái *I* như trong phần (a) của hình 5.1, còn các đường cầu co giãn trông giống chữ cái *E* trong phần (e). Đây không phải là một nhận thức sâu sắc, nhưng nó giúp bạn vượt qua được kỳ kiểm tra. (Chú ý: đây cũng là cách nhớ chữ cái đầu của tiếng Anh: *I* = Inelastic = không co giãn; *E* = Elastic = co giãn - ND.)

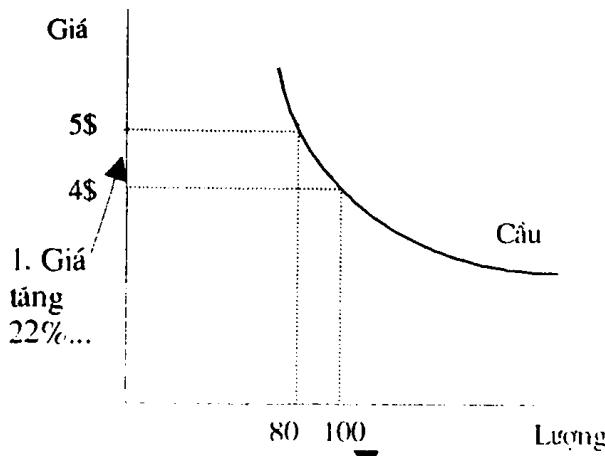
(a) Cầu hoàn toàn không co giãn:  
hệ số co giãn bằng 0



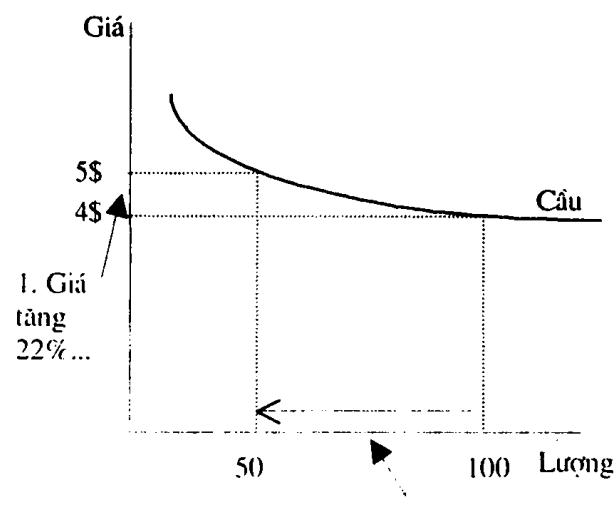
(b) Cầu không co giãn: Hệ số co giãn nhỏ hơn 1



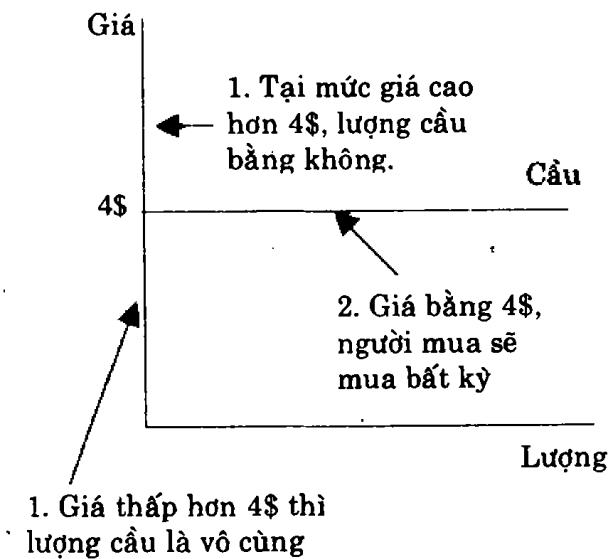
(c) Cầu co giãn đơn vị: Hệ số co giãn bằng 1



(d) Cầu co giãn: Hệ số co giãn lớn hơn 1



(e) Cầu hoàn toàn co giãn: hệ số co giãn bằng vô cùng



**Hình 5.1. Hệ số co giãn giá của cầu.** Hệ số này quyết định đường cầu dốc hay phẳng. Cần lưu ý rằng tất cả các mức phần trăm thay đổi đều được tính theo phương pháp trung điểm.

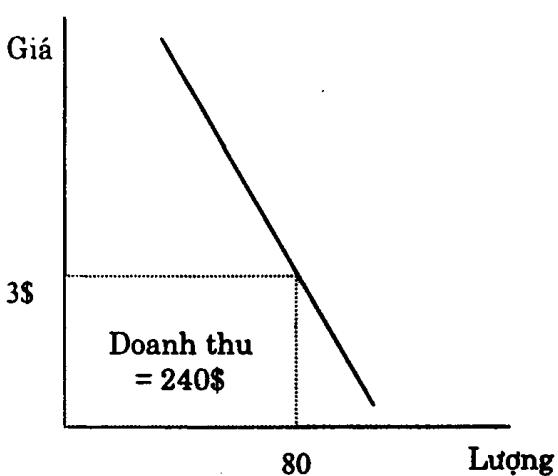
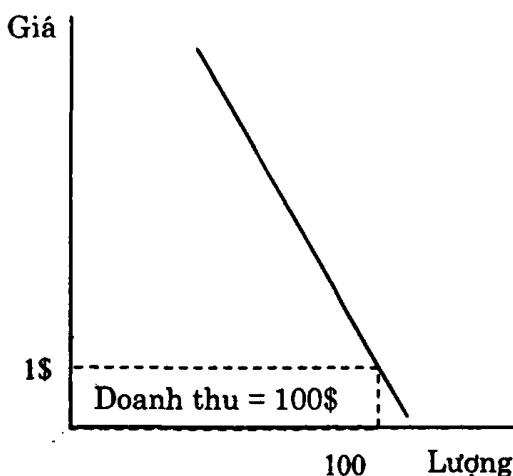
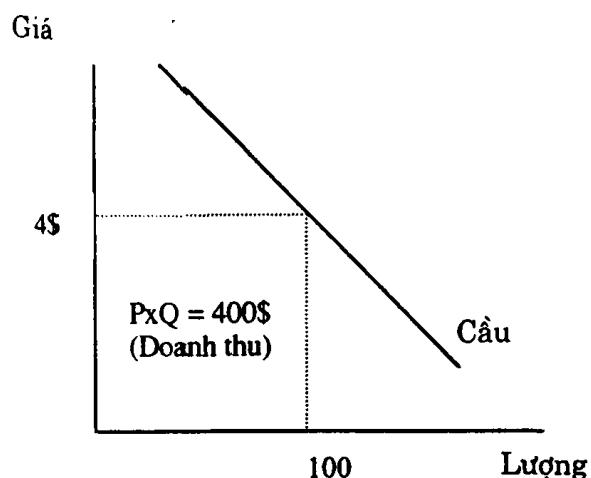
## TỔNG DOANH THU VÀ HỆ SỐ CO GIÃN GIÁ CỦA CẦU

Khi nghiên cứu sự thay đổi của cung và cầu trên thị trường, một biến số mà chúng ta thường quan tâm là tổng doanh thu, tức lượng tiền mà người mua trả cho người bán. Trên bất kỳ thị trường nào, tổng doanh thu cũng bằng  $PxQ$ , tức giá hàng hoá nhân với lượng hàng bán ra. Chúng ta có thể mô tả tổng doanh thu bằng đồ thị như trong hình 5-2. Độ cao của phần đánh dấu phía dưới đường cầu bằng  $P$ , chiều rộng bằng  $Q$ . Diện tích của nó, tức  $PxQ$ , bằng tổng doanh thu trên thị trường. Trong hình 5-2, với  $P = 4$  đô la và  $Q = 100$ , tổng doanh thu bằng  $4 \text{ đô la} \times 100 = 400$  đô la.

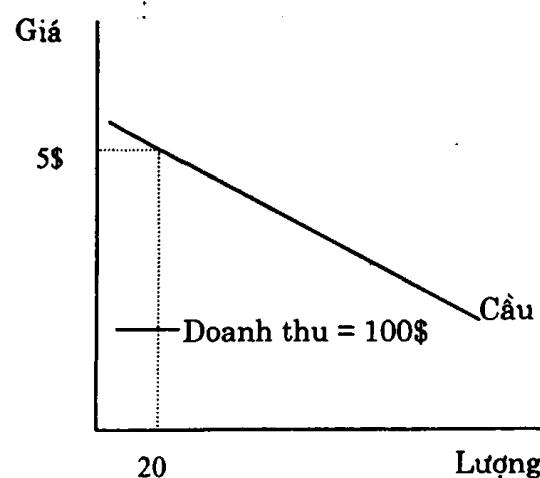
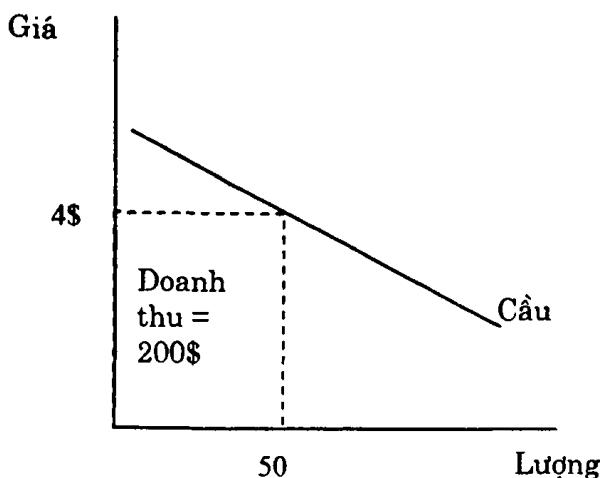
Tổng doanh thu thay đổi như thế nào khi chúng ta di chuyển dọc theo đường cầu? Cầu trả lời phụ thuộc vào hệ số co giãn giá của cầu. Nếu cầu không co giãn như trong hình 5-3, thì sự gia tăng giá cả làm tăng tổng doanh thu. Ở đây, sự gia tăng giá cả từ 1 đô la lên 3 đô la chỉ làm cho lượng cầu giảm từ 100 xuống 80, do đó tổng doanh thu tăng từ 100 lên 240. Sự gia tăng giá cả làm tăng tổng doanh thu  $PxQ$  vì sự giảm sút của  $Q$  nhỏ hơn so với sự gia tăng của  $P$ .

Chúng ta nhận được kết quả ngược lại nếu cầu co giãn. Sự gia tăng của giá trong tình huống này sẽ làm giảm tổng doanh thu. Ví dụ trong hình 5-4, khi giá tăng từ 4 đô la lên 5 đô la, lượng cầu giảm từ 50 xuống 20, vì vậy tổng doanh thu giảm từ 200 đô la xuống 100 đô la. Do cầu co giãn, nên sự giảm sút của lượng cầu lớn hơn mức gia tăng của giá cả. Nghĩa là, sự gia tăng giá cả làm cho tổng doanh thu  $PxQ$  giảm, vì mức giảm của  $Q$  lớn hơn mức tăng của  $P$ .

**Hình 5.2. Tổng doanh thu.** Lượng tiềm do người mua trả và người bán nhận được dưới dạng doanh thu bằng diện tích của hình chữ nhật nằm dưới đường cầu, tức  $P \times Q$ . Ở đây, tại mức giá bằng 4 đô la, lượng cầu bằng 100 và tổng doanh thu bằng 400 đô la.



**Hình 5.3. Tổng doanh thu thay đổi thế nào khi giá thay đổi: Đường cầu không co giãn.** Với đường cầu không co giãn, sự gia tăng giá cả dẫn đến sự suy giảm của cầu với tỷ lệ nhỏ hơn. Do đó, tổng doanh thu (bằng tích của giá và lượng) tăng. Ở đây sự gia tăng giá cả từ 1 đô la lên 3 đô la làm lượng cầu giảm từ 100 xuống 80, do đó tổng doanh thu tăng từ 100 đô la lên 240 đô la.



**Hình 5.4. Tổng doanh thu thay đổi thế nào khi giá thay đổi với đường cầu co giãn.** Với đường cầu co giãn, sự gia tăng của giá cả dẫn đến sự suy giảm của lượng cầu với tỷ lệ lớn

hơn. Do đó, tổng doanh thu (bằng tích của giá và lượng) giảm. Ở đây, mức tăng giá từ 4 đô la lên 5 đô la làm cho lượng giảm từ 50 xuống chỉ còn 20, do đó tổng doanh thu giảm từ 200 đô la xuống chỉ còn 100 đô la.

Mặc dù những ví dụ trong hai hình trên là các tình huống đặc biệt, nhưng chúng đều minh họa cho quy tắc chung là:

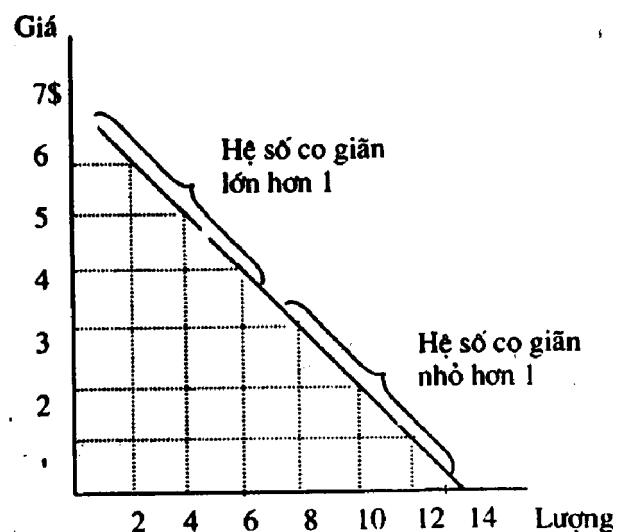
- ◆ Khi đường cầu không co giãn (hệ số co giãn giá của cầu nhỏ hơn 1), sự gia tăng của giá cả làm tăng tổng doanh thu và sự giảm sút của giá cả làm giảm tổng doanh thu.
- ◆ Khi đường cầu co giãn (hệ số co giãn giá của cầu lớn hơn 1), sự gia tăng của giá cả làm giảm tổng doanh thu và ngược lại, sự giảm sút của giá cả làm tăng tổng doanh thu.
- ◆ Trong tình huống đặc biệt với cầu co giãn đơn vị (hệ số co giãn của cầu bằng 1), sự thay đổi của giá cả không ảnh hưởng tới tổng doanh thu.

## HỆ SỐ CO GIÃN VÀ TỔNG DOANH THU DỌC THEO ĐƯỜNG CẦU TUYẾN TÍNH

Mặc dù một số đường cầu có hệ số co giãn không đổi tại tất cả các điểm, nhưng không phải bao giờ cũng như vậy. Một ví dụ về đường cầu có hệ số co giãn thay đổi là đường thẳng (hay tuyến tính) trên hình 5.5. Đường cầu tuyến tính có độ dốc không đổi. Hãy nhớ lại rằng độ dốc được định nghĩa là “tung độ chia cho hoành độ” và trong trường hợp của chúng ta đó chính là tỉ lệ của mức thay đổi giá cả (“tung độ”) chia cho mức thay đổi của lượng cầu (“hoành độ”). Độ dốc của đường cầu đặc biệt này không thay đổi vì mức tăng 1 đô la của giá cả luôn luôn làm cho lượng cầu giảm 2 đơn vị.

Mặc dù độ dốc của đường cầu tuyến tính không thay đổi, nhưng hệ số co giãn của nó lại thay đổi. Lý do là ở chỗ độ dốc bằng tỉ lệ giữa các mức thay đổi của hai biến số, trong khi hệ số co giãn là tỉ lệ giữa các phần trăm thay đổi của hai biến số. Bạn có thể dễ dàng nhận thấy điều này bằng cách nhìn vào bảng 5.1. Bảng này chỉ ra biểu cầu tương ứng với đường cầu trong hình 5.5 và tính toán hệ số co giãn giá của cầu bằng phương pháp trung điểm. Tại các điểm giá thấp và lượng cao, đường cầu không co giãn. Tại các điểm giá cao và lượng thấp, đường cầu co giãn.

Bảng 5.1 cũng ghi tổng doanh thu tại mỗi điểm trên đường cầu. Các giá trị này



**Hình 5.5. Đường cầu tuyến tính.** Độ dốc của đường cầu tuyến tính không đổi, nhưng hệ số co giãn lại thay đổi.

minh họa cho mối quan hệ giữa tổng doanh thu và hệ số co giãn. Ví dụ khi giá bằng 1 đô la, cầu không co giãn và nếu giá tăng lên 2 đô la, tổng doanh thu sẽ tăng lên. Khi giá bằng 5 đô la, cầu co giãn và nếu giá tăng lên 6 đô la, tổng doanh thu sẽ giảm. Khi giá thay đổi giữa 3 đô la và 4 đô la, cầu co giãn đúng bằng 1 và tổng doanh thu tại hai mức giá bằng nhau.

Giá	Lượng	Tổng doanh thu (Giá x Lượng)	Phần trăm thay đổi của giá cả	Phần trăm thay đổi của lượng cầu	Hệ số co giãn	Mô tả bằng lời
0 đô la	14	0 đô la				
1	12	12	200%	15%	0.1	Không co giãn
2	10	20	67	18	0.3	Không co giãn
3	8	24	40	22	0.6	Không co giãn
4	6	24	29	29	1.0	Co giãn đơn vị
5	4	20	22	40	1.8	Co giãn
6	2	12	18	67	3.7	Co giãn
7	0	0	15	200	13.0	Co giãn

**Bảng 5.1. Tính hệ số co giãn của một đường cầu tuyến tính.**

Chú ý: Hệ số co giãn ở đây được tính theo phương pháp trung điểm.

## NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG: ĐỊNH GIÁ VÉ VÀO THAM QUAN VIỆN BẢO TÀNG

Giả sử bạn là giám đốc một viện bảo tàng nghệ thuật. Anh trưởng phòng tài chính nói với bạn rằng viện bảo tàng sắp hết tiền và đề nghị bạn tăng giá vé vào tham quan bảo tàng để tăng doanh thu. Khi đó bạn sẽ làm gì? Bạn tăng hay giảm giá vé vào tham quan bảo tàng?

Câu trả lời phụ thuộc vào hệ số co giãn giá của cầu. Nếu cầu về vé tham quan bảo tàng không co giãn, thì việc tăng giá vé sẽ làm tăng doanh thu. Nhưng nếu cầu co giãn, thì biện pháp tăng giá vé sẽ làm lượng khách tham quan giảm nhiều đến mức tổng doanh thu bị giảm. Trong trường hợp này, bạn nên giảm giá vé. Lượng khách tham quan sẽ tăng lên nhiều đến mức làm tăng tổng doanh thu.

Để ước lượng hệ số co giãn giá của cầu, bạn phải hỏi các nhà thống kê của mình. Họ có thể sử dụng số liệu lịch sử để nghiên cứu xem số lượt khách tham quan bảo tàng thay đổi thế nào qua các năm khi giá vé thay đổi. Hoặc họ sử dụng số liệu về số lượt tham quan ở một số bảo tàng trong nước để xem xét tác động của giá đến số lượt khách tham quan. Khi nghiên cứu một trong hai dãy số liệu này, các nhà thống kê cần tính đến nhiều yếu tố khác tác động

đến số lượt khách tham quan như thời tiết, dân số, v.v... để tách riêng tác động của giá cả. Cuối cùng, việc phân tích số liệu như thế sẽ đem lại kết quả ước lượng về hệ số co giãn giá của cầu mà bạn có thể sử dụng để quyết định xem nên xử lý vấn đề tài chính của mình như thế nào.

## CÁC LOẠI HỆ SỐ CO GIÃN KHÁC CỦA CẦU

Ngoài hệ số co giãn giá của cầu, các nhà kinh tế còn tính toán một số hệ số co giãn khác để mô tả hành vi của người mua trên thị trường.

**Hệ số co giãn thu nhập của cầu.** Các nhà kinh tế sử dụng *hệ số co giãn thu nhập* của cầu để phản ánh mức thay đổi của lượng cầu khi thu nhập của người tiêu dùng thay đổi. Hệ số co giãn thu nhập của cầu là phần trăm thay đổi của lượng cầu chia cho phần trăm thay đổi của thu nhập. Nghĩa là:

$$\text{Hệ số co giãn thu nhập của cầu} = \frac{\text{Phần trăm thay đổi của lượng cầu}}{\text{Phần trăm thay đổi của thu nhập}}$$

Trong chương 4 chúng ta đã biết rằng phần lớn hàng hoá là hàng *thông thường*: thu nhập càng cao, lượng cầu càng cao. Vì lượng cầu và thu nhập thay đổi cùng chiều, nên hàng hoá thông thường có hệ số co giãn thu nhập dương. Một vài hàng hoá, chẳng hạn vé xe buýt, là hàng *cấp thấp*: thu nhập cao hơn làm cho lượng cầu thấp hơn. Vì lượng cầu và thu nhập thay đổi ngược chiều, nên hàng cấp thấp có hệ số co giãn thu nhập âm.

Ngay cả trong trường hợp hàng hoá thông thường, hệ số co giãn thu nhập cũng thay đổi đáng kể. Những hàng hoá thiết yếu như quần áo và lương thực thường có hệ số co giãn thu nhập nhỏ vì người tiêu dùng thường xuyên mua chúng, cho dù thu nhập của họ thấp đến mức nào. Những hàng xa xỉ như lông thú hay trứng cá muối có hệ số co giãn thu nhập rất cao, vì người tiêu dùng cảm thấy hoàn toàn không cần đến chúng khi thu nhập của họ quá thấp.

**Hệ số co giãn giá chéo của cầu.** Các nhà kinh tế sử dụng khái niệm *hệ số co giãn giá chéo* của cầu để phản ánh sự thay đổi của lượng cầu về một hàng hoá khi giá của hàng hoá khác thay đổi. Nó được tính bằng phần trăm thay đổi của lượng cầu về hàng hoá 1 chia cho phần trăm thay đổi của giá hàng hoá 2. Nghĩa là,

$$\text{Hệ số co giãn giá chéo của cầu} = \frac{\text{Phần trăm thay đổi của lượng cầu về hàng hoá 1}}{\text{Phần trăm thay đổi của giá hàng hoá 2}}$$

Hệ số co giãn giá chéo này mang dấu âm hay dương tùy thuộc vào chỗ hai hàng hoá là hàng thay thế hay bổ sung. Như đã phân tích ở chương 4, hàng thay thế có tính chất là có thể thay thế cho hàng hoá khác, như trường hợp xúc xích và bánh hamburger. Sự gia tăng giá xúc xích làm cho mọi người chuyển sang tiêu dùng bánh hamburger. Vì giá xúc xích và lượng cầu về bánh hamburger thay đổi cùng chiều, nên hệ số co giãn chéo của nó mang dấu

dương. Ngược lại, những hàng bổ sung như máy vi tính và phần mềm có hệ số co giãn chéo âm do sự tăng giá máy vi tính làm giảm lượng cầu về phần mềm.

**Đoán nhanh:** Hãy xác định hệ số co giãn giá của cầu! Hãy giải thích mối quan hệ giữa tổng doanh thu và hệ số co giãn giá của cầu!

## HỆ SỐ CO GIÃN CỦA CUNG

Sau khi đã phân tích các yếu tố quyết định cung trong chương 4, chúng ta thấy rằng người bán sẽ tăng lượng cung về một hàng hoá nào đó khi giá của nó tăng, khi giá đầu vào của họ giảm, hoặc khi công nghệ được cải thiện. Để chuyển từ phân tích định tính sang phân tích định lượng về cung, chúng ta lại sử dụng khái niệm hệ số co giãn.

### HỆ SỐ CO GIÃN GIÁ CỦA CUNG VÀ CÁC YẾU TỐ QUYẾT ĐỊNH NÓ

Luật cung nói rằng giá cao hơn làm tăng lượng cung. *Hệ số co giãn giá của cung* cho biết mức độ phản ứng của lượng cung trước những thay đổi của giá. Cung về một hàng hoá được coi là *co giãn* nếu lượng cung thay đổi đáng kể khi có sự thay đổi của giá cả. Cung được coi là *không co giãn* nếu lượng cung chỉ thay đổi chút ít khi giá thay đổi.

Hệ số co giãn giá của cung phụ thuộc vào khả năng linh hoạt của người bán trong việc thay đổi lượng hàng hoá mà họ sản xuất. Ví dụ đất đai bên bờ biển có cung không co giãn do người ta không thể sản xuất thêm loại hàng hoá này. Ngược lại, các hàng hoá công nghiệp như sách, xe ô tô, ti vi có cung co giãn do các doanh nghiệp sản xuất ra chúng có thể điều hành nhà máy của mình dễ sản xuất nhiều hơn khi giá cả cao hơn.

Trên phần lớn các thị trường, một yếu tố then chốt quyết định hệ số co giãn giá của cung là khoảng thời gian nghiên cứu. Trong dài hạn, cung thường co giãn nhiều hơn so với trong ngắn hạn. Trong khoảng thời gian ngắn, các doanh nghiệp không thể dễ dàng thay đổi quy mô nhà máy để thay đổi quy mô sản xuất. Do vậy, trong ngắn hạn cung không nhạy cảm lắm với giá. Ngược lại trong dài hạn, các doanh nghiệp có thể mở thêm nhà máy mới hoặc đóng cửa một số nhà máy cũ. Ngoài ra, các doanh nghiệp mới có thể gia nhập thị trường và một số doanh nghiệp cũ đóng cửa. Do đó trong dài hạn, lượng cung phản ứng đáng kể với sự thay đổi của giá.

### TÍNH TOÁN HỆ SỐ CO GIÃN GIÁ CỦA CUNG

Sau khi đã nắm được một vài ý tưởng về hệ số co giãn giá của cung, chúng ta hãy phân tích kỹ hơn. Các nhà kinh tế tính toán hệ số co giãn giá của cung bằng cách lấy phần trăm thay đổi của lượng cung chia cho phần trăm thay đổi của giá cả. Nghĩa là:

$$\text{Hệ số co giãn giá của cung} = \frac{\text{Phân trăm thay đổi của lượng cung}}{\text{Phân trăm thay đổi của giá cả}}$$

Giả sử sự gia tăng giá sữa từ 2,85 đô la lên 3,15 đô la một thùng làm tăng lượng sữa của nhà sản xuất sữa từ 9000 lên 11.000 thùng mỗi tháng. Áp dụng phương pháp trung điểm, chúng ta tính được phân trăm thay đổi của giá như sau:

$$\text{Phân trăm thay đổi của giá} = (3,15 - 2,85)/3 \times 100 = 10\%$$

Tương tự, chúng ta tính được phân trăm thay đổi của lượng cung:

$$\text{Phân trăm thay đổi của lượng cung} = (11000 - 9000)/10000 \times 100 = 20\%$$

Trong trường hợp này, hệ số co giãn giá của cung:

$$\text{Hệ số co giãn giá của cung} = 20\%/10\% = 2,0$$

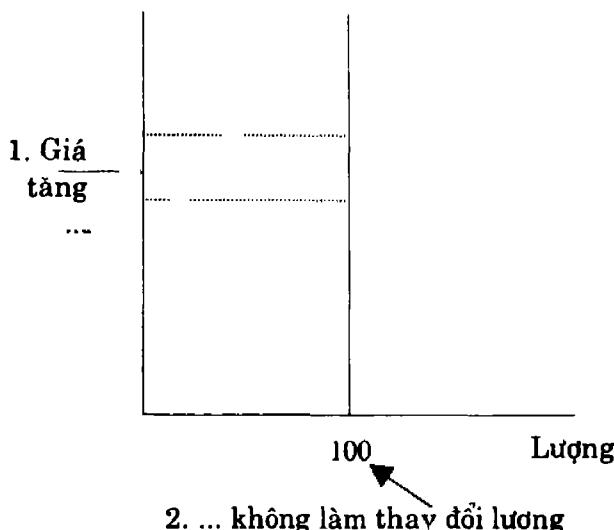
Hệ số co giãn giá của cung bằng 2 cho chúng ta biết lượng cung thay đổi với tỷ lệ lớn gấp hai lần so với tỷ lệ thay đổi của giá cả.

## CÁC DẠNG ĐƯỜNG CUNG KHÁC NHAU

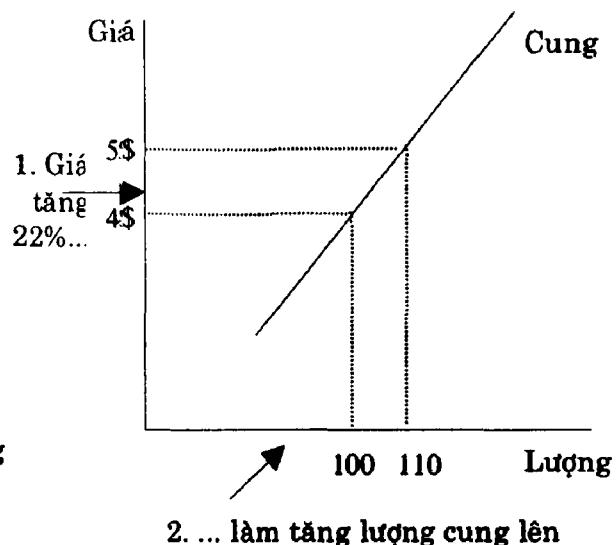
Vì hệ số co giãn giá của cung phản ánh mức độ nhạy cảm của lượng cung đối với giá cả, nên nó được biểu thị bằng hình dạng của đường cung. Hình 5.6 nêu ra năm trường hợp. Trong trường hợp đặc biệt với hệ số co giãn bằng 0, cung *hoàn toàn không co giãn* và đường cung là một đường thẳng đứng. Trong trường hợp này, lượng cung không thay đổi bất kể giá cả bao nhiêu. Khi hệ số co giãn tăng lên, đường cung trở nên phẳng hơn và điều này cho thấy lượng cung phản ứng mạnh hơn trước đối với sự thay đổi của giá cả. Một trường hợp đặc biệt ngược lại là cung *hoàn toàn co giãn*. Điều này xảy ra khi hệ số co giãn giá của cung tiến đến vô hạn và đường cung nằm ngang, nghĩa là sự thay đổi rất nhỏ của giá cũng dẫn đến thay đổi rất lớn của lượng cung.

Trên một số thị trường, hệ số co giãn giá của cung không cố định, mà thay đổi dọc theo đường cung. Hình 5.7 chỉ ra trường hợp đặc trưng cho một ngành mà các doanh nghiệp sản xuất của nó bị giới hạn về năng lực sản xuất. Tại các mức cung thấp, hệ số co giãn của cung cao do các doanh nghiệp có thể phản ứng nhanh chóng trước sự thay đổi của giá. Trong khoảng sản lượng này, các doanh nghiệp vẫn còn năng lực sản xuất nhàn rỗi, chẳng hạn nhà xưởng, máy móc, thiết bị bỏ không cả ngày hoặc một phần trong ngày. Sự gia tăng nhỏ của giá cả cũng làm cho doanh nghiệp thu được nhiều lợi nhuận hơn và họ tận dụng phần năng lực sản xuất nhàn rỗi này. Khi sản lượng tăng dần, doanh nghiệp dần dần tận dụng hết năng lực sản xuất. Khi năng lực sản xuất đã được sử dụng hết, việc tăng sản xuất thêm nữa đòi hỏi phải xây dựng thêm nhà xưởng. Để khuyến khích các doanh nghiệp quyết định chấp nhận thêm khoản chi phí này, giá cả phải tăng đáng kể, do vậy cung trở nên ít co giãn hơn.

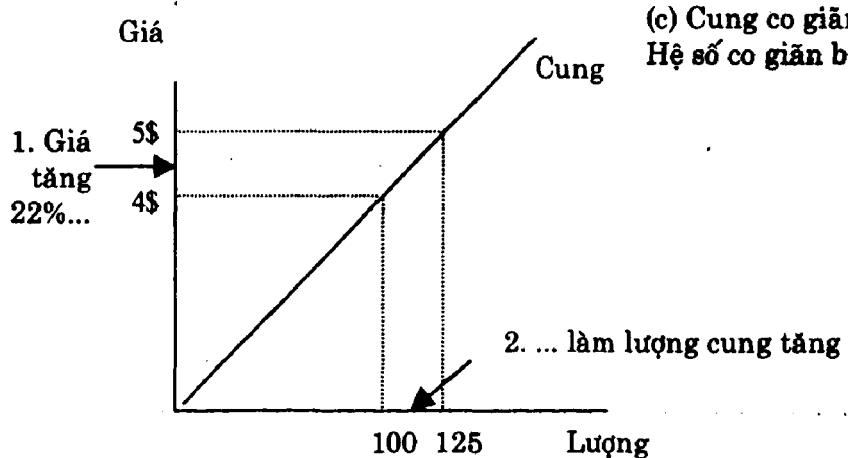
(a) Cung hoàn toàn không co giãn: hệ số co giãn bằng 0



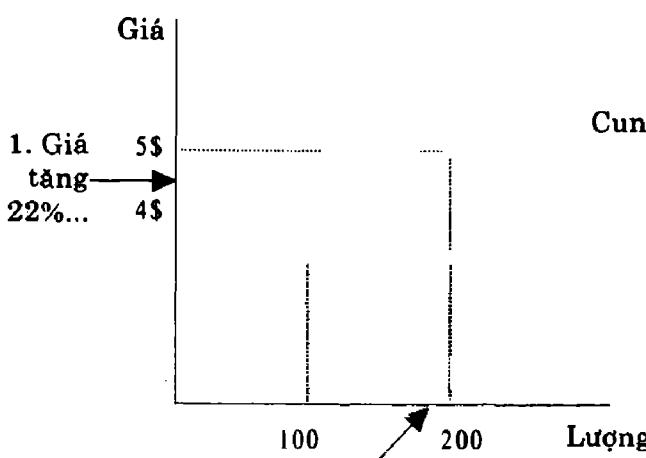
(b) Cung không co giãn: Hệ số co giãn nhỏ hơn 1



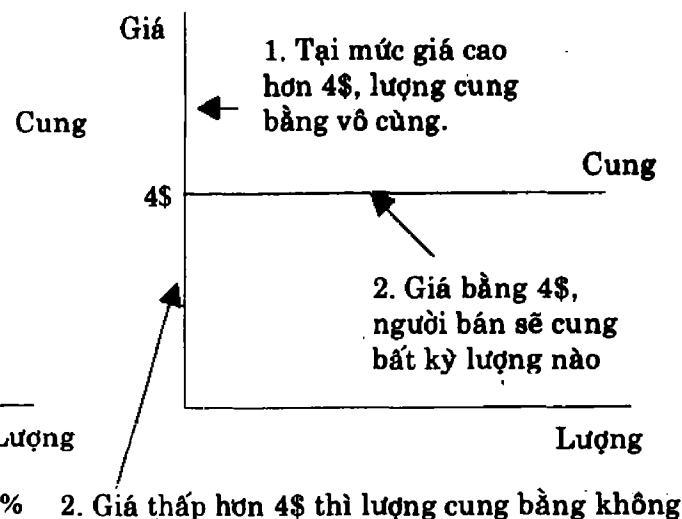
(c) Cung co giãn đơn vị: Hệ số co giãn bằng 1



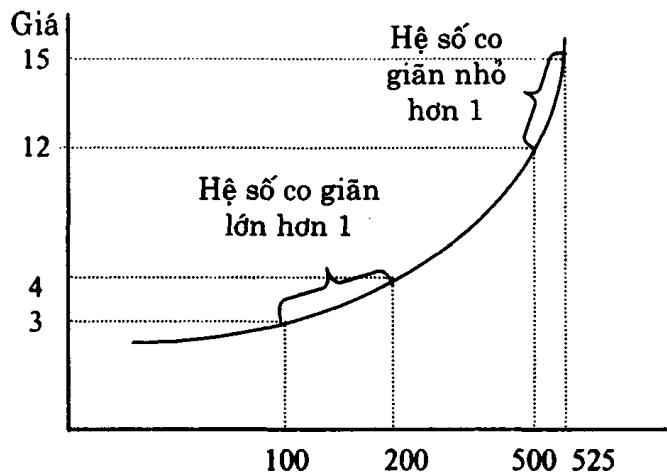
(d) Cung co giãn mạnh: Hệ số co giãn lớn hơn 1



(e) Cung co giãn hoàn toàn: hệ số co giãn bằng vô cùng



**Hình 5.6. Hệ số co giãn giá của cung.** Hệ số co giãn giá của cung quyết định đường cung dốc hay phẳng. Hãy chú ý rằng tất cả các mức phần trăm thay đổi đều được tính bằng phương pháp trung điểm.



**Hình 5.7. hệ số co giãn giá của cung thay đổi như thế nào.** Do các doanh nghiệp thường có năng lực sản xuất tối đa, nên hệ số co giãn giá của cung rất lớn ở những mức cung thấp và rất nhỏ ở những mức cung cao. Ở đây giá tăng từ 3 đô la lên 4 đô la, làm cho lượng cung tăng từ 100 lên 200. Do cung tăng 100%, nhiều hơn so với tỷ lệ tăng của giá là 33%, đường cung co giãn ở khoảng sản lượng này. Ngược lại, khi giá tăng từ 12 đô la lên 15 đô la, lượng cung chỉ tăng từ 500 lên 525. Khi đó, giá tăng 25% thì lượng cung chỉ tăng 5%, đường cung không co giãn trong khoảng sản lượng này.

Hình 5-7 là một ví dụ bằng số về trường hợp này. Khi giá tăng từ 3 đô la lên 4 đô la (tăng 29% theo phương pháp trung điểm), lượng cung tăng từ 100 lên 200 (tăng 67%). Do lượng cung thay đổi với tỷ lệ lớn hơn so với giá cả, đường cung có hệ số co giãn lớn hơn 1. Ngược lại, khi giá tăng từ 12 đô la đến 15 đô la (tăng 22%), lượng cung tăng từ 500 lên 525 (tăng 5%). Trong trường hợp này, lượng cung thay đổi với tỷ lệ thấp hơn so với giá, do đó hệ số co giãn của cung nhỏ hơn 1.

**Đoán nhanh:** Hãy định nghĩa hệ số co giãn giá của cung! Giải thích tại sao hệ số co giãn giá của cung trong dài hạn lại khác so với ngắn hạn!

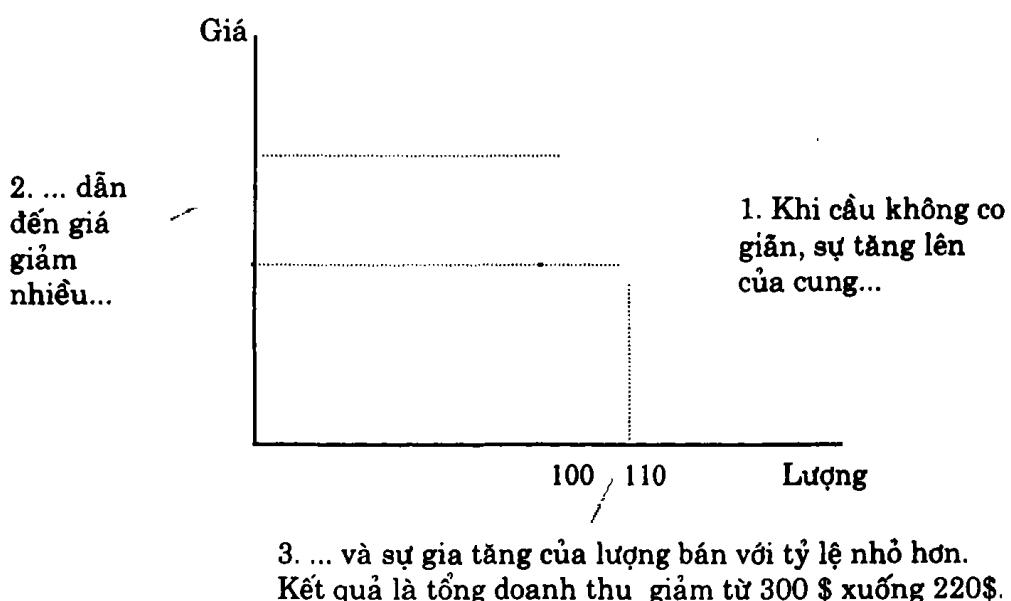
### BA ỨNG DỤNG CỦA CUNG, CẦU VÀ HỆ SỐ CO GIÂN

Một tin tức tốt lành trong ngành trồng trọt có thể là tin xấu cho người nông dân không? Tại sao Tổ chức các nước xuất khẩu dầu mỏ (OPEC) lại thất bại trong việc duy trì giá dầu ở mức cao? Biện pháp cấm ma tuý làm tăng hay giảm các vụ tội phạm liên quan đến ma tuý? Mới nhìn qua, những câu hỏi này dường như không có mâu thuẫn chung. Song tất cả đều là những câu hỏi về các thị trường, và tất cả các thị trường đều phụ thuộc vào các lực lượng cung cầu. Ở đây chúng ta ứng dụng các công cụ cung, cầu và hệ số co giãn để trả lời những câu hỏi có vẻ phức tạp này.

## MỘT TIN TỨC TỐT TRONG NGÀNH TRỒNG TRỌT CÓ THỂ LÀ TIN XẤU CHO NGƯỜI NÔNG DÂN KHÔNG?

Bây giờ chúng ta hãy quay lại câu hỏi đưa ra ở đầu chương: điều gì xảy ra đối với người nông dân trồng lúa mỳ và thị trường lúa mỳ khi các nhà nông học phát minh ra một giống lúa lai mới có năng suất cao hơn các giống lúa hiện có? Câu hỏi này đã được trả lời ở chương 4 theo ba bước. Thứ nhất, chúng ta xác định xem sự kiện này làm dịch chuyển đường cung hay đường cầu. Thứ hai, chúng ta xác định hướng dịch chuyển của nó. Thứ ba, chúng ta sẽ sử dụng đồ thị cung cầu để xác định sự thay đổi trong trạng thái cân bằng của thị trường.

Trong trường hợp trên, việc phát minh ra giống lúa lai mới tác động đến đường cung. Do giống lúa lai này làm tăng sản lượng lúa mỳ có thể sản xuất trên mỗi mẫu đất, nên người nông dân sẵn sàng cung cấp nhiều lúa mỳ hơn tại bất kỳ mức giá cho trước nào. Nói cách khác, đường cung dịch chuyển sang phải. Đường cầu vẫn giữ nguyên, vì nguyện vọng mua lúa mỳ của người tiêu dùng tại các mức giá không bị ảnh hưởng bởi việc sử dụng giống lúa lai mới. Hình 5.8 nêu ra một ví dụ về sự thay đổi kiểu này. Khi đường cung dịch chuyển từ  $S_1$  đến  $S_2$ , lượng lúa mỳ bán ra tăng từ 100 lên 110, trong khi giá lúa mỳ giảm từ 3 đô la xuống chỉ còn 2 đô la.



**Hình 5.8. Sự gia tăng của cung trên thị trường lúa mỳ.** Khi một tiến bộ công nghệ trong ngành nông nghiệp làm tăng cung về lúa mỳ từ  $S_1$  lên  $S_2$ , giá lúa mì sẽ giảm. Do cầu về lúa mì không co giãn, nên sản lượng tăng từ 100 lên 110, nhỏ hơn tỷ lệ giảm giá từ 3 đô la xuống 2 đô la. Kết quả là tổng doanh thu của người nông dân giảm từ 300 đô la (3 đô la x 100) xuống 220 đô la (2 đô la x 110).

Phát minh này có làm lợi cho người nông dân không? Để có thể trả lời câu hỏi này, chúng ta hãy xem tổng doanh thu của người nông dân bị ảnh hưởng như thế nào. Tổng doanh thu của người nông dân bằng  $PxQ$ , tức bằng giá lúa mỳ nhân với lượng lúa mỳ bán ra. Phát minh này tác động đến người nông dân theo hai cách mâu thuẫn nhau. Giống mới cho phép người nông dân sản xuất nhiều hơn ( $Q$  tăng) nhưng họ phải bán ở mức giá thấp ( $P$  giảm).

Việc tổng doanh thu tăng hay giảm phụ thuộc vào hệ số co giãn của cầu. Trên thực tế, nhu cầu về các loại lương thực cơ bản như lúa mỳ thường không co giãn, vì những hàng hoá này thường rẻ và có ít hàng hoá thay thế gần gũi. Khi đường cầu không co giãn như trong hình 5.8, thì sự giảm sút của giá sẽ làm giảm tổng doanh thu. Bạn có thể thấy rõ điều đó trong hình vẽ: giá lúa mỳ giảm đáng kể trong khi lượng lúa mỳ chỉ tăng chút ít. Tổng doanh thu giảm từ 300 đô la xuống 220 đô la. Do đó, việc phát minh ra giống lúa mới làm cho tổng doanh thu từ việc bán lúa mỳ của nông dân giảm.

Nếu người nông dân bị thiệt do phát minh về giống lúa mới này, tại sao họ vẫn sử dụng nó? Lời giải đáp cho câu hỏi này dung chạm đến vấn đề cốt lõi trong phương thức vận hành của thị trường cạnh tranh. Do mỗi người nông dân chỉ là một thành phần nhỏ trên thị trường lúa mỳ, nên họ coi giá lúa mỳ là cho trước. Tại mỗi mức giá lúa mỳ cho trước, việc sử dụng giống mới để sản xuất vẫn có lợi vì họ bán được nhiều lúa mỳ hơn. Tuy nhiên, khi tất cả nông dân đều ứng dụng phát minh này, thì cung về lúa mỳ trên thị trường tăng, giá lúa mỳ giảm và người nông dân bị thiệt.

Mặc dù khi mới nhìn qua, ví dụ này chỉ có tính giả thuyết, nhưng trên thực tế nó có tác dụng lớn trong việc lý giải một thay đổi lớn trong nền kinh tế Mỹ trong suốt thế kỷ qua. Hai trăm năm trước đây, hầu hết người Mỹ sống dựa vào nghề nông. Kiến thức về phương pháp canh tác vẫn còn sơ khai đến mức hầu hết chúng ta phải làm nghề nông để có đủ thực phẩm. Tuy nhiên theo thời gian, những tiến bộ trong phương pháp canh tác đã làm tăng lượng thực phẩm mà mỗi nông dân có thể sản xuất ra. Sự gia tăng này của cung về thực phẩm cùng với cầu về lương thực thực không co giãn đã làm giảm thu nhập của nông dân và chính điều này đã thúc đẩy mọi người rời bỏ nông thôn.

Một vài số liệu sẽ cho thấy quy mô của sự thay đổi lịch sử này. Cho đến năm 1950, có 10 triệu người Mỹ sống bằng nghề nông, chiếm 17% lực lượng lao động. Đến năm 1998, chưa đến 3 triệu người làm nghề nông, chỉ còn chiếm 2% lực lượng lao động. Sự thay đổi đó xảy ra đồng thời với những tiến bộ vượt bậc về năng suất lao động trong nông nghiệp: mặc dù số nông dân giảm 70%, vào năm 1998 ngành nông nghiệp Mỹ vẫn tạo ra sản lượng trồng trọt và chăn nuôi nhiều gấp 2 lần so với năm 1950.

Phân tích này về thị trường nông sản cũng góp phần lý giải một nghịch lý của chính sách mà chính phủ thực hiện: một số chương trình nông nghiệp tìm cách trợ giúp nông dân bằng cách khuyến khích họ bỏ đất hoang. Tại sao người ta lại thực hiện các chương trình như vậy? Mục đích của các chương trình này là làm cắt giảm cung về nông sản, qua đó đẩy giá của chúng lên. Do cầu không co giãn, người nông dân với tư cách một tầng lớp nhận

được tổng thu nhập cao hơn nếu họ cung lượng nông sản ít hơn ra thị trường. Không có người nông dân nào tự mình chọn phương án để đất hoang, vì mọi người đều coi giá thị trường là cho trước. Nhưng nếu tất cả nông dân cùng nhau làm như vậy, thì mỗi người có thể được lợi.

Khi phân tích tác động của một công nghệ hay một chính sách đối với ngành nông nghiệp, thì điều quan trọng cần ghi nhớ là một việc tốt cho nông dân chưa chắc đã tốt cho toàn xã hội. Tiến bộ công nghệ trong nông nghiệp có thể gây bất lợi cho những người nông dân đang trở nên ngày càng không cần thiết, nhưng chắc chắn là điều tốt lành cho những người tiêu dùng được hưởng giá lương thực rẻ hơn. Tương tự, một chính sách nhằm làm giảm cung về nông sản có thể làm tăng thu nhập cho người nông dân, nhưng người tiêu dùng lại phải trả giá.

## TẠI SAO OPEC LẠI THẤT BẠI TRONG VIỆC GIỮ GIÁ DẦU Ở MỨC CAO?

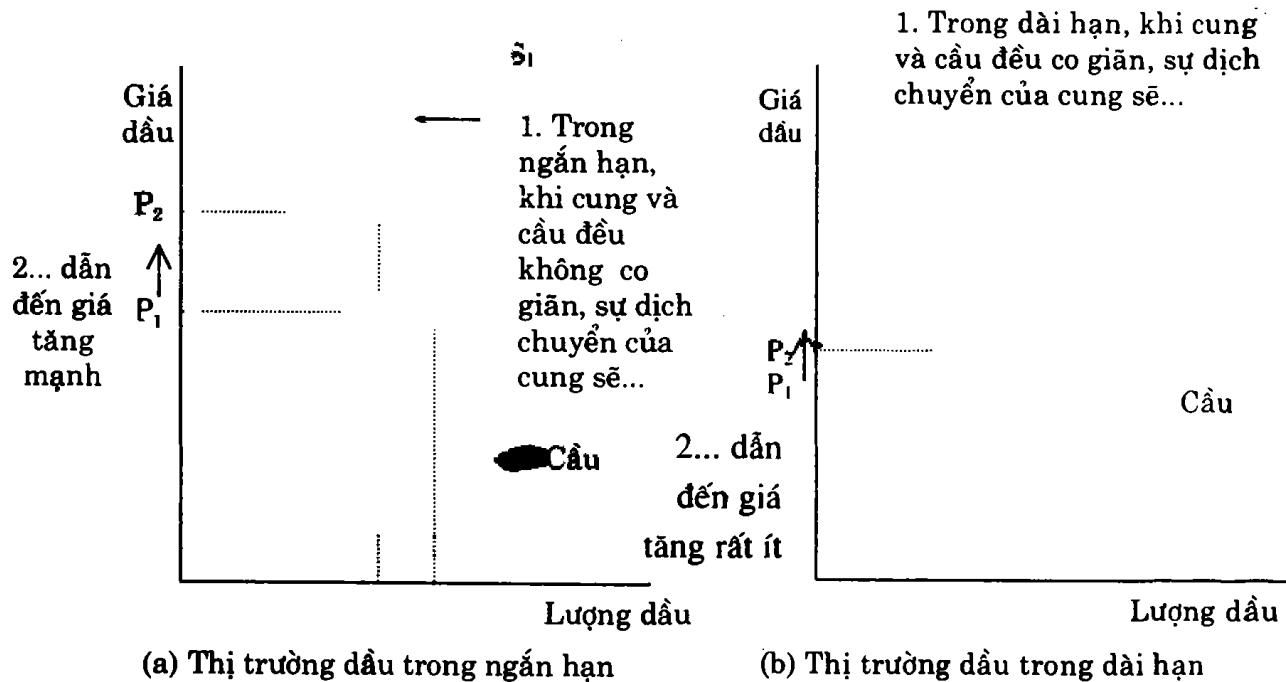
Nhiều sự kiện làm rung chuyển các nền kinh tế trên thế giới trong suốt vài thập kỷ qua có nguồn gốc từ thị trường dầu mỏ thế giới. Trong thập kỷ 70, các nước thành viên của OPEC đã quyết định tăng giá dầu nhằm tăng thu nhập của họ. Các nước này đã thực hiện mục tiêu trên bằng cách cùng nhau cắt giảm lượng cung dầu mỏ của mình. Từ năm 1973 đến 1974, giá dầu (đã loại trừ lạm phát) tăng hơn 50 phần trăm. Vài năm sau đó, OPEC lại tiếp tục thực hiện biện pháp trên. Giá dầu lại tăng 14 phần trăm vào năm 1979, sau đó tiếp tục tăng 34 phần trăm vào năm 1980 và thêm 34 phần trăm nữa vào năm 1981.

Song OPEC thấy rằng khó có thể duy trì giá dầu mỏ cao như vậy. Từ năm 1982 đến 1985, giá dầu giảm liên tục mỗi năm 10 phần trăm. Sự bất mãn và chia rẽ đã lan tràn giữa các nước thuộc khối OPEC. Đến năm 1986, sự hợp tác giữa các thành viên OPEC hoàn toàn đổ vỡ, và giá dầu sụt giảm tới 45 phần trăm. Năm 1990, giá dầu (đã loại trừ lạm phát) giảm xuống tới mức trước khi nó bắt đầu tăng vào năm 1970 và duy trì ở mức thấp này trong hầu hết những năm 1990.

Câu chuyện này cho thấy cung và cầu biểu hiện khác nhau như thế nào trong ngắn hạn và trong dài hạn. Trong ngắn hạn, cả cung và cầu về dầu mỏ đều tương đối không co giãn. Cung không co giãn do trữ lượng dầu mỏ và khả năng khai thác dầu hiện tại không thể thay đổi một cách nhanh chóng. Cầu cũng không co giãn do thói quen mua hàng không thể phản ứng nhanh chóng trước những thay đổi của giá cả. Chẳng hạn, nhiều lái xe sử dụng loại xe cũ ngốn nhiều xăng vẫn phải mua xăng giá cao. Do đó như phần (a) của hình 5.9 cho thấy, cả đường cung và cầu ngắn hạn đều rất dốc. Khi đường cung về dầu mỏ dịch chuyển từ  $S_1$  đến  $S_2$ , mức giá tăng khá nhiều, từ  $P_1$  lên  $P_2$ .

Tình hình sẽ rất khác trong dài hạn. Theo thời gian dài, các nhà sản xuất dầu mỏ ngoài khối OPEC phản ứng với mức giá cao bằng cách tăng cường khai thác dầu và xây dựng thêm các cơ sở khai thác mới. Người mua phản ứng bằng cách thay những chiếc xe cũ ngốn nhiều xăng bằng những chiếc xe mới tiết kiệm nhiên liệu hơn. Do đó như phần (b) của hình

5.9 cho thấy, cả đường cung và cầu dài hạn đều co giãn hơn. Trong dài hạn, sự dịch chuyển của đường cung từ  $S_1$  đến  $S_2$ , chỉ gây ra sự tăng nhẹ của giá cả.



**Hình 5.9. Sự giảm sút của cung trên thị trường dầu mỏ thế giới.** Khi cung về dầu mỏ giảm, sự phản ứng của thị trường phụ thuộc vào độ dài thời gian. Trong ngắn hạn, cung và cầu đều tương đối không co giãn, như trong phần (a). Do đó, khi đường cung dịch chuyển từ  $S_1$  đến  $S_2$ , giá tăng đáng kể. Ngược lại trong dài hạn, cung và cầu đều tương đối co giãn như trong phần (b). Trong trường hợp này, sự dịch chuyển của đường cung với mức độ như ở phần (a) chỉ gây ra sự tăng nhẹ của giá cả.

Phân tích trên cho thấy tại sao OPEC lại thành công trong việc duy trì giá cao trong ngắn hạn. Khi các nước thành viên OPEC thống nhất giảm sản lượng dầu khai thác, họ đã làm dịch chuyển đường cung sang bên trái. Khi đó cho dù mỗi nước thành viên OPEC bán ít dầu hơn, sự tăng mạnh mẽ của giá cả trong ngắn hạn vẫn làm thu nhập của họ tăng. Ngược lại trong dài hạn, khi cung và cầu co giãn mạnh hơn, cung vẫn giảm một lượng như vậy, nhưng giá cả lại tăng ít hơn nhiều. Do đó, biện pháp cắt giảm cung do khối OPEC phối hợp thực hiện đem lại mức lợi nhuận thấp hơn trong dài hạn.

Khối OPEC vẫn tồn tại cho đến tận ngày nay và đôi khi vẫn thành công trong việc cắt giảm cung và làm tăng giá. Nhưng sự tăng giá dầu (đã loại trừ lạm phát) không bao giờ lặp lại mức đỉnh của năm 1981. Giờ đây các tên này dường như đã nhận thấy rằng việc làm tăng giá trong ngắn hạn dễ dàng hơn so với trong dài hạn.

## BIỆN PHÁP CẤM MA TUÝ LÀM GIẢM HAY TĂNG CÁC VỤ TỘI PHẠM LIÊN QUAN ĐẾN MA TUÝ?

Một vấn đề tồn tại dai dẳng trong xã hội hiện đại là việc sử dụng các loại ma tuý bất hợp pháp như heroin, cocaine... Việc sử dụng ma tuý gây ra nhiều tác động tiêu cực. Một trong những tác động đó là sự phụ thuộc vào ma tuý có thể huỷ hoại cuộc sống của người sử dụng nó và gia đình của họ. Tác động khác là sự nghiện ngập ma tuý thường dẫn tới các vụ cướp và phạm tội khác để lấy tiền thoả mãn nhu cầu về ma tuý. Để hạn chế việc dùng ma tuý, chính phủ Mỹ đã chi hàng tỷ đô la mỗi năm nhằm mục tiêu làm giảm nguồn ma tuý chảy vào trong nước. Chúng ta hãy sử dụng công cụ cung cầu để phân tích tác động của chính sách cấm ma tuý này.

Giả sử chính phủ quyết định tăng số lượng các cơ quan liên bang tham gia vào cuộc chiến chống ma tuý. Điều gì sẽ xảy ra trên thị trường ma tuý bất hợp pháp? Như thường lệ, chúng ta phân tích theo ba bước. Đầu tiên, chúng ta xác định đường cung hay đường cầu dịch chuyển. Thứ hai, chúng ta xem xét hướng dịch chuyển. Thứ ba, chúng ta phân tích tác động của sự dịch chuyển đến giá và lượng cân bằng.

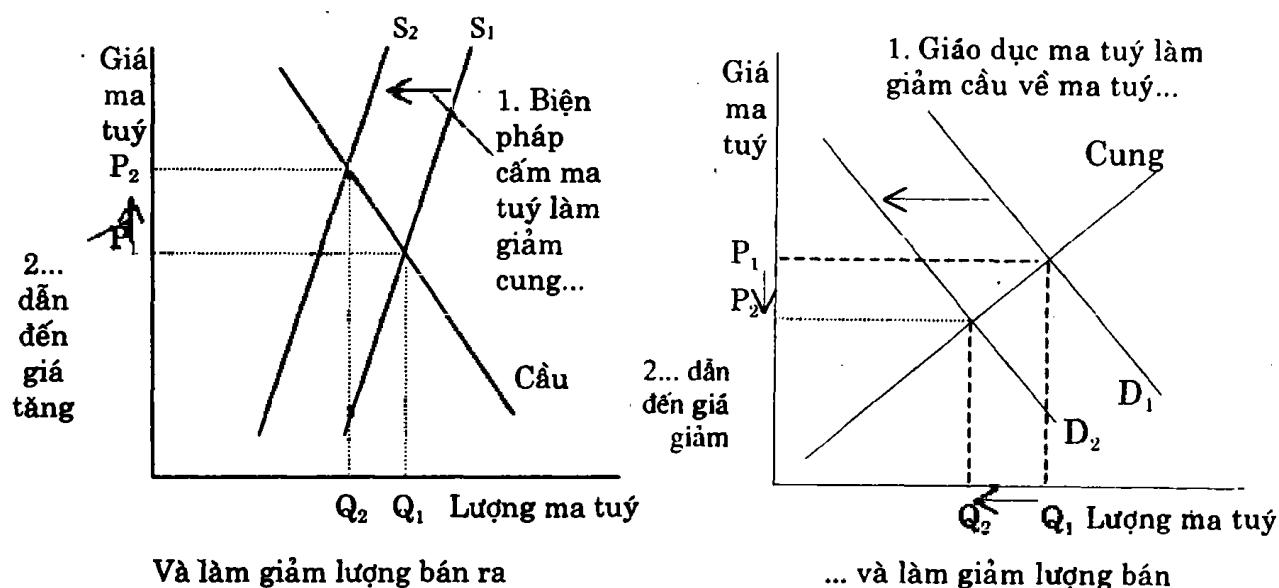
Mặc dù mục đích của việc cấm ma tuý là cắt giảm mức sử dụng ma tuý, nhưng tác động trực tiếp của nó là đối với người bán ma tuý, chứ không phải người mua. Khi chính phủ cấm không cho ma tuý xâm nhập vào nước Mỹ và bắt giữ bọn buôn lậu, biện pháp này làm tăng chi phí bán ma tuý và vì vậy làm giảm lượng cung về ma tuý tại mọi mức giá. Cầu về ma tuý - tức lượng ma tuý mà người mua muốn mua tại mỗi mức giá - không thay đổi. Như phần (a) của hình 5.10 cho thấy, biện pháp cấm này làm dịch chuyển đường cung từ  $S_1$  đến  $S_2$  và không làm dịch chuyển đường cầu. Giá cân bằng của ma tuý tăng từ  $P_1$  đến  $P_2$ , và lượng cân bằng giảm từ  $Q_1$  xuống  $Q_2$ . Sự giảm bớt lượng cân bằng ở đây cho thấy biện pháp cấm ma tuý đã làm giảm mức sử dụng ma tuý.

Nhưng còn các vụ phạm pháp liên quan đến ma tuý thì sao? Để trả lời câu hỏi này, chúng ta hãy xem xét tổng số tiền mà người mua phải trả cho ma tuý. Do chỉ có ít con nghiện có khả năng thay đổi thói quen của mình khi giá ma tuý cao hơn, nên đường cầu về ma tuý có khả năng không co giãn như được biểu thị trong hình 5.10. Nếu cầu về ma tuý ít co giãn, thì sự tăng giá sẽ làm tăng tổng doanh thu trên thị trường ma tuý. Nghĩa là, vì biện pháp cấm ma tuý làm tăng giá nhiều hơn là làm giảm lượng cầu, nên nó sẽ làm tăng tổng số tiền mà con nghiện trả cho ma tuý. Khi đó các con nghiện sẽ đi ăn cắp để có tiền thoả mãn thói quen của họ sẽ có cần có nhiều tiền ăn cắp hơn. Do đó, biện pháp cấm ma tuý làm tăng các vụ phạm pháp liên quan đến ma tuý.

Vì tác động tiêu cực của biện pháp cấm ma tuý, nên một số nhà phân tích đề xuất những biện pháp khác để xử lý vấn đề ma tuý. Thay vì cố gắng giảm lượng cung ma tuý, các nhà hoạch định chính sách nên cố gắng cắt giảm cầu về ma tuý bằng cách thực hiện chính sách giáo dục ma tuý. Chính sách giáo dục ma tuý thành công sẽ có tác động như trong phần (b) của hình 5-10. Đường cầu dịch chuyển sang trái từ  $D_1$  đến  $D_2$ . Kết quả là lượng cung giảm

từ  $Q_1$  xuống  $Q_2$  và giá giảm từ  $P_1$  xuống  $P_2$ . Tổng doanh thu, tức giá nhân với lượng cũng giảm. Như vậy, ngược với biện pháp cấm ma tuý, chính sách giáo dục ma tuý có thể làm giảm cả việc sử dụng ma tuý lẫn các vụ phạm tội liên quan đến ma tuý.

Những người chủ trương cấm ma tuý cho rằng tác động của chính sách này khác nhau trong dài hạn và ngắn hạn do hệ số co giãn phụ thuộc nhiều vào độ dài thời gian. Cầu về ma tuý không co giãn trong ngắn hạn do giá cao không tác động mạnh tới việc dùng ma tuý của các con nghiện. Nhưng cầu có thể co giãn mạnh hơn trong dài hạn do giá cao có thể hạn chế nhu cầu dùng ma tuý và sẽ có ít con nghiện hơn. Trong trường hợp này, biện pháp cấm ma tuý có thể làm tăng các vụ phạm tội trong ngắn hạn, nhưng lại làm giảm chúng trong dài hạn.



**Hình 5.10. Chính sách cắt giảm mức sử dụng ma tuý bất hợp pháp.** Biện pháp cấm ma tuý làm giảm cung về ma tuý từ  $S_1$  đến  $S_2$ , như trong phần (a). Nếu nhu cầu về ma tuý không co giãn, thì tổng số tiền mà các con nghiện phải trả tăng ngay cả khi lượng tiêu thụ giảm. Ngược lại, biện pháp giáo dục ma tuý làm giảm cầu về ma tuý từ  $D_1$  đến  $D_2$ , như trong phần (b). Vì cả giá và lượng đều giảm, nên tổng số tiền mà các con nghiện phải trả giảm.

**Đoán nhanh:** Một vụ hạn hán phá huỷ một nửa vụ thu hoạch của tất cả các loại nông sản có tốt cho người nông dân không? Nếu một vụ hạn hán như vậy là tốt thì tại sao nông dân không tự phá vụ mùa của mình khi không có hạn hán?

## KẾT LUẬN

Một câu châm ngôn cổ nói rằng con vẹt cũng có thể trở thành nhà kinh tế chỉ đơn giản bằng cách nói ra câu “cung cầu”. Hai chương cuối này có lẽ đã làm cho bạn cảm thấy câu nói trên khá đúng. Các công cụ cung và cầu cho phép bạn phân tích nhiều sự kiện và chính sách quan trọng đối với nền kinh tế. Nay giờ bạn đã có sự khởi đầu tốt trên con đường trở thành một nhà kinh tế (hay ít ra cũng như con vẹt được dạy dỗ cẩn thận).

## TÓM TẮT

- Hệ số co giãn giá của cầu phản ánh mức độ phản ứng của cầu trước những thay đổi của giá cả. Cầu co giãn nhiều hơn nếu đó là hàng xa xỉ chứ không phải hàng thiết yếu, nếu có hàng thay thế gần gũi, nếu phạm vi thị trường được xác định hẹp, hoặc nếu những người mua có đủ thời gian để phản ứng lại sự thay đổi của giá cả.
- Hệ số co giãn giá của cầu được tính bằng phần trăm thay đổi của lượng cầu chia cho phần trăm thay đổi của giá cả. Nếu hệ số co giãn nhỏ hơn 1, cầu sẽ thay đổi ít hơn giá và cầu được coi là không co giãn. Nếu hệ số co giãn lớn hơn 1, cầu sẽ thay đổi nhiều hơn giá và cầu được coi là co giãn.
- Tổng doanh thu là lượng tiền chi ra để mua một hàng hoá. Nó bằng giá của một hàng hoá nhân với lượng hàng bán ra. Đối với đường cầu không co giãn, tổng doanh thu tăng khi giá tăng. Đối với đường cầu co giãn, tổng doanh thu giảm khi giá tăng.
- Hệ số co giãn thu nhập của cầu cho biết mức độ phản ứng của lượng cầu trước sự thay đổi của thu nhập. Nó được xác định bằng phần trăm thay đổi của lượng cầu chia cho phần trăm thay đổi của thu nhập. Hệ số co giãn giá chéo của cầu phản ánh quy mô thay đổi của cầu về một hàng hoá khi giá của hàng hoá khác thay đổi.
- Hệ số co giãn giá của cung cho biết mức độ phản ứng của cung trước những thay đổi của giá. Hệ số co giãn này thường phụ thuộc vào độ dài thời gian nghiên cứu. Trong phần lớn các thị trường, cung thường co giãn mạnh hơn trong dài hạn nếu so với trong ngắn hạn.
- Hệ số co giãn giá của cung được tính bằng phần trăm thay đổi của lượng cung chia cho phần trăm thay đổi của giá cả. Nếu hệ số co giãn nhỏ hơn 1 và khi đó cung thay đổi với tỷ lệ nhỏ hơn so với giá, cung sẽ bị coi là không co giãn. Nếu hệ số co giãn lớn hơn 1, lượng cung thay đổi nhiều hơn giá và cung được coi là co giãn.
- Các công cụ cung và cầu có thể được áp dụng trong nhiều loại hình thị trường. Chương này sử dụng chúng để phân tích thị trường lúa mì, thị trường dầu mỏ, và thị trường ma túy bất hợp pháp.

## CÁC KHÁI NIỆM CƠ BẢN

Hệ số co giãn	Elasticity
Hệ số co giãn giá của cầu	Price elasticity of demand
Tổng doanh thu	Total revenue
Hệ số co giãn thu nhập của cầu	Income elasticity of demand
Hệ số co giãn giá của cung	Price elasticity of supply
Hệ số co giãn chéo của cầu	Cross elasticity of demand

## CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Hãy định nghĩa hệ số co giãn giá của cầu và hệ số co giãn thu nhập của cầu.
2. Liệt kê và giải thích các yếu tố quyết định hệ số co giãn giá của cầu.
3. Nếu hệ số co giãn giá của cầu lớn hơn 1, cầu là co giãn hay không co giãn? Khi hệ số co giãn bằng 0, cầu là hoàn toàn không co giãn hay hoàn toàn co giãn?
4. Trên một đồ thị cung-cầu, hãy chỉ ra giá cân bằng, lượng cân bằng và tổng doanh thu của nhà sản xuất.

- Nếu cầu co giãn, sự gia tăng của giá cả sẽ làm thay đổi tổng doanh thu như thế nào? Hãy giải thích.
- Chúng ta gọi một hàng hoá có hệ số co giãn thu nhập nhỏ hơn 0 là gì?
- Hệ số co giãn giá của cung được tính toán như thế nào? Hãy cho biết nó phản ánh cái gì.
- Hệ số co giãn giá của cung về các tác phẩm của Picasso là bằng bao nhiêu?
- Hệ số co giãn giá của cung thường cao trong ngắn hạn hay trong dài hạn? Tại sao?
- Vào thập kỷ 70, khối OPEC đã làm tăng đáng kể giá dầu mỏ. Điều gì đã khiến họ không thể duy trì mức giá cao này trong suốt thập kỷ 80?

## BÀI TẬP VÀ VẬN DỤNG

- Trong các cặp hàng hóa sau đây, bạn cho rằng hàng hoá nào có cầu co giãn mạnh hơn và tại sao?
  - Giáo trình bắt buộc hay tiểu thuyết.
  - Băng nhạc Béethoven hay băng nhạc cổ điển nói chung.
  - Dầu sưởi trong sáu tháng tới hay dầu sưởi trong 5 năm tới.
  - Bia hay nước lọc.
- Giả sử những người đi kinh doanh và những người đi nghỉ phép có cầu về vé máy bay từ New York đến Boston như sau:

Giá vé	Lượng cầu của người đi kinh doanh	Lượng cầu của người đi nghỉ phép
150 đô la	2100	1000
200	2000	800
250	1900	600
300	1800	400

- Khi giá vé tăng từ 200 đô la lên 250 đô la, hệ số co giãn giá của người đi kinh doanh là bao nhiêu và của người đi nghỉ phép là bao nhiêu?
- Tại sao những người đi nghỉ phép lại có hệ số co giãn giá khác với những người đi kinh doanh?

- Giả sử có biểu cầu về đĩa CD như sau:

Giá	Lượng cầu (thu nhập = 10.000 đô la)	Lượng cầu (thu nhập = 12.000 đô la)
8 đô la	40	50
10	32	45
12	24	30
14	16	20
16	8	12

- a) Hãy tính hệ số co giãn giá của cầu khi giá tăng từ 8 đô la lên 10 đô la nếu (1) thu nhập của bạn là 10.000 đô la và (2) thu nhập của bạn là 12.000 đô la.
- b) Hãy tính hệ số co giãn thu nhập của cầu khi thu nhập của bạn tăng từ 10.000 đô la lên 12.000 đô la nếu (1) giá là 12 đô la và (2) giá là 16 đô la.
4. Emily quyết định luôn dành một phần ba thu nhập của mình để mua quần áo.
- a) Hệ số co giãn thu nhập của cầu về quần áo của Emily là bao nhiêu?
- b) Hệ số co giãn giá của cầu về quần áo của Emily là bao nhiêu?
- c) Nếu thị hiếu của Emily thay đổi và cô quyết định dành một phần tư thu nhập để mua quần áo, thì đường cầu sẽ thay đổi như thế nào? Khi đó hệ số co giãn giá và thu nhập của cầu là bao nhiêu?
5. Theo tờ *Thời báo New York* (ngày 17 tháng 2 năm 1996), số người đi tàu điện ngầm đã giảm sau khi giá vé tăng: “Trong tháng 12 năm 1995, đúng một tháng sau khi giá vé tăng từ 25 xu lên 1,5 đô la, số người đi tàu điện ngầm giảm 4 triệu người, hay 4,3 phần trăm so với cùng kỳ năm trước”.
- a) Hãy sử dụng thông tin này để ước tính hệ số co giãn giá của nhu cầu về vé tàu điện ngầm.
- b) Theo ước tính của bạn, điều gì sẽ xảy ra đối với doanh thu của Tổ chức quá cảnh khi giá vé tăng?
- c) Tại sao ước tính về hệ số co giãn của bạn lại có thể không đáng tin cậy?
6. Hai lái xe - Tom và Jerry - đều đang lái xe đến một trạm xăng. Trước khi nhìn vào mức giá, hai người nêu ra nhu cầu. Tom nói, “Cho tôi mua 10 thùng xăng”. Jerry nói, “cho tôi mua 10 đô la xăng”. Hệ số co giãn giá của mỗi người lái xe như thế nào?
7. Các nhà kinh tế quan sát thấy rằng chi tiêu cho các bữa ăn ở nhà hàng giảm mạnh so với chi tiêu để mua thực phẩm trong thời kỳ suy thoái kinh tế. Khái niệm hệ số co giãn có thể giải thích hiện tượng này như thế nào?
8. Hãy xem xét một chính sách của chính phủ nhằm vào những người hút thuốc lá.
- a) Các nghiên cứu cho thấy rằng hệ số co giãn giá của nhu cầu về thuốc lá bằng khoảng 0,4. Nếu một bao thuốc lá là 2 đô la và chính phủ muốn cắt giảm 20% lượng tiêu thụ thuốc lá, thì chính phủ cần tăng giá bao nhiêu?
- b) Nếu chính phủ tăng giá thuốc lá vĩnh viễn, thì chính sách này có tác động mạnh hơn trong một năm tới hay trong năm năm tới?
- c) Các công trình nghiên cứu cũng cho thấy rằng thanh niên có hệ số co giãn giá cao hơn so với người lớn. Tại sao lại như vậy?
9. Theo bạn thì hệ số co giãn giá của nhu cầu trên thị trường kem nói chung hay thị trường kem vani lớn hơn? Hệ số co giãn giá của cung về các loại kem nói chung lớn hơn hay hệ số co giãn giá của cung về kem vani lớn hơn? Hãy giải thích.

10. Dược phẩm eó cầu không co giãn và máy tính có cầu co giãn. Giả sử tiến bộ công nghệ làm tăng gấp đôi lượng cung của cả hai loại hàng hoá này (nghĩa là lượng cung tại bất kỳ mức giá nào cũng tăng gấp đôi).
- Điều gì xảy ra đối với giá cả và lượng cân bằng trên mỗi thị trường?
  - Sản phẩm nào có mức thay đổi của giá cả mạnh hơn?
  - Sản phẩm nào có mức thay đổi của lượng hàng mạnh hơn?
  - Tổng mức chi tiêu của người tiêu dùng về mỗi sản phẩm thay đổi như thế nào?
11. Khu nghỉ mát ở bờ biển có đường cung không co giãn, còn ô tô lại có đường cung co giãn. Giả sử sự gia tăng dân số làm tăng gấp đôi nhu cầu về cả hai loại hàng hoá này (nghĩa là lượng cầu tại bất kỳ mức giá nào cũng tăng gấp đôi).
- Điều gì xảy ra đối với giá và lượng cân bằng trên mỗi thị trường?
  - Sản phẩm nào có sự thay đổi của giá cả mạnh hơn?
  - Sản phẩm nào có sự thay đổi của lượng hàng mạnh hơn?
  - Tổng mức chi tiêu của người tiêu dùng về mỗi sản phẩm có gì thay đổi?
12. Vài năm trước, ngập lụt ở các sông Missouri và Mississippi đã phá huỷ hàng ngàn hecta lúa mỳ.
- Những người nông dân bị mất mùa do lũ lụt bị thiệt, trong khi những người nông dân không bị mất mùa được lợi. Tại sao?
  - Bạn cần có thông tin gì về thị trường lúa mỳ để đánh giá xem nông dân nói chung được lợi hay bị thiệt do lũ lụt?
13. Hãy giải thích tại sao điều sau đây có thể đúng: Hạn hán khắp thế giới làm tăng thu nhập của những người nông dân bán ngũ cốc, trong khi vụ hạn hán chỉ xảy ra ở Kansas lại làm giảm tổng thu nhập của nông dân ở Kansas.
14. Thời tiết thuận lợi làm cho đất nông nghiệp đạt năng suất cao hơn, đất nông nghiệp ở những vùng thời tiết thuận lợi đắt hơn đất nông nghiệp ở những nơi thời tiết xấu. Tuy nhiên theo thời gian, do tiến bộ công nghệ làm cho tất cả các vùng đất nông nghiệp đều đạt năng suất cao hơn, giá đất nông nghiệp giảm dần. Hãy sử dụng khái niệm hệ số co giãn để lý giải tại sao năng suất và giá đất nông nghiệp có quan hệ cùng chiều, nếu xét theo khu vực, nhưng ngược chiều nếu xét theo thời gian.

## **Chương 6**

# **CUNG, CẦU VÀ CHÍNH SÁCH CỦA CHÍNH PHỦ**

Các nhà kinh tế đóng hai vai trò. Là nhà khoa học, họ xây dựng và thử nghiệm các lý thuyết để lý giải thế giới xung quanh mình. Là nhà hoạch định chính sách, họ sử dụng lý thuyết của mình với mục đích làm cho thế giới trở nên tốt đẹp hơn. Hai chương vừa qua đã tập trung vào vai trò nhà khoa học. Chúng ta đã thấy cung và cầu quyết định giá cả và lượng hàng hoá bán ra như thế nào. Chúng ta cũng đã thấy các sự kiện khác nhau làm thay đổi cung và cầu, qua đó làm thay đổi giá và lượng cân bằng như thế nào.

Chương này đem lại cho chúng ta một cái nhìn ban đầu về chính sách. Ở đây, chúng ta phân tích các loại chính sách khác nhau của chính phủ hoàn toàn bằng công cụ cung và cầu. Như các bạn sẽ thấy, phương pháp phân tích này đem lại một số hiểu biết đáng ngạc nhiên. Các chính sách thường gây ra các hậu quả mà các nhà hoạch định ra chúng không dự kiến hay dự tính trước.

Chúng ta bắt đầu bằng việc xem xét các chính sách kiểm soát giá cả trực tiếp. Ví dụ, luật về kiểm soát tiền thuê nhà quy định mức tiền thuê tối đa mà chủ nhà được phép thu từ người thuê nhà. Luật về tiền lương tối thiểu quy định tiền lương thấp nhất mà các doanh nghiệp được phép trả cho công nhân. Những quy định về kiểm soát giá cả thường được đưa ra khi các nhà hoạch định chính sách tin rằng giá thị trường của một hàng hoá hay dịch vụ nào đó không công bằng đối với người mua hoặc người bán. Song như chúng ta sẽ thấy, chính các chính sách này cũng có thể tạo ra sự bất công.

Sau khi đã thảo luận về các biện pháp kiểm soát giá cả, chúng ta sẽ xem xét ảnh hưởng của thuế. Các nhà hoạch định chính sách sử dụng thuế vừa để tác động vào các kết cục thị trường, vừa để tạo nguồn thu cho các mục tiêu công cộng. Cho dù tính phổ biến của thuế trong nền kinh tế của chúng ta rất rõ ràng, nhưng hiệu quả của chúng thì khó hiểu hơn. Ví dụ khi chính phủ đánh thuế vào tiền lương mà doanh nghiệp trả cho công nhân, doanh nghiệp hay công nhân phải chịu gánh nặng về thuế này? Câu trả lời chưa hoàn toàn rõ ràng - phải đợi cho tới khi chúng ta sử dụng các công cụ mạnh mẽ là cung và cầu.

## **CÁC BIỆN PHÁP KIỂM SOÁT GIÁ CẢ**

Để phân tích ảnh hưởng của biện pháp kiểm soát giá cả đối với các kết cục thị trường, một lần nữa chúng ta lại xem xét thị trường kem. Như chúng ta đã thấy trong chương 4, nếu kem được bán trên thị trường cạnh tranh, không có sự can thiệp của chính phủ, thì giá kem sẽ điều chỉnh để cân bằng cung và cầu: Tại mức giá cân bằng, lượng kem mà người mua muốn mua đúng bằng lượng kem mà người bán muốn bán. Cụ thể, chúng ta giả sử giá cân bằng là 3 đô la một chiếc kem.

Không phải ai cũng vui mừng với kết cục của quá trình thị trường tự do này. Giả sử Hiệp hội những người ăn kem Mỹ phản nản rằng giá 3 đô la quá cao và mọi người không thể

thường thức mỗi ngày một chiếc kem (định mức ăn kem mà họ đưa ra). Trong khi đó, Tổ chức Quốc gia các nhà sản xuất kem lại kêu ca rằng mức giá 3 đô la - kết quả của sự “cạnh tranh cắt cổ” - đang làm cho thu nhập của những người tham gia Hiệp hội quá thấp. Cả hai nhóm này đều vận động chính phủ thông qua một đạo luật nhằm thay đổi kết cục thị trường bằng cách kiểm soát giá cả trực tiếp.

Tất nhiên, do người mua bất kỳ hàng hoá nào cũng muốn có giá thấp hơn trong khi người bán lại muốn bán với giá cao hơn, cho nên lợi ích của hai nhóm người này xung đột nhau. Nếu nhóm người ăn kem thành công trong việc vận động hành lang, chính phủ sẽ thông qua một mức giá tối đa cho kem, gọi là *giá trần*. Nếu nhóm các nhà sản xuất kem thành công, chính phủ sẽ thông qua một mức giá tối thiểu, gọi là *giá sàn*. Chúng ta sẽ lần lượt xem xét ảnh hưởng của các chính sách này.

## ẢNH HƯỞNG CỦA GIÁ TRẦN TỚI KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA THỊ TRƯỜNG

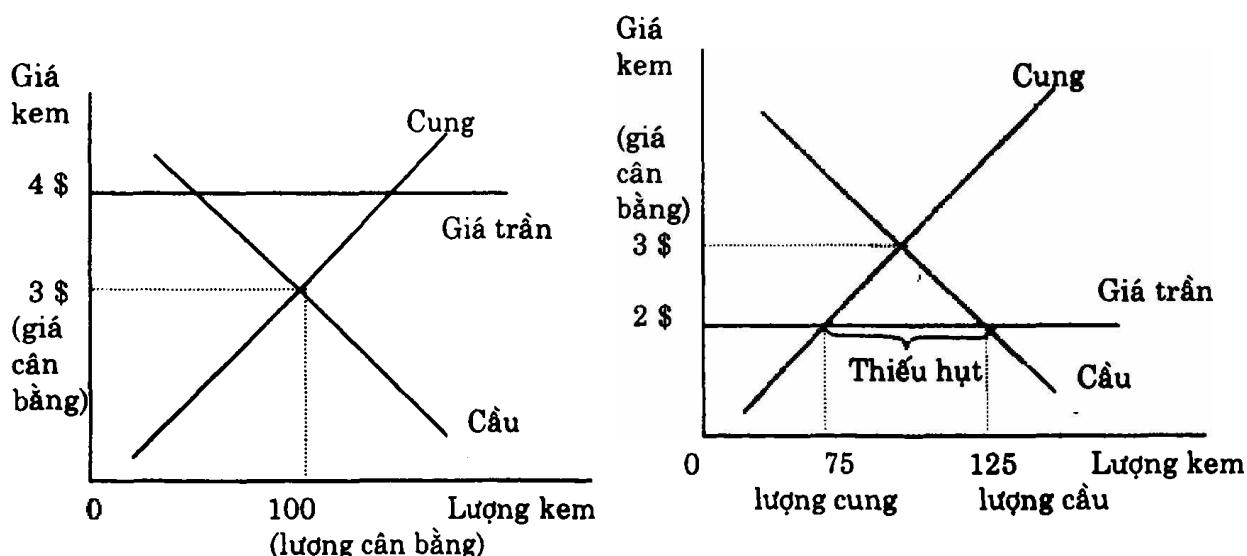
Khi chính phủ áp đặt một mức giá trần cho thị trường kem do bị mủi lòng vì những lời ca thán của người ăn kem, hai kết cục có thể xảy ra. Trong phần (a) của hình 6.1, chính phủ định mức giá trần là 4 đô la một chiếc kem. Trong trường hợp này, giá trần được coi là *không ràng buộc* do giá cân bằng cung cầu (3 đô la) thấp hơn giá trần. Các lực lượng thị trường sẽ đẩy nền kinh tế về trạng thái cân bằng một cách tự nhiên và giá trần không gây ra ảnh hưởng gì.

Phần (b) của hình 6.1 chỉ ra một khả năng khác thú vị hơn. Trong trường hợp này, chính phủ đã định giá trần là 2 đô la một chiếc kem. Do giá cân bằng là 3 đô la cao hơn giá trần, nên giá trần này không phải là một *điều kiện ràng buộc* trên thị trường. Các lực lượng cung cầu có xu hướng đẩy giá cả về mức giá cân bằng. Nhưng khi giá thị trường dụng vào giá trần, nó không thể tăng cao hơn nữa. Do đó, giá thị trường phải bằng giá trần. Tại mức giá này, lượng cầu về kem (125 chiếc như trong hình vẽ) vượt quá lượng cung về kem (75 chiếc). Do xảy ra tình trạng thiếu hụt kem, nên một số người muốn mua kem ở mức giá cao hơn không mua được kem.

Khi tình hình thiếu hụt kem xảy ra do tác động của giá trần, một cơ chế nào đó sẽ tự nhiên phát sinh để phân phối lượng kem này. Cơ chế này có thể là nguyên tắc xếp hàng: Những người mua sẵn sàng đến sớm và chờ đợi sẽ mua được kem, trong khi những người không sẵn sàng chờ đợi không mua được kem. Hoặc người bán có thể phân phối số kem này theo sự thiên vị cá nhân của họ, chẳng hạn chỉ bán cho bạn bè, họ hàng, người cùng dân tộc hay chủng tộc. Cần chú ý rằng mặc dù giá trần được đưa ra nhằm mục đích giúp đỡ người mua kem, nhưng không phải tất cả người mua đều được hưởng lợi từ chính sách này. Một số người được lợi vì được mua kem với giá thấp hơn, nhưng họ phải xếp hàng, trong khi những người khác không mua được một chiếc kem nào.

Ví dụ về thị trường kem chỉ ra một nguyên tắc chung: *Khi chính phủ áp đặt một giá trần ràng buộc trong thị trường cạnh tranh, tình trạng thiếu hụt hàng hoá sẽ phát sinh và người*

bán phải phân phối lượng hàng hoá khan hiếm này cho một số lớn người mua tiềm tàng. Các cơ chế phân phối phát sinh dưới tác động của giá trần này khan hiếm khi đáng mong muốn. Việc xếp hàng dài là không có hiệu quả, vì nó làm mất thời gian của người mua. Sự phân biệt đối xử theo thiên kiến của người bán vừa không hiệu quả (vì hàng hoá không đến được người mua đánh giá nó cao nhất), vừa có khả năng không công bằng. Ngược lại, cơ chế phân phối trong thị trường cạnh tranh tự do vừa có hiệu quả, vừa khách quan. Khi thị trường kem đạt trạng thái cân bằng, bất kỳ ai muốn trả theo giá thị trường đều mua được kem. Thị trường tự do phân phối hàng hoá thông qua giá cả.



**Hình 6.1. Thị trường với giá trần.** Trong phần (a), chính phủ định mức giá trần là 4 đô la. Do mức giá trần này cao hơn giá cản bằng là 3 đô la, nên nó không có tác dụng gì và thị trường có thể đạt tới trạng thái cân bằng cung cầu. Tại trạng thái cân bằng, lượng cung bằng lượng cầu là 100 chiếc kem. Trong phần (b), chính phủ định ra giá trần là 2 đô la. Do giá trần này thấp hơn giá cản bằng là 3 đô la, nên giá thị trường chỉ là 2 đô la. Tại mức giá này, lượng cầu bằng 125 chiếc kem nhưng lượng cung chỉ bằng 75 chiếc kem. Do vậy, mức thiếu hụt là 50 chiếc kem.

## NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG: XẾP HÀNG TẠI TRẠM XĂNG

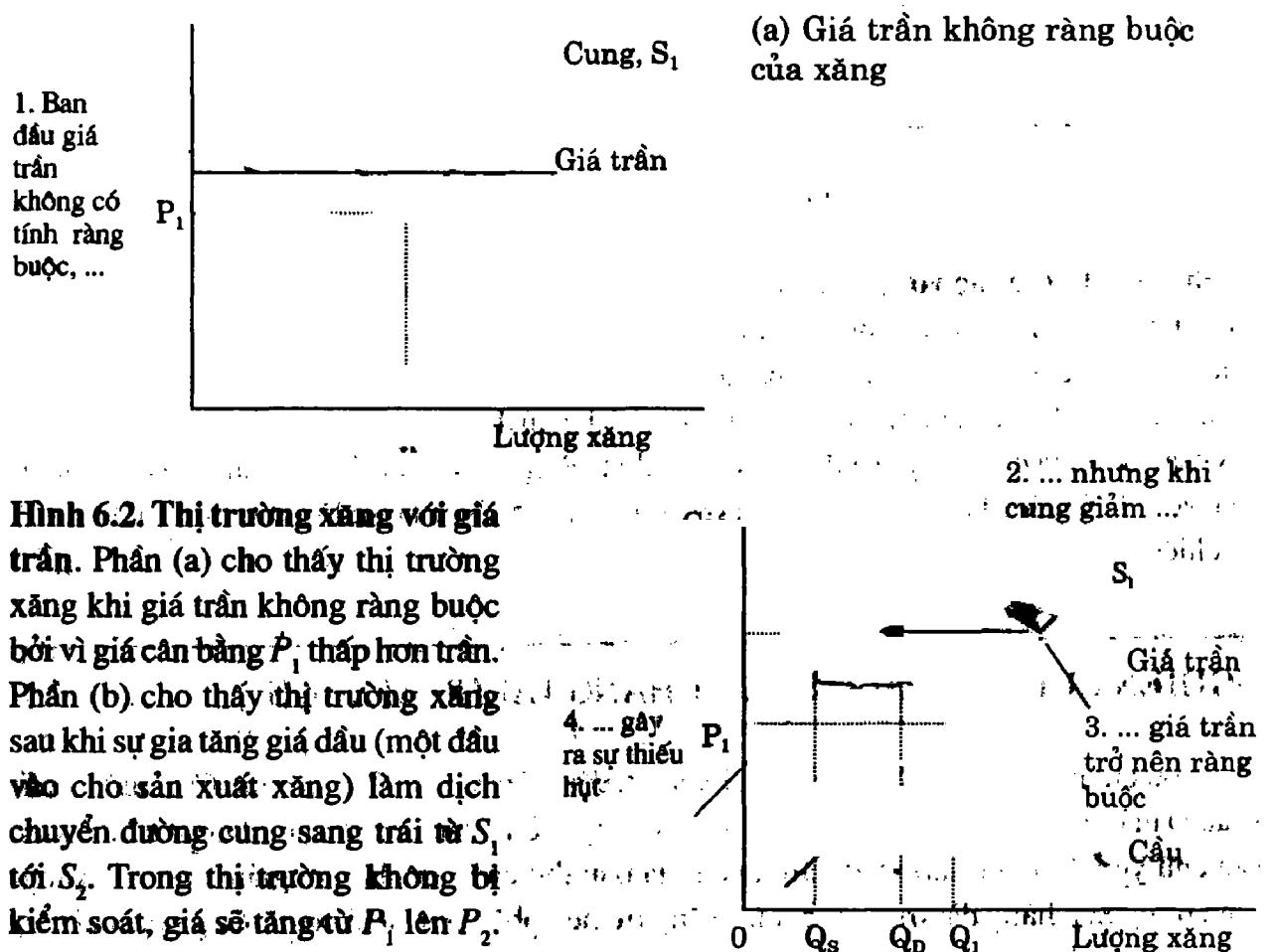
Như chúng ta đã phân tích trong chương trước, vào năm 1973 Tổ chức Các nước Xuất khẩu Dầu mỏ (OPEC) đã làm tăng giá dầu trên thị trường dầu thô thế giới. Do dầu thô là đầu vào chủ yếu dùng để sản xuất xăng, nên giá dầu thô cao hơn đã làm giảm cung về xăng. Tình trạng xếp hàng dài trước các trạm xăng trở nên phổ biến và lái xe thường phải chờ đợi hàng giờ chỉ để mua được vài thùng xăng.

Ai phải chịu trách nhiệm về tình trạng xếp hàng dài để mua xăng này? Hầu hết mọi người đổ lỗi cho OPEC. Chắc chắn là nếu OPEC không làm tăng giá dầu thô, thì tình trạng

thiếu xăng không xảy ra. Thế nhưng các nhà kinh tế lại đổ lỗi cho các quy định của chính phủ nhằm giới hạn giá mà các công ty xăng dầu được phép tính cho xăng.

Hình 6.2 cho biết điều gì đã xảy ra. Như được minh họa trong phần (a), trước khi OPEC làm tăng giá dầu thô, giá cân bằng của xăng là  $P_1$ , thấp hơn giá trần. Do đó, quy định về giá cả không có tác dụng gì. Tuy nhiên, khi giá dầu thô tăng lên thì tình hình thay đổi. Việc dầu thô lên giá làm tăng chi phí sản xuất xăng và điều này làm giảm cung về xăng. Phần (b) cho thấy, sự dịch chuyển sang trái của đường cung từ  $S_1$  tới  $S_2$  đã làm tăng giá cân bằng. Trong thị trường không bị kiểm soát, sự dịch chuyển của đường cung này sẽ làm tăng giá xăng cân bằng từ  $P_1$  lên  $P_2$ , và kết quả là không có tình trạng thiếu hụt xăng. Song giá trần đã ngăn cản không cho giá tăng lên đến mức cân bằng. Tại mức giá trần này, các nhà sản xuất chỉ sẵn sàng bán lượng  $Q_S$  và người tiêu dùng sẵn sàng mua lượng  $Q_D$ . Bởi vậy, sự dịch chuyển của đường cung gây ra tình trạng thiếu hụt trầm trọng tại mức giá bị kiểm soát.

Cuối cùng thì đạo luật về kiểm soát giá xăng cũng bị bãi bỏ. Các nhà làm luật đã hiểu ra rằng họ phải chịu một phần trách nhiệm trong việc làm cho rất nhiều người Mỹ mất thời gian chờ đợi xếp hàng mua xăng. Hiện nay khi giá dầu thô thay đổi, giá xăng có thể điều chỉnh để làm cho cung và cầu cân bằng nhau.



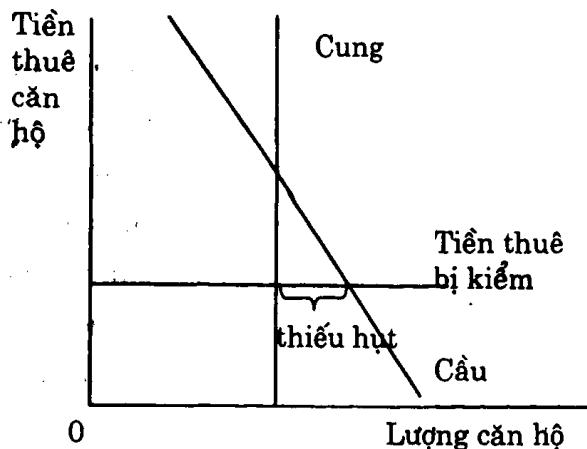
**Hình 6.2. Thị trường xăng với giá trần.** Phần (a) cho thấy thị trường xăng khi giá trần không ràng buộc bởi vì giá cân bằng  $P_1$  thấp hơn trần. Phần (b) cho thấy thị trường xăng sau khi sự tăng giá dầu (một điều vào cho sản xuất xăng) làm dịch chuyển đường cung sang trái từ  $S_1$  tới  $S_2$ . Trong thị trường không bị kiểm soát, giá sẽ tăng từ  $P_1$  lên  $P_2$ . Tuy nhiên, giá trần ngăn cản không cho điều này xảy ra. Tại mức giá trần ràng buộc, người tiêu dùng sẵn sàng

mua lượng  $Q_D$ , nhưng người sản xuất xăng chỉ sẵn sàng bán lượng  $Q_S$ . Mức chênh lệch giữa lượng cầu và lượng cung  $Q_D - Q_S$  chính là lượng xăng bị thiếu hụt.

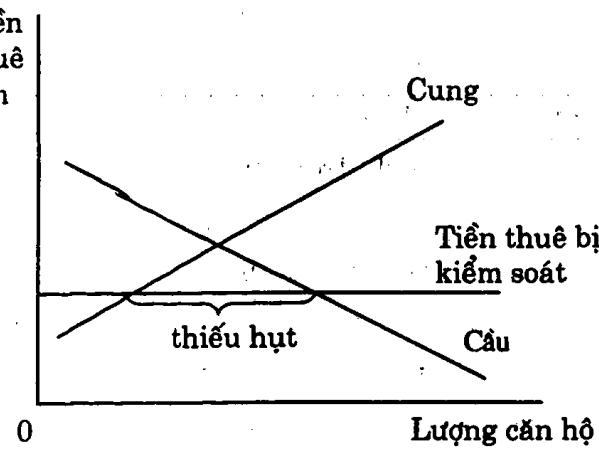
## NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG: KIỂM SOÁT TIỀN THUÊ NHÀ TRONG NGẮN HẠN VÀ DÀI HẠN

Một ví dụ phổ biến của giá trần là chính sách kiểm soát tiền thuê nhà. Tại nhiều thành phố, chính phủ địa phương quy định mức trần cho tiền thuê mà các chủ nhà có thể thu từ người thuê nhà. Mục tiêu của chính sách này là trợ giúp người nghèo thông qua việc làm cho nhà ở trở nên rẻ hơn. Các nhà kinh tế thường chỉ trích chính sách kiểm soát tiền thuê nhà này với lập luận rằng đó là một cách kém hiệu quả để giúp người nghèo nâng cao mức sống. Một nhà kinh tế gọi chính sách kiểm soát tiền thuê nhà là “cách tốt nhất để phá huỷ một thành phố, chẳng khác gì ném bom”.

Quảng đại quan chúng không thấy ngay những tác động tiêu cực của chính sách kiểm soát tiền thuê nhà, bởi vì chúng chỉ xảy ra sau nhiều năm. Trong ngắn hạn, chủ nhà chỉ có một số lượng các căn hộ cho thuê cố định và họ không thể nhanh chóng thay đổi con số này khi tình hình thị trường thay đổi. Hơn nữa, số người muốn thuê nhà trong một thành phố có thể không phản ứng mạnh đối với tiền thuê nhà trong ngắn hạn, bởi vì người ta cần có thời gian để điều chỉnh nhà ở của mình. Do đó trong ngắn hạn, cung và cầu về nhà ở tương đối ít co giãn.



(a) Kiểm soát tiền thuê nhà trong ngắn hạn (cung và cầu ít co giãn)



(b) Kiểm soát tiền thuê nhà trong dài hạn (cung và cầu co giãn mạnh)

**Hình 6.3. Đạo luật về kiểm soát tiền thuê nhà trong ngắn hạn và dài hạn.** Phần (a) cho thấy tác động ngắn hạn của luật kiểm soát tiền thuê nhà: Vì cung và cầu về nhà ở tương đối không co giãn, mức giá trần được quy định bởi luật kiểm soát tiền thuê nhà chỉ gây ra sự thiếu hụt nhỏ về nhà ở. Phần (b) cho thấy tác động dài hạn của luật kiểm soát giá cả: Vì cung và cầu về nhà ở co giãn nhiều hơn, nên luật kiểm soát tiền thuê nhà gây ra lượng thiếu hụt lớn.

Phân (a) của hình 6.3 chỉ rõ các tác động ngắn hạn của chính sách kiểm soát tiền thuê nhà đối với thị trường nhà ở. Cũng như với bất kỳ giá trần nào, chính sách kiểm soát tiền thuê nhà gây ra tình trạng thiếu hụt. Song do cung và cầu không co giãn trong ngắn hạn, nên mức thiếu hụt ban đầu do chính sách kiểm soát tiền thuê nhà gây ra thấp. Tác động chính trong ngắn hạn là làm giảm tiền thuê nhà.

Điển biến trong dài hạn lại rất khác bởi vì theo thời gian, người thuê và người cho thuê nhà phản ứng mạnh hơn đối với các điều kiện thị trường. Về phía cung, chủ nhà phản ứng lại tiền thuê nhà thấp bằng cách không xây thêm các căn hộ mới và không bảo dưỡng các căn hộ hiện có. Về phía cầu, tiền thuê nhà thấp khuyến khích mọi người tìm thuê căn hộ riêng (thay vì sống với cha mẹ hay thuê chung với người khác) và gây ra tình trạng ngày càng có nhiều người đổ về thành phố. Do đó, cả cung và cầu đều co giãn nhiều hơn trong dài hạn.

Phân (b) của hình 6.3 minh họa cho thị trường nhà ở trong dài hạn. Khi chính sách kiểm soát tiền thuê nhà làm cho tiền thuê nhà thấp hơn mức cân bằng, lượng cung về căn hộ giảm, trong khi lượng cầu về căn hộ tăng. Điều này dẫn đến tình trạng thiếu hụt nhà ở trầm trọng.

Ở các thành phố áp dụng chính sách kiểm soát tiền thuê nhà, chủ nhà sử dụng nhiều cơ chế để phân phối nhà. Một vài chủ nhà có một danh sách dài các khách chờ: Người khác thì ưu tiên người thuê chưa có con. Lại có những người phân biệt đối xử với khách hàng theo chủng tộc. Cũng có khi các căn hộ lại được dành cho người thuê nhà sẵn sàng đút lót những kẻ trống nom khu nhà ấy. Về bản chất, các khoản hối lộ này làm cho tổng tiền thuê nhà của căn hộ (bao gồm cả tiền hối lộ) gần với mức giá cân bằng.

Để hiểu đầy đủ các tác động của chính sách kiểm soát tiền thuê nhà, chúng ta phải nhớ lại một trong *Mười Nguyên lý của kinh tế học* nêu ra trong chương 1: Con người phản ứng với các kích thích. Trong thị trường tự do, chủ nhà cố gắng giữ nhà sạch và an toàn, bởi vì các căn hộ đó có giá cao. Ngược lại, khi chính sách kiểm soát tiền thuê nhà tạo ra sự thiếu hụt và chờ đợi, chủ nhà mất động cơ quan tâm tới lợi ích của người thuê nhà. Tại sao chủ nhà lại phải chi tiền để bảo dưỡng và nâng cấp nhà cho thuê trong khi người có nhu cầu thuê đang xếp hàng để thuê chúng trong tình trạng hiện tại? Xét cho cùng thì mọi người thuê được nhà với giá rẻ hơn, nhưng họ cũng phải chấp nhận ngoại nhả kén chất lượng hơn.

Các nhà hoạch định chính sách thường phản ứng với các tác động do chính sách kiểm soát giá bằng cách đưa ra các quy định mới. Ví dụ, có các đạo luật quy định rằng việc phân biệt chủng tộc khi cho thuê nhà ở là phạm pháp và yêu cầu chủ nhà phải đáp ứng điều kiện sinh hoạt cần thiết tối thiểu. Song việc thực hiện các đạo luật này rất khó khăn và tốn kém. Ngược lại, nếu chính sách kiểm soát tiền thuê nhà bị bãi bỏ và thị trường nhà ở được điều tiết bởi các lực lượng cạnh tranh, những đạo luật như trên sẽ trở nên ít cần thiết hơn. Trong thị trường tự do, tiền thuê nhà tự điều chỉnh để loại trừ tình trạng thiếu hụt - một nguyên nhân gây ra nhiều hành vi không mong muốn của người cho thuê nhà.

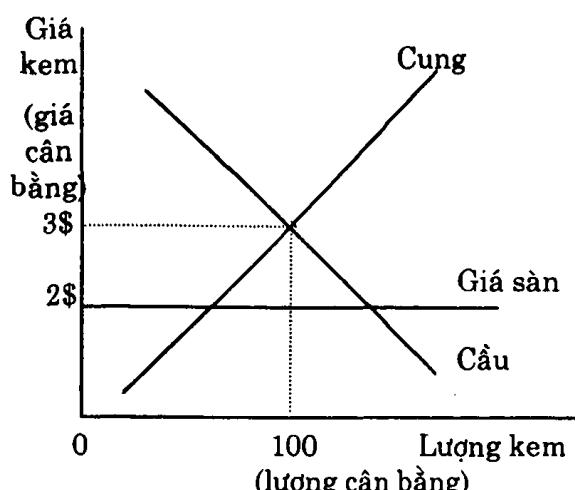
## TÁC ĐỘNG CỦA GIÁ SÀN TỚI KẾT CỤC THỊ TRƯỜNG

Để xem xét ảnh hưởng của một loại chính sách kiểm soát giá khác của chính phủ, chúng ta hãy quay lại với thị trường kem. Bây giờ chúng ta hãy tưởng tượng ra rằng chính phủ bị thuyết phục bởi những lời khẩn cầu do Tổ chức Quốc gia của các nhà sản xuất Kem đưa ra. Trong trường hợp này, chính phủ có thể thiết lập một giá sàn. Giá sàn, cũng như giá trần, là một cố gắng của chính phủ nhằm duy trì giá cả ở một mức khác với mức giá cân bằng. Trong khi giá trần áp đặt mức tối đa cho giá cả, thì giá sàn lại áp đặt mức tối thiểu.

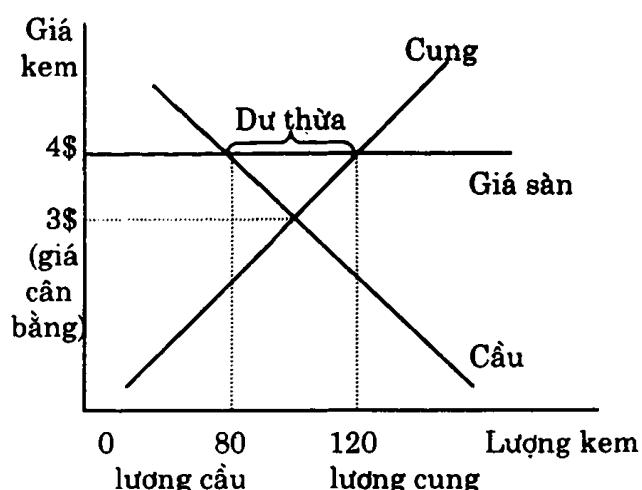
Khi chính phủ quy định giá sàn cho thị trường kem, hai khả năng có thể xảy ra. Nếu chính phủ áp đặt giá sàn 2 đô la một chiếc kem trong khi giá cân bằng là 3 đô la, chúng ta sẽ có kết quả như trong phần (a) của hình 6.4. Trong trường hợp này, giá sàn không có tính ràng buộc bởi vì giá cân bằng cao hơn giá sàn. Các lực lượng thị trường sẽ đẩy nền kinh tế tới trạng thái cân bằng một cách tự nhiên và giá sàn không có tác dụng gì.

Phần (b) của hình 6.4 cho thấy điều gì xảy ra khi chính phủ áp đặt giá sàn bằng 4 đô la một chiếc kem. Trong trường hợp này, giá sàn có tính chất ràng buộc trên thị trường bởi vì giá cân bằng 3 đô la thấp hơn giá sàn. Các lực lượng cung cầu có xu hướng đẩy giá thị trường về mức cân bằng, nhưng khi chạm sàn, nó không thể xuống thấp hơn nữa. Giá thị trường phải bằng giá sàn. Tại mức giá sàn này, lượng kem cung ra (120 chiếc) vượt quá lượng cầu (80 chiếc). Một số người muốn bán kem với giá hiện hành không bán được kem. Do đó, **giá sàn ràng buộc gây ra tình trạng thặng dư**.

Nếu giá trần và sự thiếu hụt có thể dẫn đến các cơ chế phân phối không mong muốn, thì giá sàn và sự thặng dư cũng vậy. Trong trường hợp áp dụng giá sàn, một số người bán không thể bán hết lượng kem mà họ muốn bán với giá thị trường. Những người bán biết chiêu theo khuyễn hướng cá nhân của người mua, có thể do mối liên hệ gia đình hay chủng tộc, sẽ bán được nhiều kem hơn so với những người không có điều kiện này. Ngược lại trong thị trường tự do, giá đóng vai trò là cơ chế phân phối và người bán có thể bán được tất cả lượng kem họ muốn bán tại mức giá cân bằng.



(a) Giá sàn không ràng buộc



(b) Giá sàn ràng buộc

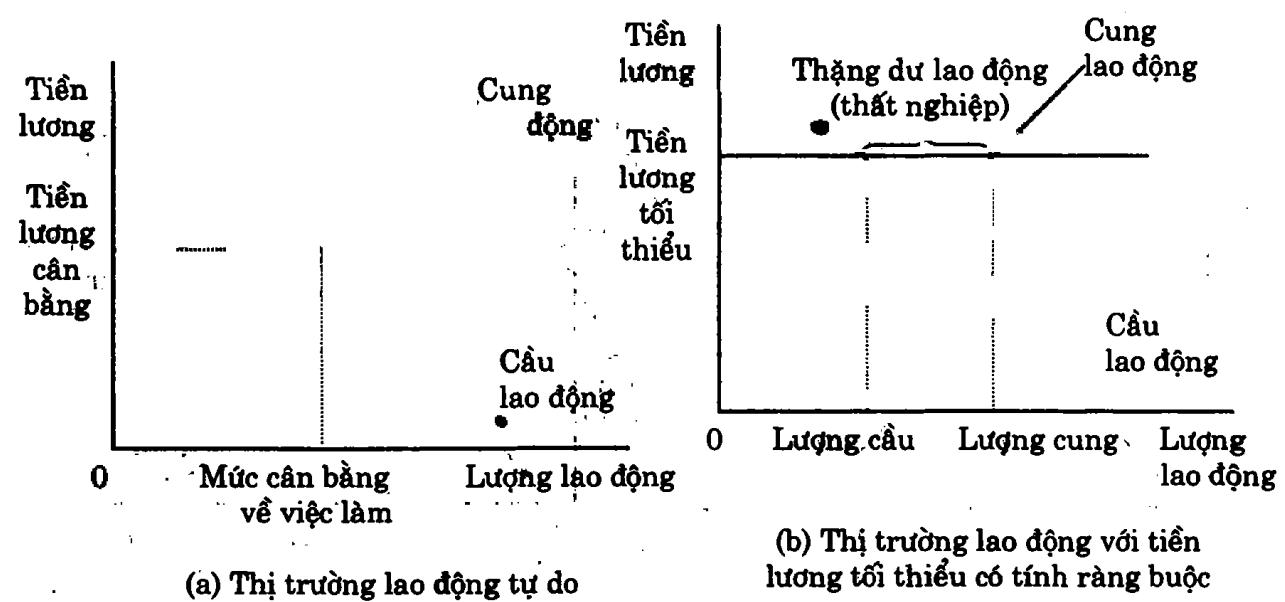
**Hình 6.4. Thị trường với giá sàn.** Trong phần (a), chính phủ áp đặt giá sàn bằng 2 đô la. Vì giá sàn thấp hơn giá cân bằng là 3 đô la, nên nó không có tác động gì. Giá thị trường điều chỉnh để cân bằng cung cầu. Tại mức giá cân bằng, cả lượng cung và lượng cầu đều là 100 chiếc. Trong phần (b), chính phủ áp đặt giá sàn bằng 4 đô la, cao hơn giá cân bằng là 3 đô la. Do đó, giá thị trường là 4 đô la. Do có 120 chiếc kem được cung ứng tại mức giá này trong khi lượng cầu chỉ bằng 80 chiếc kem, nên mức thặng dư bằng 40 chiếc kem.

## NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG: LUẬT TIỀN LƯƠNG TỐI THIỂU

Một ví dụ quan trọng về chính sách giá sàn là tiền lương tối thiểu. Các đạo luật về tiền lương tối thiểu quy định mức giá thấp nhất mà giới chủ có thể trả cho người lao động. Quốc hội Mỹ lần đầu tiên quy định tiền lương tối thiểu trong Đạo luật về Tiêu chuẩn lao động bình đẳng vào năm 1938 nhằm đảm bảo cho người lao động một mức sống tối thiểu. Vào năm 1996, tiền lương tối thiểu theo luật Liên bang là 4,75 đô la/giờ. Một số bang còn có tiền lương tối thiểu cao hơn.

Để phân tích tác động của tiền lương tối thiểu, chúng ta hãy xem xét thị trường lao động. Phần (a) của hình 6.5 mô tả thị trường lao động phụ thuộc vào cung và cầu như tất cả các thị trường khác. Người lao động quyết định cung về lao động và các doanh nghiệp quyết định cầu về lao động. Nếu chính phủ không can thiệp, tiền lương sẽ điều chỉnh để cân bằng cung và cầu về lao động.

Phần (b) của hình 6.5 mô tả thị trường lao động với tiền lương tối thiểu. Nếu tiền lương tối thiểu cao hơn mức cân bằng như trường hợp này, thì lượng cung về lao động sẽ vượt lượng cầu. Kết quả là tình trạng thất nghiệp. Do đó, tiền lương tối thiểu làm tăng thu nhập của người lao động có việc làm, nhưng nó làm giảm thu nhập của người lao động không tìm được việc làm.



**Hình 6.5. Tiền lương tối thiểu ảnh hưởng tới thị trường lao động như thế nào. Phần (a)**

mô tả thị trường lao động trong đó tiền lương điều chỉnh để cân bằng cung và cầu về lao động. Phần (b) chỉ ra ảnh hưởng của tiền lương tối thiểu có tính ràng buộc. Do tiền lương tối thiểu là một loại giá sàn, nên nó gây ra sự thặng dư: Lượng cung về lao động vượt quá lượng cầu. Kết quả là tình trạng thất nghiệp.

---

Để hiểu biết đầy đủ về tiền lương tối thiểu, vấn đề quan trọng là cần nhớ rằng nền kinh tế không chỉ bao gồm một thị trường lao động duy nhất, mà có nhiều thị trường lao động cho các loại lao động khác nhau. Ảnh hưởng của tiền lương tối thiểu phụ thuộc vào kỹ năng và kinh nghiệm của người lao động. Người lao động có kỹ năng cao và nhiều kinh nghiệm không bị ảnh hưởng, vì tiền lương cân bằng của họ cao hơn nhiều so với mức lương tối thiểu. Đối với những người lao động này, tiền lương tối thiểu không có tính ràng buộc.

Tiền lương tối thiểu có tác động mạnh nhất đối với thị trường lao động thanh niên (tuổi dưới 20). Tiền lương cân bằng cho đối tượng lao động này có xu hướng thấp vì họ nằm trong số những người lao động có ít kỹ năng và kinh nghiệm nhất trong lực lượng lao động. Hơn nữa, họ thường chấp nhận tiền lương thấp hơn để đổi lấy việc được đào tạo qua công việc. (Trên thực tế, có những lao động trẻ sẵn sàng làm việc với tư cách “người học việc” không ăn lương. Bởi vì học việc thì không được trả lương, nên tiền lương tối thiểu không áp dụng đối với họ. Nếu được áp dụng, các công việc như thế có thể không tồn tại). Kết quả là, tiền lương tối thiểu thường có tính ràng buộc nhiều hơn đối với lao động thanh niên so với các đối tượng khác của lực lượng lao động.

Nhiều nhà kinh tế đã phân tích ảnh hưởng của luật về tiền lương tối thiểu đối với thị trường lao động thanh niên. Các nhà nghiên cứu này so sánh sự thay đổi tiền lương tối thiểu theo thời gian với sự thay đổi của mức sử dụng lao động thanh niên. Cho dù còn có sự tranh cãi nào đó về việc tiền lương tối thiểu ảnh hưởng ở mức nào tới công ăn việc làm, kết quả nghiên cứu tình huống điển hình vẫn cho thấy rằng khi tiền lương tối thiểu tăng 10 phần trăm, mức sử dụng lao động thanh niên giảm từ 1 đến 3 phần trăm. Để hiểu được con số ước tính này, chúng ta cần chú ý rằng mức tăng tiền lương tối thiểu 10 phần trăm không làm tăng mức lương bình quân của thanh niên thêm 10%. Sự thay đổi của luật không trực tiếp tác động tới số thanh niên đã được trả cao hơn mức tối thiểu. Hơn nữa, việc thực thi các đạo luật về tiền lương tối thiểu không hoàn hảo. Do vậy, mức giảm ước tính của việc làm từ 1 đến 3 phần trăm là con số đáng kể.

Ngoài việc làm thay đổi lượng cầu về lao động, tiền lương tối thiểu còn làm thay đổi lượng cung. Do tiền lương tối thiểu làm tăng tiền lương mà thanh niên có thể kiếm được, nên nó làm tăng số thanh niên đi tìm việc làm. Các công trình nghiên cứu đã cho thấy rằng tiền lương tối thiểu cao hơn tác động tới những thanh niên đang có việc làm. Khi tiền lương tối thiểu tăng lên, một số thanh niên đang đi học quyết định nghỉ học để đi làm. Những người mới bỏ học này sẽ thế chỗ những người đã bỏ học trước đó và họ trở thành người thất nghiệp.

Tiền lương tối thiểu luôn là một chủ đề chính trị gây tranh cãi. Những người chủ trương

áp dụng tiền lương tối thiểu coi chính sách này là một cách để nâng cao thu nhập của những người lao động nghèo. Họ chỉ ra một cách đúng đắn rằng người lao động hưởng lương tối thiểu chỉ có mức sống đậm bạc. Ví dụ vào năm 1994, khi tiền lương tối thiểu là 4,25 đô la/giờ, thì hai người lớn làm việc 40 giờ một tuần và tất cả các tuần trong năm đều hưởng tiền lương tối thiểu chỉ có được tổng thu nhập cả năm bằng 17.680 đô la, bằng già nửa mức thu nhập của một gia đình trung bình. Nhiều người chủ trương chính sách tiền lương tối thiểu cũng thừa nhận rằng chính sách này gây ra những tác động tiêu cực, trong đó có thất nghiệp, nhưng họ tin rằng chúng không đáng kể và khi xem xét vấn đề một cách toàn diện, thì mức lương tối thiểu cao hơn làm lợi cho người nghèo nhiều hơn.

Những người phản đối chính sách tiền lương tối thiểu cho rằng đó không phải là cách tốt nhất chống lại đói nghèo. Họ lập luận rằng tiền lương tối thiểu cao gây ra tình trạng thất nghiệp, khuyến khích thanh niên bỏ học và làm cho người lao động không có nghề mài cơ hội được đào tạo qua công việc. Hơn nữa, những người phản đối tiền lương tối thiểu chỉ ra rằng tiền lương tối thiểu là một chính sách không nhằm đúng đối tượng. Không phải tất cả những người lao động ăn lương tối thiểu là chủ hộ gia đình đang cố gắng giúp gia đình họ thoát khỏi đói nghèo. Nhiều người ăn lương tối thiểu là thanh niên thuộc tầng lớp trung lưu, họ làm các công việc phụ để có thêm tiền tiêu vặt.

## ĐÁNH GIÁ CHÍNH SÁCH KIỂM SOÁT GIÁ

Một trong *Mười Nguyên lý của kinh tế học* thảo luận ở chương 1 nói rằng thị trường thường là cách tốt để tổ chức hoạt động kinh tế. Nguyên lý này lý giải tại sao hầu hết các nhà kinh tế luôn luôn phản đối các chính sách quy định giá trần và giá sàn. Đối với các nhà kinh tế, giá cả không phải là kết quả của một quá trình lộn xộn, tự phát nào đó. Họ cho rằng, giá cả là kết quả của hàng triệu quyết định do các doanh nghiệp và người tiêu dùng ẩn sau đường cung và đường cầu đưa ra. Giá cả có nhiệm vụ quan trọng là cân bằng cung và cầu, qua đó điều phối hoạt động kinh tế. Khi các nhà hoạch định chính sách định giá bằng pháp luật, họ làm mờ các tín hiệu mà thông thường có tác dụng định hướng quá trình phân phối nguồn lực xã hội.

Một nguyên lý khác trong *Mười Nguyên lý của kinh tế học* là đòi hỏi chính phủ có thể cải thiện kết cục thị trường. Trên thực tế, các nhà hoạch định chính sách kiểm soát giá vì họ cho rằng kết quả hoạt động của thị trường không công bằng. Chính sách kiểm soát giá thường nhằm giúp đỡ người nghèo. Ví dụ, luật về kiểm soát tiền thuế nhà có gắng làm cho ai cũng có nhà ở và luật về tiền lương tối thiểu thì tìm cách giúp mọi người thoát khỏi cảnh đói nghèo.

Thế nhưng chính sách kiểm soát giá thường làm tổn hại đến những người mà nó tìm cách trợ giúp. Chính sách kiểm soát tiền thuế nhà có thể giữ cho tiền thuế nhà thấp, nhưng nó không khuyến khích chủ nhà duy tu nhà và làm cho việc tìm kiếm nhà ở trở nên khó khăn. Luật về tiền lương tối thiểu có thể làm tăng thu nhập của một số người lao động, nhưng nó cũng làm cho những người khác thất nghiệp.

Việc giúp đỡ những đối tượng cần trợ giúp có thể được thực hiện bằng những cách khác, chứ không nhất thiết phải thông qua chính sách kiểm soát giá. Ví dụ, chính phủ có thể làm cho nhà ở rẻ hơn bằng cách trả một phần tiền thuê nhà cho các gia đình nghèo. Không như chính sách kiểm soát tiền thuê nhà, việc trợ cấp tiền thuê nhà không làm giảm lượng cung về nhà ở, do đó không dẫn đến tình trạng thiếu hụt nhà ở. Tương tự như vậy, biện pháp trợ cấp tiền lương có thể nâng cao mức sống của người lao động nghèo mà không gây khó khăn cho các doanh nghiệp trong việc tuyển dụng họ. Một ví dụ về trợ cấp tiền lương là *miễn thuế thu nhập*. Chương trình này của chính phủ hỗ trợ thu nhập cho những công nhân có tiền lương thấp.

Mặc dù các chính sách thay thế này thường tốt hơn chính sách kiểm soát giá, nhưng chúng cũng không hoàn thiện. Biện pháp trợ cấp tiền lương và tiền thuê nhà làm tăng số tiền mà chính phủ phải chi ra và chính phủ phải tăng thuế. Như chúng ta sẽ thấy trong phần tiếp theo, thuế cũng có cái giá của chúng.

**Đoán nhanh:** Hãy định nghĩa *giá trần, giá sàn* và cho ví dụ về mỗi loại. Điều gì dẫn đến sự thiếu hụt? Điều gì dẫn đến sự thặng dư? Tại sao?

## THUẾ

Tất cả các cơ quan chính phủ - từ chính phủ liên bang ở Washington cho tới chính quyền địa phương ở các thị trấn nhỏ - đều sử dụng thuế để tạo nguồn thu cho các dự án công cộng như đường xá, trường học và quốc phòng. Do thuế là một công cụ chính sách quan trọng, và bởi vì thuế ảnh hưởng đến cuộc sống của chúng ta theo nhiều cách, nên việc nghiên cứu thuế là một chủ đề mà chúng ta sẽ quay trở lại nhiều lần trong cuốn sách này. Trong phần này, chúng ta bắt đầu nghiên cứu vấn đề thuế ảnh hưởng tới nền kinh tế như thế nào.

Để có cơ sở phân tích, chúng ta hãy tưởng tượng ra rằng chính quyền địa phương quyết định tổ chức một lễ hội kem hàng năm - có diễu hành, pháo hoa, và quan chức đọc diễn văn. Để có nguồn thu phục vụ cho sự kiện này, người ta quyết định đánh thuế 0,5 đô la trên mỗi chiếc kem bán ra. Khi kế hoạch được thông báo, có hai nhóm vận động hành lang vào cuộc. Tổ chức Quốc gia các nhà sản xuất kem cho rằng hội viên của họ đang phải vật lộn để tồn tại trên thị trường cạnh tranh và họ đưa ra lý lẽ rằng *người mua kem phải nộp khoản thuế đó*. Hiệp hội những người ăn kem Mỹ cho rằng người tiêu dùng kem đang túng quẩn và yêu cầu *người bán kem phải nộp thuế*. Vì hy vọng đạt được một sự thoả hiệp, nên ông thị trưởng nêu ra ý kiến là một nửa số thuế sẽ do người bán chịu và nửa còn lại sẽ do người mua chịu.

Để phân tích các đề xuất này, chúng ta phải nghiên cứu vấn đề đơn giản, nhưng không dễ phát hiện: Khi chính phủ đánh thuế vào hàng hoá, ai là người chịu gánh nặng thuế khoá này? Người mua hàng? Người bán hàng? Hay, nếu người mua và người bán cùng chia sẻ gánh nặng thuế, thì điều gì quyết định cách phân chia? Liệu chính phủ có thể quy định đơn

giản việc phân chia này như ông thị trưởng đề xuất, hay sự phân chia được quyết định bởi các lực lượng cơ bản hơn trong nền kinh tế? Các nhà kinh tế sử dụng thuật ngữ *tác động của thuế* để chỉ vấn đề phân chia gánh nặng thuế. Như chúng ta sẽ thấy, chúng ta có thể rút ra được một số bài học đáng ngạc nhiên về ảnh hưởng của thuế chỉ bằng cách sử dụng công cụ cung và cầu.

## THUẾ ĐÁNH VÀO NGƯỜI MUA TÁC ĐỘNG THẾ NÀO ĐẾN KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA THỊ TRƯỜNG?

Đầu tiên chúng ta hãy xem xét khoản thuế đánh vào người mua hàng. Giả dụ, chính quyền địa phương thông qua một đạo luật quy định người mua kem phải trả cho chính phủ 0,5 đô la mỗi khi họ mua một chiếc kem. Luật thuế này tác động như thế nào đến người mua và người bán kem? Để trả lời câu hỏi này, chúng ta tuân theo ba bước trong phân tích cung và cầu ở chương 4: (1) xác định xem liệu đạo luật này tác động tới đường cung hay đường cầu; (2) xác định xem các đường này dịch chuyển theo hướng nào; (3) xác định xem sự dịch chuyển này tác động tới trạng thái cân bằng như thế nào.

Tác động đầu tiên của khoản thuế này là làm thay đổi nhu cầu về kem. Đường cung không bị ảnh hưởng bởi vì đối với bất kỳ giá kem nào, người bán vẫn có động cơ cung ứng kem ra thị trường như cũ. Ngược lại, bây giờ người mua phải nộp thuế cho chính phủ (và giá kem cho người bán) mỗi khi họ mua kem. Do vậy, khoản thuế này làm dịch chuyển đường cầu về kem.

Thật dễ dàng xác định hướng của dịch chuyển này. Do thuế đánh vào người mua làm cho việc mua kem không còn hấp dẫn như trước, nên người mua có lượng cầu về kem thấp hơn tại mọi mức giá. Kết quả là, đường cầu dịch chuyển sang trái (hay xuống dưới) như trong hình 6.6.

Trong trường hợp này, chúng ta có thể nói chính xác đường cầu dịch chuyển bao nhiêu. Do người mua bị đánh thuế 0,5 đô la, nên giá mua kem thực sự đối với người mua cao hơn giá thị trường 0,5 đô la. Ví dụ, nếu giá thị trường của một chiếc kem bằng 2 đô la, thì giá thực sự bằng 2,5 đô la. Do người mua coi tổng chi phí mua hàng bao gồm cả thuế, nên họ có nhu cầu mua một lượng kem giống như trường hợp giá thị trường cao hơn giá bán ra là 0,5 đô la! Nói cách khác, để người mua có nhu cầu về bất kỳ lượng kem nào, thì giờ đây giá thị trường cũng phải thấp hơn 0,5 đô la để bù lại ảnh hưởng do thuế gây ra. Cho nên, khoản thuế 0,5 đô la làm dịch chuyển đường cầu xuống dưới một lượng đúng bằng mức thuế (0,5 đô la), tức từ  $D_1$  tới  $D_2$ .

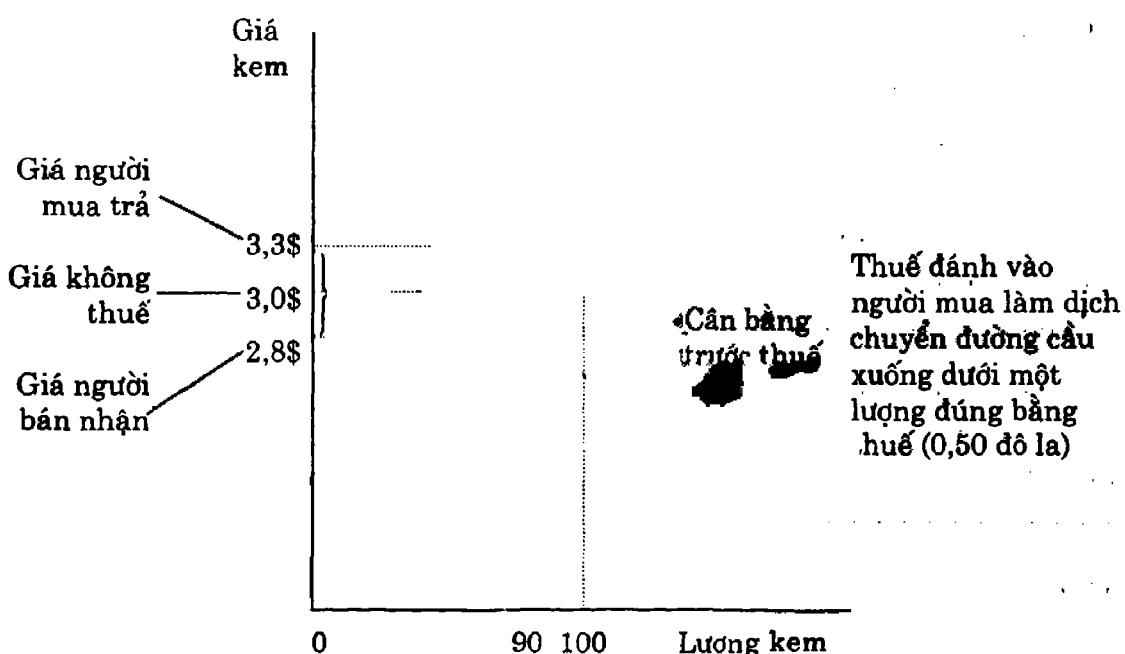
Để thấy rõ tác động của thuế, chúng ta so sánh điểm cân bằng cũ với điểm cân bằng mới. Bạn có thể thấy trong hình vẽ là giá cân bằng của kem giảm từ 3 đô la xuống 2,8 đô la và lượng cân bằng giảm từ 100 xuống còn 90 chiếc. Do người sản xuất bán ít hơn và người tiêu dùng mua ít hơn, nên khoản thuế này làm giảm quy mô thị trường kem.

Bây giờ chúng ta hãy quay trở lại với vấn đề ảnh hưởng của thuế: Ai là người chịu thuế?

Mặc dù người mua nộp toàn bộ số thuế cho chính phủ, nhưng cả người mua và người bán đều phải chịu gánh thuế. Do giá thị trường giảm từ 3 đô la xuống còn 2,8 đô la khi chính phủ đánh thuế, nên người bán thu được số tiền ít hơn 0,2 đô la từ mỗi chiếc kem bán ra so với khi chưa có thuế. Vì vậy, thuế gây ảnh hưởng tiêu cực đối với người bán. Người mua trả người bán giá thấp hơn (2,8 đô la), nhưng giá mà anh ta thực sự trả gồm cả thuế đã tăng từ 3 đô la lên 3,3 đô la ( $2,80 + 0,5 = 3,3$  đô la). Cho nên, khoản thuế này cũng làm người mua bị thiệt.

Tóm lại, phân tích trên đây đem lại cho chúng ta hai kết luận tổng quát:

- Thuế cản trở hoạt động của thị trường. Khi một mặt hàng bị đánh thuế, lượng bán ra của nó giảm khi thị trường đạt trạng thái cân bằng mới.
- Người mua và người bán cùng chia sẻ gánh nặng thuế. Trong trạng thái cân bằng mới, giá mà người mua phải trả cao hơn và giá mà người bán được nhận thấp hơn.



**Hình 6.6. Thuế đánh vào người mua.** Khi một khoản thuế 0,5 đô la đánh vào người mua, đường cầu dịch chuyển xuống một khoảng bằng 0,5 đô la, tức từ  $D_1$  xuống  $D_2$ . Lượng cân bằng giảm từ 100 xuống 90 chiếc kem. Giá mà người bán thu được giảm từ 3 đô la xuống còn 2,8 đô la. Giá mà người mua trả (bao gồm cả thuế) tăng từ 3 đô la lên 3,3 đô la. Mặc dù thuế đánh vào người mua, nhưng cả người mua và người bán đều phải chia sẻ gánh nặng thuế.

## TÁC ĐỘNG CỦA THUẾ ĐÁNH VÀO NGƯỜI BÁN ĐẾN KẾT CỤC THỊ TRƯỜNG

Bây giờ chúng ta hãy xem xét trường hợp thuế đánh vào người bán. Giả sử chính quyền địa phương thông qua một đạo luật quy định những người bán kem phải nộp 0,5 đô la cho chính phủ đối với mỗi chiếc kem họ bán. Đạo luật đó gây ra những tác động gì?

Trong trường hợp này, trước hết thuế tác động vào cung về kem. Do thuế không

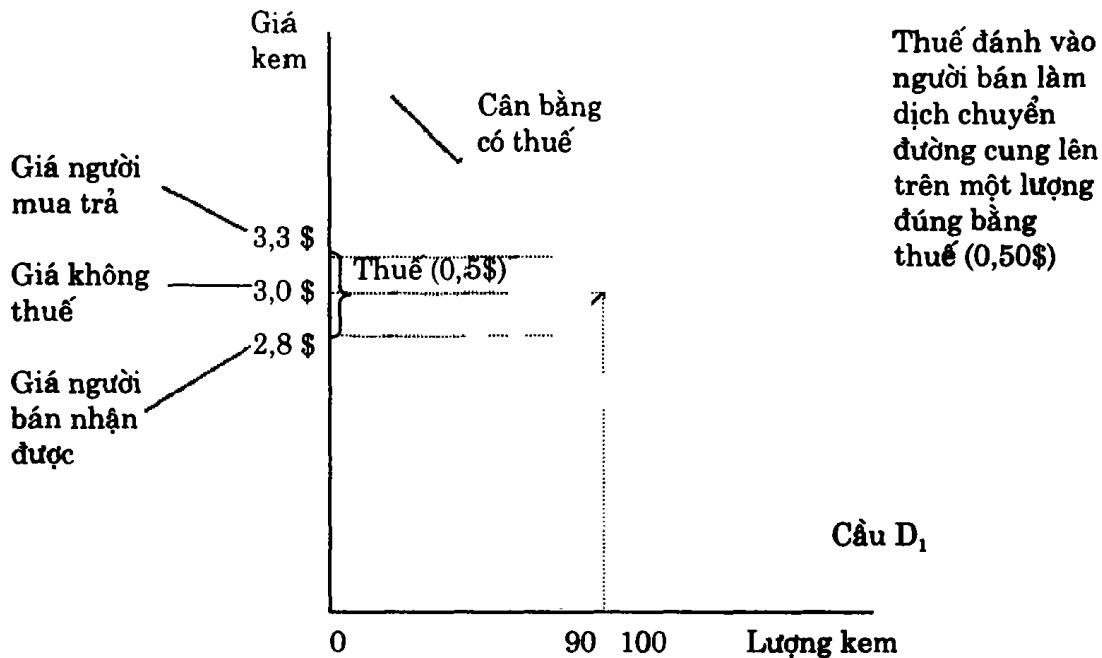
đánh vào người mua, nên lượng cầu về kem tại mọi mức giá vẫn như cũ, do đó đường cầu không thay đổi. Ngược lại, khi thuế đánh vào người bán, chi phí bán kem tăng và người bán cung ứng lượng kem ít hơn tại mọi mức giá. Đường cung dịch chuyển sang trái (hay lên trên).

Một lần nữa, chúng ta có thể tính toán chính xác quy mô của sự dịch chuyển. Đối với bất kỳ mức giá thị trường nào của kem, giá mà người bán thực sự nhận được - tức số tiền họ được phép giữ lại sau khi nộp thuế - thấp hơn so với trước là 0,5 đô la. Ví dụ, nếu giá thị trường của một chiếc kem là 2 đô la, giá người bán thực sự nhận được sẽ là 1,5 đô la. Cho dù giá thị trường là bao nhiêu, thì người bán cũng chỉ cung ứng một lượng kem như trong trường hợp giá thị trường giảm 0,5 đô la. Nói cách khác, để làm cho người bán cung ứng bất kỳ lượng nào, giá thị trường bây giờ cũng phải cao hơn 0,5 đô la để bù lại tác động của thuế. Do đó như được chỉ ra trong hình 6.7, đường cung dịch chuyển *lên trên* một đoạn bằng đúng mức thuế (0,5 đô la), tức từ  $S_1$  tới  $S_2$ .

Khi thị trường chuyển từ trạng thái cân bằng cũ sang trạng thái cân bằng mới, giá kem cân bằng tăng từ 3 đô la lên 3,3 đô la và lượng cân bằng giảm từ 100 xuống còn 90 chiếc kem. Một lần nữa, thuế lại làm giảm quy mô thị trường kem. Và lần này cũng vậy, người mua và người bán cùng chia sẻ gánh nặng thuế. Do giá thị trường tăng, người mua phải trả thêm 0,3 đô la cho mỗi chiếc kem mà họ mua so với trước khi có thuế. Người bán nhận được giá cao hơn so với trước khi có thuế, nhưng giá thực sự (sau khi đóng thuế) giảm từ 3 đô la xuống còn 2,8 đô la.

So sánh hình 6.6 và 6.7, chúng ta đi đến một kết luận đáng ngạc nhiên: *Thuế đánh vào người mua và thuế đánh vào người bán tương đương nhau*. Trong cả hai trường hợp, thuế đều đặt một chiết ném vào giữa giá mà người mua trả và giá mà người bán nhận được. Chiết ném này không thay đổi, cho dù thuế được đánh vào người mua hay người bán. Trong cả hai trường hợp, nó đều làm dịch chuyển vị trí tương đối của đường cung và đường cầu. Tại điểm cân bằng mới, người mua và người bán cùng chia sẻ gánh nặng thuế. Điểm khác biệt duy nhất giữa thuế đánh vào người mua và thuế đánh vào người bán là ở người nộp thuế cho chính phủ.

Tính tương đương của hai loại thuế này có lẽ dễ hiểu hơn nếu chúng ta tưởng tượng rằng chính phủ thu thuế 0,5 đô la một chiếc kem bằng cách đặt một cái bát tại mỗi quầy bán kem. Khi chính phủ đánh thuế vào người mua, người mua được yêu cầu bỏ 0,5 đô la vào bát khi họ mua một chiếc kem. Khi chính phủ đánh thuế vào người bán, người bán được yêu cầu bỏ 0,5 đô la vào bát mỗi khi họ bán một chiếc kem. Việc 0,5 đô la đi trực tiếp từ ví của người mua vào bát, hay gián tiếp từ ví người mua qua tay người bán rồi vào bát đều có ảnh hưởng như nhau. Khi thị trường đạt đến điểm cân bằng mới, người mua và người bán cùng nhau chia sẻ gánh nặng thuế, việc đánh thuế như thế nào không quan trọng.



**Hình 6.7. Thuế đánh vào người bán.** Khi mức thuế 0,5 đô la đánh vào người bán, đường cung dịch chuyển lên trên 0,5 đô la, tức từ  $S_1$  lên  $S_2$ . Lượng cân bằng giảm từ 100 xuống 90 chiếc kem. Giá người mua phải trả tăng từ 3 lên 3,3 đô la. Giá người bán nhận được (sau khi nộp thuế) giảm từ 3 xuống 2,8 đô la. Cho dù là thuế đánh vào người bán hay người mua, thì cả người mua và người bán đều chia sẻ gánh nặng thuế.

### NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG: QUỐC HỘI CÓ THỂ PHÂN CHIA GÁNH NẶNG THUẾ TIỀN LƯƠNG KHÔNG?

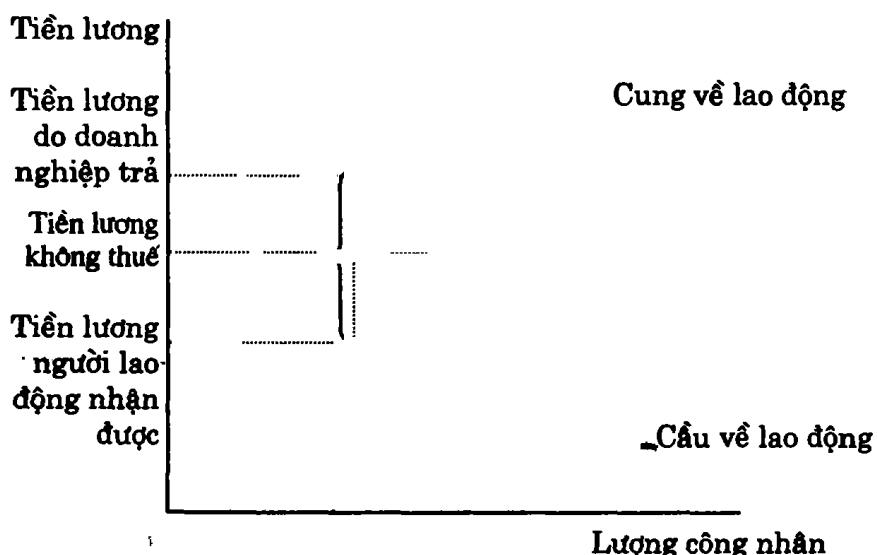
Nếu đã từng nhận được một tấm séc trả lương, bạn có thể thấy rằng thuế được khấu trừ đi từ số tiền bạn kiếm được. Một trong các loại thuế đó được gọi là FICA, chữ viết tắt của Đạo luật về Đóng góp bảo hiểm Liên bang. Chính phủ Liên bang sử dụng nguồn thu từ thuế FICA để chi trả bảo hiểm xã hội, y tế, hỗ trợ thu nhập và các chương trình chăm sóc sức khoẻ cho người già. FICA là một ví dụ về *thuế đánh vào tiền lương*, vì nó đánh vào tiền lương mà các doanh nghiệp trả cho công nhân của họ. Năm 1995, tổng nguồn thu từ thuế FICA đánh vào một công nhân điển hình bằng 15,3% thu nhập từ tiền lương.

Bạn nghĩ ai phải chịu gánh nặng thuế đánh vào tiền lương này - doanh nghiệp hay người lao động? Khi phê chuẩn đạo luật về thuế tiền lương, Quốc hội tìm cách phân chia gánh nặng thuế. Vì vậy, Quốc hội quy định một nửa số thuế do doanh nghiệp trả và nửa còn lại do người lao động trả. Nghĩa là, một nửa số thuế được thu từ doanh thu của doanh nghiệp, còn nửa kia được khấu trừ vào tiền lương của công nhân. Số tiền khấu trừ trên cuống séc tiền lương của bạn là phần đóng góp của người lao động.

Song phân tích của chúng ta về ảnh hưởng của thuế chỉ ra rằng các nhà làm luật không

thể phân bổ gánh nặng thuế dễ dàng như vậy. Để minh họa, chúng ta có thể phân tích thuế tiền lương giống như là một loại thuế hàng hoá, trong đó hàng hoá là lao động, còn giá cả là tiền lương. Đặc điểm then chốt của thuế tiền lương là nó đặt một chiếc nêm vào giữa tiền lương mà doanh nghiệp trả và tiền lương mà người lao động nhận được. Hình 6.8 chỉ ra kết cục này. Khi loại thuế tiền lương có hiệu lực, tiền lương mà người lao động nhận được giảm đi và tiền lương mà doanh nghiệp phải trả tăng lên. Cuối cùng thì người lao động và doanh nghiệp cùng chia sẻ gánh nặng thuế đúng như luật quy định. Nhưng việc phân chia gánh nặng thuế này giữa người lao động và doanh nghiệp chẳng có gì liên quan tới sự phân chia theo luật quy định: Sự phân chia gánh nặng thuế trong hình 6.8 không nhất thiết phải là 50-50, và kết quả tương tự cũng sẽ xảy ra nếu đạo luật này yêu cầu người lao động nộp toàn bộ tiền thuế hay doanh nghiệp nộp toàn bộ thuế tiền thuế.

Ví dụ trên chỉ ra rằng bài học cơ bản nhất về ảnh hưởng của thuế thường bị bỏ qua trong các cuộc tranh luận công khai. Các nhà làm luật có thể quyết định việc thuế lấy từ ví người mua hay người bán, nhưng họ không quyết định được sự phân chia gánh nặng thuế. Trên thực tế, ảnh hưởng của thuế phụ thuộc vào các lực lượng cung cầu.



**Hình 6.8. Thuế tiền lương.** Thuế lương đặt một chiếc nêm vào giữa tiền lương người lao động nhận được và tiền lương doanh nghiệp trả. Khi so sánh tiền lương có thuế và không thuế, bạn nhận thấy rằng người lao động và doanh nghiệp cùng chia sẻ gánh nặng thuế. Việc phân chia gánh nặng thuế giữa người lao động và doanh nghiệp không phụ thuộc vào việc vào việc chính phủ đánh thuế vào người lao động hay doanh nghiệp, hoặc phân chia thuế thành hai phần bằng nhau cho hai nhóm người này.

## HỆ SỐ CO GIẢN VÀ ẢNH HƯỞNG CỦA THUẾ

Khi một hàng hoá bị đánh thuế, cả người mua và người bán cùng chia sẻ gánh nặng thuế. Nhưng thực ra gánh nặng thuế được phân chia như thế nào? Rất hiếm khi nó được chia đều cho các bên. Để biết gánh nặng này được chia sẻ như thế nào, chúng ta cùng xem xét

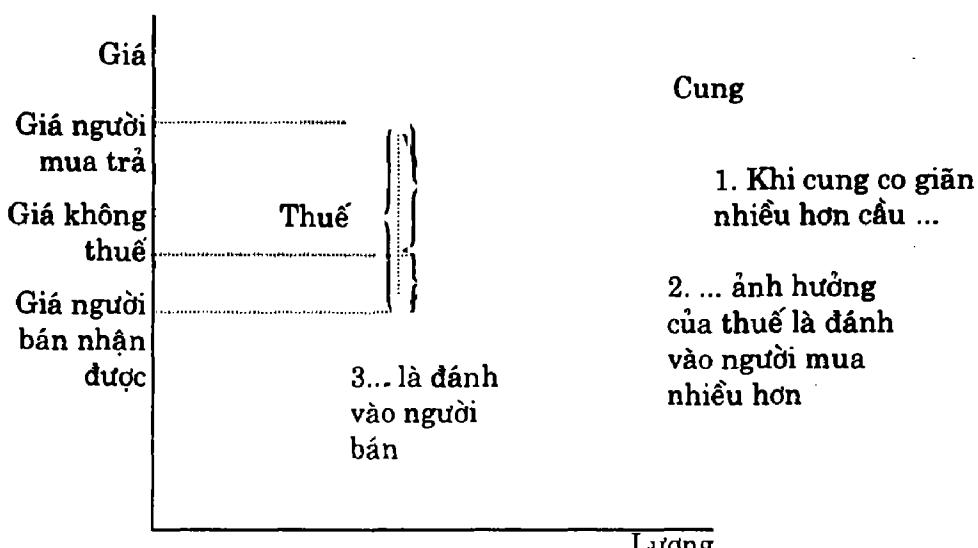
ảnh hưởng của thuế tới hai thị trường trong hình 6.9. Trong cả hai trường hợp, hình này chỉ ra đường cầu ban đầu, đường cung ban đầu và một mức thuế chèn chiếc nêm giá vào giữa số tiền người mua phải trả và số tiền người bán nhận được. (Trong cả hai phần hình 6.9, chúng ta không vẽ đường cung và đường cầu mới. Việc đường nào dịch chuyển phụ thuộc vào chỗ thuế đánh vào người mua hay người bán. Như chúng ta thấy, điều này không liên quan tới ảnh hưởng của thuế). Sự khác biệt giữa hai phần là hệ số co giãn tương đối của cung và cầu.

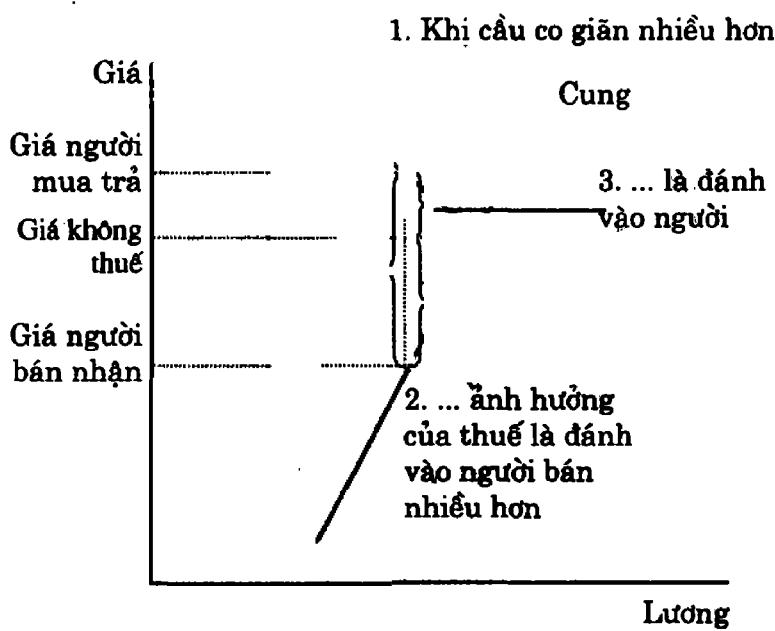
Phần (a) của hình 6.9 minh họa cho một loại thuế trên thị trường có cung rất co giãn và cầu tương đối không co giãn. Trong tình huống này, người bán phản ứng mạnh đối với giá cả trong khi người mua ít phản ứng đối với giá cả. Khi một loại thuế được áp dụng trong thị trường có hệ số co giãn như vậy, giá người bán thu được không giảm nhiều, nên người bán chỉ phải chịu một phần nhỏ của gánh nặng thuế. Ngược lại, giá người mua phải trả tăng đáng kể và điều này cho thấy người mua chịu phần lớn gánh nặng thuế.

Phần (b) của hình 6.9 minh họa cho một loại thuế trong thị trường có cung tương đối không co giãn và cầu rất co giãn. Trong trường hợp này, người bán rất ít phản ứng mạnh đối với giá, nhưng người mua lại phản ứng mạnh. Hình này cho thấy khi có thuế, giá người mua phải trả không tăng nhiều lắm, trong khi giá người bán nhận được lại giảm mạnh. Cho nên, người bán phải chịu hầu hết gánh nặng thuế.

Hai phần của hình 6.9 nêu ra một bài học chung về cách phân chia gánh nặng thuế. *Gánh nặng thuế nghiêng nhiều về bên thị trường co giãn*. Tại sao điều này đúng? Về bản chất, hệ số co giãn phản ánh sự sẵn sàng rời bỏ thị trường của người mua và người bán khi điều kiện thị trường trở nên bất lợi. Cầu không co giãn hàm ý người mua không có các phương án tốt thay thế cho việc tiêu dùng hàng hoá này. Cung ít co giãn hàm ý người bán không có các phương án tốt thay thế cho việc sản xuất hàng hoá này. Khi hàng hoá bị đánh thuế, bên thị trường có ít sự lựa chọn hơn không thể dễ dàng rời bỏ thị trường và do đó phải chịu gánh nặng thuế lớn hơn.

(a) Cung co giãn, cầu ít co giãn





(b) Cung ít co giãn, cầu co giãn

**Hình 6.9. Gánh nặng thuế được phân chia như thế nào.** Trong phần (a), đường cung co giãn còn đường cầu không co giãn. Trong trường hợp này, giá người bán nhận được giảm ít trong khi giá người mua phải trả tăng nhiều. Do đó, người mua chịu phần lớn gánh nặng thuế. Trong phần (b), đường cung ít co giãn còn đường cầu co giãn. Trong trường hợp này, giá người bán nhận được giảm nhiều trong khi giá người mua phải trả tăng ít. Cho nên, người bán chịu phần lớn gánh nặng thuế.

## NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG: AI CHỊU THUẾ ĐÁNH VÀO HÀNG XA XỈ?

Vào năm 1990, Quốc hội thông qua đạo luật thuế mới đánh vào các mặt hàng xa xỉ như du thuyền, máy bay tư nhân, đồ lông thú, đồ trang sức và xe hơi đắt tiền. Mục đích của loại thuế này là tăng nguồn thu từ những người có khả năng nộp thuế. Bởi vì chỉ những người giàu mới có thể mua những đồ xa xỉ, nên đánh thuế vào hàng xa xỉ đường như là một lô gic hợp lý khi người ta muốn đánh thuế vào người giàu.

Thế nhưng, do ảnh hưởng của các lực lượng cung và cầu, kết quả lại không như Quốc hội dự kiến. Ví dụ, chúng ta hãy xem xét thị trường du thuyền. Cầu về du thuyền tương đối co giãn. Một triệu phú có thể dễ dàng không mua du thuyền nữa, mà dùng số tiền đó để mua một ngôi nhà lớn hơn, đi du lịch châu Âu, hay để lại thừa kế của cải nhiều hơn cho con cháu. Ngược lại, cung về du thuyền không co giãn, ít nhất là trong ngắn hạn. Các nhà máy sản xuất du thuyền không dễ dàng chuyển sang hoạt động sản xuất khác, còn công nhân đóng du thuyền thì không sẵn sàng đổi nghề để đáp lại điều kiện thay đổi của thị trường.

Phân tích của chúng ta đưa ra một dự báo rõ ràng trong trường hợp này. Với cầu co giãn và cung ít co giãn, gánh nặng thuế chủ yếu đổ lên đầu các nhà cung cấp. Nghĩa là, thuế đánh vào du thuyền đặt gánh nặng chủ yếu lên vai các doanh nghiệp và công nhân sản xuất du thuyền, bởi vì cuối cùng họ thu được giá thấp hơn cho sản phẩm của mình. Song công nhân không phải là người giàu có. Do đó, gánh nặng của thuế đánh vào hàng xa xỉ rơi vào tầng lớp trung lưu, chứ không phải là những người giàu.

Những giả định sai lầm về ảnh hưởng của thuế đánh vào hàng xa xỉ nhanh chóng trở nên rõ ràng sau khi đạo luật thuế này có hiệu lực. Các nhà cung cấp hàng hoá xa xỉ đã làm cho đại diện của họ trong Quốc hội nhận thức được khó khăn mà họ phải trải qua và Quốc hội đã bãi bỏ hầu hết luật thuế đánh vào hàng xa xỉ vào năm 1993.

**Đoán nhanh:** Trong đồ thị cung cầu, hãy chỉ rõ tác động của mức thuế 1.000 đô la/ một chiếc xe đánh vào người mua xe đối với số lượng xe bán ra và giá của chúng. Bằng một đồ thị khác, hãy chỉ ra tác động của mức thuế 1.000 đô la một chiếc xe đánh vào người bán đối với số lượng xe bán ra và giá cả của chúng. Trong cả hai đồ thị, hãy chỉ ra sự thay đổi giá cả mà người mua xe phải trả và sự thay đổi giá cả mà người bán xe nhận được.

## KẾT LUẬN

Nền kinh tế do hai loại luật chi phối: luật cung cầu và luật do chính phủ đưa ra. Trong chương này, chúng ta đã bắt đầu tìm hiểu xem các luật này tương tác như thế nào. Kiểm soát giá và thuế mang tính phổ biến trong các thị trường khác nhau, và ảnh hưởng của chúng thường được báo chí và các nhà hoạch định chính sách tranh luận. Chỉ cần một chút kiến thức kinh tế là có thể hiểu và đánh giá được các chính sách này.

Trong các chương sau, chúng ta sẽ phân tích chính sách của chính phủ một cách chi tiết hơn. Chúng ta sẽ xem xét các ảnh hưởng của thuế đầy đủ hơn và nghiên cứu nhiều loại chính sách hơn so với chúng ta đã làm trong chương này. Song các bài học cơ bản của chương này thì sẽ không thay đổi: Khi phân tích các chính sách của chính phủ, thì cung và cầu là những công cụ phân tích đầu tiên và hữu hiệu nhất.

## TÓM TẮT

- ❑ Giá trần là mức giá cho phép tối đa của một hàng hoá hay dịch vụ. Một ví dụ là kiểm soát tiền thuê nhà. Nếu giá trần thấp hơn mức giá cân bằng, lượng cầu vượt quá lượng cung. Do sự thiếu hụt phát sinh, người bán phải phân phối hàng hoá hay dịch vụ cho người mua theo cách nào đó.
- ❑ Giá sàn là mức giá cho phép tối thiểu của một hàng hoá hay dịch vụ. Một ví dụ là tiền lương tối thiểu. Nếu giá trần cao hơn mức giá cân bằng, lượng cung vượt quá lượng cầu. Do sự thặng dư phát sinh, nhu cầu của người mua về hàng hoá hay dịch vụ phải được phân phối cho người bán theo cách nào đó.
- ❑ Khi chính phủ đánh thuế một hàng hoá, lượng cân bằng của hàng hoá đó giảm xuống. Nghĩa là, thuế trên một thị trường làm giảm quy mô của thị trường đó.
- ❑ Thuế đánh vào một hàng hoá chèn một chiếc nêm thuế vào giữa giá do người mua trả và giá mà người bán nhận được. Khi thị trường dịch chuyển đến điểm cân bằng mới, người mua phải trả nhiều hơn cho hàng hoá mà họ mua và người bán thì nhận được ít hơn cho hàng hoá mà họ bán. Nghĩa là, người mua và người bán cùng chia sẻ gánh nặng thuế. Ảnh hưởng của thuế không phụ thuộc vào chỗ thuế được đánh vào người mua hay người bán.

- Ánh hưởng của thuế phụ thuộc vào hệ số co giãn về giá của cung và cầu. Gánh nặng có xu hướng nghiêng về phía không co giãn của thị trường, bởi vì phía thị trường đó khó phản ứng với thuế bằng cách thay đổi lượng mua hay bán.

## KHÁI NIỆM CƠ BẢN

Giá trần	Price ceiling
Giá sàn	Price floor
Tác động của thuế	Tax incidence

## CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Cho ví dụ về giá trần và ví dụ về giá sàn.
2. Yếu tố nào gây ra sự thiếu hụt hàng hoá - giá trần hay giá sàn? Nhân tố nào gây ra sự thặng dư?
3. Khi giá một hàng hoá không được phép điều chỉnh để cân bằng cung cầu, các nguồn lực sẽ được phân bổ theo cơ chế nào?
4. Hãy lý giải tại sao các nhà kinh tế thường phản đối chính sách kiểm soát giá cả?
5. Sự khác nhau giữa thuế người mua trả và thuế người bán trả là ở chỗ nào?
6. Thuế hàng hoá ảnh hưởng đến giá người mua phải trả, giá người bán nhận được và lượng bán ra như thế nào?
7. Điều gì quyết định cách phân chia gánh nặng thuế giữa người mua và người bán? Tại sao?

## BÀI TẬP VÀ VẬN DỤNG

1. Những người yêu nhạc cổ điển cố thuyết phục Quốc hội quy định giá trần là 40 đô la cho một vé nghe nhạc. Chính sách này làm tăng hay giảm lượng người đến dự các buổi hòa nhạc cổ điển?
2. Chính phủ cho rằng giá pho mát trên thị trường tự do quá thấp.
  - a. Giả sử chính phủ áp đặt giá sàn có tính ràng buộc lên thị trường pho mát. Hãy sử dụng đồ thị cung cầu để chỉ rõ ảnh hưởng của chính sách này đối với giá và lượng pho mát bán ra. Sẽ có tình trạng thiếu hụt hay thặng dư pho mát?
  - b. Nông dân phản nản rằng giá sàn làm giảm thu nhập của họ. Điều đó có thể xảy ra không? Hãy giải thích.
  - c. Đáp lại lời phản nản của nông dân, chính phủ đồng ý mua hết số pho mát thặng dư với giá sàn. Nếu so với giá sàn cơ bản, ai được lợi nhờ chính sách mới này? Ai bị thiệt?
3. Một công trình nghiên cứu gần đây xác định được rằng biểu cung và biểu cầu về mặt hàng đĩa nhựa Frisbee đúng trong trò chơi như sau:

Giá (đô la)	Lượng cầu	Lượng cung
11 đô la	1 triệu	15 triệu
10	2	12
9	4	9
8	6	6
7	8	3
6	10	1

- a. Giá và lượng cân bằng của mặt hàng này là bao nhiêu?
- b. Các nhà sản xuất thuyết phục chính phủ rằng hàng hoá của họ giúp các nhà khoa học hiểu sâu hơn về khí động lực học và do đó có tầm quan trọng đối với an ninh quốc gia. Quốc hội bỏ phiếu đặt ra giá sàn cao hơn 2 đô la so với giá cân bằng. Giá thị trường mới là bao nhiêu? Bao nhiêu đĩa nhựa Frisbee được tiêu thụ?
- c. Sinh viên trường cao đẳng Irate tuân hành tại thủ đô Washington đòi giảm giá mặt hàng này. Quốc hội bỏ phiếu huỷ bỏ giá sàn và định ra giá trần thấp hơn giá sàn cũ 1 đô la. Giá thị trường mới là bao nhiêu? Bao nhiêu sản phẩm được tiêu thụ?
4. Giả sử Chính phủ Liên bang quy định người uống bia phải nộp 2 đô la thuế cho mỗi thùng bia họ mua. (Trên thực tế, cả Chính phủ Liên bang và chính quyền bang đều đánh thuế bia theo một cách nào đó).
- a. Hãy vẽ đồ thị cung cầu cho thị trường bia khi chưa có thuế. Hãy chỉ ra giá người tiêu dùng phải trả, giá nhà sản xuất thu được và lượng bia bán ra. Mức chênh lệch giữa giá người tiêu dùng phải trả và giá nhà sản xuất thu được là bao nhiêu?
- b. Nay giờ hãy vẽ đồ thị thị trường bia khi có thuế. Hãy chỉ ra giá người tiêu dùng phải trả, giá nhà sản xuất thu được và lượng bia bán ra. Mức chênh lệch giữa giá người tiêu dùng phải trả và giá nhà sản xuất thu được là bao nhiêu? Lượng bia bán ra tăng hay giảm?
5. Một thương nghị sĩ muốn tạo nguồn thu về thuế và cải thiện đời sống công nhân. Một nhân viên của ông đề xuất tăng thuế đánh vào tiền lương mà doanh nghiệp phải nộp và dùng một phần trong số thuế tăng thêm này để cắt giảm phần thuế đánh vào tiền lương do công nhân nộp. Cách làm này có giúp cho ông thương nghị sĩ đạt được mục tiêu không?
6. Chính phủ đánh thuế 500 đô la vào xe hơi đắt tiền, giá người mua phải trả sẽ tăng thêm trên 500, tăng dưới 500 hay tăng đúng bằng 500? Hãy giải thích.
7. Quốc hội và Tổng thống quyết định rằng Mỹ sẽ giảm ô nhiễm không khí bằng cách giảm mức tiêu thụ xăng. Họ quy định thuế 0,5 đô la trên một thùng xăng bán ra.
- a. Khoản thuế này nên đánh vào nhà sản xuất hay người tiêu dùng? Giải thích cẩn kẽ bằng đồ thị cung cầu.
- b. Nếu câu về xăng co giãn hơn, khoản thuế này có tác dụng hơn hay kém tác dụng hơn trong việc làm giảm lượng xăng tiêu thụ? Hãy giải thích bằng lời và đồ thị.
- c. Người tiêu dùng xăng được lợi hay thiệt do luật thuế này? Tại sao?
- d. Người lao động trong ngành dầu khí được lợi hay thiệt do luật thuế này? Tại sao?

Một nghiên cứu tình huống trong chương này đã thảo luận về luật tiền lương tối thiểu.

- a. Hãy giả định rằng tiền lương tối thiểu cao hơn tiền lương cân bằng trên thị trường lao động không có nghề. Hãy sử dụng đồ thị cung cầu về thị trường lao động không có nghề để chỉ rõ mức lương thị trường, số lượng người lao động có việc làm và số lượng người lao động không có việc làm. Hãy chỉ ra tổng tiền lương chi trả cho những người lao động không có nghề này.  
b. Nay giờ hãy giả định rằng bộ trưởng lao động khuyến nghị tăng lương tối thiểu. Biện pháp tăng lương này ảnh hưởng như thế nào đến tình hình việc làm? Sự thay đổi số việc làm phụ thuộc vào hệ số co giãn của cầu, hệ số co giãn của cung, phụ thuộc vào cả hai hệ số co giãn hay không phụ thuộc vào hệ số co giãn nào cả?  
c. Biện pháp tăng tiền lương tối thiểu có ảnh hưởng gì đến tình hình thất nghiệp? Sự thay đổi số lượng thất nghiệp phụ thuộc vào hệ số co giãn của cầu, hệ số co giãn của cung, phụ thuộc vào cả hai hệ số co giãn hay không phụ thuộc vào hệ số co giãn nào cả?  
d. Nếu cầu về lao động không có nghề không co giãn, mức tăng tiền lương tối thiểu dự kiến làm tăng hay giảm tổng tiền lương trả cho người lao động không có nghề? Câu trả lời của bạn có thay đổi không nếu cầu về lao động không có nghề co giãn?
9. Hãy xem xét các chính sách sau đây, mỗi một chính sách đều nhằm mục đích làm giảm tình hình tội phạm bằng cách cắt giảm mức sử dụng súng. Hãy minh họa mỗi một chính sách dự kiến này bằng đồ thị cung và cầu trong thị trường súng.
  - a. Đánh thuế vào người mua súng.
  - b. Đánh thuế vào người bán súng.
  - c. Đặt giá sàn về súng.
  - d. Đánh thuế vào đạn dược.
10. Các nhà đương cục của chính phủ Mỹ cho tiến hành hai chương trình nhằm tác động tới thị trường thuốc lá. Các chiến dịch truyền thông và yêu cầu về nhãn mác nhằm làm cho công chúng nhận thức được sự nguy hiểm của việc hút thuốc lá. Đồng thời, Bộ Nông nghiệp lại duy trì một chương trình trợ giá cho người trồng thuốc lá làm cho giá thuốc lá cao hơn giá cân bằng.
  - a. Hai chương trình này tác động tới lượng tiêu thụ thuốc lá như thế nào? Hãy sử dụng đồ thị về thị trường thuốc lá để trả lời.
  - b. Tác động tổng hợp của hai chương trình này đối với giá thuốc lá là gì?
  - c. Thuốc lá cũng bị đánh thuế nặng. Loại thuế này có ảnh hưởng gì đối với mức tiêu thụ thuốc lá?
11. Trợ cấp là cái ngược với thuế. Với 0,5 đô la thuế đánh vào người mua kem, chính phủ thu 0,5 đô la trên mỗi chiếc kem được mua; với 0,5 đô la trợ cấp cho người mua kem, chính phủ trả cho người mua kem 0,5 đô la khi họ mua một chiếc kem.
  - a. Hãy chỉ ra ảnh hưởng của biện pháp trợ cấp 0,5 đô la mỗi chiếc kem đối với đường cầu về kem, giá mà người mua thực sự trả, giá mà người bán thực sự thu được và lượng kem bán ra.
  - b. Người tiêu dùng được lợi hay bị thiệt từ chính sách này? Nhà sản xuất được lợi hay bị thiệt? Chính phủ được lợi hay bị thiệt?

## **PHẦN III**

# **CUNG VÀ CẦU II: THỊ TRƯỜNG VÀ PHÚC LỢI**



## CHƯƠNG 7

# NGƯỜI TIÊU DÙNG, NGƯỜI SẢN XUẤT VÀ HIỆU QUẢ CỦA THỊ TRƯỜNG

Khi người tiêu dùng đến cửa hàng tạp hoá để mua gà tây cho lễ tạ ơn, họ có thể thất vọng vì thấy giá gà tây quá cao. Đồng thời, khi người nông dân đưa những con gà tây mà họ đã nuôi ra chợ bán, họ muốn giá gà tây còn cao hơn nữa. Những quan điểm này không có gì đáng ngạc nhiên: người mua luôn luôn muốn trả ít hơn, còn người bán luôn luôn muốn nhận được nhiều hơn. Nhưng có một “giá đúng” cho gà tây nếu xét từ quan điểm xã hội hay không?

Trong chương trước chúng ta đã thấy rằng trong nền kinh tế thị trường, các lực lượng cung cầu quyết định giá hàng hoá và lượng bán ra như thế nào. Song cho đến nay, chúng ta mới mô tả cách thức phân bổ các nguồn lực khan hiếm của thị trường, chứ chưa giải quyết vấn đề là sự phân bổ đó có đáng mong muốn hay không. Nói cách khác, phân tích của chúng ta mới mang *tính thực chứng* (nó là gì), chứ chưa mang *tính chuẩn tắc* (nó cần là gì). Chúng ta biết rằng giá gà tây điều chỉnh để lượng cung về gà tây bằng lượng cầu về gà tây. Nhưng tại trạng thái cân bằng này, lượng gà tây được nuôi và tiêu dùng quá ít, quá nhiều hay vừa phải?

Trong chương này, chúng ta đi vào chủ đề của môn *kinh tế phúc lợi* - một môn học nghiên cứu vấn đề là sự phân bổ nguồn lực tác động như thế nào tới phúc lợi kinh tế. Chúng ta sẽ bắt đầu bằng việc xem xét những ích lợi mà người mua và người bán nhận được khi tham gia vào thị trường. Sau đó, chúng ta nghiên cứu xem xã hội có thể làm gì để những phúc lợi này lớn đến mức cho phép. Phân tích này đưa chúng ta đến một kết luận sâu sắc là: Trạng thái cân bằng cung cầu trên một thị trường tối đa hoá tổng ích lợi mà người mua và người bán nhận được.

Có lẽ bạn vẫn còn nhớ một trong *Mười Nguyên lý của kinh tế học* trình bày trong chương 1 là: thị trường thường là phương cách tốt để tổ chức hoạt động kinh tế. Việc nghiên cứu môn kinh tế phúc lợi cho phép chúng ta lý giải nguyên tắc này hoàn chỉnh hơn. Nó cũng giải đáp câu hỏi của chúng ta về giá đúng của gà tây: giá làm cân bằng cung cầu về gà tây; theo một nghĩa nào đó, nó là giá tốt nhất vì nó tối đa hoá phúc lợi của người tiêu dùng và người nuôi gà tây.

### THẶNG DỨ CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG

Chúng ta bắt đầu nghiên cứu của mình về kinh tế phúc lợi bằng cách xem xét phúc lợi mà người mua và người bán nhận được khi tham gia vào một thị trường.

### SỰ SẴN SÀNG THANH TOÁN

Hãy tưởng tượng ra rằng bạn sở hữu một album ghi các bài hát của Elvis Presley. Vì

không phải là người hâm mộ Elvis Presley, bạn quyết định bán nó. Một cách để làm điều này là tổ chức một cuộc đấu giá.

Bốn người hâm mộ Presley xuất hiện ở cuộc đấu giá của bạn: John, Paul, George và Ringo. Tất cả bọn họ đều muốn có tập album này, nhưng số tiền mà mỗi người muốn trả cho nó có giới hạn. Bảng 7.1 ghi giá tối đa mà một trong bốn người mua tiềm tàng có thể trả. Số tiền tối đa mà mỗi người mua sẵn sàng trả được gọi là *sự sẵn sàng thanh toán* và nó cho biết người mua đánh giá giá trị hàng hoá là bao nhiêu. Người mua nào cũng muốn mua tập album với giá thấp hơn sự sẵn sàng thanh toán của mình và từ bỏ tập album nếu giá cao hơn sự sẵn sàng thanh toán của họ. Tại mức giá đúng bằng sự sẵn sàng thanh toán, họ sẽ *bàng quan* về việc mua tập album (tức mua cũng được, không mua cũng được - ND).

Người mua	Sự sẵn sàng thanh toán
John	100 đô la
Paul	80
George	70
Ringo	50

**Bảng 7.1. Bốn trường hợp có thể xảy ra của sự sẵn sàng thanh toán.**

Để bán tập album của mình, bạn bắt đầu cuộc đấu giá với một giá thấp, chẳng hạn 10 đô la. Vì tất cả 4 người mua đều sẵn sàng thanh toán nhiều hơn, nên giá cả nhanh chóng tăng lên. Cuộc đấu giá kết thúc khi John ra giá 80 đô la (hoặc nhiều hơn một chút thôi). Tại điểm này Paul, George và Ringo đã bị loại khỏi cuộc đấu giá. John trả 80 đô la và nhận được tập album. Hãy chú ý rằng tập album đã rơi vào tay người đánh giá nó cao nhất.

John nhận được ích lợi gì khi mua được tập album Presley? Theo một nghĩa nào đó, John cảm thấy có lợi thực sự: anh ta sẵn sàng trả 100 đô la để có tập album, nhưng chỉ phải trả 80 đô la cho nó. Chúng ta nói rằng John nhận được *thặng dư của người tiêu dùng* bằng 20 đô la. Thặng dư của người tiêu dùng là số tiền người mua sẵn sàng trả cho một hàng hoá trừ đi số tiền mà người mua thực sự phải trả cho nó.

Thặng dư của người tiêu dùng phản ánh ích lợi mà người mua nhận được khi tham gia vào một thị trường. Trong ví dụ của chúng ta, John nhận được mối lợi bằng 20 đô la khi tham gia vào cuộc đấu giá vì anh ta chỉ phải trả 80 đô la cho hàng hoá mà anh ta đánh giá là 100 đô la. Paul, Goerge và Ringo không nhận được thặng dư của người tiêu dùng vì họ rời cuộc đấu giá mà không nhận được tập album và không hề trả tiền.

Bây giờ chúng ta hãy xem xét một ví dụ hơi khác đôi chút. Giả sử bạn có 2 tập album Presley để bán. Bạn lại tổ chức đấu giá chúng với 4 người mua. Để giữ cho sự việc đơn giản, chúng ta hãy giả định rằng hai tập album được đem bán với giá như nhau và không có ai muốn mua hơn một album. Bởi vậy, giá sẽ tăng cho tới khi hai người mua từ bỏ cuộc chơi.

Trong tình huống này, cuộc đấu giá kết thúc khi John và Paul ra giá 70 đô la (hoặc hơn một chút). Tại mức giá này, cả John và Paul cảm thấy hạnh phúc khi mua được một tập album, còn George và Ringo không sẵn sàng trả giá cao hơn. John và Paul mỗi người nhận được một mức thặng dư của người tiêu dùng bằng sự sẵn sàng thanh toán trừ đi giá mua. Mức thặng dư của người tiêu dùng John là 30 đô la và mức thặng dư của người tiêu dùng Paul là 10 đô la. Mức thặng dư của người tiêu dùng John bây giờ cao hơn trước đây vì anh ta nhận được tập album như cũ nhưng phải trả ít hơn cho nó. Tổng mức thặng dư của người tiêu dùng trên thị trường là 40 đô la.

## SỬ DỤNG ĐƯỜNG CẦU ĐỂ TÍNH THẶNG DỰA CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG

Thặng dư của người tiêu dùng có quan hệ mật thiết với đường cầu về một sản phẩm. Để hiểu được chúng có quan hệ với nhau như thế nào, chúng ta hãy tiếp tục ví dụ của mình và xem xét đường cầu về tập album Elvis Prisley hiếm có.

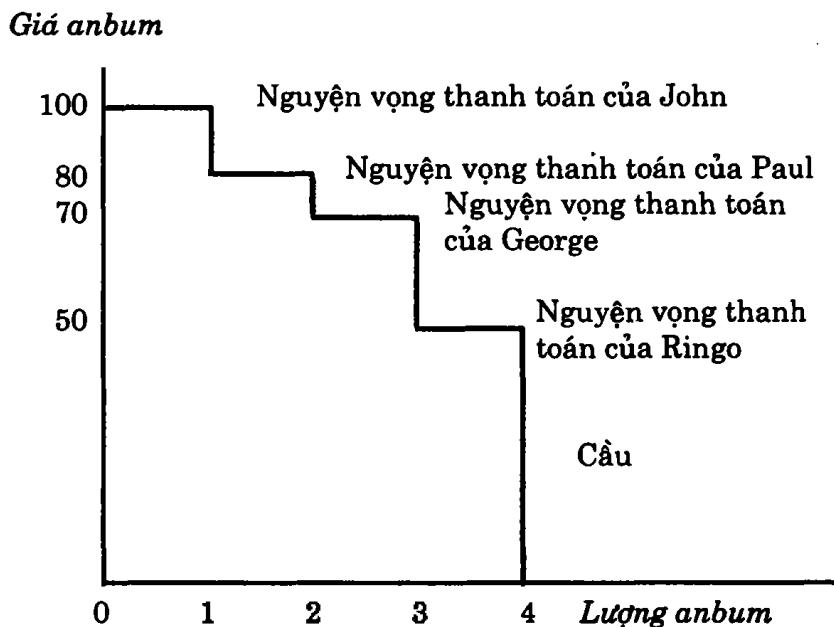
Chúng ta hãy bắt đầu bằng cách sử dụng sự sẵn sàng thanh toán của bốn người mua tiềm tàng để xác định đường cầu về album. Bảng 7.2 là biểu cầu tương ứng với bảng 7.1. Nếu giá cao trên 100 đô la, lượng cầu trên thị trường bằng 0 vì không có người mua nào sẵn sàng trả nhiều như vậy. Nếu giá cả nằm trong khoảng từ 80 đến 100 đô la, lượng cầu bằng 1, vì chỉ có John sẵn sàng trả giá cao đến thế. Nếu giá cả nằm trong khoảng từ 70 đến 80 đô la, lượng cầu bằng 2, vì cả John và Paul đều sẵn sàng trả giá đó. Chúng ta cũng có thể tiếp tục phân tích này cho các giá cả khác. Theo cách này, chúng ta rút ra được biểu cầu từ sự sẵn sàng thanh toán của bốn người mua tiềm tàng.

Giá	Người mua	Lượng cầu
Trên 100 đô la	Không	0
Từ 80 đến 100 đô la	John	1
Từ 70 đến 100 đô la	John, Paul	2
Từ 50 đến 70 đô la	John, Paul, George	3
50 đô la trở xuống	John, Paul, George, Ringo	4

Bảng 7.2. Biểu cầu cho người mua trong bảng 7.1.

Hình 7.1 vẽ đường cầu tương ứng với biểu cầu trên. Chúng ta hãy chú ý tới mối quan hệ giữa độ cao của đường cầu và sự sẵn sàng thanh toán của người mua. Tại bất kỳ lượng nào, giá được xác định bởi đường cầu cũng cho biết sự sẵn sàng thanh toán của *người mua cận biên*, tức người mua rời bỏ thị trường nếu giá cao hơn. Chẳng hạn với lượng bằng 4 album, đường cầu có độ cao bằng 50 đô la. Với lượng bằng 3 album, đường cầu có độ cao bằng 60 đô la, giá mà George (người bây giờ trở thành người mua cận biên) sẵn sàng trả.

Vì đường cầu phản ánh sự sẵn sàng thanh toán của người mua, nên chúng ta cũng có thể sử dụng nó để tính thặng dư của người tiêu dùng. Hình 7.2 sử dụng đường cầu để tính thặng dư của người tiêu dùng trong ví dụ của chúng ta. Trong phần (a), giá bằng 80 đô la (hoặc trên một chút) và lượng cầu bằng 1. Hãy chú ý rằng phần diện tích nằm ở phía trên giá cả và dưới đường cầu bằng 20 đô la. Đây chính là thặng dư của người tiêu dùng mà chúng ta tính được trước đây khi chỉ có 1 album được bán ra.



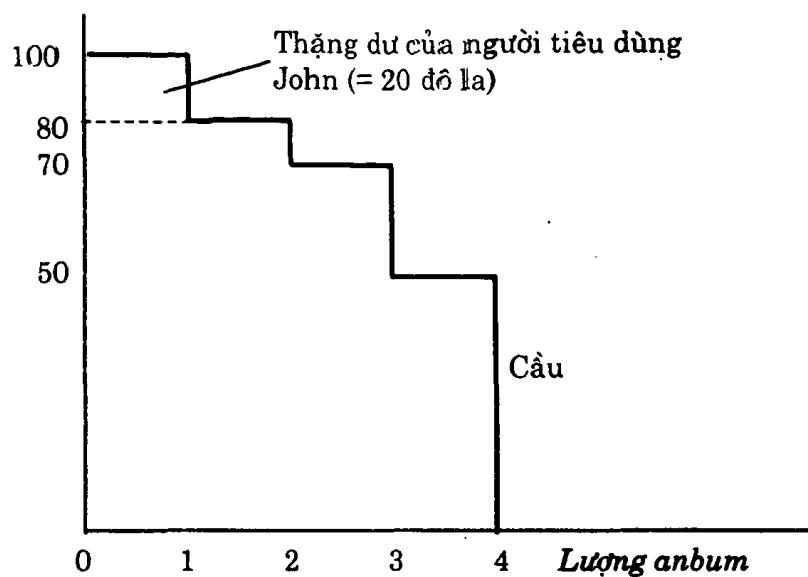
**Hình 7.1. Đường cầu.** Hình này vẽ đường cầu từ biểu cầu trong bảng 7.2. Hãy chú ý rằng độ cao của đường cầu phản ánh sự sẵn sàng thanh toán của người mua

Phần (b) của hình 7.2 chỉ ra thặng dư của người tiêu dùng khi giá cả bằng 70 đô la (hoặc trên một chút). Trong tình huống này, phần diện tích nằm ở phía trên giá cả và dưới đường cầu bằng tổng diện tích của hai hình chữ nhật: Thặng dư của người tiêu dùng John tại mức giá này là 30 đô la và Paul là 10 đô la. Một lần nữa, đây chính là thặng dư của người tiêu dùng mà chúng ta đã tính được trước đây.

Bài học rút ra từ ví dụ này đúng với tất cả các đường cầu: phần diện tích nằm dưới đường cầu và trên giá cả phản ánh thặng dư của người tiêu dùng trong một thị trường. Nguyên nhân là độ cao của đường cầu phản ánh giá trị mà người mua gán cho hàng hoá, giống như khi tính bằng sự sẵn sàng thanh toán cho nó. Phần chênh lệch giữa sự sẵn sàng thanh toán và giá thị trường là thặng dư của người tiêu dùng mà mỗi người mua nhận được. Cho nên, tổng diện tích nằm dưới đường cầu và trên giá cả là tổng thặng dư của người tiêu dùng mà tất cả người mua trên thị trường về một hàng hoá hay dịch vụ nhận được.

(a) Giá bằng 80

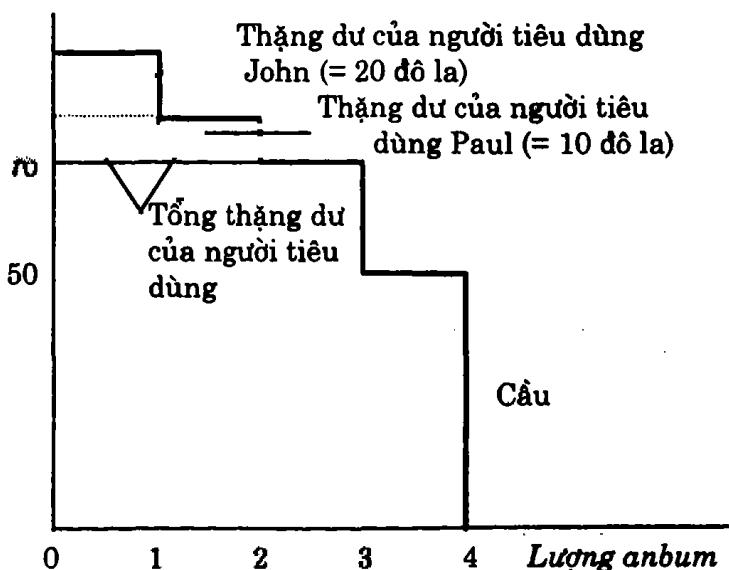
Giá anbum



(b) Giá bằng 70

Thặng dư của người tiêu dùng John (= 20 đô la)  
Thặng dư của người tiêu dùng Paul (= 10 đô la)

Tổng thặng dư của người tiêu dùng



**Hình 7.2. Cách tính thặng dư của người tiêu dùng dựa vào đường cầu.** Trong phần (a), giá hàng hoá là 80 đô la và thặng dư của người tiêu dùng là 20 đô la. Trong phần (b), giá hàng hoá là 70 đô la và thặng dư của người tiêu dùng là 40 đô la.

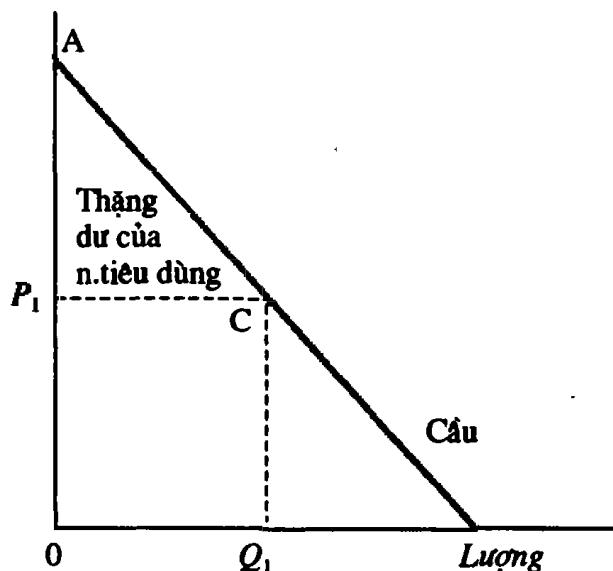
## GIÁ CẢ THẤP HƠN LÀM TĂNG THẶNG DƯ CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG NHƯ THẾ NÀO

Vì người mua luôn luôn muốn trả ít hơn cho những hàng hoá mà họ mua, nên giá cả thấp hơn làm cho người mua một hàng hoá có lợi hơn. Nhưng phúc lợi của người mua tăng bao nhiêu khi giá cả thấp hơn? Chúng ta có thể sử dụng khái niệm thặng dư của người tiêu dùng để trả lời chính xác câu hỏi này.

Hình 7.3 vẽ đường cầu dốc xuống điển hình. Mặc dù đường cầu này có dạng hơi khác với đường cầu bậc thang trong hai hình trước đây, nhưng ý tưởng mà chúng ta đã phát triển vẫn áp dụng được: Thặng dư của người tiêu dùng là phần diện tích nằm phía trên giá cả và dưới đường cầu. Trong phần (a), thặng dư của người tiêu dùng tại mức giá  $P_1$  là diện tích của tam giác ABC.

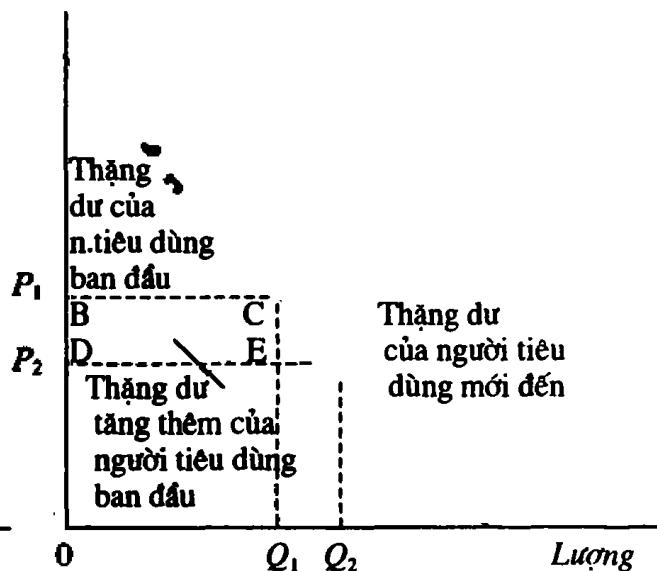
(a) Thặng dư của người tiêu dùng tại mức giá  $P_1$

*Giá*



(b) Thặng dư của người tiêu dùng tại mức giá  $P_2$ .

*Giá*



**Hình 7.3. Giá cả ảnh hưởng tới thặng dư của người tiêu dùng như thế nào.** Trong phần (a), tại mức giá  $P_1$  lượng cầu là  $Q_1$ , và thặng dư của người tiêu dùng bằng diện tích của tam giác ABC. Khi giá cả giảm từ  $P_1$  xuống  $P_2$ , như trong phần (b), lượng cầu tăng từ  $Q_1$  lên  $Q_2$ , và thặng dư của người tiêu dùng tăng lên tới mức bằng diện tích tam giác ADF. Sự gia tăng trong thặng dư của người tiêu dùng này (diện tích BCFD) xảy ra một phần vì những người tiêu dùng hiện có giờ đây phải trả ít hơn (BCED) và một phần vì những người tiêu dùng mới gia nhập thị trường phải trả mức giá thấp hơn (diện tích CEF).

Bây giờ chúng ta hãy giả định rằng giá giảm từ  $P_1$  xuống  $P_2$ , như được vẽ trong phần (b). Bây giờ thặng dư của người tiêu dùng bằng diện tích ADF. Sự gia tăng thặng dư của người tiêu dùng do giá cả thấp hơn là diện tích BCFD.

Sự gia tăng này trong thặng dư của người tiêu dùng bao gồm hai phần. Thứ nhất, những người mua đã mua  $Q_1$  hàng hoá tại mức giá cao hơn được lợi vì giờ đây họ trả ít tiền hơn. Sự gia thặng dư của người tiêu dùng mà những người mua hiện có được hưởng là giảm bớt số tiền mà họ phải trả; nó bằng diện tích của hình chữ nhật BCED. Thứ hai, một số người mua mới gia nhập thị trường vì giờ đây họ sẵn sàng mua hàng hoá tại mức giá thấp hơn. Kết quả,

lượng cầu trên thị trường tăng từ  $Q_1$  lên  $Q_2$ . Thặng dư của người tiêu dùng mà những người mới đến này nhận được bằng diện tích của tam giác CEF.

## THẶNG DƯ CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG PHẢN ÁNH CÁI GIÌ?

Mục tiêu của chúng ta trong việc phát triển khái niệm về thặng dư của người tiêu dùng là đưa ra các đánh giá thực chứng về tính chất mong muốn của các kết cục thị trường. Bây giờ, sau khi đã biết thặng dư của người tiêu dùng là gì, chúng ta hãy xét xem nó có phải là một *chỉ tiêu tốt để phản ánh phúc lợi kinh tế* không.

Hãy tưởng tượng ra bạn là một nhà hoạch định chính sách đang tìm cách thiết kế một hệ thống kinh tế tốt. Bạn có quan tâm đến lượng thặng dư của người tiêu dùng không? Thặng dư của người tiêu dùng, tức số tiền mà người tiêu dùng sẵn sàng trả cho một hàng hoá trừ đi số tiền mà họ thực sự trả, phản ánh mối lợi mà người mua nhận được từ một hàng hoá *khi chính người mua cảm nhận được nó*. Như vậy, thặng dư của người tiêu dùng là một chỉ tiêu tốt để phản ánh phúc lợi kinh tế nếu các nhà hoạch định chính sách muốn tôn trọng sở thích của người mua.

Trong một số tình huống, nhà hoạch định chính sách có thể chọn cách không quan tâm đến thặng dư của người tiêu dùng vì họ không tôn trọng sở thích đã thúc đẩy hành vi của người mua. Chẳng hạn những người nghiện sẵn sàng trả giá cao cho ma tuý. Nhưng chúng ta không nói rằng những người nghiện nhận được ích lợi lớn khi có khả năng mua ma tuý với giá thấp (mặc dù những người nghiện có thể nói như vậy). Xét theo quan điểm của xã hội, sự sẵn sàng thanh toán trong tình huống này không phải là một chỉ tiêu tốt để phản ánh phúc lợi của người mua và thặng dư của người tiêu dùng không phải chỉ tiêu tốt để phản ánh phúc lợi kinh tế, bởi vì người nghiện không quan tâm tới lợi ích cao nhất của chính họ.

Tuy nhiên trên hầu hết các thị trường, thặng dư của người tiêu dùng phản ánh phúc lợi kinh tế. Thông thường các nhà kinh tế giả định rằng người mua hành động hợp lý khi họ đưa ra các quyết định và rằng sở thích của họ cần được tôn trọng. Trong tình huống đó, người tiêu dùng là người đánh giá chính xác nhất quy mô ích lợi mà họ nhận được từ hàng hoá đã mua.

**Đoán nhanh:** Hãy vẽ một đường cầu về gà tây. Trong đồ thị của bạn, hãy chỉ ra giá gà tây và thặng dư của người tiêu dùng phát sinh từ giá đó. Hãy giải thích bằng lời là thặng dư của người tiêu dùng này phản ánh cái gì.

## THẶNG DƯ CỦA NGƯỜI SẢN XUẤT

Bây giờ chúng ta chuyển sang phía bên kia của thị trường và xem xét những ích lợi mà người bán nhận được từ sự tham gia vào một thị trường. Như các bạn sẽ thấy, phân tích của chúng ta về phúc lợi của người bán cũng tương tự như phân tích về phúc lợi của người mua

## CHI PHÍ VÀ SỰ SẴN SÀNG BÁN

Bây giờ hãy tưởng tượng ra bạn là người chủ một ngôi nhà và bạn cần quét vôi ngôi nhà của mình. Bạn tìm đến 4 người bán dịch vụ sơn nhà là Mary, Frida, George và Grandma. Mọi người đều sẵn sàng làm việc cho bạn nếu giá cả hợp lý. Bạn quyết định tổ chức một cuộc đấu giá với bốn người thợ quét vôi và giao việc cho người thợ chấp nhận làm công việc này với giá thấp nhất.

Mỗi người thợ đều sẵn sàng nhận việc làm nếu giá cả mà anh ta nhận được vượt quá chi phí để làm việc đó. Ở đây, thuật ngữ chi phí được hiểu là chi phí cơ hội của người thợ quét vôi. Nó bao gồm các khoản chi phí bằng tiền (như mua vôi, chổi quét vôi và v.v...) cũng như giá trị mà người thợ gán cho thời gian của chính mình. Bảng 7.3 ghi chi phí của mỗi người thợ quét vôi. Vì chi phí của người thợ là giá thấp nhất mà anh ta chấp nhận để làm việc, nên chi phí là chỉ tiêu phản ánh sự sẵn sàng bán dịch vụ của mình. Mỗi người thợ đều sẵn sàng bán dịch vụ của mình với giá cao hơn chi phí, nhưng không bán dịch vụ của mình với giá thấp hơn chi phí và sẽ *bằng quan* về việc bán dịch vụ của mình tại mức giá đúng bằng chi phí.

Người bán	Chi phí
Mary	900
Frida	800
Georgia	600
Grandma	500

Bảng 7.3. Chi phí của 4 người bán khác nhau.

Khi tổ chức đấu giá với những người thợ quét vôi, giá ban đầu có thể rất cao, nhưng sau đó nhanh chóng giảm xuống khi họ cạnh tranh với nhau để nhận được việc làm. Khi Grandma đặt giá 600 đô la (hoặc thấp hơn một chút), bà là người đấu giá còn lại duy nhất. Grandma hạnh phúc khi làm việc với giá này, vì chi phí của bà chỉ có 500 đô la. Mary, Frida và George không sẵn sàng làm việc này với giá dưới 600 đô la. Hãy chú ý rằng công việc được giao cho người thợ thực hiện nó với chi phí thấp nhất.

Grandma nhận được mối lợi gì khi nhận được việc làm? Vì bà sẵn sàng làm việc này với giá 500 đô la, nên chúng ta nói bà nhận được thặng dư của người sản xuất là 100 đô la. Thặng dư của người sản xuất là số tiền mà người bán nhận được trừ đi chi phí sản xuất. Thặng dư của người sản xuất phản ánh mối lợi mà người bán nhận được từ việc tham gia vào một thị trường.

Bây giờ chúng ta hãy xem xét một ví dụ hơi khác đôi chút. Giả sử rằng bạn có hai ngôi nhà cần quét vôi. Một lần nữa, bạn đấu giá công việc với bốn người thợ quét vôi. Để giữ cho

sự việc đơn giản, chúng ta hãy giả định rằng không người thợ quét vôi nào có thể quét vôi cả hai ngôi nhà và bạn sẽ trả số tiền như nhau cho việc quét vôi mỗi ngôi nhà. Bởi vậy, giá cả sẽ giảm xuống cho tới khi hai người thợ quét vôi bỏ đi.

Trong tình huống này, quá trình đấu giá dừng lại khi George và Grandma sẵn sàng nhận công việc với giá 800 đô la (hay ít hơn một chút). Tại mức giá này, George và Grandma sẵn sàng làm việc, còn Mary và Frida không sẵn sàng ra giá thấp hơn. Tại mức giá 800, Grandma nhận được thặng dư của người sản xuất là 300 đô la và George nhận được thặng dư của người sản xuất là 200 đô la. Tổng thặng dư của người sản xuất trên thị trường là 500 đô la.

## SỬ DỤNG ĐƯỜNG CUNG ĐỂ TÍNH THẶNG DƯ CỦA NGƯỜI SẢN XUẤT

Giống như thặng dư của người tiêu dùng có liên hệ mật thiết với đường cầu, thặng dư của người sản xuất cũng có mối quan hệ mật thiết với đường cung. Để hiểu được điều này, chúng ta hãy tiếp tục ví dụ của mình.

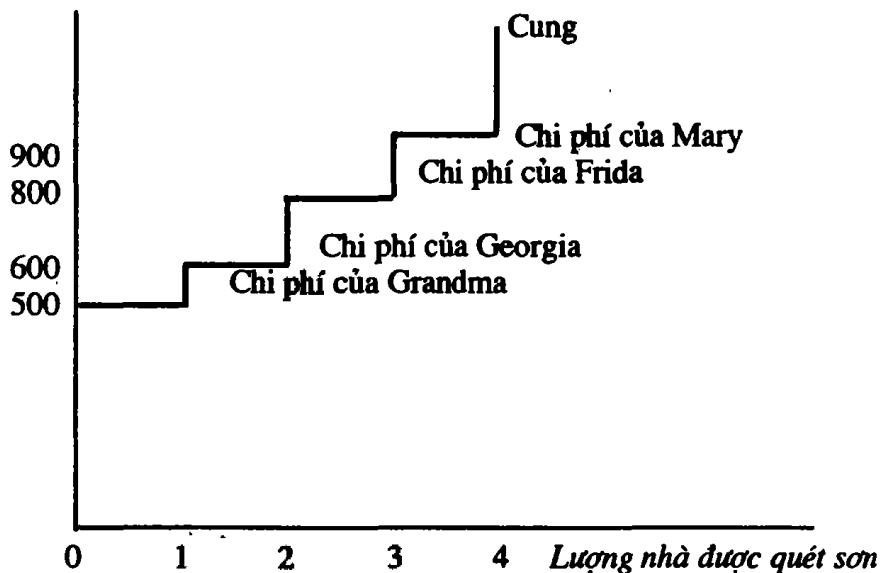
Chúng ta bắt đầu bằng việc sử dụng chi phí của 4 người thợ quét vôi để xác định biểu cung cho dịch vụ quét sơn. Bảng 7.4 là biểu cung tương ứng với chi phí ghi trong bảng 7.3. Nếu giá ở mức dưới 500 đô la, không có người nào trong số 4 người thợ quét vôi sẵn sàng nhận việc, cho nên lượng cung bằng 0. Nếu giá nằm trong khoảng từ 500 đến 600 đô la, chỉ có Grandma sẵn sàng nhận việc, nên lượng cung bằng 1. Nếu giá nằm trong khoảng từ 600 đến 800 đô la, Grandma và George sẵn sàng nhận việc, nên lượng cung bằng 2, và vân vân. Bởi vậy, biểu cung được rút ra từ chi phí của bốn người thợ quét sơn.

<u>Giá</u>	<u>Người bán</u>	<u>lượng cung</u>
900 đô la	Mary, Frida, Georgia, Grandma	4
800-900	Frida, Georgia, Grandma	3
700-800	Georgia, Grandma	2
500-600	Grandma	1
Dưới 500	không ai bán	0

Bảng 7.4. Biểu cung của người bán trong bảng 7.3.

Hình 7.4 vẽ đường cung tương ứng với biểu cung này. Hãy chú ý rằng độ cao của đường cung có liên quan tới chi phí của người bán. Tại bất kỳ lượng nào, giá được xác định bởi đường cung chỉ ra chi phí của *người bán cận biên*, tức người bán sẽ rời bỏ thị trường đầu tiên nếu giá thấp hơn. Chẳng hạn với số lượng là 4 ngôi nhà, đường cung có độ cao bằng 900 đô la, tức chi phí mà Mary (người bán cận biên) phải chịu để cung cấp dịch vụ quét vôi. Với số lượng là 3 ngôi nhà, đường cung có độ cao bằng 800 đô la, tức chi phí mà Mary (bây giờ là người bán cận biên) phải chịu.

*Giá sơn một  
ngôi nhà*



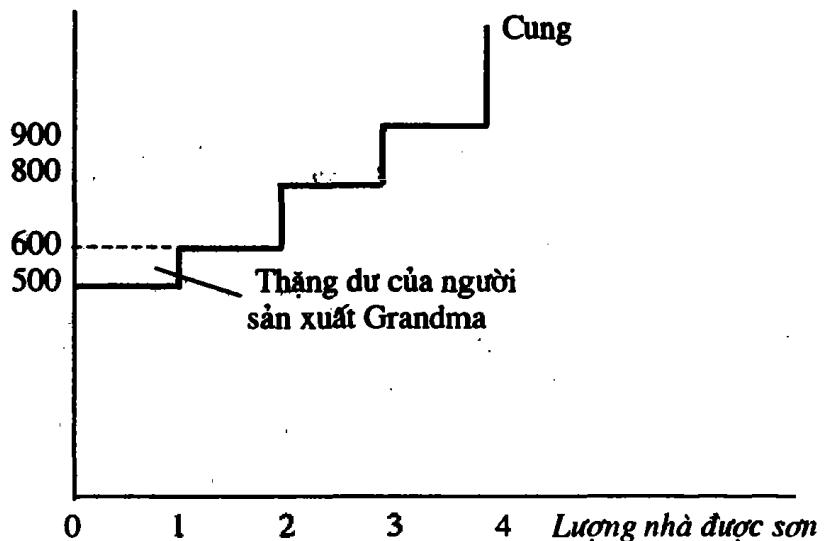
**Hình 7.4. Đường cung.** Hình này vẽ đường cung từ biểu cung trong bảng 7.4. Hãy chú ý rằng độ cao của đường cung phản ánh chi phí của người bán.

Vì đường cung phản ánh chi phí của người bán, nên chúng ta có thể sử dụng nó để tính thặng dư của người sản xuất. Hình 7.5 sử dụng đường cung để tính thặng dư của người sản xuất trong ví dụ của chúng ta. Trong phần (a), chúng ta giả định rằng giá là 600. Trong tình huống này, lượng cung là 1. Hãy chú ý rằng phần diện tích nằm dưới mức giá và trên đường cung bằng 100 đô la. Số tiền này đúng bằng thặng dư của người sản xuất mà chúng ta đã tính cho Grandma.

Phần (b) của hình 7.5 chỉ ra thặng dư của người sản xuất tại mức giá bằng 800 đô la. Trong tình huống này, phần diện tích nằm dưới giá cả và trên đường cung bằng tổng diện tích của hai hình chữ nhật. Nó bằng 500 đô la, đúng bằng thặng dư của người sản xuất mà chúng ta đã tính cho George và Grandma, khi hai ngôi nhà cần được quét vôi.

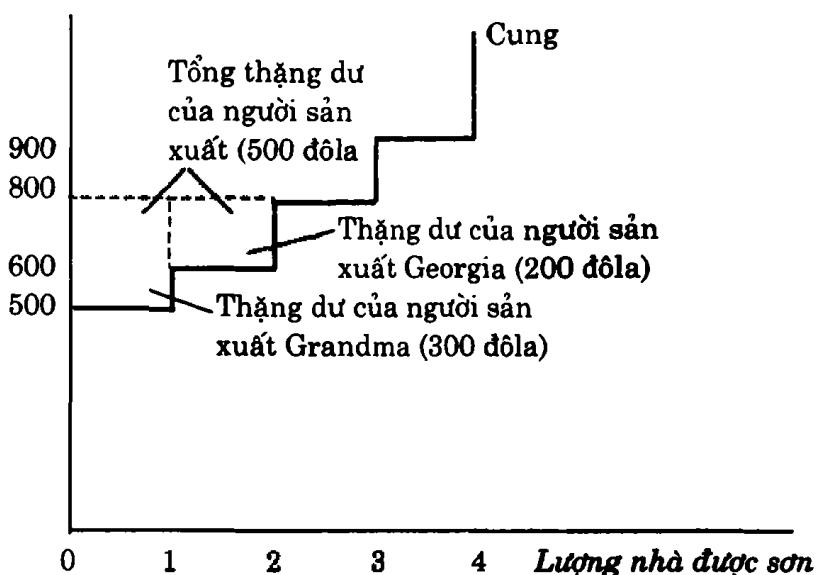
**(a) Giá bằng 600**

*Giá sơn một  
ngôi nhà*



(b) Giá bằng 800

*Giá sơn một  
ngôi nhà*



**Hình 7.5. Cách tính thặng dư của người sản xuất dựa vào đường cung.** Trong phần (a), giá hàng hoá là 600 đô la và thặng dư của người sản xuất là 100 đô la. Trong phần (b), giá hàng hoá là 800 đô la và thặng dư của người sản xuất là 500 đô la.

Bài học rút ra từ ví dụ này có thể áp dụng cho tất cả các đường cung: *Phản diện tích nằm dưới giá cả và trên đường cung phản ánh thặng dư của người sản xuất* trong một thị trường. Lô gich ở đây rất rõ ràng: Độ cao của đường cung phản ánh chi phí của người bán, còn mức chênh lệch giữa giá và chi phí sản xuất là thặng dư của người sản xuất mà mỗi người bán nhận được. Bởi vậy, tổng diện tích là *tổng thặng dư của người sản xuất* mà tất cả người bán nhận được.

## GIÁ CẢ CAO HƠN LÀM TĂNG THẶNG DƯ CỦA NGƯỜI SẢN XUẤT NHƯ THẾ NÀO

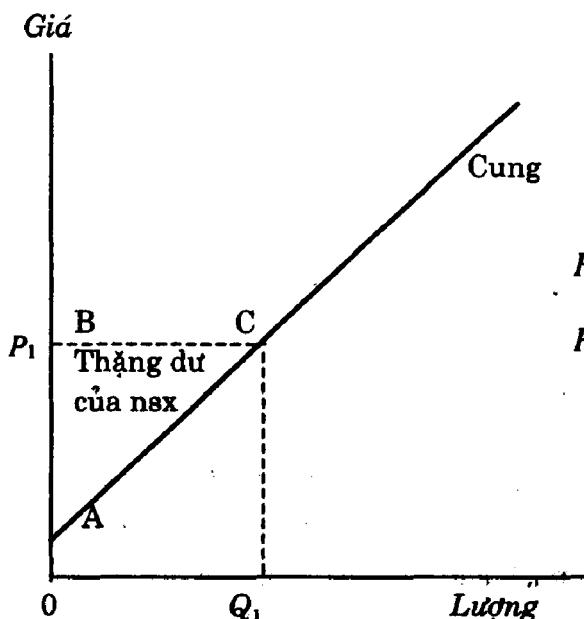
Bạn sẽ không ngạc nhiên khi nghe thấy rằng người bán luôn luôn muốn nhận được giá cao hơn cho sản phẩm của mình. Nhưng phúc lợi của người bán tăng bao nhiêu khi giá cao hơn? Khái niệm thặng dư của người sản xuất đưa ra câu trả lời chính xác cho câu hỏi này.

Hình 7.6 vẽ một đường cung dốc lên điển hình. Mặc dù đường cung này có dạng khác với đường cung bậc thang trong hình trước, nhưng chúng ta tính thặng dư của người sản xuất theo cách như cũ: Thặng dư của người sản xuất là phản diện tích nằm dưới giá cả và trên đường cung. Trong phần (a), giá là  $P_1$ , và thặng dư của người sản xuất là diện tích của tam giác ABC.

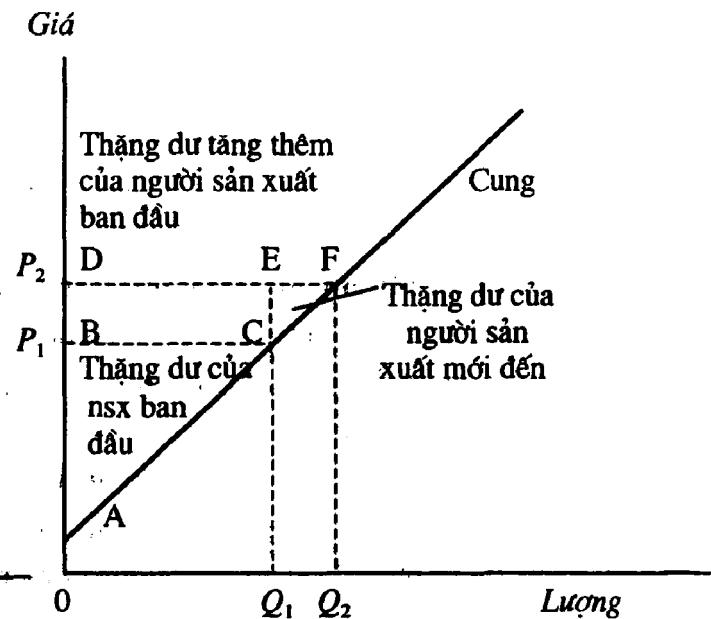
Phần (b) cho thấy điều gì xảy ra khi giá tăng từ  $P_1$  lên  $P_2$ . Thặng dư của người sản xuất bây giờ bằng ADF. Mức tăng thặng dư của người sản xuất bao gồm hai phần. Thứ nhất,

những người bán đã bán lượng hàng  $Q_1$  tại mức giá  $P_1$ , có lợi hơn vì bây giờ họ nhận được nhiều tiền hơn cho số hàng bán ra. Mức tăng thặng dư của người sản xuất mà những người bán hiện có thu được bằng diện tích của hình chữ nhật BCED. Hai là, một số người bán mới gia nhập thị trường vì giờ đây họ sẵn sàng sản xuất hàng hoá tại mức giá cao hơn, làm cho lượng cung tăng từ  $Q_1$  lên  $Q_2$ . Thặng dư của người sản xuất mà những người mới đến nhận được bằng diện tích của tam giác CEF.

(a) Thặng dư của người sản xuất tại mức giá  $P_1$



(b) Thặng dư của người sản xuất tại mức giá  $P_2$ .



**Hình 7.6. Giá cả ảnh hưởng tới thặng dư của người sản xuất như thế nào.** Trong phần (a), tại mức giá  $P_1$ , lượng cung là  $Q_1$  và thặng dư của người sản xuất bằng diện tích của tam giác ABC. Khi giá cả tăng từ  $P_1$  lên  $P_2$  như trong phần (b), lượng cung tăng từ  $Q_1$  lên  $Q_2$  và thặng dư của người sản xuất tăng lên tới mức bằng diện tích tam giác ADF. Sự gia tăng trong thặng dư của người sản xuất này (diện tích BCFD) xảy ra một phần vì những người sản xuất hiện có giờ đây nhận được nhiều hơn (BCED) và một phần vì những người sản xuất mới gia nhập thị trường nhận được giá bán cao hơn (diện tích CEF).

Như phân tích này cho thấy, chúng ta sử dụng thặng dư của người sản xuất để phản ánh phúc lợi của người bán theo cách gần như chúng ta sử dụng thặng dư của người tiêu dùng để phản ánh phúc lợi của người mua. Vì hai chỉ tiêu này về phúc lợi kinh tế giống nhau đến như vậy, nên đương nhiên chúng được sử dụng cùng nhau. Và dĩ nhiên đây chính là điều mà chúng làm trong mục sau.

**Đoán nhanh:** Hãy vẽ đường cung về gà tây. Trong đồ thị của bạn, hãy chỉ ra giá của gà tây và thặng dư của người sản xuất phát sinh từ mức giá đó. Hãy giải thích bằng lời cái mà thặng dư của người sản xuất phản ánh.

## HIỆU QUẢ CỦA THỊ TRƯỜNG

Thặng dư của người sản xuất và thặng dư của người tiêu dùng là những công cụ mà các nhà kinh tế sử dụng để nghiên cứu phúc lợi của người mua và người bán trên một thị trường. Những công cụ này có thể giúp chúng ta xử lý một vấn đề kinh tế cơ bản là: **Sự phân bổ nguồn lực do thị trường tự do quyết định thực ra có đáng mong muốn không?**

### NHÀ HOẠCH ĐỊNH XÃ HỘI NHÂN TỪ

Để đánh giá các kết cục thị trường, chúng ta đưa vào phân tích của mình một nhân vật giả định mới, gọi là nhà hoạch định xã hội nhân từ. Nhà hoạch định xã hội nhân từ là một nhà độc tài biết hết mọi thứ, có toàn quyền và mục đích tốt đẹp. Nhà hoạch định này muốn tối đa hoá phúc lợi kinh tế của mọi người trong xã hội. Theo bạn thì nhà hoạch định này nên làm gì? Anh ta nên để cho người bán và người mua yên ổn ở trạng thái cân bằng mà đương nhiên tự họ đạt được? Hay anh ta có thể làm tăng phúc lợi kinh tế bằng cách thay đổi kết cục thị trường theo một hướng nào đó?

Để trả lời câu hỏi này, trước hết nhà hoạch định phải quyết định một chỉ tiêu phản ánh phúc lợi kinh tế của một xã hội. Một chỉ tiêu có thể áp dụng là tổng thặng dư của người sản xuất và của người tiêu dùng, cái mà chúng ta gọi là *tổng thặng dư*. Thặng dư của người tiêu dùng là mối lợi mà người mua nhận được từ việc tham gia vào một thị trường và thặng dư của người sản xuất là mối lợi mà người bán nhận được. Bởi vậy, lẽ tự nhiên là chúng ta có thể sử dụng tổng thặng dư làm chỉ tiêu để tính phúc lợi kinh tế của xã hội.

Để hiểu rõ hơn chỉ tiêu phúc lợi kinh tế này, chúng ta hãy nhớ lại cách tính thặng dư của người tiêu dùng và thặng dư của người sản xuất. Chúng ta định nghĩa thặng dư của người tiêu dùng là:

$$\text{Thặng dư của người tiêu dùng} = \text{Giá trị đổi với người mua} - \text{Số tiền người mua trả}$$

Tương tự, chúng ta định nghĩa thặng dư của người sản xuất là

$$\text{Thặng dư của người sản xuất} = \text{Số tiền người bán nhận được} - \text{Chi phí của người bán}$$

Khi cộng thặng dư của người sản xuất và thặng dư của người tiêu dùng với nhau, chúng ta được:

$$\text{Tổng thặng dư} = \text{Giá trị đổi với người mua} - \text{Số tiền người mua trả} + \text{Số tiền người bán nhận được} - \text{Chi phí của người bán}$$

Vì số tiền người mua trả bằng số tiền người bán nhận được, nên chúng ta có thể xoá hai biểu thức giữa trong công thức trên. Kết quả, chúng ta có thể viết tổng thặng dư như sau:

$$\text{Tổng thặng dư} = \text{Giá trị đổi với người mua} - \text{Chi phí của người bán}$$

Tổng thặng dư trên một thị trường bằng giá trị đổi với người mua một hàng hóa tính bằng sự sẵn sàng thanh toán trừ đi chi phí mà người sản xuất phải bỏ ra để sản xuất hàng hóa đó.

Nếu sự phân bổ nguồn lực tối đa hóa được tổng thặng dư, chúng ta nói sự phân bổ là có hiệu quả. Nếu sự phân bổ không có hiệu quả, sẽ có một số mối lợi nào đó từ việc trao đổi giữa người bán và người mua chưa được thực hiện. Chẳng hạn, sự phân bổ là không có hiệu quả nếu hàng hóa không được người bán sản xuất có chi phí thấp nhất sản xuất. Trong tình huống này, việc chuyển sản xuất từ người sản xuất có chi phí cao sang người sản xuất có chi phí thấp sẽ làm giảm tổng chi phí của người bán và làm tăng tổng thặng dư. Tương tự, sự phân bổ là không có hiệu quả nếu hàng hóa không được tiêu dùng bởi người mua đánh giá nó cao nhất. Trong tình huống này, việc chuyển tiêu dùng hàng hóa từ người mua đánh giá nó thấp sang người mua đánh giá nó cao sẽ làm tăng tổng thặng dư.

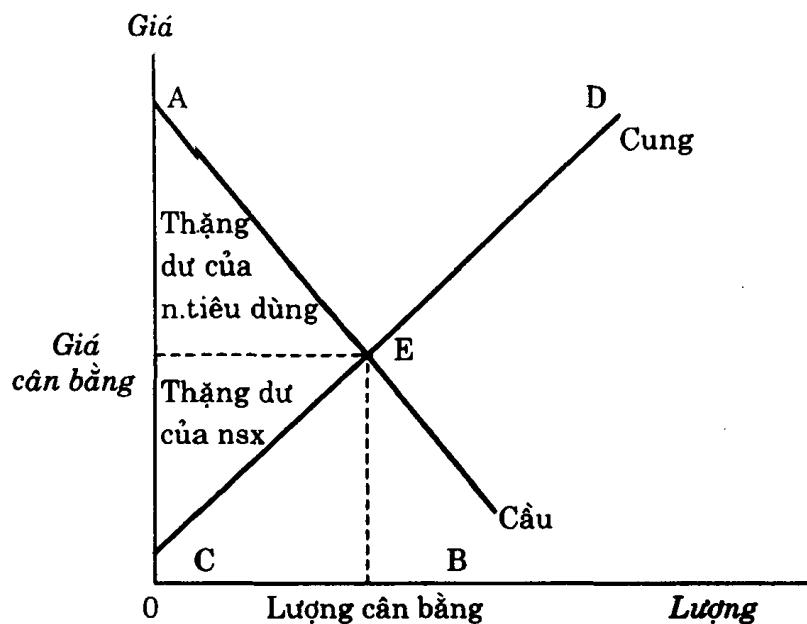
Ngoài vấn đề hiệu quả, nhà hoạch định xã hội cũng có thể quan tâm tới sự công bằng - tức sự lành mạnh trong phân phối phúc lợi giữa những người mua và người bán khác nhau. Về cơ bản, những mối lợi từ trao đổi trên một thị trường giống như một chiếc bánh được đem chia cho những người tham gia vào thị trường. Vấn đề hiệu quả là làm sao cho chiếc bánh to nhất. Vấn đề công bằng là làm thế nào phân chia chiếc bánh một cách lành mạnh. Việc đánh giá sự công bằng của một kết cục thị trường khó hơn nhiều so với việc đánh giá hiệu quả. Trong khi hiệu quả là một mục tiêu khách quan mà chúng ta có thể đánh giá trên cơ sở thực chứng chặt chẽ, thì sự công bằng gắn với những đánh giá chuẩn tắc vượt ra ngoài phạm vi của kinh tế học và đi vào vương quốc của triết lý chính trị.

Trong chương này, chúng ta sẽ tập trung vào vấn đề hiệu quả với tư cách là mục tiêu của nhà hoạch định xã hội. Hãy nhớ rằng thông thường các nhà hoạch định chính sách trong thực tế còn quan tâm tới vấn đề công bằng. Nghĩa là, họ quan tâm tới cả quy mô của chiếc bánh kinh tế, cách cắt nó ra và chia cho các thành viên của xã hội.

## ĐÁNH GIÁ TRẠNG THÁI CÂN BẰNG CỦA THỊ TRƯỜNG

Hình 7.7 chỉ ra thặng dư của người tiêu dùng và người sản xuất khi thị trường đạt tới trạng thái cân bằng cung cầu. Hãy nhớ lại rằng thặng dư của người tiêu dùng bằng phần diện tích nằm trên giá cả và dưới đường cầu, còn thặng dư của người sản xuất bằng phần diện tích nằm dưới giá cả và trên đường cung. Như vậy tổng của phần diện tích giữa đường cung và đường cầu cho đến điểm cân bằng biểu thị tổng thặng dư thu được từ một thị trường.

Sự phân bổ nguồn lực tại điểm cân bằng này có hiệu quả không? Nó có tối đa hóa tổng thặng dư không? Để trả lời câu hỏi này, bạn hãy nhớ rằng khi thị trường nằm trong trạng thái cân bằng, giá cả quyết định người mua và người bán nào tham gia vào thị trường. Những người mua đánh giá hàng hóa cao hơn giá cả (biểu thị bằng đoạn AE) sẽ chọn cách mua hàng hóa; những người mua đánh giá hàng hóa thấp hơn giá của nó (biểu thị bằng đoạn EB) sẽ không mua nó. Tương tự, những người bán có chi phí thấp hơn giá cả (biểu thị bằng đoạn CE trên đường cung) sẽ chọn cách sản xuất và bán hàng hóa; những người bán có chi phí cao hơn giá của nó (biểu thị bằng đoạn ED) sẽ không sản xuất ra nó.



**Hình 7.7. Thặng dư của người tiêu dùng và người sản xuất tại trạng thái cân bằng của thị trường.** Tổng thặng dư - tức tổng thặng dư của người sản xuất và của người tiêu dùng - là phần diện tích nằm giữa đường cung và đường cầu cho tới lượng cân bằng.

Những kết quả quan sát này đem lại cho chúng ta hai nhận thức sâu sắc về các kết cục của thị trường:

- Thị trường tự do phân bổ mức cung về hàng hoá cho những người đánh giá nó cao nhất, nếu tính bằng sự sẵn sàng thanh toán.
- Thị trường tự do phân bổ mức cầu về hàng hoá cho những người bán có thể sản xuất ra nó với chi phí thấp nhất.

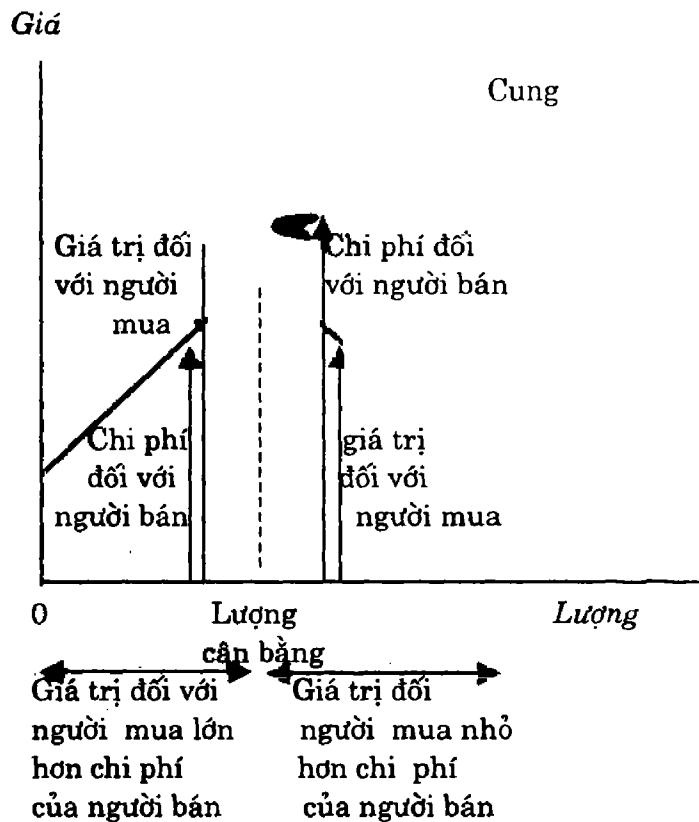
Bởi vậy, với một lượng được sản xuất và bán ra cho trước tại trạng thái cân bằng của thị trường, nhà hoạch định xã hội không thể tăng phúc lợi kinh tế bằng cách thay đổi sự phân phối tiêu dùng giữa những người mua hay sự phân phối sản xuất giữa những người bán.

Nhưng nhà hoạch định xã hội có thể làm tăng tổng phúc lợi kinh tế bằng cách tăng hay giảm lượng hàng hoá không? Câu trả lời là không, như được nêu ra trong nhận thức sâu sắc thứ 3 về các kết cục thị trường:

- Thị trường tự do sản xuất ra lượng hàng hoá làm tối đa hóa thặng dư của người tiêu dùng và thặng dư của người sản xuất.

Để hiểu tại sao, chúng ta hãy xem hình 7.8. Hãy nhớ lại rằng đường cầu phản ánh giá trị đối với người mua và đường cung phản ánh chi phí của người bán. Tại các lượng hàng dưới mức cân bằng, giá trị đối với người mua vượt quá chi phí của người bán. Trong vùng này, sự tăng của lượng hàng làm tăng tổng thặng dư, và nó tiếp tục tăng cho tới khi lượng hàng đạt mức cân bằng. Tuy nhiên, khi vượt ra ngoài lượng hàng cân bằng, giá trị đối với người mua thấp hơn chi phí của người sản xuất. Việc sản xuất nhiều hơn lượng hàng cân bằng sẽ làm giảm tổng thặng dư.

**Hình 7.8. Hiệu quả của lượng cân bằng.** Tại lượng thấp hơn lượng cân bằng, giá trị đối với người mua vượt quá chi phí của người bán. Tại lượng cao hơn lượng cân bằng, giá trị đối với người mua thấp hơn chi phí của người bán. Bởi vậy, trạng thái cân bằng của thị trường tối đa hoá tổng thặng dư của người sản xuất và người tiêu dùng.



Ba nhận thức sâu sắc này về các kết cục thị trường cho chúng ta biết rằng trạng thái cân bằng cung cầu tối đa hoá tổng thặng dư của người tiêu dùng và người sản xuất. Nói cách khác, kết cục cân bằng là sự phân bổ nguồn lực có hiệu quả. Vì vậy, công việc mà nhà hoạch định xã hội nhân từ cần làm rất dễ dàng: Anh ta có thể để cho kết cục thị trường như nó đang tồn tại. Chính sách bỏ mặc cho sự việc tự nó diễn ra này chính là ý nghĩa của khái niệm laissez-faire, dịch nguyên văn có nghĩa “hãy để cho họ tự làm”.

Bây giờ chúng ta có thể đánh giá chính xác hơn bàn tay vô hình của Adam Smith mà chúng ta đã thảo luận lần đầu tiên trong chương 1. Nhà hoạch định xã hội nhân từ không cần thay đổi kết cục thị trường vì bàn tay vô hình đã định hướng người bán và người mua phân bổ các nguồn lực của nền kinh tế theo hướng tối đa hoá tổng thặng dư. Kết luận này lý giải tại sao các nhà kinh tế thường cho rằng thị trường tự do là cách tốt nhất để tổ chức hoạt động kinh tế.

**Đoán nhanh:** Hãy vẽ đường cung và đường cầu về gà tây. Trong trạng thái cân bằng, hãy chỉ ra thặng dư của người tiêu dùng và người sản xuất. Hãy lý giải tại sao việc sản xuất nhiều gà tây hơn lại làm giảm tổng thặng dư.

## KẾT LUẬN: HIỆU QUẢ VÀ THẤT BẠI CỦA THỊ TRƯỜNG

Chương này đã giới thiệu những công cụ cơ bản của môn kinh tế phúc lợi - tức thặng dư của người tiêu dùng và thặng dư của người sản xuất - và sử dụng chúng để đánh giá hiệu quả

của thị trường tự do. Chúng ta đã chỉ ra rằng các lực lượng cung cầu phân bổ nguồn lực một cách có hiệu quả. Nghĩa là, mặc dù từng người bán và người mua trên một thị trường chỉ quan tâm tới phúc lợi của riêng mình, nhưng họ cùng được dẫn dắt bởi bàn tay vô hình tới một trạng thái cân bằng làm tối đa hóa tổng ích lợi của người mua và người bán.

Tuy nhiên, chúng ta cần nêu ra một lời cảnh báo. Khi kết luận rằng thị trường có hiệu quả, chúng ta đã nêu ra nhiều giả định về phương thức vận hành của các thị trường. Khi các giả định này không đúng, kết luận của chúng ta rằng trạng thái cân bằng thị trường là có hiệu quả có thể không còn đúng nữa. Trước khi kết thúc chương này, chúng ta hãy xem xét ngắn gọn hai giả định quan trọng nhất trong nhiều giả định thuộc loại này.

Thứ nhất, phân tích của chúng ta dựa trên giả định thị trường cạnh tranh hoàn hảo. Song trong thực tế, cạnh tranh nhiều khi không hoàn hảo. Trong một số thị trường, một người bán hoặc người mua duy nhất (hoặc một nhóm nhỏ của họ) có thể kiểm soát giá thị trường. Khả năng tác động tới giá cả này được gọi là *sức mạnh thị trường*. Sức mạnh thị trường có thể làm cho thị trường không có hiệu quả vì nó giữ cho giá cả và lượng hàng cách xa trạng thái cân bằng cung cầu.

Hai là, phân tích của chúng ta dựa trên giả định là kết cục trên một thị trường chỉ có ý nghĩa đối với người mua và người bán trên thị trường đó. Song trên thực tế, các quyết định của người bán và người mua đôi khi ảnh hưởng tới những người hoàn toàn không tham gia vào thị trường. Ô nhiễm là một ví dụ kinh điển về việc kết cục của một thị trường tác động vào những người nằm ngoài thị trường. Những hiệu ứng phụ như vậy được gọi là *ngoại ứng*. Nó làm cho phúc lợi trên một thị trường phụ thuộc vào nhiều điều hơn là giá trị đối với người bán và chi phí của người mua. Vì người mua và người bán không tính đến những hiệu ứng phụ này khi quyết định sản xuất và tiêu dùng bao nhiêu, nên trạng thái cân bằng trên một thị trường có thể không có hiệu quả nếu xét theo quan điểm xã hội với tư cách một toàn thể.

Sức mạnh thị trường và các ngoại ứng là những ví dụ về một hiện tượng phổ biến được gọi là *thất bại thị trường* - tức sự bất lực của một số thị trường không bị điều tiết trong việc phân bổ nguồn lực một cách có hiệu quả. Khi thị trường thất bại, chính sách của nhà nước có thể giải quyết được vấn đề và làm tăng hiệu quả kinh tế. Các nhà kinh tế vi mô cống hiến nhiều sức lực để nghiên cứu xem khi nào thất bại thị trường xảy ra và các loại chính sách nào là tốt nhất trong việc hiệu chỉnh các thất bại thị trường. Khi tiếp tục nghiên cứu kinh tế học, bạn sẽ nhận thấy rằng các công cụ của khoa kinh tế phúc lợi được phát triển ở đây đã được vận dụng để phục vụ cho nỗ lực này.

Mặc dù thị trường có thể thất bại, nhưng bàn tay vô hình của thị trường vẫn có ý nghĩa cực kỳ quan trọng. Trong nhiều thị trường, các giả định mà chúng ta đã đưa ra trong chương này hoạt động rất tốt và kết luận về hiệu quả thị trường được vận dụng trực tiếp. Ngoài ra, phân tích của chúng ta về kinh tế phúc lợi và hiệu quả thị trường có thể được sử dụng để làm sáng tỏ những ảnh hưởng mà các chính sách khác nhau của chính phủ gây ra. Trong các chương sau, chúng ta sẽ ứng dụng các công cụ mà chúng ta vừa phát triển để nghiên cứu hai vấn đề chính sách quan trọng là ảnh hưởng phúc lợi của việc đánh thuế và thương mại quốc tế.

## TÓM TẮT

- Thặng dư của người tiêu dùng bằng sự sẵn sàng thanh toán của người mua cho một hàng hoá trừ đi số tiền mà họ thực sự trả cho nó. Nó phản ánh mối lợi mà người mua nhận được từ việc tham gia vào một thị trường. Chúng ta có thể tính thặng dư của người tiêu dùng bằng cách xác định phần diện tích nằm dưới đường cầu và trên giá cả.
- Thặng dư của người sản xuất bằng số tiền mà người bán nhận được khi bán một hàng hoá trừ đi chi phí để sản xuất ra nó. Nó phản ánh mối lợi mà người bán nhận được từ việc tham gia vào một thị trường. Chúng ta có thể tính thặng dư của người sản xuất bằng cách xác định phần diện tích nằm trên đường cung và dưới giá cả.
- Sự phân bổ nguồn lực cho phép tối đa hóa tổng thặng dư của người sản xuất và người tiêu dùng được coi là có hiệu quả. Các nhà hoạch định chính sách thường quan tâm tới tính hiệu quả, cũng như tính công bằng, của các kết cục kinh tế.
- Trạng thái cân bằng cung cầu tối đa hóa thặng dư của người sản xuất và người tiêu dùng. Nghĩa là, bàn tay vô hình của thị trường đã đưa người bán và người mua tới việc phân bổ nguồn lực một cách có hiệu quả.
- Thị trường không phân bổ nguồn lực một cách có hiệu quả khi tồn tại những sự thất bại thị trường như sức mạnh thị trường và ngoại ứng.

## NHỮNG KHÁI NIỆM THÊM CHỐT

Kinh tế phúc lợi	Welfare economics
Sự sẵn sàng thanh toán	Willingness to pay
Thặng dư của người sản xuất	Producer Surplus
Thặng dư của người tiêu dùng	Consumer Surplus
Chi phí	Cost
Hiệu quả	Efficiency
Công bằng	Equity

## CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Hãy lý giải tại sao sự sẵn sàng thanh toán của người mua, thặng dư của người tiêu dùng và đường cầu có mối quan hệ với nhau.
2. Hãy lý giải tại sao chi phí của người bán, thặng dư của người sản xuất và đường cung lại có mối quan hệ với nhau.
3. Trong một đồ thị cung cầu, hãy chỉ ra thặng dư của người sản xuất và người tiêu dùng tại điểm cân bằng thị trường.

- Hiệu quả là gì? Nó có phải là mục tiêu duy nhất của các nhà hoạch định chính sách không.
- Bàn tay vô hình thực hiện nhiệm vụ gì?
- Hãy nêu hai dạng thất bại thị trường. Hãy lý giải tại sao chúng có thể gây ra các kết cục thị trường không có hiệu quả.

## BÀI TẬP VÀ VẬN DỤNG

- Đợt gió lạnh đến sớm ở California làm hỏng vụ chanh. Điều gì xảy ra đối với thặng dư của người tiêu dùng trên thị trường chanh? Điều gì xảy ra đối với thặng dư của người tiêu dùng trên thị trường nước chanh? Hãy minh họa câu trả lời của bạn bằng đồ thị.
- Giả sử nhu cầu về bánh mỳ Pháp tăng. Điều gì xảy ra đối với thặng dư của người sản xuất trên thị trường bánh mỳ Pháp? Điều gì xảy ra đối với thặng dư của người sản xuất trên thị trường bột? Hãy minh họa cho câu trả lời của bạn bằng đồ thị.
- Hôm nay trời nóng nực và Bert rất khát. Sau đây là giá trị mà anh ta gán cho một chai nước

Giá trị của chai nước thứ nhất	7 đô la
Giá trị của chai nước thứ hai	5
Giá trị của chai nước thứ ba	3
Giá trị của chai nước thứ tư	1

- Hãy lập biểu cầu của Bert từ những thông tin này. Hãy vẽ đường cầu của anh ta về nước đóng chai.
  - Nếu giá một chai nước là 4 đô la, Bert sẽ mua bao nhiêu chai? Bert nhận được bao nhiêu thặng dư của người tiêu dùng từ hoạt động mua hàng này? Hãy chỉ ra thặng dư của người tiêu dùng Bert trong đồ thị của bạn.
  - Nếu giá giảm xuống chỉ còn 2 đô la, lượng cầu sẽ thay đổi như thế nào? Thặng dư của người tiêu dùng Bert thay đổi như thế nào? Hãy chỉ ra những thay đổi này trong đồ thị của bạn.
- Emie sở hữu một máy bơm nước. Vì bơm lượng nước lớn khó hơn là bơm lượng nước nhỏ, nên chi phí cho việc sản xuất một chai nước tăng khi anh ta bơm nhiều hơn. Sau đây là chi phí mà anh ta phải chịu khi sản xuất mỗi chai nước:

Chi phí của chai nước thứ nhất	1 đô la
Chi phí của chai nước thứ hai	3
Chi phí của chai nước thứ ba	5
Chi phí của chai nước thứ tư	7

- Hãy lập biểu cung của Emie từ những thông tin này. Hãy vẽ đường cung của anh ta về nước đóng chai.

- b. Nếu giá một chai nước là 4 đô la, Emie sẽ sản xuất và bán bao nhiêu chai? Emie nhận được bao nhiêu thặng dư của người sản xuất từ hoạt động bán hàng này? Hãy chỉ ra thặng dư của người sản xuất Emie trong đồ thị của bạn.
- c. Nếu giá tăng lên 6 đô la, lượng cung sẽ thay đổi như thế nào? Thặng dư của người sản xuất Emie thay đổi như thế nào? Hãy chỉ ra những thay đổi này trong đồ thị của bạn.
5. Hãy xem xét một thị trường trong đó Bert (trong bài 3) là người mua, còn Emie (trong bài 4) là người bán
- Hãy sử dụng biểu cung của Emie và biểu cầu của Bert để xác định lượng cung và lượng cầu tại mức giá 2 đô la, 4 đô la và 6 đô la. Mức giá nào trong số này làm cho cung và cầu cân bằng nhau?
  - Thặng dư của người tiêu dùng, thặng dư của người sản xuất và tổng thặng dư trong trạng thái cân bằng này là bao nhiêu?
  - Nếu Emie sản xuất và Bert tiêu dùng ít hơn trước một chai nước, thì điều gì sẽ xảy ra đối với tổng thặng dư?
  - Nếu Emie sản xuất và Bert tiêu dùng thêm một chai nước, thì điều gì sẽ xảy ra đối với tổng thặng dư?
6. Chi phí sản xuất ra một dàn stereo đã giảm trong nhiều thập niên qua. Chúng ta hãy xem ý nghĩa của một số tác động của thực tế này.
- Hãy sử dụng đồ thị cung cầu để chỉ ra ảnh hưởng của việc giảm chi phí sản xuất tới giá cả và lượng stereo bán ra.
  - Trong biểu đồ của bạn, hãy chỉ ra tác động đối với thặng dư của người sản xuất và thặng dư của người tiêu dùng.
  - Giả sử cung về stereo rất co giãn. Ai được lợi nhiều nhất từ việc chi phí sản xuất giảm - người tiêu dùng hay người sản xuất stereo?
7. Có bốn người tiêu dùng sẵn sàng thanh toán số tiền sau đây cho việc cắt tóc: *Jerry: 7 đô la; Opha: 2 đô la; Sally Jessy: 8 đô la; Montel: 5 đô la*  
Có bốn hiệu cắt tóc với chi phí như sau: *Hiệu A: 3 đô la; Hiệu B: 6 đô la; Hiệu C: 4 đô la; Hiệu D: 2 đô la*  
Mỗi hiệu chỉ có khả năng cắt tóc một lần. Để có hiệu quả, cần cung ứng bao nhiêu lần cắt tóc? Hiệu nào nên cắt tóc và người tiêu dùng nào nên được cắt tóc? Mức tối đa của tổng thặng dư có thể đạt được lớn đến mức nào?
8. Giả sử một tiến bộ công nghệ làm giảm chi phí của việc sản xuất máy tính.
- Hãy sử dụng đồ thị cung cầu để chỉ ra ảnh hưởng đối với giá cả, lượng hàng, thặng dư của người tiêu dùng và thặng dư của người sản xuất trong thị trường máy tính.
  - Máy tính và máy công nghiệp là các hàng hóa thay thế cho nhau. Hãy sử dụng đồ thị cung cầu để chỉ ra ảnh hưởng đối với giá cả, lượng hàng, thặng dư của người tiêu dùng và

thặng dư của người sản xuất trên thị trường máy công nghiệp. Người sản xuất máy công nghiệp buồn hay vui về tiến bộ công nghệ trong ngành máy tính?

c. Máy tính và phần mềm là các hàng hoá bổ sung cho nhau. Hãy sử dụng đồ thị cung cầu để chỉ ra ảnh hưởng đối với giá cả, lượng hàng, thặng dư của người tiêu dùng và thặng dư của người sản xuất trên thị trường phần mềm. Nhà sản xuất phần mềm nên buồn hay vui về tiến bộ công nghệ trong ngành máy tính?

d. Phân tích này có góp phần lý giải tại sao Bill Gates, một nhà sản xuất phần mềm, lại là một trong những người giàu nhất trên thế giới hay không?

9. Hãy xem xét tác động của bảo hiểm y tế đối với lượng dịch vụ y tế được thực hiện. Giả sử một lần chữa bệnh điển hình có chi phí là 100 đô la, nhưng người có bảo hiểm y tế chỉ phải trả 20 đô la tiền mặt khi anh ta quyết định chữa bệnh thêm một lần nữa. Công ty bảo hiểm của anh ta trả 80 đô la còn lại. (Công ty bảo hiểm bù sê đắp chi phí 80 đô la này bằng cách tính phí bảo hiểm cao hơn cho mọi người, nhưng phần mà mỗi cá nhân phải trả không lớn.)

a. Hãy vẽ đường cầu trên thị trường y tế. (Trong biểu đồ của mình, bạn nên sử dụng trực hoành để biểu thị số lần khám bệnh). Hãy chỉ ra lượng cầu về số lần khám bệnh, nếu mỗi lần khám bệnh có giá là 100 đô la.

b. Hãy sử dụng đồ thị của bạn để chỉ ra lượng cầu về số lần khám bệnh, nếu người tiêu dùng chỉ phải trả 20 đô la cho mỗi lần khám bệnh. Nếu chi phí thực sự cho mỗi lần khám bệnh mà xã hội phải chịu là 100 đô la và nếu mọi người có bảo hiểm y tế như đã nói ở trên, thì số lần khám bệnh được thực hiện có tối đa hoá tổng thặng dư không? Hãy lý giải tại sao.

c. Các nhà kinh tế thường than phiền rằng hệ thống bảo hiểm y tế làm cho mức sử dụng dịch vụ y tế tăng lên quá cao. Dựa vào phân tích của mình, bạn hãy lý giải tại sao mức sử dụng dịch vụ y tế lại bị coi là “quá cao”?

Có thể sử dụng những loại chính sách nào để ngăn ngừa tình trạng sử dụng quá cao này?

10. Nhiều vùng ở California bị hạn hán nặng vào cuối những năm 1980 và đầu những năm 1990.

a. Hãy sử dụng đồ thị về thị trường nước để chỉ ra ảnh hưởng của tình trạng hạn hán đối với giá và lượng cân bằng về nước.

b. Song nhiều cộng đồng không cho phép giá nước thay đổi. Chính sách này có ảnh hưởng gì đối với thị trường nước? Hãy dùng đồ thị của bạn để chỉ ra mức thặng dư hay thiếu hụt nếu có.

c. Vào năm 1991, một bài báo trên tờ *Tạp chí Phố Uôn* đã viết rằng “Toàn bộ cư dân của Los Angeles phải giảm mức sử dụng nước của mình 10 phần trăm từ 1 tháng 3 và từ 1 tháng 5 phải giảm thêm 5 phần trăm, tính theo mức tiêu dùng của họ vào năm 1986”.

Tác giả của bài báo đã phê phán chính sách đó cả về phương diện hiệu quả và công bằng khi nói rằng “chính sách này không chỉ thưởng công cho những gia đình đã ‘lãng phí’

nhiều nước hơn từ năm 1986, mà nó còn hầu như không khuyến khích những người tiêu dùng có thể giảm mức tiêu dùng nước nhiều hơn, [và] ... trừng phạt những người không thể cắt giảm mức sử dụng nước của họ.” Theo nghĩa nào, chúng ta có thể nói hệ thống phân phối nước của Los Angeles không có hiệu quả? Theo nghĩa nào chúng ta có thể nói hệ thống này tỏ ra không công bằng?

Giả sử thay cho hệ thống này, Los Angeles cho phép giá nước tăng cho đến khi lượng cầu bằng lượng cung. Hệ thống phân phối nước mới có hiệu quả hơn không? Theo bạn, nó có công bằng hơn hệ thống cắt giảm mức sử dụng nước theo tỷ lệ được nhắc tới trong bài báo trên không? Có thể làm gì để làm cho giải pháp thị trường công bằng hơn?

## CHƯƠNG 8

# VẬN DỤNG: CHI PHÍ CỦA VIỆC ĐÁNH THUẾ

Thuế thường gây ra các cuộc tranh luận chính trị sôi nổi. Vào năm 1776, sự giận dữ của dân cư các vùng đất thuộc địa ở Mỹ đối với các khoản thuế của Anh đã gây ra cuộc Cách mạng ở Mỹ. Hơn hai trăm năm sau, R. Rigān được bầu làm tổng thống nhờ đưa ra khẩu hiệu cắt giảm mạnh thuế thu nhập cá nhân và trong tám năm ông cầm quyền ở Nhà Trắng, mức thuế cao nhất đánh vào thu nhập giảm từ 70 phần trăm xuống chỉ còn 28 phần trăm. Vào năm 1992, B. Clinton được bầu làm tổng thống một phần vì tổng thống đương nhiệm G. Bush đã không thực hiện lời hứa của mình trong cuộc vận động bầu cử năm 1988 khi ông nói: "Các bạn hãy đọc trên môi tôi xem: không có khoản thuế mới nào cả!".

Chúng ta bắt đầu nghiên cứu của mình về thuế trong chương 6. Chúng ta đã thấy thuế đánh vào hàng hoá và dịch vụ ảnh hưởng tới giá và lượng hàng hoá bán ra như thế nào, cũng như các lực lượng cung cầu chia gánh nặng của một khoản thuế cho người mua và người bán như thế nào. Trong chương này, chúng ta mở rộng phân tích đó và tìm hiểu xem thuế tác động như thế nào tới phúc lợi, tức đời sống kinh tế của những người tham gia vào một thị trường.

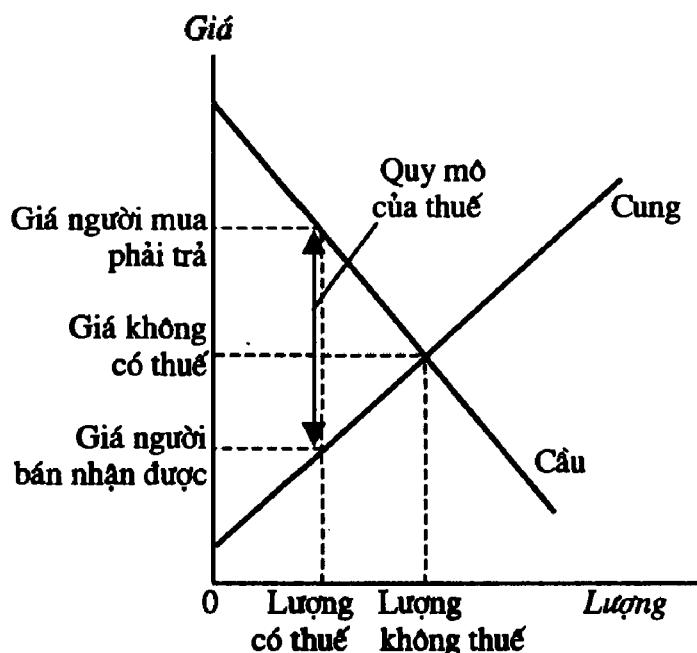
Mới nhìn qua, những ảnh hưởng của thuế đối với phúc lợi có vẻ rõ ràng. Chính phủ thực thi luật thuế để tạo nguồn thu và nguồn thu phải có nguồn gốc ở túi của ai đó. Như chúng ta đã thấy trong chương 6, cả người bán và người mua đều bị thiệt khi hàng hoá bị đánh thuế: thuế làm tăng giá mà người mua phải trả và giảm giá mà người bán nhận được. Nhưng để hiểu toàn diện tác động của thuế đối với phúc lợi kinh tế, chúng ta phải so sánh mức phúc lợi bị giảm của người bán và người mua với lượng thu nhập mà chính phủ nhận được. Các công cụ như thặng dư của người sản xuất và thặng dư của người tiêu dùng cho phép chúng ta thực hiện sự so sánh này. Chúng ta sẽ chỉ ra rằng chi phí (tức tổn thất) mà thuế gây ra đối với người bán và người mua vượt quá số tiền mà chính phủ thu được.

## TỔN THẤT TẢI TRỌNG CỦA VIỆC ĐÁNH THUẾ

Chúng ta hãy bắt đầu bằng cách nhớ lại một trong những bài học đáng kinh ngạc rút ra từ chương 6: việc thuế hàng hoá đánh vào người bán hay người mua một mặt hàng không quan trọng. Khi thuế đánh vào người mua, đường cầu dịch chuyển lên trên một lượng tương ứng; khi nó đánh vào người bán, đường cung dịch chuyển lên trên một lượng tương ứng. Trong cả hai trường hợp, thì khi thuế được thực thi, giá mà người mua phải trả đều tăng, còn giá mà người bán nhận được đều giảm. Xét cho cùng, người mua và người bán cùng nhau chia sẻ gánh nặng thuế khoá, cho dù nó được đánh theo cách nào.

Hình 8.1 chỉ ra những ảnh hưởng này. Để đơn giản hoá sự thảo luận của chúng ta, hình

này không chỉ ra sự dịch chuyển của đường cung hoặc đường cầu, mặc dù một đường phải dịch chuyển. Việc đường nào dịch chuyển phụ thuộc vào chỗ thuế được đánh vào người bán (đường cung dịch chuyển) hay người mua (đường cầu dịch chuyển). Trong chương này chúng ta có thể đơn giản hóa các đồ thị bằng cách không để mất thời gian biểu thị sự dịch chuyển. Kết quả then chốt đối với mục đích của chúng ta ở đây là thuế tạo ra một cái nêm giữa giá mà người mua trả và giá mà người bán nhận được. Do cái nêm về thuế này, lượng hàng bán ra giảm xuống dưới mức bán ra nếu không có thuế. Nói cách khác, thuế đánh vào một hàng hóa làm cho thị trường về hàng hóa đó bị co lại. Chúng ta đã biết những kết quả này từ chương 6.



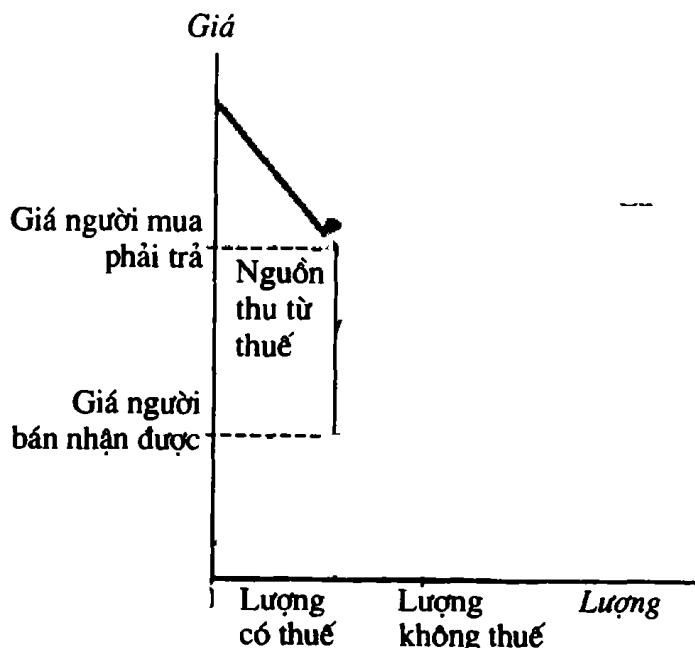
**Hình 8.1. Những ảnh hưởng của thuế.** Thuế đánh vào một hàng hóa tạo ra một cái nêm giữa giá mà người mua phải trả và giá mà người bán nhận được. Lượng hàng hóa bán ra giảm.

## THUẾ TÁC ĐỘNG TÓI NHỮNG NGƯỜI THAM GIA THỊ TRƯỜNG NHƯ THẾ NÀO

Bây giờ chúng ta hãy sử dụng các công cụ của khoa kinh tế phúc lợi để tính toán những cái được và cái mất phát sinh từ thuế đánh vào một hàng hóa. Để làm điều này, chúng ta phải tính đến những ảnh hưởng của thuế đối với người bán, người mua và chính phủ. Mối lợi mà người mua nhận được trên một thị trường được tính bằng thặng dư của người tiêu dùng - tức số tiền mà người mua sẵn sàng trả cho hàng hóa trừ đi số tiền mà họ thực sự phải trả. Mối lợi mà người bán nhận được trên một thị trường được tính bằng thặng dư của người sản xuất - tức số tiền mà người bán nhận được trừ đi chi phí của họ. Đây chính là những chỉ tiêu phản ánh phúc lợi kinh tế mà chúng ta đã sử dụng trong chương 7.

Thế còn bên thứ ba cần quan tâm là chính phủ thì sao? Nếu  $T$  là quy mô của thuế và  $Q$  là lượng hàng bán ra, thì chính phủ nhận được tổng nguồn thu về thuế bằng  $T \times Q$ . Nó có thể sử dụng nguồn thu về thuế này để cung cấp các dịch vụ, chẳng hạn đường xá, công an, giáo dục công cộng hoặc giúp đỡ những người gặp khó khăn. Bởi vậy, để phân tích xem thuế tác động tới phúc lợi kinh tế như thế nào, chúng ta sử dụng nguồn thu về thuế để phản ánh ích lợi từ thuế của chính phủ. Song cũng cần nhớ rằng ích lợi này thực ra không phải chính phủ được hưởng, mà thuộc về những người được hưởng các khoản chi tiêu từ nguồn thu này.

Hình 8.2 cho thấy nguồn thu từ thuế của chính phủ được biểu thị bằng hình chữ nhật nằm giữa đường cung và đường cầu. Chiều cao của hình chữ nhật này là quy mô của thuế  $T$  và chiều rộng của nó là lượng hàng bán ra  $Q$ . Vì diện tích của hình chữ nhật bằng chiều cao nhận với chiều rộng, nên diện tích của nó bằng  $T \times Q$ , tức bằng nguồn thu từ thuế.



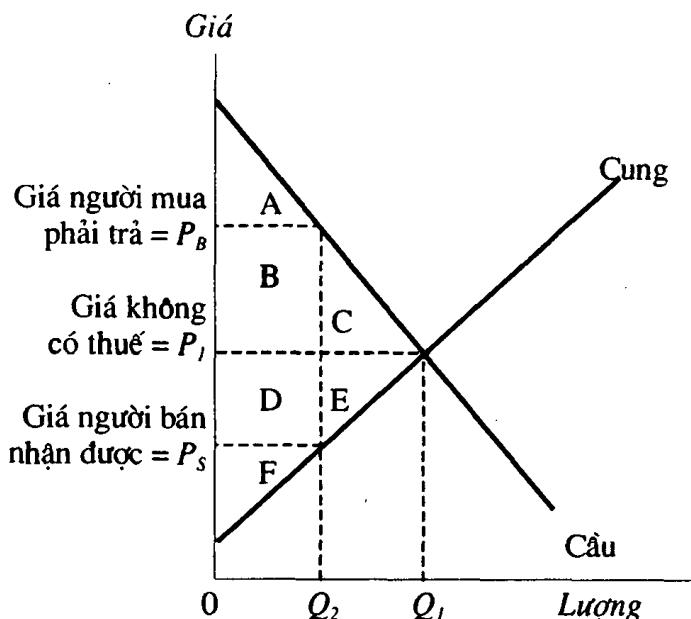
**Hình 8.2. Nguồn thu từ thuế.** Nguồn thu từ thuế mà chính phủ thu được bằng  $T \times Q$ , tức quy mô của thuế ( $T$ ) nhân với lượng hàng bán ra ( $Q$ ). Bởi vậy, nguồn thu từ thuế bằng phần diện tích của hình chữ nhật nằm giữa đường cung và đường cầu.

**Phúc lợi khi không có thuế.** Để tìm hiểu xem một khoản thuế ảnh hưởng tới phúc lợi như thế nào, chúng ta bắt đầu bằng việc xem xét phúc lợi trước khi chính phủ đánh thuế. Hình 8.3 vẽ đồ thị cung cầu và đánh dấu những phần diện tích then chốt bằng các chữ cái từ A tới F.

Khi không có thuế, giá và lượng được xác định bởi giao điểm của đường cung và đường cầu. Giá là  $P_1$ , và lượng hàng bán ra là  $Q_1$ . Vì đường cầu phản ánh sự sẵn sàng thanh toán của người mua, nên thặng dư của người tiêu dùng là phần diện tích nằm giữa đường cầu và giá cả, tức bằng tổng của A+B+C. Tương tự, vì đường cung phản ánh chi phí của

người bán, nên thặng dư của người sản xuất là phần diện tích nằm giữa đường cung và giá cả, tức bằng tổng của D+E+F. Trong trường hợp này, nguồn thu từ thuế bằng 0 do không có thuế.

Tổng thặng dư, tức tổng thặng dư của người tiêu dùng và thặng dư của người sản xuất bằng diện tích A+B+C+D+E+F. Nói cách khác, tổng thặng dư là phần diện tích nằm giữa đường cung và đường cầu tính cho tới lượng cân bằng như chúng ta đã biết trong chương 7. Cột thứ nhất của bảng 8.1 tóm tắt những kết luận này.



**Hình 8.3. Thuế tác động tới phúc lợi như thế nào.** Khoản thuế đánh vào một hàng hoá làm giảm thặng dư của người tiêu dùng (bằng phần diện tích B+C) và thặng dư của người sản xuất (bằng phần diện tích D+E). Do mức giảm thặng dư của người tiêu dùng và người sản xuất lớn hơn nguồn thu từ thuế (bằng phần diện tích B+D), nên thuế bị coi là gây ra tổn thất tải trọng (bằng phần diện tích C+E).

	Không có thuế	Có thuế	Mức thay đổi
Thặng dư của người tiêu dùng	A + B + C	A	- (B + C)
Thặng dư của người sản xuất	D + E + F	F	- (D + E)
Nguồn thu từ thuế	Không	B + D	+ (B + D)
Tổng thặng dư	A + B + C + D + E + F	A + B + C + F	- (C + E)

Diện tích C + E cho thấy mức giảm của tổng thặng dư và nó là tổn thất tải trọng của thuế.

**Bảng 8.1 Những thay đổi trong phúc lợi do thuế gây ra.** Bảng này ghi các phần diện tích được đánh dấu trong hình 8.3 để chỉ ra tác động của thuế tới phúc lợi của người bán và người mua trên thị trường.

**Phúc lợi khi có thuế.** Bây giờ chúng ta xem xét phúc lợi sau khi thuế được thực thi. Giá mà người tiêu dùng phải trả tăng từ  $P_1$  lên  $P_B$ , cho nên thặng dư của người tiêu dùng bây giờ chỉ còn bằng A (phần diện tích nằm dưới đường cầu và nằm trên giá mà người mua phải trả). Giá mà người tiêu bán nhận được giảm từ  $P_1$  xuống  $P_S$ , cho nên thặng dư của người sản xuất bây giờ chỉ còn bằng F (phần diện tích nằm trên đường cung và nằm dưới giá mà người bán nhận được). Lượng hàng bán ra giảm từ  $Q_1$  xuống  $Q_2$ , và chính phủ thu được nguồn thu về thuế bằng phần diện tích B+D.

Để tính tổng thặng dư khi có thuế, chúng ta cộng thặng dư của người tiêu dùng, thặng dư của người sản xuất và nguồn thu về thuế của chính phủ lại với nhau. Nhờ cách làm như vậy, chúng ta xác định được tổng thặng dư bằng diện tích A+B+D+F. Cột thứ hai trong bảng 8.1 tóm tắt những kết quả này.

**Những thay đổi trong phúc lợi.** Bây giờ chúng ta có thể nhận thấy ảnh hưởng của thuế bằng cách so sánh phúc lợi trước khi có thuế và sau khi có thuế. Cột thứ ba trong bảng 8.1 chỉ ra sự thay đổi. Thuế làm cho thặng dư của người tiêu dùng giảm một lượng bằng phần diện tích B+C và thặng dư của người sản xuất giảm một lượng bằng phần diện tích D+E. Nguồn thu về thuế của chính phủ tăng thêm một lượng bằng phần diện tích B+D. Không có gì đáng ngạc nhiên là thuế làm cho người bán và người mua bị thiệt, còn chính phủ được lợi.

Sự thay đổi trong tổng phúc lợi bao gồm sự thay đổi trong thặng dư của người tiêu dùng (mang dấu âm), sự thay đổi trong thặng dư của người sản xuất (cũng mang dấu âm) và sự thay đổi trong nguồn thu về thuế của chính phủ (mang dấu dương). Khi cộng các bộ phận này lại với nhau, chúng ta thấy tổng thặng dư trên thị trường giảm một lượng bằng phần diện tích C+E. Như vậy, cái mất của người mua và người bán do một khoản thuế gây ra vượt quá nguồn thu về thuế mà chính phủ nhận được. Sự suy giảm trong tổng thặng dư phát sinh khi một khoản thuế (hoặc một chính sách nào khác) làm biến dạng kết cục thị trường được gọi là **sự tổn thất tải trọng**. Phần diện tích C+E phản ánh quy mô của sự tổn thất tải trọng.

Để hiểu tại sao thuế lại gây ra tổn thất tải trọng, chúng ta hãy nhớ lại một trong *Mười Nguyên lý của kinh tế học* trong chương 1: Mọi người phản ứng đối với những kích thích. Trong chương 7, chúng ta đã thấy rằng thị trường thường phân bổ các nguồn lực khan hiếm một cách có hiệu quả. Nghĩa là, trạng thái cân bằng cung cầu tối đa hóa tổng thặng dư mà người bán và người mua nhận được trên một thị trường. Song khi thuế làm tăng giá đối với người mua và giảm giá đối với người bán, nó kích thích người mua tiêu dùng ít hơn và người bán sản xuất ít hơn so với mức bình thường. Khi người bán và người mua phản ứng đối với các kích thích này, họ làm cho thị trường phân bổ nguồn lực không có hiệu quả.

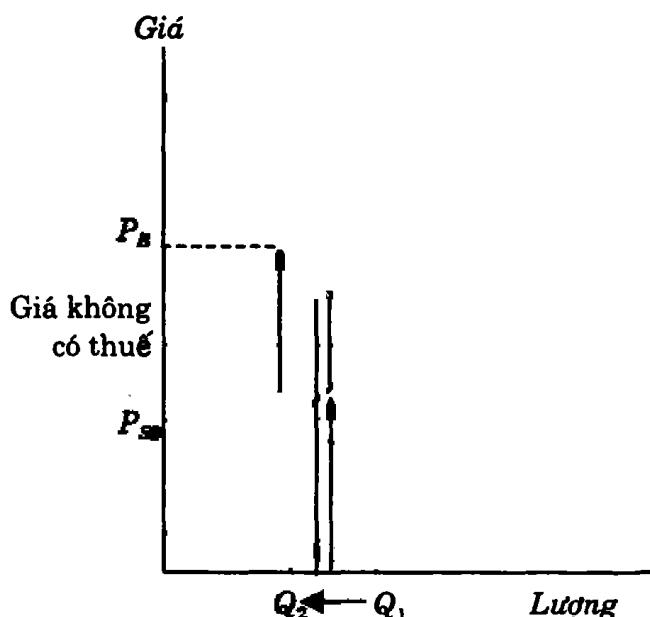
## TỔN THẤT TẢI TRỌNG VÀ NHỮNG MỐI LỢI TỪ THƯƠNG MẠI

Để có được cái nhìn trực giác về việc tại sao thuế lại gây ra tổn thất tải trọng, chúng ta hãy xem xét một ví dụ. Chúng ta hãy tưởng tượng ra rằng Joe làm vệ sinh nhà ở của Jane để nhận mỗi tuần 100 đô la. Chi phí cơ hội cho thời gian của Joe là 80 đô la và giá trị của ngôi nhà sạch sẽ đối với Jane là 120 đô la. Như vậy, Joe và Jane mỗi người được lợi 20 đô từ giao dịch trên. Tổng thặng dư 40 đô la phản ánh mối lợi từ thương mại trong giao dịch cụ thể này.

Bây giờ chúng ta hãy giả định rằng chính phủ đánh thuế 50 đô la đối với những người cung cấp dịch vụ vệ sinh. Giờ đây không có giá nào mà Jane có thể trả cho Joe để cả hai cùng được lợi sau khi nộp thuế. Số tiền cao nhất mà Jane sẵn sàng trả là 120 đô la, nhưng khi đó Joe chỉ còn lại 70 đô la sau khi nộp thuế và đây là số tiền thấp hơn chi phí cơ hội 80 đô la của anh ta. Ngược lại, nếu Joe buộc phải nhận được chi phí cơ hội của mình là 80 đô la, thì Jane phải trả 130 đô la, cao hơn giá trị 120 đô la mà Jane gán cho ngôi nhà sạch của mình. Kết quả là, Jane và Joe từ bỏ hợp đồng của họ. Joe không có thu nhập và Jane sống trong ngôi nhà bẩn hơn.

Thuế đã làm cho cả Joe và Jane bị thiệt tổng cộng là 40 đô la vì họ mất phần thặng dư này. Đồng thời, chính phủ không thu được thuế từ Joe và Jane vì họ quyết định từ bỏ hợp đồng. 40 đô la là tổn thất tải trọng thuần tuý. Nó là tổn thất của người bán và người mua trên một thị trường mà không được bù lại bằng mức tăng nguồn thu của chính phủ. Từ ví dụ này, chúng ta có thể nhận thấy nguồn gốc trực tiếp của tổn thất tải trọng: *Thuế gây ra tổn thất tải trọng vì nó ngăn không cho người bán và người mua thực hiện một phần mối lợi từ thương mại.*

**Hình 8.4. Tổn thất tải trọng.** Khi chính phủ đánh thuế vào một hàng hoá, lượng hàng bán ra giảm từ  $Q_1$  xuống  $Q_2$ . Kết quả là, một số mối lợi tiềm tàng từ thương mại của người bán và người mua không thực hiện được. Những mối lợi từ thương mại bị mất này tạo ra tổn thất tải trọng.



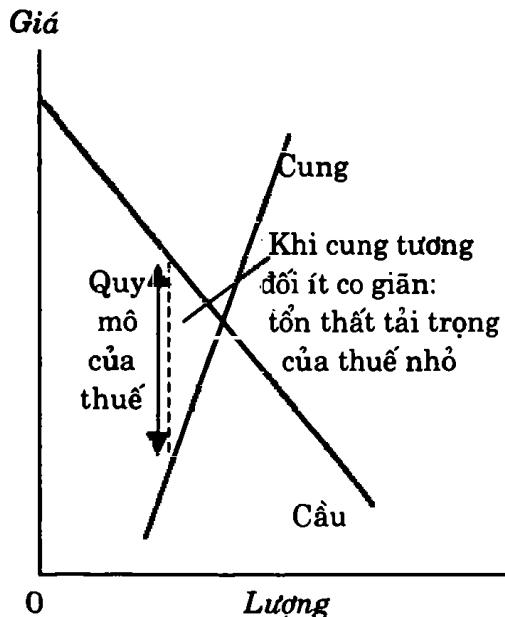
Diện tích của tam giác nằm giữa đường cung và đường cầu (diện tích C+E trong hình 8.3) phản ánh tổn thất trên. Chúng ta có thể nhận thấy nó dễ dàng nhất trong hình 8.4 khi nhớ lại rằng đường cầu phản ánh giá trị của hàng hoá đối với người mua và đường cung phản ánh chi phí của người sản xuất. Khi thuế làm tăng giá đối với người mua tới  $P_B$  và giảm giá đối với người bán xuống  $P_S$ , thì người mua và người bán cận biên rời bỏ thị trường và vì vậy lượng hàng bán ra giảm từ  $Q_1$  xuống  $Q_2$ . Nhưng như hình này cho thấy, giá trị của hàng hoá đối với người mua vượt quá chi phí đối với người bán. Như trong ví dụ của chúng ta về Joe và Jane, mỗi lợi từ thương mại - tức phần chênh lệch giữa giá trị của người mua và chi phí của người bán - nhỏ hơn mức thuế. Do vậy, giao dịch này không được thực hiện khi chính phủ đánh thuế. Tổn thất tải trọng là phần thặng dư bị mất do thuế cản trở hoạt động thương mại mà hai bên đều có lợi này.

**Đoán nhanh:** Hãy vẽ đường cung và đường cầu về bánh quy. Hãy chỉ ra ảnh hưởng đối với lượng hàng, giá người mua phải trả và giá người bán nhận được nếu chính phủ đánh thuế vào bánh quy. Hãy chỉ ra mức tổn thất tải trọng trong đồ thị của bạn. Hãy giải thích ý nghĩa của khái niệm tổn thất tải trọng.

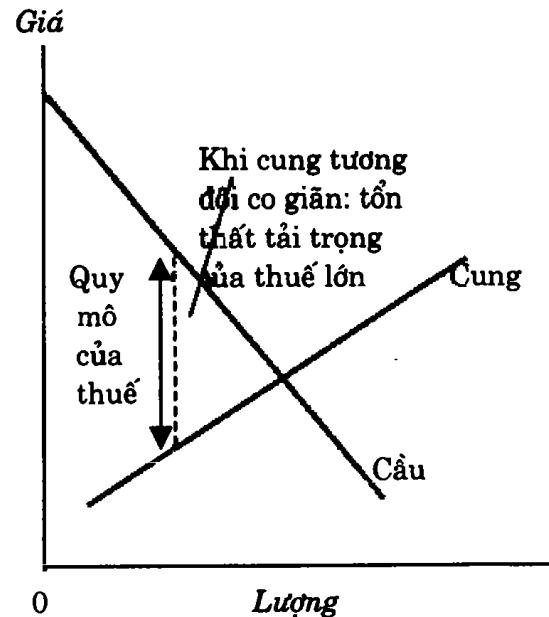
## NHỮNG YẾU TỐ QUYẾT ĐỊNH TỔN THẤT TẢI TRỌNG

Điều gì quyết định việc mức tổn thất tải trọng do một khoản thuế gây ra lớn hay nhỏ? Câu trả lời là hệ số co giãn của cung và cầu - cái cho biết phản ứng của lượng cung và lượng cầu đối với những thay đổi của giá cả.

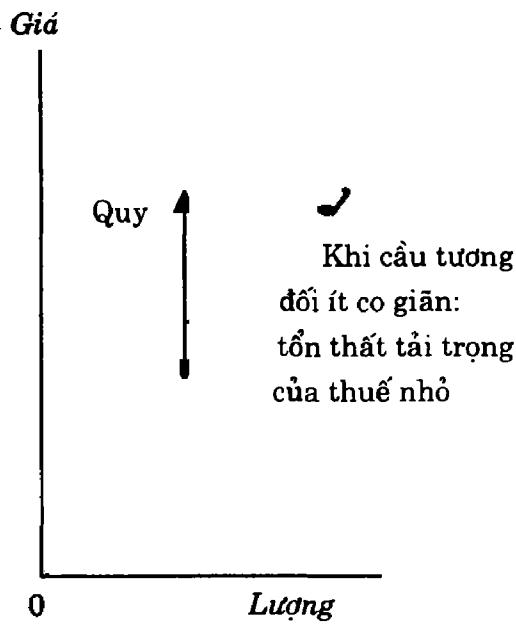
(a) Cung không co giãn



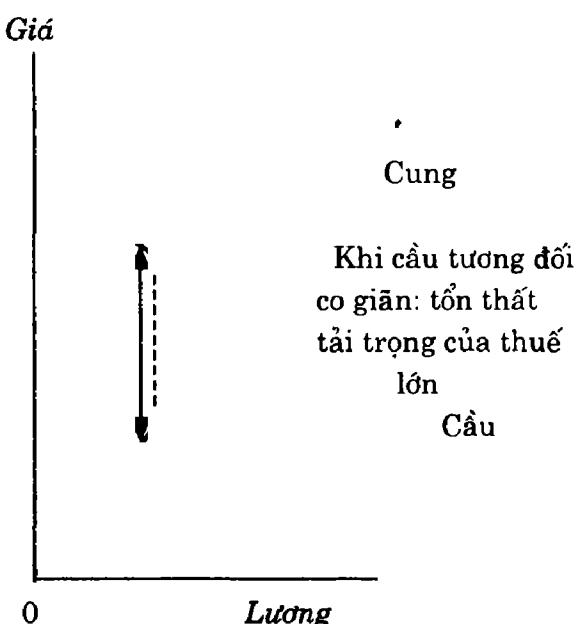
(b) Cung co giãn



(c) Cầu không co giãn



(b) Cầu co giãn



**Hình 8.5. Những biến dạng do thuế và hệ số co giãn.** Trong phần (a) và (b), đường cầu và quy mô của thuế giống nhau, nhưng hệ số co giãn giá của cung khác nhau. Hãy chú ý rằng đường cung càng co giãn, tổn thất tải trọng do một khoản thuế gây ra càng lớn. Trong phần (c) và (d), đường cung và quy mô của thuế giống nhau, nhưng hệ số co giãn giá của cầu khác nhau. Hãy chú ý rằng đường cầu càng co giãn, tổn thất tải trọng do một khoản thuế gây ra càng lớn.

Trước hết chúng ta hãy xét xem sự co giãn của cung ảnh hưởng tới quy mô của tổn thất tải trọng như thế nào. Trong hai phần trên của hình 8.5, đường cầu và quy mô của thuế như nhau. Sự khác nhau duy nhất giữa hai phần này là sự co giãn của đường cung. Trong phần (a), đường cung tương đối không có giãn: lượng cung chỉ hơi phản ứng đổi với những thay đổi của giá cả. Trong phần (b), đường cung tương đối có giãn: Lượng cung phản ứng mạnh đổi với những thay đổi của giá cả. Hãy chú ý rằng mức tổn thất tải trọng được biểu thị bằng diện tích tam giác nằm giữa đường cung và đường cầu lớn hơn khi đường cung dốc hơn.

Tương tự, hai phần dưới của hình 8.5 cho biết sự co giãn của cầu đối với quy mô của tổn thất tải trọng. Ở đây, đường cung và quy mô của thuế được giữ cho không thay đổi. Trong phần (c), đường cầu tương đối không co giãn và tổn thất tải trọng nhỏ. Trong phần (d), đường cầu co giãn hơn và tổn thất tải trọng do thuế lớn hơn.

Chúng ta dễ dàng lý giải bài học rút ra từ hình này. Thuế gây ra tổn thất tải trọng vì nó làm cho người bán và người mua thay đổi hành vi của họ. Thuế làm tăng giá mà người mua phải trả, nên họ tiêu dùng ít hơn. Đồng thời, thuế làm giảm giá mà người bán nhận được, nên họ sản xuất ít hơn. Do những thay đổi này trong hành vi, nên thị trường thu hẹp xuống dưới

mức tối ưu. Sự co giãn của cung và cầu cho biết người bán và người mua phản ứng ở mức nào đối với những thay đổi của giá cả và vì vậy chúng cũng tham gia quyết định mức biến dạng của kết cục thị trường do thuế gây ra. Cho nên, *hệ số co giãn của cung và cầu càng lớn, tổn thất tải trọng do thuế càng lớn.*

---

## NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG: CUỘC TRANH LUẬN VỀ TỔN THẤT TẢI TRỌNG

Cung, cầu, sự co giãn và tổn thất tải trọng - tất cả các lý thuyết kinh tế này đều để làm cho đâu bạn rối tung lên. Nhưng dù tin hay không, thì những ý tưởng đó vẫn giữ vị trí trung tâm trong một vấn đề chính trị sâu sắc là: Chính phủ nên lớn tới mức nào. Nguyên nhân làm cho cuộc tranh luận về vấn đề này gắn với những khái niệm trên là tổn thất tải trọng do thuế càng lớn, chi phí của các chương trình do chính phủ thực hiện càng lớn. Nếu thuế gây ra tổn thất tải trọng rất lớn, thì những tổn thất này sẽ là một luận điểm mạnh mẽ ủng hộ cho quan điểm cho rằng chính phủ cần phải nhỏ gọn hơn, làm ít việc hơn và đánh thuế ít hơn. Ngược lại, nếu việc đánh thuế chỉ gây ra tổn thất tải trọng nhỏ, thì các chương trình của chính phủ sẽ ít tổn kém hơn so với trường hợp bình thường.

Vậy tổn thất tải trọng do thuế lớn tới mức nào? Đây là một vấn đề mà các nhà kinh tế bất đồng với nhau. Để hiểu được bản chất của sự bất đồng này, chúng ta hãy xem xét loại thuế quan trọng nhất ở Mỹ - thuế đánh vào lao động. Thuế Bảo hiểm Xã hội, thuế Y tế và phần lớn thuế thu nhập liên bang là các khoản thuế đánh vào lao động. Chính quyền ở nhiều bang còn đánh thuế vào các khoản thu nhập từ lao động. Thuế đánh vào lao động tạo ra một chiếc nêm giữa tiền lương mà doanh nghiệp trả và tiền lương mà công nhân nhận được. Nếu chúng ta cộng tất cả các khoản thuế đánh vào lao động lại với nhau, thì *thuế suất cận biên* đánh vào thu nhập từ lao động - tức thuế đánh vào đồng đô la thu nhập cuối cùng - lên tới gần 50 phần trăm đối với nhiều công nhân.

Mặc dù quy mô của thuế đánh vào lao động dễ xác định, nhưng tổn thất tải trọng của loại thuế này lại ít rõ ràng hơn. Các nhà kinh tế bất đồng về việc 50 phần trăm thuế đánh vào lao động có tổn thất tải trọng nhỏ hay lớn. Sự bất đồng này nảy sinh vì các nhà kinh tế có quan điểm khác nhau về sự co giãn của cung về lao động.

Những nhà kinh tế cho rằng thuế đánh vào lao động không gây ra sự biến dạng nhiều tin rằng cung về lao động tương đối không co giãn. Họ khẳng định hầu hết mọi người đều làm việc cả ngày cho dù tiền lương là bao nhiêu. Nếu đúng như vậy, đường cung gần như thẳng đứng và thuế đánh vào lao động chỉ gây ra tổn thất tải trọng nhỏ.

Các nhà kinh tế cho rằng thuế đánh vào lao động gây ra sự biến dạng lớn tin rằng cung về lao động co giãn nhiều hơn. Họ thừa nhận rằng một số nhóm công nhân có thể có cung về lao động không co giãn, nhưng khẳng định rằng nhiều nhóm công nhân khác phản ứng mạnh hơn đối với các kích thích. Sau đây là một số ví dụ:

- Nhiều công nhân có thể điêu chỉnh số giờ công lao động của mình - chẳng hạn bằng cách làm ngoài giờ. Tiền lương càng cao, số giờ công mà họ quyết định làm càng lớn.
- Một số gia đình có hai người đi làm - thường là phụ nữ có gia đình và có con - có khả năng lựa chọn giữa việc thực hiện những công việc không được trả công trong gia đình hoặc làm những công việc được trả lương trên thị trường. Khi đưa ra quyết định về việc có nhận một việc làm không, người đi làm thứ hai so sánh những ích lợi của việc ở nhà (bao gồm cả việc tiết kiệm chi phí trông trẻ) với tiền lương mà họ có thể kiếm được.
- Nhiều người lớn tuổi có thể quyết định khi nào nghỉ hưu và quyết định của họ một phần phụ thuộc vào tiền lương. Một khi họ đã nghỉ hưu, tiền lương sẽ quyết định động cơ đi làm thêm của họ.
- Một số người cảm nhận xem có nên tham gia vào hoạt động kinh tế bất hợp pháp hay không, chẳng hạn buôn bán ma tuý, hoặc làm những công việc được trả công “ngầm” để tránh thuế. Các nhà kinh tế gọi đây là *nền kinh tế ngầm*. Khi phải quyết định xem nên làm việc trong nền kinh tế ngầm hay nhận một việc làm hợp pháp, những tội phạm tiềm tàng này so sánh cái mà họ có thể kiếm được bằng cách vi phạm luật pháp với tiền lương mà họ có thể kiếm được một cách hợp pháp.

Trong tất cả các tình huống trên, lượng cung về lao động phản ứng đối với tiền lương (giá cả của lao động). Cho nên, quyết định của những công nhân này bị biến dạng khi thu nhập từ lao động của họ bị đánh thuế. Thuế đánh vào lao động khuyến khích công nhân làm ít giờ hơn, người đi làm thứ hai quyết định ở nhà, người lớn tuổi về hưu sớm và những kẻ không có lương tâm gia nhập nền kinh tế ngầm.

Hai quan điểm nêu trên về việc đánh thuế vào lao động tồn tại cho đến ngày nay. Dĩ nhiên, mỗi khi nghe hai ứng cử viên chính trị tranh luận về việc chính phủ nên cung cấp nhiều dịch vụ hơn hay nên giảm thuế, bạn phải luôn luôn nhớ rằng một phần trong các quan điểm khác nhau của họ có nguyên nhân ở những quan điểm khác nhau về hệ số co giãn của cung về lao động và tổn thất tải trọng của việc đánh thuế.

**Đoán nhanh:** Đường cầu về bia co giãn hơn đường cầu về sữa. Khoản thuế đánh vào bia hay khoản thuế đánh vào sữa gây ra tổn thất tải trọng lớn? Tại sao?

## PHẦN ĐỌC THÊM HENRY GEORGE VÀ THUẾ ĐẤT

Có một khoản thuế lý tưởng không? Henry George, nhà kinh tế và triết học xã hội Mỹ trong thế kỷ 19 đã nghĩ như vậy trong cuốn *Tiến bộ và Tình trạng Nghèo khổ* của ông xuất bản vào năm 1879. George lập luận rằng chính phủ nên tạo ra toàn bộ nguồn thu của mình từ một khoản thuế đánh vào đất đai. Theo ông, khoản thuế duy nhất này vừa công bằng, vừa có hiệu quả. Những ý tưởng đó của George đem lại ông cho ảnh hưởng mạnh mẽ về chính trị và ông suýt chiến thắng trong cuộc đua vào chức thị trưởng Niu Oóc (ông dẫn điểm so với ứng cử viên đảng Cộng hoà Theodore Roosevelt).

**Khuyến nghị của George về việc đánh thuế đất dai phần lớn có nguyên nhân ở mối quan tâm về sự phân phối phúc lợi kinh tế.** Ông cảm thấy thương tâm về sự “tương phản đáng sợ giữa sự giàu có vô nhân tính và tình trạng khốn cùng”, và cho rằng chủ đất được lợi quá nhiều so với cái mà họ đáng được hưởng từ sự tăng trưởng nhanh chóng của nền kinh tế nói chung.

Chúng ta có thể hiểu được luận điểm của George về thuế đất nếu sử dụng các công cụ của kinh tế học hiện đại. Trước hết chúng ta hãy xem xét cung và cầu trên thị trường đất dai cho thuê. Do tình trạng nhập cư làm cho dân số tăng và tiến bộ công nghệ làm tăng thu nhập, nên nhu cầu về đất dai tăng lên theo thời gian. Nhưng vì lượng đất dai cố định, nên cung về đất dai hoàn toàn không co giãn. Mức tăng nhanh chóng của nhu cầu cùng với mức cung không co giãn đã dẫn tới tình trạng gia tăng đến chóng mặt của mức địa tô cân bằng và vì vậy, tăng trưởng kinh tế làm cho các chủ đất giàu có ngày càng giàu hơn.

Bây giờ chúng ta hãy xem xét ảnh hưởng của thuế đánh vào đất dai. Như chúng ta đã biết trong chương 6, gánh nặng về thuế tập trung nhiều hơn vào phía thị trường ít co giãn hơn. Khoản thuế đánh vào đất dai tuân thủ triệt để nguyên tắc này. Vì hệ số có giãn của cung bằng 0, nên chủ đất chịu toàn bộ gánh nặng về thuế.

Bây giờ chúng ta hãy xem xét vấn đề hiệu quả. Như vừa trình bày ở trên, mức tổn thất tải trọng của một khoản thuế phụ thuộc vào cung và cầu. Vì vậy, khoản thuế đánh vào đất dai cũng là một tình huống cực đoan. Vì cung hoàn toàn không co giãn, nên thuế đánh vào đất dai không làm thay đổi sự phân bổ của thị trường. Không có tình trạng tổn thất tải trọng và nguồn thu từ thuế của chính phủ đúng bằng mức tổn thất của chủ đất.

Mặc dù việc đánh thuế đất dai tỏ ra hấp dẫn trên phương diện lý thuyết, nhưng trong thực tế, nó lại không dễ áp dụng. Để một khoản thuế đánh vào đất dai không làm biến dạng các kích thích kinh tế, nó phải là một khoản thuế đánh vào đất nguyên khai. Nhưng giá trị của đất dai thường có nguồn gốc ở các biện pháp cải tạo đất, chẳng hạn đốn cây, xây dựng hệ thống tiêu nước và đường xá. Không giống như cung về đất nguyên khai, mức cung về các biện pháp cải tạo đất có hệ số co giãn lớn hơn 0. Nếu một khoản thuế đánh vào các biện pháp cải tạo đất, nó sẽ làm biến dạng các kích thích. Chủ đất phản ứng bằng cách sử dụng ít nguồn lực hơn cho việc cải tạo đất dai của mình.

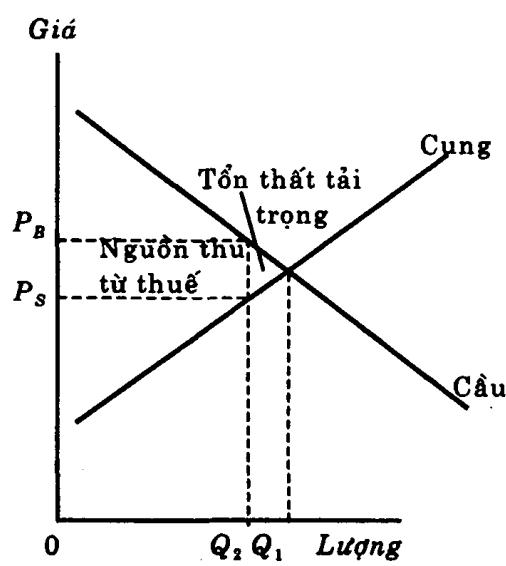
Hiện nay chỉ có ít nhà kinh tế ủng hộ khuyến nghị của George về một khoản thuế duy nhất. Vấn đề không chỉ này sinh từ việc đánh thuế vào các biện pháp cải tạo đất, mà còn ở chỗ khoản thuế này không tạo đủ nguồn thu để trang trải các khoản chi tiêu của một chính phủ lớn hơn nhiều mà chúng ta có hiện nay. Nhưng nhiều luận điểm của George vẫn còn giá trị. Đây là đánh giá của nhà kinh tế danh tiếng Milton Friedman một thế kỷ sau khi cuốn sách của George ra đời: “Theo tôi, khoản thuế ít tồi tệ nhất là thuế tài sản đánh vào giá trị chưa cải tạo của đất dai, điều mà Henry George đã nói từ rất nhiều năm trước đây.”

## TỔN THẤT TẢI TRỌNG VÀ NGUỒN THU TỪ THUẾ

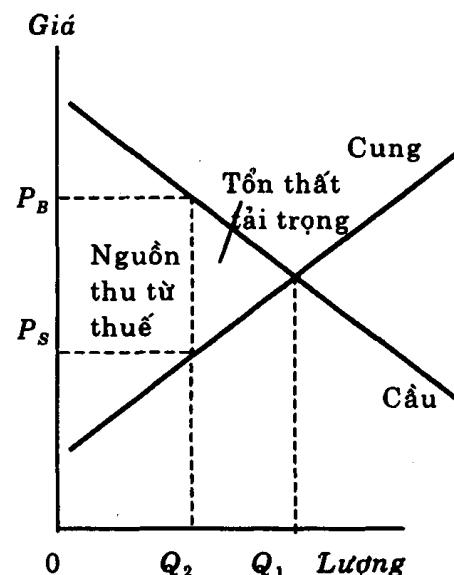
Hiếm khi thuế ổn định trong một thời gian dài. Các nhà hoạch định chính sách trong chính quyền địa phương, bang và liên bang luôn luôn tìm cách tăng một khoản thuế hoặc giảm một khoản thuế khác. Ở đây, chúng ta hãy xem xét điều gì xảy ra đối với sự tổn thất tải trọng và nguồn thu từ thuế khi quy mô của thuế thay đổi.

Hình 8.6 chỉ ra ảnh hưởng của mức thuế thấp, vừa và cao trong khi đường cung và đường cầu của thị trường không thay đổi. Tổn thất tải trọng - tính bằng mức giảm sút của tổng thặng dư phát sinh khi thuế làm cho quy mô của thị trường giảm xuống dưới mức tối ưu - bằng diện tích của tam giác nằm giữa đường cung và đường cầu. Đối với mức thuế thấp như trong phần (a), phần diện tích của tam giác phản ánh tổn thất tải trọng khá nhỏ. Nhưng khi quy mô của thuế tăng trong phần (b) và (c), tổn thất tải trọng ngày càng lớn.

(a) Thuế thấp

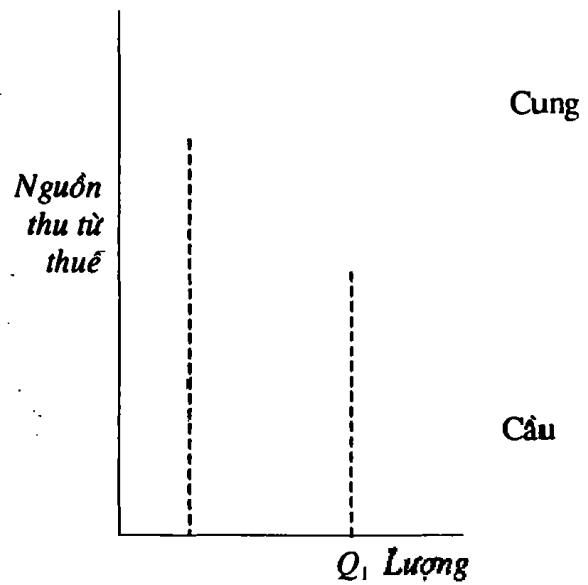


(b) Thuế trung bình



(c) Thuế cao

**Hình 8.6. Tổn thất tải trọng và nguồn thu từ thuế với ba mức thuế khác nhau.** Tổn thất tải trọng là sự giảm sút của tổng thặng dư do thuế gây ra. Nguồn thu từ thuế bằng mức thuế nhân với lượng hàng hóa bán ra. Trong phần (a), mức thuế thấp gây ra tổn thất tải trọng nhỏ. Trong phần (b), mức thuế cao hơn một chút gây ra tổn thất tải trọng lớn hơn và tạo ra nguồn thu lớn hơn. Trong phần (c), mức thuế rất cao gây ra tổn thất tải trọng rất lớn, nhưng vì quy mô thị trường giảm rất nhiều, nên thuế chỉ tạo ra một nguồn thu tương đối nhỏ.



Dĩ nhiên, tổn thất tải trọng do một khoản thuế tăng nhanh hơn mức thuế. Nguyên nhân ở đây là tổn thất tải trọng bằng diện tích của một tam giác, mà diện tích của một tam giác phụ thuộc vào *bình phương* quy mô của nó. Chẳng hạn, nếu chúng ta tăng gấp đôi quy mô của một khoản thuế, cạnh đáy và chiều cao của tam giác tăng gấp đôi, và vì vậy tổn thất tải trọng tăng gấp 4 lần. Nếu chúng ta tăng gấp 3 quy mô của một khoản thuế, thì cạnh đáy và chiều cao sẽ tăng gấp 3 và tổn thất tải trọng tăng gấp 9 lần.

Nguồn thu từ thuế của chính phủ bằng mức thuế nhân với lượng hàng bán ra. Như hình 8.6 cho thấy, nguồn thu từ thuế bằng phần diện tích của hình chữ nhật nằm giữa đường cung và đường cầu Đối với mức thuế thấp trong phần (a), nguồn thu từ thuế nhỏ. Khi quy mô của một khoản thuế tăng từ phần (a) lên phần (b), nguồn thu từ thuế tăng. Nhưng khi quy mô của một khoản thuế tiếp tục tăng từ phần (b) lên phần (c), nguồn thu từ thuế giảm vì mức thuế cao làm cho quy mô thị trường giảm mạnh. Đối với mức thuế rất cao, nguồn thu hoàn toàn biến mất vì mọi người ngừng hoàn toàn việc mua bán hàng hoá.

Hình 8.7 tóm tắt những kết quả này. Trong phần (a), chúng ta nhận thấy rằng khi quy mô của một khoản thuế tăng, mức tổn thất tải trọng của nó tăng lên nhanh chóng. Ngược lại, phần (b) cho thấy rằng nguồn thu từ thuế ban đầu tăng cùng với mức thuế; nhưng sau đó, khi thuế tiếp tục tăng, thị trường co lại nhiều đến mức nguồn thu từ thuế bắt đầu giảm.

---

## NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG: ĐƯỜNG LAFFER VÀ KINH TẾ HỌC TRONG CUNG

Vào một ngày trong năm 1974, nhà kinh tế A. Laffer ngồi ở một nhà hàng với một số nhà báo và chính khách có tên tuổi. Ông trải chiếc khăn ăn ra và vẽ một hình lên trên đó để chỉ ra tác động của thuế suất tới nguồn thu từ thuế. Nó khá giống với phần (b) trong hình 8.7 của chúng ta. Sau đó, Laffer nói rằng nước Mỹ nằm ở phần đi xuống của đường này. Ông lập luận rằng các loại thuế suất cao đến mức mà việc cắt giảm chúng sẽ làm tăng nguồn thu từ thuế.

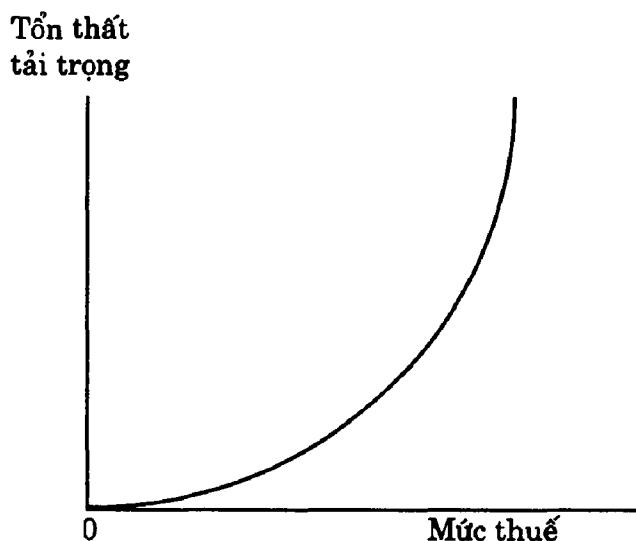
Hầu hết các nhà kinh tế đều nghi ngờ nhận định của Laffer. Ý tưởng cho rằng biện pháp cắt giảm thuế có thể làm tăng nguồn thu từ thuế là đúng với tư cách một vấn đề của lý thuyết kinh tế, nhưng người ta cho rằng nó có thể không đúng như vậy trong thực tế. Có rất ít bằng chứng ủng hộ quan điểm của Laffer cho rằng các loại thuế suất của Mỹ thực sự đã đạt tới mức cực đoan như vậy.

Nhưng dù sao đi nữa, *đường Laffer* (sau này nó nổi tiếng dưới cái tên này) cũng nắm bắt được trí tưởng tượng của R. Rigân. David Stockman, vụ trưởng vụ ngân sách trong chính quyền Rigân, đã kể một câu chuyện như sau:

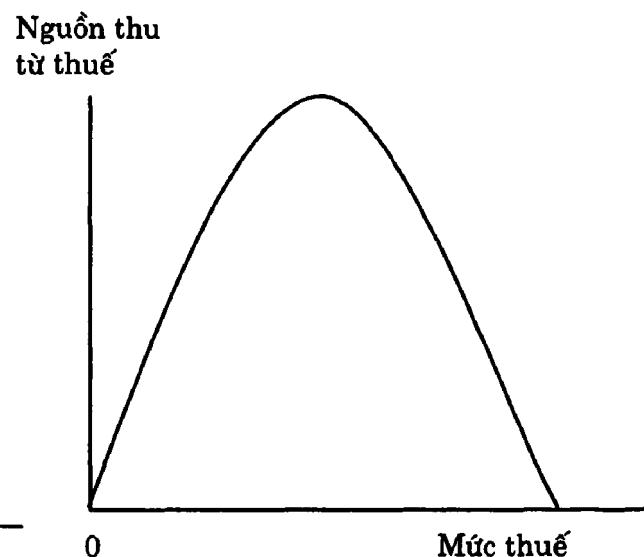
Chính [Rigân] đã từng nằm trên đường Laffer. Ông luôn luôn nói: “Tôi nhớ lại những bức tranh đem lại Khoản Tiền Lớn trong Thế chiến II”. Vào thời kỳ đó, mức thuế thu nhập tạm thu trong thời chiến lên tới 90 phần trăm. Ông tiếp tục: “Bạn chỉ cần vẽ 4 bức tranh và

sau đó nằm trong nhóm thuế cao nhất. Vì vậy, tất cả chúng ta đều bỏ việc sau khi vẽ 4 bức tranh và về nông thôn". Mức thuế cao làm cho mọi người làm việc ít hơn. Mức thuế thấp làm cho mọi người làm việc nhiều hơn. Kinh nghiệm của ông đã chứng minh điều đó.

(a) Tổn thất tải trọng



(b) Nguồn thu (đường Laffer)



**Hình 8.7. Tổn thất tải trọng và nguồn thu từ thuế thay đổi như thế nào khi quy mô của thuế thay đổi.** Phần (a) chỉ ra rằng khi mức thuế tăng, tổn thất tải trọng cũng tăng. Phần (b) chỉ ra rằng ban đầu nguồn thu từ thuế tăng, sau đó giảm. Mỗi quan hệ này đôi khi được gọi là đường Laffer.

Khi Rigân tranh cử tổng thống vào năm 1980, ông coi việc cắt giảm thuế là bộ phận trong khẩu hiệu tranh cử của mình. Rigân lập luận rằng thuế đã cao đến mức làm cho mọi người không muốn làm việc chăm chỉ. Theo ông, mức thuế thấp hơn sẽ tạo ra động lực cho mọi người làm việc, qua đó làm tăng phúc lợi kinh tế và có lẽ cả nguồn thu từ thuế. Vì việc cắt giảm thuế suất là nhằm khuyến khích mọi người tăng lượng lao động mà họ cung ứng, nên quan điểm của Laffer và Rigân nổi tiếng dưới cái tên là *kinh tế học trọng cung*.

Lịch sử đã phủ nhận quan điểm của Laffer cho rằng thuế suất thấp hơn sẽ làm tăng nguồn thu từ thuế. Sau khi trúng cử, Rigân cắt giảm thuế và hậu quả là nguồn thu từ thuế thấp hơn, chứ không phải cao hơn. Nguồn thu từ thuế thu nhập cá nhân (tính theo đầu người sau khi đã loại trừ lạm phát) giảm 9 phần trăm từ năm 1980 đến 1984, mặc dù thu nhập bình quân (cũng tính theo đầu người sau khi đã loại trừ lạm phát) tăng 4 phần trăm trong cùng thời kỳ. Cùng với việc các nhà hoạch định chính sách không săn sàng hạn chế chi tiêu, biện pháp cắt giảm thuế đã mở đầu một thời kỳ dài trong đó chính phủ chi tiêu nhiều hơn số thuế thu được. Trong suốt hai nhiệm kỳ của Rigân và nhiều năm sau, chính phủ phải chịu những mức thâm hụt ngân sách lớn.

Song luận điểm của Laffer không hoàn toàn vô nghĩa. Mặc dù việc cắt giảm tất cả các loại thuế suất thường làm giảm nguồn thu, nhưng đồng thời một số người nộp thuế lại ở phần sai lầm của đường Laffer. Vào năm 1980, nguồn thu từ thuế thu được từ những người Mỹ giàu nhất, những người phải đối mặt với thuế suất cao, đã tăng khi mức thuế của họ được cắt giảm. Ý tưởng cho rằng việc cắt giảm thuế làm tăng nguồn thu có thể đúng nếu được vận dụng đối với những người nộp thuế phải chịu thuế suất cao nhất. Ngoài ra, luận điểm của Laffer có thể dễ hiểu hơn khi vận dụng vào các nước khác, có thuế suất cao hơn nhiều so với nước Mỹ. Chẳng hạn vào đầu những năm 1980, một công nhân điển hình ở Thụy Điển phải đối mặt với thuế suất cận biên bằng khoảng 80 phần trăm. Mức thuế cao như vậy làm cho rất nhiều người không còn động cơ làm việc. Các công trình nghiên cứu cho thấy rằng Thụy Điển chắc chắn sẽ thu được nhiều thuế hơn khi giảm thuế suất của mình.

Những ý tưởng trên thường xuất hiện trong các cuộc tranh luận chính trị. Khi B. Clinton chuyển đến Nhà Trắng vào năm 1993, ông đã tăng thuế thu nhập liên bang đánh vào những người có thu nhập cao lên khoảng 40 phần trăm. Một số nhà kinh tế phê phán chính sách này và họ lập luận rằng kế hoạch đó sẽ không làm tăng nguồn thu nhiều như chính quyền Clinton dự kiến. Họ quả quyết rằng chính quyền không tính hết sự thay đổi hành vi mà thuế gây ra. Ngược lại, khi thách thức Clinton trong cuộc bầu cử năm 1996, Bob Dole dự kiến cắt giảm thuế thu nhập cá nhân. Mặc dù Dole bác bỏ ý tưởng cho rằng các biện pháp cắt giảm thuế không làm giảm nguồn thu, nhưng ông quả quyết sẽ thu lại được 28 phần trăm mức cắt giảm thuế vì thuế suất thấp hơn sẽ dẫn tới tăng trưởng kinh tế nhanh hơn. Các nhà kinh tế tranh luận về việc dự toán 28 phần trăm của Dole có hợp lý không, có quá lạc quan không hoặc (như đường Laffer cho thấy) có quá bi quan không.

Các nhà hoạch định chính sách bất đồng về những vấn đề này một phần là vì họ bất đồng với nhau về quy mô của các hệ số co giãn tương ứng. Cung và cầu trên một thị trường càng co giãn, thuế càng làm biến dạng hành vi trên thị trường đó và biện pháp cắt giảm thuế càng có nhiều khả năng làm tăng nguồn thu từ thuế. Tuy nhiên, không có cuộc tranh luận nào về bài học chung: Không thể tính được việc chính phủ được hay mất bao nhiêu nguồn thu từ một sự thay đổi thuế nếu chỉ nhìn vào thuế suất. Nó còn phụ thuộc vào chỗ sự thay đổi của thuế tác động tới hành vi của mọi người như thế nào.

---

**Đoán nhanh:** Nếu chính phủ tăng gấp đôi thuế đánh vào xăng, bạn có thể nói chắc chắn rằng nguồn thu từ thuế xăng sẽ tăng lên không? Bạn có thể nói chắc chắn rằng tổn thất tải trọng do thuế xăng gây ra sẽ tăng lên không? Hãy giải thích.

## KẾT LUẬN

Như một lần O.W. Holmes đã nói, thuế là cái giá mà chúng ta phải trả cho một xã hội văn minh. Dĩ nhiên, xã hội chúng ta không thể tồn tại nếu không có một dạng thuế nào đó.

Tất cả chúng ta đều hy vọng chính phủ sẽ cung cấp những dịch vụ nhất định, chẳng hạn đường xá, công viên, công an và quốc phòng. Những dịch vụ công cộng này cần tới nguồn thu từ thuế.

Chương này đã làm sáng tỏ ở mức độ nào đó về việc cái giá của xã hội văn minh cao đến mức nào. Một trong Mười Nguyên lý của kinh tế học trình bày trong chương 1 là: thị trường thường là một cách tốt để tổ chức các hoạt động kinh tế. Tuy nhiên, khi chính phủ đánh thuế vào người bán hoặc người mua một hàng hoá, xã hội bị mất một số mối lợi về hiệu quả thị trường. Thuế gây ra tổn thất đối với những người tham gia thị trường không phải chỉ vì thuế chuyển nguồn lực từ họ sang cho chính phủ, mà còn vì chúng làm thay đổi các kích thích và làm biến dạng các kết cục thị trường

## TÓM TẮT

- Khoản thuế đánh vào một hàng hoá làm giảm phúc lợi của người mua và người bán hàng hoá đó. Sự giảm sút thặng dư của người sản xuất và người tiêu dùng thường vượt quá nguồn thu mà chính phủ nhận được. Sự giảm sút tổng thặng dư - tức tổng thặng dư của người sản xuất, của người tiêu dùng và nguồn thu từ thuế - được gọi là tổn thất tải trọng do thuế.
- Thuế gây ra tổn thất tải trọng vì chúng làm cho người mua tiêu dùng ít hơn và người bán sản xuất ít hơn. Sự thay đổi này trong hành vi làm cho quy mô của thị trường giảm xuống dưới mức làm tối đa hoá tổng thặng dư. Vì hệ số co giãn của cung và cầu cho biết mức độ phản ứng của những người tham gia thị trường đối với những điều kiện của thị trường, nên hệ số co giãn càng lớn, tổn thất tải trọng càng lớn.
- Khi một khoản thuế càng lớn, nó càng làm biến dạng các kích thích nhiều hơn và tổn thất tải trọng càng lớn. Ban đầu nguồn thu từ thuế tăng cùng với quy mô của thuế. Nhưng mức thuế cao hơn có thể làm giảm nguồn thu từ thuế vì nó làm giảm quy mô của thị trường.

## NHỮNG THUẬT NGỮ THÊM CHỐT

Tổn thất tải trọng                          Deadweight loss

## CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Điều gì xảy ra đối với thặng dư của người sản xuất và người tiêu dùng khi doanh thu của một hàng hoá bị đánh thuế? Sự thay đổi trong thặng dư của người sản xuất và người tiêu dùng được so sánh như thế nào với nguồn thu từ thuế? Hãy giải thích.
2. Hãy vẽ một đồ thị cung cầu với một khoản thuế đánh vào doanh thu của một hàng hoá. Hãy chỉ ra sự tổn thất tải trọng. Hãy chỉ ra nguồn thu từ thuế.

3. Hệ số co giãn của cung và cầu ảnh hưởng như thế nào đối với sự tổn thất tải trọng do một khoản thuế gây ra. Tại sao chúng lại có ảnh hưởng này?
4. Tại sao các chuyên gia bất đồng về việc đánh vào lao động có mức tổn thất tải trọng nhỏ hay lớn?
5. Điều gì xảy ra đối với tổn thất tải trọng và nguồn thu từ thuế khi một khoản thuế tăng lên?

## BÀI TẬP VÀ VẬN DỤNG

1. Thị trường bánh pizza được đặc trưng bởi một đường cầu dốc xuống và đường cung dốc lên.
  - a. Hãy vẽ ra trạng thái cân bằng của thị trường cạnh tranh. Hãy ghi ký hiệu cho giá cả, lượng hàng, thặng dư của người tiêu dùng và thặng dư của người sản xuất. Có sự tổn thất tải trọng nào không? Hãy giải thích.
  - b. Giả sử chính phủ buộc mỗi cửa hàng bánh pizza phải nộp 1 đô la cho mỗi chiếc bánh bán ra. Hãy minh họa cho ảnh hưởng này của thuế đối với thị trường bánh pizza bằng cách đánh dấu thặng dư của người tiêu dùng, thặng dư của người sản xuất, nguồn thu của chính phủ và tổn thất tải trọng. Mỗi phần diện tích này thay đổi như thế nào so với tình huống trước thuế?
  - c. Nếu thuế bị bãi bỏ, những người ăn và bán bánh pizza được lợi, nhưng chính phủ mất nguồn thu từ thuế. Giả sử rằng người tiêu dùng và người sản xuất tự nguyện chuyển một phần mối lợi của họ cho chính phủ. Tất cả các bên (bao gồm cả chính phủ) có được lợi hơn trường hợp đánh thuế không? Hãy sử dụng các phần diện tích đánh dấu trong đồ thị của bạn để giải thích.
2. Hãy đánh giá những nhận định sau đây. Bạn có tán thành không? Tại sao có hoặc tại sao không?
  - a. “Nếu chính phủ đánh thuế đất, các chủ đất giàu có sẽ chuyển thuế cho những người thuê đất nghèo hơn”
  - b. “Nếu chính phủ đánh thuế vào nhà ở cho thuê, chủ nhà giàu có sẽ chuyển thuế cho những người thuê nhà nghèo hơn.”
3. Hãy đánh giá những nhận định sau đây. Bạn có tán thành không? Tại sao có hoặc tại sao không?
  - a. “Một khoản thuế không gây ra tổn thất tải trọng không thể tạo ra bất kỳ nguồn thu nào cho chính phủ.”
  - b. “Một khoản thuế không đem lại nguồn thu cho chính phủ không thể tạo ra bất kỳ sự tổn thất tải trọng nào.”
4. Hãy xem xét thị trường dây cao su.
  - a. Nếu thị trường này có mức cung rất co giãn và mức cầu rất ít co giãn, thì gánh nặng của khoản thuế đánh vào dây cao su sẽ được chia sẻ giữa người sản xuất và người tiêu

- dùng như thế nào? Hãy sử dụng các công cụ thặng dư của người sản xuất và thặng dư của người tiêu dùng trong câu trả lời của bạn.
- b. Nếu thị trường này có mức cung rất ít co giãn và mức cầu rất co giãn, thì gánh nặng của khoản thuế đánh vào dây cao su sẽ được chia sẻ giữa người sản xuất và người tiêu dùng như thế nào? Hãy so sánh câu trả lời của bạn với câu trả lời trong phần (a).
5. Giả sử chính phủ đánh thuế vào dầu hoả.
- Tổn thất tải trọng từ khoản thuế này có nhiều khả năng lớn hơn trong năm đánh thuế đầu tiên hay trong năm thứ năm? Hãy giải thích.
  - Nguồn thu thu được từ khoản thuế này có nhiều khả năng lớn hơn trong năm đánh thuế đầu tiên hay trong năm thứ năm? Hãy giải thích.
6. Một hôm sau khi học xong lớp kinh tế học, bạn của bạn cho rằng việc đánh thuế thực phẩm là một cách tốt để tạo nguồn thu vì nhu cầu về thực phẩm tương đối ít co giãn. Hiểu theo nghĩa nào thì việc đánh thuế thực phẩm là một cách “tốt” để tạo nguồn thu? Hiểu theo nghĩa nào thì việc đánh thuế thực phẩm không phải là một cách “tốt” để tạo nguồn thu?
7. Nghị sĩ D. P. Moynihan một lần đã đưa ra khuyến nghị rằng cần đánh thuế 10.000 phần trăm vào một số loại đạn có hạt nổ.
- Theo bạn loại thuế này có tạo ra nhiều nguồn thu không? Tại sao có và tại sao không?
  - Ngay cả khi loại thuế này không tạo ra nguồn thu, thì điều gì có thể là nguyên nhân làm cho nghị sĩ Moynihan khuyến nghị áp dụng nó?
8. Chính phủ đặt ra một khoản thuế đánh vào mức mua tất.
- Hãy minh họa cho ảnh hưởng của khoản thuế này đối với giá và lượng cân bằng trên thị trường tất. Hãy xác định những phần diện tích sau đây trước và sau khi áp dụng thuế: tổng chi tiêu của người tiêu dùng, tổng doanh thu của người sản xuất, nguồn thu từ thuế của chính phủ.
  - Giá mà người sản xuất nhận được tăng hay giảm? Bạn có thể cho biết tổng số tiền thu được của người sản xuất tăng hay giảm không? Hãy giải thích.
  - Giá mà người tiêu dùng phải trả tăng hay giảm? Bạn có thể cho biết tổng chi tiêu của người tiêu dùng tăng hay giảm không? Hãy giải thích cẩn thận. (Gợi ý: Hãy nghĩ về hệ số co giãn). Nếu tổng chi tiêu của người tiêu dùng giảm, thặng dư của người tiêu dùng có tăng không? Hãy giải thích.
9. Giả sử hiện tại chính phủ thu được 100 triệu đô la thông qua việc đánh thuế 0,01 đô la vào mặt hàng A và 100 triệu đô nữa thông qua việc đánh thuế vào mặt hàng B. Nếu tăng gấp đôi thuế đánh vào A và bãi bỏ thuế đánh vào B, thì chính phủ sẽ thu được nhiều tiền hơn trước, ít tiền hơn trước hoặc số tiền như trước? Hãy giải thích.
10. Hầu hết các bang đánh thuế vào việc mua ô tô mới. Giả sử hiện tại bang New Jersey buộc các nhà buôn ô tô nộp 100 đô la cho mỗi chiếc ô tô bán ra và dự kiến tăng thuế lên 150 đô la vào năm sau.

- a. Hãy minh họa cho ảnh hưởng của biện pháp tăng thuế này đối với lượng ô tô bán ra ở New Jersey, giá người tiêu dùng phải trả và giá mà người sản xuất nhận được.
- b. Hãy lập một bảng để chỉ ra mức thặng dư của người tiêu dùng, thặng dư của người sản xuất, nguồn thu của chính phủ và tổng thặng dư trước và sau khi tăng thuế.
- c. Nguồn thu của chính phủ thay đổi bao nhiêu? Mức thay đổi là âm hay dương?
- d. Tổn thất tải trọng thay đổi bao nhiêu? Mức thay đổi là âm hay dương?
- e. Hãy nêu một lý do giải thích tại sao nhu cầu về ô tô ở New Jersey có thể khá co giãn. Điều này làm cho mức thuế tăng thêm làm tăng hay giảm nguồn thu của chính phủ? Các bang có thể làm gì để giảm bớt sự co giãn của nhu cầu?
11. Nhiều năm trước đây chính phủ Anh thực thi luật “thuế thân”, một loại thuế yêu cầu mọi người trả một số tiền như nhau cho chính phủ, bất kể thu nhập hoặc của cải của họ là bao nhiêu. Loại thuế này gây ra ảnh hưởng gì đối với hiệu quả kinh tế. Bạn có nghĩ rằng loại thuế này được lòng dân không?
12. Chương này phân tích hiệu ứng phúc lợi của một khoản thuế đánh vào hàng hoá. Nay giờ chúng ta hãy xem xét chính sách ngược lại. Giả sử chính phủ trợ cấp cho một hàng hoá: đối với mỗi đơn vị hàng hoá bán ra, chính phủ trả 2 đô la cho người mua. Khoản trợ cấp này tác động như thế nào tới thặng dư của người tiêu dùng, thặng dư của người sản xuất, nguồn thu từ thuế và tổng thặng dư? Trợ cấp có gây ra tổn thất tải trọng không?
13. (Bài tập này sử dụng đại số cao cấp và hơi khó.) Giả sử một thị trường được mô tả bằng các phương trình cung cầu sau đây:

$$Q^S = 2P$$

$$Q^D = 300 - P$$

a. Hãy giải hệ phương trình này để tìm giá và lượng cân bằng.

b. Giả sử một khoản thuế  $T$  đánh vào người mua, cho nên phương trình cầu mới là:

$$Q^D = 300 - (P + T)$$

Hãy giải hệ phương trình mới để xác định trạng thái cân bằng mới. Điều gì xảy ra đối với giá cả mà người bán nhận được, người mua phải trả và lượng hàng bán ra?

c. Nguồn thu từ thuế bằng  $T \times Q$ . Hãy sử dụng câu trả lời của bạn trong phần (b) để xác định nguồn thu từ thuế với tư cách một hàm của  $T$ . Hãy vẽ đồ thị mối quan hệ này cho  $T$  nằm trong khoảng từ 0 tới 300.

d. Tổn thất tải trọng do một khoản thuế là phần diện tích tam giác nằm giữa đường cung và đường cầu. Hãy nhớ lại rằng diện tích của một tam giác bằng  $1/2 \times$  cạnh đáy  $\times$  chiều cao và giải để tìm tổn thất tải trọng dưới dạng một hàm của  $T$ . Hãy vẽ đồ thị biểu diễn mối liên hệ này cho  $T$  nằm trong khoảng từ 0 tới 300. (Gợi ý: hãy nhìn vào các cạnh bên, cạnh đáy của tam giác tổn thất tải trọng là  $T$  và chiều cao là phần chênh lệch giữa lượng bán ra có thuế và lượng bán ra không có thuế.)

e. Nay giờ chính phủ đánh một khoản thuế 200 đô la vào mỗi đơn vị hàng hoá này. Đó có phải là chính sách tốt không? Tại sao có và tại sao không? Bạn có thể khuyến nghị chính sách tốt hơn không?

## CHƯƠNG 9

# VẬN DỤNG: THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

Nếu xem lại nhãn mác quần áo mà bạn đang mặc, có lẽ bạn thấy rằng một số quần áo của bạn được sản xuất ở các nước khác. Một thế kỷ trước đây, ngành dệt và may mặc chiếm tỷ trọng lớn trong nền kinh tế Mỹ, nhưng hiện nay tình hình đã thay đổi. Do phải đổi mới với các đối thủ cạnh tranh nước ngoài có thể sản xuất hàng hóa chất lượng cao và giá thành hạ, nhiều doanh nghiệp Mỹ cảm thấy ngày càng khó sản xuất và bán hàng dệt may với mức lợi nhuận chấp nhận được. Do vậy, họ sa thải công nhân và đóng cửa nhà máy. Hiện nay, phần lớn hàng dệt và may mặc mà người Mỹ tiêu dùng được nhập khẩu từ nước ngoài.

Câu chuyện về ngành dệt làm này sinh những vấn đề quan trọng về chính sách kinh tế: Thương mại quốc tế tác động tới phúc lợi kinh tế như thế nào? Ai được và ai mất do có thương mại tự do giữa các nước, và làm thế nào để so sánh cái được với cái mất?

Chương 3 đã giới thiệu về thương mại quốc tế bằng cách vận dụng nguyên tắc lợi thế so sánh. Theo nguyên tắc này, tất cả các nước có thể được lợi từ việc buôn bán với nhau vì thương mại cho phép mỗi nước chuyên môn hoá vào công việc mà họ làm tốt nhất. Nhưng phân tích trong chương 3 chưa hoàn chỉnh. Nó không cho biết thị trường quốc tế đạt được những mối lợi từ thương mại này như thế nào, hoặc những mối lợi này được phân phối như thế nào giữa các tác nhân kinh tế khác nhau.

Bây giờ chúng ta trở lại nghiên cứu thương mại quốc tế và giải quyết những vấn đề này. Trong nhiều chương đã qua, chúng ta tạo ra nhiều công cụ để phân tích phương thức vận hành của thị trường: cung, cầu, cân bằng, thặng dư của người sản xuất, thặng dư của người tiêu dùng và v.v... Nhờ các công cụ này, chúng ta có thể học hỏi nhiều hơn về những ảnh hưởng của thương mại quốc tế đối với phúc lợi kinh tế.

### CÁC YẾU TỐ QUYẾT ĐỊNH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

Chúng ta hãy xem xét thị trường thép. Thị trường thép rất thích hợp để xem xét những mối lợi và tổn thất của thương mại quốc tế: thép được sản xuất ở nhiều nước trên thế giới và chiếm tỷ trọng lớn trong nền thương mại thế giới. Ngoài ra, thị trường thép là một trong các thị trường mà các nhà hoạch định chính sách thường cân nhắc áp dụng (và đôi khi thực hiện) các biện pháp hạn chế thương mại để bảo vệ các nhà sản xuất trong nước, nhằm chống lại các đối thủ cạnh tranh nước ngoài. Ở đây chúng ta xem xét thị trường thép ở một nước tương tự có tên là Isoland.

### TRẠNG THÁI CÂN BẰNG KHI KHÔNG CÓ THƯƠNG MẠI

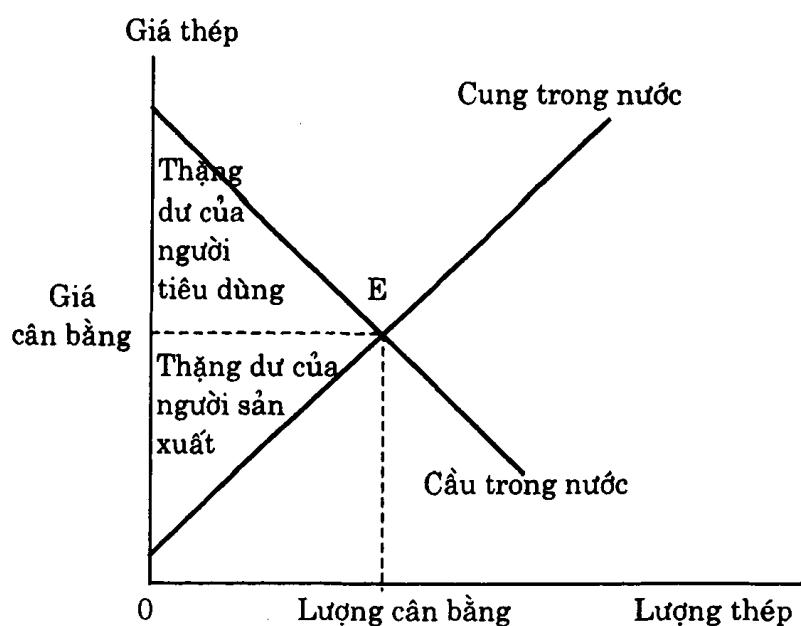
Khi chúng ta bắt đầu câu chuyện của mình, thị trường thép của nước Isoland biệt lập với phần còn lại của thế giới. Do một nghị định của chính phủ, không người nào ở nước Isoland

được phép nhập khẩu hay xuất khẩu thép, và mức phạt đối với những ai vi phạm nghị định này nặng tới mức không ai dám liều lĩnh làm điều đó.

Vì không có thương mại quốc tế, thị trường thép ở Isoland chỉ bao gồm người bán và người mua của Isoland. Như hình 9.1 cho thấy, giá trong nước điều chỉnh cho đến khi lượng cung của những người bán trong nước và lượng cầu của những người mua trong nước cân bằng nhau. Hình này chỉ ra thặng dư của người tiêu dùng và người sản xuất trong trạng thái cân bằng không có thương mại. Tổng thặng dư của người tiêu dùng và người sản xuất cho biết tổng ích lợi mà người mua và người bán nhận được từ thị trường thép.

Bây giờ giả sử trong một cuộc bầu cử, Isoland bầu ra một vị tổng thống mới. Vì tổng thống này đã vận động tranh cử bằng khẩu hiệu “Hãy thay đổi!” và hứa với cử tri sẽ thực hiện những ý tưởng hoàn toàn mới. Hành động đầu tiên của ông là tập hợp một nhóm các nhà kinh tế để đánh giá chính sách thương mại của Isoland. Ông yêu cầu họ đưa ra một bản báo cáo về ba vấn đề sau:

- ❑ Nếu chính phủ cho phép người dân Isoland nhập khẩu và xuất khẩu thép, thì điều gì sẽ xảy ra đối với giá thép và lượng thép bán ra trên thị trường trong nước?
- ❑ Ai được, ai mất từ thương mại thép và mỗi lợi có vượt quá tổn thất không?
- ❑ Nên áp dụng thuế quan (thuế đánh vào hàng nhập khẩu) hay hạn ngạch (giới hạn lượng thép nhập khẩu) khi áp dụng chính sách thương mại mới?



**Hình 9.1. Trạng thái cân bằng khi không có thương mại quốc tế.** Khi một nền kinh tế không thể trao đổi trên thị trường thế giới, giá cả điều chỉnh để cân bằng cung cầu trong nước. Hình này chỉ ra thặng dư của người tiêu dùng và người sản xuất tại điểm cân bằng khi không có thương mại quốc tế cho thị trường thép trong một nước tưởng tượng là Isoland.

Sau khi xem lại cung và cầu trong một cuốn giáo khoa ưa thích (đĩ nhiên là cuốn sách này), nhóm các nhà kinh tế của Isoland bắt đầu công việc phân tích của mình.

## GIÁ THẾ GIỚI VÀ LỢI THẾ SO SÁNH

Vấn đề thứ nhất mà các nhà kinh tế của chúng ta nghiên cứu là Isoland sẽ trở thành nhà nhập khẩu hay xuất khẩu thép. Nói cách khác, nếu cho phép tự do thương mại, người Isoland cuối cùng sẽ mua hay bán thép trên thị trường thế giới?

Để trả lời câu hỏi này, các nhà kinh tế so sánh giá thép hiện hành ở Isoland với giá thép ở các nước khác. Chúng ta gọi giá phổ biến trên thị trường thế giới là *giá thế giới*. Nếu giá thế giới của thép cao hơn giá trong nước, người Isoland sẽ trở thành nhà xuất khẩu thép khi thương mại được chấp nhận. Các nhà sản xuất của Isoland khao khát nhận được giá cao hơn ở nước ngoài và bắt đầu bán thép của họ cho người mua ở các nước khác. Ngược lại, nếu giá thế giới của thép thấp hơn giá trong nước, người Isoland sẽ trở thành nhà nhập khẩu thép. Vì người bán nước ngoài sẵn sàng bán với giá rẻ hơn, người tiêu dùng thép ở Isoland nhanh chóng mua thép từ các nước khác.

Về cơ bản, việc so sánh giá thế giới với giá trong nước trước khi có thương mại quốc tế cho thấy Isoland có lợi thế so sánh trong việc sản xuất thép hay không. Giá trong nước phản ánh chi phí cơ hội của thép: nó cho chúng ta biết người Isoland phải từ bỏ bao nhiêu để nhận được một đơn vị thép. Nếu giá thép trong nước thấp, chi phí của việc sản xuất thép ở Isoland thấp và điều này cho thấy rằng Isoland có lợi thế so sánh trong việc sản xuất thép nếu so với phần còn lại của thế giới. Nếu giá thép trong nước cao, thì chi phí của việc sản xuất thép ở Isoland cao và điều này cho thấy rằng các nước khác có lợi thế so sánh trong việc sản xuất thép.

Như chúng ta đã thấy trong chương 3, thương mại giữa các quốc gia trực tiếp dựa trên lợi thế so sánh. Nghĩa là, thương mại có lợi vì nó cho phép các quốc gia chuyên môn hóa vào công việc mà nó làm tốt nhất. Thông qua việc so sánh giá thế giới và giá trong nước trước khi có thương mại, chúng ta có thể xác định được là Isoland giỏi hơn hay kém hơn phần còn lại của thế giới trong việc sản xuất thép.

**Đoán nhanh:** Nước Autarka không cho phép thương mại quốc tế. Ở Autarka, chúng ta có thể mua một bộ comple len với giá ba lượng vàng. Trong khi đó ở nước láng giềng, bạn có thể mua cái áo như thế với giá hai lượng vàng. Nếu Autarka chấp nhận nền thương mại tự do, nó sẽ nhập khẩu hay xuất khẩu comple len?

## NGƯỜI ĐƯỢC VÀ NGƯỜI MẤT DO THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

Để phân tích hiệu ứng phúc lợi của nền thương mại tự do, các nhà kinh tế Isoland giả định Isoland là một nền kinh tế nhỏ so với phần còn lại của thế giới, cho nên hoạt động của nó ảnh hưởng không đáng kể tới thị trường thế giới. Giả định nền kinh tế nhỏ có ý nghĩa đặc biệt đối với việc phân tích thị trường thép. Nếu Isoland là một nền kinh tế nhỏ, thì những thay

đổi trong chính sách thương mại của nó không ảnh hưởng tới giá trên thị trường thép thế giới. Người dân Isoland được coi là người chấp nhận giá trong nền kinh tế thế giới. Nghĩa là, họ coi giá thép thế giới là đại lượng cho trước. Họ có thể bán thép với giá này và là người xuất khẩu, hoặc mua thép với giá này và là người nhập khẩu.

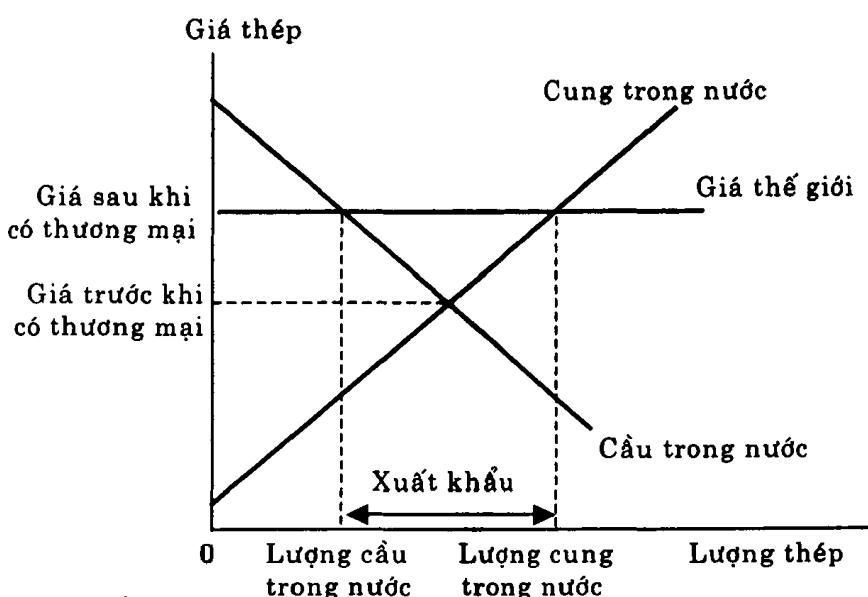
Giả định nền kinh tế nhỏ không cần thiết cho việc phân tích cái được và cái mất trong thương mại quốc tế. Nhưng theo kinh nghiệm của mình, các nhà kinh tế Isoland biết rằng giả định này làm cho phân tích của họ trở nên đơn giản hơn rất nhiều. Họ cũng biết rằng những bài học cơ bản không thay đổi trong tình huống phức tạp hơn của một nền kinh tế lớn.

## CÁC MỐI LỢI VÀ TỔN THẤT CỦA NƯỚC XUẤT KHẨU

Hình 9.2 mô tả thị trường thép của Isoland khi giá cân bằng trong nước trước khi có thương mại thấp hơn mức giá thế giới. Khi cho phép thương mại tự do, giá trong nước sẽ tăng lên bằng giá thế giới. Không người bán nào chấp nhận giá thấp hơn giá thế giới và không người mua nào trả giá cao hơn giá thế giới.

Với giá trong nước bằng giá thế giới, lượng cung trong nước khác với lượng cầu trong nước. Đường cung chỉ ra lượng cung về thép mà người bán ở Isoland sẵn sàng cung ứng. Đường cầu chỉ ra lượng cầu về thép của người mua ở Isoland. Vì lượng cung trong nước lớn hơn lượng cầu trong nước, nên Isoland bán thép sang các nước khác. Như vậy, Isoland trở thành nhà xuất khẩu thép.

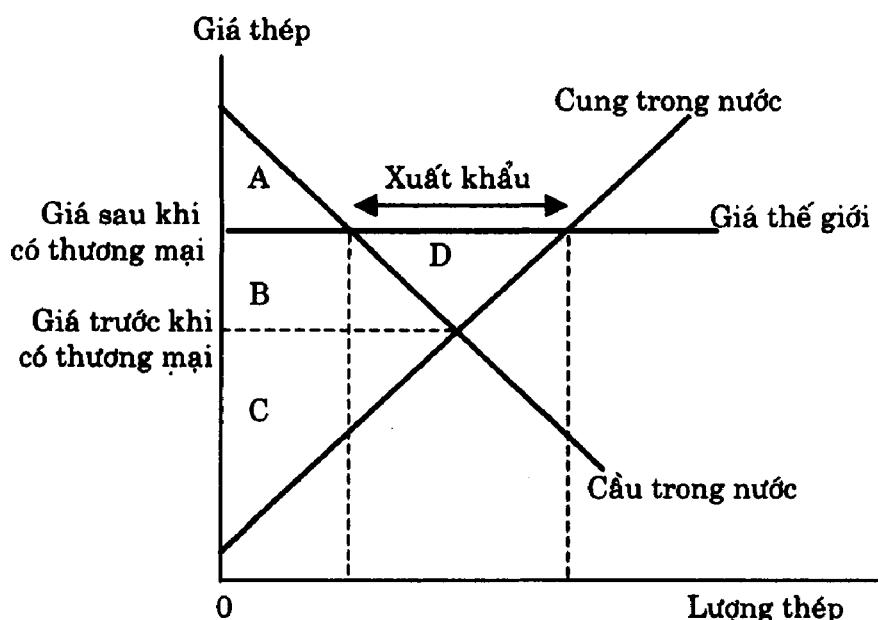
Mặc dù lượng cung và lượng cầu trong nước khác nhau, nhưng thị trường thép vẫn cân bằng vì giờ đây còn có những người tham gia thị trường khác: phần còn lại của thế giới. Người ta có thể coi đường nằm ngang tại mức giá thế giới là đường biểu thị đường cầu về thép của phần còn lại của thế giới. Đường cầu này co giãn hoàn hảo vì với tư cách một nền kinh tế nhỏ, Isoland có thể bán thép sang các nước khác nhiều như nó muốn tại mức giá quốc tế.



**Hình 9.2. Thương mại quốc tế ở nước xuất khẩu.** Khi chấp nhận thương mại, giá cả trong nước sẽ tăng lên bằng mức giá thế giới. Đường cung cho chúng ta biết lượng thép được sản xuất trong nước và đường cầu cho chúng ta biết lượng thép tiêu dùng trong nước. Xuất khẩu từ Isoland bằng phần chênh lệch giữa lượng cung trong nước và lượng cầu trong nước tại mức giá thế giới.

Bây giờ chúng ta hãy xem xét những cái được và cái mất từ việc mở cửa nền thương mại. Rõ ràng không phải mọi người đều có lợi. Thương mại đẩy giá trong nước tăng lên mức giá thế giới. Các nhà sản xuất thép trong nước được lợi vì giờ đây họ có thể bán thép với giá cao hơn, nhưng người tiêu dùng thép trong nước bị thiệt vì họ phải mua thép với giá cao hơn.

Để tính toán các mối lợi và tổn thất này, chúng ta hãy quan sát những thay đổi trong thặng dư của người sản xuất và thặng dư của người tiêu dùng được chỉ ra trong hình 9.3 và tóm tắt trong bảng 9.1. Trước khi cho phép thương mại, giá thép điều chỉnh để cân bằng cung cầu trong nước. Thặng dư của người tiêu dùng, tức phần diện tích nằm giữa đường cầu và giá trước khi có thương mại, bằng A+B. Thặng dư của người sản xuất, tức phần diện tích nằm giữa đường cung và giá trước khi có thương mại, bằng C. Tổng thặng dư trước khi có thương mại, tức tổng thặng dư của người sản xuất và thặng dư của người tiêu dùng, bằng tổng diện tích A+B+C.



**Hình 9.3. Thương mại quốc tế tác động đến phúc lợi ở nước xuất khẩu như thế nào.** Khi giá cả trong nước tăng lên bằng mức giá thế giới, các nhà sản xuất trong nước được lợi (thặng dư của người sản xuất tăng từ C lên B+C+D) và người mua bị thiệt (thặng dư của người tiêu dùng giảm từ A+B xuống A). Tổng thặng dư tăng một lượng bằng phần diện tích D. Điều này cho thấy thương mại quốc tế làm tăng phúc lợi kinh tế của đất nước với tư cách một tổng thể.

	Trước khi có thương mại	Sau khi có thương mại	Mức thay đổi
Thặng dư của người tiêu dùng	A+B	A	- B
Thặng dư của người sản xuất	C	B + C + D	+ (B + D)
Tổng thặng dư	A + B + C	A + B + C + D	+ D

Diện tích D chỉ ra mức tăng trong tổng thặng dư và biểu thị mối lợi từ thương mại.

**Bảng 9.1. Sự thay đổi trong phúc lợi do thương mại tự do: Tình huống của nước xuất khẩu.** Bảng này ghi các thay đổi trong phúc lợi kinh tế phát sinh từ việc mở cửa thị trường cho thương mại quốc tế. Các chữ cái biểu thị phần diện tích được đánh dấu trong hình 9.3.

Sau khi cho phép thương mại, giá trong nước sẽ tăng lên mức giá thế giới. Thặng dư của người tiêu dùng bằng phần diện tích A (diện tích nằm giữa đường cầu và giá thế giới). Thặng dư của người sản xuất bằng phần diện tích B+C+D (diện tích nằm giữa đường cung và giá thế giới). Như vậy, tổng thặng dư khi có thương mại bằng phần diện tích A+B+C+D.

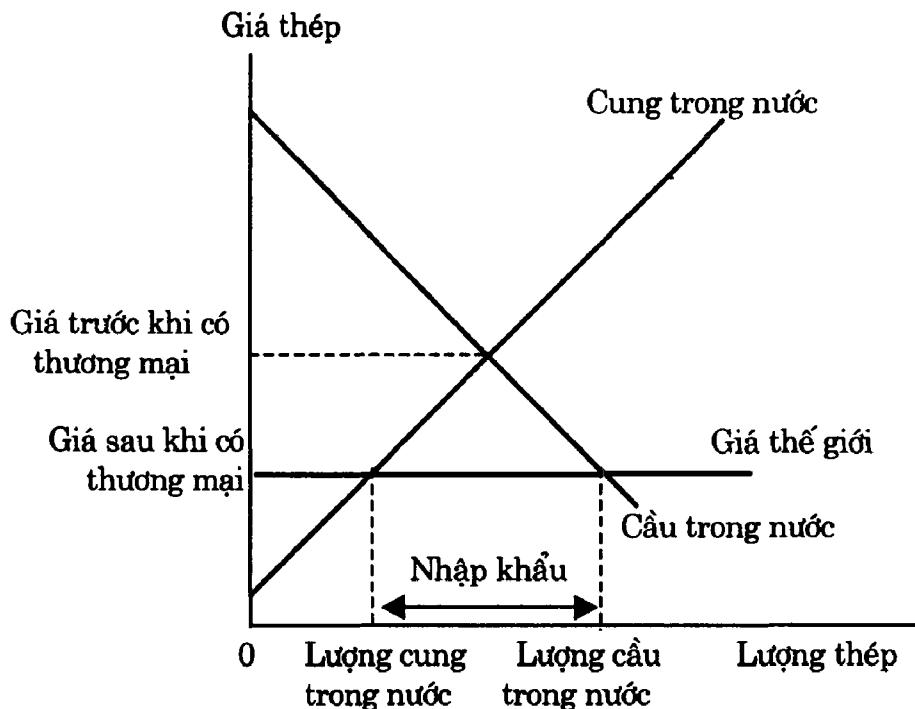
Những tính toán về phúc lợi này cho thấy ai được và ai mất từ thương mại ở nước xuất khẩu. Người bán được lợi vì thặng dư của người sản xuất tăng thêm một lượng bằng phần diện tích B+D. Người mua bị thiệt vì thặng dư của người tiêu dùng giảm một lượng bằng phần diện tích B. Vì cái được của người bán vượt quá cái mất của người mua một lượng bằng phần diện tích D, nên tổng thặng dư của Isoland tăng lên.

Phân tích này về nước xuất khẩu đưa chúng ta đến hai kết luận:

- Khi một nước cho phép thương mại và trở thành nhà xuất khẩu một hàng hoá, người sản xuất trong nước của hàng hoá đó được lợi, người tiêu dùng trong nước của hàng hoá đó bị thiệt.
- Thương mại làm tăng phúc lợi kinh tế của một quốc gia nếu hiểu theo nghĩa những mối lợi của người được vượt quá tổn thất của người mất.

## NHỮNG MỐI LỢI VÀ TỔN THẤT CỦA NƯỚC NHẬP KHẨU

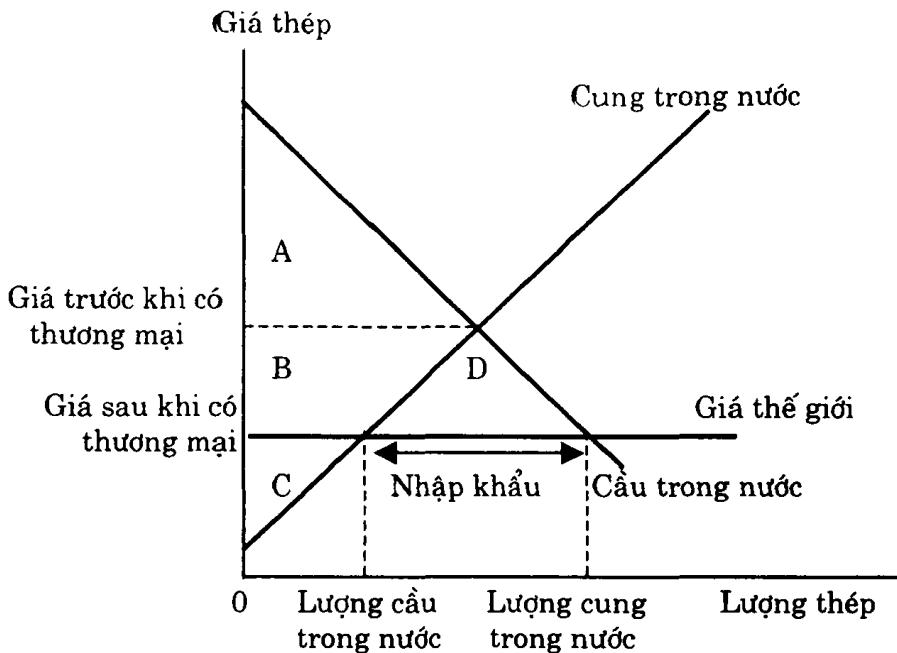
Bây giờ chúng ta hãy giả sử rằng trước khi có thương mại, giá trong nước cao hơn giá thế giới. Nếu thương mại tự do được chấp nhận, giá trong nước phải bằng giá thế giới. Như hình 9.4 cho thấy lượng cung trong nước thấp hơn lượng cầu trong nước. Mức chênh lệch giữa lượng cung và lượng cầu trong nước được đáp ứng bằng cách mua hàng từ các nước khác. Vì vậy, Isoland trở thành nước nhập khẩu thép.



**Hình 9.4. Thương mại quốc tế ở nước nhập khẩu.** Khi chấp nhận thương mại, giá trong nước sẽ giảm xuống bằng mức giá thế giới. Đường cung cho chúng ta biết lượng thép được sản xuất trong nước và đường cầu cho chúng ta biết lượng thép tiêu dùng trong nước. Mức nhập khẩu bằng phần chênh lệch giữa lượng cầu trong nước và lượng cung trong nước tại mức giá thế giới.

Trong tình huống này, đường nằm ngang tại mức giá thế giới biểu thị đường cung của nước ngoài. Đường cung này hoàn toàn co giãn vì Isoland là một nước nhỏ, do đó nó có thể mua bao nhiêu thép tùy ý tại mức giá thế giới.

Bây giờ chúng ta hãy xem xét những cái được và cái mất do có thương mại. Một lần nữa, chúng ta thấy không phải mọi người đều được lợi. Khi thương mại buộc giá trong nước phải giảm, người tiêu dùng trong nước được lợi (họ có thể mua thép với giá thấp hơn), nhưng người sản xuất trong nước bị thiệt (bây giờ họ phải bán thép với giá thấp hơn). Những thay đổi trong thặng dư của người sản xuất và người tiêu dùng được mô tả trong hình 9.5 và bảng 9.2 chỉ ra quy mô của những mối lợi và tổn thất này. Trước khi có thương mại, thặng dư của người tiêu dùng bằng phần diện tích A, thặng dư của người sản xuất bằng phần diện tích B+C và tổng thặng dư bằng tổng diện tích A+B+C. Sau khi có thương mại, thặng dư của người tiêu dùng bằng phần diện tích A+B+D, thặng dư của người sản xuất bằng phần diện tích C và tổng thặng dư bằng tổng diện tích A+B+C+D.



**Hình 9.5. Thương mại quốc tế tác động đến phúc lợi ở nước nhập khẩu như thế nào.**

Khi giá trong nước giảm xuống bằng mức giá thế giới, người mua trong nước được lợi (thặng dư của người tiêu dùng tăng từ A lên A+B+D) và người bán bị thiệt (thặng dư của người sản xuất giảm từ B+C xuống C). Tổng thặng dư tăng một lượng bằng phần diện tích D. Điều này cho thấy thương mại quốc tế làm tăng phúc lợi kinh tế của đất nước với tư cách một tổng thể.

	Trước khi có thương mại	Sau khi có thương mại	Mức thay đổi
Thặng dư của người tiêu dùng	A	A + B + D	+ (B + D)
Thặng dư của người sản xuất	B + C	C	- B
Tổng thặng dư	A + B + C	A + B + C + D	+ D

Diện tích D chỉ ra mức tăng trong tổng thặng dư và biểu thị mối lợi từ thương mại.

**Bảng 9.2. Sự thay đổi trong phúc lợi do thương mại tự do: tình huống của nước nhập khẩu.** Bảng này ghi các thay đổi trong phúc lợi kinh tế phát sinh từ việc mở cửa thị trường cho thương mại quốc tế. Các chữ cái biểu thị phần diện tích được đánh dấu trong hình 9.5.

Những tính toán phúc lợi này cho thấy ai được và ai mất từ thương mại ở nước nhập khẩu. Người mua được lợi vì thặng dư của người tiêu dùng tăng thêm bằng phần diện tích B+D. Người bán bị thiệt vì thặng dư của người sản xuất giảm một lượng bằng phần diện tích B. Cái được của người mua vượt quá cái mất của người bán, và tổng thặng dư tăng thêm một lượng bằng phần diện tích D.

Phân tích này về nước nhập khẩu đem lại hai kết luận tương tự những kết luận rút ra từ nước xuất khẩu:

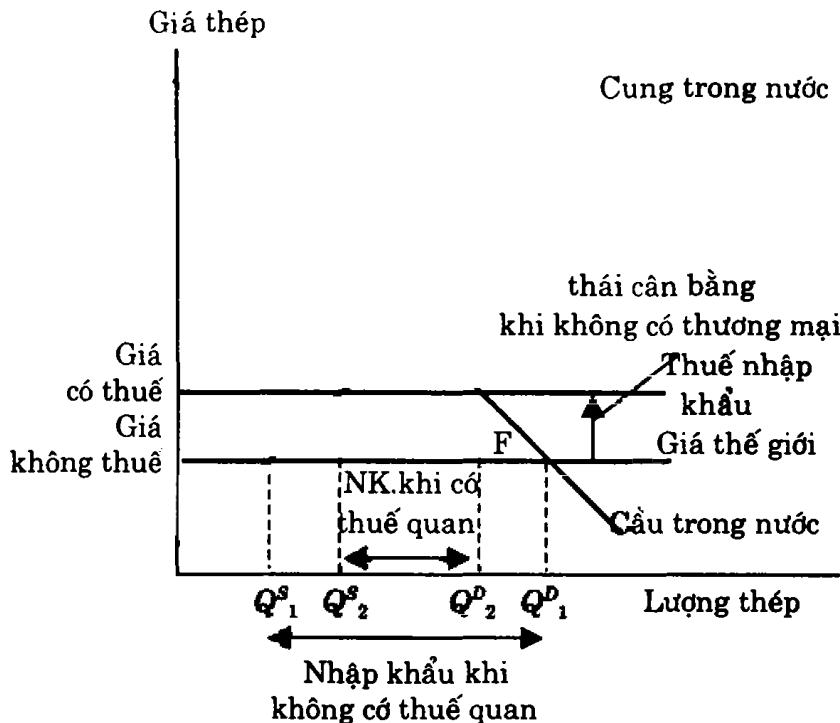
- Khi một nước cho phép thương mại và trở thành nước nhập khẩu một hàng hoá, người tiêu dùng hàng hoá này sẽ được lợi và người sản xuất trong nước sẽ bị thiệt.
- Thương mại làm tăng phúc lợi kinh tế của một nước hiểu theo nghĩa những mối lợi của người được vượt quá tổn thất của người mất.

Như vậy chúng ta đã hoàn tất phân tích của mình về thương mại. Bây giờ chúng ta có thể hiểu được một trong *Mười Nguyên lý của kinh tế học* nêu ra trong chương 1: thương mại có thể làm cho mọi người đều được lợi. Nếu Isoland mở cửa thị trường thép cho thương mại quốc tế, thì sự thay đổi này sẽ làm cho một số người được và một số người mất, cho dù cuối cùng Isoland trở thành nước xuất khẩu hay nhập khẩu thép. Song trong cả hai trường hợp, mối lợi của người được đều vượt quá tổn thất của người mất, cho nên người được có thể bù cho người mất mà vẫn còn được lợi. Hiểu theo nghĩa này, thương mại có thể làm cho mọi người cùng được. Nhưng thương mại có *thực sự* làm cho mọi người được lợi không? Có lẽ không. Trong thực tế, việc bù đắp cho người mất do thương mại quốc tế hiếm khi xảy ra. Nếu không có sự bù đắp như thế, việc mở cửa cho thương mại quốc tế là một chính sách làm tăng quy mô của chiếc bánh kinh tế, nhưng có thể làm cho một số người tham gia vào nền kinh tế nhận được miếng bánh nhỏ hơn.

## NHỮNG ẢNH HƯỞNG CỦA THUẾ NHẬP KHẨU

Tiếp theo, các nhà kinh tế của Isoland xem xét những ảnh hưởng của thuế nhập khẩu - tức thuế đánh vào hàng nhập khẩu. Các nhà kinh tế này nhanh chóng nhận thấy rằng thuế nhập khẩu đánh vào thép sẽ không gây ra ảnh hưởng gì nếu Isoland trở thành nước xuất khẩu thép. Nếu không có ai ở Isoland quan tâm đến việc nhập khẩu thép, thì thuế đánh vào thép nhập khẩu không có ý nghĩa. Thuế nhập khẩu chỉ có ý nghĩa khi Isoland trở thành nước nhập khẩu thép. Khi tập trung sự chú ý của mình vào tình huống này, các nhà kinh tế so sánh phúc lợi khi có và khi không có thuế nhập khẩu.

Hình 9.6 mô tả thị trường thép ở Isoland. Trong điều kiện thương mại tự do, giá trong nước phải bằng giá thế giới. Thuế nhập khẩu làm tăng giá thép nhập khẩu lên mức cao hơn giá thế giới một lượng đúng bằng thuế nhập khẩu. Các nhà cung cấp thép trong nước, những người phải cạnh tranh với thép nhập khẩu, bây giờ có thể bán thép của mình với giá bằng giá thế giới cộng với thuế nhập khẩu. Như vậy, giá thép - của cả thép nhập khẩu và thép sản xuất trong nước - tăng thêm một lượng bằng thuế nhập khẩu và bởi vậy tiến gần hơn tới mức giá hiện hành trên thị trường trong nước khi không có thương mại quốc tế.



**Hình 9.6. Những ảnh hưởng của thuế nhập khẩu.** Thuế nhập khẩu làm giảm lượng nhập khẩu và chuyển thị trường theo hướng tiến tới trạng thái cân bằng tồn tại khi không có thương mại quốc tế. Tổng phúc lợi kinh tế giảm một lượng bằng phân diện tích  $D+F$ . Hai tam giác này biểu thị mức tổn thất tải trọng do thuế nhập khẩu gây ra.

	Trước thuế	Sau thuế	Mức thay đổi
Thặng dư của người tiêu dùng	$A+B+C+D+E+F$	$A + B$	$- (C + D+E+F)$
Thặng dư của người sản xuất	$G$	$C + G$	$+ C$
Nguồn thu của chính phủ	Không	$E$	$+ E$
Tổng thặng dư	$A+B+C+D+E+F+G$	$A+B+C+E+ G$	$- (D+F)$

Phân diện tích  $D + F$  chỉ ra mức giảm tổng thặng dư và biểu thị tổn thất tải trọng của thuế nhập khẩu.

**Bảng 9.3. Sự thay đổi trong phúc lợi do thuế nhập khẩu.** Bảng này so sánh phúc lợi khi thương mại không bị hạn chế và khi thương mại bị hạn chế bởi thuế nhập khẩu. Các chữ cái biểu thị những phân diện tích được đánh dấu trong hình 9.6.

Những thay đổi của giá trong nước tác động tới hành vi của người mua và người bán trong nước. Vì thuế nhập khẩu làm tăng giá thép, nên nó làm giảm lượng cầu từ  $Q^D_1$ , xuống

$Q^D$ , và tăng lượng cung từ  $Q^S_1$  lên  $Q^S_2$ . Như vậy, thuế nhập khẩu làm giảm lượng nhập khẩu và chuyển thị trường trong nước gần tới mức cân bằng khi không có thương mại quốc tế.

Bây giờ chúng ta hãy xem xét những mối lợi và tổn thất phát sinh từ thuế nhập khẩu. Vì thuế nhập khẩu làm tăng giá trong nước, nên người bán trong nước được lợi và người mua trong nước bị thiệt. Ngoài ra, chính phủ tạo được nguồn thu. Để tính toán các mối lợi và tổn thất, chúng ta xem xét những thay đổi trong thặng dư của người sản xuất, thặng dư của người tiêu dùng và nguồn thu của chính phủ. Những thay đổi này được tóm tắt trong bảng 9.3.

Trước khi có thuế nhập khẩu, giá trong nước bằng giá thế giới. Thặng dư của người tiêu dùng, tức phần diện tích nằm giữa đường cầu và giá thế giới, bằng tổng diện tích  $A+B+C+D+E+F$ . Thặng dư của người sản xuất, tức phần diện tích nằm giữa đường cung và giá thế giới, bằng diện tích  $G$ . Nguồn thu của chính phủ bằng 0. Tổng thặng dư, tức tổng thặng dư của người sản xuất và người tiêu dùng, bằng tổng diện tích  $A+B+C+D+E+F+G$ .

Khi chính phủ đánh thuế nhập khẩu, giá trong nước vượt quá giá thế giới một lượng bằng thuế nhập khẩu. Thặng dư của người tiêu dùng bây giờ bằng phần diện tích  $A+B$ . Thặng dư của người sản xuất bằng phần diện tích  $C+G$ . Nguồn thu của chính phủ bằng phần diện tích  $E$ , tức tổng của lượng nhập khẩu sau thuế nhân với quy mô của thuế. Như vậy, tổng thặng dư khi có thuế bằng tổng diện tích  $A+B+C+E+G$ .

Để xác định tổng hiệu ứng phúc lợi phát sinh từ thuế nhập khẩu, chúng ta cộng những thay đổi trong thặng dư của người tiêu dùng (mang giá trị âm), thặng dư của người sản xuất (mang giá trị dương) và nguồn thu của chính phủ (mang giá trị dương) lại với nhau. Chúng ta nhận thấy rằng tổng thặng dư trên thị trường giảm một lượng bằng phần diện tích  $D+F$ . Sự giảm sút tổng thặng dư này được gọi là *tổn thất tải trọng* của thuế nhập khẩu.

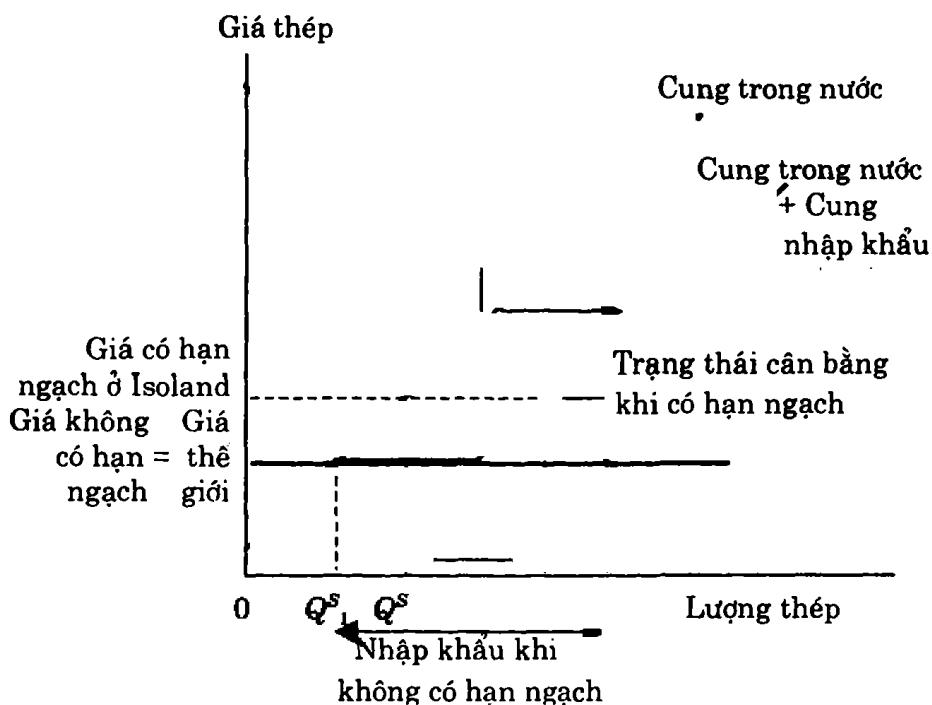
Không có gì đáng ngạc nhiên khi thuế nhập khẩu gây ra tổn thất tải trọng, vì thuế nhập khẩu là một loại thuế. Giống như các loại thuế đánh vào doanh thu của một hàng hoá, nó làm biến dạng các kích thích và làm cho sự phân phối nguồn lực tách rời giá trị tối ưu. Trong tình huống này, chúng ta có thể xác định hai loại ảnh hưởng. Một là, thuế đánh vào thép làm tăng giá thép, cho nên người sản xuất có thể quy định giá thép trong nước cao hơn giá thép thế giới. Điều này khuyến khích họ sản xuất nhiều thép hơn (từ  $Q^S_1$  lên  $Q^S_2$ ). Hai là, thuế nhập khẩu làm tăng giá mà người mua thép trong nước phải trả, qua đó khuyến khích họ giảm lượng tiêu dùng thép (từ  $Q^D_1$  xuống  $Q^D_2$ ). Phần diện tích  $D$  biểu thị sự tổn thất tải trọng do sản xuất quá nhiều thép, còn phần diện tích  $F$  biểu thị sự tổn thất tải trọng do tiêu dùng quá ít thép. Tổng mức tổn thất tải trọng của thuế nhập khẩu bằng tổng diện tích của hai tam giác này.

## NHỮNG ẢNH HƯỞNG CỦA HẠN NGẠCH NHẬP KHẨU

Tiếp theo, các nhà kinh tế Isoland xem xét những ảnh hưởng của hạn ngạch nhập khẩu - tức giới hạn về lượng nhập khẩu. Cụ thể, chúng ta hãy tưởng tượng ra rằng chính phủ

Isoland phân phát một số lượng giấy phép nhập khẩu có hạn. Mỗi giấy phép trao cho người được cấp phép quyền nhập khẩu 1 tấn thép từ nước ngoài vào Isoland. Các nhà kinh tế Isoland muốn so sánh phúc lợi trong điều kiện thực hiện chính sách thương mại tự do với phúc lợi trong trường hợp có hạn ngạch nhập khẩu này.

Hình 9.7 chỉ ra tác động của hạn ngạch nhập khẩu đối với thị trường thép ở Isoland. Vì hạn ngạch nhập khẩu không cho người Isoland nhập khẩu nhiều thép như mức họ muốn từ nước ngoài, nên cung về thép bây giờ không còn co giãn hoàn hảo tại mức giá thế giới nữa. Thay vào đó, trong chừng mực mà giá thép trong nước còn cao hơn giá thế giới, những người được cấp phép còn nhập khẩu nhiều như mức họ được phép và tổng mức cung về thép ở Isoland bằng mức cung trong nước cộng với hạn ngạch nhập khẩu. Điều này hàm ý đường cung nằm trên mức giá thế giới dịch chuyển về phía phải một đoạn đúng bằng hạn ngạch nhập khẩu. (Đường cung nằm dưới mức giá thế giới không dịch chuyển vì trong trường hợp này, việc nhập khẩu không đem lại lợi nhuận cho người được cấp phép).



**Hình 9.7. Những ảnh hưởng của hạn ngạch nhập khẩu.** Giống như thuế quan, hạn ngạch nhập khẩu làm giảm lượng nhập khẩu và chuyển thị trường theo hướng tiến tới trạng thái cân bằng tồn tại khi không có thương mại quốc tế. Tổng phúc lợi kinh tế giảm một lượng bằng phần diện tích D+F. Hai tam giác này biểu thị mức tổn thất tải trọng do thuế nhập khẩu gây ra. Ngoài ra, hạn ngạch nhập khẩu chuyển phần thu nhập E'+E'' cho người được cấp hạn ngạch nhập khẩu.

	Trước hạn ngạch	Sau hạn ngạch	Mức thay đổi
Thặng dư của người tiêu dùng	$A + B + C + D + E' + E'' + F$	$A - B$	$- (C + D + E' + E'' + F)$
Thặng dư của người sản xuất	$G$	$C + G$	$+ C$
Thặng dư của người có giấy phép nhập khẩu	Không	$E' + E''$	$+ (E' + E'')$
Tổng thặng dư	$A + B + C + D + E' + E'' + F + G$	$A + B + C + E' + E'' + G$	$- (D + F)$

Phản diện tích  $D + F$  chỉ ra mức giảm tổng thặng dư và biểu thị tổn thất tải trọng của hạn ngạch nhập khẩu.

**Bảng 9.4. Sự thay đổi trong phúc lợi do hạn ngạch nhập khẩu.** Bảng này so sánh phúc lợi khi thương mại không bị hạn chế và khi thương mại bị hạn chế bởi hạn ngạch nhập khẩu. Các chữ cái biểu thị những phản diện tích được đánh dấu trong hình 9.7.

Giá thép ở Isoland điều chỉnh để tạo ra sự cân bằng giữa cung (trong nước và nhập khẩu) và cầu. Như hình 9.7 cho thấy, hạn ngạch làm cho giá thép tăng lên trên giá thế giới, người bán trong nước được lợi, còn người mua trong nước bị thiệt. Lượng cầu trong nước giảm từ  $Q^D_1$ , xuống  $Q^D_2$  và lượng cung trong nước tăng từ  $Q^S_1$ , lên  $Q^S_2$ . Không có gì đáng ngạc nhiên khi hạn ngạch nhập khẩu làm giảm lượng thép nhập khẩu.

Bây giờ chúng ta hãy xem xét những mối lợi và tổn thất phát sinh từ hạn ngạch. Vì hạn ngạch làm cho giá trong nước tăng lên trên giá thế giới, nên người bán trong nước được lợi và người mua trong nước bị thiệt. Ngoài ra, người được cấp phép được lợi vì họ kiếm được lợi nhuận từ việc mua theo giá thế giới và bán với giá trong nước cao hơn. Để tính toán những mối lợi và tổn thất, chúng ta xem xét những thay đổi trong thặng dư của người sản xuất, thặng dư của người tiêu dùng và thặng dư của người được cấp phép, như được chỉ ra trong bảng 9.4.

Trước khi chính phủ áp dụng hạn ngạch nhập khẩu, giá trong nước bằng giá thế giới. Thặng dư của người tiêu dùng, tức phản diện tích nằm giữa đường cầu và giá thế giới, bằng tổng diện tích  $A+B+C+D+E'+E''+F$ . Thặng dư của người sản xuất, tức phản diện tích nằm giữa đường cung và giá thế giới, bằng diện tích  $G$ . Thặng dư của người được cấp phép bằng 0, vì không có giấy phép nhập khẩu. Tổng thặng dư, tức tổng thặng dư của người sản xuất và người tiêu dùng, bằng tổng diện tích  $A+B+C+D+E'+E''+F+G$ .

Khi chính phủ áp dụng hạn ngạch nhập khẩu và cấp giấy phép, giá trong nước vượt quá giá thế giới. Người tiêu dùng trong nước nhận được mức thặng dư bằng phản diện tích  $A+B$  và người sản xuất trong nước nhận được mức thặng dư bằng phản diện tích  $C+G$ . Người

được cấp phép nhận kiểm được lợi nhuận cho mỗi đơn vị nhập khẩu bằng mức chênh lệch giữa giá thép ở Isoland và giá thế giới. Tổng mức thặng dư của họ bằng mức chênh lệch giá cả nhân với lượng nhập khẩu. Bởi vậy, nó bằng diện tích của hình chữ nhật  $E' + E''$ . Tổng thặng dư khi có hạn ngạch bằng tổng diện tích  $A+B+C+E'+E''+G$ .

Để xác định xem phúc lợi thay đổi như thế nào khi áp dụng hạn ngạch, chúng ta cộng những thay đổi trong thặng dư của người tiêu dùng (mang giá trị âm), thặng dư của người sản xuất (mang giá trị dương) và thặng dư của người được cấp phép (mang giá trị dương) lại với nhau. Chúng ta nhận thấy rằng tổng thặng dư trên thị trường giảm một lượng bằng phần diện tích  $D+F$ . Sự giảm sút tổng thặng dư này biểu thị tổn thất tải trọng của hạn ngạch nhập khẩu.

Phân tích này trong có vẻ hơi quen. Dĩ nhiên, nếu so sánh phân tích về hạn ngạch trong hình 9.7 với phân tích về thuế nhập khẩu trong hình 9.6, bạn sẽ thấy rằng về cơ bản chúng đồng nhất với nhau. *Cả thuế nhập khẩu và hạn ngạch đều làm tăng giá hàng hoá trong nước, làm giảm phúc lợi của người tiêu dùng trong nước, làm tăng phúc lợi của người sản xuất trong nước và gây ra tổn thất tải trọng.* Sự khác nhau duy nhất của hai loại biện pháp hạn chế thương mại này là: thuế làm tăng nguồn thu của chính phủ (phân diện tích  $E$  trong hình 9.6), còn hạn ngạch nhập khẩu tạo ra thặng dư cho người được cấp phép (phân diện tích  $E'+E''$  trong hình 9.7).

Chúng ta còn có thể làm cho thuế nhập khẩu và hạn ngạch nhập khẩu trông giống nhau hơn nữa. Giả sử chính phủ tìm cách thu lại phần thặng dư của người được cấp phép bằng cách thu lệ phí cấp phép. Một giấy phép để bán một tấn thép có giá trị đúng bằng phần chênh lệch giữa giá thép ở Isoland và giá thế giới, do vậy chính phủ có thể thu lệ phí cấp phép cao bằng mức chênh lệch giá này. Nếu chính phủ làm điều đó, lệ phí cấp phép có tác dụng giống hệt thuế nhập khẩu; thặng dư của người tiêu dùng, thặng dư của người sản xuất và nguồn thu của chính phủ hoàn toàn giống nhau trong hai chính sách này.

Song trên thực tế, các nước hạn chế thương mại bằng hạn ngạch ít khi bán giấy phép nhập khẩu. Chẳng hạn chính phủ Mỹ đã có lần ép Nhật “tự nguyện” hạn chế mức bán ô tô Nhật ở Mỹ. Trong tình huống này, chính phủ Nhật phân bổ hạn ngạch cho các doanh nghiệp Nhật và thặng dư từ các giấy phép (phân diện tích  $E'+E''$ ) thuộc về các doanh nghiệp này. Xét theo quan điểm phúc lợi của Mỹ, loại hạn ngạch nhập khẩu này chắc chắn gây tổn thất lớn hơn thuế nhập khẩu của Mỹ đánh vào ô tô nhập khẩu. Cả thuế nhập khẩu và hạn ngạch đều làm tăng giá, hạn chế thương mại và gây ra tổn thất tải trọng, nhưng ít nhất thuế nhập khẩu cũng tạo ra nguồn thu cho chính phủ Mỹ, chứ không phải cho các công ty ô tô của Nhật.

Mặc dù trong phân tích của chúng ta cho đến nay về thuế nhập khẩu và hạn ngạch có vẻ gây ra tổn thất tải trọng tương tự nhau, nhưng hạn ngạch có thể gây ra mức tổn thất tải trọng lớn hơn, tuỳ theo cơ chế được sử dụng để phân bổ giấy phép nhập khẩu. Giả sử khi Isoland áp dụng hạn ngạch, mọi người đều hiểu rằng giấy phép sẽ được cấp cho những người chỉ hâu hết nguồn lực để vận động hành lang đối với chính phủ Isoland. Trong tình huống này,

chúng ta thấy có một khoản lỗ phí cấp phép ngầm - đó là chi phí cho việc vận động hành lang. Đáng lẽ những nguồn thu từ lệ phí này được chính phủ thu, thì lại trở thành chi phí vận động hành lang. Tổn thất tải trọng loại từ loại hạn ngạch này không chỉ bao gồm những tổn thất do việc sản xuất quá nhiều (phân diện tích D) và tiêu dùng quá ít (phân diện tích F), mà còn bao gồm cả một phần thặng dư mà người được cấp phép (phân diện tích E'+E") chi tiêu lãng phí để vận động hành lang.

## NHỮNG BÀI HỌC CHO CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI

Bây giờ nhóm các nhà kinh tế Isoland có thể viết báo cáo cho vị tổng thống mới như sau:

*Thưa Ngài tổng thống tôn kính,*

Ngài đã đặt ra cho chúng tôi ba vấn đề có liên quan đến chính sách thương mại. Sau một thời gian làm việc rất cẩn mẫn, chúng tôi đã giải đáp được những vấn đề này.

**Vấn đề:** Nếu chính phủ cho phép người Isoland nhập khẩu và xuất khẩu thép, thì điều gì sẽ xảy ra đối với giá và lượng thép bán trên thị trường thép trong nước?

**Giải đáp:** Khi thương mại được chấp nhận, giá thép ở Isoland sẽ bị đẩy tới mức giá phổ biến trên toàn thế giới.

Nếu giá thế giới hiện tại cao hơn giá ở Isoland, giá cả của chúng ta sẽ tăng. Giá cao hơn sẽ làm giảm lượng tiêu dùng thép của người Isoland và tăng lượng thép mà người Isoland sản xuất ra. Bởi vậy, Isoland sẽ trở thành nước xuất khẩu thép. Trong tình huống này, điều đó xảy ra vì Isoland có lợi thế so sánh trong việc sản xuất thép.

Ngược lại, nếu giá thép thế giới hiện tại thấp hơn giá ở Isoland, giá của chúng ta sẽ giảm. Giá thấp hơn sẽ làm tăng lượng tiêu dùng thép của người Isoland và làm giảm lượng thép mà người Isoland sản xuất ra. Bởi vậy, Isoland trở thành nước nhập khẩu thép. Trong tình huống này, điều đó xảy ra vì các nước khác có lợi thế so sánh trong việc sản xuất thép.

**Vấn đề:** Ai được và ai mất từ thương mại, liệu mối lợi thu được có vượt quá tổn thất không?

**Giải đáp:** Vấn đề nằm ở chỗ giá thép tăng hay giảm khi thương mại được chấp nhận. Nếu giá tăng, người sản xuất sẽ được lợi, người tiêu dùng sẽ bị thiệt. Nếu giá giảm, người tiêu dùng sẽ được lợi, người sản xuất sẽ bị thiệt. Nhưng thương mại tự do sẽ làm tăng tổng phúc lợi của người Isoland.

**Vấn đề:** Có nên áp dụng thuế nhập khẩu hoặc hạn ngạch trong chính sách thương mại mới không?

**Giải đáp:** Giống như hầu hết các khoản thuế khác, thuế nhập khẩu gây ra tình trạng tổn thất tải trọng: nguồn thu được tạo ra nhỏ hơn những tổn thất của người mua và người bán. Trong tình huống này, tổn thất tải trọng phát sinh vì thuế nhập khẩu chuyển nền kinh tế tiến gần tới trạng thái cân bằng không có thương mại hiện nay. Hạn ngạch nhập khẩu có tác dụng rất giống thuế nhập khẩu và cũng gây ra tổn thất tải trọng. Nếu đúng trên quan điểm

hiệu quả kinh tế, thì chính sách tốt nhất là chấp nhận nền thương mại không có thuế hay hạn ngạch nhập khẩu.

Chúng tôi hy vọng rằng ngài thấy những giải đáp trên đây là hữu ích khi đưa ra chính sách thương mại mới.

Những người phục vụ tận tụy của Ngài.

Nhóm các nhà kinh tế Isoland.

**Đoán nhanh:** Hãy vẽ đường cung và đường cầu về complê len ở nước Autarka (nước tự cung tự cấp - ND). Khi thương mại được chấp nhận, giá một bộ complê sẽ giảm từ 3 xuống chỉ còn 2 lượng vàng. Trong đồ thị của bạn, hãy chỉ ra những thay đổi trong thặng dư của người tiêu dùng, những thay đổi trong thặng dư của người sản xuất và những thay đổi trong tổng thặng dư. Thuế nhập khẩu đánh vào complê nhập khẩu sẽ làm thay đổi những ảnh hưởng này như thế nào?

## NHỮNG LUẬN ĐIỂM ỦNG HỘ HẠN CHẾ THƯƠNG MẠI

Bức thư của nhóm các nhà kinh tế thuyết phục được vị tổng thống mới của Isoland xem xét khả năng mở cửa thương mại trong ngành thép. Ông nhận thấy rằng hiện nay giá trong nước cao hơn giá thế giới. Bởi vậy, thương mại tự do sẽ làm cho giá thép giảm và làm hại các nhà sản xuất thép trong nước. Trước khi thực hiện chính sách mới này, ông yêu cầu các công ty thép của Isoland nhận xét về lời tư vấn của các nhà kinh tế.

Không có gì đáng ngạc nhiên là các công ty thép chống lại chính sách thương mại tự do trong ngành thép. Họ tin rằng chính phủ cần bảo hộ ngành thép trong nước để chống lại sự cạnh tranh của nước ngoài. Chúng ta hãy xem xét một số luận điểm mà họ có thể nêu ra để bảo vệ quan điểm của mình và phản ứng của nhóm các nhà kinh tế.

### PHẦN ĐỌC THÊM: NHỮNG ÍCH LỢI KHÁC CỦA THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

Cho đến nay, các kết luận của chúng ta đều dựa trên phương pháp phân tích chuẩn về thương mại quốc tế. Như chúng ta đã thấy, có nhiều người được và người mất khi một quốc gia tự mở cửa cho thương mại, nhưng mối lợi của người được vượt quá tổn thất của người mất. Song chúng ta còn có thể làm cho trường hợp ủng hộ thương mại tự do trở nên mạnh mẽ hơn. Có nhiều mối lợi kinh tế khác của thương mại vượt ra ngoài những cái được nhất mạnh trong phân tích chuẩn.

Sau đây là một vài mối lợi chính trong các mối lợi khác này:

- Làm tăng tính đa dạng của hàng hoá:* Hàng hoá được sản xuất ở nhiều nước khác nhau không hoàn toàn giống nhau. Chẳng hạn bia Đức không hoàn toàn giống

bia Mỹ. Thương mại tự do cho phép người tiêu dùng ở tất cả các nước lựa chọn mặt hàng phong phú hơn.

- *Chi phí thấp hơn nhờ kinh tế quy mô*: Một số hàng hoá chỉ được sản xuất với chi phí thấp nếu chúng được sản xuất với số lượng lớn - một hiện tượng được gọi là *kinh tế quy mô*. Doanh nghiệp ở các nước nhỏ không thể tận dụng được kinh tế quy mô nếu họ chỉ bán được hàng trên thị trường trong nước nhỏ hẹp. Thương mại tự do cho phép các doanh nghiệp này tiếp cận thị trường thế giới lớn hơn và tận dụng kinh tế quy mô triệt để hơn.
- *Làm tăng cạnh tranh*. Một công ty được che chắn không phải cạnh tranh với nước ngoài dễ có sức mạnh thị trường hơn. Tình hình này tạo điều kiện cho nó có khả năng tăng giá lên trên mức cạnh tranh. Đây là một dạng thất bại thị trường. Việc mở cửa thị trường hỗ trợ cho cạnh tranh và tạo điều kiện cho bàn tay vô hình phát huy hết sự kỳ diệu của nó.
- *Tăng cường trao đổi ý tưởng mới*. Sự chuyển giao công nghệ trên toàn thế giới thường được coi là có quan hệ với thương mại quốc tế, biểu thị ở những hàng hoá vật hoá các tiến bộ này. Chẳng hạn, cách tốt nhất cho các nước nông nghiệp nghèo để học hỏi về cuộc cách mạng máy tính là mua một số máy tính từ nước ngoài, chứ không tự sản xuất chúng ở trong nước.

Như vậy, nền thương mại quốc tế tự do làm tăng tính đa dạng của mặt hàng, cho phép các doanh nghiệp tận dụng lợi thế về kinh tế quy mô, làm cho thị trường có tính cạnh tranh hơn và tạo điều kiện thuận lợi cho sự phổ biến công nghệ. Nếu các nhà kinh tế ở Isoland nghĩ rằng những ảnh hưởng này có ý nghĩa quan trọng, thì lời tư vấn của họ cho tổng thống còn có trọng lượng hơn nữa.

## LUẬN ĐIỂM VIỆC LÀM

Những người chống lại chính sách thương mại tự do thường lập luận rằng thương mại với các nước khác làm mất việc làm trong nước. Trong ví dụ của chúng ta, thương mại tự do trong ngành thép sẽ làm cho giá thép giảm, dẫn tới lượng thép được sản xuất ở Isoland giảm và bởi vậy việc làm trong ngành thép ở Isoland cũng giảm. Một số công nhân thép ở Isoland sẽ mất việc làm.

Nhưng thương mại tự do tạo ra việc làm ngay khi nó làm mất chúng. Khi Isoland mua thép từ các nước khác, các nước này nhận được nguồn lực để mua những hàng hoá khác từ Isoland. Công nhân Isoland chuyển từ ngành thép sang các ngành mà Isoland có lợi thế so sánh. Mặc dù quá trình chuyển đổi gây khó khăn cho một số công nhân trong ngắn hạn, nhưng nó cho phép Isoland hưởng mức sống cao hơn với tư cách một tổng thể.

Những người chống đối thương mại thường không tin ở khả năng tạo việc làm của thương mại. Họ có thể nói rằng *mọi thứ* đều có thể sản xuất rẻ hơn ở nước ngoài. Họ lập luận rằng trong điều kiện thương mại tự do, không thể sử dụng công nhân Isoland để kinh doanh có lãi ở bất kỳ ngành nào. Nhưng như chúng ta đã lý giải trong chương 3, các mối lợi từ thương mại có cơ sở ở lợi thế so sánh, chứ không ở lợi thế tuyệt đối. Ngay cả khi một nước sản xuất mọi thứ với chi phí thấp hơn một nước khác, thì mỗi nước vẫn được lợi từ hoạt động trao đổi với nước kia. Công nhân mỗi nước có thể tìm được việc làm ở ngành mà nó có lợi thế so sánh.

## LUẬN ĐIỂM AN NINH QUỐC GIA

Khi một ngành bị sự cạnh tranh của các nước khác đe dọa, những người chống đối thương mại tự do thường lập luận rằng ngành của họ có ý nghĩa sống còn đối với an ninh quốc gia. Trong ví dụ của chúng ta, các công ty thép của Isoland có thể chỉ ra rằng thép của chúng ta được sử dụng làm súng và xe tăng. Chính sách thương mại tự do làm cho Isoland phụ thuộc vào nguồn cung thép từ các nước khác. Nếu chiến tranh nổ ra, Isoland có thể không có khả năng sản xuất đủ số thép và vũ khí cần thiết để tự bảo vệ mình.

Các nhà kinh tế lưu ý rằng việc bảo vệ các ngành then chốt có thể đúng nếu những lo lắng về an ninh quốc gia là có căn cứ. Nhưng họ sợ rằng luận điểm này bị các nhà sản xuất lợi dụng để thu lợi trên lưng người tiêu dùng. Chẳng hạn, ngành sản xuất đồng hồ của Mỹ từ lâu đã quyết định rằng nó có ý nghĩa sống còn đối với an ninh quốc gia, rằng những công nhân lành nghề có thể cần thiết trong thời chiến. Chắc chắn, nhiều người làm việc trong một ngành có động cơ để thổi phồng vai trò của mình trong quốc phòng để được bảo hộ chống lại sự cạnh tranh của nước ngoài.

## LUẬN ĐIỂM NỀN CÔNG NGHIỆP NON TRẺ

Đôi khi các ngành công nghiệp mới lập luận rằng những biện pháp hạn chế thương mại tạm thời giúp họ khởi nghiệp. Theo lập luận này thì sau một thời kỳ bảo hộ, các ngành công nghiệp mới sẽ trưởng thành và có thể cạnh tranh với các đối thủ nước ngoài. Tương tự như vậy, các ngành công nghiệp lâu đời hơn đôi khi lập luận rằng họ cần có sự bảo hộ tạm thời để có thể thích nghi với những điều kiện mới. Chẳng hạn, một lần chủ tịch của General Motors là Roger Smith đã biện luận rằng sự bảo hộ tạm thời “là cần thiết để tạo ra cho các nhà sản xuất ô tô Mỹ một thời kỳ chuyển đổi, giúp cho ngành ô tô trong nước lấy lại sức mạnh của mình.”

Các nhà kinh tế thường nghi ngờ những lời quả quyết như vậy. Nguyên nhân trước hết ở đây là luận điểm về nền công nghiệp non trẻ khó thực hiện trong thực tế. Để bảo hộ thành công, chính phủ phải xác định những ngành có thể sẽ có lãi và cân nhắc xem những mối lợi thu được từ việc tạo lập những ngành này có vượt quá chi phí mà người tiêu dùng phải chịu do có sự bảo hộ hay không. Nhưng việc “chọn ra người thắng cuộc” cực kỳ khó khăn. Thực tế chính trị hiện nay còn làm cho vấn đề trở nên phức tạp hơn, vì nó thường thường sự bảo hộ cho những ngành công nghiệp hùng mạnh về chính trị. Và một khi một ngành hùng mạnh được bảo hộ để chống lại sự cạnh tranh của nước ngoài, người ta khó mà từ bỏ được chính sách “tạm thời” này.

Ngoài ra, nhiều nhà kinh tế nghi ngờ ngay cả những nội dung chủ yếu của luận điểm về ngành công nghiệp non trẻ. Chẳng hạn, ngành thép của Isoland là ngành non trẻ và không có khả năng cạnh tranh thắng lợi với các đối thủ nước ngoài. Nhưng chúng ta có lý do để tin rằng tương lai nó sẽ đem lại lợi nhuận. Trong tình huống này, người chủ của các doanh nghiệp nên sẵn sàng chịu các khoản lỗ tạm thời để thu được lợi nhuận trong tương lai. Việc bảo hộ là không cần thiết để một ngành tăng trưởng. Doanh nghiệp trong nhiều ngành khác nhau - chẳng hạn nhiều doanh nghiệp Internet hiện nay - chấp nhận các khoản lỗ tạm thời với hy vọng tăng trưởng và trở nên có lãi trong tương lai. Và nhiều người trong số họ thành công ngay cả khi không có sự bảo hộ để chống lại sự cạnh tranh của nước ngoài.

## LUẬN ĐIỂM CẠNH TRANH KHÔNG CÔNG BẰNG

Một luận điểm phổ biến là thương mại tự do chỉ đáng mong muốn khi tất cả các nước đều tuân thủ các quy tắc chung. Nếu doanh nghiệp ở các nước khác nhau phải chấp hành các đạo luật và quy định khác nhau, thì điều này là không công bằng và không thể hy vọng họ cạnh tranh thành công trên thị trường thế giới. Chẳng hạn, chúng ta hãy giả sử chính phủ nước Láng giềng trợ cấp cho ngành thép của mình bằng cách huỷ bỏ các khoản thuế lớn đánh vào các công ty thép. Ngành thép của Isoland có thể lập luận rằng nó cần được bảo hộ để chống lại sự cạnh tranh từ nước ngoài này, vì nước Láng giềng không cạnh tranh một cách công bằng.

Điều đó có thực sự làm cho Isoland bị thiệt khi mua thép của các nước khác với giá trợ cấp không? Chắc chắn các nhà sản xuất thép bị thiệt, nhưng người tiêu dùng thép của Isoland được lợi từ mức giá thép thấp. Ngoài ra, tình huống thương mại tự do cũng không khác: những mối lợi mà người tiêu dùng thu được từ việc mua thép với giá thấp vượt quá những tổn thất của các nhà sản xuất. Khoản trợ cấp của nước Láng giềng cho ngành thép của mình có thể là một chính sách tồi, vì chính những người nộp thuế ở nước Láng giềng phải chịu gánh nặng thuế này. Isoland có thể được lợi từ cơ hội mua thép với giá trợ cấp.

## LUẬN ĐIỂM BẢO HỘ ĐỂ TẠO THUẬN LỢI CHO THƯƠNG LƯỢNG

Một luận điểm khác ủng hộ các biện pháp hạn chế thương mại có liên quan đến chiến lược thương lượng. Nhiều nhà hoạch định chính sách quả quyết rằng họ ủng hộ nền thương mại tự do, nhưng đồng thời lập luận rằng những hạn chế thương mại có thể hữu ích khi chúng ta thương lượng với các nước bạn hàng. Họ quả quyết rằng mối đe doạ hạn chế thương mại có thể góp phần loại trừ sự hạn chế thương mại mà một chính phủ nước ngoài đã áp dụng. Chẳng hạn, Isoland có thể đe doạ đánh thuế vào thép nếu nước Láng giềng không bãi bỏ thuế nhập khẩu đánh vào lúa mỳ. Nếu nước Láng giềng đáp lại sự đe doạ này bằng cách bãi bỏ thuế nhập khẩu của mình, thì kết quả sẽ là nền thương mại tự do hơn.

Vấn đề này sinh từ chiến lược thương lượng trên là sự đe doạ có thể không có tác dụng. Nếu nó không có tác dụng, nước đe doạ rơi vào tình thế khó khăn. Nó có thể thực hiện lời đe doạ và thực thi sự hạn chế thương mại, qua đó làm giảm phúc lợi kinh tế của bản thân nó. Hoặc nếu rút lại lời đe doạ, nó có thể mất uy tín trong các mối quan hệ quốc tế. Khi đứng trước sự lựa chọn này, nước đó sẽ nghĩ rằng có lẽ không nên coi đe doạ là biện pháp đầu tiên.

Một ví dụ về vấn đề này đã xảy ra vào năm 1999, khi chính phủ Mỹ lên án các nước châu Âu hạn chế nhập khẩu chuối của Mỹ. Sau cuộc tranh cãi kéo dài và rất gay gắt với các chính phủ mà thông thường là đồng minh của Mỹ, chính phủ Mỹ đã áp dụng thuế nhập khẩu 100 phần trăm đối với nhiều sản phẩm nhập từ châu Âu, từ phó mát cho tới khăn quàng ca sơ mia. Cuối cùng, không phải chỉ có người châu Âu từ bỏ những mối lợi từ việc nhập khẩu chuối của Mỹ, mà người Mỹ cũng từ bỏ những mối lợi thu được từ phó mát của châu Âu. Đôi khi một chính phủ tham gia vào một trò chơi mạo hiểm như nước Mỹ đã làm trong trường hợp này, mọi người đều rơi vào tình trạng mạo hiểm.

---

## NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG: CÁC HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI

Một nước có thể tiến hành theo hai cách để đạt được nền thương mại tự do. Nó có thể áp dụng cách tiếp cận *đơn phương* và tự mình bãi bỏ các hạn chế thương mại của nó. Đây chính là cách làm của Đại Vương quốc Anh vào thế kỷ 19, Chi lê và Hàn Quốc trong những năm gần đây. Cách làm khác là một nước có thể áp dụng cách tiếp cận *đa phương* và giảm bớt sự hạn chế thương mại khi các nước khác cũng làm như vậy. Nói cách khác, nó có thể thương lượng với các nước bạn hàng của mình để cắt giảm các hạn chế thương mại trên toàn thế giới.

Một trong những ví dụ quan trọng về phương pháp tiếp cận đa phương là Hiệp định Thương mại Bắc Mỹ (NAFTA), một hiệp định đã giảm bớt hàng rào thương mại giữa Mỹ, México và Canada. Ví dụ khác là Hiệp định Chung về Mậu dịch và Thuế quan (GATT) tồn tại dưới dạng một loạt các cuộc thương lượng liên tục giữa nhiều nước trên thế giới với

mục đích thúc đẩy thương mại tự do. Mỹ đã góp phần thành lập GATT sau Thế chiến II để giải quyết tình trạng thuế nhập khẩu cao đã được áp dụng trong thời kỳ Đại suy thoái vào những năm 1930. Nhiều nhà kinh tế tin rằng thuế nhập khẩu cao là một trong những nguyên nhân gây ra khó khăn về kinh tế trong thời kỳ này. GATT đã thành công trong việc cắt giảm mức thuế nhập khẩu bình quân của các nước thành viên từ khoảng 40 phần trăm sau Thế chiến II xuống khoảng 5 phần trăm hiện nay. Các quy tắc của GATT hiện nay vẫn có hiệu lực trong một tổ chức thế giới có tên là Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO).

Những lý lẽ ủng hộ và chống lại phương pháp tiếp cận đa phương đối với thương mại là gì? Ưu điểm của phương pháp tiếp cận đa phương là nó có thể tạo ra nền thương mại tự do hơn phương pháp tiếp cận đơn phương, bởi vì nó giảm bớt sự hạn chế thương mại cả ở nước ngoài và trong nước. Song nếu các cuộc thương lượng quốc tế thất bại, thì thương mại sẽ bị hạn chế nhiều hơn trường hợp áp dụng phương pháp tiếp cận đơn phương.

Ngoài ra, phương pháp tiếp cận đa phương còn có lợi thế về mặt chính trị. Trên hầu hết các thị trường, các nhà sản xuất có số lượng ít hơn và được tổ chức tốt hơn người tiêu dùng - do đó có ảnh hưởng chính trị lớn hơn. Chẳng hạn, việc cắt giảm thuế nhập khẩu thép của Isoland có thể gặp khó khăn về chính trị nếu được xem xét riêng rẽ. Các công ty thép sẽ chống lại nền thương mại tự do và những người được hưởng lợi có số lượng lớn đến mức việc tổ chức sự ủng hộ của họ rất khó khăn. Nhưng giả sử nước Láng giềng hứa sẽ cắt giảm thuế nhập khẩu đánh vào lúa mì ngay khi Isoland cắt giảm thuế nhập khẩu đánh vào thép, thì trong tình huống này, các nông trại sản xuất lúa mì của Isoland, những người cũng mạnh về chính trị, sẽ ủng hộ hiệp định này. Như vậy, phương pháp tiếp cận đa phương đối với thương mại đôi khi thu được sự ủng hộ chính trị, trong khi việc cắt giảm đơn phương không có được sự ủng hộ đó.

---

**Đoán nhanh:** Ngành dệt của Autarka biện hộ cho biện pháp cấm nhập khẩu comple len. Hãy trình bày năm luận điểm mà những người vận động hành lang cho nó có thể đưa ra. Hãy nêu ra phản ứng đối với từng luận điểm này.

## KẾT LUẬN

Bức thư của nhóm các nhà kinh tế thuyết phục được vị tổng thống mới của Isoland Các nhà kinh tế và công chúng nói chung thường bất đồng về chính sách thương mại tự do. Chẳng hạn vào năm 1993, nước Mỹ phải đổi mới với vấn đề có nên phê chuẩn Hiệp định Thương mại Tự do Bắc Mỹ, một hiệp định nhằm giảm bớt những hạn chế thương mại giữa Mỹ, Canada và México không. Các cuộc thăm dò ý kiến cho thấy ý kiến ủng hộ và phản đối của công chúng Mỹ nói chung về vấn đề này gần bằng nhau và hiệp định này được Quốc hội phê chuẩn chỉ nhờ một đa số nhỏ nhoi. Những người chống đối coi thương mại tự do là một sự đe doạ đối với việc làm và mức sống của người Mỹ. Ngược lại, hầu hết các nhà

kinh tế ủng hộ hiệp định này. Họ coi thương mại tự do là một cách để phân bổ sản xuất có hiệu quả và nâng cao mức sống ở cả ba nước.

Các nhà kinh tế coi Mỹ là một ví dụ minh chứng cho tính ưu việt của chính sách thương mại tự do. Trong suốt lịch sử của mình, nước Mỹ đã chấp nhận nền thương mại không bị hạn chế giữa các bang và đất nước với tư cách một tổng thể đã gặt hái được những mối lợi do quá trình chuyên môn hoá mà nền thương mại đó tạo ra. Florida trồng cam, Texas khai thác dầu khí, California làm rượu nho, và v.v... Người Mỹ không có mức sống cao như hiện nay nếu mọi người chỉ tiêu dùng những hàng hoá và dịch vụ mà bang mình sản xuất ra. Thế giới cũng được hưởng những mối lợi tương tự từ thương mại giữa các nước.

Để hiểu rõ hơn quan điểm của các nhà kinh tế về thương mại, chúng ta hãy tiếp tục câu chuyện của mình. Giả sử Isoland bỏ ngoài tai lời tư vấn của nhóm các nhà kinh tế và quyết định không chấp nhận nền thương mại tự do trong ngành thép. Nước này sẽ tiếp tục nằm trong trạng thái cân bằng như khi không có thương mại.

Sau đó vào một ngày nào đấy, một nhà sáng chế Isoland nào đó phát minh ra một cách mới để sản xuất thép với chi phí rất thấp. Quy trình sản xuất rất bí hiểm và nhà sáng chế quyết tâm giữ kín bí mật của mình. Điều kỳ lạ là nhà sáng chế không cần công nhân và quặng sắt để sản xuất thép. Đầu vào duy nhất mà anh ta cần là lúa mỳ.

Mọi người tung hô thiên tài của nhà sáng chế. Vì thép được sử dụng trong nhiều sản phẩm, nên sáng chế này làm giảm giá thành của nhiều hàng hoá và cho phép người Isoland hưởng mức sống cao hơn. Những công nhân trước đây sản xuất thép gặp khó khăn khi nhà máy của họ đóng cửa, nhưng rồi họ tìm được việc làm trong các ngành khác. Một số người trở thành nông dân và trồng lúa mỳ, cái mà nhà sáng chế biến đổi thành thép. Những người khác gia nhập các ngành mới xuất hiện do người Isoland có mức sống cao hơn. Mọi người đều hiểu rằng việc thay thế những công nhân này là bộ phận không thể thiếu của sự tiến bộ.

Sau nhiều năm, phóng viên một tờ báo quyết định nghiên cứu quy trình sản xuất thép mới thâm bí này. Anh ta đột nhập vào nhà máy của nhà sáng chế và biết được rằng nhà sáng chế này là một người lừa đảo. Anh ta không hề sản xuất thép, mà buôn lậu lúa mỳ ra nước ngoài để đổi lấy thép sản xuất ở các nước khác. Cái duy nhất mà nhà sáng chế phát minh ra là mối lợi từ thương mại.

Khi sự thật bị bóc trần, chính phủ đóng cửa cơ sở kinh doanh của nhà sáng chế. Giá thép tăng và công nhân trở về làm việc trong các nhà máy thép. Mức sống ở Isoland giảm xuống tới mức trước đây. Nhà sáng chế bị cầm tù và bị mọi người nhạo báng. Xét cho cùng, anh ta không phải là một nhà sáng chế. Anh ta chỉ là một nhà kinh tế.

## TÓM TẮT

- Có thể xác định những ảnh hưởng của thương mại tự do bằng cách so sánh giá trong nước khi không có thương mại với giá thế giới. Giá trong nước của một hàng hoá thấp cho thấy rằng đất nước có lợi thế so sánh trong việc sản xuất hàng hoá đó và đất nước trở

thành nước xuất khẩu. Giá trong nước của một hàng hoá cao cho thấy rằng phần còn lại của thế giới có lợi thế so sánh trong việc sản xuất hàng hoá đó và đất nước trở thành nước nhập khẩu.

- Khi một nước chấp nhận thương mại và trở thành nước xuất khẩu một hàng hoá, người sản xuất ở nước đó được lợi, còn người tiêu dùng bị thiệt. Khi một nước chấp nhận thương mại và trở thành nước nhập khẩu một hàng hoá, người tiêu dùng ở nước đó được lợi, còn người sản xuất bị thiệt. Trong cả hai trường hợp, những mối lợi thu được từ thương mại đều vượt quá tổn thất.
- Thuế nhập khẩu - một khoản thuế đánh vào hàng nhập khẩu - chuyển thị trường tiến gần tới trạng thái cân bằng tồn tại khi không có thương mại, qua đó làm giảm những mối lợi thu được từ thương mại. Mặc dù các nhà sản xuất trong nước được lợi và chính phủ tạo được nguồn thu, nhưng tổn thất của người tiêu dùng lớn hơn những mối lợi này.
- Hạn ngạch nhập khẩu gây ra những ảnh hưởng tương tự như thuế nhập khẩu. Song trong điều kiện áp dụng hạn ngạch, người được cấp phép nhập khẩu nhận được nguồn thu mà lê ra chính phủ thu được nếu áp dụng thuế nhập khẩu.
- Có nhiều luận điểm khác nhau ủng hộ sự hạn chế thương mại: bảo vệ việc làm, giữ gìn an ninh quốc gia, hỗ trợ cho các ngành công nghiệp non trẻ, chống lại sự cạnh tranh không công bằng và chống lại những biện pháp hạn chế thương mại của nước ngoài. Mặc dù một vài luận điểm trong số này có một giá trị nào đó trong một số tình huống, nhưng các nhà kinh tế tin rằng thương mại tự do thường là chính sách tốt hơn.

## NHỮNG THUẬT NGỮ THÊM CHỐT

Giá thế giới	World price
Thuế nhập khẩu	Tariff
Hạn ngạch nhập khẩu	Quota

## CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Giá trong nước tồn tại phổ biến khi không có thương mại quốc tế cho chúng ta biết điều gì về lợi thế so sánh của một quốc gia?
2. Khi nào một nước trở thành nước xuất khẩu một hàng hoá? Khi nào nó trở thành một nước nhập khẩu?
3. Hãy vẽ đồ thị cung cầu cho một nước nhập khẩu. Đầu là thặng dư của người sản xuất và của người tiêu dùng trước khi chấp nhận thương mại? Đầu là thặng dư của người sản xuất và của người tiêu dùng khi có thương mại tự do? Tổng thặng dư thay đổi như thế nào?
4. Hãy cho biết thuế nhập khẩu là gì và trình bày ảnh hưởng kinh tế của nó.

5. Hạn ngạch nhập khẩu là gì? Hãy so sánh ảnh hưởng của nó với những ảnh hưởng của thuế nhập khẩu.
6. Hãy nêu năm luận điểm thường được đưa ra để ủng hộ các biện pháp hạn chế thương mại. Các nhà kinh tế nhận định về các luận điểm này như thế nào?
7. Phương pháp tiếp cận đơn phương và đa phương khác nhau ở chỗ nào trong việc đạt được nền thương mại tự do? Hãy lấy ví dụ cho mỗi trường hợp.

## BÀI TẬP VÀ VẬN DỤNG

1. Nước Mỹ chỉ chiếm một tỷ trọng nhỏ trong thị trường cam thế giới.
  - a. Hãy vẽ đồ thị biểu thị trạng thái cân bằng trên thị trường cam khi không có thương mại quốc tế. Hãy xác định giá cân bằng, lượng cân bằng, thặng dư của người tiêu dùng và thặng dư của người sản xuất.
  - b. Giả sử giá cam thế giới nằm dưới mức giá của Mỹ khi chưa có thương mại và giờ đây thị trường cam của Mỹ được mở cửa cho thương mại. Hãy xác định giá cân bằng mới, lượng tiêu dùng, lượng sản xuất trong nước và lượng nhập khẩu. Hãy chỉ ra thặng dư của người tiêu dùng và người sản xuất trong nước. Tổng thặng dư trong nước tăng hay giảm?
2. Giá rượu nho thế giới nằm dưới mức giá phổ biến ở Mỹ nếu không có thương mại.
  - a. Hãy giả sử rằng nhập khẩu rượu nho của Mỹ chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng sản lượng rượu nho thế giới và vẽ đồ thị về thị trường nho của Mỹ trong điều kiện thương mại tự do. Hãy xác định thặng dư của người tiêu dùng, thặng dư của người sản xuất và tổng thặng dư trong một bảng thích hợp.
  - b. Bây giờ hãy giả sử rằng sự đổi hướng bất thường của một dòng hải lưu gây ra mùa hè lạnh lẽo đột ngột ở châu Âu, phá huỷ hầu hết các vườn nho ở đó. Cú sốc này có ảnh hưởng gì tới giá rượu nho thế giới? Hãy sử dụng đồ thị và bảng của bạn trong phần (a) để chỉ ra thặng dư của người tiêu dùng, thặng dư của người sản xuất và tổng thặng dư ở Mỹ. Ai là người được và ai là người mất? Nước Mỹ với tư cách một toàn thể được lợi hay bị thiệt?
3. Giá bông thế giới nằm dưới giá không có thương mại ở nước A và nằm trên giá không có thương mại ở nước B. Hãy sử dụng đồ thị cung cầu và bảng phúc lợi như trong chương này để chỉ ra những mối lợi từ thương mại ở mỗi nước. Hãy so sánh kết quả của bạn cho hai nước.
4. Giả sử Quốc hội đánh thuế vào ô tô nhập khẩu để bảo hộ ngành ô tô của Mỹ khỏi sự cạnh tranh của nước ngoài. Giả sử Mỹ là nước chấp nhận giá trên thị trường ô tô thế giới, hãy chỉ ra bằng đồ thị của bạn: sự thay đổi trong lượng nhập khẩu, tổn thất của

người tiêu dùng Mỹ, mối lợi của người sản xuất Mỹ, nguồn thu của chính phủ và tổn thất tải trọng có liên quan đến khoản thuế nhập khẩu này. Chúng ta có thể phân tích tổn thất của người tiêu dùng thành ba phần: chuyển giao cho người sản xuất trong nước, chuyển giao cho chính phủ và tổn thất tải trọng. Hãy sử dụng đồ thị của bạn để xác định ba phần này.

5. Theo một bài báo trong tờ *Thời đại Niu Oóc* (5 -11 - 1993), thì “số nông dân trồng lúa mỳ ở vùng Trung Tây chống lại Hiệp định Thương mại Tự do Bắc Mỹ [NAFTA] cũng bằng số nông dân trồng ngô ủng hộ nó.” Để đơn giản hoá, chúng ta hãy giả định rằng Mỹ là một nước nhỏ trên cả thị trường lúa mỳ và thị trường ngô, cũng như nếu không có hiệp định thương mại tự do, nước Mỹ hoàn toàn không buôn bán những hàng hoá này trên phạm vi quốc tế. (Cả hai giả định này là sai, nhưng chúng không ảnh hưởng tới bản chất của những phản ứng đối với các vấn đề sau đây.)
  - a. Dựa trên thông tin từ bài báo, bạn nghĩ rằng giá lúa mỳ thế giới cao hơn hay thấp hơn giá lúa mỳ của Mỹ trong trường hợp không có thương mại? Bạn nghĩ rằng giá ngô thế giới cao hơn hay thấp hơn giá ngô của Mỹ trong trường hợp không có thương mại? Bay giờ hãy phân tích những hậu quả về phúc lợi của NAFTA trên cả hai thị trường này.
  - b. Hãy xem xét đồng thời cả hai thị trường, nông dân Mỹ nói chung được lợi hay bị thiệt? Người tiêu dùng Mỹ nói chung được lợi hay bị thiệt? Nước Mỹ nói chung được lợi hay bị thiệt?
6. Hãy tưởng tượng ra rằng những người sản xuất rượu vang ở bang Washington vận động chính quyền bang đánh thuế vào rượu vang nhập khẩu từ California. Họ lập luận rằng khoản thuế này vừa làm tăng nguồn thu từ thuế cho chính quyền bang, vừa làm tăng việc làm trong ngành rượu nho ở bang Washington. Bạn có nhất trí với lời khẳng định này không? Nó có phải là một chính sách tốt không?
7. Một lần nghị sĩ Ernest Hollings đã viết rằng “người tiêu dùng không được lợi từ những hàng hoá nhập khẩu có giá thấp hơn. Hãy lướt qua một số danh mục đặt hàng qua bưu điện và bạn sẽ thấy rằng người tiêu dùng trả giá đúng như nhau cho quần áo, cho dù nó được sản xuất tại Mỹ hay nhập khẩu”. Hãy bình luận.
8. Hãy viết một bài luận văn ngắn để biện hộ hoặc phê phán từng quan điểm chính sách sau đây:
  - a. Chính phủ không nên cho phép nhập khẩu nếu các công ty nước ngoài bán hàng với giá thấp hơn chi phí của họ (hiện tượng được gọi là “bán phá giá”).
  - b. Chính phủ nên tạm dừng nhập khẩu những hàng hoá mà ngành sản xuất ra chúng ở trong nước vừa mới hình thành và đang vật lộn để tồn tại.
  - c. Chính phủ không nên cho phép nhập khẩu hàng hoá từ những nước có các quy định về môi trường yếu kém hơn chúng ta.

9. Giả sử một tiến bộ công nghệ ở Nhật làm giảm giá tị vi thế giới.
- Nếu nước Mỹ là nước nhập khẩu tị vi và không áp dụng các hạn chế thương mại. Tiến bộ công nghệ này ảnh hưởng tới phúc lợi của người tiêu dùng và người sản xuất Mỹ như thế nào? Điều gì xảy ra đối với tổng thặng dư ở Mỹ?
  - Bây giờ giả sử Mỹ áp dụng hạn ngạch đối với tị vi nhập khẩu. Tiến bộ công nghệ này của Nhật tác động tới phúc lợi của người tiêu dùng, người sản xuất và người được cấp phép ở Mỹ như thế nào?
10. Khi chính phủ ở nước Thương mại quyết định áp dụng hạn ngạch nhập khẩu đối với ô tô nước ngoài, có ba khuyến nghị được đưa ra: (1) Bán giấy phép nhập khẩu trong một cuộc đấu giá. (2) Phân phối giấy phép bằng cách rút số ngẫu nhiên. (3) Bắt mọi người xếp hàng và phân phối giấy phép theo nguyên tắc người đến trước nhận được trước. Theo bạn chính sách nào gây ra tổn thất tải trọng lớn nhất? Chính sách nào gây ra tổn thất tải trọng nhỏ nhất? Tại sao? (Gợi ý: Tất cả các cách khác để tạo ra nguồn thu từ thuế của chính phủ bản thân chúng đều gây ra tổn thất tải trọng.)
11. Trong một bài báo trên tờ *Tạp chí Phố Uôn* (26-6-1990) về người trồng cù cải đường đã giải thích rằng “chính phủ hỗ trợ giá đường trong nước bằng cách hạn chế nhập khẩu đường với chi phí thấp. Người sản xuất được đảm bảo “giá ổn định thị trường” bằng 0,22 đô la, tức khoảng 0,09 đô la cao hơn giá hiện hành trên thị trường thế giới.” Chính phủ duy trì giá cao hơn bằng cách áp dụng hạn ngạch nhập khẩu.
- Hãy minh họa cho ảnh hưởng của hạn ngạch này đối với thị trường đường của Mỹ. Hãy đánh dấu giá và lượng tương ứng với trường hợp tự do thương mại và trường hợp áp dụng hạn ngạch.
  - Hãy phân tích ảnh hưởng của hạn ngạch đường bằng cách sử dụng các công cụ phân tích phúc lợi.
  - Bài báo còn bình luận rằng “những người phê phán chương trình đường nói rằng [hạn ngạch] đã gây khó khăn cho nhiều nước sản xuất đường ở vùng Ca ri bê, Mỹ Latinh và Viễn đông trong việc tạo thu nhập từ xuất khẩu, đã làm tổn hại các nền kinh tế của họ và gây ra sự bất ổn định về chính trị, trong khi làm tăng nhu cầu của Thế giới Thứ ba về viện trợ nước ngoài từ Mỹ.” Phân tích phúc lợi thông thường của chúng ta chỉ bao gồm những cái được và mất của người tiêu dùng và người sản xuất Mỹ. Theo bạn những cái được hoặc mất của người dân ở các nước khác đóng vai trò gì trong quá trình hoạch định kinh tế của chúng ta?
  - Bài báo này tiếp tục nhận định rằng “ở trong nước, chương trình đường đã góp phần làm cho ngành sản xuất xi rô từ ngô có hàm lượng đường cao phát triển đến mức đáng kinh ngạc”. Theo bạn, tại sao chương trình đường lại có ảnh hưởng này? (Gợi ý: Đường và xi rô ngô có là những hàng hoá thay thế hay bổ sung?)

12. (Câu hỏi này khó). Hãy xem xét một nước nhỏ xuất khẩu thép. Hãy giả sử rằng một chính phủ “ủng hộ thương mại” quyết định trợ cấp cho việc xuất khẩu thép bằng cách trả một số tiền nhất định cho mỗi tấn thép bán ra nước ngoài. Khoản trợ cấp này tác động như thế nào đối với giá thép trong nước, lượng thép sản xuất trong nước, lượng thép tiêu dùng trong nước, và lượng thép xuất khẩu? Nó ảnh hưởng tới thặng dư của người tiêu dùng, thặng dư của người sản xuất, nguồn thu của chính phủ và tổng thặng dư như thế nào? (Gợi ý: Phương pháp phân tích trợ cấp xuất khẩu tương tự như phương pháp phân tích thuế nhập khẩu.)

## **PHẦN IV**

# **KINH TẾ HỌC VỀ KHU VỰC CÔNG CỘNG**



## CHƯƠNG 10

# ẢNH HƯỞNG NGOẠI HIỆN

Doanh nghiệp sản xuất và bán giấy còn tạo ra sản phẩm phụ là chất diôxít. Các nhà khoa học tin rằng khi chất diôxít này thâm nhập vào môi trường, nó sẽ làm tăng nguy cơ mắc bệnh ung thư, trẻ em sinh ra bị dị dạng và nhiều vấn đề sức khoẻ khác.

Quá trình sản xuất và thải chất diôxít có phải là một vấn đề đối với xã hội không? Từ chương 4 đến chương 9, chúng ta đã xem xét việc thị trường phân bổ nguồn lực khan hiếm thông qua các lực lượng cung cầu như thế nào. Chúng ta cũng đã biết rằng về cơ bản, trạng thái cân bằng cung cầu biểu thị sự phân bổ nguồn lực một cách có hiệu quả. Theo lối nói ẩn dụ nổi tiếng của Adam Smith, thì “bàn tay vô hình” của thị trường dẫn dắt những người mua và người bán đang theo đuổi lợi ích riêng của mình trên một thị trường đến chỗ tối đa hóa tổng ích lợi mà xã hội thu được từ thị trường đó. Tư tưởng này là nền tảng cho một trong *Mười Nguyên lý cơ bản của kinh tế học* trong chương 1: Thị trường thường là cách tốt để tổ chức hoạt động kinh tế. Nếu vậy, chúng ta có thể kết luận rằng bàn tay vô hình sẽ cản trở các doanh nghiệp trên thị trường giấy không cho họ thải quá nhiều chất diôxít không?

Thị trường thực hiện tốt rất nhiều chức năng, nhưng không phải tất cả. Trong chương này, chúng ta bắt đầu nghiên cứu một nguyên lý khác trong *Mười Nguyên lý của kinh tế học*: Chính phủ đôi khi có thể cải thiện được kết cục thị trường. Chúng ta sẽ tìm hiểu xem tại sao thị trường đôi khi lại thất bại trong việc phân bổ nguồn lực một cách có hiệu quả, chính sách của chính phủ có thể cải thiện sự phân bổ của thị trường như thế nào và những loại chính sách nào có hiệu quả nhất.

Những thất bại thị trường được trình bày trong chương này có cùng tính chất và được gọi là các *Ảnh hưởng ngoại hiện*. Một ảnh hưởng ngoại hiện phát sinh khi một cá nhân nào đó tham gia vào hoạt động có ảnh hưởng đến phúc lợi của người ngoài cuộc, nhưng lại không phải trả hoặc nhận được bất kỳ khoản bồi thường nào cho ảnh hưởng này. Nếu nó làm hại người ngoài cuộc, người ta gọi nó là *Ảnh hưởng ngoại hiện tiêu cực*; ngược lại nếu nó có lợi, người ta gọi nó là *Ảnh hưởng ngoại hiện tích cực*. Khi xuất hiện các ngoại ứng, mối quan tâm của xã hội về kết cục thị trường không chỉ dừng ở phúc lợi của người mua và người bán trên thị trường; nó còn bao gồm phúc lợi của những người ngoài cuộc chịu ảnh hưởng. Do người mua và người bán bỏ qua những ảnh hưởng ngoại hiện phát sinh từ quyết định của họ về lượng cung và lượng cầu, nên trạng thái cân bằng thị trường không hiệu quả khi có ảnh hưởng ngoại hiện. Nghĩa là, trạng thái cân bằng đó không tối đa hóa tổng ích lợi của toàn xã hội. Ví dụ, việc thải chất diôxít vào môi trường là một ảnh hưởng ngoại hiện tiêu cực. Các doanh nghiệp giấy theo đuổi ích lợi cá nhân không tính hết chi phí ô nhiễm mà họ gây ra và vì vậy gây quá nhiều ô nhiễm, trừ khi họ bị chính phủ ngăn cấm.

Giống như những phản ứng chính sách nhằm giải quyết các thất bại thị trường, ảnh hưởng ngoại hiện rất đa dạng. Sau đây là một vài ví dụ:

- Khí thải xe hơi là một ảnh hưởng ngoại hiện tiêu cực, vì nó tạo ra khói mà những người khác phải hít thở. Do ảnh hưởng ngoại hiện này, nên việc sử dụng xe hơi có xu hướng gây ra quá nhiều ô nhiễm. Chính phủ Liên bang cố gắng giải quyết vấn đề này bằng cách đề ra các định mức khí thải cho xe hơi. Chính phủ cũng đánh thuế xăng nhằm giảm số người sử dụng xe hơi.
- Các tòa nhà lịch sử được trùng tu mang lại một ảnh hưởng ngoại hiện tích cực, bởi vì những người đi ngang qua có thể chiêm ngưỡng vẻ đẹp và ý nghĩa lịch sử của chúng. Những người sở hữu tòa nhà không thu được ích lợi đầy đủ từ việc trùng tu và vì vậy có xu hướng phá bỏ những tòa nhà cũ quá nhanh chóng. Nhiều chính quyền địa phương đối phó với vấn đề này bằng cách quản lý việc phá bỏ những tòa nhà lịch sử và miễn thuế cho những người trùng tu chúng.
- Tiếng chó sủa gây ra ảnh hưởng ngoại hiện tiêu cực, vì hàng xóm bị tiếng ồn quấy rầy. Những người nuôi chó không phải chịu toàn bộ chi phí do tiếng ồn gây ra và do vậy có xu hướng không quan tâm lắm đến việc hạn chế tiếng sủa. Chính quyền địa phương giải quyết vấn đề này bằng cách quy định hành động “quay rối sự yên tĩnh” là vi phạm pháp luật.
- Những công trình nghiên cứu về công nghệ mới tạo ra ảnh hưởng ngoại hiện tích cực, bởi vì nó mang lại những kiến thức mà người khác có thể sử dụng. Do các nhà phát minh không thể thu được toàn bộ ích lợi từ những phát minh của mình, nên họ có xu hướng dành ít nguồn lực hơn cho hoạt động nghiên cứu. Chính phủ Liên bang giải quyết vấn đề này một phần bằng hệ thống bản quyền sáng chế. Chính phủ thường cấp độc quyền sử dụng sáng chế cho các nhà phát minh trong một thời kỳ nhất định.
- Trong mỗi trường hợp nêu trên, người ra quyết định không tính đến những ảnh hưởng ngoại hiện mà hành vi của anh ta gây ra. Chính phủ phản ứng bằng cách cố gắng tác động vào hành vi của họ để bảo vệ lợi ích của những người bị ảnh hưởng.

## ẢNH HƯỞNG NGOẠI HIỆN VÀ TÌNH TRẠNG KHÔNG HIỆU QUẢ CỦA THỊ TRƯỜNG

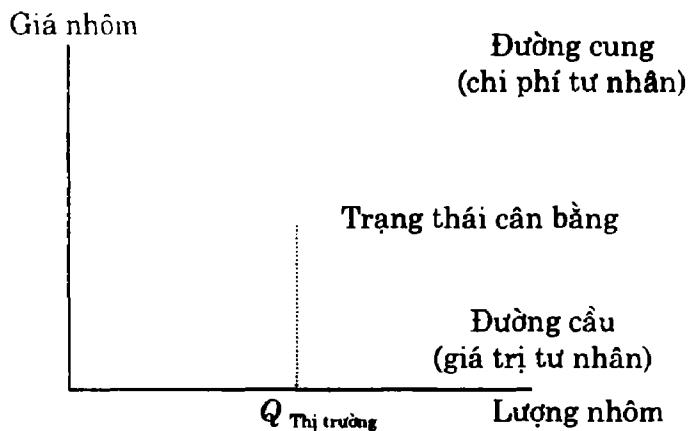
Trong phần này, chúng ta sử dụng các công cụ của chương 7 để phân tích xem ảnh hưởng ngoại hiện tác động như thế nào đến phúc lợi kinh tế. Phân tích của chúng ta sẽ chỉ ra một cách chính xác tại sao ảnh hưởng ngoại hiện lại khiến cho thị trường phân bổ nguồn lực theo cách không có hiệu quả. Trong phần cuối của chương, chúng ta sẽ xem xét cách thức khắc phục loại thất bại thị trường này của khu vực tư nhân và các nhà hoạch định chính sách công cộng.

### PHÚC LỢI KINH TẾ: TÓM LƯỢC

Chúng ta bắt đầu bằng cách nhớ lại những bài học cơ bản của môn kinh tế phúc lợi

trong chương 7. Để làm cho phân tích của mình có tính chất cụ thể, chúng ta sẽ xem xét một thị trường cụ thể - thị trường nhôm. Hình 10.1 trình bày đường cung và cầu của thị trường nhôm.

**Hình 10.1 Thị trường nhôm.** Đường cầu phản ánh giá trị đối với người tiêu dùng và đường cung phản ánh chi phí của người bán. Sản lượng cân bằng  $Q_{\text{thị trường}}$  tối đa hoá tổng giá trị đối với người mua trừ đi tổng chi phí của người bán. Do vậy khi không có ảnh hưởng ngoại hiện, trạng thái cân bằng của thị trường có hiệu quả.



Như bạn thấy trong chương 7, đường cung và đường cầu hàm chứa những thông tin quan trọng về chi phí và ích lợi. Đường cầu về nhôm phản ánh giá trị của nhôm đối với người tiêu dùng nhôm được tính bằng giá cả mà họ sẵn sàng thanh toán. Tại bất kỳ lượng nhôm nào, độ cao của đường cầu cũng phải ánh sự sẵn sàng thanh toán của người tiêu dùng cận biên. Nói cách khác, nó cho thấy giá trị đối với người tiêu dùng của đơn vị nhôm cuối cùng được mua. Tương tự như vậy, đường cung phản ánh chi phí của quá trình sản xuất nhôm. Tại bất kỳ lượng nhôm nào, độ cao của đường cung cũng cho biết chi phí của người bán cận biên. Nói cách khác, nó cho biết chi phí đối với nhà sản xuất của đơn vị nhôm cuối cùng được bán ra.

Khi không có sự can thiệp của chính phủ, giá cả điều chỉnh để cân bằng cung và cầu về nhôm. Lượng sản xuất và tiêu dùng ở trạng thái cân bằng thị trường  $Q_{\text{thị trường}}$  trong hình 10.1 là có hiệu quả, hiểu theo nghĩa nó tối đa hoá tổng thặng dư của người sản xuất và tiêu dùng. Nghĩa là, thị trường phân bổ nguồn lực theo cách làm tối đa hoá tổng giá trị đối với người tiêu dùng - những người mua và sử dụng nhôm - trừ tổng chi phí đối với người sản xuất - những người sản xuất và bán nhôm.

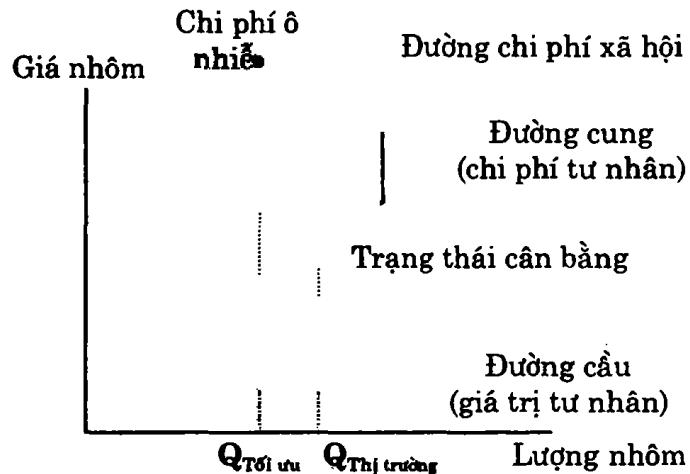
## ẢNH HƯỞNG NGOẠI HIỆN TRONG SẢN XUẤT

Bây giờ hãy giả sử rằng các nhà máy sản xuất nhôm gây ô nhiễm: Cùng với mỗi đơn vị nhôm được sản xuất ra, một lượng khói nhất định cũng được thải vào khí quyển. Do khói thải có hại đối với sức khoẻ của những người hít thở phải nó, nên nó là ảnh hưởng ngoại hiện tiêu cực. Ảnh hưởng ngoại hiện này có tác động như thế nào đối với hiệu quả của kết cục thị trường?

Do ảnh hưởng ngoại hiện nêu trên, nên chi phí đối với xã hội của quá trình sản xuất nhôm lớn hơn chi phí của các nhà sản xuất nhôm. Đối với mỗi đơn vị nhôm được sản xuất,

*chi phí xã hội* bao gồm chi phí cá nhân của nhà sản xuất nhôm cộng với chi phí của những người ngoài cuộc chịu ảnh hưởng tiêu cực của sự ô nhiễm. Hình 10.2 trình bày chi phí xã hội của quá trình sản xuất nhôm. Đường chi phí xã hội nằm trên đường cung vì nó tính đến chi phí đối với những người ngoài cuộc do các nhà sản xuất nhôm gây ra. Sự chênh lệch giữa hai đường này phản ánh chi phí ô nhiễm.

**Hình 10.2. Ô nhiễm và sản lượng tối ưu về mặt xã hội** Khi xuất hiện ảnh hưởng ngoại ứng tiêu cực trong sản xuất, chi phí xã hội của việc sản xuất nhôm lớn hơn chi phí tư nhân. Do vậy, sản lượng nhôm tối ưu  $Q_{tối ưu}$ , thấp hơn sản lượng cân bằng  $Q_{thị trường}$ .



Vậy nên sản xuất lượng nhôm là bao nhiêu? Để trả lời câu hỏi này, một lần nữa chúng ta lại xét xem nhà hoạch định xã hội nhân từ sẽ làm gì. Nhà hoạch định muốn tối đa hóa tổng thặng dư thu được từ thị trường - giá trị đối với người tiêu dùng nhôm trừ chi phí sản xuất nhôm. Tuy nhiên, nhà hoạch định cũng hiểu rằng chi phí sản xuất nhôm bao gồm cả chi phí ngoại hiện của sự ô nhiễm.

Nhà hoạch định sẽ lựa chọn mức sản lượng nhôm mà tại đó đường cầu cắt đường chi phí xã hội. Giao điểm này xác định lượng nhôm tối ưu theo quan điểm của toàn xã hội. Dưới mức sản lượng này, giá trị của nhôm đối với người tiêu dùng (tính bằng độ cao của đường cầu) lớn hơn chi phí xã hội của quá trình sản xuất nhôm (tính bằng độ cao của đường chi phí xã hội). Nhà hoạch định không sản xuất nhiều hơn mức sản lượng này, bởi vì chi phí xã hội của việc sản xuất lượng nhôm tăng thêm lớn hơn giá trị của nó đối với người tiêu dùng.

Chú ý rằng lượng nhôm cân bằng  $Q_{thị trường}$  lớn hơn sản lượng tối ưu về mặt xã hội  $Q_{tối ưu}$ . Nguyên nhân của tình trạng không hiệu quả này là trạng thái cân bằng thị trường chỉ phản ánh chi phí tư nhân của quá trình sản xuất. Tại trạng thái cân bằng, người tiêu dùng cạn biên định giá nhôm ở mức thấp hơn chi phí xã hội của việc sản xuất nhôm. Nghĩa là tại  $Q_{thị trường}$ , đường cầu nằm dưới đường chi phí xã hội. Do vậy, việc giảm sản xuất và tiêu dùng nhôm xuống dưới mức cân bằng thị trường sẽ làm tăng tổng phúc lợi kinh tế.

Nhà hoạch định xã hội có thể đạt được kết cục tối ưu như thế nào? Một trong các giải pháp là đánh thuế nhà sản xuất nhôm trên mỗi tấn nhôm mà họ bán ra. Thuế sẽ làm dịch chuyển đường cung về nhôm lên trên một lượng đúng bằng quy mô của thuế. Nếu thuế phản ánh chính xác chi phí xã hội của khói thải vào khí quyển, thì đường cung mới sẽ trùng với

đường chi phí xã hội. Tại trạng thái **cân bằng** thị trường mới, các nhà sản xuất nhôm sản xuất ở mức sản lượng tối ưu đối với xã hội.

Việc sử dụng một khoản thuế như vậy được gọi là *nội hiện hoá ảnh hưởng ngoại hiện*, bởi vì nó khuyến khích người mua và người bán trên thị trường quan tâm đến các ảnh hưởng ngoại hiện phát sinh từ hành vi của họ. Nhà sản xuất nhôm sẽ tính đến chi phí ô nhiễm khi quyết định lượng nhôm cung ứng, bởi vì giờ đây thuế buộc họ phải trả những chi phí ngoại hiện. Trong phần sau của chương này, chúng ta sẽ xem xét các giải pháp khác mà nhà hoạch định chính sách có thể sử dụng để đối phó với các ảnh hưởng ngoại hiện.

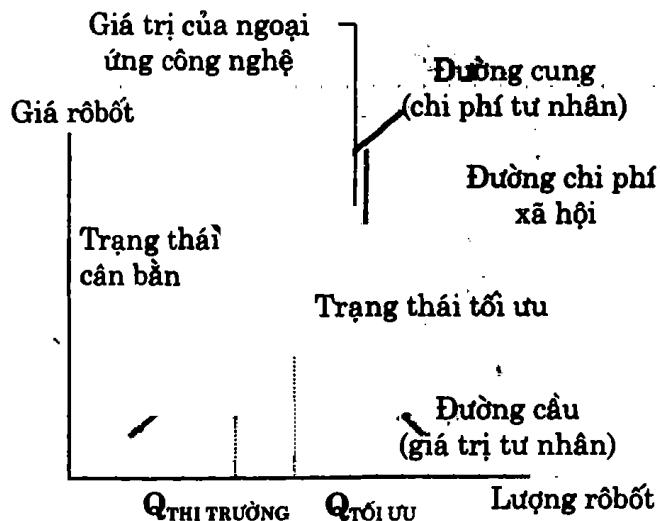
## ẢNH HƯỞNG NGOẠI HIỆN TÍCH CỰC TRONG SẢN XUẤT

Mặc dù trên một số thị trường, chi phí xã hội của quá trình sản xuất lớn hơn chi phí tư nhân, nhưng điều ngược lại cũng có thể xảy ra trên một số thị trường khác. Do trên những thị trường như vậy ảnh hưởng ngoại hiện đem lại ích lợi cho người ngoài cuộc, nên chi phí xã hội của sản xuất nhỏ hơn chi phí tư nhân. Thị trường sản xuất rô bốt công nghiệp là một ví dụ.

Rô bốt là sản phẩm tiên phong trong tiến bộ công nghệ đang diễn ra nhanh chóng. Mỗi khi doanh nghiệp chế tạo rô bốt, họ có cơ hội khám phá ra kiểu thiết kế mới tốt hơn. Thiết kế mới đó mang lại ích lợi không chỉ cho các doanh nghiệp mà còn cho toàn xã hội, bởi vì nó nằm trong khối kiến thức công nghệ của toàn xã hội. Loại ảnh hưởng ngoại hiện tích cực này được gọi là *sự phổ biến công nghệ*.

### Hình 10.3. Sự phổ biến công nghệ và sản lượng tối ưu đối với xã hội.

Khi xuất hiện ảnh hưởng ngoại hiện tích cực trong sản xuất, chi phí xã hội của việc sản xuất rô bốt nhỏ hơn so với chi phí tư nhân. Do vậy, sản lượng rô bốt tối ưu  $Q_{TỐI UU}$  lớn hơn sản lượng cân bằng  $Q_{THỊ TRƯỜNG}$ .



Phương pháp phân tích ảnh hưởng ngoại hiện tích cực tương tự như phân tích ảnh hưởng ngoại hiện tiêu cực. Hình 10.3 mô tả thị trường rô bốt. Trong trường hợp này, chi phí xã hội của sản xuất thấp hơn chi phí tư nhân - được biểu thị bằng đường cung. Cụ thể, chi phí xã hội của việc sản xuất một chiếc rô bốt bằng chi phí tư nhân trừ đi giá trị của sự phổ biến công nghệ. Do vậy, nhà hoạch định xã hội sẽ chọn sản xuất lượng rô bốt lớn hơn so với thị trường tư nhân.

Trong trường hợp này, chính phủ có thể nội hiện hoá ảnh hưởng ngoại hiện bằng

cách trợ cấp cho quá trình sản xuất rõ bốt. Nếu chính phủ trợ cấp cho các doanh nghiệp khi họ sản xuất rõ bốt, thì đường cung sẽ dịch chuyển xuống phía dưới một lượng đúng bằng mức trợ cấp và sự dịch chuyển này làm tăng sản lượng cân bằng của rõ bốt. Để đảm bảo trạng thái cân bằng trùng với mức tối ưu đối với xã hội, mức trợ cấp phải bằng giá trị của sự phổ biến công nghệ.

## NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG: CUỘC TRANH LUẬN VỀ CHÍNH SÁCH CÔNG NGHỆ

Sự phổ biến công nghệ có quy mô lớn đến mức nào và chúng có ý nghĩa gì đối với chính sách công cộng? Đây là một câu hỏi quan trọng, bởi vì tiến bộ công nghệ là chìa khóa cho sự tăng mức sống từ thế hệ này qua thế hệ khác. Tuy nhiên, nó cũng là một câu hỏi khó mà các nhà kinh tế thường không đạt được sự nhất trí.

Một số nhà kinh tế tin rằng sự phổ biến công nghệ có ảnh hưởng sâu rộng và chính phủ nên khuyến khích các ngành tạo ra quy mô phổ biến công nghệ lớn nhất. Ví dụ, các nhà kinh tế này lập luận rằng, nếu việc sản xuất chíp máy tính tạo ra mức phổ biến công nghệ lớn hơn so với việc sản xuất các miếng khoai tây rán, thì chính phủ nên sử dụng thuế để khuyến khích mọi người sản xuất chíp máy tính nhiều hơn khoai tây rán. Sự can thiệp của chính phủ vào nền kinh tế nhằm thúc đẩy các ngành đạt được tiến bộ công nghệ gọi là *chính sách công nghệ*.

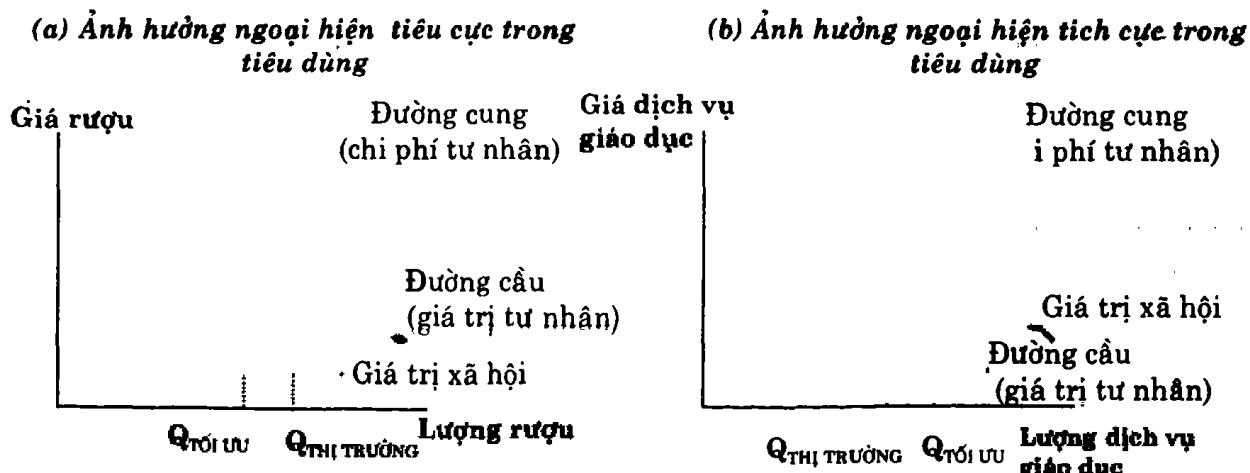
Các nhà kinh tế khác còn hoài nghi về chính sách công nghệ. Thậm chí ngay cả khi sự phổ biến công nghệ có tính phổ biến, thì sự thành công của chính sách công nghệ vẫn đòi hỏi chính phủ phải có khả năng tính toán quy mô của sự phổ biến công nghệ từ các thị trường khác nhau. Việc tính toán này là một vấn đề khó nhất. Hơn nữa, khi không có các phương pháp tính toán chính xác, hệ thống chính trị cuối cùng có thể sẽ trợ cấp cho những ngành có ảnh hưởng mạnh mẽ về chính trị, chứ không phải cho những ngành tạo ra ngoại ứng tích cực lớn nhất.

Một dạng chính sách công nghệ mà hầu hết các nhà kinh tế đều tán thành là biện pháp bảo vệ bằng sáng chế. Các điều luật về bằng sáng chế bảo vệ quyền lợi của người phát minh bằng cách cho họ quyền sử dụng duy nhất đối với phát minh của mình trong một thời kỳ nhất định. Khi một doanh nghiệp thực hiện sự đột phá về công nghệ, họ có thể được cấp bằng sáng chế đối với ý tưởng đó và thu được hầu hết ích lợi kinh tế cho riêng mình. Bằng sáng chế được coi là cách hiện hóa ảnh hưởng ngoại hiện bằng cách trao cho doanh nghiệp quyền sở hữu đối với phát minh của họ. Nếu các doanh nghiệp khác muốn sử dụng công nghệ mới, họ phải được doanh nghiệp phát minh cho phép và trả tiền sử dụng bản quyền phát minh. Do vậy, hệ thống bằng sáng chế có tác dụng khuyến khích doanh nghiệp tham gia nghiên cứu và các hoạt động khác nhằm thúc đẩy tiến bộ công nghệ.

## ẢNH HƯỞNG NGOẠI HIỆN TRONG TIÊU DÙNG

Các ảnh hưởng ngoại hiện mà chúng ta thảo luận từ trước đến nay đều liên quan đến quá trình sản xuất hàng hoá. Tuy nhiên, một số ảnh hưởng ngoại hiện lại liên quan đến tiêu dùng. Ví dụ, việc tiêu dùng rượu gây ra ảnh hưởng ngoại hiện tiêu cực nếu như người tiêu dùng lái xe trong điều kiện bị ảnh hưởng của rượu và gây rủi ro cho tính mạng của những người khác. Tương tự, việc tiêu dùng dịch vụ giáo dục đem lại ảnh hưởng ngoại hiện tích cực, bởi vì dân số có trình độ giáo dục cao hơn thường bầu ra một chính phủ có năng lực hơn và mọi người đều được lợi.

Phương pháp phân tích ảnh hưởng ngoại hiện trong tiêu dùng cũng tương tự như phân tích ảnh hưởng ngoại hiện trong sản xuất. Như hình 10.4 cho thấy, đường cầu không phản ánh giá trị của hàng hoá đối với xã hội. Phần (a) trình bày trường hợp tiêu dùng có ảnh hưởng ngoại hiện tiêu cực, ví dụ những ảnh hưởng liên quan đến việc tiêu dùng rượu. Trong trường hợp này, giá trị xã hội nhỏ hơn giá trị tư nhân và sản lượng tối ưu về mặt xã hội nhỏ hơn sản lượng được xác định bởi thị trường tư nhân. Phần (b) trình bày trường hợp tiêu dùng có ảnh hưởng ngoại hiện tích cực, ví dụ ảnh hưởng ngoại hiện của giáo dục. Trong trường hợp này, giá trị xã hội lớn hơn giá trị tư nhân và sản lượng tối ưu về mặt xã hội lớn hơn sản lượng được xác định trên thị trường tư nhân.



**Hình 10.4. Ảnh hưởng ngoại hiện trong tiêu dùng.** Phần (a) mô tả một thị trường có ảnh hưởng ngoại hiện tiêu cực trong tiêu dùng, ví dụ thị trường rượu. Đường phản ánh giá trị xã hội nằm dưới đường cầu và sản lượng tối ưu xã hội  $Q_{TỐI UY}$  nhỏ hơn sản lượng cân bằng  $Q_{THỊ TRƯỜNG}$ . Phần (b) mô tả một thị trường có ảnh hưởng ngoại hiện tích cực trong tiêu dùng, ví dụ thị trường giáo dục. Đường phản ánh giá trị xã hội nằm trên đường cầu và sản lượng tối ưu về mặt xã hội  $Q_{TỐI UY}$  lớn hơn sản lượng cân bằng  $Q_{THỊ TRƯỜNG}$ .

Một lần nữa, chính phủ có thể sửa chữa thất bại thị trường này bằng cách cho phép những người tham gia nội hiện hoá ảnh hưởng ngoại hiện. Phản ứng thích hợp đối với ảnh hưởng ngoại hiện trong tiêu dùng tương tự như ảnh hưởng ngoại hiện trong sản xuất. Để đẩy trạng thái cân bằng của thị trường gần hơn tới trạng thái tối ưu xã hội, thì ảnh hưởng ngoại hiện tiêu cực cần bị đánh thuế và ảnh hưởng ngoại hiện tích cực cần được trợ cấp. Trong thực

tế, đây chính là chính sách mà chính phủ thực hiện: Đồ uống có cồn là những hàng hoá bị đánh thuế cao nhất trong nền kinh tế của chúng ta và dịch vụ giáo dục được trợ cấp nhiều nhất thông qua các trường công lập và học bổng của chính phủ.

Như bạn đã thấy, những ví dụ về ảnh hưởng ngoại hiện này đem lại bài học tổng quát: *ảnh hưởng ngoại hiện tiêu cực trong sản xuất hay tiêu dùng đều làm cho thị trường sản xuất một lượng hàng lớn hơn sản lượng mà xã hội mong muốn. Ảnh hưởng ngoại hiện tích cực trong sản xuất hay tiêu dùng đều làm cho thị trường sản xuất một lượng hàng nhỏ hơn sản lượng mà xã hội mong muốn. Để sửa chữa vấn đề này, chính phủ có thể nội hiện hoá ảnh hưởng ngoại hiện bằng cách đánh thuế những hàng hoá gây ra ảnh hưởng ngoại hiện tiêu cực và trợ cấp cho những hàng hoá có ảnh hưởng ngoại hiện tích cực.*

**Đoán nhanh:** Hãy cho ví dụ về một ảnh hưởng ngoại hiện tiêu cực và về một ảnh hưởng ngoại hiện tích cực. Hãy giải thích tại sao các kết cục thị trường lại kém hiệu quả khi xuất hiện ảnh hưởng ngoại hiện.

## CÁC GIẢI PHÁP TƯ NHÂN ĐỐI VỚI ẢNH HƯỞNG NGOẠI HIỆN

Chúng ta vừa thảo luận xong lý do tại sao các ảnh hưởng ngoại hiện lại khiến cho thị trường phân bổ các nguồn lực một cách kém hiệu quả. Tuy nhiên, chúng ta mới chỉ tóm lược cách sửa chữa tình trạng kém hiệu quả này. Trong thực tế, các tác nhân tư nhân và nhà hoạch định chính sách có thể đối phó với ảnh hưởng ngoại hiện theo nhiều cách. Mọi biện pháp đều có cùng mục tiêu là làm cho sự phân bổ nguồn lực tiến gần tới trạng thái tối ưu về mặt xã hội. Trong phần này chúng ta sẽ xem xét các giải pháp tư nhân.

### CÁC GIẢI PHÁP TƯ NHÂN

Mặc dù ảnh hưởng ngoại hiện có xu hướng gây ra tình trạng kém hiệu quả của các thị trường, song không phải lúc nào cũng cần đến hành động của chính phủ để giải quyết vấn đề này. Trong một số trường hợp, người ta có thể vận dụng giải pháp tư nhân.

Đối với vấn đề ảnh hưởng ngoại hiện có thể được giải quyết bằng các quy phạm đạo đức và sự thoả thuận xã hội. Ví dụ, chúng ta hãy xét tại sao mọi người lại không vứt rác bừa bãi. Mặc dù có những điều luật ngăn cấm việc thải rác bừa bãi, nhưng chúng không được thực thi một cách nghiêm chỉnh. Hầu hết mọi người không thải rác bừa bãi bởi vì đây là một hành động sai trái. Quy tắc Vàng được đưa ra dạy dỗ cho hầu hết trẻ em nói rằng “Em hãy đối xử với mọi người như đối xử với chính mình”. Nguyên tắc đạo đức dạy chúng ta phải cân nhắc xem hành động của mình ảnh hưởng đến những người khác như thế nào. Nói bằng ngôn ngữ kinh tế, nó bảo cho chúng ta phải nội hiện hoá ảnh hưởng ngoại hiện.

Một giải pháp tư nhân khác đối với ảnh hưởng ngoại hiện là các hội từ thiện. Nhiều hội từ thiện được thành lập để giải quyết vấn đề ảnh hưởng ngoại hiện. Ví dụ, Câu lạc bộ Sierra có mục tiêu là bảo vệ môi trường. Nó là một tổ chức phi lợi nhuận được tư nhân tài

trợ. Một ví dụ khác: các trường cao đẳng và đại học nhận được quà tặng của những cựu sinh viên, các công ty và tổ chức tư nhân một phần là vì dịch vụ giáo dục có ảnh hưởng ngoại hiệu tích cực đối với xã hội.

Thị trường tư nhân thường có thể giải quyết vấn đề ảnh hưởng ngoại hiệu bằng cách dựa trên ích lợi riêng của các bên tham gia. Đôi khi giải pháp này tồn tại dưới dạng lồng ghép các loại hình kinh doanh khác nhau. Ví dụ, chúng ta hãy xem một người trồng táo và một người nuôi ong ở gần nhau. Mỗi ngành kinh doanh này đều đem lại ngoại ứng tích cực đối với ngành kia: Bằng cách thụ phấn cho cây, đàn ong có thể giúp vườn cây ra nhiều quả hơn. Đồng thời, đàn ong sử dụng mật hoa mà chúng lấy từ vườn táo để làm mật. Tuy nhiên, khi người trồng táo quyết định số cây mà anh ta trồng và người nuôi ong quyết định số ong mà anh ta nuôi, thì họ lại không tính đến ảnh hưởng ngoại hiệu tích cực này. Vì vậy, người trồng táo có thể trồng quá ít táo và người nuôi ong có thể nuôi quá ít ong. Những ảnh hưởng ngoại hiệu có thể được nội hiện hóa nếu người nuôi ong mua vườn táo hoặc nếu người trồng táo mua đàn ong. Cả hai hiệu ứng này sau đó sẽ xảy ra trong cùng một doanh nghiệp và doanh nghiệp duy nhất này lựa chọn được số cây táo và số đàn ong tối ưu. Vấn đề nội hiện hóa ảnh hưởng ngoại hiệu là một lý do khiến một số doanh nghiệp tiến hành đồng thời nhiều loại hình kinh doanh khác nhau.

Giải pháp khác để thị trường tư nhân giải quyết vấn đề ảnh hưởng ngoại hiệu là các bên tham gia ký kết hợp đồng. Trong ví dụ trên, hợp đồng giữa người trồng táo và người nuôi ong có thể giải quyết được vấn đề trồng quá ít táo và nuôi quá ít ong. Hợp đồng sẽ cụ thể hóa số cây, số ong và có thể cả số tiền bên này thanh toán cho bên kia. Bằng cách xác định số táo và số ong hợp lý, hợp đồng có thể giải quyết được tình trạng kém hiệu quả thường phát sinh từ ảnh hưởng ngoại hiệu và làm cho các bên đều được lợi.

## ĐỊNH ĐỀ COASE

Thị trường tư nhân hiệu quả đến mức nào trong việc giải quyết ảnh hưởng ngoại hiệu? Một kết quả nổi tiếng, gọi là *định đê Coase* (theo tên nhà kinh tế Ronald Coase), cho rằng trong một số trường hợp, thị trường có thể rất hiệu quả. Theo định đê Coase, nếu các bên tư nhân có thể đàm phán mà không gây ra chi phí cho quá trình phân bổ nguồn lực, thì thị trường tư nhân sẽ luôn luôn giải quyết được vấn đề ảnh hưởng ngoại hiệu và phân bổ nguồn lực một cách có hiệu quả.

Để xem định đê Coase vận hành như thế nào, chúng ta hãy xét một ví dụ. Giả sử Dick nuôi một con chó có tên là Spot. Spot sủa và làm phiền Jane, người hàng xóm của Dick. Dick được lợi từ việc nuôi chó, nhưng con chó lại gây ra ảnh hưởng ngoại hiệu tiêu cực đối với Jane. Có nên buộc Dick gửi Spot tới nơi giữ chó mèo không, hay cứ để cho Jane chịu đựng những đêm mất ngủ do tiếng sủa của Spot gây ra?

Trước tiên, chúng ta hãy xét xem kết cục nào có hiệu quả về mặt xã hội? Khi xem xét hai phương án khác nhau, nhà hoạch định xã hội so sánh ích lợi mà Dick thu được từ con chó

với chi phí mà Jane phải chịu vì tiếng sủa của nó. Nếu ích lợi lớn hơn chi phí, thì việc Dick tiếp tục nuôi chó và Jane tiếp tục chịu đựng tiếng sủa là có hiệu quả. Song nếu chi phí lớn hơn ích lợi, Dick nên từ bỏ con chó.

Theo định lý Coase, thị trường tư nhân đạt được kết cục có hiệu quả. Bằng cách nào? Đơn giản là Jane có thể đề nghị trả tiền cho Dick để Dick từ bỏ con chó. Dick sẽ chấp nhận giải pháp này nếu số tiền mà Jane đề nghị lớn hơn ích lợi mà anh ta thu được từ việc nuôi chó.

Thông qua thương lượng về giá cả, Dick và Jane luôn luôn có thể đạt được một kết cục có hiệu quả. Ví dụ Dick thu được ích lợi 500 đô la từ con chó và Jane chịu một khoản chi phí 800 đô la từ tiếng sủa. Trong trường hợp này, Jane có thể đề nghị trả cho Dick 600 đô la để Dick từ bỏ con chó và Dick vui lòng chấp nhận. Cả hai bên đều được lợi so với trước và đạt được một kết cục có hiệu quả.

Tất nhiên, có thể Jane không sẵn sàng trả bất kỳ mức giá nào mà Dick chấp nhận. Ví dụ Dick có ích lợi trị giá 1000 đô la từ con chó, nhưng Jane chỉ sẵn sàng chi 800 đô la để không phải nghe tiếng chó sủa. Trong trường hợp này, Dick từ chối bất kỳ lời đề nghị nào thấp hơn 1000 đô la, trong khi Jane không chấp nhận trả hơn 800 đô la. Do vậy, Dick tiếp tục nuôi chó. Song với ích lợi và chi phí như vậy, kết cục này là có hiệu quả.

Cho đến nay chúng ta giả định rằng Dick có quyền hợp pháp trong việc nuôi chó. Nói cách khác, chúng ta giả định rằng Dick có thể nuôi Spot trừ phi Jane trả đủ tiền cho anh ta để anh ta tự nguyện từ bỏ con chó. Nhưng nếu Jane có quyền hợp pháp là được sống trong sự yên ổn và trật tự, thì kết cục này sẽ như thế nào?

Theo định lý Coase, sự phân bổ các quyền ban đầu không ảnh hưởng gì đến khả năng của thị trường trong việc đạt được kết cục có hiệu quả. Ví dụ Jane có quyền hợp pháp trong việc buộc Dick phải từ bỏ con chó. Mặc dù quyền này có lợi cho Jane, nhưng nó chưa chắc đã làm thay đổi kết cục. Dick có thể đề nghị trả tiền cho Jane để Jane cho phép anh ta nuôi chó. Nếu ích lợi của con chó đối với Dick lớn hơn chi phí của tiếng sủa đối với Jane, thì Dick và Jane sẽ tìm cách thương lượng để Dick nuôi chó.

Mặc dù Dick và Jane có thể đạt được một kết cục có hiệu quả bất chấp các quyền được phân bổ như thế nào, song sự phân bổ các quyền không phải là không có vai trò: Nó xác định sự phân phối phúc lợi kinh tế. Việc Dick có quyền về tiếng sủa của con chó hay Jane có quyền sống trong yên ổn và trật tự sẽ xác định ai phải trả tiền cho ai trong cuộc thương lượng cuối cùng. Song bất kể trong trường hợp nào, cả hai bên đều có thể thương lượng với nhau và giải quyết được vấn đề ảnh hưởng ngoại hiên. Dick tiếp tục nuôi chó chỉ khi ích lợi lớn hơn chi phí.

Tóm lại: *Định lý Coase nói rằng các tác nhân kinh tế tư nhân có thể tự giải quyết được vấn đề ảnh hưởng ngoại hiên. Bất kể các quyền được phân bổ như thế nào, thì các bên tham gia luôn luôn có thể đạt được một thỏa thuận, trong đó mọi người đều có lợi và kết cục đạt được là có hiệu quả.*

## TẠI SAO CÁC GIẢI PHÁP TƯ NHÂN KHÔNG LUÔN LUÔN DIỄN RA?

Bất chấp lập luận hấp dẫn của định lý Coase, các tác nhân tư nhân thường thất bại trong việc giải quyết những vấn đề phát sinh từ ảnh hưởng ngoại hiện. Định đê Coase chỉ được áp dụng khi các bên tham gia không gặp rắc rối nào trong việc đạt tối và tuân thủ sự thoả thuận. Song trong thế giới hiện thực, sự thoả thuận không phải lúc nào cũng diễn ra ngay cả khi có thể đạt được thoả thuận có lợi cho các hai bên.

Đôi khi các bên tham gia thất bại trong việc giải quyết vấn đề ảnh hưởng ngoại hiện do có *chi phí giao dịch*, tức chi phí mà các bên phải gánh chịu trong quá trình thương lượng và thực hiện thoả thuận. Trong ví dụ của chúng ta, hãy tưởng tượng ra rằng Dick và Jane nói hai ngôn ngữ khác nhau và vì vậy để đạt được một thoả thuận, họ phải thuê phiên dịch. Nếu ích lợi của việc giải quyết vấn đề tiếng sửa thấp hơn chi phí trả cho phiên dịch, thì Dick và Jane có thể quyết định không giải quyết vấn đề. Trong những ví dụ thực tế hơn, chi phí giao dịch không những bao gồm chi phí phiên dịch, mà còn bao gồm cả chi phí trả cho các luật sư để họ soạn thảo và thực hiện hợp đồng.

Trong những hoàn cảnh khác, quá trình thương lượng có thể bị đổ vỡ. Sự xuất hiện nhiều lần của chiến tranh và đòn công cho thấy rằng việc đạt được một thoả thuận có thể khó khăn và thất bại trong việc đạt được một thoả thuận gây ra nhiều thiệt hại. Vấn đề thường là ở chỗ các bên tìm cách đạt được giải pháp có lợi cho mình. Ví dụ Dick thu được 500 đô la ích lợi từ con chó và Jane chịu 800 đô la thiệt hại từ tiếng sủa. Mặc dù việc Jane trả cho Dick để Dick từ bỏ con chó là có hiệu quả, nhưng có rất nhiều mức giá đem lại kết cục này. Dick có thể đòi 750 đô la và Jane có thể đề nghị chỉ trả 550 đô la. Do họ mặc cả về mức giá, nên có thể xảy ra kết cục không có hiệu quả về tiếng chó sủa.

Việc đạt được một thoả thuận hiệu quả đặc biệt khó khăn khi có nhiều bên tham gia, bởi vì việc phối hợp mọi người rất tốn kém. Ví dụ một nhà máy gây ô nhiễm ở hồ nước lân cận. Tình trạng ô nhiễm gây ra ảnh hưởng ngoại hiện tiêu cực đối với người dân địa phương. Theo định đê Coase, nếu tình trạng ô nhiễm được coi là không có hiệu quả, thì nhà máy và người dân có thể đạt được một thoả thuận trong đó người dân trả tiền cho nhà máy để họ không gây ô nhiễm. Song nếu có nhiều người dân, thì việc họ tìm cách phối hợp với nhau để thương lượng với nhà máy hầu như không thể làm được.

Khi quá trình thương lượng tư nhân không diễn ra, đôi khi chính phủ có thể đóng một vai trò nào đó. Chính phủ là một thể chế được thiết lập để phục vụ cho hành động tập thể. Trong ví dụ này, chính phủ có thể thay mặt cho người dân, thậm chí ngay cả khi người dân không thể hành động cho chính họ. Trong phần tới, chúng ta sẽ tìm hiểu xem chính phủ làm gì để sửa chữa vấn đề ảnh hưởng ngoại hiện.

**Đoán nhanh:** Cho ví dụ về giải pháp tư nhân đối với một ảnh hưởng ngoại hiện. Định đê Coase là gì? Tại sao các tác nhân kinh tế tư nhân đôi khi không giải quyết được vấn đề do ảnh hưởng ngoại hiện gây ra?

# CHÍNH SÁCH CÔNG CỘNG ĐỐI VỚI ẢNH HƯỞNG NGOẠI HIỆN

Khi một ảnh hưởng ngoại hiện khiến cho thị trường không đạt được sự phân bổ có hiệu quả, thì chính phủ có thể phản ứng theo một trong hai cách. Một là, thực hiện *các chính sách có tính chất chỉ huy và kiểm soát* để điều chỉnh hành vi một cách trực tiếp. Hai là, thực hiện *các chính sách dựa trên thị trường* để tạo ra những kích thích sao cho các nhà ra quyết định tư nhân tự chọn cách giải quyết vấn đề.

## ĐIỀU CHỈNH

Chính phủ có thể sửa chữa ảnh hưởng ngoại hiện bằng cách quy định rằng một số hành vi mang tính bắt buộc hoặc bị cấm. Ví dụ, hành động thải hóa chất độc hại xuống nguồn nước bị coi là tội phạm. Trong trường hợp này, chi phí ngoại hiện đối với xã hội lớn hơn rất nhiều so với ích lợi mà người gây ô nhiễm nhận được. Do vậy, chính phủ thiết lập một chính sách mang tính chỉ huy và kiểm soát nhằm ngăn cấm hành động này.

Song trong hầu hết các trường hợp gây ô nhiễm, tình huống không phải đơn giản như vậy. Bất chấp những mục tiêu được một số nhà môi trường công bố, việc ngăn cấm tất cả các hoạt động gây ô nhiễm là điều không thể thực hiện. Ví dụ, hầu như phương tiện giao thông - kể cả xe ngựa - đều gây ra tình trạng ô nhiễm mà chúng ta không muốn thấy. Song chính phủ không thể cấm mọi phương tiện giao thông. Do vậy, thay vì việc loại bỏ hoàn toàn tình trạng ô nhiễm, xã hội phải so sánh giữa chi phí và ích lợi để quyết định loại hình và mức độ ô nhiễm cho phép. Ở Mỹ, Cục bảo vệ môi trường (EPA) là một tổ chức của chính phủ có nhiệm vụ soạn thảo và thực thi các quy định về bảo vệ môi trường.

Các quy định về môi trường có thể tồn tại dưới nhiều hình thức. Đôi khi EPA quy định mức ô nhiễm tối đa mà một nhà máy được phép gây ra. Trong trường hợp đó, EPA yêu cầu các doanh nghiệp lựa chọn một công nghệ cụ thể nào đó nhằm cắt giảm chất thải. Để soạn ra được những quy định có hiệu quả, trong mọi trường hợp các nhà soạn thảo quy định của chính phủ đều cần hiểu biết chi tiết về các ngành công nghiệp cụ thể và về những công nghệ khác nhau mà họ có thể lựa chọn. Các nhà soạn thảo quy định của chính phủ thường khó thu thập được những thông tin này.

## THUẾ VÀ TRỢ CẤP PIGOU

Thay vì điều chỉnh hành vi để đối phó với hiện tượng ngoại hiện; chính phủ có sử dụng các chính sách dựa trên thị trường để khuyến khích tư nhân đạt được hiệu quả xã hội. Chẳng hạn, chúng ta đã biết rằng chính phủ có thể nội hiên hóa ảnh hưởng ngoại hiện bằng cách đánh thuế những hoạt động gây ra ảnh hưởng ngoại hiện tiêu cực và trợ cấp cho những hoạt động có ngoại ứng tích cực. Thuế đóng vai trò là công cụ sửa chữa các ảnh hưởng ngoại hiện tiêu cực được gọi là thuế Pigou, gọi theo tên nhà kinh tế Arthur Pigou (1877-1959), người đã ủng hộ việc sử dụng nó từ rất sớm.

Các nhà kinh tế thường thích sử dụng thuế Pigou hơn so với việc sử dụng các quy định khi giải quyết vấn đề ô nhiễm, bởi vì nó có thể làm giảm ô nhiễm với chi phí thấp nhất cho xã hội. Để biết lý do tại sao, chúng ta hãy xét ví dụ sau.

Giả sử có hai nhà máy - một sản xuất giấy và một sản xuất thép - mỗi nhà máy hàng năm đang thải 500 tấn chất thải xuống một con sông. EPA muốn giảm lượng chất thải gây ô nhiễm này. Họ cân nhắc hai giải pháp:

- *Điều chỉnh*: EPA yêu cầu mỗi nhà máy phải cắt giảm lượng ô nhiễm của mình xuống còn 300 tấn chất thải mỗi năm.
- *Thuế Pigou*: EPA áp đặt khoản thuế trị giá 50.000 đô la trên một tấn chất thải của mỗi nhà máy.

Chính sách điều chỉnh quyết định mức ô nhiễm, trong khi thuế tạo ra một kích thích kinh tế cho chủ nhà máy trong việc cắt giảm ô nhiễm. Bạn nghĩ giải pháp nào tốt hơn?

Hầu hết các nhà kinh tế đều thích sử dụng thuế. Thứ nhất, họ chỉ ra rằng thuế có tác dụng như một quy định điều chỉnh việc cắt giảm tổng mức ô nhiễm. EPA có thể đạt được bất kỳ mức ô nhiễm nào họ muốn bằng cách áp đặt mức thuế thích hợp. Thuế càng cao, mức ô nhiễm càng thấp. Trên thực tế, nếu thuế cao đến mức độ nhất định, các nhà máy sẽ cùng đóng cửa và không còn gây ra ô nhiễm môi trường nữa.

Lý do làm cho các nhà kinh tế thích sử dụng thuế là nó cắt giảm mức ô nhiễm theo cách hiệu quả hơn. Chính sách điều chỉnh thường yêu cầu mỗi nhà máy phải cắt giảm ô nhiễm một lượng như nhau, nhưng việc cắt giảm ô nhiễm một lượng bằng nhau không nhất thiết là biện pháp ít tổn kém nhất để làm sạch nguồn nước. Nhà máy giấy có thể giảm mức ô nhiễm với chi phí thấp hơn so với nhà máy thép. Nếu đúng như vậy, thì nhà máy giấy sẽ phản ứng đối với việc đánh thuế bằng cách cắt giảm đáng kể mức ô nhiễm để tránh thuế, trái lại nhà máy thép sẽ phản ứng bằng cách giảm mức ô nhiễm một lượng nhỏ và nộp thuế.

Về cơ bản, thuế Pigou đặt ra một cái giá cho quyền gây ô nhiễm. Giống như thị trường phân bổ hàng hoá cho người mua đánh giá chung cao nhất, thuế Pigou phân bổ mức ô nhiễm cho những nhà máy đang phải đối mặt với chi phí cắt giảm ô nhiễm cao nhất. Bất kể EPA lựa chọn mức ô nhiễm nào, họ vẫn có thể đạt được mục tiêu này với tổng chi phí thấp nhất khi sử dụng thuế.

Các nhà kinh tế còn lập luận rằng thuế Pigou có tác dụng tốt hơn đối với môi trường. Khi điều chỉnh hành vi bằng chính sách chỉ huy và kiểm soát, các nhà máy không có động cơ cắt giảm lượng chất thải khi họ chưa đạt tới định mức 300 tấn mỗi năm. Ngược lại, thuế tạo ra cho các nhà máy một động cơ phát triển công nghệ sạch, bởi vì công nghệ sạch làm giảm số thuế mà nhà máy phải nộp.

Thuế Pigou không giống như hầu hết các loại thuế khác. Như chúng ta đã nghiên cứu trong chương 8, hầu hết các loại thuế đều làm biến dạng các kích thích và làm cho sự phân bổ nguồn lực xa rời trạng thái tối ưu đối với xã hội. Sự giảm sút phúc lợi kinh tế - tức giảm sút thặng dư của người sản xuất và tiêu dùng - lớn hơn số thuế mà chính phủ thu được, do vậy gây ra tổn thất tài trọng. Nhưng khi ảnh hưởng ngoại hiện xuất hiện, xã hội phải quan tâm

đến phúc lợi kinh tế của những người bị ảnh hưởng. Thuế Pigou điều chỉnh các kích thích khi có ảnh hưởng ngoại hiện và do vậy làm cho sự phân bổ nguồn lực tiến gần hơn tới trạng thái tối ưu xã hội. Do đó, khi thuế Pigou làm tăng nguồn thu cho chính phủ, nó cũng đồng thời làm tăng hiệu quả kinh tế.

## NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG: TẠI SAO XĂNG LẠI BỊ ĐÁNH THUẾ CAO NHƯ VẬY?

Ở nhiều nước, xăng là một trong những hàng hoá bị đánh thuế cao nhất. Ví dụ, gần một nửa số tiền mà các lái xe ở Mỹ phải trả khi mua xăng là tiền thuế. Ở nhiều nước châu Âu, thuế thậm chí còn lớn hơn và giá xăng cao gấp ba hoặc bốn lần so với ở Mỹ.

Tại sao loại thuế này lại phổ biến như vậy? Một trong những câu trả lời ở đây là: thuế xăng là một khoản thuế Pigou nhằm điều chỉnh ba ảnh hưởng ngoại hiện tiêu cực liên quan đến việc lái xe:

- **Sự tắc nghẽn:** Nếu bị kẹt xe trong một hàng dài nối đuôi nhau, có lẽ bạn mong rằng đường có ít xe hơn. Thuế xăng góp phần làm giảm sự tắc nghẽn bằng cách khuyến khích mọi người sử dụng phương tiện giao thông công cộng, đi xe chung thường xuyên hơn và sống gần nơi làm việc hơn.
- **Các vụ tai nạn:** Khi ai đó mua một chiếc xe hơi cỡ lớn hay chiếc xe thể thao, anh ta được an toàn hơn, song anh ta lại chuyển rủi ro sang người bên cạnh. Theo Cục an toàn giao thông quốc gia, thì khi một người lái chiếc xe hơi thông thường bị chiếc xe hơi thể thao đâm vào, anh ta có nguy cơ tử vong cao gấp năm lần so với trường hợp bị chiếc xe hơi khác đâm phải. Thuế xăng là một biện pháp gián tiếp buộc mọi người phải chi trả khi sử dụng những chiếc xe hơi lớn, tốn xăng và gây ra rủi ro cho người khác. Khoản thuế này buộc họ phải tính đến rủi ro khi chọn mua loại xe nào.
- **Sự ô nhiễm:** Hầu hết mọi người đều tin rằng việc đốt cháy nhiên liệu, ví dụ xăng, là một nguyên nhân của hiện tượng nóng lên toàn cầu. Các chuyên gia không thống nhất với nhau về mức độ nguy hiểm của hiện tượng này, song không ai nghi ngờ việc thuế xăng có thể làm giảm rủi ro thông qua tác động cắt giảm mức sử dụng xăng của nó.

Do vậy, thuế xăng không gây ra tổn thất tải trọng như hầu hết các khoản thuế khác, mà làm cho nền kinh tế vận hành tốt hơn. Nó có nghĩa là ít tắc nghẽn giao thông hơn, đường xá trở nên an toàn hơn và môi trường trong sạch hơn.

## GIẤY PHÉP Ô NHIỄM CÓ THỂ MUA BÁN

Bây giờ chúng ta hãy trở lại ví dụ về nhà máy giấy và nhà máy thép. Giả sử rằng bất chấp những lời khuyên của các nhà kinh tế, EPA lựa chọn cách điều chỉnh và buộc mỗi nhà máy phải giảm lượng ô nhiễm xuống còn 300 tấn chất thải mỗi năm. Một ngày nào đó sau khi quy định được ban hành, cả hai doanh nghiệp này đều đến EPA để trình một khuyến nghị.

Nhà máy thép muốn tăng lượng chất thải của mình thêm 100 tấn. Nhà máy giấy đồng ý giảm lượng chất thải xuống cùng một lượng như vậy nếu nhà máy thép trả cho họ 5 triệu đô la. EPA có nên cho phép hai nhà máy thực hiện hợp đồng trao đổi này không?

Đứng trên quan điểm hiệu quả kinh tế, việc chấp thuận hợp đồng trao đổi trên là một chính sách hợp lý. Nó làm cho chủ sở hữu của cả hai nhà máy đều có lợi, bởi vì họ tự nguyện thoả thuận thực hiện nó. Hơn nữa, hợp đồng không có bất cứ ảnh hưởng ngoại hiện nào bởi vì tổng mức ô nhiễm không thay đổi. Do vậy, phúc lợi xã hội tăng nhờ việc cho phép nhà máy giấy bán quyền gây ô nhiễm của họ cho nhà máy thép.

Lập luận tương tự cũng được áp dụng cho bất kỳ sự tự nguyện chuyển giao quyền gây ô nhiễm nào từ doanh nghiệp này sang doanh nghiệp khác. Nếu EPA cho phép các doanh nghiệp thực hiện những hợp đồng trao đổi như vậy, thì điều đó sẽ tạo ra một nguồn lực khan hiếm mới: giấy phép gây ô nhiễm. Thị trường trao đổi những giấy phép này cuối cùng sẽ phát triển và nó được vận hành bởi các lực lượng cung cầu. Bàn tay vô hình đảm bảo cho thị trường mới này phân bổ quyền gây ô nhiễm một cách có hiệu quả. Các doanh nghiệp trước đây buộc phải cắt giảm mức ô nhiễm với chi phí cao nay sẽ sẵn sàng trả giá cao nhất cho giấy phép ô nhiễm. Các doanh nghiệp có khả năng cắt giảm ô nhiễm với chi phí thấp sẽ bán bất cứ giấy phép nào mà họ có.

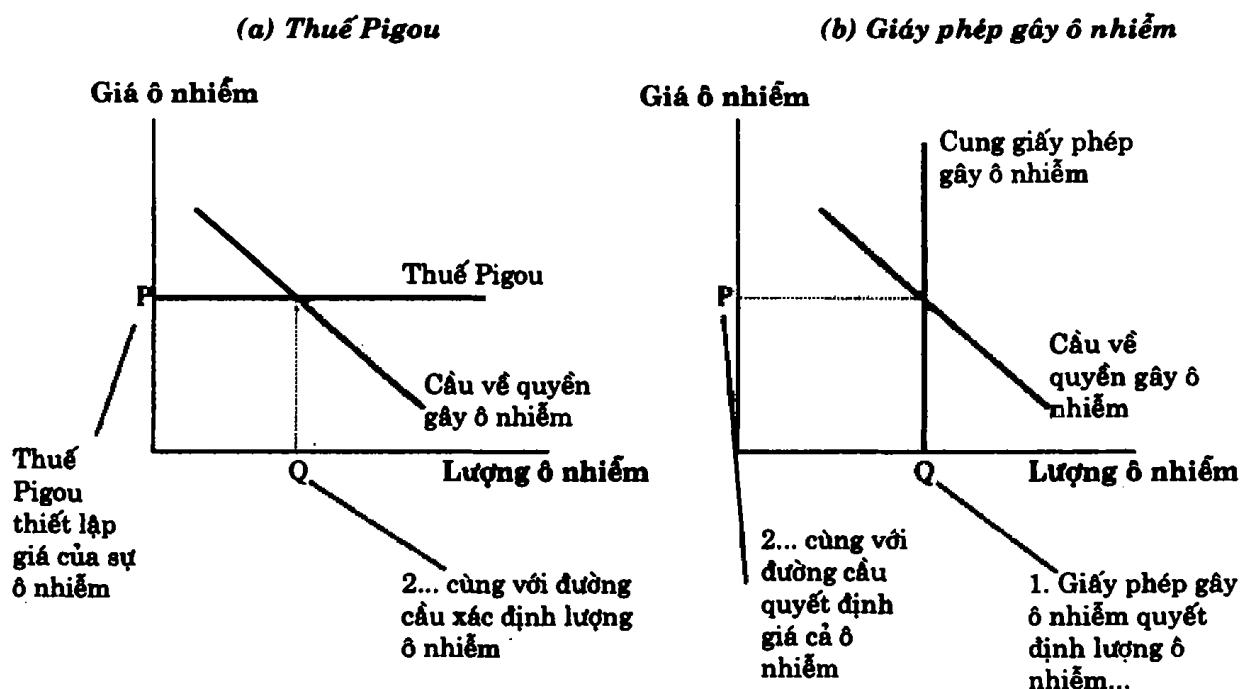
Một ưu điểm của việc cho phép sự ra đời thị trường giấy phép gây ô nhiễm là sự phân bổ ban đầu về giấy phép gây ô nhiễm cho các doanh nghiệp không có ý nghĩa quan trọng dưới góc độ hiệu quả kinh tế. Lập luận ẩn sau kết luận này tương tự như lập luận ẩn sau định lý Coase. Các doanh nghiệp có thể giảm ô nhiễm dễ dàng nhất sẵn sàng bán bất cứ giấy phép nào mà họ có, còn những doanh nghiệp phải cắt giảm ô nhiễm với chi phí cao sẵn sàng mua bất cứ giấy phép nào mà họ cần. Khi thị trường tự do cho các quyền gây ô nhiễm tồn tại, sự phân bổ cuối cùng sẽ có hiệu quả, cho dù sự phân bổ ban đầu được thực hiện như thế nào.

Mặc dù việc cắt giảm ô nhiễm bằng giấy phép ô nhiễm có vẻ rất khác so với thuế Pigou, nhưng thực ra hai chính sách này có nhiều điểm chung. Trong cả hai trường hợp, các doanh nghiệp phải trả tiền cho việc gây ô nhiễm của mình. Với thuế Pigou, các doanh nghiệp gây ô nhiễm phải trả một khoản thuế cho chính phủ. Với giấy phép gây ô nhiễm, các doanh nghiệp gây ô nhiễm phải bỏ tiền ra mua giấy phép. (Thậm chí các doanh nghiệp có sẵn giấy phép vẫn phải trả tiền cho việc gây ô nhiễm: chi phí cơ hội của việc gây ô nhiễm là những gì mà họ có thể nhận được bằng cách bán giấy phép của mình trên thị trường tự do.) Cả thuế Pigou và giấy phép gây ô nhiễm đều nội hiện hóa ảnh hưởng ngoại hiện của sự gây ô nhiễm bằng cách buộc các doanh nghiệp phải gánh chịu chi phí khi gây ô nhiễm.

Chúng ta có thể thấy được tính tương đồng của hai chính sách khi xem xét thị trường về quyền gây ô nhiễm. Cả hai phần trong hình 10.5 đều biểu thị đường cầu về quyền gây ô nhiễm. Đường này cho thấy, giá cả của việc gây ô nhiễm càng thấp, thì càng có nhiều doanh

nghiệp lựa chọn việc gây ô nhiễm. Trong phần (a), EPA sử dụng thuế Pigou để xác định giá cả cho sự ô nhiễm. Trong trường hợp này, đường cung về quyền gây ô nhiễm hoàn toàn co giãn (vì các doanh nghiệp có thể gây ra bất cứ mức ô nhiễm nào mà họ muốn bằng cách nộp thuế), và vị trí của đường cầu quyết định lượng ô nhiễm. Trong phần (b), EPA thiết lập một lượng ô nhiễm nhất định bằng cách ban hành giấy phép gây ô nhiễm. Trong trường hợp này, đường cung về quyền gây ô nhiễm hoàn toàn không co giãn (do lượng ô nhiễm được cố định bởi số giấy phép gây ô nhiễm) và vị trí của đường cầu quyết định giá cả của sự ô nhiễm. Do vậy với bất kỳ đường cầu về quyền gây ô nhiễm nào, EPA vẫn có thể đạt được một điểm trên đường cầu bằng cách định ra một mức giá dưới dạng thuế Pigou hoặc định mức ô nhiễm thông qua giấy phép gây ô nhiễm.

Tuy nhiên trong một số trường hợp, việc bán giấy phép gây ô nhiễm có thể có hiệu quả hơn so với việc áp đặt thuế Pigou. Giả sử EPA muốn lượng chất thải xuống sông tối đa là 600 tấn. Song do không biết đường cầu về quyền gây ô nhiễm, nên EPA không biết chắc mức thuế nào giúp họ đạt được mục tiêu của mình. Trong trường hợp này, họ có thể bán đấu giá 600 giấy phép gây ô nhiễm. Giá đấu giá sẽ cho chúng ta biết mức thuế Pigou hợp lý.



**Hình 10.5 Tính tương đồng của thuế Pigou và giấy phép gây ô nhiễm.** Trong phần (a), EPA định ra mức giá cho quyền gây ô nhiễm bằng cách áp dụng thuế Pigou và đường cầu quyết định lượng ô nhiễm. Trong phần (b), EPA hạn chế lượng ô nhiễm bằng cách kiểm soát giấy phép gây ô nhiễm và đường cầu quyết định giá cả của việc gây ô nhiễm. Giá và lượng ô nhiễm như nhau trong cả hai trường hợp.

Ý tưởng bán đấu giá quyền gây ô nhiễm của chính phủ ban đầu có vẻ chỉ là sản phẩm tưởng tượng của một nhà kinh tế nào đó. Và trên thực tế, ý tưởng này đã có sự khởi đầu như vậy. Nhưng EPA ngày càng sử dụng hệ thống này để kiểm soát ô nhiễm. Giống như thuế Pigou, giấy phép gây ô nhiễm giờ đây được chấp nhận rộng rãi với tư cách một phương pháp ít tốn kém trong việc giữ cho môi trường trong sạch.

## NHỮNG PHÊ PHÁN ĐỐI VỚI PHƯƠNG PHÁP PHÂN TÍCH KINH TẾ VỀ Ô NHIỄM

“Chúng ta quyết không cho phép mọi người trả tiền để được quyền gây ô nhiễm.” Nhận định này của cựu Thượng nghị sĩ Edmund Muskie phản ánh quan điểm của một số nhà môi trường. Họ lập luận rằng, không khí và nước sạch là các quyền cơ bản của con người và chúng không thể bị mất đi khi xem xét dưới góc độ kinh tế. Làm sao chúng ta có thể đặt giá cho không khí và nước sạch được? Họ cho rằng môi trường quan trọng đến mức chúng ta phải bảo vệ nó càng nhiều càng tốt, với bất kỳ giá nào.

Các nhà kinh tế rất ít thông cảm với kiểu lập luận này. Đối với họ, chính sách môi trường tốt phải bắt đầu từ việc thừa nhận nguyên lý đầu tiên trong *Mười Nguyên lý của kinh tế học* trong chương 1: mọi người phải đổi mới với sự đánh đổi. Dĩ nhiên, không khí và nước sạch cũng có giá trị. Song giá trị của chúng phải được so sánh với chi phí cơ hội của chúng - tức với những gì mà người ta phải từ bỏ để có được chúng. Loại bỏ hoàn toàn ô nhiễm là điều không thể đạt được. Việc cố gắng loại bỏ hoàn toàn ô nhiễm có thể sẽ đẩy lùi những tiến bộ công nghệ hiện đang đem lại cho chúng ta mức sống cao. Rất ít người sẵn sàng chấp nhận mức dinh dưỡng thấp, dịch vụ chăm sóc y tế không đầy đủ, hay nhà ở chất lượng thấp chỉ nhằm làm cho môi trường càng sạch càng tốt.

Các nhà kinh tế lập luận rằng một số nhà hoạt động môi trường làm hại chính họ khi không cân nhắc đến các khía cạnh kinh tế. Môi trường sạch cũng là một hàng hóa như những hàng hóa khác. Giống như mọi hàng hóa thông thường khác, nó cũng có một độ nhạy cảm dương đối với thu nhập: các nước giàu có khả năng đạt được một môi trường sạch hơn so với những nước nghèo và do vậy họ luôn có sự bảo vệ môi trường chắc chắn hơn. Hơn nữa cũng giống như những hàng hóa khác, không khí và nước sạch cũng tuân theo luật cầu: giá của sự bảo vệ môi trường càng thấp, thì càng nhiều người muốn có nó. Cách tiếp cận kinh tế đối với việc sử dụng giấy phép gây ô nhiễm và thuế Pigou làm giảm chi phí bảo vệ môi trường và do vậy làm tăng nhu cầu của công chúng về môi trường trong sạch.

**Đoán nhanh:** Nhà máy sản xuất keo dán và nhà máy sản xuất thép thải khói chứa một hoá chất gây độc hại nếu hít phải một lượng lớn. Trình bày ba cách mà chính quyền địa phương có thể áp dụng để xử lý loại ngoại ứng này. Mỗi phương pháp có những ưu, nhược điểm gì?

## KẾT LUẬN

Bàn tay vô hình có tác động mạnh mẽ, nhưng không phải tuyệt đối. Trạng thái cân bằng của thị trường tối đa hóa tổng thặng dư của người sản xuất và tiêu dùng. Khi người mua và người bán trên một thị trường là các bên tham gia duy nhất, thì kết cục thị trường có hiệu quả nếu xét theo quan điểm của toàn xã hội. Song khi có các ngoại ứng, ví dụ ô nhiễm, thì việc đánh giá kết cục thị trường đòi hỏi phải tính đến phúc lợi của bên thứ ba. Trong trường hợp này, bàn tay vô hình của thị trường có thể thất bại trong việc phân bổ nguồn lực một cách có hiệu quả.

Trong một số trường hợp, mọi người có thể tự giải quyết được vấn đề ảnh hưởng ngoại hiện. Định đê Coase cho rằng các bên tham gia có thể thương lượng với nhau và nhất trí về một giải pháp có hiệu quả. Tuy nhiên, đôi khi họ không thể đạt được kết cục có hiệu quả do có quá nhiều bên liên quan và điều đó làm cho quá trình thương lượng trở nên khó khăn.

Khi mọi người không tự giải quyết được vấn đề ảnh hưởng ngoại hiện, chính phủ thường xuất hiện. Song ngay cả khi đó, xã hội cũng không nên từ bỏ hoàn toàn các lực lượng cung cầu. Hơn nữa, chính phủ có thể giải quyết vấn đề này bằng cách yêu cầu các nhà ra quyết định tư nhân gánh chịu toàn bộ chi phí do hành động của họ gây ra. Ví dụ, thuế Pigou và giấy phép gây ô nhiễm được thiết kế để nội hiện hóa ảnh hưởng ngoại hiện của sự ô nhiễm. Ngoài ra, chúng chính là sự lựa chọn của các bên tham gia trong việc bảo vệ môi trường. Các lực lượng thị trường được điều chỉnh một cách hợp lý thường là phương thuốc tốt nhất để sửa chữa thất bại thị trường.

## TÓM TẮT CHƯƠNG

- Khi giao dịch giữa người mua và người bán trực tiếp ảnh hưởng đến bên thứ ba, thì tác động này được gọi là ảnh hưởng ngoại hiện. Các ảnh hưởng ngoại hiện tiêu cực, ví dụ sự ô nhiễm, khiến cho lượng tối ưu đối với xã hội trên thị trường nhỏ hơn so với lượng cân bằng của thị trường. Các ảnh hưởng ngoại hiện tích cực, ví dụ phổ biến công nghệ, khiến cho lượng tối ưu đối với xã hội lớn hơn lượng cân bằng của thị trường.
- Các bên chịu tác động của ảnh hưởng ngoại hiện có thể tự giải quyết vấn đề này. Ví dụ, khi một doanh nghiệp gây ra ảnh hưởng ngoại hiện đối với doanh nghiệp khác, thì hai doanh nghiệp có thể nội hiện hóa ảnh hưởng ngoại hiện bằng cách sát nhập. Ngoài ra, các bên tham gia có thể giải quyết vấn đề này bằng cách ký kết hợp đồng. Theo định đê Coase, nếu mọi người có thể thương lượng mà không phải chịu chi phí, thì họ luôn có thể đạt được sự thoả thuận trong đó các nguồn lực được phân bổ một cách hiệu quả. Song trong nhiều trường hợp, việc đạt được sự thoả thuận giữa các bên tham gia rất khó khăn và vì vậy không thể vận dụng định đê Coase.

- Khi các tác nhân tư nhân không thể giải quyết triệt để ảnh hưởng ngoại hiện, ví dụ ô nhiễm, chính phủ thường xuất hiện. Đôi khi chính phủ ngăn cản các hoạt động không có hiệu quả về mặt xã hội bằng cách điều chỉnh hành vi. Hoặc họ có thể nội hiện hóa ảnh hưởng ngoại hiện thông qua sử dụng thuế Pigou. Một giải pháp bảo vệ môi trường khác là chính phủ ban hành một lượng có hạn giấy phép gây ô nhiễm. Kết quả cuối cùng của chính sách này rất giống với việc áp dụng thuế Pigou cho những người gây ô nhiễm.

## NHỮNG KHÁI NIỆM THÊM CHỐT

Ảnh hưởng ngoại hiện	Externality	Thuế Pigou	Pigovian tax
Định lý Coase	Coase theorem	Chi phí giao dịch	Transaction costs
Nội hiện hóa ảnh hưởng ngoại hiện		Internalizing an externality	

## CÂU HỎI ÔN TẬP

- Cho một ví dụ về ảnh hưởng ngoại hiện tiêu cực và một ví dụ về ảnh hưởng ngoại hiện tích cực.
- Hãy sử dụng đồ thị cung cầu để giải thích tác động của một ảnh hưởng ngoại hiện tiêu cực trong sản xuất.
- Bằng cách nào hệ thống bản quyền sáng chế giúp cho xã hội giải quyết vấn đề ảnh hưởng ngoại hiện?
- Hãy liệt kê một số giải pháp đối với những vấn đề gây ra bởi ảnh hưởng ngoại hiện mà không cần có sự can thiệp của chính phủ.
- Hãy tưởng tượng ra rằng bạn là người hút thuốc đang sống cùng phòng với một người hút thuốc. Theo định lý Coase, điều gì quyết định người bạn cùng phòng có hút thuốc trong phòng không? Kết cục này có hiệu quả hay không? Bạn và người bạn cùng phòng đạt được giải pháp này như thế nào?
- Thuế Pigou là gì? Tại sao các nhà kinh tế lại thích sử dụng nó hơn so với việc sử dụng các quy định nhằm làm cho môi trường không bị ô nhiễm?

## BÀI TẬP VÀ VẬN DỤNG

- Bạn có đồng ý với những câu bình luận sau không? Tại sao?
  - “Ích lợi của thuế Pigou với tư cách một công cụ để giảm ô nhiễm phải được so sánh với tổn thất tải trọng do chúng gây ra.”
  - “Ảnh hưởng ngoại hiện tiêu cực trong sản xuất đòi hỏi phải đánh thuế Pigou vào nhà sản xuất, trái lại ảnh hưởng ngoại hiện tiêu cực trong tiêu dùng lại đòi hỏi phải đánh thuế Pigou vào người tiêu dùng.”

2. Hãy xem xét thị trường lính cứu hoả.
  - a. Tại sao lính cứu hoả đem lại ảnh hưởng ngoại hiện tích cực trong tiêu dùng?
  - b. Hãy vẽ đồ thị phản ánh thị trường lính cứu hoả, đặt tên cho đường cầu, đường giá trị xã hội và đường chi phí xã hội.
  - c. Hãy chỉ ra mức sản lượng cân bằng thị trường và mức sản lượng hiệu quả. Hãy giải thích bằng đồ thị tại sao hai mức sản lượng này lại khác nhau.
  - d. Nếu ích lợi ngoại hiện là 10 đô la trên một lính cứu hoả, hãy mô tả một chính sách của chính phủ có thể đem lại kết cục có hiệu quả.
3. Các khoản tiền đóng góp cho các tổ chức nhân đạo được phép khấu trừ khỏi thuế thu nhập. Bằng cách nào chính sách này của chính phủ có tác dụng khuyến khích các giải pháp của tư nhân đối với ảnh hưởng ngoại hiện?
4. Ringo thích chơi nhạc rock-and-roll rất to. Luciano thích nhạc opera và rất ghét nhạc rock-and-roll. Thật không may họ lại sống cạnh nhau trong một khu căn hộ ngăn cách với nhau bởi những bức tường bằng giấy mỏng.
  - a. Ảnh hưởng ngoại hiện ở đây là gì?
  - b. Người chủ nhà có thể áp dụng chính sách chỉ huy và kiểm soát nào? Chính sách như vậy có dẫn đến kết cục không có hiệu quả không?
  - c. Giả sử chủ nhà cho phép người thuê nhà làm bất cứ điều gì họ muốn. Theo định đề Coase, Ringo và Luciano có thể đạt được kết cục có hiệu quả như thế nào? Điều gì có thể ngăn cản không cho họ đạt được kết cục có hiệu quả?
5. Người ta đồn rằng chính phủ Thuỵ Sĩ trợ cấp cho ngành chăn nuôi gia súc và khoản trợ cấp này thường lớn hơn ở những khu vực hấp dẫn khách du lịch hơn. Bạn có thể đưa ra một lý do để giải thích tại sao chính sách có lại có hiệu quả?
6. Lượng rượu tiêu dùng càng lớn thì càng có nhiều vụ tai nạn giao thông và do vậy càng gây nhiều thiệt hại cho những người lái xe không uống rượu.
  - a. Hãy vẽ đồ thị về thị trường rượu, đặt tên cho đường cầu, đường giá trị xã hội, đường cung, đường chi phí xã hội, mức sản lượng cân bằng của thị trường và mức sản lượng có hiệu quả.
  - b. Trên đồ thị, hãy chỉ ra vùng diện tích tương ứng với tổn thất tải trọng tại trạng thái cân bằng của thị trường. (Gợi ý: Tổn thất tải trọng xảy ra do một số đơn vị rượu được tiêu dùng với chi phí xã hội lớn hơn giá trị xã hội.) Hãy giải thích.
7. Nhiều nhà quan sát tin rằng mức ô nhiễm trong nền kinh tế của chúng ta quá cao.
  - a. Nếu xã hội muốn giảm một mức ô nhiễm nhất định, tại sao việc cắt giảm các mức ô nhiễm khác nhau ở các doanh nghiệp khác nhau lại là cách làm có hiệu quả?
  - b. Các chính sách chỉ huy và kiểm soát thường đưa ra định mức cắt giảm ô nhiễm thống nhất cho các doanh nghiệp. Tại sao nói chung chúng không có khả năng nhằm đúng vào những doanh nghiệp nên cắt giảm nhiều hơn?

- c. Các nhà kinh tế lập luận rằng lượng thuế Pigou hợp lý hay quyền gây ô nhiễm mua bán được sẽ đem lại mức cắt giảm ô nhiễm có hiệu quả. Tại sao các chính sách này lại nhầm đúng vào những doanh nghiệp nên cắt giảm nhiều hơn?
8. Con sông Pristine có hai doanh nghiệp gây ô nhiễm hoạt động ở bờ sông. Hai doanh nghiệp Acme Industrial và Creative Chemical, mỗi doanh nghiệp thải 100 tấn rác thải xuống dòng sông mỗi năm. Chi phí của việc cắt giảm 1 tấn chất thải là 10 đô la đối với Acme và 100 đô la đối với Creative. Chính quyền địa phương muốn giảm tổng lượng chất thải từ 200 tấn xuống còn 50 tấn mỗi năm.
- Nếu chính quyền địa phương biết chi phí của việc cắt giảm lượng chất thải đối với mỗi doanh nghiệp, họ sẽ áp đặt những mức cắt giảm nào để đạt được mục tiêu trên. Chi phí của mỗi doanh nghiệp và tổng chi phí của cả hai doanh nghiệp là bao nhiêu?
  - Trong một tình huống điển hình hơn, chính quyền địa phương không biết chi phí của việc cắt giảm ô nhiễm ở mỗi doanh nghiệp. Nếu nó quyết định mục tiêu trên bằng cách áp đặt mức cắt giảm như nhau đối với mỗi doanh nghiệp, hãy tính lượng cắt giảm của mỗi doanh nghiệp, chi phí của mỗi doanh nghiệp và tổng chi phí của các doanh nghiệp.
  - Hãy so sánh tổng chi phí của việc cắt giảm ô nhiễm trong các phần (a) và (b). Nếu chính quyền địa phương không biết chi phí của việc cắt giảm ô nhiễm ở mỗi doanh nghiệp, thì còn có cách nào khác để cắt giảm lượng ô nhiễm xuống còn 50 tấn với tổng chi phí như bạn đã tính được trong phần (a) không? Hãy giải thích.
9. Hình 10.5 vẽ một đường cầu nào đó về quyền gây ô nhiễm, chính phủ có thể đạt được cùng một kết cục bằng cách thiết lập mức giá thông qua thuế Pigou hoặc định mức ô nhiễm thông qua giấy phép gây ô nhiễm. Giả sử có sự cải thiện mạnh mẽ trong công nghệ kiểm soát ô nhiễm.
- Hãy sử dụng những đồ thị tương tự như hình 10.5 để minh họa hiệu ứng của tiến bộ công nghệ này đối với nhu cầu về quyền gây ô nhiễm.
  - Mỗi hệ thống điều chỉnh có ảnh hưởng gì đối với giá và lượng ô nhiễm? Hãy giải thích.
10. Giả sử chính phủ quyết định cấp giấy phép mua bán được cho một dạng ô nhiễm nhất định.
- Việc chính phủ phân phối hoặc bán đấu giá những giấy phép này có ảnh hưởng đến hiệu quả kinh tế không? Nó có ảnh hưởng theo các góc độ khác không?
  - Nếu chính phủ lựa chọn việc phân phối giấy phép, sự phân bổ giấy phép cho các doanh nghiệp có ảnh hưởng đến hiệu quả không? Nó có ảnh hưởng theo các góc độ khác hay không?
11. Nguyên nhân cơ bản gây ra hiện tượng nóng lên của trái đất là khí CO<sub>2</sub>, nó bay vào khí quyển với lượng khác nhau từ mỗi quốc gia, nhưng lại phân tán như nhau trên toàn

cầu. Theo một bài báo trên tờ *The Boston Globe* (3 tháng 7, năm 1990), Martin và Kathleen Feldstein cho rằng giải pháp hợp lý đối với sự nóng lên của trái đất là “không yêu cầu từng nước riêng lẻ phải ổn định lượng khí thải CO<sub>2</sub> tại mức hiện tại,” như một số người đã đề xuất. Thay vào đó họ lập luận rằng “Việc thải CO<sub>2</sub> cần được cắt giảm ở những nước có chi phí thấp nhất và những nước này cần được các nước khác trên thế giới bồi thường.”

- a. Tại sao sự hợp tác quốc tế lại cần thiết để đạt được kết cục có hiệu quả?
  - b. Có thể thiết kế được kế hoạch bồi thường sao cho tất cả các nước đều được lợi hơn so với việc áp dụng một hệ thống cắt giảm khí thải thống nhất không? Hãy giải thích.
12. Một số người phản đối chính sách dựa trên thị trường khi xử lý vấn đề cắt giảm ô nhiễm lập luận rằng những chính sách này gán giá trị bằng tiền cho việc làm sạch không khí và nguồn nước. Các nhà kinh tế đáp lại rằng xã hội đã ngầm trả một giá trị cho việc làm sạch môi trường ngay cả khi sử dụng các chính sách chỉ huy và kiểm soát. Hãy lý giải tại sao điều này lại đúng.
13. (Bài này là khó.) Có ba doanh nghiệp công nghiệp ở Valley Happy.

<b>Doanh nghiệp</b>	<b>Mức ô nhiễm ban đầu</b>	<b>Chi phí cắt giảm một đơn vị ô nhiễm</b>
A	70 đơn vị	20 đô la
B	80	25
C	50	10

Chính phủ muốn giảm mức ô nhiễm xuống còn 120 đơn vị, do vậy họ cấp cho mỗi doanh nghiệp 40 giấy phép gây ô nhiễm mua bán được.

- a. Ai sẽ bán giấy phép và bán bao nhiêu? Ai sẽ mua giấy phép và mua bao nhiêu? Hãy giải thích ngắn gọn tại sao người bán và người mua lại sẵn sàng làm như vậy. Trong trường hợp này, tổng chi phí của việc cắt giảm ô nhiễm là bao nhiêu?
- b. Chi phí của việc cắt giảm ô nhiễm sẽ cao hơn bao nhiêu nếu giấy phép không mua bán được?

# CHƯƠNG 11

## HÀNG HOÁ CÔNG CỘNG VÀ NGUỒN LỰC CỘNG ĐỒNG

Một bản tình ca cổ đã khẳng định rằng “nào ai bán mua những thứ quý nhất trên đồi.” Chúng ta có thể đưa ra một danh sách dài những hàng hoá mà tác giả bài hát này có lẽ đã nghĩ đến. Tự nhiên trao cho chúng ta một số thứ như sông hồ, núi non và biển cả. Chính phủ cung cấp một số thứ khác như sân chơi, công viên và các đoàn diễu hành. Mọi người không phải trả tiền để được thưởng thức những hàng hoá đó.

Những hàng hoá có thể sử dụng mà không phải mua gây ra một thách thức đặc biệt cho phân tích kinh tế. Hầu hết hàng hoá trong nền kinh tế của chúng ta được phân bổ trên các thị trường, nơi người mua phải trả tiền cho những gì họ nhận được, còn người bán được nhận tiền vì những gì mà họ cung ứng. Đối với những hàng hoá như vậy, giá cả là tín hiệu định hướng quyết định của người mua và người bán. Nhưng khi hàng hoá được cung ứng miễn phí, các lực lượng thị trường mà thông thường đóng vai phân bổ nguồn lực trong nền kinh tế sẽ không tồn tại.

Trong chương này, chúng ta xem xét các vấn đề phát sinh từ những hàng hoá không có giá cả thị trường. Phân tích của chúng ta sẽ làm sáng tỏ một trong *Mười Nguyên lý của kinh tế học* ở chương 1: *Đôi khi chính phủ cải thiện được kết cục thị trường*. Khi hàng hoá không có giá cả, thị trường tư nhân không có khả năng đảm bảo rằng hàng hoá đó được sản xuất ra và tiêu dùng với quy mô hợp lý. Trong những trường hợp như vậy, chính sách của chính phủ có thể sửa chữa thất bại thị trường và làm tăng phúc lợi kinh tế.

### CÁC LOẠI HÀNG HOÁ KHÁC NHAU

Thị trường hoạt động hiệu quả đến mức nào trong việc cung ứng những hàng hoá mà mọi người muốn có? Câu trả lời cho câu hỏi này phụ thuộc vào loại hàng hoá mà chúng ta xem xét. Như đã thảo luận trong chương 7, chúng ta có thể dựa trên thị trường để cung ứng lượng kem có hiệu quả: Giá của kem điều chỉnh để cân bằng cung cầu và trạng thái cân bằng thị trường tối đa hoá tổng thặng dư của người sản xuất và tiêu dùng. Nhưng như đã bàn đến trong chương 10, chúng ta không thể dựa vào thị trường để ngăn cản các nhà sản xuất nhôm gây ô nhiễm bầu không khí mà chúng ta hít thở: Người mua và người bán trên thị trường nhìn chung không quan tâm đến các ngoại ứng do quyết định của họ gây ra. Như vậy, thị trường hoạt động một cách có hiệu quả khi hàng hoá là kem, nhưng nó lại vận hành rất kém khi hàng hoá là bầu không khí trong lành.

Khi xem xét các loại hàng hoá khác nhau trong nền kinh tế, cách tốt nhất là chúng ta phân loại chúng lại theo hai tiêu thức sau:

- Hàng hoá có *tính loại trừ* không? Có thể ngăn cản mọi người sử dụng hàng hoá không?
- Hàng hoá có *tính tranh giành* không? Việc sử dụng hàng hoá của người này có làm giảm khả năng thưởng thức hàng hoá đó của những người khác hay không?

Sử dụng hai tiêu thức phân loại này, hình 11.1 chia hàng hoá thành 4 nhóm:

1. *Hàng hoá tự nhiên* vừa có tính loại trừ, vừa có tính tranh giành. Ví dụ chúng ta hãy xem xét một chiếc kem. Nó có tính loại trừ bởi vì có thể ngăn cản người khác ăn chiếc kem đó - bạn chỉ cần không đưa chiếc kem đó cho anh ta. Chiếc kem có tính tranh giành bởi vì nếu người nào đó đã ăn, thì người khác không thể ăn chiếc kem đó. Hầu hết hàng hoá trong nền kinh tế đều là hàng hoá tự nhiên giống như chiếc kem. Khi phân tích cung và cầu trong chương 4, 5 và 6, cũng như hiệu quả của thị trường ở chương 7, 8 và 9, chúng ta ngầm giả định rằng hàng hoá vừa có tính loại trừ vừa có tính tranh giành.

2. *Hàng hoá công cộng* không có tính loại trừ và cũng không có tính tranh giành. Nghĩa là, không thể ngăn cản mọi người sử dụng hàng hoá công cộng và việc thưởng thức hàng hoá công cộng của người này không làm giảm khả năng thưởng thức nó của người khác. Ví dụ quốc phòng là một hàng hoá công cộng. Khi một quốc gia được bảo vệ trước giặc ngoại xâm, thì người ta không thể ngăn cản một người cụ thể nào đó hưởng lợi từ sự bảo vệ này. Hơn nữa, khi một người hưởng lợi từ quốc phòng, anh ta không làm giảm phúc lợi của những người khác.

3. *Nguồn lực công đồng* có tính tranh giành, nhưng không có tính loại trừ. Ví dụ, cá ở đại dương là một hàng hoá có tính tranh giành: Khi một người nào đó bắt cá, số cá còn lại dành cho những người khác sẽ ít hơn. Song số cá này lại là hàng hoá không có tính loại trừ, bởi vì rất khó bắt ngư dân nộp tiền cho số cá mà họ đánh bắt.

4. Khi một hàng hoá có tính loại trừ, nhưng không có tính tranh giành, thì nó chính là một ví dụ về *độc quyền tự nhiên*. Chẳng hạn chúng ta hãy xem xét dịch vụ phòng cháy, chữa cháy ở một thị trấn nhỏ. Rất dễ loại trừ mọi người hưởng thụ hàng hoá này: Cục phòng cháy, chữa cháy chỉ cần để mặc cho nhà của họ cháy trụi. Song dịch vụ phòng cháy, chữa cháy lại không có tính tranh giành. Lính cứu hỏa thường sử dụng phần lớn thời gian để chờ đợi một đám cháy, do vậy mà việc cứu hỏa thêm một ngôi nhà không làm giảm khả năng cứu hỏa những ngôi nhà khác. Nói cách khác, khi thị trấn đã trả tiền cho cục phòng cháy, chữa cháy, thì chi phí tăng thêm do cứu hỏa thêm một ngôi nhà nào đó không đáng kể. Trong chương 15, chúng ta sẽ đưa ra định nghĩa hoàn chỉnh hơn về độc quyền tự nhiên và nghiên cứu vấn đề này chi tiết hơn.

### Tính tranh giành?

	Có	Không
	Hàng hoá tư nhân ➤ Kem ➤ Quần áo ➤ Những con đường đông đúc có thu phí	Độc quyền tự nhiên ➤ Phòng cháy ➤ Truyền hình cáp ➤ Những con đường thưa người có thu phí
Tính loại trừ?	Nguồn lực cộng đồng ➤ Cá ở đại dương ➤ Môi trường ➤ Những con đường đông người không thu phí	Hàng hoá công cộng 1. Quốc phòng 2. Tri thức 3. Những con đường thưa người không thu phí

**Hình 11.1 Bốn loại hàng hoá.** Hàng hoá có thể được chia thành bốn loại theo hai tiêu thức sau: (1) Hàng hoá có tính loại trừ không? Nghĩa là có thể ngăn cản mọi người sử dụng nó không? (2) Hàng hoá có tính tranh giành hay không? Nghĩa là việc sử dụng của một người nào đó có làm giảm khả năng sử dụng của những người khác không? Bảng trên cũng nêu ra ví dụ về những hàng hoá thuộc một trong bốn loại.

Trong chương này chúng ta xem xét những hàng hoá không có tính loại trừ, và do vậy được cung cấp miễn phí cho mọi người: đó là hàng hoá công cộng và nguồn lực cộng đồng. Như chúng ta sẽ thấy, chủ đề này có liên quan chặt chẽ với nghiên cứu về ngoại ứng. Đối với cả hàng hoá công cộng và nguồn lực cộng đồng, các ngoại ứng đều phát sinh vì một số giá trị không được gắn với giá cả. Nếu người nào đó cung cấp một hàng hoá công cộng, ví dụ quốc phòng, thì những người khác sẽ được lợi, nhưng họ lại không phải trả tiền cho phúc lợi này. Tương tự như vậy, khi người nào đó sử dụng một nguồn lực cộng đồng, ví dụ cá ở đại dương, những người khác sẽ bị thiệt, nhưng họ cũng không được đền bù thiệt hại. Do những ngoại ứng trên, các quyết định tư nhân về tiêu dùng và sản xuất có thể dẫn đến sự phân bổ nguồn lực không có hiệu quả và sự can thiệp của chính phủ có thể làm tăng phúc lợi kinh tế.

**Đoán nhanh:** Hãy định nghĩa hàng hoá công cộng và nguồn lực cộng đồng, nêu ví dụ cho mỗi loại.

## HÀNG HOÁ CÔNG CỘNG

Để hiểu được hàng hoá công cộng khác những hàng hoá khác như thế nào và chúng gây ra những vấn đề gì đối với xã hội, chúng hãy xét một ví dụ về buổi bắn pháo hoa. Hàng hoá này không có tính loại trừ bởi vì không thể ngăn cản mọi người xem bắn pháo hoa và nó

cũng không có tính tranh giành bởi vì sự thưởng thức của người này không hề làm giảm khả năng thưởng thức của người khác.

## VẤN ĐỀ NGƯỜI HƯỞNG LỢI KHÔNG TRẢ TIỀN

Công dân ở thị trấn Smalltown muốn xem bắn pháo hoa vào ngày 4 tháng 7. Mỗi người trong tổng số 500 dân cư của thị trấn định giá cho việc xem bắn pháo hoa là 10 đô la. Chi phí của một buổi bắn pháo hoa là 1000 đô la. Do 5000 đô la ích lợi lớn hơn 1000 đô la chi phí, nên việc dân cư thị trấn Smalltown xem bắn pháo hoa là có hiệu quả.

Thị trường tư nhân có khả năng đạt được kết cục có hiệu quả này không? Có lẽ không. Chúng ta hãy tưởng tượng rằng Ellen, một doanh nhân ở thị trấn, quyết định đầu tư cho buổi bắn pháo hoa. Ellen chắc chắn sẽ gặp khó khăn trong việc bán vé cho sự kiện này, bởi vì khách hàng tiềm tàng của cô nhanh chóng nhận ra rằng họ có thể xem mà không cần mua vé. Buổi trình diễn pháo hoa không có tính loại trừ, do vậy mọi người có động cơ trở thành người hưởng lợi không trả tiền.

Có quan điểm cho rằng nguyên nhân của thất bại thị trường này là do ngoại ứng. Nếu Ellen đầu tư thực hiện buổi bắn pháo hoa, cô sẽ mang lại ích lợi ngoại ứng đối với những người xem không trả tiền. Khi quyết định có đầu tư vào buổi bắn pháo hoa không, Ellen không tính đến những ích lợi ngoại ứng này. Mặc dù buổi bắn pháo hoa được xã hội mong muốn, nhưng nó lại không đem lại lợi nhuận tư nhân. Cuối cùng, Ellen sẽ đưa ra một quyết định không hiệu quả dưới góc độ xã hội là không đầu tư thực hiện buổi bắn pháo hoa nữa.

Mặc dù thị trường tư nhân thất bại trong việc thực hiện buổi bắn pháo hoa mà dân cư thị trấn Smalltown mong muốn, nhưng giải pháp đối với vấn đề của thị trấn Smalltown rất rõ ràng: chính quyền địa phương có thể tài trợ cho lễ hội 4 tháng 7. Hội đồng thị trấn có thể tăng thuế đánh vào mỗi cá nhân thêm 2 đô la và sử dụng số tiền này để thuê Ellen thực hiện buổi bắn pháo hoa. Mọi người ở thị trấn Smalltown sẽ được lợi 8 đô la - 10 đô la giá trị của buổi bắn pháo hoa trừ 2 đô la tiền thuế. Ellen giúp thị trấn Smalltown đạt được một kết cục hiệu quả trong vai trò người được nhà nước thuê, mặc dù cô không thể làm được điều đó với vai trò doanh nhân.

Câu chuyện của thị trấn Smalltown đã được đơn giản hoá, song nó cũng rất thực tế. Trong nhiều trường hợp, chính quyền địa phương ở Mỹ phải trả tiền cho các buổi bắn pháo hoa vào 4 tháng 7. Hơn nữa, câu chuyện này đem lại cho chúng ta một bài học chung về hàng hoá công cộng: Do hàng hoá công cộng không có tính loại trừ, nên vấn đề người hưởng lợi không trả tiền đã cản trở khả năng cung ứng chúng trên thị trường tư nhân. Tuy nhiên, chính phủ có thể khắc phục vấn đề này. Nếu chính phủ cho rằng tổng ích lợi lớn hơn tổng chi phí, họ có thể cung cấp hàng hoá công cộng và tài trợ thông qua thuế, qua đó làm cho mọi người đều có lợi.

## MỘT SỐ HÀNG HOÁ CÔNG CỘNG QUAN TRỌNG

Có rất nhiều ví dụ về hàng hoá công cộng. Ở đây chúng ta xem xét ba loại hàng hoá quan trọng nhất.

**Quốc phòng.** Hoạt động bảo vệ quốc gia chống lại giặc ngoại xâm là một ví dụ kinh điển về hàng hoá công cộng. Nó cũng là hàng hoá tốn kém nhất. Năm 1999, Chính phủ Liên bang Mỹ đã chi tiêu tổng cộng 277 tỷ đô la cho quốc phòng, khoảng 1018 đô la đầu người. Mọi người thường tranh cãi về việc con số này có quá lớn không, nhưng hầu như không ai nghi ngờ về sự cần thiết của khoản chi tiêu này. Thậm chí ngay cả các nhà kinh tế, những người ủng hộ quy mô nhỏ của khu vực chính phủ, cũng đồng ý rằng quốc phòng là một loại hàng hoá công cộng mà chính phủ cần cung cấp.

**Nghiên cứu cơ bản.** Việc khám phá ra kiến thức mới là một hàng hoá công cộng. Nếu một nhà toán học chứng minh được một định lý mới, thì định lý này sẽ nằm trong khối kiến thức chung và bất kỳ ai cũng có thể sử dụng nó mà không phải trả tiền. Do kiến thức là một hàng hoá công cộng, nên các doanh nghiệp chạy theo lợi nhuận có xu hướng hưởng lợi mà không trả tiền cho những kiến thức mà người khác đã khám phá ra. Kết quả, họ dành quá ít nguồn lực cho việc phát minh kiến thức mới.

Để đánh giá sự hợp lý của chính sách đối với các phát minh, điều quan trọng là phải phân biệt được những kiến thức cơ bản với những kiến thức cụ thể, tức kiến thức công nghệ. Kiến thức cụ thể hay công nghệ, ví dụ phát minh về một loại pin tốt hơn, có thể được cấp bằng sáng chế. Do vậy, người phát minh thu được rất nhiều ích lợi từ phát minh của mình, mặc dù chắc chắn không thu hết được. Ngược lại, nhà toán học không thể bảo vệ bản quyền sáng chế cho một định lý; kiến thức cơ bản này được tất cả mọi người sử dụng mà không phải trả tiền. Nói cách khác, hệ thống bản quyền sáng chế làm cho những kiến thức cụ thể, tức công nghệ, trở nên có khả năng loại trừ, trong khi kiến thức cơ bản không có khả năng loại trừ.

Chính phủ cố gắng cung cấp loại hàng hoá công cộng như kiến thức cơ bản theo nhiều cách. Các tổ chức chính phủ, ví dụ Viện y tế quốc gia và tổ chức khoa học quốc gia, trợ cấp cho những nghiên cứu cơ bản về y học, toán học, vật lý, hoá học, sinh học và thậm chí cả kinh tế học. Một số người biện minh cho hoạt động tài trợ của chính phủ đối với các chương trình nghiên cứu này dựa trên quan điểm cho rằng nó đóng góp lớn vào khối kiến thức chung của xã hội. Chắc chắn nhiều hàng hoá tư nhân, bao gồm áo chống đạn và đồ uống nhanh *Tang*, đã sử dụng những nguyên liệu ban đầu được các nhà khoa học và kỹ sư phát minh trong nỗ lực đưa con người lên mặt trăng. Việc xác định mức hỗ trợ thích hợp của chính phủ cho những nỗ lực này rất khó khăn, bởi vì rất khó xác định các ích lợi. Hơn nữa, các thành viên của Quốc hội, những người quyết định số tiền dành cho nghiên cứu, thường có rất ít hiểu biết về khoa học và do vậy không thực hiện tốt chức năng là đánh giá xem những loại hình nghiên cứu nào đem lại ích lợi lớn nhất.

**Chống đói nghèo.** Nhiều chương trình của chính phủ nhằm trợ giúp cho người nghèo. Hệ thống phúc lợi (được gọi chính thức là *Trợ giúp tạm thời cho những gia đình nghèo*) cấp một khoản thu nhập nhỏ cho một số gia đình nghèo. Tương tự như vậy, chương trình tem lương thực trợ cấp cho khoản mua lương thực của những người có thu nhập thấp và nhiều chương trình nhà ở khác của chính phủ nhằm trợ cấp tiền thuê nhà cho các gia đình nghèo. Những chương trình chống đói nghèo này được tài trợ bằng các khoản thuế đánh vào những hộ gia đình khá giả hơn về tài chính.

Các nhà kinh tế không nhất trí với nhau về vai trò của chính phủ trong cuộc chiến chống đói nghèo. Mặc dù sẽ thảo luận vấn đề này một cách chi tiết hơn trong chương 20, nhưng ở đây chúng ta cần chú ý tới một lập luận quan trọng: Những người ủng hộ các chương trình chống đói nghèo cho rằng hoạt động chống đói nghèo là một hàng hoá công cộng.

Giả sử mọi người thích sống trong xã hội không có đói nghèo. Thậm chí ngay cả khi sở thích này mang tính cấp bách và phổ biến, thì hoạt động chống đói nghèo vẫn không phải là một loại “hàng hoá” mà thị trường tư nhân có thể cung ứng. Không một cá nhân riêng lẻ nào có thể loại bỏ đói nghèo, bởi vì vấn đề này quá lớn. Hơn nữa, các tổ chức từ thiện tư nhân lại rất khó giải quyết vấn đề này: Những người không quyên góp cho tổ chức từ thiện có thể hưởng lợi từ lòng hảo tâm của những người khác mà không cần trả tiền. Trong trường hợp đó, việc đánh thuế người giàu nhằm làm tăng mức sống của người nghèo có thể làm cho mọi người đều được lợi. Người nghèo được lợi vì giờ đây họ được hưởng mức sống cao hơn, còn những người nộp thuế được lợi vì họ được sống trong xã hội ít đói nghèo hơn.

---

## NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG: CÁC NGỌN HẢI ĐĂNG CÓ PHẢI LÀ HÀNG HOÁ CÔNG CỘNG KHÔNG?

Một số loại hàng hoá có thể chuyển từ hàng hoá công cộng sang hàng hoá tư nhân và ngược lại, tuỳ thuộc vào những hoàn cảnh nhất định. Ví dụ, buổi bắn pháo hoa là một hàng hoá công cộng nếu được thực hiện ở một thị trấn có nhiều dân cư. Song nếu được thực hiện ở một công viên giải trí tư nhân, ví dụ Walt Disney World, thì nó giống hàng hoá tư nhân hơn, bởi vì những người vào chơi công viên phải trả tiền.

Một ví dụ khác là hải đăng. Từ rất lâu các nhà kinh tế đã sử dụng hải đăng để làm ví dụ cho hàng hoá công cộng. Các ngọn hải đăng được sử dụng để đánh dấu những vị trí cụ thể, nhờ đó tàu thuyền qua lại có thể tránh được những vùng nước nguy hiểm. Ích lợi mà ngọn hải đăng mang lại cho các thuyền trưởng vừa không có tính loại trừ, vừa không có tính tranh giành và vì vậy họ có động cơ sử dụng các ngọn hải đăng để lái tàu, nhưng không trả tiền cho dịch vụ này. Do vấn đề người hưởng lợi không trả tiền, nên thị trường tư nhân luôn thất

bại trong việc cung cấp đủ số ngọn hải đăng mà các thuyền trưởng cần. Kết quả là hầu hết ngọn hải đăng ngày nay đều được chính phủ vận hành.

Song trong một số trường hợp, các ngọn hải đăng có thể giống hàng hoá tư nhân hơn. Trên bờ biển của nước Anh vào thế kỷ thứ 19, một số ngọn hải đăng do tư nhân sở hữu và vận hành. Chủ sở hữu các ngọn hải đăng ở địa phương không thu phí sử dụng dịch vụ đối với các thuyền trưởng, nhưng họ lại thu phí đối với chủ sở hữu các bến cảng lân cận. Nếu chủ sở hữu một bến cảng không trả tiền, người sở hữu hải đăng sẽ tắt đèn và tàu thuyền không vào bến cảng đó nữa.

Để quyết định xem một hàng hoá nào đó có phải là hàng hoá công cộng không, người ta phải xác định số người hưởng lợi và xét xem có thể không cho họ sử dụng hàng hoá đó không. Vấn đề người người hưởng lợi không trả tiền này sinh khi số người hưởng lợi lớn và không thể loại trừ bất kỳ người nào trong số họ. Nếu ngọn hải đăng đem lại ích lợi cho nhiều thuyền trưởng, thì nó là hàng hoá công cộng. Song nếu nó chỉ mang lại ích lợi cho chủ sở hữu một bến cảng nào đó, thì nó giống hàng hoá tư nhân hơn.

---

## NỖI VẤT VẢ CỦA NGƯỜI PHÂN TÍCH CHI PHÍ - ÍCH LỢI

Cho tới giờ chúng ta đã thấy rằng chính phủ cung cấp hàng hoá công cộng bởi vì thị trường tư nhân tự nó không mang lại kết cục có hiệu quả. Tuy nhiên, việc xác định xem chính phủ cần phải đóng một vai trò nào đó chỉ là bước khởi đầu. Tiếp theo, chính phủ phải quyết định xem nên cung cấp những hàng hoá công cộng nào và với khối lượng bao nhiêu.

Giả sử chính phủ đang cân nhắc thực hiện một dự án công cộng, ví dụ xây dựng một con đường cao tốc mới. Để đánh giá xem có nên xây dựng con đường này không, họ phải so sánh tổng ích lợi mà tất cả những người sử dụng con đường thu được và chi phí phải bỏ ra để xây dựng và bảo dưỡng nó. Để đưa ra quyết định này, chính phủ phải thuê một đội ngũ các nhà kinh tế và kỹ sư tiến hành một công trình nghiên cứu, gọi là *phân tích chi phí - ích lợi*. Mục đích của phân tích này là ước tính tổng chi phí và tổng ích lợi mà dự án đem lại cho toàn xã hội.

Các nhà phân tích chi phí - ích lợi phải đương đầu với một công việc khó khăn. Do con đường cao tốc trên được cung ứng miễn phí cho mọi người, nên không có giá cả nào có thể dùng để xác định giá trị của nó. Nếu chỉ phỏng vấn mọi người xem họ định giá con đường là bao nhiêu, kết quả sẽ không đáng tin cậy. Thứ nhất, việc lượng hoá ích lợi bằng cách sử dụng các bảng câu hỏi phỏng vấn rất khó khăn. Thứ hai, những người trả lời có rất ít động cơ để nói ra sự thật. Những người sẽ sử dụng con đường có động cơ phỏng đại ích lợi mà họ nhận được để chính phủ quyết tâm xây dựng nó. Những người bị thiệt hại từ con đường có động cơ phỏng đại chi phí đối với họ để cản trở việc xây dựng nó.

Do vậy, cung ứng hàng hoá công cộng một cách có hiệu quả về bản chất là một việc làm khó khăn hơn cung ứng hàng hoá tư nhân một cách có hiệu quả. Hàng hoá tư nhân được cung ứng trên thị trường. Người mua hàng hoá tư nhân nói thật giá trị mà họ gán cho nó không qua mức giá mà họ sẵn sàng trả. Người bán nói thật chi phí của họ không qua mức giá mà họ sẵn sàng chấp nhận. Trái lại, các nhà phân tích chi phí - ích lợi không quan sát được bất kỳ tín hiệu giá cả nào khi cần đánh giá xem chính phủ có nên cung cấp một hàng hoá công cộng nào đó không. Do vậy, những phát hiện của họ về chi phí và ích lợi của các dự án công cộng chỉ là những con số ước tính gần đúng.

---

## NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG: SINH MẠNG CON NGƯỜI ĐÁNG GIÁ BAO NHIÊU?

Hãy tưởng tượng ra rằng bạn được bầu vào hội đồng thị trấn địa phương. Một kỹ sư của thị trấn đến gặp bạn với một đề xuất: Thị trấn nên chi 10.000 đô la để xây dựng và vận hành hệ thống tín hiệu giao thông tại một ngã tư trong thị trấn, nơi hiện tại chỉ có tín hiệu dừng xe. Ích lợi của ngọn đèn này là làm tăng mức độ an toàn. Dựa vào số liệu từ những ngã tư tương tự, người kỹ sư ước tính rằng hệ thống tín hiệu giao thông đó làm giảm nguy cơ gây ra tai nạn giao thông chết người trong thời gian sử dụng của nó từ 1,6 xuống còn 1,1%. Vậy bạn có quyết định chi tiền để xây dựng hệ thống tín hiệu mới đó không?

Để trả lời câu hỏi này, bạn phải sử dụng phân tích chi phí - ích lợi. Nhưng có thể bạn sẽ gặp ngay một chướng ngại: chi phí và ích lợi phải được tính bằng cùng một đơn vị, nếu bạn muốn so sánh của mình có ý nghĩa. Chi phí được tính bằng đơn vị tiền tệ, song ích lợi - khả năng bảo vệ sinh mạng con người - lại không thể tính trực tiếp bằng tiền. Để đưa ra quyết định, bạn phải xác định giá trị bằng tiền của sinh mạng con người.

Ban đâu bạn rất dễ kết luận rằng sinh mạng con người là vô giá. Xét cho cùng, không có số tiền nào có thể làm cho bạn tự nguyện từ bỏ cuộc sống của mình hay của một người mà bạn yêu quý. Điều đó cho thấy cuộc sống con người có giá trị vô hạn nếu tính bằng tiền.

Song đối với mục đích của phân tích chi phí - ích lợi, câu trả lời này sẽ dẫn đến những kết quả vô nghĩa. Nếu chúng ta thực sự xác định một giá trị vô giá đối với cuộc sống con người, thì chúng ta sẽ lắp đặt hệ thống tín hiệu giao thông ở mọi góc phố. Tương tự như vậy, tất cả chúng ta sẽ mua những chiếc xe hơi lớn có độ an toàn cao nhất, thay vì đi xe hơi nhỏ kém an toàn. Song hệ thống tín hiệu giao thông không được lắp đặt ở mọi góc phố và mọi người đôi khi chọn mua những chiếc xe hơi nhỏ không có túi khí phụ hay phanh an toàn. Trong cả các quyết định công cộng và tư nhân, có những thời điểm chúng ta sẵn sàng chấp nhận rủi ro để tiết kiệm tiền.

Khi đã chấp nhận ý kiến cho rằng cuộc sống con người có một giá trị ngầm định tính được bằng tiền, chúng ta xác định giá trị đó như thế nào? Một phương pháp đôi khi được tòa án sử dụng để xác định thiệt hại trong các vụ án gây chết người không có ý là xem xét tổng số tiền mà một người lê ra có thể kiếm được nếu anh ta còn sống. Các nhà kinh tế thường tranh cãi với nhau về phương pháp này. Nó dẫn đến một hàm ý kỳ lạ là sinh mạng của người về hưu hay tàn tật hoàn toàn vô giá trị.

Một phương pháp định giá sinh mạng con người tốt hơn là xem xét rủi ro mà mọi người sẵn sàng chấp nhận và số tiền mà họ nhận được khi chấp nhận nó. Nguy cơ tử vong trong các công việc khác nhau không giống nhau. Ví dụ, công nhân xây dựng trên những tòa nhà cao tầng phải đối mặt với nguy cơ tử vong khi làm việc cao hơn những người làm việc trong văn phòng. Bằng cách so sánh tiền lương trả cho những ngành nghề có rủi ro với tiền lương trong những ngành nghề ít rủi ro hơn trong khi cố định trình độ học vấn, kinh nghiệm và các yếu tố quyết định tiền lương khác, các nhà kinh tế có thể thu được một ý nghĩa nào đó về giá trị mà con người đặt vào sinh mạng của chính mình. Các công trình nghiên cứu sử dụng phương pháp tiếp cận này kết luận rằng giá trị sinh mạng của một người bằng khoảng 10 triệu đô la.

---

Bây giờ chúng ta có thể trở lại ví dụ ban đầu và trả lời người kỹ sư của thị trấn. Ngọn đèn giao thông làm giảm nguy cơ tử vong 0,5%. Do vậy, ích lợi dự kiến nhận được từ việc lắp đặt hệ thống tín hiệu giao thông là  $0,005 \times 10$  triệu đô la, hay 50.000 đô la. Ước tính về ích lợi này lớn hơn nhiều so với 10.000 đô la chi phí, do vậy bạn nên phê duyệt dự án.

**Đoán nhanh:** *Vấn đề người hưởng lợi không trả tiền là gì? Tại sao vấn đề người hưởng lợi không trả tiền lại dẫn tới việc chính phủ phải cung cấp hàng hoá công cộng? Chính phủ quyết định việc nên hay không nên cung cấp một hàng hoá công cộng nào đó bằng cách nào?*

## NGUỒN LỰC CỘNG ĐỒNG

Giống như hàng hoá công cộng, nguồn lực cộng đồng cũng không có tính loại trừ. Chúng là những nguồn lực mà người sử dụng không phải trả tiền. Song nguồn lực cộng đồng lại có tính tranh giành: Việc sử dụng nguồn lực cộng đồng của một người làm giảm khả năng sử dụng của người khác. Vì vậy, nguồn lực cộng đồng dẫn đến một vấn đề mới. Khi hàng hoá này được cung cấp, các nhà hoạch định chính sách cần phải quan tâm đến việc mọi người sử dụng bao nhiêu. Có thể hiểu được vấn đề này một cách dễ dàng qua câu chuyện ngụ ngôn kinh điển có tên là *Bi kịch Cộng đồng*.

## BI KỊCH CỦA CỘNG ĐỒNG

Chúng ta hãy xem xét cuộc sống ở một thành thị nhỏ thời trung cổ. Trong số nhiều hoạt động kinh tế diễn ra ở thành thị, thì nuôi cừu là một trong số những hoạt động quan trọng nhất. Rất nhiều gia đình trong thành phố nuôi cừu và sống bằng cách bán lông cừu, một loại nguyên liệu được sử dụng để sản xuất quần áo.

Mở đầu câu chuyện, phần lớn thời gian đàn cừu ăn cỏ trên vùng đất xung quanh thành thị, được gọi là đất cộng đồng. Không gia đình nào sở hữu đất đai. Thay vào đó, dân cư thành thị đồng sở hữu đất đai và mọi người đều được phép chăn thả đàn cừu trên đó. Chế độ sở hữu tập thể vận hành rất tốt bởi vì đất đai rất dồi dào. Khi mọi người còn được sử dụng những bãi cỏ tốt mà họ muốn, thì đất cộng đồng không phải là hàng hoá có tính tranh giành và đàn cừu của mọi gia đình có thể ăn cỏ mà không gây ra vấn đề gì. Mọi người trong thành thị đều hạnh phúc.

Thời gian trôi đi, dân số của thành thị ngày một tăng và số cừu ăn cỏ ở Đất Cộng đồng cũng vậy. Với số lượng cừu ngày càng tăng và diện tích cố định, đất đai bắt đầu mất dần khả năng tự phục hồi. Cuối cùng, đất đai không còn cỏ nữa và trở thành đồi trọc. Vì không còn cỏ trên đất cộng đồng nữa, nên người ta không thể chăn nuôi cừu và ngành công nghiệp len sợi thịnh vượng trong thành thị biến mất. Nhiều gia đình mất kế sinh nhai.

Điều gì đã gây ra bi kịch này? Tại sao những người chủ đàn cừu lại cho phép số cừu tăng quá nhanh để nó phá huỷ đất cộng đồng? Lý do ở đây là có sự khác nhau giữa động cơ xã hội và động cơ cá nhân. Việc tránh sự phá huỷ đồng cỏ phụ thuộc vào hành động tập thể của những người sở hữu đàn cừu. Nếu cùng nhau hành động, họ có thể giảm số cừu xuống quy mô hợp lý đối với đất cộng đồng. Song không một gia đình riêng lẻ nào có động cơ giảm số cừu của mình, bởi vì mỗi đàn cừu chỉ là một phần nhỏ của vấn đề.

Thực chất, bi kịch cộng đồng xảy ra do một ngoại ứng. Khi đàn cừu của một gia đình nào đó ăn cỏ trên bãi đất chung, nó làm giảm chất lượng bãi cỏ đối với những gia đình khác. Do mọi người bỏ qua ngoại ứng này khi quyết định nuôi bao nhiêu cừu, nên kết quả là số cừu quá lớn.

Nếu bi kịch này được dự đoán trước, có lẽ thành thị đã giải quyết được nó theo nhiều cách. Nó có thể quy định số cừu của mỗi gia đình, nội hiện hoá ngoại ứng thông qua việc đánh thuế cừu, hoặc bán đấu giá giấy phép ăn cỏ của đàn cừu. Nghĩa là, thành thị trung cổ này có lẽ đã giải quyết được vấn đề khai thác quá mức theo cách mà xã hội hiện đại sử dụng để giải quyết vấn đề ô nhiễm.

Tuy nhiên, đối với trường hợp bãi cỏ thì giải pháp có thể đơn giản hơn. Thành thị có thể chia bãi cỏ cho các gia đình. Mỗi gia đình có thể rào bãi cỏ của mình bằng một hàng rào và bảo vệ nó chống lại việc khai thác quá mức. Theo cách này, bãi cỏ trở thành một hàng hoá tư nhân chứ không còn là một nguồn lực cộng đồng nữa. Trên thực tế, kết cục này đã xảy ra trong phong trào rào đất ở Anh vào thế kỷ 17.

Bi kịch cộng đồng là câu chuyện mang lại một bài học tổng quát: Khi một cá nhân sử dụng nguồn lực cộng đồng, anh ta sẽ làm giảm khả năng sử dụng nó của những người khác. Do ngoại ứng tiêu cực này, các nguồn lực cộng đồng có xu hướng bị lạm dụng. Chính phủ có thể giải quyết vấn đề này bằng cách giảm mức sử dụng nguồn lực cộng đồng thông qua các quy định hoặc đánh thuế. Mặt khác, đôi khi chính phủ có thể chuyển nguồn lực cộng đồng thành hàng hóa tư nhân.

Người ta đã biết đến bài học này từ hàng ngàn năm trước. Nhà triết học Hy lạp cổ đại Aристote đã chỉ ra vấn đề gắn với nguồn lực cộng đồng: “Những gì thuộc về nhiều người thường ít được quan tâm nhất, bởi vì tất cả mọi người đều quan tâm tới cái của riêng họ nhiều hơn những cái mà họ cùng sở hữu với những người khác.”

## MỘT VÀI NGUỒN LỰC CỘNG ĐỒNG QUAN TRỌNG

Có nhiều ví dụ về nguồn lực cộng đồng. Trong hầu hết các trường hợp đều nảy sinh vấn đề tương tự như trong bi kịch cộng đồng: Các nhà ra quyết định tư nhân sử dụng nguồn lực cộng đồng quá nhiều. Chính phủ thường điều chỉnh hành vi hoặc áp đặt một khoản phí để giảm bớt vấn đề sử dụng quá mức.

**Không khí và nước sạch.** Như chúng ta đã thảo luận trong chương 10, thị trường không có khả năng bảo vệ môi trường ở mức thích hợp. Ô nhiễm là một ngoại ứng tiêu cực có thể được sửa chữa thông qua các quy định hoặc thuế Pigou đánh vào hành động gây ô nhiễm. Chúng ta có thể coi thất bại thị trường này như một ví dụ về vấn đề nguồn lực cộng đồng. Không khí và nước sạch là những nguồn lực cộng đồng giống như bãi cỏ tự do chăn thả và sự ô nhiễm quá lớn giống như việc súc vật ăn cỏ quá nhiều. Sự xuống cấp của môi trường là một bi kịch cộng đồng hiện đại.

**Mỏ dầu.** Chúng ta hãy xem xét một mỏ dầu lớn đến mức nó trải dài dưới vùng đất thuộc quyền sở hữu của nhiều người. Bất kỳ chủ sở hữu nào cũng có thể khoan và khai thác dầu, nhưng khi một chủ sở hữu khai thác dầu, thì lượng dầu còn lại cho các chủ sở hữu khác sẽ ít đi. Dầu mỏ là một nguồn lực cộng đồng.

Giống như số cừu ăn cỏ trên đất cộng đồng lớn đến mức không có hiệu quả, số giếng khoan để khai thác mỏ dầu cũng lớn đến mức không có hiệu quả. Do khi mỗi chủ sở hữu khoan một giếng dầu, họ sẽ gây ra một ngoại ứng tiêu cực đối với các chủ sở hữu khác, nên ích lợi xã hội của việc khoan một giếng dầu nhỏ hơn ích lợi mà người chủ sở hữu giếng khoan thu được. Nghĩa là, việc khoan một giếng dầu có thể đem lại lợi nhuận tư nhân ngay cả khi việc làm đó không đáng mong muốn đối với xã hội. Nếu mỗi chủ sở hữu mỏ dầu có quyền quyết định số giếng mà họ khoan, thì họ sẽ khoan quá nhiều.

Để đảm bảo dầu được khai thác với chi phí thấp nhất, cần có một số hành động chung của các chủ sở hữu nhằm giải quyết vấn đề nguồn lực cộng đồng. Định đê Coase mà chúng ta đã thảo luận trong chương 10 cho rằng có thể có được một giải pháp tư nhân. Những

người chủ sở hữu có thể đạt được một thỏa thuận về lượng dầu khai thác và phân chia lợi nhuận. Trong thực tế, những người chủ sở hữu sau đó đã hành động như thể họ thuộc một doanh nghiệp duy nhất.

Tuy nhiên, rất khó đạt được một giải pháp tư nhân khi có nhiều chủ sở hữu. Trong trường hợp này, sự điều chỉnh của chính phủ có thể đảm bảo cho dầu được khai thác một cách có hiệu quả.

**Các con đường tắc nghẽn.** Các con đường có thể là hàng hoá công cộng hoặc là nguồn lực cộng đồng. Nếu một con đường có ít người đi lại, thì việc sử dụng của người nào đó không ảnh hưởng đến khả năng sử dụng của những người khác. Trong trường hợp này, việc sử dụng không có tính tranh giành và con đường là một hàng hoá công cộng. Tuy nhiên, nếu con đường có nhiều người đi lại, thì việc sử dụng con đường đó sẽ gây ra một ngoại ứng tiêu cực. Khi có thêm một chiếc ô tô, con đường có thể bị tắc nghẽn và những người khác phải lái xe chậm hơn. Trong trường hợp này, con đường là nguồn lực cộng đồng.

Chính phủ có thể giải quyết vấn đề tắc nghẽn bằng cách thu phí đối với lái xe. Khoản phí này thực chất là thuế Pigou đánh vào ngoại ứng tắc nghẽn. Thông thường, như đối với các con đường địa phương, việc thu phí không phải là giải pháp thực tế, bởi vì chi phí cho việc thu phí quá lớn.

Đôi khi sự tắc nghẽn chỉ là vấn đề ở những thời điểm nhất định nào đó trong ngày. Ví dụ, nếu một chiếc cầu chỉ có quá nhiều xe cộ qua lại trong những giờ cao điểm, thì ngoại ứng tắc nghẽn sẽ lớn trong những thời gian này. Phương pháp có hiệu quả để giải quyết những ngoại ứng này là thu phí cao hơn trong giờ cao điểm. Khoản phí này sẽ tạo động cơ cho các lái xe thay đổi lịch trình và làm giảm lượng xe cộ khi sự tắc nghẽn lớn nhất.

Một chính sách khác có thể giải quyết được vấn đề tắc nghẽn giao thông đã được thảo luận trong một nghiên cứu tình huống ở chương trước là thuế đánh vào xăng dầu. Xăng dầu là một loại hàng hoá bổ sung đối với phương tiện giao thông: Sự gia tăng giá xăng dầu làm giảm lượng cầu về phương tiện giao thông. Do vậy, thuế xăng dầu góp phần làm giảm tắc nghẽn giao thông.

Tuy nhiên, thuế xăng dầu là giải pháp không hoàn hảo đối với tắc nghẽn giao thông. Vấn đề là thuế xăng dầu có thể ảnh hưởng đến các quyết định khác, chứ không phải chỉ ảnh hưởng đến quyết định về lưu lượng xe cộ trên những con đường bị tắc nghẽn. Ví dụ, thuế xăng dầu làm giảm lượng xe lưu hành trên những con đường ít người qua lại, mặc dù không có ngoại ứng tắc nghẽn trên những con đường này.

**Cá, cá voi và các động vật hoang dã khác.** Nhiều loài động vật cũng là những nguồn lực cộng đồng. Ví dụ, cá và cá voi có giá trị thương mại và bất kỳ ai cũng có thể ra đại dương và đánh bắt ở những nơi có cá. Mỗi cá nhân có rất ít động cơ duy trì những sinh vật này cho năm sau. Giống như việc khai thác quá nhiều cỏ có thể phá huỷ đất cộng đồng, việc đánh bắt quá nhiều cá có thể huỷ hoại các loài sinh vật biển có giá trị thương mại.

Đại dương vẫn là một trong những nguồn lực cộng đồng ít được quản lý nhất. Hai vấn đề gây khó khăn cho việc đưa ra một giải pháp khả thi. Thứ nhất, nhiều nước có khả năng khai thác đại dương, do vậy bất kỳ giải pháp nào cũng đều cần có sự hợp tác quốc tế giữa các nước tuân theo các giá trị khác nhau. Thứ hai, do đại dương quá rộng lớn, nên việc thực thi một thoả thuận nào đó sẽ rất khó khăn. Vì vậy, quyền đánh bắt cá thường là nguồn gốc gây căng thẳng giữa các nước mà thông thường là bạn bè của nhau.

Ở Mỹ có nhiều điều luật bảo vệ cá và các loài sinh vật hoang dã khác. Ví dụ, chính phủ thu phí khi cấp giấy phép, giới hạn và kiểm soát thời vụ đánh bắt và săn bắn. Ngư dân thường buộc phải thả trở lại những con cá nhỏ và thợ săn chỉ được phép săn bắn một số lượng động vật hạn chế. Tất cả những điều luật này đều nhằm làm giảm mức sử dụng nguồn lực cộng đồng và góp phần duy trì số lượng động vật.

---

## NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG: TẠI SAO BÒ KHÔNG BỊ TUYỆT CHỦNG?

Trong suốt lịch sử, nhiều loài vật đã bị đe doạ tuyệt chủng. Khi những người châu Âu lần đầu tiên đến Nam Mỹ, cả lục địa này có khoảng hơn 600 triệu con trâu. Do việc săn bắt trâu trong thế kỷ 19 trở nên phổ biến đến mức mà vào năm 1900, số trâu giảm xuống chỉ còn khoảng 400 con trước khi chính phủ thực hiện các biện pháp nhằm bảo vệ loài vật này. Ngày nay ở một số nước châu Phi, loài voi đang phải đối mặt với nguy cơ tương tự, khi những kẻ săn trộm giết chúng để lấy ngà.

Tuy nhiên, không phải tất cả các loài động vật có giá trị thương mại đều phải đối mặt với mối đe doạ này. Ví dụ, bò là một nguồn thực phẩm có giá trị, song không ai lo lắng rằng bò sẽ nhanh chóng bị tuyệt chủng. Trên thực tế, nhu cầu khổng lồ về thịt bò có vẻ như đảm bảo rằng loài vật này sẽ tiếp tục phát triển.

Tại sao giá trị thương mại của những chiếc ngà là mối đe doạ đối với loài voi, trong khi đó giá trị thương mại của thịt bò lại là một công cụ bảo vệ loài bò? Lý do ở đây là, voi là nguồn lực cộng đồng, trong khi bò là hàng hoá tư nhân. Những con voi tự do di lang thang và không có ai sở hữu chúng. Những kẻ săn trộm có động cơ mạnh mẽ để giết càng nhiều voi càng tốt. Do số kẻ săn trộm rất lớn, nên mỗi kẻ săn trộm chỉ có một động cơ nhỏ để bảo vệ số lượng voi. Ngược lại, bò sống trong những trại chăn nuôi thuộc sở hữu tư nhân. Mỗi chủ trang trại có nỗ lực lớn trong việc duy trì số lượng bò trong trang trại của mình, bởi vì anh ta được lợi từ những nỗ lực đó.

Các chính phủ tìm cách giải quyết vấn đề của loài voi theo hai cách. Một số nước, ví dụ Kenya, Tanzania và Uganda, nghiêm cấm việc giết voi và mua bán ngà voi. Song các điều luật này rất khó thực thi và số lượng voi tiếp tục giảm. Ngược lại những nước khác, ví dụ Botswana, Malawi, Namibia, và Zimbabwe, đã biến loài voi trở thành hàng hoá tư nhân

bằng cách cho phép mọi người giết voi, nhưng chỉ đối với những con voi thuộc quyền sở hữu của chính họ. Các chủ sở hữu đất giờ đây có động cơ bảo tồn loài vật này trên mảnh đất thuộc quyền sở hữu của họ và kết quả là số lượng voi bắt đầu tăng. Với sở hữu tư nhân và động cơ lợi nhuận giống như loài bò, vào một ngày nào đó những con voi châu Phi sẽ tránh được nguy cơ tuyệt chủng.

---

**Đoán nhanh:** Tại sao các chính phủ lại tìm cách hạn chế việc sử dụng nguồn lực cộng đồng?

## KẾT LUẬN: QUYỀN SỞ HỮU

Trong chương này và chương trước, chúng ta đã biết rằng có một số loại “hàng hoá” mà thị trường không thể cung cấp ở mức thích hợp. Thị trường không thể đảm bảo rằng không khí mà chúng ta đang hít thở trong sạch hay đất nước chúng ta được bảo vệ trước giặc ngoại xâm. Thay vào đó, xã hội phải dựa vào chính phủ để bảo vệ môi trường và cung cấp dịch vụ quốc phòng.

Mặc dù các vấn đề mà chúng ta xem xét trong hai chương này phát sinh trên nhiều thị trường, nhưng chúng đều có một điểm chung. Trong mọi trường hợp, thị trường đều thất bại trong việc phân bổ nguồn lực có hiệu quả vì *các quyền sở hữu* không được xác định rõ ràng. Nghĩa là, một số hàng hoá có giá trị nhưng lại không có chủ sở hữu nào được hưởng quyền lực hợp pháp để kiểm soát chúng. Ví dụ, mặc dù không ai nghi ngờ giá trị của “hàng hoá” không khí trong sạch hay quốc phòng, nhưng không ai có quyền gán giá cả cho chúng và thu lợi nhuận từ việc sử dụng nó. Một nhà máy gây ô nhiễm quá nhiều bởi vì không ai bắt nhà máy gây ô nhiễm phải nộp tiền. Thị trường không cung cấp dịch vụ quốc phòng do không ai có thể thu tiền của những người được bảo vệ vì những ích lợi mà họ nhận được.

Việc thiếu quyền sở hữu gây ra thất bại thị trường và chính phủ có thể giải quyết vấn đề này. Tương tự như việc bán giấy phép gây ô nhiễm, đôi khi chính phủ có thể sử dụng giải pháp xác định quyền sở hữu và nhờ đó giải phóng các lực lượng thị trường. Ngoài ra, chính phủ có thể sử dụng giải pháp điều chỉnh hành vi tư nhân tương tự như việc hạn chế hoạt động săn bắn vào các mùa vụ. Hoặc tương tự như việc cung cấp dịch vụ quốc phòng, chính phủ có thể lựa chọn giải pháp cung cấp những hàng hoá mà thị trường không thể cung cấp. Trong mọi trường hợp, nếu chính sách được hoạch định và vận hành tốt, nó có thể thực hiện sự phân bổ nguồn lực một cách hiệu quả hơn và do vậy làm tăng phúc lợi kinh tế.

## TÓM TẮT

- Các hàng hoá khác nhau ở tính loại trừ và tính tranh giành. Hàng hoá có tính loại trừ nếu có thể ngăn cản mọi người sử dụng nó. Hàng hoá có tính tranh giành nếu việc sử dụng

của người này cản trở những người khác sử dụng cùng đơn vị hàng hoá đó. Thị trường hoạt động có hiệu quả trong trường hợp hàng hoá tư nhân, tức những hàng hoá vừa có tính loại trừ vừa có tính tranh giành. Thị trường không thể vận hành trôi chảy đối với các loại hàng hoá khác.

- ❑ Hàng hoá công cộng không có tính loại trừ, cũng không có tính tranh giành. Những ví dụ về hàng hoá công cộng bao gồm: buổi bắn pháo hoa, quốc phòng và những kiến thức khoa học cơ bản. Do mọi người không phải nộp tiền khi sử dụng hàng hoá công cộng, nên họ có động cơ hưởng lợi mà không trả tiền khi nó được tư nhân cung cấp. Do vậy, chính phủ phải cung cấp hàng hoá công cộng. Chính phủ đưa ra quyết định về số lượng cần cung cấp dựa trên phân tích chi phí - ích lợi.
- ❑ Các nguồn lực cộng đồng có tính tranh giành nhưng không có tính loại trừ. Ví dụ đồng cỏ cộng đồng, không khí trong lành và các con đường tắc nghẽn. Do mọi người không phải nộp tiền khi sử dụng nguồn lực cộng đồng, nên họ có xu hướng lạm dụng chúng. Do vậy, chính phủ cần phải tìm cách hạn chế quy mô sử dụng nguồn lực cộng đồng.

## NHỮNG KHÁI NIỆM THÊM CHỐT

Tính loại trừ	Excludability
Tính tranh giành	Rivalry
Hàng hoá tư nhân	Private good
Hàng hoá công cộng	Public good
Nguồn lực cộng đồng	Common Resources
Bi kịch cộng đồng	Tragedy of Commons
Người hưởng lợi không trả tiền	Free Rider
Phân tích chi phí - ích lợi	Cost-benefit analysis

## CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Hãy giải thích ý nghĩa của khái niệm “tính loại trừ” của một hàng hoá. Hãy giải thích ý nghĩa của khái niệm “tính tranh giành” của một hàng hoá. Chiếc bánh pizza có tính loại trừ không? Có tính tranh giành không?
2. Hãy định nghĩa và nêu ra một ví dụ về hàng hoá công cộng. Thị trường tư nhân có thể tự nó cung cấp loại hàng hoá này không? Hãy giải thích.
3. Phân tích chi phí - ích lợi của hàng hoá công cộng là gì? Tại sao nó lại quan trọng? Tại sao việc thực hiện nó lại khó khăn?
4. Hãy định nghĩa và nêu một ví dụ về nguồn lực cộng đồng. Nếu không có sự can thiệp của chính phủ, mọi người sử dụng quá nhiều hay quá ít loại hàng hoá này? Tại sao?

## BÀI TẬP VÀ VẬN DỤNG

1. Trong chương này chúng ta đã nói rằng cả hàng hoá công cộng và nguồn lực cộng đồng đều gắn với các ngoại ứng.

a. Những ngoại ứng liên quan đến hàng hoá công cộng có tính tích cực hay tiêu cực? Hãy sử dụng ví dụ để trả lời. Lượng hàng hoá công cộng trên thị trường tự do lớn hơn hay nhỏ hơn lượng hiệu quả?

b. Những ngoại ứng liên quan đến nguồn lực cộng đồng có tính tích cực hay tiêu cực? Hãy sử dụng ví dụ để trả lời. Lượng sử dụng nguồn lực cộng đồng trên thị trường tự do lớn hơn hay nhỏ hơn lượng sử dụng hiệu quả?

2. Hãy xem xét những hàng hoá và dịch vụ được chính quyền địa phương bạn cung cấp.

a. Hãy sử dụng cách phân loại trong hình 11.1 để xác định những hàng hoá và dịch vụ sau đây thuộc loại nào:

- Sự bảo đảm an ninh của cảnh sát
- Phá tuyết.
- Giáo dục.
- Những con đường ở nông thôn.
- Những đường phố ở thành thị.

b. Theo bạn, tại sao chính phủ lại cung ứng những hàng hoá không phải hàng hoá công cộng?

3. Charlie thích xem chương trình *Teletubbies* trên kênh truyền hình địa phương, song anh ta không bao giờ gửi tiền trả cho trạm phát sóng này khi nó phát động phỏng trào quyên góp.

a. Các nhà kinh tế đặt cho Charlie cái tên gì?

b. Chính phủ làm thế nào để giải quyết vấn đề do những người như Charlie gây ra?

c. Bạn có thể đưa ra giải pháp cho phép thị trường tư nhân giải quyết vấn đề này không? Sự xuất hiện của truyền hình cáp làm thay đổi tình huống này như thế nào?

4. Trong chương này chúng ta đã nói rằng các doanh nghiệp tư nhân không cung ứng số lượng có hiệu quả các nghiên cứu khoa học cơ bản.

a. Hãy giải thích tại sao lại như vậy. Trong câu trả lời của bạn, hãy cho biết các nghiên cứu cơ bản thuộc loại hàng hoá nào trong hình 11.1.

b. Nước Mỹ đã chọn loại chính sách nào để đối phó với vấn đề này?

c. Người ta thường lập luận rằng chính sách này làm tăng năng lực công nghệ của các nhà sản xuất Mỹ so với doanh nghiệp nước ngoài. Lập luận này có thống nhất với cách phân loại của bạn đối với các nghiên cứu cơ bản trong phần (a) không? (Gợi ý: Có thể áp dụng tính loại trừ cho một số người hưởng lợi tiềm tàng từ một hàng hoá công cộng không?)

5. Tại sao lại có sự thải rác bừa bãi dọc theo các con đường quốc lộ, nhưng điều này rất hiếm khi xảy ra ở các sân chơi công cộng?

6. Hệ thống tàu điện ngầm của thành phố Washington D.C thu phí cao hơn trong những giờ cao điểm so với những giờ khác trong ngày. Tại sao lại như vậy?

7. Các công ty gỗ xẻ ở Mỹ chặt nhiều cây ở vùng đất thuộc sở hữu công cộng và nhiều cây ở vùng đất thuộc sở hữu tư nhân. Hãy trình bày hiệu quả của hoạt động đốn gỗ ở mỗi vùng đất khi không có các quy định của chính phủ. Theo bạn, chính phủ có nên điều chỉnh hoạt động đốn gỗ ở vùng đất thuộc sở hữu công cộng không? Những quy định tương tự có nên được áp dụng cho vùng đất thuộc sở hữu tư nhân không?

8. Một bài báo trong tạp chí *Economist* (19, tháng 3, năm 1994) viết rằng: “Trong thập kỷ qua, hầu hết vùng giàu hải sản trên thế giới đã được khai thác gần như cạn kiệt.” Bài báo tiếp tục với phân tích về vấn đề này và thảo luận khả năng áp dụng giải pháp tư nhân và giải pháp chính phủ.

a. “Không khiến trách những người dân đánh bắt quá nhiều. Họ hành động duy lý, như họ vẫn thường làm.” Theo nghĩa nào, việc “đánh bắt quá nhiều” là hợp lý đối với người dân?

b. “Một cộng đồng gắn bó với nhau bởi các nghĩa vụ và lợi ích tương hỗ có thể tự mình quản lý nguồn lực cộng đồng.” Hãy cho biết về cơ bản sự quản lý này vận hành như thế nào và nó gặp phải những trở ngại gì trong thực tế.

c. “Cho tới năm 1976, hầu hết nguồn cá trên thế giới là để ngỏ cho mọi người, việc bảo tồn hầu như không thể thực hiện. Sau đó, một hiệp ước quốc tế đã mở rộng lãnh thổ quốc gia từ 12 lên 200 dặm trên biển.” Hãy sử dụng khái niệm quyền sở hữu để thảo luận xem hiệp ước này giải quyết được vấn đề này trong phạm vi nào?

d. Bài báo cho rằng nhiều chính phủ trợ giúp cho người dân nghèo theo cách khuyến khích họ gia tăng hoạt động đánh bắt. Những chính sách này gây ra vòng luẩn quẩn đối với hoạt động đánh bắt quá nhiều như thế nào?

e. “Chỉ khi người dân tin rằng họ được đảm bảo độc quyền dài hạn đối với một vùng đánh bắt nào đó, thì họ mới quản lý nó theo một cách nhìn xa trong rộng như người nông dân quản lý đất đai của họ.” Hãy lập luận để ủng hộ nhận định này.

f. Những chính sách nào khác có thể làm giảm hoạt động đánh bắt quá nhiều?

9. Trong nền kinh tế thị trường, thông tin về chất lượng hoặc chức năng của các hàng hoá và dịch vụ là một hàng hoá có giá trị. Thị trường tư nhân cung cấp những thông tin đó như thế nào? Bạn hãy nêu một vai trò nào đó của chính phủ trong việc cung cấp chúng.

**10. Bạn có nghĩ rằng Internet là một hàng hoá công cộng không? Tại sao?**

**11. Những người có thu nhập cao sẵn sàng chi trả nhiều hơn những người có thu nhập thấp nhằm tránh rủi ro tử vong. Ví dụ, họ có khả năng chi trả nhiều hơn cho những đặc tính an toàn của xe hơi. Theo bạn, các nhà phân tích chi phí - ích lợi có tính đến điều này không khi đánh giá các dự án công cộng? Ví dụ, hãy xem xét một thành phố giàu và một thành phố nghèo, cả hai thành phố đang cân nhắc việc lắp đặt hệ thống tín hiệu giao thông. Thành phố giàu có sử dụng giá trị cao hơn cho mạng sống của con người khi đưa ra quyết định này không? Tại sao?**

## CHƯƠNG 12

# THIẾT KẾ HỆ THỐNG THUẾ

Al Capone “mặt sẹo”, tên trùm tội phạm và găng tay khét tiếng vào những năm 1920, chưa từng bị trừng phạt vì những hành vi bạo lực của mình. Nhưng cuối cùng hắn vẫn phải vào tù - vì tội trốn thuế. Hắn đã không chú ý tới câu bình luận của Ben Franklin rằng “trên thế giới này chẳng có gì là chắc chắn, trừ cái chết và thuế”.

Khi Franklin nói câu này vào năm 1879, thuế chiếm chưa tới 5% thu nhập trung bình của một người Mỹ, và một trăm năm sau, tình hình vẫn không thay đổi. Song trong suốt thế kỷ 20, thuế đã ngày càng trở nên quan trọng trong đời sống của những người dân bình thường. Ngày nay, tổng tất cả các loại thuế gộp lại - trong đó có thuế thu nhập cá nhân, thuế thu nhập công ty, thuế đường sá, thuế tiêu thụ và thuế tài sản - chiếm khoảng một phần ba thu nhập trung bình của một người dân Mỹ. Ở nhiều nước Châu Âu, phần thuế trong thu nhập còn cao hơn nữa.

Thuế là không tránh khỏi bởi vì với tư cách công dân, chúng ta muốn được chính phủ cung cấp nhiều loại hàng hoá và dịch vụ. Hai chương trước đã giải thích một trong *Mười Nguyên lý của kinh tế học* nêu trong chương 1: *Đôi khi chính phủ cải thiện được kết cục thị trường*. Khi khắc phục các ngoại ứng (như ô nhiễm), cung cấp các hàng hoá công cộng (như quốc phòng), hoặc điều chỉnh mức sử dụng nguồn lực cộng đồng (như cá trong một hồ nước cộng đồng), chính phủ có thể làm tăng phúc lợi kinh tế. Tuy vậy, những phúc lợi này cũng có giá của nó. Để thực hiện được những công việc trên và nhiều chức năng khác, chính phủ cần huy động nguồn thu từ hệ thống thuế.

Chúng ta đã bắt đầu nghiên cứu hệ thống thuế từ những chương trước khi xem xét ảnh hưởng của thuế đánh vào một hàng hoá đến cung và cầu về hàng hoá đó. Trong chương 6, chúng ta đã thấy rằng thuế làm giảm lượng hàng hoá được bán ra trên thị trường và xem xét cách thức phân chia gánh nặng thuế giữa người mua và người bán, tùy thuộc vào độ co giãn của cung và cầu. Trong chương 8, chúng ta đã tìm hiểu xem thuế ảnh hưởng thế nào đến phúc lợi kinh tế. Chúng ta đã biết rằng thuế gây ra tổn thất tải trọng. Đó là phần giảm thặng dư của người tiêu dùng và sản xuất vượt quá nguồn thu mà chính phủ huy động được từ việc đánh thuế.

Trong chương này, chúng ta sẽ dựa vào những bài học đó để thảo luận về việc thiết kế hệ thống thuế. Chúng ta bắt đầu bằng cách trình bày khái quát về tài chính của chính phủ Mỹ. Những thông tin cơ bản về việc chính phủ Mỹ thu và chi thế nào sẽ rất có ích cho chúng ta khi suy nghĩ về hệ thống thuế. Sau đó, chúng ta xem xét các nguyên tắc cơ bản của thuế. Hầu hết mọi người đều đồng ý rằng chi phí mà thuế gây ra cho xã hội càng nhỏ càng tốt và gánh nặng thuế cần được phân bổ một cách công bằng. Điều này hàm ý hệ thống thuế cần phải vừa có hiệu quả, vừa công bằng. Tuy nhiên, chúng ta sẽ thấy rằng việc nêu ra những mục tiêu này dễ dàng hơn việc thực hiện chúng.

## TỔNG QUAN VỀ TÀI CHÍNH CỦA CHÍNH PHỦ MỸ

Chính phủ lấy bao nhiêu thu nhập quốc dân dưới dạng thuế? Hình 12.1 chỉ ra nguồn thu của chính phủ, bao gồm chính phủ liên bang, chính quyền bang và địa phương tính bằng phần trăm trong tổng thu nhập của nền kinh tế Mỹ. Nó cho thấy rằng theo thời gian, phần thu nhập mà chính phủ lấy đi ngày càng lớn. Năm 1902, chính phủ thu 7% tổng thu nhập, năm 1998 là 32%. Nói cách khác, khi thu nhập của nền kinh tế tăng lên, nguồn thu của chính phủ thậm chí còn tăng nhanh hơn.

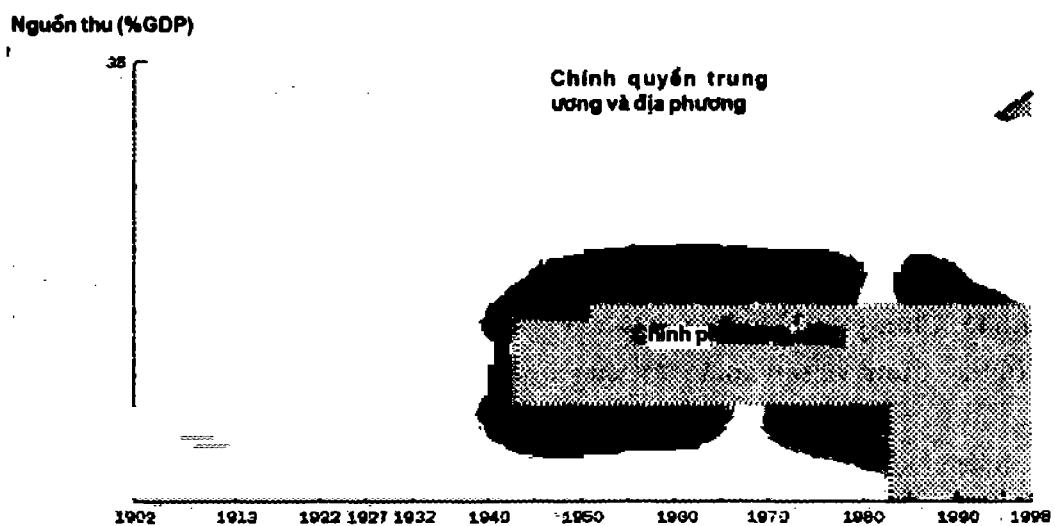
Bảng 12.1 so sánh gánh nặng thuế của một số nước, tính bằng phần trăm nguồn thu từ thuế của chính quyền trung ương trong tổng sản phẩm trong nước. Mỹ nằm ở mức trung bình so với các nước khác. Gánh nặng thuế ở Mỹ thấp hơn so với các nước châu Âu, nhưng cao hơn so với nhiều nước khác trên thế giới.

Ở những nước nghèo như Ấn Độ và Pakixtan, gánh nặng thuế thường tương đối thấp. Thực tế này phù hợp với những bằng chứng trong hình 12.1 là gánh nặng thuế tăng lên theo thời gian. Khi một quốc gia giàu lên, phần thu nhập phải nộp thuế cho chính phủ cũng tăng lên.

**Bảng 12.1: Nguồn thu từ thuế của chính phủ trung ương tính bằng phần trăm GDP.**

Pháp	38.8 %
Anh	33.7
Đức	29.4
Braxin	19.7
Mỹ	19.3
Canada	18.5
Nga	17.4
Pakistan	15.3
Indônêxia	14.7
Mêhicô	12.8
Ấn Độ	10.3

Nguồn: Báo cáo phát triển thế giới, 1998/99



**Hình 12.2 . Nguồn thu của chính phủ bằng phần trăm GDP.** Đồ thị này biểu thị tổng nguồn thu của chính phủ liên bang, chính quyền bang và địa phương tính bằng phần trăm tổng sản phẩm trong nước (GDP), một chỉ tiêu phản ánh tổng thu nhập của toàn bộ nền kinh tế. Đồ thị này chứng tỏ chính phủ đóng một vai trò to lớn trong nền kinh tế Mỹ và vai trò đó liên tục tăng lên theo thời gian. Nguồn: Thống kê lịch sử của Hoa Kỳ, Báo cáo kinh tế của Tổng thống 1999 và tính toán của tác giả.

Qui mô nguồn thu của chính phủ chỉ nói lên một phần vấn đề. Đằng sau tổng số tiền này là hàng nghìn quyết định cá nhân về thuế và chi tiêu. Để hiểu hệ thống tài chính của chính phủ kỹ càng hơn, chúng ta hãy xem tổng số tiền này được phân loại thành các mục lớn như thế nào.

## CHÍNH PHỦ LIÊN BANG

Chính phủ liên bang Mỹ thu khoảng hai phần ba số thuế trong nền kinh tế Mỹ. Chính phủ liên bang huy động tiền bằng nhiều cách khác nhau và cách chi tiêu của chính phủ còn đa dạng hơn nữa.

**Các khoản thu.** Bảng 12.2 cho thấy nguồn thu của chính phủ liên bang năm 1999. Tổng thu của năm đó là 1.806 tỷ đô la, một con số quá lớn so với trí tượng tượng của chúng ta. Để dễ dàng hiểu được con số to lớn này, chúng ta chia nó cho dân số Mỹ (khoảng 272 triệu vào năm 1999). Khi đó, chúng ta sẽ thấy rằng một người Mỹ trung bình phải đóng 6639 đô la cho chính phủ liên bang. Một gia đình trung bình gồm bốn thành viên đóng 26.556 đô la.

Nguồn thu lớn nhất của chính phủ liên bang là thuế thu nhập cá nhân. Đến ngày 15 tháng 4, hầu như mọi gia đình Mỹ đều phải điền vào tờ khai thuế để xác định số thuế thu nhập mà họ còn nợ chính phủ. Các gia đình phải báo cáo thu nhập của họ từ mọi nguồn: tiền lương từ lao động, lãi suất tiền gửi, cổ tức từ công ty mà họ nắm giữ cổ phiếu, lợi nhuận thu được từ bất cứ hoạt động kinh doanh nhỏ nào, và v.v... Nghĩa vụ nộp thuế của một gia đình (tức số tiền họ nợ) được tính dựa trên tổng thu nhập của họ.

Nghĩa vụ nộp thuế thu nhập của các gia đình không chỉ tỷ lệ thuận với thu nhập của họ. Luật pháp quy định cách tính thuế phức tạp hơn. Thu nhập chịu thuế được tính bằng cách lấy tổng thu nhập trừ đi một khoản nào được tính trên cơ sở số người ăn theo (chủ yếu là trẻ em) và những chi phí mà các nhà hoạch định chính sách cho là “được phép trừ ra” (như lãi suất tiền vay mua nhà, tiền quyên góp cho các tổ chức từ thiện). Sau đó, mức thuế phải nộp được tính bằng cách nhân thu nhập chịu thuế với một tỷ lệ phần trăm như trong bảng 12.3. Bảng này ghi *thuế suất cận biên* - tức thuế suất áp dụng cho mỗi đồng đô la thu nhập tăng thêm. Vì thuế suất cận biên tăng theo thu nhập, nên các gia đình có thu nhập cao phải chi phần lớn hơn trong thu nhập của họ để nộp thuế. (Chúng ta sẽ thảo luận khái niệm thuế suất cận biên kỹ càng hơn ở phần sau của chương này).

Loại thuế	Số tiền (tỷ đô la)	Số tiền trên đầu người (đô la)	Phần trăm trong tổng thu
Thuế thu nhập cá nhân	869	3194	48 %
Thuế bảo hiểm xã hội	609	2239	34
Thuế thu nhập công ty	182	669	10
Các loại khác	146	537	8
<b>Tổng</b>	<b>1806</b>	<b>6639</b>	<b>100</b>

*Nguồn:* Báo cáo Kinh tế của Tổng thống, 1999, bảng B.80

**Bảng 12.2. Các khoản thu của chính phủ liên bang: 1999.**

Đánh vào thu nhập chịu thuế	Thuế suất là
Dưới 25.750 đô la	15.0%
Từ 25.750 đô la đến 62.450 đô la	28.0
Từ 62.450 đô la đến 130.250 đô la	31.0
Từ 130.250 đô la đến 285.150 đô la	36.0
Trên 285.150 đô la	39.6

**Bảng 12.3. Thuế thu nhập liên bang: 1999.** Bảng này ghi thuế suất cận biên của người đóng thuế độc thân. Số tiền thuế mà người đóng thuế phải nộp phụ thuộc vào tất cả các mức thuế suất cận biên cho tới mức thu nhập của anh ta. Ví dụ, người đóng thuế có thu nhập 50.000 đô la trả 15% của 25.750 đô la và 28% của số thu nhập còn lại.

Đối với chính phủ liên bang, thuế tiền lương không kém phần quan trọng so với thuế thu nhập cá nhân. Thuế tiền lương là thuế đánh vào tiền lương mà công ty trả cho công nhân. Bảng 12.2 gọi loại thu nhập này là *thuế bảo hiểm xã hội*, bởi vì số tiền thu được từ loại thuế này được dành để trả bảo hiểm xã hội và y tế. Bảo hiểm xã hội là chương trình trợ giúp thu nhập, được thiết kế chủ yếu để bảo đảm mức sống nhất định cho người già. Y tế là chương trình chăm sóc sức khoẻ của chính phủ dành cho người già. Bảng 12.2 cho thấy một người Mỹ trung bình nộp 2.239 đô la tiền thuế bảo hiểm xã hội trong năm 1999.

Loại thuế có quy mô tiếp theo, nhưng nhỏ hơn nhiều so với thuế thu nhập cá nhân và thuế bảo hiểm xã hội là *thuế thu nhập công ty*. Công ty là doanh nghiệp được thành lập với tư cách một thực thể pháp lý riêng biệt. Chính phủ đánh thuế các công ty dựa trên lợi nhuận của họ - tức số tiền mà công ty nhận được từ hàng hoá hoặc dịch vụ mà họ bán trừ đi chi phí sản xuất ra chúng. Hãy chú ý rằng về cơ bản, lợi nhuận công ty bị đánh thuế hai lần. Một lần, nó bị đánh thuế thu nhập công ty khi công ty kiếm được lợi nhuận; lần thứ hai nó

đánh thuế vào thu nhập cá nhân, khi công ty sử dụng lợi nhuận của mình để trả cổ tức cho cổ đông của mình.

Loại thuế cuối cùng trong bảng 12.2, gọi là “các loại khác”, chiếm 8% tổng nguồn thu. Loại này bao gồm thuế *tiêu thụ đặc biệt*, tức thuế đánh vào một số hàng hoá nhất định như xăng, thuốc lá và đồ uống có cồn. Nó cũng bao gồm nhiều khoản nhỏ như thuế bất động sản và thuế hải quan.

**Chi tiêu.** Bảng 12.4 chỉ ra các khoản chi tiêu của chính phủ liên bang năm 1999. Tổng chi tiêu bằng 1.727 tỷ đô la, hay 6350 đô la trên một đầu người. Bảng này cũng cho thấy tổng chi tiêu của chính phủ liên bang được phân chia như thế nào giữa các khoản mục chi tiêu lớn.

Mục chi lớn nhất trong bảng 12.4 là bảo hiểm xã hội, phần lớn dưới dạng *thanh toán chuyển giao* cho người già. (Thanh toán chuyển giao là khoản chi tiêu mà chính phủ không nhận lại hàng hoá hoặc dịch vụ nào). Mục này chiếm 23% tổng chi tiêu của chính phủ liên bang trong năm 1999 và ngày càng trở nên quan trọng hơn. Quy mô của nó ngày càng tăng vì tuổi thọ tăng và tỷ suất sinh giảm đã làm cho số người già tăng nhanh hơn dân số. Phần lớn các nhà phân tích cho rằng xu hướng này sẽ tiếp tục trong nhiều năm nữa.

Mục chi tiêu lớn thứ hai là chi cho quốc phòng. Nó bao gồm cả tiền lương trả cho quân nhân và mua sắm trang thiết bị quân sự như súng, máy bay chiến đấu và tàu chiến. Chi tiêu cho quốc phòng biến động theo thời gian, tùy thuộc vào tình hình căng thẳng quốc tế và những thay đổi trong bầu không khí chính trị. Không có gì đáng ngạc nhiên khi chi phí quốc phòng tăng mạnh trong thời chiến.

Mục thứ ba là chi cho bảo đảm thu nhập, trong đó có trợ cấp thu nhập trực tiếp cho các gia đình nghèo. Một chương trình thuộc loại này là *Trợ giúp tạm thời cho các gia đình khó khăn*, thường được gọi đơn giản là chương trình “phúc lợi”. Một chương trình khác là *Chương trình tem thực phẩm* nhằm cung cấp phiếu mua thực phẩm cho các gia đình nghèo. Chính phủ liên bang trả một phần số tiền này cho chính phủ bang và địa phương để họ quản lý theo hướng dẫn của chính phủ liên bang.

Khoản chi nhỏ hơn khoản chi bảo đảm thu nhập một chút là lãi suất ròng. Khi một người vay tiền ngân hàng, ngân hàng sẽ yêu cầu người đi vay trả lãi suất cho tiền vay. Khi chính phủ vay tiền của công chúng thì cũng vậy. Chính phủ càng nợ nhiều, số tiền thanh toán lãi suất càng lớn.

Chăm sóc y tế, khoản chi tiếp theo trong bảng 12.4, là chương trình của chính phủ phục vụ cho việc chăm sóc y tế của người già. Mục chi này tăng mạnh trong thời gian qua vì hai lý do. Thứ nhất, số người già đã tăng nhanh hơn tỷ lệ tăng dân số. Thứ hai, chi phí chăm sóc y tế tăng nhanh hơn chi phí cho các hàng hoá và dịch vụ khác. Khoản chi ngân sách này tăng nhanh là một lý do dẫn tới việc tổng thống Clinton và những người khác đề xuất cải cách hệ thống chăm sóc y tế.

Loại	Số tiền (tỷ đô la)	Số tiền trên dầu người (đô la)	Phần trăm trong tổng chi (%)
Bảo hiểm xã hội	393	1.445	23
Quốc phòng	277	1.018	16
Bảo đảm thu nhập	243	893	14
Lãi suất ròng	227	835	13
Y tế	205	754	12
Chăm sóc sức khoẻ	143	526	8
Các khoản chi khác	239	879	14
Tổng	1.727	6.350	100

Nguồn: Báo cáo kinh tế của Tổng thống, 1999, bảng B.80

**Bảng 12.4. Thuế thu nhập liên bang: 1999.**

Khoản chi tiếp theo là chi cho việc chăm sóc sức khoẻ ngoài mục chi cho y tế. Khoản này bao gồm trợ cấp thuốc men và chương trình sức khoẻ liên bang dành cho người nghèo. Nó bao gồm cả khoản chi cho công tác nghiên cứu thuốc chữa bệnh của Viện Y tế Quốc gia.

Mục “các khoản chi khác” trong bảng 12.4 bao gồm nhiều khoản chi nhỏ hơn của chính phủ. Ví dụ, nó bao gồm kinh phí cấp cho hệ thống tòa án liên bang, các chương trình vũ trụ và trợ giúp nông nghiệp, tiền lương của quốc hội và tổng thống.

Chắc bạn cũng nhận thấy rằng tổng thu của chính phủ trong bảng 12.2 lớn hơn tổng chi trong bảng 12.4 là 79 tỷ đô la. Phần nguồn thu vượt quá chi tiêu này được gọi là *thặng dư ngân sách*. Khi thu ít hơn chi, người ta nói chính phủ bị *thâm hụt ngân sách*. Chính phủ trang trải thâm hụt ngân sách bằng cách vay tiền của công chúng. Khi có thặng dư ngân sách, chính phủ sử dụng phần thặng dư này để giảm bớt các khoản nợ đến hạn của mình.

## CHÍNH QUYỀN BANG VÀ ĐỊA PHƯƠNG

Chính quyền bang và địa phương thu khoảng 40% tổng số thuế. Chúng ta hãy xem họ thu thuế và chi tiêu như thế nào.

**Các khoản thu.** Bảng 12.5 ghi các khoản thu của chính quyền các bang và địa phương ở Mỹ. Tổng thu trong năm 1996 là 1223 tỷ đô la. Vì dân số năm 1996 vào khoảng 265 triệu người, nên số tiền này tương đương với 4615 đô la một người. Bảng 12.5 cũng chỉ ra sự phân bổ tổng số tiền này cho các loại thuế khác nhau.

Hai loại thuế quan trọng nhất của chính quyền bang và địa phương là thuế tiêu thụ và thuế tài sản. Thuế tiêu thụ được tính bằng phần trăm của tổng số tiền chi tiêu mua hàng ở các cửa hàng bán lẻ. Mỗi lần khách hàng mua một cái gì đó, anh ta trả người thu tiền thêm một khoản mà sau đó người này sẽ chuyển cho chính phủ. (Một số bang không thu thuế một số hàng hoá được coi là thiết yếu, như thực phẩm và quần áo). Thuế tài sản được tính bằng phần trăm giá trị ước tính của đất đai, công trình xây dựng và do người sở hữu tài sản đóng. Tổng cộng, hai loại thuế này chiếm gần một phần ba tổng các khoản thu của chính quyền bang và địa phương.

Loại thuế	Số tiền (tỷ đô la)	Số tiền trên đầu người (đô la)	Phần trăm trong tổng thu
Thuế tiêu thụ	249	940	20 %
Thuế tài sản	209	789	17
Thuế thu nhập cá nhân	147	554	12
Thuế thu nhập công ty	32	121	3
Từ chính phủ liên bang	235	887	19
Các khoản khác	351	1.324	29
<b>Tổng</b>	<b>1.223</b>	<b>4.615</b>	<b>100</b>

*Nguồn:* Báo cáo kinh tế của Tổng thống, 1999, bảng B.86.

### Bảng 12.5. Các khoản thu của chính quyền bang và địa phương: 1996.

Chính quyền bang và địa phương cũng đánh thuế thu nhập cá nhân và công ty. Trong nhiều trường hợp, thuế thu nhập cá nhân và công ty của các bang và địa phương tương tự như thuế thu nhập liên bang. Nhưng cũng có những trường hợp hoàn toàn khác. Ví dụ, một số bang đánh thuế thu nhập từ tiền lương ít hơn thu nhập từ lãi suất hay cổ tức. Một số bang không đánh thuế thu nhập.

Chính quyền bang và địa phương cũng nhận được số tiền lớn từ chính phủ liên bang. Trong chừng mức nhất định, chính sách cấp phát ngân sách của chính phủ liên bang cho chính phủ các bang có tác dụng phân phối lại nguồn thu từ các bang có thu nhập cao (những bang đóng nhiều thuế) cho các bang có thu nhập thấp (các bang nhận được nhiều trợ cấp). Thông thường, những khoản tiền này được gắn với một chương trình nào đó mà chính phủ liên bang muốn tài trợ.

Cuối cùng, chính phủ địa phương và bang có nhiều khoản thu từ các nguồn khác nhau ghi gộp trong mục “các khoản khác” như trong bảng 12.5. Những khoản này bao gồm phí

phải trả để có giấy phép câu cá và đi săn, phí câu đường, các loại vé xe buýt và xe điện ngầm.

**Chi tiêu.** Bảng 12.6 chỉ ra tổng chi tiêu của chính phủ địa phương và bang năm 1996, cũng như sự phân loại các khoản chi này thành những mục lớn.

Rõ ràng khoản chi lớn nhất của chính phủ địa phương và bang là chi cho giáo dục. Chính quyền địa phương cấp kinh phí cho các trường học công lập - hệ thống chịu trách nhiệm giáo dục phần lớn học sinh từ mẫu giáo đến cấp ba. Chính quyền bang hỗ trợ các trường đại học công lập. Năm 1996, kinh phí dành cho giáo dục chiếm một phần ba tổng chi tiêu của chính quyền bang và địa phương.

Mục chi lớn thứ hai là chi cho phúc lợi công cộng, bao gồm các khoản trợ cấp thu nhập trực tiếp cho người nghèo. Khoản này bao gồm các chương trình của liên bang do chính quyền bang và địa phương quản lý. Khoản chi tiếp theo là chi cho đường cao tốc, bao gồm xây dựng mới và bảo dưỡng đường hiện có. "Các khoản chi khác" trong bảng 12.6 bao gồm nhiều dịch vụ phụ thêm do chính quyền bang và địa phương cung cấp như thư viện, cảnh sát, thu nhặt rác, phòng chữa cháy, duy trì các bãi đỗ xe và dọn tuyêt.

Loại	Số tiền (tỷ đô la)	Số tiền trên đầu người (đô la)	Phần trăm trong tổng chi
Giáo dục	339	1.506	33%
Phúc lợi công cộng	197	743	17
Đường cao tốc	79	298	7
Các khoản chi khác	518	1.955	33
<b>Tổng</b>	<b>1.193</b>	<b>4.502</b>	<b>100%</b>

*Nguồn: Báo cáo Kinh tế của Tổng thống, 1999, bảng B.86*

**Bảng 12.6. Chi tiêu của chính quyền bang và địa phương: 1996.**

**Đoán nhanh:** Hai nguồn thu thuế quan trọng nhất của chính phủ liên bang là gì? Hai nguồn thu thuế quan trọng nhất của chính quyền bang và địa phương là gì?

## THUẾ VÀ HIỆU QUẢ

Bây giờ, sau khi đã biết chính quyền các cấp của Mỹ thu và chi tiền như thế nào, chúng ta hãy nhau cùng đánh giá chính sách thuế của họ. Tất nhiên, mục đích của hệ thống thuế là tạo nguồn thu cho chính phủ. Song có nhiều cách để huy động được cùng một số tiền. Khi

thiết kế chính sách thuế, các nhà hoạch định chính sách có hai mục tiêu: hiệu quả và công bằng.

Một hệ thống thuế có hiệu quả hơn hệ thống thuế khác nếu nó được cùng một số tiền với chi phí của người đóng thuế thấp hơn. Chi phí của thuế đối với người đóng thuế là gì? Chi phí hiển nhiên nhất là bản thân khoản thuế phải nộp. Việc chuyển tiền từ người đóng thuế sang chính phủ là một thuộc tính không thể tránh khỏi của hệ thống thuế. Tuy nhiên, thuế cũng tạo ra nhiều chi phí khác mà chính sách thuế được thiết kế tốt cần phải tránh, hay ít nhất cũng phải giảm thiểu:

- Những tổn thất tài trọng phát sinh từ việc thuế làm biến dạng các quyết định của mọi người.
- Những gánh nặng hành chính mà người đóng thuế phải chịu khi họ tuân thủ luật thuế.

## TỔN THẤT TÀI TRỌNG

Thuế ảnh hưởng đến các quyết định của mọi người. Nếu chính phủ đánh thuế kem, mọi người ăn ít kem hơn và nhiều sữa chua đông lạnh hơn. Nếu chính phủ đánh thuế vào nhà ở, người dân sống trong những căn nhà nhỏ hơn và dành nhiều thu nhập của mình hơn cho những thứ khác. Nếu chính phủ đánh thuế thu nhập từ lao động, mọi người lao động ít hơn và nghỉ ngơi nhiều hơn.

Vì thuế làm biến dạng các kích thích, nên nó tạo ra tổn thất tài trọng. Như chúng ta đã thảo luận trong chương 8, tổn thất tài trọng của một khoản thuế là phần chênh lệch giữa mức giảm ích lợi kinh tế của người đóng thuế và số tiền mà chính phủ huy động được. Tổn thất tài trọng là tình trạng phi hiệu quả mà thuế tạo ra khi người dân phân bổ nguồn lực theo các kích thích phát sinh từ thuế, chứ không phải theo chi phí và ích lợi thực sự của hàng hoá và dịch vụ mà họ mua hoặc bán.

Để nhớ lại thuế tạo ra tổn thất tài trọng như thế nào, chúng ta hãy xem xét một ví dụ. Giả sử Joe đánh giá một chiếc bánh pizza là 8 đô la và Jane đánh giá nó là 6 đô la. Nếu không có thuế đánh vào bánh pizza, giá bánh pizza sẽ phản ánh chi phí làm bánh. Nếu giá chiếc bánh pizza bằng 5 đô la, thì cả Joe và Jane đều mua mỗi người một chiếc. Cả hai người tiêu dùng đều thu được mức thặng dư bằng phần giá trị vượt quá số tiền phải trả. Joe có được thặng dư của người tiêu dùng bằng 3 đô la và Jane có thặng dư của người tiêu dùng bằng 1 đô la. Tổng thặng dư của người tiêu dùng bằng 4 đô la.

Bây giờ, nếu chính phủ đánh thuế mỗi chiếc bánh pizza 2 đô la và giá bánh tăng lên 7 đô la. Joe vẫn mua một bánh pizza, nhưng bây giờ anh ta chỉ thu được 1 đô la thặng dư của người tiêu dùng. Jane không mua bánh pizza nữa vì giá của nó cao hơn giá trị mà cô gán cho nó. Chính phủ thu được số thuế là 2 đô la từ chiếc bánh mà Joe mua. Tổng thặng dư của người tiêu dùng giảm 3 đô la (từ 4 đô la xuống 1 đô la). Vì tổng thặng dư giảm nhiều hơn

thuế thu được, nên thuế đã tạo ra tổn thất tải trọng. Trong trường hợp này, tổn thất tải trọng bằng 1 đô la.

Cần chú ý rằng tổn thất tải trọng không phát sinh từ Joe, người nộp thuế, mà từ Jane, người không nộp thuế. Mức giảm thặng dư 2 đô la của Joe vừa đúng bằng số tiền chính phủ thu được. Tổn thất tải trọng phát sinh là do việc đánh thuế làm cho Jane thay đổi hành vi. Khi thuế làm tăng giá bánh pizza, phúc lợi của Jane bị giảm và cũng không có khoản thu nào của chính phủ để bù lại khoản tổn thất này. Phần phúc lợi của Jane bị giảm là tổn thất tải trọng của thuế.

---

## NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG: NÊN ĐÁNH THUẾ THU NHẬP HAY TIÊU DÙNG?

Khi thuế làm con người thay đổi hành vi của họ, ví dụ làm cho Jane mua ít bánh pizza hơn, nó tạo ra tổn thất tải trọng và làm cho nguồn lực bị phân bổ theo hướng không có hiệu quả. Như chúng ta đã thấy, phần lớn thu nhập của chính phủ là từ thuế thu nhập cá nhân. Trong nghiên cứu tình huống ở chương 8, chúng ta đã thảo luận vấn đề thuế làm cho con người lao động kém chăm chỉ hơn. Tình trạng phi hiệu quả khác mà thuế này gây ra là cản trở hành vi tiết kiệm của mọi người.

Chúng ta hãy quan sát trường hợp một người 25 tuổi đang cân nhắc xem có nên tiết kiệm 100 đô la không. Nếu anh ta gửi toàn bộ số tiền này vào tài khoản tiết kiệm với lãi suất 8% và không rút ra, thì anh ta sẽ có được 2.172 đô la khi về hưu ở tuổi 65. Nhưng nếu chính phủ đánh thuế bằng một phần tư thu nhập từ lãi suất thu được mỗi năm, thì lãi suất thực tế thu được chỉ còn bằng 6%. Với lãi suất 6%, thì sau 40 năm khoản tiền 100 đô la chỉ tăng lên thành 1.029 đô la, chưa bằng nửa số tiền lê ra anh ta thu được nếu không phải đóng thuế. Vì vậy, khi thu nhập từ lãi suất tiết kiệm bị đánh thuế, nó làm cho tiết kiệm kém hấp dẫn hơn.

Một số nhà kinh tế ủng hộ việc loại bỏ những yếu tố cản trở tiết kiệm trong hệ thống thuế hiện nay bằng cách thay đổi cơ sở đánh thuế. Thay cho việc đánh thuế thu nhập mà mọi người *kiếm được*, chính phủ nên đánh thuế vào số tiền mà mọi người chi tiêu. Theo đề xuất này, tiền tiết kiệm không bị đánh thuế cho tới khi nó được tiêu. Hệ thống thay thế này, gọi là *thuế tiêu dùng*, không làm biến dạng quyết định tiết kiệm của mọi người.

Ý tưởng trên được một số nhà hoạch định chính sách ủng hộ. Nghị sĩ Bill Archer, người năm 1995 trở thành chủ tịch Uỷ ban Tài chính và Thuế vụ đầy quyền uy của Hạ viện Mỹ, đã ủng hộ việc thay thế hệ thống thuế thu nhập hiện tại bằng thuế tiêu dùng. Hơn nữa, nhiều điều khoản của luật thuế hiện hành đã làm cho nó phần nào giống thuế tiêu dùng. Người đóng thuế có thể gửi một phần tiết kiệm của mình vào các tài khoản đặc biệt - như tài khoản hưu trí, tài khoản Keogh và tài khoản 401(k). Những tài khoản này không phải chịu thuế cho tới khi tiền được rút ra khi người gửi về hưu. Đối với những người gửi phần lớn tiền tiết kiệm vào các tài khoản hưu trí này, hoá đơn thuế của họ trên thực tế được tính vào tiêu dùng của họ, chứ không phải vào thu nhập.

## GÁNH NẶNG HÀNH CHÍNH

Nếu vào ngày 15 tháng 4 bạn hỏi ý kiến một người bình thường về hệ thống thuế, có thể bạn sẽ được nghe những nỗi nhức nhối khi điền tờ kê khai thuế. Gánh nặng hành chính của bất cứ hệ thống thuế nào cũng là một phần của tình trạng phi hiệu quả mà thuế tạo ra. Gánh nặng này không chỉ bao gồm thời gian phải bỏ ra vào đầu tháng 4 mỗi năm để điền vào tờ kê khai thuế, mà còn bao gồm thời gian trong suốt cả năm dành ra để ghi chép phục vụ cho mục đích tính thuế và các nguồn lực chính phủ phải sử dụng để thực thi luật thuế.

Nhiều người đóng thuế, đặc biệt những người trong diện đóng thuế cao, thuê luật sư và kế toán thuế để giúp họ xử lý vấn đề thuế. Những chuyên gia về luật thuế phức tạp này điền vào tờ kê khai thuế cho khách hàng của họ và giúp khách hàng thu xếp công việc sao cho có thể giảm bớt số thuế phải nộp. Đây là hành động tránh thuế hợp pháp, khác với việc trốn thuế bất hợp pháp.

Những người chỉ trích hệ thống thuế của chúng ta nói rằng các nhà tư vấn thuế trên giúp khách hàng của họ trốn thuế bằng cách lạm dụng một số điều khoản chi tiết trong luật thuế, thường được gọi là “lỗ hổng”. Trong nhiều trường hợp, những lỗ hổng này là sai sót trong quá trình lập pháp. Chúng phát sinh từ những điểm không rõ ràng hay thiếu sót trong luật thuế. Nhưng thông thường chúng có nguyên nhân ở việc Quốc hội muốn dành ưu đãi đặc biệt cho một số loại hành vi cụ thể. Ví dụ, Luật thuế liên bang Mỹ dành ưu đãi cho các nhà đầu tư vào trái phiếu thành phố, vì Quốc hội muốn tạo điều kiện cho chính quyền bang và địa phương vay tiền dễ dàng hơn. Điều khoản này có lợi cho các bang và địa phương trong một chừng mực nhất định; nó có lợi cho những người đóng thuế có thu nhập cao ở một mức độ nào đó. Quốc hội, cơ quan làm ra chính sách thuế biết phần lớn các lỗ hổng, nhưng cái tưởng chừng như một lỗ hổng đối với người nộp thuế này lại có thể là một cách giảm thuế có thể chấp nhận được với người khác.

Nguồn lực dành cho việc chấp hành luật thuế là một dạng tổn thất tải trọng. Chính phủ chỉ nhận được số tiền thuế mà mọi người nộp. Nhưng người nộp thuế không chỉ mất số tiền này. Họ còn mất thời gian và tiền bạc khi ghi chép, tính toán và tránh thuế.

Có thể cắt giảm gánh nặng hành chính của hệ thống thuế chỉ bằng cách đơn giản hóa luật thuế. Tuy vậy, việc đơn giản hóa thường gặp phải những khó khăn về mặt chính trị. Phần lớn mọi người sẵn sàng đơn giản hóa luật thuế bằng cách loại bỏ những lỗ hổng làm lợi cho người khác, nhưng ít người sẵn sàng từ bỏ những lỗ hổng có lợi cho mình. Xét cho cùng, tính chất phức tạp của luật thuế có nguyên nhân ở quá trình chính trị, trong đó những người đóng thuế có lợi ích riêng vận động cho mục đích của họ.

## THUẾ SUẤT CẬN BIÊN VÀ THUẾ SUẤT BÌNH QUÂN

Khi thảo luận về tính chất hiệu quả và công bằng của thuế thu nhập, các nhà kinh tế phân biệt hai khái niệm thuế suất: thuế suất cận biên và thuế suất bình quân. Thuế suất bình quân được tính bằng tổng số thuế phải nộp chia cho tổng thu nhập. Thuế suất cận biên là số thuế phải nộp thêm cho mỗi đồng đô la thu nhập tăng thêm.

Giả sử chính phủ đánh thuế 20% vào 50.000 đồng đô la thu nhập đầu tiên và 50% vào phần thu nhập vượt quá 50.000 đồng đô la. Như vậy theo luật thuế, một người có thu nhập 60.000 đồng đô la sẽ phải nộp 15.000 đồng đô la tiền thuế. (Số thuế phải nộp bằng  $0,2 \times 50.000 + 0,5 \times 10.000$  đồng). Đối với người này, thuế suất bình quân là  $15.000/60.000$ , hay 25%. Tuy nhiên, thuế suất cận biên bằng 50% bởi vì số tiền thuế sẽ tăng thêm 0,5 đồng đồng đô la thu nhập tăng thêm.

Cả thuế suất cận biên và bình quân đều chứa đựng những thông tin hữu ích. Nếu chúng ta tìm cách đánh giá chi phí đối với một người đóng thuế, thì thuế suất bình quân phù hợp hơn, bởi vì nó cho biết phần thu nhập dùng để đóng thuế. Ngược lại, nếu chúng ta muốn đánh giá xem hệ thống thuế làm sai lệch động cơ hành động của con người đến mức độ nào, thì thuế suất cận biên là chỉ tiêu có ý nghĩa hơn. Một trong *Mười Nguyên lý của kinh tế học* trong chương 1 là: con người duy lý suy nghĩ ở điểm cận biên. Hệ quả tất yếu của nguyên tắc này là thuế suất cận biên phản ánh mức độ cản trở mọi người làm việc chăm chỉ của hệ thống thuế. Vì vậy, thuế suất cận biên quyết định tổn thất tải trọng của thuế thu nhập.

## THUẾ GỘP

Giả sử chính phủ đánh thuế 4000 đồng đô la mỗi người. Nghĩa là, mỗi người có nghĩa vụ nộp một số tiền như nhau, không phụ thuộc vào thu nhập hay bất cứ hành động gì mà người đó thực hiện. Thuế đánh theo cách như vậy được gọi là *thuế gộp*.

Thuế gộp cho thấy rõ sự khác biệt giữa thuế suất bình quân và thuế suất cận biên. Đối với một người đóng thuế có thu nhập 20.000 đồng đô la, thuế suất bình quân của khoản thuế gộp 4000 đồng là 20%; đối với người đóng thuế có thu nhập 40.000 đồng đô la, thì thuế suất bình quân chỉ bằng 10%. Đối với cả hai người đóng thuế, thuế suất cận biên bằng 0, vì đồng thu nhập tăng thêm không làm thay đổi số thuế phải nộp.

Thuế gộp là loại thuế có hiệu quả nhất. Vì loại thuế này không làm thay đổi quyết định của người đóng thuế, nên nó không làm biến dạng các kích thích và vì vậy không gây ra tổn thất tải trọng. Vì mỗi người đều dễ dàng tính được số thuế phải nộp và không có lợi gì khi thuế luật sư và kế toán thuế, nên thuế gộp gây ra gánh nặng hành chính ít nhất cho người nộp thuế.

Nếu thuế gộp có hiệu quả như vậy, tại sao chúng ta ít khi thấy loại thuế này được áp dụng trên thực tế? Lý do là hiệu quả chỉ là một mục tiêu của hệ thống thuế. Thuế gộp lấy đi

cùng một số tiền từ người giàu và người nghèo, vì vậy hầu hết mọi người đều cho rằng loại thuế này không công bằng. Do đó để hiểu hệ thống thuế mà chúng ta quan sát, chúng ta phải xem xét mục tiêu lớn khác của chính sách thuế: đó là công bằng.

**Đoán nhanh:** Khái niệm hiệu quả của hệ thống thuế hàm ý gì? Điều gì làm cho hệ thống thuế hoạt động kém hiệu quả?

## THUẾ VÀ CÔNG BẰNG

Từ khi những người dân định cư tại Mỹ đổ chè nhập khẩu xuống biển ở cảng Boston để phản đối mức thuế cao của Anh, chính sách thuế đã gây ra nhiều cuộc tranh luận nóng bỏng nhất trong nền chính trị Mỹ. Tính chất nóng bỏng này thường không xuất phát từ hiệu quả. Nó xuất phát từ những bất đồng về việc gánh nặng thuế khoá cần được phân bổ như thế nào. Thượng nghị sĩ Russel Long đã có lần đã diễn cợt cuộc tranh luận công khai này bằng cách nói:

*Đừng đánh thuế anh.*

*Đừng đánh thuế tôi.*

*Hãy đánh thuế vào gã đứng sau cái cây kia.*

Tất nhiên nếu chúng ta muốn dựa vào chính phủ để có một số hàng hoá và dịch vụ cần thiết, thì ai đó sẽ phải đóng thuế. Trong phần này, chúng ta xem xét tính chất công bằng của hệ thống thuế. Gánh nặng thuế cần được phân bổ như thế nào cho mọi người? Làm thế nào để chúng ta đánh giá xem hệ thống thuế có hiệu quả không? Mọi người đều đồng ý rằng hệ thống thuế cần phải công bằng, nhưng vấn đề thế nào là công bằng và làm thế nào để xác định được tính công bằng của hệ thống thuế thì vẫn còn gây nhiều tranh cãi.

## NGUYÊN TẮC ÍCH LỢI ĐƯỢC HƯỞNG

Một nguyên tắc của thuế, được gọi là *nguyên tắc ích lợi được hưởng*, cho rằng mọi người phải đóng thuế theo ích lợi mà họ nhận được từ các dịch vụ của chính phủ. Nguyên tắc này coi hàng hoá công cộng giống như hàng hoá tư nhân. Việc một người hay đi xem phim trả nhiều tiền cho tổng số vé xem phim hơn người ít đi xem phim có vẻ công bằng. Cũng tương tự như vậy, người nhận được ích lợi lớn hơn từ hàng hoá công cộng phải trả nhiều tiền hơn người thu được ích lợi ít hơn.

Ví dụ, nguyên tắc ích lợi được hưởng đòi hỏi được dùng để lý giải việc đánh thuế xăng dầu. Ở một số bang, nguồn thu từ thuế xăng dầu được sử dụng để xây dựng và bảo dưỡng đường xá. Vì người mua xăng cũng là người sử dụng đường, nên thuế xăng dầu có thể được coi là cách công bằng để thanh toán cho dịch vụ này của chính phủ.

Nguyên tắc ích lợi được hưởng cũng có thể được sử dụng để lập luận rằng người giàu phải nộp thuế nhiều hơn người nghèo. Vì sao vậy? Đơn giản vì người giàu nhận được nhiều ích lợi từ các dịch vụ công cộng hơn. Ví dụ, chúng ta hãy xem xét ích lợi do sự bảo vệ của công an chống lại kẻ ăn cắp mang lại. Người có nhiều của cải cần bảo vệ nhận được nhiều

ích lợi từ cảnh sát hơn nếu so với những người có ít của cải để bảo vệ. Vì vậy, theo nguyên tắc ích lợi được hưởng, người giàu phải đóng góp nhiều hơn người nghèo để có tiền duy trì lực lượng cảnh sát. Lập luận tương tự cũng có thể được sử dụng cho nhiều dịch vụ công cộng khác như phòng hoả, quốc phòng và hệ thống tòa án.

Thậm chí nguyên tắc ích lợi được hưởng còn có thể được sử dụng để lập luận cho chương trình chống đói nghèo sử dụng tiền thuế đánh vào những người giàu. Như chúng ta đã thảo luận trong chương 11, con người thích được sống trong xã hội không có đói nghèo, vì vậy các chương trình chống đói nghèo là hàng hoá công cộng. Nếu người giàu đánh giá hàng hoá công cộng này cao hơn người trung lưu, có thể chỉ vì người giàu có nhiều tiền để chi hơn, thì theo nguyên tắc ích lợi được hưởng, họ cần bị đánh thuế nặng hơn để trả cho các chương trình này.

## NGUYÊN TẮC KHẢ NĂNG NỘP THUẾ

Một cách khác để đánh giá tính công bằng của hệ thống thuế được gọi là *nguyên tắc khả năng nộp thuế*. Nguyên tắc này cho rằng thuế đánh vào một người cần dựa vào khả năng gánh vác gánh nặng thuế của người đó. Nguyên tắc này đòi hỏi được giải thích bằng lý lẽ cho rằng mọi công dân cần có “sự hy sinh ngang nhau” để giúp chính phủ. Tuy nhiên, mức độ hy sinh của một người không chỉ phụ thuộc vào số thuế họ nộp, mà còn phụ thuộc vào thu nhập và những hoàn cảnh khác. Khoản thuế 1000 đô la do người nghèo đóng có thể là sự hy sinh lớn hơn một khoản thuế 10.000 đô la do người giàu đóng.

Nguyên tắc khả năng nộp thuế dẫn đến hai khái niệm hệ quả về công bằng: công bằng dọc và công bằng ngang. Công bằng dọc nghĩa là người đóng thuế có khả năng nộp thuế cao hơn phải đóng góp nhiều hơn. Khái niệm công bằng ngang cho rằng những người đóng thuế có cùng khả năng nộp thuế phải đóng góp như nhau. Mặc dù những khái niệm này về công bằng được chấp nhận một cách rộng rãi, song việc áp dụng chúng để đánh giá hệ thống thuế thường không đơn giản.

Thu nhập (đô la)	Thuế tỷ lệ		Thuế luỹ thoái		Thuế luỹ tiến	
	Số thuế phải nộp (đô la)	Phần trăm thu nhập (%)	Số thuế phải nộp (đô la)	Phần trăm thu nhập (%)	Số thuế phải nộp (đô la)	Phần trăm thu nhập (%)
50.000	12.500	25	15.000	30	10.000	20
100.000	25.000	25	25.000	25	25.000	25
200.000	50.000	25	40.000	20	60.000	30

Bảng 12.7. Ba hệ thống thuế.

Công bằng dọc. Nếu thuế đánh theo khả năng nộp thuế, thì người giàu phải đóng nhiều hơn người nghèo. Nhưng người giàu phải đóng nhiều hơn bao nhiêu? Vấn đề này gây ra nhiều tranh cãi xung quanh chính sách thuế.

Chúng ta hãy xem xét 3 hệ thống thuế trong bảng 12.7. Trong mỗi trường hợp, người đóng thuế có thu nhập cao nộp nhiều thuế hơn. Song các hệ thống này khác nhau ở *tỷ lệ tăng* của thuế theo thu nhập. Hệ thống thứ nhất được gọi là *thuế tỷ lệ* vì tất cả mọi người đóng thuế đều nộp một phần như nhau trong thu nhập. Hệ thống thứ hai được gọi là *thuế luỹ thoái* vì người đóng thuế có thu nhập cao nộp tỷ lệ thấp hơn trong thu nhập của họ ngay cả khi họ nộp nhiều tiền hơn. Hệ thống thứ ba được gọi là *thuế luỹ tiến*, vì người đóng thuế có thu nhập cao hơn nộp một phần lớn hơn trong thu nhập của họ.

Hệ thống thuế nào trong 3 hệ thống trên công bằng nhất? Không có câu trả lời hiển nhiên nào và lý thuyết kinh tế không giúp được gì trong việc tìm ra câu trả lời. Cũng như sắc đẹp, sự công bằng nằm trong con mắt của người quan sát.

---

## NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG: GÁNH NẶNG THUẾ ĐƯỢC PHÂN CHIA NHƯ THẾ NÀO?

Nhiều cuộc tranh luận về chính sách thuế liên quan đến việc phân thuế mà người giàu đóng đã hợp lý chưa? Không có cách khách quan nào để đưa ra đánh giá về vấn đề này. Tuy nhiên khi tự mình đánh giá vấn đề, bạn nên biết rằng trong hệ thống thuế hiện tại, các gia đình có thu nhập khác nhau đóng bao nhiêu thuế.

Bảng 12.8 cho biết các loại thuế liên bang được phân chia như thế nào giữa các nhóm thu nhập khác nhau. Để lập bảng này, người ta phải **xắp xếp** các gia đình theo thu nhập của họ và xếp họ vào 5 nhóm có số lượng như nhau, gọi là các phần năm. Cột thứ hai của bảng ghi thu nhập bình quân của mỗi nhóm. Phần năm đầu tiên bao gồm các gia đình nghèo nhất có thu nhập bình quân là 9.880 đô la và phần năm cuối cùng gồm những gia đình giàu nhất có thu nhập bình quân là 174.000 đô la .

PHẦN NĂM	Thu nhập bình quân (đô la)	Phần trăm thuế trong thu nhập (%)	Phần trăm trong tổng thu nhập quốc dân (%)	Phần trăm trong tổng thu về thuế (%)
Thấp nhất	9880	8,0	4	1
Thứ hai	26100	15,6	11	7
Thứ ba	44300	20,3	16	13
Thứ tư	68200	23,1	20	19
Cao nhất	174000	29,1	49	59

*Nguồn:* Văn phòng Ngân sách Quốc hội, con số ước tính cho năm 1999.

**Bảng 12.8. Gánh nặng thuế liên bang.**

Cột tiếp theo của bảng trên cho biết tổng số thuế tính bằng phần trăm của thu nhập. Như bạn thấy, hệ thống thuế liên bang của Mỹ có tính chất luỹ tiến. Những gia đình nghèo nhất nộp 8% thu nhập của họ dưới dạng thuế, những người giàu nhất đóng mức thuế bằng 29,1% thu nhập của họ.

Cột 4 và 5 so sánh phân phối thu nhập và thuế giữa 5 nhóm này. Thu nhập của nhóm nghèo nhất chỉ chiếm được 4% tổng thu nhập quốc dân và họ chỉ nộp 1% tổng số thuế. Nhóm giàu nhất nhận được 49% tổng thu nhập quốc dân và nộp 59% tổng số thuế.

Bảng thuế này là bước đầu để hiểu gánh nặng của chính phủ, nhưng bức tranh mà nó cung cấp không toàn diện. Mặc dù bao gồm toàn bộ số tiền thuế chảy từ hộ gia đình sang khu vực chính phủ liên bang, nhưng nó không bao gồm chuyển giao thu nhập như bảo hiểm xã hội và phúc lợi chảy ngược từ chính phủ sang khu vực hộ gia đình. Những nghiên cứu bao gồm cả thuế và chuyển giao thu nhập cho thấy rằng mức độ luỹ tiến của hệ thống thuế cao hơn. Nhóm những gia đình giàu nhất vẫn nộp một phần tư thu nhập của họ cho chính phủ, thậm chí ngay cả sau khi đã trừ các khoản chuyển giao thu nhập. Ngược lại, những gia đình nghèo thường nhận nhiều trợ cấp hơn số tiền mà họ nộp dưới dạng thuế. Thuế suất bình quân của nhóm người nghèo nhất bằng  $\text{đ}\text{m}$  30%, chứ không phải là 8% như trong bảng 12.8. Nói cách khác, thu nhập của họ cao hơn 30% so với trường hợp không có thuế và chuyển giao thu nhập của chính phủ. Bài học ở đây là rõ ràng: để hiểu toàn diện tính luỹ tiến của các chính sách mà chính phủ thực hiện, chúng ta phải xem xét cả phần mọi người đóng góp và phần mọi người nhận lại.

**Công bằng ngang.** Nếu thuế dựa vào khả năng nộp thuế, thì những người đóng thuế tương tự nhau phải nộp số thuế bằng nhau. Nhưng làm thế nào để biết rằng hai người có khả năng nộp thuế tương tự như nhau? Các gia đình khác nhau trên nhiều phương diện. Để đánh giá xem một đạo luật thuế có bảo đảm tính công bằng ngang không, chúng ta phải xác định những điểm khác nhau có liên quan đến khả năng nộp thuế của một gia đình và những điểm khác nhau không liên quan.

Giả sử có hai gia đình Smith và Jones, mỗi gia đình có thu nhập 50.000 đô la. Gia đình Smith không có con, nhưng ông Smith bị bệnh và phải tiêu tốn 20.000 đô la tiền thuốc. Gia đình Jones có sức khỏe tốt, nhưng họ có bốn con. Hai đứa con của gia đình Jones học đại học và phải nộp 30.000 đô la học phí. Như vậy, nếu hai gia đình phải đóng thuế như nhau vì họ có thu nhập bằng nhau thì có công bằng không? Liệu có công bằng hơn không, nếu gia đình Smith được miễn thuế để giúp họ trang trải chi phí thuốc men cao? Liệu có công bằng hơn không, nếu gia đình Jones được miễn thuế để giúp họ thanh toán tiền học phí?

Chúng ta không dễ dàng trả lời những câu hỏi này. Trên thực tế, hệ thống thuế thu nhập của Mỹ có rất nhiều điều khoản đặc biệt làm thay đổi số thuế mà các gia đình phải nộp tuỳ theo hoàn cảnh cụ thể của họ.

---

## NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG: CÔNG BẰNG NGANG VÀ THUẾ KẾT HÔN

Cách xử lý vấn đề kết hôn hiện nay đem lại một ví dụ minh họa cho chúng ta thấy rằng trên thực tế, việc đạt được sự công bằng dọc khó khăn thế nào. Giả sử có 2 đôi nam nữ giống hệt nhau, trừ một điểm là một đôi đã kết hôn và một đôi thì chưa. Đặc điểm kỳ lạ của luật thuế thu nhập của Mỹ là nó yêu cầu hai đôi này đóng thuế khác nhau. Việc kết hôn ảnh hưởng đến nghĩa vụ nộp thuế của họ, vì luật thuế coi cặp vợ chồng là một người đóng thuế độc lập. Khi người đàn ông và phụ nữ kết hôn, họ không đóng thuế với tư cách từng cá nhân nữa, mà bắt đầu đóng thuế như một gia đình. Nếu người đàn ông và phụ nữ có thu nhập như nhau, nghĩa vụ nộp thuế của họ tăng lên khi họ kết hôn.

Để biết loại “thuế kết hôn” này vận hành như thế nào, chúng ta hãy xem ví dụ về thuế luỹ tiến sau. Giả sử chính phủ đánh thuế 25% đối với mọi khoản thu nhập trên 10.000 đô la. Thu nhập dưới 10.000 đô la được miễn thuế. Chúng ta hãy xem hệ thống này tác động đến hai đôi khác nhau như thế nào.

Trước hết, chúng ta hãy xem xét trường hợp Sam và Sally. Sam là một nhà thơ còn đang phấn đấu và không có thu nhập gì. Sally là luật sư và có thu nhập 100.000 đô la một năm. Trước khi kết hôn, Sam không đóng thuế. Sally đóng 25% của 90.000 đô la (100.000 đô la trừ 10.000 đô la miễn thuế), tức 22.500 đô la. Sau khi kết hôn, biên lai thuế của họ không đổi. Trong trường hợp này, thuế thu nhập không khuyến khích, mà cũng không cản trở việc kết hôn.

Bây giờ chúng ta hãy xem xét trường hợp của John và Joan, hai giáo sư đại học, mỗi người có thu nhập 50.000 đô la một năm. Trước khi cưới, họ đóng 10.000 đô la thuế mỗi người (25% của 40.000 đô la), hay tổng cộng lại là 20.000 đô la. Sau khi cưới, họ có tổng thu nhập là 100.000 đô la và vì vậy phải đóng thuế 25% của 90.000 đô la, tức 22.500 đô la. Vì vậy, khi Joan và John kết hôn, biên lai thuế của họ tăng thêm 2.500 đô la. Số thuế tăng lên này được gọi là thuế kết hôn.

Chúng ta có thể giải quyết vấn đề này cho John và Joan bằng cách tăng thu nhập miễn thuế từ 10.000 lên 20.000 đô la cho các cặp vợ chồng. Nhưng sự thay đổi đó tạo ra một vấn đề khác. Theo quy định mới này, sau khi cưới John và Joan sẽ chỉ nộp 20.000 đô la tiền thuế, thấp hơn số thuế họ phải nộp trước khi cưới 2500 đô la. Việc loại bỏ được thuế kết hôn cho John và Joan sẽ tạo ra trợ cấp kết hôn cho Sam và Sally.

Trên thực tế, luật thuế của Mỹ là một sự thoả hiệp phức tạp bao gồm cả thuế kết hôn và trợ cấp kết hôn. Theo một nghiên cứu của Văn phòng Ngân sách Quốc hội, 42% các cặp vợ chồng đóng thuế kết hôn bằng khoảng 2% thu nhập của họ; 51% đóng ít thuế hơn sau khi cưới, trung bình bằng khoảng 2,3% thu nhập. Việc các cặp vợ chồng có lợi

hay bị thiệt (từ góc độ của thuế) sau khi kết hôn phụ thuộc vào cách phân phối thu nhập giữa giữa hai người. Nếu người đàn ông và phụ nữ có thu nhập như nhau (như trường hợp của John và Joan), đám cưới của họ có nhiều khả năng làm tăng số thuế phải nộp. Nếu thu nhập của một người cao hơn nhiều so với người còn lại, đặc biệt là khi chỉ có một người trong số họ kiếm tiền, thì có nhiều khả năng việc kết hôn sẽ đem lại trợ cấp kết hôn cho họ.

Không có giải pháp đơn giản nào cho vấn đề này. Để hiểu tại sao, bạn hãy thử thiết kế một hệ thống thuế thu nhập có 4 đặc điểm sau:

- Hai cặp vợ chồng có tổng thu nhập như nhau phải đóng số thuế bằng nhau.
- Khi hai người kết hôn, tổng số thuế mà họ phải nộp không thay đổi.
- Một cá nhân hay gia đình không có thu nhập thì không phải nộp thuế.
- Những người đóng thuế có thu nhập cao phải đóng phần lớn hơn trong thu nhập của họ so với những người đóng thuế có thu nhập thấp.

Cả 4 yêu cầu trên đều rất hợp lý, nhưng chúng ta lại không thể đồng thời thoả mãn tất cả các yêu cầu đó. Bất cứ loại thuế thu nhập nào thoả mãn ba yêu cầu đều vì phạm yêu cầu thứ tư. Loại thuế duy nhất thoả mãn cả ba yếu tố đầu tiên là thuế tỷ lệ.

Một số nhà kinh tế cho rằng cần bãi bỏ thuế kết hôn bằng cách coi cá nhân là đơn vị đóng thuế, chứ không phải gia đình như nhiều nước Châu Âu đang làm. Cách này có vẻ công bằng hơn vì nó xử lý các cặp kết hôn và không kết hôn như nhau. Nhưng sự thay đổi này cũng không thoả mãn yêu cầu đầu tiên trong những yêu cầu trên: các gia đình có cùng tổng thu nhập cuối cùng vẫn đóng số thuế khác nhau. Ví dụ, nếu mỗi thành viên của gia đình đóng thuế như khi chưa cưới, thì Sam và Sally sẽ đóng 22.500 đô la, Joan và John đóng 20.000 đô la, mặc dù cả hai cặp này có cùng tổng thu nhập. Rất khó nói rằng hệ thống thay thế mới này công bằng hơn hệ thống thuế kết hôn hiện hành.

---

## ẢNH HƯỞNG CỦA THUẾ VÀ TÍNH CÔNG BẰNG CỦA THUẾ

Ảnh hưởng của thuế - một chủ đề nghiên cứu về việc ai chịu gánh nặng thuế - có ý nghĩa trung tâm trong vấn đề đánh giá tính công bằng của thuế. Như chúng ta đã thấy trong chương 6, người chịu gánh nặng thuế không phải lúc nào cũng là người nộp thuế cho chính phủ. Vì thuế làm thay đổi cung và cầu, nên nó cũng làm thay đổi giá cân bằng. Kết quả là, thuế tác động đến cả những người mà theo luật không trực tiếp nộp thuế. Khi đánh giá tính công bằng dọc và ngang của bất cứ loại thuế nào, việc tính đến những tác động gián tiếp cũng có ý nghĩa rất quan trọng.

Nhiều cuộc tranh luận về tính công bằng của thuế bỏ qua ảnh hưởng gián tiếp của

thuế và dựa vào cái mà các nhà kinh tế gọi là *lý thuyết giấy bẫy ruồi* về phạm vi ảnh hưởng của thuế. Theo lý thuyết này, gánh nặng thuế cũng như con ruồi trên tờ giấy bẫy ruồi: Nó dính vào bất cứ chỗ nào mà nó đậu vào đầu tiên. Song giả thuyết này thường không có giá trị.

Ví dụ một người không được đào tạo về kinh tế học có thể lập luận rằng thuế đánh vào chiếc áo lông rất đắt mang tính công bằng dọc, vì phần lớn người mua áo lông là người giàu. Song nếu họ dễ dàng thay thế áo lông bằng những hàng hóa xa xỉ khác, thuế đánh vào áo lông có thể chỉ làm giảm doanh thu của người bán áo lông. Xét cho cùng, gánh nặng thuế chủ yếu sẽ rơi vào người sản xuất áo lông, chứ không phải người mua chúng. Bởi những công nhân sản xuất áo lông không giàu có gì, nên tính công bằng của thuế đánh vào áo lông có thể khác xa những gì mà lý thuyết giấy bẫy ruồi chỉ ra.

---

## NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG: THUẾ SÀN

Một chủ đề thường được nhắc lại là chính phủ Mỹ có nên loại bỏ hoàn toàn hệ thống thuế hiện tại và thay bằng hệ thống đơn giản hơn gọi là *thuế sàn không*. Thuế sàn được nhà kinh tế Robert Hall và nhà khoa học chính trị Alvin Rabushka đề xuất vào đầu những năm 80. Từ đó đến nay, đôi lúc nó đã nhận được sự chú ý của các chính trị gia từ cánh tả (như Jerry Brown, cựu thống đốc bang California và một vài lần là ứng cử viên của các cuộc bầu chọn ứng cử viên tổng thống của đảng Dân chủ) tới cánh hữu (như Steve Forbes, triệu phú ngành xuất bản và cũng một vài lần là ứng cử viên của các cuộc bầu chọn ứng cử viên tổng thống của đảng Cộng hoà).

Mặc dù các dự luật mà những người ủng hộ thuế sàn đưa ra khác nhau ở nhiều chi tiết, nhưng bản chất của chúng thì giống nhau: đó là thuế suất thấp áp dụng cho mọi khoản thu nhập trong nền kinh tế. Ví dụ, nếu thuế suất được đặt ở mức 19%, thì tất cả mọi người đóng thuế trong nền kinh tế phải chịu thuế suất cận biên là 19%. Phần lớn các dự luật cho phép một phần thu nhập nhất định được miễn thuế. Chẳng hạn, nếu thu nhập được miễn thuế là 10.000 đô la, thì nghĩa vụ nộp thuế của một người sẽ bằng:

$$\text{Thuế} = 0,19 \times (\text{Thu nhập} - 10.000)$$

Vì thuế sàn cho phép một phần thu nhập được miễn thuế, nên nó có tính luỹ tiến. Thuế suất bình quân tăng lên cùng thu nhập ngay cả khi thuế suất cận biên không thay đổi. Một số dự luật thậm chí còn cho những người có thu nhập rất thấp (dưới 10.000 đô la như trong ví dụ này) được đóng “thuế âm”, tức nhận được trợ cấp của chính phủ.

**Khuyến nghị** thực hiện thuế sàn yêu cầu phải có sự thay đổi tận gốc hệ thống thuế.

Nó làm xuất hiện mọi vấn đề đã được đề cập trong chương này, đặc biệt là sự đánh đổi giữa công bằng và hiệu quả. Sau đây là một số điểm mà những người ủng hộ thuế sàn đưa ra:

- Thuế sàn loại bỏ nhiều điều khoản miễn thuế mà hệ thống thuế hiện thời cho phép, như được phép trừ tiền lãi khi vay tiền mua nhà và tiền quyên góp cho các tổ chức từ thiện. Thông qua việc mở rộng nền thuế theo cách này, thuế sàn có thể giảm thuế suất cận biên của hầu hết những người đóng thuế. Thuế suất thấp hơn hàm ý hiệu quả kinh tế cao hơn. Vì vậy, những người ủng hộ thuế sàn cho rằng sự thay đổi này sẽ làm tăng quy mô của chiếc bánh kinh tế.
  - Thuế sàn rất đơn giản, nên gánh nặng hành chính của thuế giảm đi nhiều. Những người ủng hộ thuế sàn cho rằng nhiều người đóng thuế có thể kê khai thuế của mình trên một tấm bưu thiếp. Vì tất cả những người đóng thuế đóng cùng thuế suất thấp cho mọi loại thu nhập, động cơ thuế luật sư và kế toán thuế để tận dụng những lỗ hổng trong luật thuế sẽ ít đi.
  - Vì mọi người đều chịu thuế suất cận biên như nhau, nên có thể thu thuế tại nguồn thu nhập, chứ không cần thu ở người nhận thu nhập. Ví dụ, thu nhập từ lợi nhuận công ty chịu thuế ở cấp công ty, chứ không phải ở cấp cá nhân. Sự đơn giản hóa này cũng làm giảm chi phí hành chính.
  - Thuế sàn sẽ thay thế cả thuế thu nhập cá nhân và thuế thu nhập công ty. Tất cả thu nhập, dù từ lao động hay sở hữu cổ phiếu công ty, chỉ bị đánh thuế một lần với thuế suất cận biên như nhau. Thuế sàn cũng loại bỏ việc đánh thuế trùng đối với lợi nhuận công ty, một yếu tố hiện đang cản trở các công ty đầu tư vào các nhà máy và thiết bị mới.
  - Khi xác định thu nhập phục vụ cho mục đích thuế, các doanh nghiệp được phép trừ tất cả các chi phí kinh doanh hợp lệ, bao gồm cả chi phí mua hàng đầu tư mới. Việc miễn thuế đầu tư làm cho thuế sàn giống thuế tiêu dùng hơn thuế thu nhập. Kết quả là, việc chuyển sang thuế sàn làm tăng động cơ tiết kiệm (hay chính xác hơn là giảm bớt những cản trở đối với tiết kiệm mà hệ thống thuế hiện tại gây ra.)
- Tóm lại, những người ủng hộ thuế sàn cho rằng có cơ sở rất thuyết phục về mặt hiệu quả để thực hiện cuộc cải cách thuế một cách cơ bản.

Những người chỉ trích thuế sàn đồng tình với mục tiêu tạo ra hệ thống thuế có hiệu quả hơn và đơn giản hơn, nhưng họ phản đối thuế sàn vì tin rằng nó không quan tâm đúng mức đến mục tiêu công bằng dọc. Họ cho rằng mức độ luỹ tiến của thuế sàn kém hơn hệ thống thuế hiện tại, đặc biệt nó chuyển gánh nặng thuế từ người giàu sang tầng lớp trung lưu. Mỗi lo ngại này hoàn toàn hợp lý, nhưng không ai biết chắc điều này. Nghiên cứu của chúng ta về ảnh hưởng của thuế chỉ ra rằng gánh nặng thuế không nhất

thiết do người trả tiền cho chính phủ chịu. Nếu thuế sàn thực sự khuyến khích tiết kiệm như những người ủng hộ nó quả quyết, thì nó sẽ tạo ra tăng trưởng kinh tế cao hơn và đây là điều có lợi cho mọi người đóng thuế. Tuy nhiên, không ai biết chắc quy mô tác động của nó đến nền kinh tế.

---

**Đoán nhanh:** Hãy giải thích *nguyên tắc ích lợi được hưởng và nguyên tắc khả năng nộp thuế*. Công bằng dọc và công bằng ngang nghĩa là gì? Tại sao việc nghiên cứu ảnh hưởng của thuế lại quan trọng đối với tính công bằng của hệ thống thuế?

## KẾT LUẬN: SỰ ĐÁNH ĐỔI GIỮA CÔNG BẰNG VÀ HIỆU QUẢ

Phần lớn mọi người đều đồng ý rằng công bằng và hiệu quả là hai mục tiêu quan trọng nhất của hệ thống thuế. Nhưng hai mục tiêu này thường xung đột nhau. Nhiều đề xuất về thay đổi luật thuế làm tăng hiệu quả nhưng lại làm giảm tính công bằng, hoặc làm tăng tính công bằng nhưng làm giảm hiệu quả. Sự bất đồng về chính sách thuế thường có nguyên nhân ở cách nhìn nhận khác nhau về tầm quan trọng của hai mục tiêu này.

Lịch sử cận đại của chính sách thuế cho thấy có mức độ khác nhau trong quan điểm về công bằng và hiệu quả của các nhà lãnh đạo chính trị. Khi R.Rigân được bầu làm tổng thống vào năm 1980, thuế suất cận biên đánh vào thu nhập của những người Mỹ giàu nhất là 50%. Thuế suất cận biên đánh vào thu nhập từ lãi suất là 70%. Rigân cho rằng thuế suất cao như vậy làm biến dạng rất nhiều các kích thích kinh tế đối với lao động và tiết kiệm. Nói cách khác, ông cho rằng thuế suất cao này tạo ra tổn thất quá lớn về hiệu quả kinh tế. Vì vậy cải cách thuế là ưu tiên hàng đầu trong chính phủ của ông. Rigân đã ký pháp lệnh cắt giảm mạnh thuế suất vào năm 1981 và một lần nữa vào năm 1986. Khi Rigân kết thúc nhiệm kỳ vào năm 1989, người Mỹ giàu nhất chỉ phải chịu thuế suất cận biên 28%. Trong 4 năm nhiệm kỳ tổng thống của Bush, thuế suất cao nhất đã tăng dần lên đến 31%.

Khi Bill Clinton tranh cử tổng thống năm 1992, ông lý luận rằng phần thuế mà người giàu đóng chưa công bằng. Nói cách khác, thuế suất thấp đánh vào người giàu trái với quan niệm của ông về tính công bằng dọc. Một trong những động thái đầu tiên của tổng thống Clinton là khuyến nghị tăng thuế suất đánh vào mức thu nhập cao nhất. Năm 1993, thuế suất đánh vào người Mỹ giàu nhất bằng 40%.

Chỉ riêng kinh tế học không thể quyết định cách nào là tốt nhất để cân đối hai mục tiêu hiệu quả và công bằng. Vấn đề này liên quan đến cả triết lý chính trị và kinh tế học. Nhưng kinh tế học có một vai trò quan trọng trong cuộc tranh luận chính trị về

chính sách thuế. Kinh tế học chỉ ra những sự đánh đổi mà xã hội phải chấp nhận và giúp chúng ta tránh được những chính sách hy sinh hiệu quả mà lại không đem lại ích lợi gì về mặt công bằng.

## TÓM TẮT

- Chính phủ Mỹ huy động nguồn thu bằng cách sử dụng nhiều loại thuế. Các loại thuế quan trọng nhất của chính phủ liên bang là thuế thu nhập cá nhân và thuế tiền lương trả cho bảo hiểm xã hội. Các loại thuế quan trọng nhất của chính quyền bang và địa phương là thuế tiêu thụ và thuế tài sản.
- Hiệu quả của hệ thống thuế là khái niệm được dùng để chỉ những chi phí mà hệ thống này gây ra cho người đóng thuế. Có hai loại chi phí của thuế ngoài việc chuyển nguồn lực từ người đóng thuế sang chính phủ. Chi phí thứ nhất là sự biến dạng của phân bổ nguồn lực do thuế làm thay đổi các kích thích và hành vi. Chi phí thứ hai là gánh nặng hành chính phát sinh từ việc chấp hành các luật thuế.
- Tính công bằng của một hệ thống thuế liên quan đến việc gánh nặng thuế có được phân bổ một cách công bằng không. Theo nguyên tắc ích lợi được hưởng, việc mọi người đóng thuế căn cứ vào ích lợi mà họ nhận được từ chính phủ là công bằng. Theo nguyên tắc khả năng nộp thuế, chúng ta coi thuế là công bằng khi mọi người đóng thuế theo khả năng chịu đựng gánh nặng tài chính của họ. Khi đánh giá tính công bằng của hệ thống thuế, cần ghi nhớ những bài học về phạm vi ảnh hưởng của thuế. Sự phân bổ gánh nặng thuế không đồng nhất với việc phân bổ số thuế mà mọi người phải nộp.
- Khi xem xét những thay đổi trong luật thuế, các nhà hoạch định chính sách thường phải đổi mới với sự đánh đổi giữa hiệu quả và công bằng. Nhiều cuộc tranh luận về chính sách thuế có nguyên nhân ở sự nhìn nhận khác nhau về tầm quan trọng của hai mục tiêu này.

## CÁC KHÁI NIỆM THÊM CHỐT

Thặng dư ngân sách	Budget surplus
Thâm hụt ngân sách	Budget deficit
Thuế suất bình quân	Average tax rate
Thuế suất cận biên	Marginal tax rate
Thuế gộp	Lump-sum tax
Nguyên tắc ích lợi được hưởng	Benefits principle
Nguyên tắc khả năng nộp thuế	Ability-to-pay principle

Công bằng dọc	Vertical equity
Công bằng ngang	Horizontal equity
Thuế tỷ lệ	Proportional tax
Thuế lũy thoái	Regressive tax
Thuế lũy tiến	Progressive tax

## CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Trong nhiều thập kỷ vừa qua, chính phủ mở rộng nhanh hơn hay chậm hơn phần còn lại của nền kinh tế?
2. Hai nguồn thu quan trọng của chính phủ liên bang là gì?
3. Hãy giải thích tại sao lợi nhuận công ty bị coi là chịu thuế hai lần?
4. Tại sao gánh nặng của một loại thuế đối với người đóng thuế lại lớn hơn nguồn thu mà chính phủ nhận được?
5. Tại sao một số nhà kinh tế ủng hộ việc đánh thuế tiêu dùng thay cho thuế thu nhập?
6. Hãy đưa ra hai lý lẽ giải thích tại sao người giàu cần đóng nhiều thuế hơn người nghèo?
7. Khái niệm công bằng dọc và ngang là gì và tại sao lại khó vận dụng?
8. Hãy trình bày hai lý lẽ ủng hộ và chống lại việc thay thế hệ thống thuế hiện tại bằng thuế sàn.

## BÀI TẬP VÀ VẬN DỤNG

1. Chỉ tiêu chính phủ tính bằng phần trăm *GDP* ở Mỹ đã tăng liên tục theo thời gian. Những thay đổi nào trong nền kinh tế và xã hội góp phần lý giải điều này?
2. Tìm trong các ấn phẩm hay internet xem chính phủ liên bang Mỹ có ngân sách thặng dư hay thâm hụt trong năm ngoái. Các nhà hoạch định chính sách hy vọng điều gì sẽ xảy ra trong vài năm tới? (Gợi ý: trang web của Văn phòng Ngân sách Quốc hội là [www.cbo.gov](http://www.cbo.gov))
3. Nhiều bảng trong chương này lấy thông tin của từ *Báo cáo kinh tế của Tổng thống*, một văn bản được công bố hàng năm. Hãy sử dụng bản gần đây trong thư viện của trường bạn để trả lời những câu hỏi sau và nêu ra vài con số để minh chứng cho câu trả lời của bạn.
  - a. Hình 12.2 cho thấy nguồn thu của chính phủ tính bằng phần trăm tổng thu nhập quốc dân tăng liên tục theo thời gian. Sự gia tăng này trước hết có thể quy cho

những thay đổi trong nguồn thu của chính phủ liên bang hay chính quyền bang và địa phương?

- b. Nhìn vào tổng nguồn thu của chính phủ liên bang, chính quyền bang và địa phương, bạn thấy tỷ trọng của hai loại nguồn thu này thay đổi như thế nào theo thời gian? Thuế thu nhập cá nhân trở nên quan trọng hơn hay ít quan trọng hơn? Thế còn thuế bảo hiểm xã hội thì sao? Thuế lợi nhuận công ty thì sao?
  - c. Khi nhìn vào tổng chi tiêu của chính phủ liên bang, chính quyền bang và địa phương, bạn thấy tỷ trọng của các khoản chuyển giao (trợ cấp thu nhập), các khoản mua hàng hóa và dịch vụ thay đổi như thế nào theo thời gian?
4. Chương này nói rằng ở Mỹ tỷ trọng người già trong dân số tăng nhanh hơn tốc độ tăng dân số. Cụ thể, số lượng công nhân tăng chậm trong khi số người nghỉ hưu tăng nhanh. Khi nói đến tương lai của ngành bảo hiểm xã hội, một số nghị sĩ dự định “đóng băng” chương trình này.
- a. Nếu tổng chi tiêu bị đóng băng, điều gì sẽ xảy ra đối với phúc lợi của người về hưu? Với khoản thuế mà mỗi công nhân phải trả? (Giả sử thuế bảo hiểm xã hội và trợ cấp bảo hiểm xã hội hàng năm phải bằng nhau.)
  - b. Nếu phúc lợi cho người về hưu bị đóng băng, điều gì sẽ xảy ra với tổng chi tiêu? Với khoản thuế mà mỗi công nhân phải nộp?
  - c. Nếu khoản thuế mà mỗi công nhân phải trả bị đóng băng, điều gì sẽ xảy ra với tổng chi tiêu? Với phúc lợi của người về hưu?
  - d. Câu trả lời của bạn cho các phần (a), (b), (c) hàm ý gì đối với những quyết định khó khăn mà nhà hoạch định chính sách phải đối mặt?
5. Giả sử bạn là một công dân trung bình trong nền kinh tế Mỹ. Bạn phải đóng 4% thu nhập dưới dạng thuế thu nhập của bang và 15,3 % tiền lương cho thuế tiền lương liên bang (tính cả phần của người lao động và người thuê lao động). Bạn cũng phải đóng thuế thu nhập liên bang như trong bảng 12.3. Vậy mỗi loại thuế bạn phải đóng bao nhiêu nếu bạn kiếm được 20.000 đô la mỗi năm? Nếu tính tất cả các loại thuế, thì thuế suất bình quân và cận biên của bạn là bao nhiêu? Tổng số thuế phải nộp, thuế suất bình quân và cận biên của bạn là bao nhiêu nếu thu nhập của bạn bằng 40.000 đô la?
6. Một số bang loại trừ các nhu yếu phẩm như thức ăn, quần áo ra khỏi danh mục đánh thuế tiêu thụ. Một số bang không làm như vậy. Hãy thảo luận về tính đúng đắn của sự loại trừ này. Hãy xem xét cả hai khía cạnh hiệu quả và công bằng.
7. Hãy giải thích rằng hành vi của cá nhân bị tác động ra sao bởi những đặc tính sau đây của luật thuế liên bang.
- a. Những khoản quyên góp từ thiện được trừ ra khỏi số thuế phải nộp.
  - b. Bia bị đánh thuế tiêu thụ.

- c. Tiền lãi mà chủ nhà trả cho tiền vay cầm cố nhà được trừ ra khỏi số thuế phải nộp.
- d. Lãi về vốn thực hiện bị đánh thuế, nhưng lãi về vốn phát sinh thì không. (Khi một người sở hữu cổ phiếu đang tăng giá, anh ta thu được lãi về vốn “phát sinh”. Nếu bán cổ phiếu, anh ta thu được lãi về vốn “thực hiện”.)
8. Giả sử bang của bạn tăng thuế tiêu thụ từ 5% lên 6%. Ủy viên ngân sách bang dự báo nguồn thu từ thuế tiêu thụ tăng 20%. Dự báo này có đáng tin cậy không? Hãy giải thích.
9. Hãy xem xét hai trong số các chương trình bảo đảm thu nhập ở Mỹ: chương trình Trợ giúp tạm thời đối với những gia đình khó khăn (TANF) và chương trình Miễn thuế thu nhập kiêm được (EITC).
- Khi người đàn bà đồng con có thu nhập thấp kiêm thêm được một đô la, bà ta sẽ nhận được mức trợ cấp thấp hơn từ chương trình TANF. Bạn nghĩ gì về tác động của đặc tính này trong chương trình TANF đối với mức cung lao động của phụ nữ có thu nhập thấp? Hãy giải thích.
  - Chương trình EITC cung cấp nhiều phúc lợi hơn khi những công nhân có thu nhập thấp kiêm được nhiều tiền hơn (tới một điểm nhất định). Bạn nghĩ gì về tác động của đặc tính này của chương trình EITC đối với mức cung lao động của người có thu nhập thấp? Hãy giải thích.
  - Việc xoá bỏ chương trình TANF và chuyển khoản trợ cấp tiết kiệm được sang cho chương trình EITC gây ra những tác hại gì?
10. Bộ luật Cải cách thuế năm 1986 xoá bỏ điều khoản giảm thuế đối với tiền lãi trả cho các khoản nợ tiêu dùng (chủ yếu là thẻ tín dụng và tiền vay để mua ô tô), nhưng duy trì khả năng giảm thuế đối với tiền lãi trả cho các khoản vay cầm cố và tiền vay thế chấp nhà ở. Bạn nghĩ điều gì sẽ xảy ra với lượng vay tương đối giữa các khoản vay tiêu dùng và vay thế chấp nhà?
11. Hãy phân loại các kế hoạch tài trợ sau đây theo nguyên tắc ích lợi được hưởng và nguyên tắc khả năng nộp thuế.
- Du khách tham quan các công viên quốc gia phải mua vé vào cửa.
  - Thuế tài sản địa phương được dùng để trợ giúp cho giáo dục tiểu học và trung học.
  - Một quỹ tín thác hàng không thu thuế trên mỗi chiếc vé máy bay và dùng tiền thu được để nâng cấp sân bay và hệ thống giám sát không lưu.
12. Mọi loại thuế đều bao gồm hai loại thuế suất: thuế suất bình quân và thuế suất cận biên.
- Thuế suất bình quân được định nghĩa là tổng nguồn thu từ thuế chia cho thu nhập. Đối với hệ thống thuế tỷ lệ như trong bảng 12.7, thuế suất bình quân đối với những người có thu nhập 50.000 đô la, 100.000 đô la và 200.000 đô la mỗi năm là bao

nhiêu? Thuế suất tương ứng của họ trong hệ thống thuế luỹ tiến và luỹ thoái là bao nhiêu?

- b. Thuế suất cận biên được định nghĩa là mức thuế tăng thêm đánh vào phần thu nhập tăng thêm chia cho phần thu nhập tăng thêm đó. Hãy tính thuế suất cận biên trong hệ thống thuế tỷ lệ khi thu nhập tăng từ 50.000 đô la lên 100.000 đô la. Hãy tính thuế suất cận biên khi thu nhập tăng từ 100.000 đô la lên 200.000 đô la. Hãy tính thuế suất cận biên tương ứng trong hệ thống thuế luỹ tiến và luỹ thoái.
- c. Mô tả mối quan hệ giữa thuế suất cận biên và thuế suất bình quân trong mỗi hệ thống thuế. Nói chung, loại thuế suất nào thích hợp với người đang cân nhắc xem có nên nhận một việc làm mới có thu nhập cao hơn việc làm hiện tại một chút hay không? Loại thuế suất nào thích hợp cho việc đánh giá tính công bằng dọc của hệ thống thuế?

13. Cơ sở về hiệu quả của việc đánh thuế tiêu dùng, chứ không phải thuế thu nhập là gì? Nếu Mỹ chuẩn bị áp dụng thuế tiêu dùng, theo bạn thì điều này làm cho hệ thống thuế ở Mỹ mang tính luỹ tiến nhiều hơn hay ít đi? Hãy giải thích.

14. Nếu nhân viên bán hàng mời khách hàng của mình ăn trưa, thì một phần chi phí của bữa ăn được coi là phần chi phí kinh doanh có thể trừ ra khỏi thuế mà công ty của anh ta phải nộp. Một số nghị sĩ lập luận rằng đặc điểm này của luật thuế làm lợi cho người giàu và cản bãi loại. Nhưng lý lẽ của họ gấp phải sự chống đối quyết liệt từ các quầy ăn uống và giải khát, chứ không phải từ bản thân công ty. Hãy giải thích tại sao.

## **PHẦN V**

# **HÀNH VI CỦA DOANH NGHIỆP VÀ TỔ CHỨC NGÀNH**



## CHƯƠNG 13

# CHI PHÍ SẢN XUẤT

Nền kinh tế được cấu thành bởi hàng ngàn doanh nghiệp sản xuất ra những hàng hóa và dịch vụ mà hàng ngày bạn sử dụng: General Motors sản xuất ô tô, General Electric sản xuất bóng đèn, General Mills chế biến món ngũ cốc dành cho các bữa sáng. Đó chỉ là ba trong số những doanh nghiệp có quy mô lớn; họ thuê hàng ngàn công nhân và có hàng ngàn cổ đông cùng nhau chia sẻ lợi nhuận. Các doanh nghiệp khác, chẳng hạn cửa hàng cắt tóc, quầy bán bánh kẹo thường có quy mô nhỏ; họ chỉ thuê một vài lao động và do một cá nhân hay hộ gia đình sở hữu.

Trong những chương trước, chúng ta đã sử dụng đường cung để tóm lược các quyết định sản xuất của doanh nghiệp. Theo luật cung, các doanh nghiệp sẵn sàng sản xuất và bán lượng hàng lớn hơn khi giá cao hơn và phản ứng này làm cho đường cung dốc lên trên. Luật cung là tất cả những gì chúng ta cần biết để phân tích nhiều vấn đề về hành vi của doanh nghiệp.

Trong chương này và các chương tiếp theo, chúng ta xem xét hành vi của doanh nghiệp chi tiết hơn. Chủ đề được trình bày ở đây sẽ giúp bạn có thêm hiểu biết về những quyết định nằm sau đường cung thị trường. Ngoài ra, bạn còn có điều kiện làm quen với một bộ phận của kinh tế học có tên là *Tổ chức ngành* - một bộ môn nghiên cứu cách ra quyết định của doanh nghiệp về giá cả và lượng hàng trên cơ sở các điều kiện thị trường mà họ phải đối mặt. Ví dụ ở nơi bạn đang sống có thể có vài hiệu bánh ngọt, nhưng chỉ có một công ty truyền hình cáp. Sự khác biệt về số lượng doanh nghiệp đó tác động như thế nào đến giá thị trường và hiệu quả của thị trường? Môn tổ chức ngành sẽ giải quyết vấn đề này.

Là điểm khởi đầu trong việc nghiên cứu tổ chức ngành, chương này phân tích chi phí sản xuất. Tất cả doanh nghiệp, từ công ty cung cấp dịch vụ hàng không đến cửa hàng rất nhỏ bán thực phẩm gần nơi bạn ở, đều phải quan tâm đến chi phí khi họ sản xuất hàng hóa hay cung ứng dịch vụ. Như chúng ta sẽ thấy trong các chương tiếp theo, chi phí của một doanh nghiệp là yếu tố quan trọng của quyết định sản xuất và định giá. Tuy nhiên, việc xác định xem những gì là chi phí của một doanh nghiệp, không phải chuyện đơn giản như người ta vẫn tưởng.

### CHI PHÍ LÀ GÌ?

Chúng ta hãy bắt đầu bằng việc thảo luận về chi phí của Nhà máy Bánh ngọt Hungry Helen. Helen, người chủ nhà máy đã mua bột mỳ, đường, vani và các nguyên liệu làm bánh khác. Cô cũng mua máy trộn bột, lò nướng và thuê công nhân để vận hành thiết bị. Sau đó, cô bán những chiếc bánh làm ra cho người tiêu dùng. Qua một số công việc mà Helen phải

làm khi thực hiện công việc kinh doanh của mình như trên, chúng ta có thể rút ra một số bài học áp dụng cho tất cả các doanh nghiệp trong nền kinh tế.

## TỔNG DOANH THU, TỔNG CHI PHÍ VÀ LỢI NHUẬN

Chúng ta bắt đầu bằng mục tiêu của doanh nghiệp. Để hiểu một doanh nghiệp phải quyết định những gì, chúng ta phải biết doanh nghiệp đó đang cố gắng làm gì. Có thể nhận thấy rằng Helen khởi nghiệp kinh doanh vì cô muốn cung ứng bánh ngọt cho xã hội. Tuy nhiên, cũng có thể Helen kinh doanh để kiếm tiền. Các nhà kinh tế thường nhận định rằng mục đích của các doanh nghiệp là tối đa hóa lợi nhuận và họ thấy rằng nhận định này đúng trong hầu hết các trường hợp.

Lợi nhuận của doanh nghiệp là gì? Lượng tiền doanh nghiệp nhận được từ việc bán sản phẩm của mình (bánh ngọt) gọi là *tổng doanh thu*. Lượng tiền mà doanh nghiệp phải trả để mua các đầu vào (bột mỳ, đường, công nhân, lò nướng...) gọi là *tổng chi phí*. Helen sẽ giữ lại số tiền còn lại sau khi đã trừ chi phí. Chúng ta định nghĩa *lợi nhuận* của doanh nghiệp là *tổng doanh thu trừ đi tổng chi phí*. Nghĩa là,

$$\text{Lợi nhuận} = \text{Tổng doanh thu} - \text{Tổng chi phí}$$

Mục tiêu của Helen là làm cho lợi nhuận của nhà máy lớn đến mức cho phép.

Để biết doanh nghiệp tối đa hóa lợi nhuận bằng cách nào, chúng ta phải xem xét toàn diện cách tính *tổng doanh thu* và *tổng chi phí*. *Tổng doanh thu* là phần dễ: Nó bằng sản lượng của doanh nghiệp nhân với giá bán sản phẩm. Nếu nhà máy của Helen sản xuất 10.000 chiếc bánh ngọt và bán chúng với giá 2 đô la một chiếc, *tổng doanh thu* của cô sẽ bằng 20.000 đô la. Ngược lại, việc tính *tổng chi phí* của doanh nghiệp khó hơn nhiều.

## CHI PHÍ TÍNH BẰNG CHI PHÍ CƠ HỘI

Khi tính chi phí của nhà máy bánh ngọt Hungry Helen hay của bất kỳ doanh nghiệp nào khác, điều quan trọng là chúng ta cần nhớ tới một trong *Mười Nguyên lý của Kinh tế học* ở chương 1: Chi phí của một thứ là cái mà bạn phải bỏ ra để có được thứ đó. Hãy nhớ lại rằng *chi phí cơ hội* của một vật là tất cả những vật khác bạn phải bỏ qua để có được nó. Khi các nhà kinh tế nói về chi phí sản xuất của doanh nghiệp, họ tính tất cả chi phí cơ hội phát sinh trong quá trình sản xuất ra sản lượng hàng hóa và dịch vụ.

Chi phí cơ hội của sản xuất có khi rõ ràng, có khi không. Khi Helen trả 1.000 đô la để mua bột mỳ, thì 1.000 đô la đó là chi phí cơ hội, bởi vì Helen không thể dùng 1.000 đô la đó để mua thứ khác nữa. Tương tự, khi Helen thuê công nhân nướng bánh, tiền lương cô phải trả là một phần chi phí của doanh nghiệp. Đây là những *chi phí hiện*. Ngược lại, một số chi phí cơ hội là *chi phí ẩn*. Chúng ta hãy tưởng tượng ra rằng Helen thao máy tính và có thể kiếm 100 đô la/giờ khi làm công việc của chuyên viên máy tính. Mỗi giờ Helen sử dụng để

làm việc trong nhà máy bánh ngọt, cô mất đi 100 đô la thu nhập và phần thu nhập mất đi này cũng là một phần chi phí của cô.

Sự khác biệt này giữa chi phí ẩn và chi phí hiện cho chúng ta thấy điểm khác nhau quan trọng giữa phương pháp phân tích doanh nghiệp của nhà kinh tế và nhà kế toán. Các nhà kinh tế quan tâm đến việc nghiên cứu xem doanh nghiệp làm cách nào để đưa ra các quyết định về sản xuất và giá cả. Bởi vì những quyết định này dựa vào cả chi phí hiện và chi phí ẩn, nên các nhà kinh tế xem xét cả hai khi tính chi phí của doanh nghiệp. Ngược lại, nhà kế toán làm công việc theo dõi các dòng tiền chảy ra và chảy vào doanh nghiệp. Do vậy, họ phải tính các chi phí hiện, nhưng thường bỏ qua chi phí ẩn.

Sự khác biệt giữa nhà kinh tế và nhà kế toán thật dễ nhận ra trong trường hợp cụ thể của nhà máy bánh ngọt Helen. Khi Helen bỏ cơ hội kiếm tiền với tư cách chuyên viên máy tính, kế toán viên của cô không tính nó vào chi phí kinh doanh của doanh nghiệp. Bởi vì không có luồng tiền nào ra khỏi nhà máy để trả cho chi phí đó, nên nó không được biểu thị trên các bản kết toán tài chính của người kế toán. Nhưng nhà kinh tế coi phần thu nhập mất đi là một khoản chi phí, bởi vì nó tác động đến quyết định mà Helen đưa ra trong công việc kinh doanh của mình. Ví dụ, nếu tiền lương của Helen với tư cách chuyên viên máy tính tăng từ 100 đô la lên 500 đô la/giờ, cô có thể nghĩ rằng việc điều hành nhà máy bánh ngọt quá tốn kém và quyết định đóng cửa nhà máy để đi làm chuyên viên máy tính cả ngày.

## CHI PHÍ TƯ BẢN VỚI TƯ CÁCH MỘT LOẠI CHI PHÍ CƠ HỘI

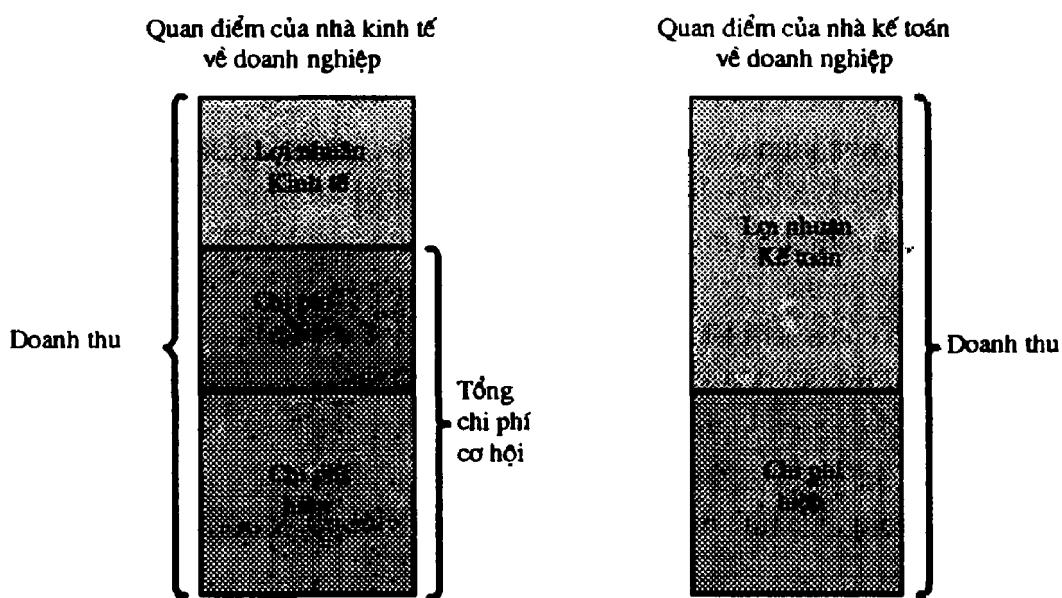
Một chi phí ẩn quan trọng đối với hầu hết các doanh nghiệp là chi phí cơ hội của tư bản tài chính (hay vốn - ND) được đầu tư vào kinh doanh. Giả sử Helen sử dụng 300.000 đô la tiền tiết kiệm của mình để mua nhà máy bánh ngọt của người chủ cũ. Nếu không làm như vậy, Helen có thể dùng số tiền này gửi vào tài khoản tiền gửi ngân hàng đem lại lãi suất 5 phần trăm và mỗi năm nhận được 15.000 đô la. Cho nên để sở hữu nhà máy sản xuất bánh ngọt, Helen đã phải từ bỏ 15.000 đô la thu nhập mỗi năm. 15.000 đô la mất đi mỗi năm là một trong các chi phí cơ hội ẩn trong hoạt động kinh doanh của Helen.

Như chúng ta đã thấy, nhà kinh tế và nhà kế toán có cách xử lý chi phí khác nhau và điều này đặc biệt đúng trong việc xử lý chi phí tư bản. Nhà kinh tế coi 15.000 đô la thu nhập về lãi suất mà Helen từ bỏ mỗi năm là chi phí cho công việc kinh doanh của cô, mặc dù đó là một khoản chi phí ẩn. Song nhân viên kế toán của Helen không coi 15.000 đô la này là chi phí, bởi vì không có khoản tiền nào chảy ra khỏi doanh nghiệp để thanh toán cho khoản chi phí đó.

Để hiểu sâu hơn sự khác biệt giữa nhà kinh tế và nhà kế toán, chúng ta hãy thay đổi ví dụ trên một chút. Bây giờ chúng ta giả định rằng Helen không có đủ 300.000 đô la để mua nhà máy, vì vậy cô chỉ dùng 100.000 đô la tiền tiết kiệm của riêng mình và vay 200.000 đô la còn thiếu từ một ngân hàng với lãi suất 5 phần trăm. Nhân viên kế toán của Helen, người chỉ tính chi phí hiện, bây giờ sẽ coi khoản lãi suất 10.000 đô la để trả lãi cho ngân hàng mỗi năm là chi phí, bởi vì bây giờ khoản tiền này chảy ra khỏi doanh nghiệp. Ngược lại, theo quan điểm

của nhà kinh tế, chi phí cơ hội của việc sở hữu doanh nghiệp hiện vẫn là 15.000 đô la. Chi phí cơ hội bằng lãi suất trả cho ngân hàng (chi phí hiện bằng 10.000 đô la) cộng với phần lãi suất tiết kiệm mất đi (chi phí ẩn bằng 5.000 đô la).

## LỢI NHUẬN KINH TẾ VÀ LỢI NHUẬN KẾ TOÁN



**Hình 13.1. Nhà kinh tế và nhà kế toán.** Nhà kinh tế đưa tất cả chi phí cơ hội vào phân tích, trong khi nhà kế toán chỉ tính chi phí hiện. Do đó, lợi nhuận kinh tế nhỏ hơn lợi nhuận kế toán.

Bây giờ, chúng ta hãy quay trở lại mục tiêu lợi nhuận của doanh nghiệp. Bởi vì nhà kinh tế và nhà kế toán tính chi phí khác nhau, nên họ cũng tính lợi nhuận khác nhau. Nhà kinh tế tính *lợi nhuận kinh tế* của doanh nghiệp bằng cách lấy tổng doanh thu của doanh nghiệp trừ tổng tất cả các chi phí cơ hội (bao gồm chi phí hiện và chi phí ẩn) của việc sản xuất hàng hóa và cung ứng dịch vụ. Nhà kế toán tính *lợi nhuận kế toán* của doanh nghiệp bằng cách lấy tổng doanh thu của doanh nghiệp trừ các khoản chi phí hiện của nó.

**Hình 13.1 biểu thị sự khác nhau này.** Cần chú ý rằng do nhà kế toán bỏ qua các chi phí ẩn, nên lợi nhuận kế toán lớn hơn lợi nhuận kinh tế. Để một doanh nghiệp có lợi nhuận theo quan điểm của nhà kinh tế, tổng doanh thu phải bù đắp được tất cả các chi phí cơ hội, kể cả chi phí hiện và chi phí ẩn.

**Đoán nhanh:** Bác nông dân McDonald dạy đàn với giá 20 đô la/giờ. Mỗi ngày ông dành 10 tiếng để trồng hạt giống trị giá 100 đô la trên trang trại của bác. Tính chi phí cơ hội của ông? Nếu hạt giống này mầm và ông thu hoạch được số nông sản trị giá 200 đô la, thì theo cách tính lợi nhuận kế toán, ông sẽ thu được lợi nhuận bao nhiêu? Ông có lợi nhuận kinh tế không?

## SẢN XUẤT VÀ CHI PHÍ

Các doanh nghiệp phải chịu chi phí khi họ mua nguyên liệu để sản xuất hàng hóa hoặc cung ứng dịch vụ mà họ dự kiến. Trong phần này, chúng ta hãy xem xét mối quan hệ giữa quá trình sản xuất của doanh nghiệp và tổng chi phí của nó. Một lần nữa, chúng ta trở lại với nhà máy bánh ngọt của Helen.

Trong phân tích tiếp theo, chúng ta đưa ra một giả định đơn giản hóa rất quan trọng: Chúng ta sẽ giả định rằng quy mô nhà máy của Helen bị cố định và Helen chỉ có thể thay đổi lượng bánh sản xuất bằng cách thay đổi số lượng công nhân. Giả định này sát với thực tế trong ngắn hạn, nhưng không đúng trong dài hạn. Nghĩa là, Helen không thể xây dựng một nhà máy lớn hơn trong một đêm, nhưng cô có thể làm như vậy trong một hay vài năm. Do đó, phân tích này nên được coi là sự mô tả các quyết định sản xuất mà Helen phải đối mặt trong ngắn hạn. Chúng ta sẽ xem xét mối quan hệ giữa chi phí và thời gian một cách đầy đủ hơn ở phần sau của chương này.

### HÀM SẢN XUẤT

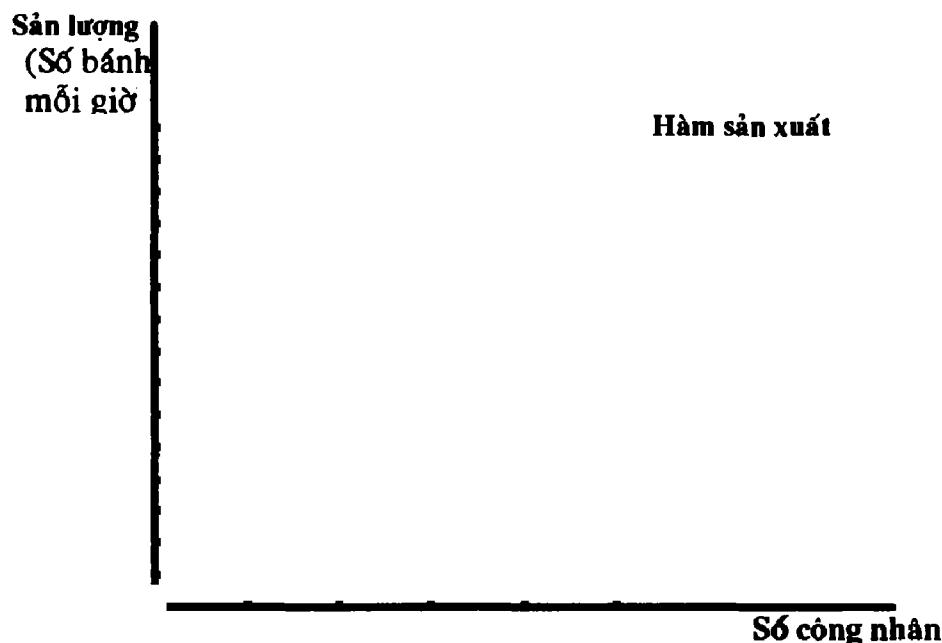
Bảng 13.11 cho thấy lượng bánh ngọt mà nhà máy của Helen sản xuất ra trong một giờ phụ thuộc vào số lượng công nhân. Nếu không có công nhân trong nhà máy, Helen không sản xuất chiếc bánh nào cả. Khi có một công nhân, cô sản xuất 50 chiếc bánh. Khi có 2 công nhân, cô sản xuất 90 chiếc, và vân vân. Hình 13.2 vẽ đồ thị từ hai cột số liệu của bảng 13.1. Số lượng công nhân được ghi trên trục hoành, còn lượng bánh ngọt sản xuất ghi trên trục tung. Mối quan hệ giữa lượng đầu vào (công nhân) và sản lượng (bánh ngọt) được gọi là *hàm sản xuất*.

Số công nhân	Sản lượng (lượng bánh ngọt sản xuất mỗi giờ)	Sản phẩm cận biên của lao động	Chi phí của nhà máy (đô la)	Chi phí trả cho công nhân (đô la)	Tổng chi phí đầu vào (Chi phí của nhà máy + Chi phí trả cho công nhân) (đô la)
0	0	-	30	0	30
1	50	50	30	10	40
2	90	40	30	20	50
3	120	30	30	30	60
4	140	20	30	40	70
5	150	10	30	50	80

Bảng 13.1. Hàm sản xuất và tổng chi phí: Nhà máy bánh ngọt Hungry Helen.

Một trong *Mười Nguyên lý của kinh tế học* giới thiệu trong chương 1 là: Con người duy lý suy nghĩ tại điểm cận biên. Như chúng ta sẽ thấy trong các chương tiếp theo, quan điểm này đóng vai trò then chốt trong việc tìm hiểu quyết định của doanh nghiệp về việc nên thuê bao nhiêu công nhân và sản xuất bao nhiêu sản lượng. Để tiến một bước tới sự hiểu biết về

các quyết định này, cột thứ ba trong bảng trên ghi sản phẩm cận biên của mỗi công nhân. Sản phẩm cận biên của bất kỳ đâu vào nào trong quá trình sản xuất cũng bằng mức tăng sản lượng thu được từ một đơn vị tăng thêm của đâu vào đó. Khi số công nhân tăng từ 1 lên 2, sản lượng bánh ngọt tăng từ 50 lên 90, vì vậy sản phẩm cận biên của người công nhân thứ hai là 40 chiếc bánh ngọt. Và khi số lượng công nhân tăng từ 2 lên 3 người, sản lượng bánh ngọt tăng từ 90 lên 120, vì vậy sản phẩm cận biên của người công nhân thứ ba là 30 chiếc bánh.



**Hình 13.2. Hàm sản xuất của công ty Hungry Helen.** Hàm sản xuất chỉ ra mối quan hệ giữa số công nhân sử dụng và sản lượng sản xuất. Số công nhân (trên trục hoành) được lấy từ cột thứ nhất trong bảng 13.1 và sản lượng (trục tung) được lấy từ cột thứ hai. Độ dốc của hàm sản xuất giảm dần khi số công nhân tăng, phản ánh quy luật sản phẩm cận biên giảm dần.

Cần lưu ý rằng khi số công nhân tăng, sản phẩm cận biên giảm. Người công nhân thứ hai có sản phẩm cận biên là 40 chiếc bánh, người công nhân thứ ba có sản phẩm cận biên là 30 chiếc và người công nhân thứ tư có sản phẩm cận biên là 20 chiếc. Thuộc tính này được gọi là quy luật *sản phẩm cận biên giảm dần*. Đầu tiên, khi chỉ có ít công nhân được thuê, họ dễ dàng sử dụng thiết bị nấu nướng của Helen. Khi số công nhân tăng lên, những công nhân tăng thêm phải chia sẻ thiết bị hiện có với các công nhân cũ và làm việc trong điều kiện chật chội hơn. Vì vậy khi thuê ngày càng nhiều công nhân, mỗi công nhân tăng thêm đóng góp ngày càng ít vào sản lượng bánh ngọt.

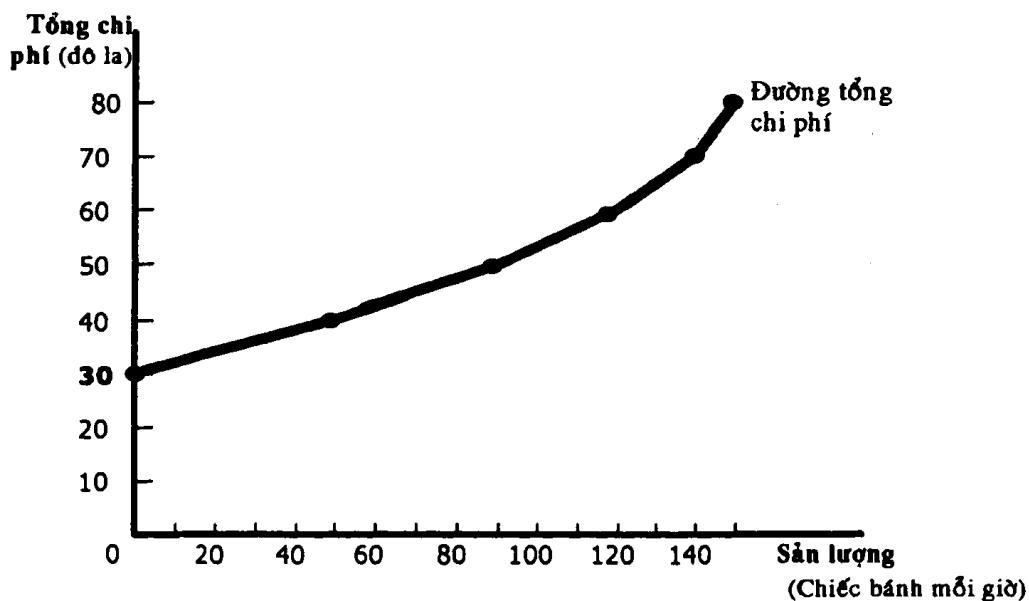
Quy luật sản phẩm cận biên giảm dần cũng thể hiện rõ trong hình 13.2. Độ dốc của hàm sản xuất (bằng tung độ chia cho hoành độ) cho ta biết mức thay đổi sản lượng bánh ngọt của

Helen (“tung đột”) cho mỗi đầu vào lao động tăng thêm (“hoành đột”). Nghĩa là, độ dốc của hàm sản xuất phản ánh sản phẩm cận biên của một công nhân. Khi số công nhân tăng, sản phẩm cận biên giảm và hàm sản xuất trở nên phẳng hơn.

## TỪ HÀM SẢN XUẤT ĐẾN ĐƯỜNG TỔNG CHI PHÍ

Ba cột cuối cùng của bảng 13.1 ghi chi phí sản xuất bánh ngọt của Helen. Trong ví dụ này, chi phí của cô là 30 đô la một giờ và chi phí trả cho công nhân là 10 đô la một giờ. Nếu cô thuê 1 công nhân, tổng chi phí của cô bằng 40 đô la. Nếu cô thuê 2 công nhân, tổng chi phí của cô bằng 50 đô la, vân vân. Nhờ thông tin này, giờ đây bảng trên cho chúng ta biết số công nhân mà Helen thuê có mối quan hệ như thế nào với lượng bánh ngọt mà cô sản xuất và với tổng chi phí sản xuất của cô.

Mục đích của chúng ta trong nhiều chương tiếp theo là nghiên cứu các quyết định sản xuất và định giá của doanh nghiệp. Đối với mục đích này, mối quan hệ quan trọng nhất trong bảng 13.1 là giữa sản lượng sản xuất (cột thứ hai) và tổng chi phí (cột thứ sáu). Hình 13.3 vẽ đồ thị từ số liệu của hai cột này với sản lượng sản xuất trên trục hoành và tổng chi phí trên trục tung. Đồ thị này gọi là *đường tổng chi phí*.



**Hình 13.3. Đường tổng chi phí của công ty Hungry Helen.** Đường tổng chi phí chỉ ra mối quan hệ giữa sản lượng được sản xuất ra và tổng chi phí sản xuất. Sản lượng (trên trục hoành) được lấy từ cột thứ hai trong bảng 13.1 và tổng chi phí (trục tung) lấy từ cột thứ sáu. Độ dốc của đường tổng chi phí khi sản lượng tăng do quy luật sản phẩm cận biên giảm dần.

Hãy chú ý rằng đường tổng chi phí ngày càng dốc khi sản lượng tăng. Hình dạng của đường tổng chi phí trong hình này phản ánh hình dạng của hàm sản xuất trong hình 13.2. Chúng ta hãy nhớ lại rằng khi xưởng làm bánh của Helen đông công nhân, thì mỗi công

nhân tăng thêm sản xuất được lượng bánh ngọt ít hơn; quy luật sản phẩm cận biên giảm dần này được phản ánh lại trong độ dốc giảm dần của hàm sản xuất khi lượng công nhân tăng. Nhưng bây giờ lôgich trên chuyển theo hướng ngược lại: khi Helen sản xuất một lượng bánh lớn, cô phải thuê nhiều công nhân. Bởi vì xưởng làm bánh của bà đã chật chội, việc sản xuất thêm một chiếc bánh ngọt khá tốn kém. Cho nên khi sản lượng tăng thêm, đường tổng chi phí trở nên dốc hơn.

**Đoán nhanh:** Nếu bác nông dân Jones không trồng hạt giống nào trên trang trại của bác, bác sẽ không thu hoạch được gì cả. Nếu trồng 1 bao hạt giống, bác sẽ thu hoạch được 3 giã lúa mỳ. Nếu trồng 2 bao hạt giống, bác sẽ thu hoạch được 5 giã. Nếu trồng 3 bao, bác sẽ được 6 giã. Một bao hạt giống giá 100 đô la và mình bác phải trả số tiền mua hạt giống đó. Hãy sử dụng số liệu này để vẽ đồ thị của hàm sản xuất và đường tổng chi phí của bác nông dân. Hãy lý giải hình dạng của chúng.

## NHIỀU ĐẠI LƯỢNG KHÁC NHAU VỀ CHI PHÍ

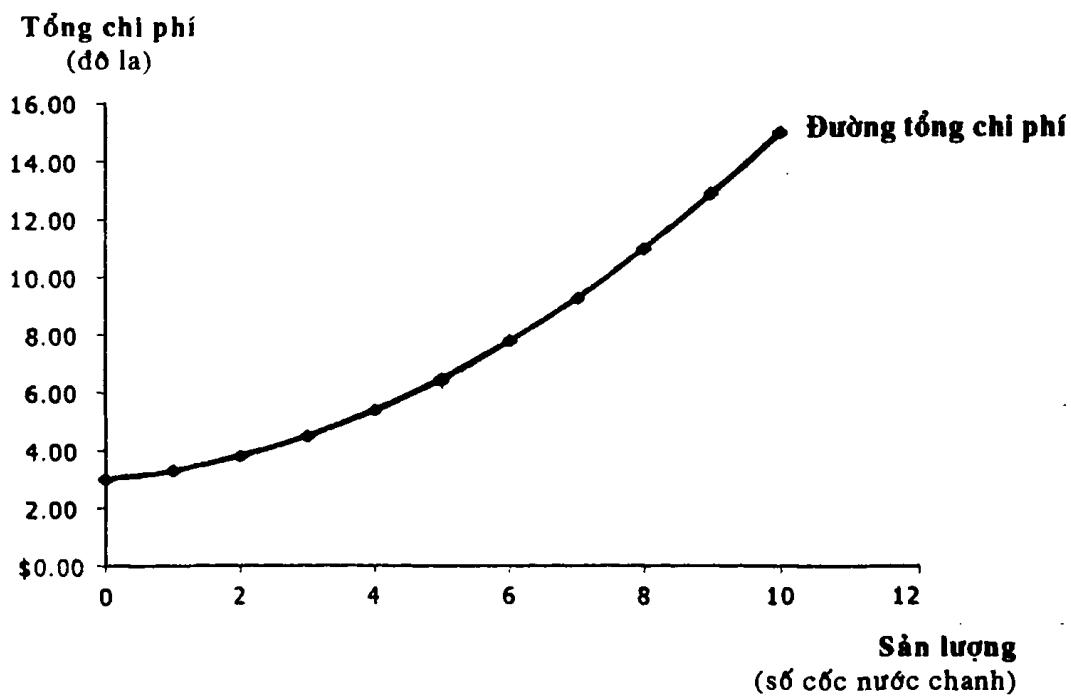
Phân tích của chúng ta về nhà máy bánh ngọt Hungry Helen cho thấy tổng chi phí của nhà máy được phản ánh lại trong hàm sản xuất của nó như thế nào. Từ số liệu tổng chi phí của nhà máy, chúng ta có thể rút ra một số đại lượng về chi phí có liên quan. Chúng trở nên hữu ích khi chúng ta phân tích các quyết định sản xuất và định giá trong các chương tiếp theo. Để thấy các đại lượng có liên quan này được tính toán như thế nào, chúng ta hãy xét ví dụ trong bảng 13.2. Bảng này ghi số liệu về chi phí của cơ sở sản xuất nằm cạnh nhà máy của Helen: nhà máy chế biến nước chanh Lemonade Stand của bà Thirsty Thelma.

Lượng nước chanh (cốc/giờ)	Tổng chi phí (đô la)	Chi phí cố định (đô la)	Chi phí biến đổi (đô la)	Chi phí cố định bình quân (đô la)	Chi phí biến đổi bình quân (đô la)	Tổng chi phí bình quân (đô la)	Chi phí cận biên (đô la)
0	3.00	3.00	0.00	—	—	—	—
1	3.30	3.00	0.30	3.00	0.30	3.30	0.30
2	3.80	3.00	0.80	1.50	0.40	1.90	0.50
3	4.50	3.00	1.50	1.00	0.50	1.50	0.70
4	5.40	3.00	2.40	0.75	0.60	1.35	0.90
5	6.50	3.00	3.50	0.60	0.70	1.30	1.10
6	7.80	3.00	4.80	0.50	0.80	1.30	1.30
7	9.30	3.00	6.30	0.43	0.90	1.33	1.50
8	11.00	3.00	8.00	0.38	1.00	1.38	1.70
9	12.90	3.00	9.90	0.33	1.10	1.43	1.90
10	15.00	3.00	12.00	0.30	1.20	1.50	2.10

**Bảng 13.2. Nhiều đại lượng khác nhau về chi phí: nhà máy Lemonade Stand của Thirsty Thelma.**

Cột thứ nhất ghi số cốc nước chanh mà bà Thelma có thể sản xuất, từ 0 đến 10 cốc mỗi giờ. Cột thứ hai ghi tổng chi phí sản xuất nước chanh của Thelma. Hình 13.4 vẽ đường tổng chi phí. Lượng nước chanh (số liệu ở cột thứ nhất) được ghi trên trục hoành và tổng chi phí (số liệu ở cột thứ hai) được ghi trên trục tung. Đường tổng chi phí của Thelma có hình dạng tương tự đường tổng chi phí của Helen. Cụ thể, nó trở nên dốc hơn khi sản lượng tăng và điều này cho biết (như đã thảo luận) sản phẩm cận biên giảm dần.

## CHI PHÍ CỐ ĐỊNH VÀ BIẾN ĐỔI



**Hình 13.4. Đường tổng chi phí của công ty Thursty Thelma.** Sản lượng (trên trục hoành) được lấy từ cột thứ nhất trong bảng 13.1 và tổng chi phí (trên trục tung) lấy từ cột thứ hai. Độ dốc của hàm sản xuất tăng dần khi sản lượng tăng do sản lượng cận biên giảm dần.

Tổng chi phí của Thelma có thể phân thành 2 loại. Một số chi phí, gọi là *chi phí cố định*, không thay đổi theo lượng sản phẩm sản xuất. Chúng tồn tại ngay cả khi nhà máy không sản xuất gì cả. Chi phí cố định của Thelma bao gồm tiền thuê nhà mà bà phải trả bởi vì khoản chi phí này không thay đổi, bất kể bà sản xuất bao nhiêu nước chanh. Tương tự, nếu Thelma cần thuê người thư ký làm cả ngày để theo dõi hóa đơn, tiền lương của anh ta cũng là chi phí cố định. Cột thứ ba trong bảng 13.2 ghi chi phí cố định của doanh nghiệp Thelma. Trong ví dụ của chúng ta, nó bằng 3 đô la một giờ.

Một số chi phí của doanh nghiệp, gọi là *chi phí biến đổi*, thay đổi khi doanh nghiệp thay đổi mức sản lượng được sản xuất ra. Chi phí biến đổi của Thelma bao gồm chi phí chanh và đường: càng sản xuất nhiều nước chanh, bà càng phải mua nhiều chanh và đường. Tương tự,

nếu bà phải thuê thêm công nhân để chế biến thêm nước chanh, tiền lương của những công nhân đó cũng là chi phí biến đổi. Cột thứ tư ghi chi phí biến đổi. Chi phí biến đổi bằng 0 khi Thelma không sản xuất gì, bằng 0,3 đô la khi bà sản xuất 1 cốc nước chanh, bằng 0,8 đô la khi bà sản xuất 2 cốc, v.v...

Tổng chi phí của doanh nghiệp bằng tổng chi phí cố định và chi phí biến đổi. Trong bảng 13.2, tổng chi phí ở cột thứ hai bằng chi phí cố định trong cột thứ ba cộng với chi phí biến đổi ở cột thứ tư.

## CHI PHÍ BÌNH QUÂN VÀ CHI PHÍ CẬN BIÊN

Là chủ doanh nghiệp, Thelma phải quyết định sản xuất bao nhiêu sản phẩm. Phần then chốt của quyết định này là chi phí thay đổi như thế nào khi bà thay đổi mức sản lượng. Khi ra quyết định, bà có thể hỏi người giám sát sản xuất hai câu hỏi sau về chi phí sản xuất nước chanh:

- Phải chi phí bao nhiêu để sản xuất một cốc nước chanh?
- Phải chi phí bao nhiêu để tăng mức sản xuất nước chanh thêm một cốc?

Mặc dù ban đầu hai câu hỏi trên dường như có cùng một câu trả lời, nhưng thực tế không phải như vậy. Cả hai câu trả lời đều có ý nghĩa quan trọng đối với việc tìm hiểu quá trình ra quyết định sản xuất của doanh nghiệp.

Để xác định chi phí cho một đơn vị sản phẩm điển hình, chúng ta lấy chi phí của doanh nghiệp chia cho sản lượng mà nó sản xuất ra. Ví dụ nếu một nhà máy sản xuất 2 cốc nước chanh một giờ, tổng chi phí là 3,8 đô la và chi phí cho một cốc nước chanh điển hình là 3,8 đô la/2 bằng 1,9 đô la. Đại lượng được tính bằng cách lấy tổng chi phí chia cho sản lượng được gọi là *tổng chi phí bình quân*. Bởi vì tổng chi phí là tổng của chi phí biến đổi và cố định, nên tổng chi phí bình quân có thể được biểu thị dưới dạng tổng của chi phí bình quân cố định và chi phí biến đổi bình quân. Chi phí cố định bình quân là chi phí cố định chia cho sản lượng và chi phí biến đổi bình quân là chi phí biến đổi chia cho sản lượng.

Mặc dù tổng chi phí bình quân cho chúng ta biết chi phí của đơn vị sản phẩm điển hình, nhưng nó không cho chúng ta biết tổng chi phí biến đổi như thế nào khi doanh nghiệp thay đổi mức sản xuất của mình. Cột cuối cùng trong bảng 13.2 cho biết mức tăng tổng chi phí khi doanh nghiệp tăng sản lượng thêm 1 đơn vị. Đại lượng này được gọi là *chi phí cận biên*. Ví dụ, nếu Thelma tăng mức sản xuất từ 2 lên 3 cốc nước chanh, tổng chi phí sẽ tăng từ 3,8 đô la lên 4,5 đô la. Vì vậy, chi phí cận biên của cốc nước chanh thứ ba là 4,5 đô la trừ 3,8 đô la, hay 0,7 đô la.

Việc biểu thị các định nghĩa này dưới dạng toán học sẽ rất có lợi. Nếu gọi  $Q$  là sản lượng,  $TC$  là tổng chi phí,  $ATC$  là tổng chi phí bình quân và  $MC$  là chi phí cận biên, chúng ta có thể viết:

$$ATC = \text{Tổng chi phí/Sản lượng} = TC/Q$$

Và

$$MC = (\text{Mức thay đổi của tổng chi phí}) / (\text{Mức thay đổi của sản lượng}) = \Delta TC / \Delta Q$$

Ở đây  $\Delta$  là chữ cái Hy Lạp, đọc là delta, biểu thị mức thay đổi. Các phương trình này cho biết cách tính tổng chi phí bình quân và chi phí cận biên từ tổng chi phí.

Như chúng ta sẽ xem xét đầy đủ hơn trong chương sau, bà Thelma, người chủ doanh nghiệp chế biến nước chanh của chúng ta, cảm thấy các khái niệm tổng chi phí bình quân và chi phí cận biên cực kỳ hữu ích khi quyết định sản xuất bao nhiêu nước chanh. Tuy nhiên, chúng ta cần nhớ rằng các khái niệm này thực ra không cung cấp cho bà thông tin mới về chi phí sản xuất. Tổng chi phí bình quân và chi phí cận biên biểu thị theo cách mới những thông tin có sẵn trong tổng chi phí của doanh nghiệp mà bà sở hữu. *Tổng chi phí bình quân cho biết chi phí của một đơn vị sản lượng điển hình, nếu tổng chi phí được chia đều cho các đơn vị sản phẩm. Chi phí cận biên cho biết mức tăng tổng chi phí phát sinh từ việc sản xuất thêm một đơn vị sản lượng.*

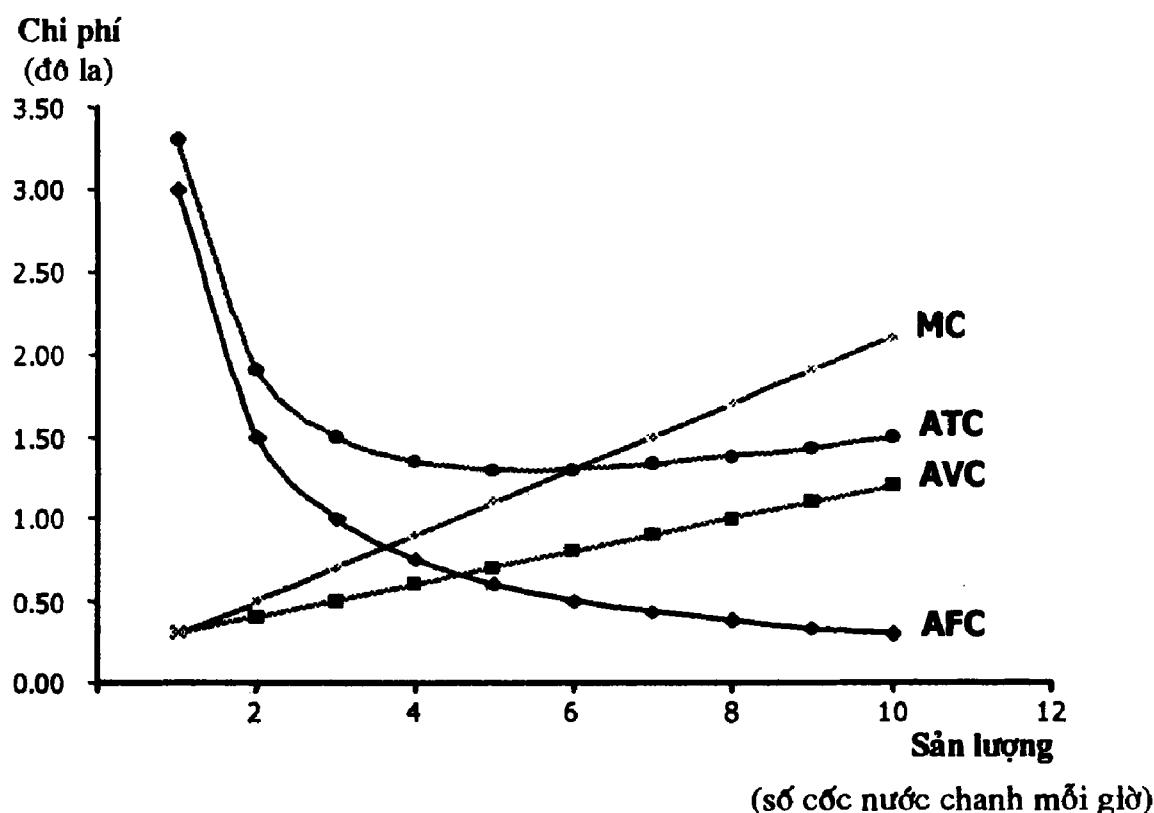
## CÁC ĐƯỜNG CHI PHÍ VÀ HÌNH DẠNG CỦA CHÚNG

Nếu như trong các chương trước chúng ta thấy đồ thị cung và cầu hữu ích như thế nào đối với việc phân tích sự vận hành của thị trường, thì chúng ta cũng sẽ thấy các đường chi phí bình quân và chi phí cận biên hữu ích như thế đối với việc phân tích hành vi của doanh nghiệp. Hình 13.5 vẽ các đường phản ánh chi phí của Thelma từ số liệu trong bảng 13.2. Trục hoành ghi lượng hàng mà doanh nghiệp này sản xuất ra, còn trục tung ghi chi phí bình quân và chi phí cận biên. Hình này có 4 đường: đường tổng chi phí bình quân ( $ATC$ ), chi phí cố định bình quân ( $AFC$ ), chi phí biến đổi bình quân ( $AVC$ ) và chi phí cận biên ( $MC$ ).

Các đường chi phí của nhà máy Thelma có một số thuộc tính bình thường như các đường chi phí của nhiều doanh nghiệp trong nền kinh tế. Chúng ta hãy xem xét ba thuộc tính cụ thể: hình dạng của đường chi phí cận biên, hình dạng của đường tổng chi phí bình quân và mối quan hệ giữa tổng chi phí bình quân và chi phí cận biên.

**Chi phí cận biên tăng dần.** Chi phí cận biên của Thelma tăng lên cùng với sản lượng sản xuất. Điều này phản ánh quy luật sản phẩm biên giảm dần. Khi Thelma đang sản xuất một lượng nhỏ nước chanh, bà thuê ít công nhân và nhiều thiết bị không được sử dụng. Bởi vì bà có thể dễ dàng sử dụng những nguồn lực nhàn rỗi này, nên sản phẩm cận biên của mỗi công nhân tăng thêm lớn và chi phí cận biên cho một cốc nước chanh tăng thêm nhỏ. Ngược lại, khi Thelma đang sản xuất lượng lớn nước chanh, xưởng sản xuất của bà đã có quá nhiều công nhân và hầu hết thiết bị của bà đã được sử dụng hết. Bà Thelma có thể sản xuất nhiều nước chanh hơn bằng cách thuê thêm công nhân, nhưng công nhân mới phải làm việc trong điều kiện chất chội và có thể phải chờ đợi để được sử dụng thiết bị. Bởi vậy, khi lượng nước chanh được sản xuất đã ở mức cao, sản phẩm cận biên của mỗi công nhân tăng thêm thấp và chi phí cận biên của mỗi cốc nước chanh lớn.

**Tổng chi phí bình quân dạng chữ U.** Đường tổng chi phí bình quân của Thelma có dạng chữ U. Để hiểu tại sao lại như vậy, chúng ta hãy nhớ lại rằng tổng chi phí bình quân bằng chi phí cố định bình quân cộng với chi phí biến đổi bình quân. Chi phí cố định bình quân liên tục giảm khi sản lượng tăng, bởi vì chi phí cố định được phân bổ cho số lượng đơn vị sản lượng ngày càng lớn hơn. Chi phí biến đổi bình quân tăng khi sản lượng tăng bởi vì nhìn chung sản phẩm cận biên giảm dần. Tổng chi phí bình quân phản ánh hình dạng của cả chi phí cố định bình quân và chi phí biến đổi bình quân. Tại các mức sản lượng rất thấp, như 1 hay 2 cốc nước chanh mỗi giờ, tổng chi phí bình quân cao bởi vì chi phí cố định chỉ được phân bổ cho một số ít đơn vị sản phẩm. Khi đó tổng chi phí bình quân giảm vì sản lượng tăng cho đến khi sản lượng của doanh nghiệp tăng lên 5 cốc nước chanh mỗi giờ, tức khi tổng chi phí bình quân giảm xuống 1,3 đô la mỗi cốc. Khi doanh nghiệp sản xuất nhiều hơn 6 cốc, tổng chi phí bình quân bắt đầu tăng bởi vì chi phí biến đổi bình quân tăng mạnh.



**Hình 13.5. Các đường chi phí bình quân và cận biên của Thursty Thelma.** Hình này vẽ đường tổng chi phí bình quân ( $ATC$ ), đường chi phí cố định bình quân ( $AFC$ ), đường chi phí biến đổi bình quân ( $AVC$ ) và đường chi phí cận biên ( $MC$ ) của Thelma. Các đường chi phí này được vẽ theo số liệu trong bảng 13.2. Chúng chỉ ra ba thuộc tính được coi là phổ biến: (1) chi phí cận biên tăng khi sản lượng tăng, (2) đường tổng chi phí bình quân có dạng chữ U, (3) đường chi phí cận biên cắt đường tổng chi phí bình quân tại điểm cực tiểu của nó.

Đây của đường dạng chữ U nằm ở mức sản lượng tối thiểu hóa tổng chi phí bình quân. Đôi khi mức sản lượng này được gọi là *quy mô hiệu quả* của doanh nghiệp. Trong trường hợp của Thelma, quy mô hiệu quả là 5 hoặc 6 cốc nước chanh. Nếu sản xuất nhiều hay ít hơn sản lượng này, tổng chi phí bình quân của bà sẽ tăng trên mức tối thiểu là 1,3 đô la.

**Mối quan hệ giữa chi phí cận biên và tổng chi phí bình quân.** Khi quan sát hình 13.5 (hay quay lại bảng 13.2), thoát tiền bạn thấy một điều gì đó hết sức ngạc nhiên. *Bất kỳ khi nào chi phí cận biên nhỏ hơn tổng chi phí bình quân, tổng chi phí bình quân đều giảm. Bất kỳ khi nào chi phí cận biên lớn hơn tổng chi phí bình quân, tổng chi phí bình quân đều tăng.* Thuộc tính này của các đường chi phí mà Thelma phải đổi mặt không phải là sự trùng hợp ngẫu nhiên do số liệu trong ví dụ của chúng ta tạo ra: nó đúng với tất cả các doanh nghiệp.

Để biết tại sao, chúng ta hãy xem một ví dụ tương tự. Tổng chi phí bình quân giống như điểm trung bình của bạn. Chi phí cận biên giống như điểm trong học kỳ tiếp theo mà bạn sẽ đạt được. Nếu điểm của bạn trong kỳ sau nhỏ hơn điểm trung bình, thì điểm trung bình của bạn sẽ giảm. Nếu điểm của bạn kỳ sau lớn hơn điểm trung bình, thì điểm trung bình của bạn sẽ tăng. Cơ sở toán học này của chi phí cận biên và chi phí bình quân giống hệt như cơ sở toán học của điểm trung bình và điểm cận biên.

Mối quan hệ trên giữa tổng chi phí bình quân và chi phí cận biên có ý nghĩa quan trọng: *Đường chi phí cận biên cắt đường tổng chi phí bình quân tại điểm có quy mô hiệu quả.* Tại sao? Vì ở các mức sản lượng thấp, chi phí cận biên thấp hơn tổng chi phí bình quân và vì vậy tổng chi phí bình quân giảm. Nhưng sau khi hai đường này cắt nhau, chi phí cận biên cao hơn tổng chi phí bình quân. Với lý do mà chúng ta đã nói tới ở trên, tổng chi phí bình quân phải bắt đầu tăng tại mức sản lượng này. Vì vậy, giao điểm của hai đường này là điểm có tổng chi phí bình quân nhỏ nhất. Như bạn sẽ thấy trong chương tiếp theo, điểm có tổng chi phí bình quân thấp nhất này đóng vai trò quan trọng trong quá trình phân tích các doanh nghiệp cạnh tranh.

## CÁC ĐƯỜNG CHI PHÍ ĐIỂN HÌNH

Trong những ví dụ mà chúng ta đã nghiên cứu từ trước tới nay, các doanh nghiệp đều có sản phẩm cận biên giảm dần và vì vậy chi phí cận biên tăng lên tại tất cả các mức sản lượng. Nhưng các doanh nghiệp trên thực tế thường phức tạp hơn nhiều. Trong nhiều doanh nghiệp, quy luật sản phẩm cận biên giảm dần không bắt đầu xảy ra ngay khi người công nhân đầu tiên được sử dụng. Tuỳ theo quá trình sản xuất, người công nhân thứ hai hoặc thứ ba có thể có sản phẩm cận biên cao hơn người thứ nhất, bởi vì tập thể công nhân này có thể phân công nhiệm vụ và làm việc có năng suất hơn một công nhân riêng lẻ. Những doanh nghiệp như vậy ban đầu có sản phẩm cận biên tăng, sau đó mới có sản phẩm cận biên giảm dần.

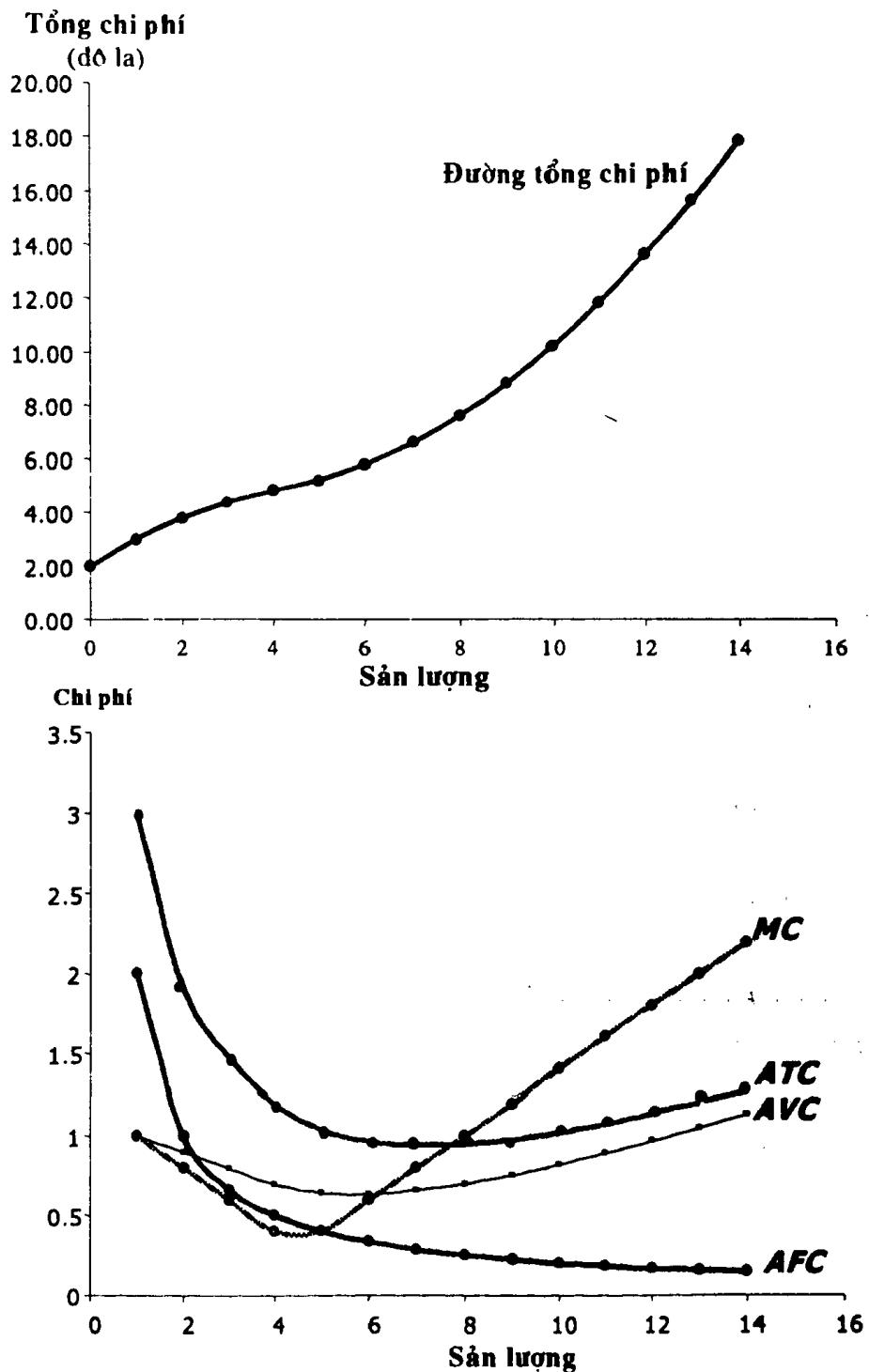
Lượng (mỗi giờ)	Tổng chi phí (đô la)	Chi phí cố định (đô la)	Chi phí biến đổi (đô la)	Chi phí cố định bình quân (đô la)	Chi phí biến đổi bình quân (đô la)	Tổng chi phí bình quân (đô la)	Chi phí cận biên (đô la)
0	2.00	2.00	0.00	—	—	—	—
1	3.00	2.00	1.00	2.00	1.00	3.00	1.00
2	3.80	2.00	1.80	1.00	0.90	1.90	0.80
3	4.40	2.00	2.40	0.67	0.80	1.47	0.60
4	4.80	2.00	2.80	0.50	0.70	1.20	0.40
5	5.20	2.00	3.20	0.40	0.64	1.04	0.40
6	5.80	2.00	3.80	0.33	0.63	0.96	0.60
7	6.60	2.00	4.60	0.29	0.66	0.95	0.80
8	7.60	2.00	5.60	0.25	0.70	0.95	1.00
9	8.80	2.00	6.80	0.22	0.76	0.98	1.20
10	10.20	2.00	8.20	0.20	0.82	1.02	1.40
11	11.80	2.00	9.80	0.18	0.89	1.07	1.60
12	13.60	2.00	11.60	0.17	0.97	1.14	1.80
13	15.60	2.00	13.60	0.15	1.05	1.20	2.00
14	17.80	2.00	15.80	0.14	1.13	1.27	2.20

**Bảng 13.3. Các đại lượng khác nhau về chi phí: Doanh nghiệp Bagel Bin.**

Bảng 13.3 ghi số liệu về chi phí của một doanh nghiệp như vậy, có tên là Bagel Bin của Big Bob. Những số liệu này được sử dụng để vẽ các đồ thị trong hình 13.6. Phần (a) cho biết tổng chi phí ( $TC$ ) phụ thuộc vào sản lượng được sản xuất ra như thế nào và phần (b) cho biết tổng chi phí bình quân ( $ATC$ ), chi phí cố định bình quân ( $AFC$ ), chi phí biến đổi bình quân ( $AVC$ ) và chi phí cận biên ( $MC$ ). Trong khoảng biến thiên của sản lượng từ 0 đến 4 thùng một giờ, doanh nghiệp có sản phẩm cận biên tăng dần, và đường chi phí cận biên giảm. Sau mức sản lượng 5 thùng mỗi giờ, doanh nghiệp bắt đầu trải qua thời kỳ sản phẩm cận biên giảm dần và đường chi phí cận biên bắt đầu tăng. Sự kết hợp của chiều hướng tăng, sau đó giảm, cũng tạo ra đường chi phí biến đổi bình quân dạng chữ U.

Mặc dù những khác biệt so với những ví dụ trước của chúng ta, đường chi phí của Big Bob đã vẫn có đủ ba đặc tính quan trọng nhất cần phải nhớ sau:

- Chi phí cận biên có thể tăng cùng với mức sản lượng
- Đường tổng chi phí bình quân có dạng dạng chữ U.
- Đường chi phí cận biên cắt đường tổng chi phí bình quân tại điểm thấp nhất của tổng chi phí bình quân.



**Hình 13.6. Các đường chi phí của Big Bob.** Rất nhiều doanh nghiệp, chẳng hạn như Bagel Bin của Big Bob, có sản lượng cận biên tăng dần trước khi xuất hiện hiệu ứng sản phẩm cận biên giảm dần, do đó có đường chi phí như trong hình này. Phần (a) chỉ ra mối quan hệ giữa tổng chi phí ( $TC$ ) và sản lượng. Phần (b) cho thấy tổng chi phí bình quân ( $ATC$ ), chi phí cố định bình quân ( $AFC$ ), chi phí biến đổi bình quân ( $AVC$ ) và chi phí cận biên ( $MC$ ) phụ thuộc vào sản lượng như thế nào. Các đường này được vẽ theo số liệu ở bảng 13.3. Cần lưu ý rằng các đường  $MC$  và  $AVC$  ban đầu dốc xuống, sau đó mới dốc lên.

**Đoán nhanh:** Giả sử tổng chi phí của công ty Honda khi sản xuất 4 chiếc ô tô là 225.000 đô la và tổng chi phí sản xuất 5 chiếc là 250.000 đô la. Hãy tính tổng chi phí bình quân của việc sản xuất 5 chiếc ô tô. Hãy tính chi phí cận biên của chiếc ô tô thứ năm. Hãy vẽ đường chi phí cận biên, đường tổng chi phí bình quân của công ty này và giải thích tại sao những đường này lại cắt nhau ở đó.

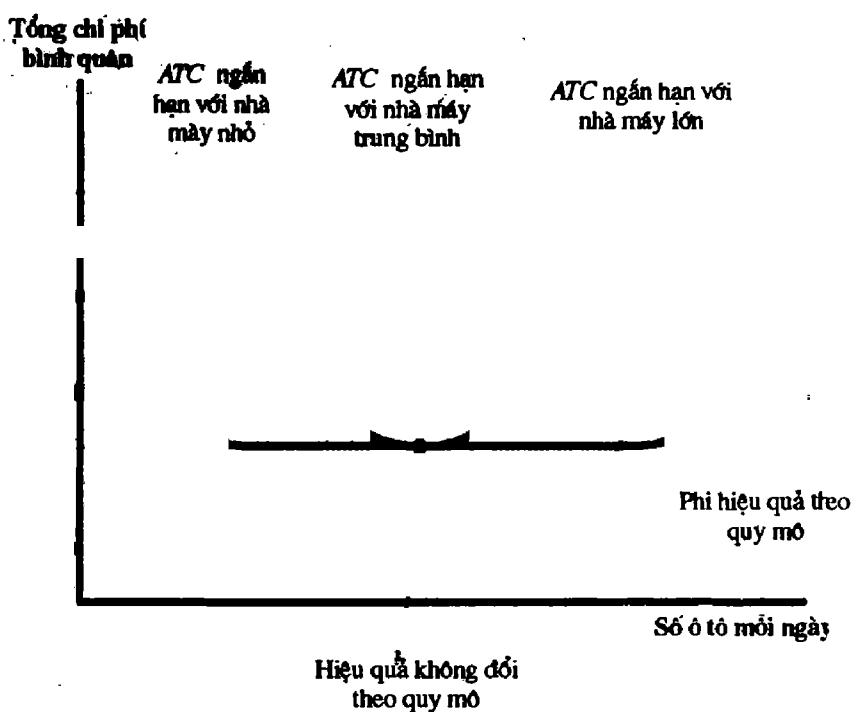
## CHI PHÍ TRONG NGẮN HẠN VÀ DÀI HẠN

Chúng ta đã thấy ở đâu chương này rằng chi phí của doanh nghiệp có thể phụ thuộc vào khoảng thời gian nghiên cứu. Chúng ta hãy xem xét một cách chính xác hơn lý do tại sao lại như vậy.

### MỐI QUAN HỆ GIỮA TỔNG CHI PHÍ BÌNH QUÂN NGẮN HẠN VÀ DÀI HẠN

Đối với nhiều doanh nghiệp, sự phân chia tổng chi phí thành chi phí biến đổi và chi phí cố định phụ thuộc vào độ dài thời gian. Ví dụ chúng ta hãy xem xét một nhà sản xuất ô tô, như công ty Ford Motor. Chỉ trong khoảng thời gian một vài tháng, công ty Ford không thể điều chỉnh được số lượng hay quy mô nhà máy sản xuất ô tô của mình. Cách duy nhất để nó sản xuất thêm ô tô là thuê thêm công nhân vào những nhà máy hiện có. Bởi vậy, chi phí của những nhà máy này là chi phí cố định trong ngắn hạn. Ngược lại trong khoảng thời gian vài năm, Ford có thể mở rộng quy mô các nhà máy, xây dựng thêm nhà máy mới, hoặc đóng cửa những nhà máy cũ. Vì vậy, chi phí của những nhà máy này là chi phí biến đổi trong dài hạn.

Bởi vì nhiều quyết định bị cố định trong ngắn hạn nhưng biến đổi trong dài hạn, nên đường chi phí dài hạn của doanh nghiệp khác với đường chi phí ngắn hạn. Hình 13.7 nêu ra một ví dụ. Hình này vẽ ba đường tổng chi phí bình quân ngắn hạn - cho nhà máy nhỏ, vừa và lớn. Nó cũng vẽ đường tổng chi phí bình quân dài hạn. Khi công ty di chuyển dọc theo đường dài hạn, nó đang điều chỉnh quy mô nhà máy theo khối lượng sản xuất.



**Hình 13.7. Tổng chi phí bình quân trong ngắn hạn và dài hạn.** Vì chi phí cố định biến đổi trong dài hạn, nên đường tổng chi phí bình quân trong ngắn hạn và dài hạn khác nhau.

Hình trên cũng cho thấy chi phí ngắn hạn và dài hạn có quan hệ với nhau như thế nào. Đường tổng chi phí bình quân dài hạn dạng chữ U phẳng hơn nhiều so với đường tổng chi phí bình quân ngắn hạn. Ngoài ra, tất cả các đường ngắn hạn đều nằm trên hoặc phía trên đường dài hạn. Những tính chất này phát sinh từ tính linh hoạt ngày càng cao của công ty trong dài hạn. Trong dài hạn, về cơ bản công ty có quyền lựa chọn đường ngắn hạn nào mà nó muốn. Nhưng trong ngắn hạn, nó phải chấp nhận bất kỳ đường ngắn hạn nào nó đã chọn trong quá khứ.

Hình 13.7 là ví dụ về sự thay đổi trong sản xuất làm thay đổi chi phí như thế nào trong các khoảng thời gian khác nhau. Khi công ty Ford muốn tăng sản lượng từ 1.000 lên 1.200 xe mỗi ngày, thì trong ngắn hạn, nó không có sự lựa chọn nào khác ngoài việc thuê thêm công nhân vào làm việc ở những nhà máy quy mô vừa hiện có của nó. Do luật sản phẩm cạn biên giảm dần, tổng chi phí bình quân tăng từ 10.000 lên 12.000 đô la mỗi chiếc xe. Song trong dài hạn, công ty Ford có thể mở rộng cả quy mô của nhà máy lẫn lực lượng lao động và tổng chi phí bình quân vẫn bằng 10.000 đô la/chiếc.

Đối với các doanh nghiệp, khoảng thời gian bao lâu được coi là dài hạn? Câu trả lời tùy thuộc vào từng doanh nghiệp. Có thể mất một năm hoặc lâu hơn để các doanh nghiệp lớn như công ty ô tô xây dựng một nhà máy lớn hơn. Ngược lại, người quản lý quay chế biến nước chanh có thể mua chiếc máy vắt lớn hơn trong vòng một giờ hoặc ngắn hơn. Vì vậy, không có câu trả lời thống nhất về việc một doanh nghiệp phải mất bao nhiêu thời gian để điều chỉnh phương tiện sản xuất của mình.

## KINH TẾ QUY MÔ VÀ PHI KINH TẾ QUY MÔ

Hình dạng đường tổng chi phí bình quân dài hạn đcm lại những thông tin quan trọng về công nghệ được sử dụng để sản xuất ra một hàng hóa. Nếu đường tổng chi phí bình quân trong dài hạn giảm khi sản lượng tăng, nó được coi là có tính *kinh tế quy mô*. Nếu tổng chi phí bình quân dài hạn tăng khi sản lượng tăng, nó được coi là có tính *phi kinh tế quy mô*. Nếu tổng chi phí bình quân dài hạn không biến đổi theo các mức sản lượng, nó được coi là lợi suất *không đổi theo quy mô*. Trong ví dụ này, công ty Ford có *kinh tế quy mô* tại mức sản lượng thấp, có tính kinh tế quy mô không đổi ở mức sản lượng trung bình và vấp phải tính *phi kinh tế quy mô* ở mức sản lượng cao.

Điều gì có thể là nguyên nhân gây ra kinh tế quy mô và tính phi kinh tế quy mô? Kinh tế quy mô thường này sinh do mức sản lượng cao hơn cho phép công nhân *chuyên môn hóa* - điều làm cho mỗi công nhân thực hiện tốt hơn nhiệm vụ được giao. Ví dụ, phương pháp sản xuất dây chuyền hiện đại cần một lượng công nhân lớn. Nếu công ty Ford đang sản xuất lượng xe nhỏ, nó không thể tận dụng được nguồn lực và chịu tổng chi phí bình quân cao hơn. Tính phi kinh tế quy mô có thể này sinh do *các vấn đề phối hợp* mà bất kỳ tổ chức lớn

nào cũng đều gặp phải. Công ty Ford càng sản xuất nhiều ô tô, đội ngũ quản lý càng phải vươn ra xa và người quản lý bất lực trong việc giữ cho chi phí ở mức thấp.

Phân tích này cho thấy tại sao các đường tổng chi phí bình quân dài hạn thường có dạng chữ U. Tại các mức sản lượng thấp, công ty gặt hái được những mối lợi từ việc tăng quy mô vì nó có thể tận dụng được lợi thế của trình độ chuyên môn hóa cao hơn. Trong giai đoạn này, vấn đề phối hợp chưa nghiêm trọng. Ngược lại tại các mức sản lượng cao, những ích lợi của chuyên môn hóa đã được tận dụng hết và các vấn đề phối hợp trở nên nghiêm trọng hơn khi quy mô công ty ngày càng lớn. Vì vậy, tổng chi phí bình quân dài hạn giảm tại mức sản lượng thấp do chuyên môn hóa tăng và tăng tại mức sản lượng cao do những khó khăn trong việc phối hợp hành động ngày càng tăng.

### PHẦN ĐỌC THÊM: BÀI HỌC TỪ NHÀ MÁY SẢN XUẤT ĐỊNH GHIM

“Một nghề thì sống, đống nghề thì chết”. Câu thành ngữ nổi tiếng này giải thích tại sao đôi khi các doanh nghiệp lại đạt được kinh tế quy mô. Một người cố gắng làm đủ mọi thứ thường chẳng giỏi nghề nào cả. Nếu một doanh nghiệp muốn công nhân của họ làm việc với năng suất mà năng lực của họ cho phép, thì cách tốt nhất đối với nó thường là giao cho họ một công việc hẹp mà họ có thể chuyên sâu. Nhưng điều này chỉ có thể thực hiện khi doanh nghiệp thuê một số lượng lớn công nhân và sản xuất khối lượng lớn sản phẩm.

Trong cuốn sách nổi tiếng “Bàn về nguồn gốc và bản chất của cải của các dân tộc”, Adam Smith đã nêu ra một ví dụ về vấn đề này dựa vào chuyến tham quan của ông tại nhà máy sản xuất định ghim. Smith rất ấn tượng về sự chuyên môn hóa giữa các công nhân mà ông đã quan sát và kinh tế quy mô mà họ đạt được. Ông viết:

“Một người rút dây, một người kéo thẳng nó ra, người thứ ba cắt, người thứ tư bấm lỗ, người thứ năm đập vào đầu sợi dây để tạo thành đầu kim, để làm được đầu ghim cần có hai hay ba thao tác; làm ra nó là một công đoạn kỳ diệu, đánh bóng nó lại là một công đoạn khác, thậm chí việc đóng hộp cũng là một công đoạn riêng.”

Smith nói rằng do chuyên môn hóa, mỗi công nhân ở nhà máy định ghim đã sản xuất được hàng ngàn chiếc ghim mỗi ngày. Ông cho rằng nếu công nhân làm định ghim một mình, chứ không phải với một đội ngũ công nhân được chuyên môn hóa, thì “chắc chắn họ không thể làm nổi 20 chiếc mỗi ngày, thậm chí chẳng được chiếc nào.” Nói cách khác, nhờ có chuyên môn hóa, nhà máy ghim lớn có thể đạt năng suất trên một công nhân cao hơn và chi phí bình quân trên mỗi chiếc định ghim thấp hơn nhà máy định ghim nhỏ.

Sự chuyên môn hóa mà Smith quan sát được trong nhà máy sản xuất định ghim là hiện tượng phổ biến trong nền kinh tế hiện đại. Ví dụ nếu bạn muốn xây dựng một ngôi nhà, tự bản thân bạn có thể cố gắng làm mọi việc. Nhưng hầu hết mọi người đều thuê một người xây dựng, người sau đó thuê thợ mộc, thợ điện, thợ nước, người sơn

cửa và nhiều loại công nhân khác nữa. Những công nhân đó chuyên môn hóa vào từng loại công việc cụ thể và điều này cho phép họ làm việc tốt hơn. Dĩ nhiên, tác dụng của chuyên môn hóa trong việc đạt được kinh tế quy mô là một nguyên nhân làm cho các xã hội hiện đại thịnh vượng như hiện nay.

**Đoán nhanh:** Nếu hãng Boeing sản xuất 9 chiếc phản lực mỗi tháng, tổng chi phí dài hạn của nó là 9 triệu đô la mỗi tháng. Nếu nó sản xuất 10 chiếc phản lực mỗi tháng, tổng chi phí dài hạn của nó là 9,5 triệu đô la mỗi tháng. Vậy Boeing đạt hiệu quả kinh tế hay phi kinh tế quy mô?

## KẾT LUẬN

Mục đích của chương này là phát triển những công cụ mà chúng ta có thể dùng để nghiên cứu việc các doanh nghiệp đưa ra các quyết định về giá cả và sản xuất như thế nào. Bây giờ bạn đã biết các nhà kinh tế dùng thuật ngữ *chi phí* để chỉ cái gì và chi phí thay đổi cùng với sản lượng mà mỗi doanh nghiệp sản xuất ra như thế nào. Bảng 13.4 tóm tắt một số định nghĩa mà chúng ta đã gặp để bạn nhớ lại những điều đã học.

Tất nhiên, bản thân các đường chi phí không cho chúng ta biết doanh nghiệp sẽ đưa ra quyết định nào. Nhưng chúng là thành tố quan trọng trong quyết định đó, như chúng ta sẽ thấy trong chương sau.

Thuật ngữ	Định nghĩa	Ký hiệu toán học
Chi phí hiện	Các khoản chi phí đòi hỏi doanh nghiệp chi tiêu tiền	
Chi phí ẩn	Các khoản chi phí không đòi hỏi doanh nghiệp chi tiêu tiền	
Chi phí cố định	Chi phí không thay đổi cùng với sản lượng sản xuất ra	<i>FC</i>
Chi phí biến đổi	Chi phí thay đổi cùng với sản lượng sản xuất ra	, <i>VC</i>
Tổng chi phí	Giá trị thị trường của tất cả đầu vào mà doanh nghiệp sử dụng trong sản xuất	$TC = FC + VC$
Chi phí cố định bình quân	Chi phí cố định chia cho sản lượng	$AFC = FC/Q$
Chi phí biến đổi bình quân	Chi phí biến đổi chia cho sản lượng	$AVC = VC/Q$
Tổng chi phí bình quân	Tổng chi phí chia cho sản lượng	$ATC = TC/Q$
Chi phí cận biên	Mức tăng tổng chi phí phát sinh từ một đơn vị sản phẩm tăng thêm	$MC = \Delta TC / \Delta Q$

Bảng 13.4. Các loại chi phí: Tóm lược.

## TÓM TẮT

- Mục đích của doanh nghiệp là tối đa hóa lợi nhuận, tức tổng doanh thu trừ tổng chi phí.
- Khi phân tích hành vi của doanh nghiệp, vấn đề quan trọng là phải tính hết tất cả các chi phí cơ hội của sản xuất. Một số chi phí cơ hội, chẳng hạn tiền lương doanh nghiệp trả cho công nhân, là chi phí hiện. Các chi phí cơ hội khác, chẳng hạn tiền lương mà người chủ doanh nghiệp phải từ bỏ khi làm việc cho doanh nghiệp của mình chứ không làm công việc khác, là chi phí ẩn.
- Chi phí của doanh nghiệp phản ánh quá trình sản xuất của nó. Hàm sản xuất của một doanh nghiệp nhìn chung phẳng hơn khi lượng đầu vào tăng, biểu thị tính chất sản phẩm cận biên giảm dần. Kết quả là, đường tổng chi phí của doanh nghiệp trở nên dốc hơn khi sản lượng tăng.
- Tổng chi phí của doanh nghiệp có thể được chia thành chi phí cố định và chi phí biến đổi. Chi phí cố định là những chi phí không thay đổi khi sản lượng thay đổi. Chi phí biến đổi là những chi phí thay đổi khi sản lượng thay đổi.
- Từ tổng chi phí của doanh nghiệp, chúng ta có thể tính được hai đại lượng về chi phí có quan hệ với nhau. Tổng chi phí bình quân là tổng chi phí chia cho sản lượng. Chi phí cận biên là mức tăng tổng chi phí khi sản lượng tăng thêm 1 đơn vị.
- Khi phân tích hành vi của doanh nghiệp, người ta thường vẽ đường tổng chi phí bình quân và chi phí cận biên vì cách làm này rất hữu ích. Đối với một doanh nghiệp điển hình, chi phí cận biên tăng khi sản lượng tăng. Ban đầu tổng chi phí bình quân giảm khi sản lượng tăng, nhưng sau đó tăng khi sản lượng tăng cao hơn nữa. Đường chi phí cận biên luôn luôn cắt đường tổng chi phí bình quân tại điểm có tổng chi phí bình quân tối thiểu.
- Chi phí của doanh nghiệp thường phụ thuộc vào khoảng thời gian nghiên cứu. Cụ thể, nhiều chi phí cố định trong ngắn hạn, nhưng biến đổi trong dài hạn. Kết quả là, khi doanh nghiệp thay đổi mức sản lượng, tổng chi phí bình quân trong ngắn hạn tăng nhanh hơn trong dài hạn.

## NHỮNG THUẬT NGỮ THEN CHỐT

Tổng doanh thu
Tổng chi phí
Lợi nhuận
Chi phí hiện
Chi phí ẩn
Lợi nhuận kinh tế
Lợi nhuận kế toán
Hàm sản xuất
Sản phẩm cận biên
Sản phẩm cận biên giảm dần
Chi phí cố định
Chi phí biến đổi
Tổng chi phí bình quân

Total revenue
Total cost
Profit
Explicit cost
Implicit cost
Economic profit
Accounting profit
Production function
Marginal product
Diminishing marginal product
Fixed cost
Variable cost
Average total cost

Chi phí cố định bình quân	Average fixed cost
Chi phí biến đổi bình quân	Average variable cost
Chi phí cận biên	Marginal cost
Quy mô hiệu quả	Efficient scale
Kinh tế quy mô	Economies of scale
Phi kinh tế quy mô	Diseconomies of scale
Lợi suất không đổi theo quy mô	Constant returns to scale

## CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Hãy trình bày mối quan hệ giữa tổng doanh thu, lợi nhuận và tổng chi phí của một doanh nghiệp.
2. Cho ví dụ về chi phí cơ hội mà nhà kế toán không coi là chi phí. Tại sao nhà kế toán không tính chi phí này?
3. Sản phẩm cận biên là gì, nó cho biết điều gì khi nó giảm dần?
4. Hãy vẽ hàm sản xuất có sản phẩm cận biên của lao động giảm dần. Hãy vẽ đường tổng chi phí gắn với nó. (Trong cả hai trường hợp này, nhớ ghi tên của các trục). Hãy giải thích hình dạng hai đường mà bạn vẽ.
5. Hãy định nghĩa tổng chi phí, tổng chi phí bình quân và chi phí cận biên. Chúng có quan hệ với nhau như thế nào?
6. Hãy vẽ đường chi phí cận biên và đường tổng chi phí bình quân của một doanh nghiệp điển hình. Hãy giải thích tại sao các đường này lại có hình dạng như vậy và tại sao chúng lại cắt nhau ở điểm đó?
7. Đường tổng chi phí bình quân ngắn hạn và dài hạn khác nhau như thế nào? Tại sao chúng lại khác nhau?
8. Hãy định nghĩa kinh tế quy mô và lý giải tại sao nó xuất hiện. Hãy định nghĩa tính phi kinh tế quy mô và lý giải tại sao nó xuất hiện.

## BÀI TẬP VÀ VẬN DỤNG

1. Chương này thảo luận về nhiều loại chi phí: chi phí cơ hội, tổng chi phí, chi phí cố định, chi phí biến đổi, tổng chi phí bình quân và chi phí cận biên. **Điền loại chi phí thích hợp nhất vào những trường hợp sau:**
  - a. Chi phí thực sự để thực hiện một hoạt động nào đó là .....
  - b. ..... giảm khi chi phí cận biên thấp hơn nó và tăng khi chi phí cận biên cao hơn nó.
  - c. Chi phí không phụ thuộc vào sản lượng được gọi là .....
  - D. Ở ngành sản xuất kem, trong ngắn hạn, ..... bao gồm chi phí của kem và đường, nhưng không bao gồm chi phí nhà xưởng.
  - e. Lợi nhuận bằng tổng doanh thu trừ .....
  - f. Chi phí sản xuất thêm một đơn vị sản lượng là .....
2. Người cô của bạn đang suy nghĩ về việc mở cửa hàng bán dụng cụ gia đình. Cô ước tính chi phí sẽ lên tới 500.000 đô la mỗi năm để thuê cửa hàng và mua hàng dự trữ. Thêm vào đó, cô phải từ bỏ công việc kế toán với mức lương 50.000 đô la mỗi năm.

- a. Hãy xác định chi phí cơ hội.
- b. Chi phí cơ hội của cô khi kinh doanh cửa hàng bán dụng cụ gia đình trong một năm là bao nhiêu? Nếu nghĩ rằng có thể bán 510.000 đô la hàng hóa trong một năm, cô bạn có nên mở cửa hàng đó không? Hãy giải thích.
3. Giả sử trường đại học thu riêng tiền học phí, tiền phòng và tiền ăn của bạn.
- a. Khoản nào không phải chi phí cơ hội của việc học đại học?
- b. Khoản nào là chi phí cơ hội hiện của việc học đại học?
- c. Khoản nào là chi phí cơ hội ẩn của việc học đại học?
4. Một ngư dân đánh cá để bán nhận thấy có mối quan hệ giữa số giờ đánh cá và lượng cá đánh được như sau:

Số giờ	Lượng cá (cân Anh)
0	0
1	10
2	18
3	24
4	28
5	30

- a. Tính sản phẩm cận biên của mỗi giờ đánh cá.
- b. Dùng số liệu trên để vẽ đường sản xuất của người ngư dân này. Hãy lý giải hình dạng của nó.
- c. Người ngư dân có chi phí cố định là 10 đô la (dụng cụ bắt cá của ông). Chi phí cơ hội của ông là 5 đô la mỗi giờ. Hãy vẽ đường tổng chi phí của người ngư dân. Hãy lý giải hình dạng của nó.

5. Công ty Nimbus làm chổi, sau đó bán chúng đến từng nhà. Sau đây là mối quan hệ giữa số công nhân và sản lượng của Nimbus mỗi ngày:

Số công nhân	Sản lượng	Sản phẩm cận biên	Tổng chi phí	Tổng chi phí bình quân	Chi phí cận biên
0	0	—	—	—	—
1	20	—	—	—	—
2	50	—	—	—	—
3	90	—	—	—	—
4	120	—	—	—	—
5	140	—	—	—	—
6	150	—	—	—	—
7	155	—	—	—	—

- a. Hãy điền vào cột sản phẩm cận biên. Bạn thấy số liệu trong cột đó có xu thế thay đổi như thế nào? Hãy giải thích.
- b. Doanh nghiệp phải chi phí cho mỗi công nhân 100 đô-la/ ngày và có chi phí cố định là 200 đô-la. Hãy dùng thông tin này để điền vào cột tổng chi phí.

- c. Hãy điền vào cột tổng chi phí bình quân. (Hãy nhớ lại rằng  $ATC = TC/Q$ ). Bạn thấy số liệu trong cột này có xu thế thay đổi như thế nào?
- d. Bây giờ hãy điền vào cột chi phí cận biên. Bạn thấy số liệu trong cột này có xu thế thay đổi như thế nào?
- e. Hãy so sánh cột sản phẩm cận biên và cột chi phí cận biên. Hãy giải thích mối quan hệ.
- f. Hãy so sánh cột tổng chi phí bình quân và cột chi phí cận biên. Hãy giải thích mối quan hệ.
6. Giả sử bạn và người bạn cùng phòng bắt đầu thực hiện dịch vụ chuyển hoa tận nơi trong ký túc xá. Hãy lập danh sách một số chi phí cố định và giải thích tại sao chúng là cố định. Hãy lập danh sách một số chi phí biến đổi và giải thích tại sao chúng được coi là biến đổi.
7. Hãy xem các thông tin về chi phí của một hiệu bánh pizza sau:

Lượng (tâ)	Tổng chi phí (đô la)	Chi phí biến đổi (đô la)
0	300	0
1	350	50
2	390	90
3	420	120
4	450	150
5	490	190
6	540	240

- a. Hãy tính chi phí cố định của hiệu bánh.
- b. Hãy lập ra một bảng để tính chi phí cận biên cho mỗi tâ bánh pizza khi sử dụng thông tin về tổng chi phí. Hãy tính chi phí cận biên cho mỗi tâ bánh khi sử dụng thông tin về chi phí biến đổi. Hãy chỉ ra mối quan hệ giữa các cột số liệu này. Hãy giải thích.
8. Bạn đang suy tính về việc xây dựng một quầy bán nước chanh. Toàn bộ quầy tốn 200 đô la. Nguyên liệu cần thiết để chế biến mỗi cốc nước chanh là 0,5 đô la.
- a. Hãy tính chi phí cố định của bạn khi thực hiện hoạt động kinh doanh này. Hãy tính chi phí biến của mỗi cốc nước chanh.
- b. Hãy lập bảng để chỉ ra tổng chi phí, tổng chi phí bình quân và chi phí cận biên cho các mức sản lượng thay đổi từ 0 đến 10 thùng. (Chú ý: 16 cốc tương đương với 1 thùng). Hãy vẽ ba đường chi phí trên.
9. Người bà con của bạn sở hữu một công ty quét sơn có chi phí cố định là 200 đô la và bảng chi phí biến đổi như sau:

Số ngôi nhà được quét sơn mỗi tháng	1	2	3	4	5	6	7
Chi phí biến đổi	10	20	40	80	160	320	640

Hãy tính chi phí cố định bình quân, chi phí biến đổi bình quân và tổng chi phí bình quân cho mỗi sản phẩm. Hãy tính quy mô hiệu quả của công ty quét sơn này.

10. Quán nước quả vẹ sinh của Harry có bảng chi phí sau:

Sản lượng	Chi phí biến đổi	Tổng chi phí
0	0	30
1	10	40
2	25	55
3	45	75
4	70	100
6	100	130
5	135	165

- a. Hãy tính chi phí biến đổi bình quân, tổng chi phí bình quân và chi phí cận biên cho mỗi sản lượng.
- b. Hãy vẽ cả ba đường chi phí. Hãy chỉ ra mối quan hệ giữa đường chi phí cận biên và đường tổng chi phí bình quân, giữa đường chi phí cận biên và đường chi phí biến đổi bình quân. Hãy giải thích.

11. Hãy xem bảng tổng chi phí dài hạn của ba công ty sau:

Sản lượng	1	2	3	4	5	6	7
Công ty A	60 đô la	70 đô la	80 đô la	90 đô la	100 đô la	110 đô la	120 đô la
Công ty B	11	24	39	56	75	96	119
Công ty C	21	34	49	66	85	106	129

Các công ty này đạt kinh tế quy mô hay phi kinh tế quy mô?

## CHƯƠNG 14

# DOANH NGHIỆP TRÊN THỊ TRƯỜNG CẠNH TRANH

Nếu trạm xăng ở địa phương bạn tăng giá bán xăng 20%, lượng xăng bán ra của nó sẽ giảm mạnh. Khách hàng của trạm xăng đó nhanh chóng chuyển sang mua xăng ở các trạm xăng khác. Ngược lại, nếu công ty cấp nước ở địa phương bạn tăng giá nước 20%, lượng nước bán của nó chỉ giảm xuống chút ít. Mọi người có thể tưới cỏ ít đi và mua nhiều loại vòi hoa sen tiết kiệm nước hơn, nhưng họ không thể giảm lượng nước tiêu dùng một cách dễ dàng và khó có thể tìm ra người cung cấp nước khác. Sự khác nhau giữa thị trường xăng và thị trường nước rất rõ ràng: Có rất nhiều doanh nghiệp cung cấp xăng, nhưng chỉ có một doanh nghiệp cung cấp nước. Như bạn thấy, sự khác biệt trong cấu trúc thị trường tác động tới quyết định sản xuất và định giá của những doanh nghiệp hoạt động trên các thị trường đó.

Trong chương này, chúng ta nghiên cứu hành vi của các doanh nghiệp cạnh tranh, như trạm xăng ở địa phương bạn. Chắc bạn còn nhớ rằng thị trường có tính cạnh tranh khi mỗi người bán và người mua nhỏ so với qui mô thị trường và vì vậy hầu như không có khả năng tác động tới giá cả thị trường. Ngược lại, nếu một doanh nghiệp có thể ảnh hưởng đến giá thị trường của hàng hoá nó bán ra, doanh nghiệp đó được coi là có **sức mạnh thị trường**. Trong ba chương tiếp theo chương này, chúng ta sẽ nghiên cứu hành vi của các doanh nghiệp có sức mạnh thị trường, giống như công ty cấp nước ở địa phương bạn.

Phân tích của chúng ta về doanh nghiệp cạnh tranh trong chương này sẽ làm sáng tỏ những quyết định nằm sau đường cung trên thị trường cạnh tranh. Không có gì đáng ngạc nhiên khi chúng ta thấy rằng đường cung thị trường có quan hệ chặt chẽ với chi phí sản xuất của doanh nghiệp. (Đi nhiên, bạn đã có cái nhìn khái quát về vấn đề này qua phân tích của chúng ta trong chương 7). Nhưng trong các loại chi phí khác nhau của doanh nghiệp - chi phí cố định, chi phí biến đổi bình quân và chi phí cận biên - loại nào thích hợp nhất đối với quyết định về lượng cung? Chúng ta sẽ thấy rằng tất cả các đại lượng về chi phí này đều đóng vai trò quan trọng và có quan hệ qua lại với nhau.

### THỊ TRƯỜNG CẠNH TRANH LÀ GÌ ?

Mục đích của chúng ta trong chương này là nghiên cứu xem các doanh nghiệp đưa ra quyết định sản xuất như thế nào trên thị trường cạnh tranh. Để có kiến thức làm cơ sở cho phân tích này, chúng ta hãy bắt đầu bằng việc xem xét thị trường cạnh tranh là gì.

### Ý NGHĨA CỦA TỪ CẠNH TRANH

Mặc dù đã bàn về ý nghĩa của từ cạnh tranh trong chương 4, nhưng chúng ta vẫn nên

tóm tắt lại bài học ấy. Thị trường cạnh tranh, đôi khi còn gọi là *thị trường cạnh tranh hoàn hảo*, có hai đặc tính:

- Có nhiều người mua và nhiều người bán trên thị trường.
- Những người bán khác nhau cung ứng các hàng hoá về cơ bản là giống nhau.

Do những điều kiện này, hành vi của mỗi người mua hay người bán riêng lẻ trên thị trường ảnh hưởng không đáng kể đến giá cả thị trường. Người mua và người bán đều coi giá thị trường là cho trước.

Chúng ta hãy lấy thị trường sữa làm ví dụ. Không người mua sữa nào có thể tác động tới giá sữa, vì mỗi người mua chỉ mua một lượng nhỏ so với qui mô thị trường. Tương tự, mỗi người bán sữa chỉ có khả năng kiểm soát hạn chế đối với giá sữa, vì những người bán khác cũng cung ứng sữa, thứ mà về cơ bản giống hệt nhau. Vì mỗi người bán có thể bán toàn bộ lượng hàng mong muốn với mức giá hiện hành, nên hầu như chẳng có lý do gì để anh ta giảm giá; còn nếu anh ta tăng giá, người mua sẽ đi mua ở chỗ khác. Người mua và người bán trên thị trường cạnh tranh phải chấp nhận giá cả do thị trường quyết định và vì vậy được gọi là những *người chấp nhận giá*.

Ngoài hai điều kiện của cạnh tranh nêu trên, có một điều kiện thứ ba đôi khi được coi là đặc trưng cho thị trường cạnh tranh hoàn hảo:

- Các doanh nghiệp có thể tự do gia nhập hoặc rời bỏ thị trường.

Ví dụ, nếu ai cũng có thể xây dựng một trại nuôi bò sữa và nếu bất cứ người nông dân đang cung cấp sữa nào cũng có thể quyết định rời bỏ công việc kinh doanh sữa, thì khi đó ngành nuôi bò sữa thoả mãn điều kiện trên. Cần lưu ý rằng phần lớn phân tích về các doanh nghiệp cạnh tranh không dựa trên giả định về sự tự do gia nhập và rời bỏ thị trường, vì đây không phải điều kiện cần để các doanh nghiệp là người chấp nhận giá. Nhưng như chúng ta sẽ thấy trong phần sau của chương, những người gia nhập và rời bỏ thị trường là lực lượng marsh tạo ra kết cục dài hạn trong thị trường cạnh tranh.

## DOANH THU CỦA DOANH NGHIỆP CẠNH TRANH

Cũng như hầu hết các doanh nghiệp khác trong nền kinh tế, doanh nghiệp trong thị trường cạnh tranh tìm cách tối đa hóa lợi nhuận, tức tổng doanh thu trừ tổng chi phí. Để cụ thể hóa vấn đề, chúng ta hãy xem xét một doanh nghiệp: Trại nuôi bò sữa Smith.

Trại bò sữa Smith sản xuất một lượng sữa là  $Q$  và bán mỗi đơn vị sữa ở mức giá thị trường  $P$ . Tổng doanh thu của trại bò sữa là  $P \times Q$ . Chẳng hạn, nếu mỗi thùng sữa giá 6 đô la và trại bò sữa bán 1000 thùng, thì tổng doanh thu của nó bằng 6000 đô la.

Vì trại bò sữa Smith nhỏ so với thị trường sữa thế giới, nên nó chấp nhận mức giá do các điều kiện thị trường quyết định. Nói rõ hơn, điều này hàm ý giá sữa không phụ thuộc vào sản lượng sữa do trại bò sữa Smith sản xuất và bán ra. Nếu trại bò sữa Smith tăng gấp đôi lượng sữa sản xuất mà giá sữa vẫn không đổi, thì tổng doanh thu tăng gấp đôi. Kết quả là, tổng doanh thu tỷ lệ với sản lượng.

Bảng 14.1 ghi tổng doanh thu của trại bò sữa Smith. Hai cột đầu ghi lượng sữa sản xuất và mức giá sữa mà nó bán ra. Cột thứ ba ghi tổng doanh thu của trại bò sữa. Trong bảng này chúng ta giả định giá sữa là 6 đô la một thùng và vì vậy doanh thu được tính bằng cách đơn giản là lấy 6 đô la một thùng nhân với số thùng.

Lượng	Giá	Tổng doanh thu	Doanh thu bình quân	Doanh thu cận biên
$Q$	$P$	$TR = P \cdot Q$	$AR = TR/Q$	$MR = \Delta TR/\Delta Q$
1	6	6	6	6
2	6	12	6	6
3	6	18	6	6
4	6	24	6	6
5	6	30	6	6
6	6	36	6	6
7	6	42	6	6
8	6	48	6	6

**Bảng 14.1. Tổng doanh thu, doanh thu bình quân và doanh thu cận biên của doanh nghiệp cạnh tranh.**

Nếu các khái niệm *bình quân* và *cận biên* hữu ích trong chương trước, khi chúng ta phân tích chi phí, thì chúng cũng hữu ích đối với chúng ta trong phân tích doanh thu. Để hiểu được những khái niệm này cho biết điều gì, chúng ta hãy xét hai câu hỏi sau:

- Trại bò sữa nhận được bao nhiêu doanh thu cho một thùng sữa điển hình?
- Trại bò sữa nhận được bao nhiêu doanh thu tăng thêm nếu tăng mức sản xuất thêm một thùng sữa?

Hai cột cuối trong bảng 14.1 trả lời những câu hỏi này.

Cột thứ 4 trong bảng ghi doanh thu bình quân, được tính bằng cách lấy tổng doanh thu (cột 3) chia cho sản lượng (cột 1). Doanh thu bình quân cho chúng ta biết doanh nghiệp nhận được doanh thu bao nhiêu từ mỗi đơn vị sản lượng bán ra. Trong bảng 14.1, bạn thấy doanh thu bình quân là 6 đô la, bằng giá mỗi thùng sữa. Điều này minh họa cho bài học tổng quát không chỉ áp dụng đối với doanh nghiệp cạnh tranh mà còn với các doanh nghiệp khác. Tổng doanh thu bằng giá cả nhân với sản lượng ( $PxQ$ ), và doanh thu bình quân bằng tổng doanh thu ( $PxQ$ ) chia cho sản lượng. Vì vậy *đối với mọi doanh nghiệp, doanh thu bình quân bằng giá cả hàng hoá mà nó bán ra*.

Cột thứ 5 ghi doanh thu cận biên, tính bằng mức thay đổi trong tổng doanh thu do việc bán thêm mỗi đơn vị sản lượng gây ra. Trong bảng 14.1, doanh thu cận biên là 6 đô la, bằng giá của mỗi thùng sữa. Kết quả này minh họa bài học chỉ được áp dụng đối với các doanh nghiệp cạnh tranh. Tổng doanh thu bằng  $PxQ$  và  $P$  cố định đối với các doanh nghiệp cạnh

tranh. Vì vậy khi  $Q$  tăng thêm 1 đơn vị, tổng doanh thu sẽ tăng  $P$  đô la. *Đối với doanh nghiệp cạnh tranh, doanh thu cận biên bằng giá hàng hoá.*

**Đoán nhanh:** Khi một doanh nghiệp cạnh tranh tăng gấp đôi lượng hàng bán ra, giá bán và tổng doanh thu của nó sẽ thay đổi như thế nào?

## TỐI ĐA HOÁ LỢI NHUẬN VÀ ĐƯỜNG CUNG CỦA DOANH NGHIỆP CẠNH TRANH

Mục tiêu của doanh nghiệp cạnh tranh là tối đa hoá lợi nhuận, với lợi nhuận được tính bằng cách lấy tổng doanh thu trừ tổng chi phí. Chúng ta vừa bàn về tổng doanh thu và trong chương trước chúng ta đã bàn về tổng chi phí. Nay giờ chúng ta đã sẵn sàng để nghiên cứu vấn đề các doanh nghiệp tối đa hoá lợi nhuận như thế nào và quyết định đó dẫn tới đường cung ra sao.

### MỘT VÍ DỤ ĐƠN GIẢN VỀ TỐI ĐA HOÁ LỢI NHUẬN

Chúng ta hãy bắt đầu phân tích của mình về quyết định cung của doanh nghiệp bằng ví dụ trong bảng 14.2. Cột thứ nhất ghi số thùng sữa mà trại bò sữa Smith sản xuất. Cột thứ hai ghi tổng doanh thu, được tính bằng cách lấy 6 đô la nhân với số thùng sữa. Cột thứ ba ghi tổng chi phí của trại bò sữa. Tổng chi phí bao gồm chi phí cố định, trong ví dụ này là 3 đô la, và chi phí biến đổi, phụ thuộc vào số lượng sữa sản xuất ra.

Cột thứ 4 ghi lợi nhuận của trại bò sữa, được tính bằng cách lấy tổng doanh thu trừ tổng chi phí. Nếu không sản xuất, trại bò sữa bị lỗ 3 đô la. Nếu sản xuất 1 thùng, nó thu được lợi nhuận là 1 đô la. Nếu sản xuất 2 thùng, lợi nhuận là 4 đô la, và v.v... Để tối đa hoá lợi nhuận, trại bò sữa Smith chọn lượng sữa đem lại mức lợi nhuận cao nhất. Trong ví dụ của chúng ta, lợi nhuận đạt giá trị cực đại khi trại bò sữa sản xuất 4 hoặc 5 thùng sữa và lợi nhuận bằng 7 đô la.

Chúng ta có thể xem xét quyết định của trại bò sữa Smith theo cách khác: gia đình Smith có thể tìm được lượng sữa tối đa hóa lợi nhuận bằng cách so sánh doanh thu cận biên với chi phí cận biên từ mỗi đơn vị sữa sản xuất. Hai cột cuối trong bảng 14.2 ghi doanh thu cận biên và chi phí cận biên từ những thay đổi trong tổng doanh thu và tổng chi phí. Thùng sữa đầu tiên được trại bò sữa sản xuất có doanh thu cận biên là 6 đô la và chi phí cận biên là 2 đô la; vì vậy việc sản xuất thùng sữa đó làm tăng lợi nhuận thêm 4 đô la (từ -3 đô la lên 1 đô la). Thùng sữa thứ hai có doanh thu cận biên là 6 đô la và chi phí cận biên là 3 đô la, vì vậy thùng sữa này làm tăng lợi nhuận thêm 3 đô la (từ 1 đô la lên 4 đô la). Khi doanh thu cận biên còn vượt quá chi phí cận biên, việc tăng sản lượng làm tăng lợi nhuận. Song khi trại bò sữa Smith đạt mức 5 thùng sữa, tình hình đã khác đi. Thùng thứ 6 có doanh thu cận biên là 6 đô la và chi phí cận biên bằng 7 đô la, vì vậy việc sản xuất

thùng sữa đó làm cho lợi nhuận giảm 1 đô la (từ 7 đô la xuống 6 đô la). Như vậy, gia đình Smith không nên sản xuất quá 5 thùng sữa.

Lượng	Tổng doanh thu (đô la)	Tổng chi phí (đô la)	Lợi nhuận (đô la)	Doanh thu cận biên (đô la)	Chi phí cận biên (đô la)
$Q$	$TR$	$TC$	$TR - TC$	$MR = \Delta TR / \Delta Q$	$MC = \Delta TC / \Delta Q$
0	0	3	-3	-	-
1	6	5	1	6	2
2	12	8	4	6	3
3	18	12	6	6	4
4	24	17	7	6	5
5	30	23	7	6	6
6	36	30	6	6	7
7	42	38	4	6	8
8	48	47	1	6	9

Bảng 14.2. Tối đa hoá lợi nhuận: ví dụ bằng số.

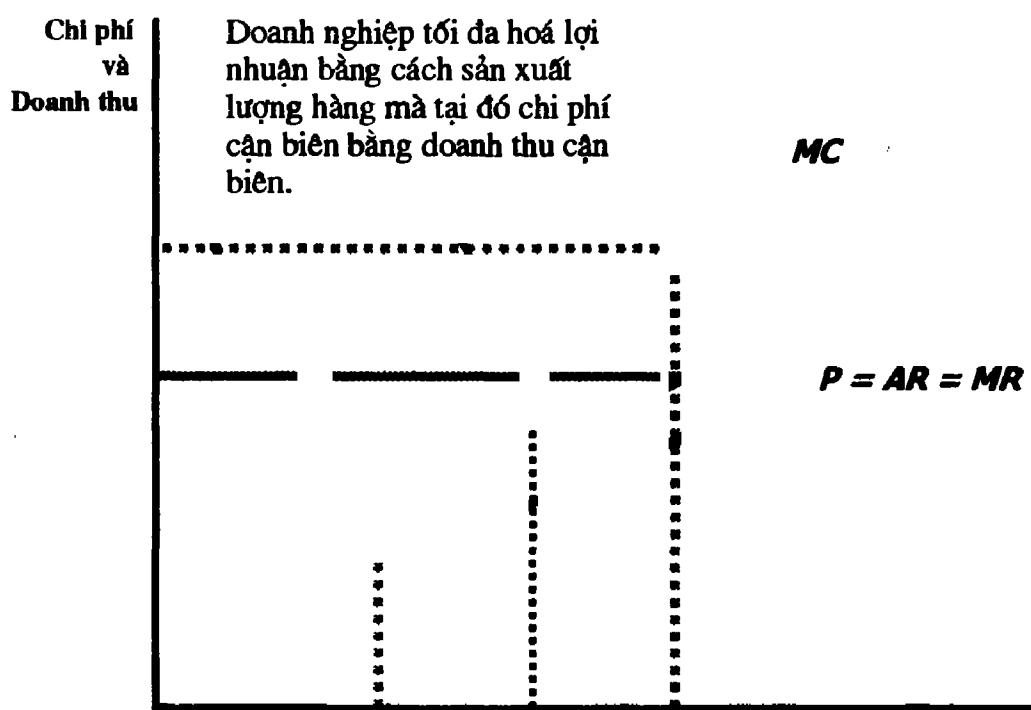
Một trong *Mười Nguyên lý của kinh tế học* nêu ra trong chương 1 là: Con người duy lý suy nghĩ tại điểm cận biên. Nay giờ chúng ta sẽ xem xét trại bò sữa Smith nghiên cứu xem cần áp dụng nguyên lý này như thế nào. Nếu doanh thu cận biên lớn hơn chi phí cận biên - như trong trường hợp sản xuất 1, 2 hay 3 thùng sữa - trại bò sữa Smith nên tăng sản lượng sữa. Nếu doanh thu cận biên nhỏ hơn chi phí cận biên - như ở mức sản lượng 6, 7, 8 thùng - gia đình Smith nên giảm sản lượng sữa. Nếu trại bò sữa Smith suy nghĩ tại điểm cận biên và thực hiện những điều chỉnh nhỏ có lợi đối với sản xuất, tất yếu họ sẽ đi tới mức sản lượng tối đa hoá lợi nhuận.

## ĐƯỜNG CHI PHÍ CẬN BIÊN VÀ QUYẾT ĐỊNH CUNG CỦA DOANH NGHIỆP

Để mở rộng phân tích này về quá trình tối đa hoá lợi nhuận, chúng ta hãy xét các đường chi phí trong hình 14.1. Như chúng ta đã bàn trong chương 13, các đường chi phí đều có ba đặc trưng của hầu hết các doanh nghiệp: đường chi phí cận biên ( $MC$ ) dốc lên, đường tổng chi phí bình quân ( $ATC$ ) dạng chữ U, đường chi phí cận biên và đường tổng chi phí bình quân cắt nhau tại điểm thấp nhất của đường tổng chi phí bình quân. Hình này còn vẽ một đường nằm ngang tại mức giá thị trường. Đường giá nằm ngang vì doanh nghiệp là người chấp nhận giá. Giá hàng hoá của doanh nghiệp không thay đổi cho dù nó quyết định sản xuất lượng hàng bằng bao nhiêu. Cần nhớ rằng đối với doanh nghiệp cạnh tranh, giá cả của doanh nghiệp vừa bằng doanh thu bình quân ( $AR$ ), vừa bằng doanh thu cận biên ( $MR$ ).

Chúng ta có thể sử dụng hình 14.1 để xác định mức sản lượng tối đa hoá lợi nhuận. Giả sử doanh nghiệp đang sản xuất ở mức sản lượng  $Q_1$ . Tại mức sản lượng này, doanh thu cận biên lớn hơn chi phí cận biên. Nghĩa là, nếu doanh nghiệp sản xuất và bán thêm một đơn vị sản lượng, doanh thu cận biên ( $MR_1$ ) sẽ vượt quá chi phí cận biên ( $MC_1$ ). Lợi nhuận, tức tổng doanh thu trừ tổng chi phí, sẽ tăng. Vì vậy, nếu doanh thu cận biên lớn hơn chi phí cận biên như ở mức sản lượng  $Q_1$ , doanh nghiệp có thể tăng lợi nhuận bằng cách tăng sản lượng.

Chúng ta cũng có thể lập luận tương tự với mức sản lượng  $Q_2$ . Trong trường hợp này, chi phí cận biên lớn hơn doanh thu cận biên. Nếu doanh nghiệp giảm mức sản xuất 1 đơn vị, chi phí tiết kiệm được ( $MC_2$ ) sẽ vượt quá phần lợi nhuận bị mất đi ( $MR_2$ ). Vì vậy, nếu doanh thu cận biên nhỏ hơn chi phí cận biên như ở mức sản lượng  $Q_2$ , doanh nghiệp có thể tăng lợi nhuận bằng cách giảm sản lượng.

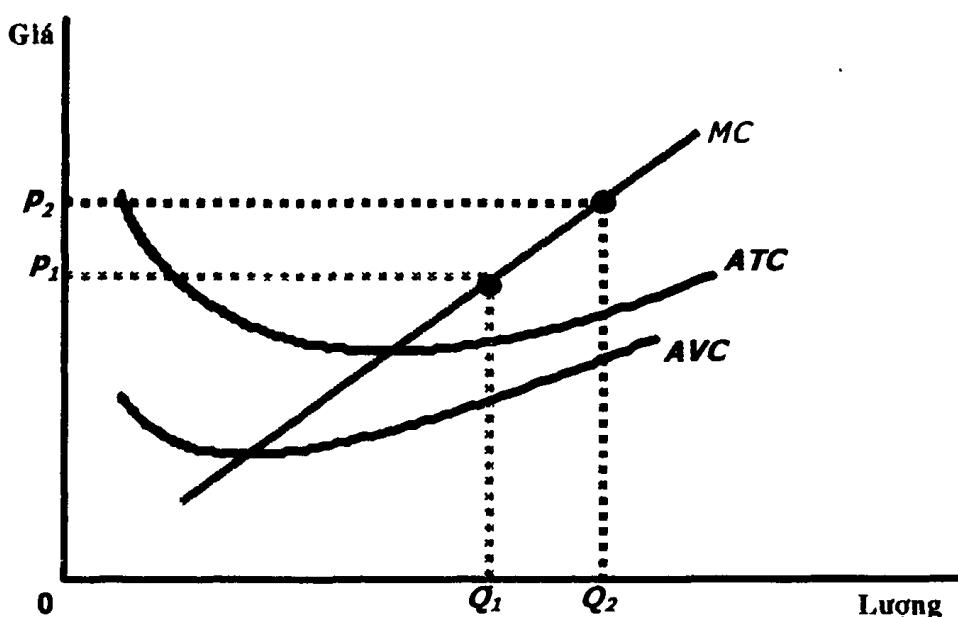


**Hình 14.1. Quá trình tối đa hoá lợi nhuận của doanh nghiệp cạnh tranh.** Hình này vẽ đường chi phí cận biên ( $MC$ ), tổng chi phí bình quân ( $ATC$ ) và chi phí biến đổi bình quân ( $AVC$ ). Nó cũng vẽ đường giá thị trường ( $P$ ), đường trùng với đường doanh thu cận biên ( $MR$ ) và doanh thu bình quân ( $AR$ ). Tại sản lượng  $Q_1$ , doanh thu cận biên  $MR_1$  lớn hơn chi phí cận biên  $AR_1$ , vì thế quyết định tăng sản lượng làm tăng lợi nhuận. Tại mức sản lượng  $Q_2$ , doanh thu cận biên  $MR_2$  thấp hơn chi phí cận biên  $AR_2$ , vì thế quyết định tăng sản lượng làm giảm lợi nhuận. Sản lượng tối đa hoá lợi nhuận  $Q_{MAX}$  được xác định bởi giao điểm của đường giá nằm ngang và đường chi phí cận biên.

Những điều chỉnh cận biên đối với mức sản lượng kết thúc ở điểm nào? Dù một doanh nghiệp bắt đầu sản xuất ở mức sản lượng thấp (như mức  $Q_1$ ) hay ở mức sản lượng cao (như mức  $Q_2$ ), thì cuối cùng nó cũng điều chỉnh cho đến khi sản lượng đạt mức  $Q_{MAX}$ . Phân tích này chỉ ra một quy tắc chung để tối đa hóa lợi nhuận là: *ở mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận, doanh thu cận biên bằng chi phí cận biên*.

Bây giờ chúng ta có thể thấy doanh nghiệp cạnh tranh quyết định mức sản lượng cung ứng cho thị trường như thế nào. Vì doanh nghiệp cạnh tranh là người chấp nhận giá, nên doanh thu cận biên của doanh nghiệp bằng giá thị trường. Tại bất kỳ mức giá nào cho trước, sản lượng tối đa hóa lợi nhuận của doanh nghiệp cạnh tranh cũng được xác định bởi giao điểm của đường giá và đường chi phí cận biên. Trong hình 14.1, mức sản lượng đó là  $Q_{MAX}$ .

Hình 14.2 cho thấy doanh nghiệp cạnh tranh phản ứng như thế nào khi giá tăng. Khi mức giá bằng  $P_1$ , nó sản xuất mức sản lượng  $Q_1$  - tức mức sản lượng có chi phí cận biên bằng giá cả. Khi giá cả tăng lên  $P_2$ , nó nhận thấy rằng với mức sản lượng như cũ, doanh thu cận biên bây giờ cao hơn chi phí cận biên, nên nó quyết định tăng sản lượng. Sản lượng tối đa hóa lợi nhuận mới là  $Q_2$  - tức mức sản lượng có chi phí cận biên bằng mức giá mới cao hơn. *Về cơ bản, do đường chi phí cận biên của doanh nghiệp quyết định lượng hàng mà doanh nghiệp sẵn sàng cung tại mọi mức giá, nên nó chính là đường cung của doanh nghiệp cạnh tranh.*



**Hình 14.2. Đường chi phí cận biên với tư cách đường cung của doanh nghiệp cạnh tranh.** Sự gia tăng của giá cả từ  $P_1$  lên  $P_2$ , làm cho mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận của doanh nghiệp tăng từ  $Q_1$  lên  $Q_2$ . Bởi vì đường chi phí cận biên cho chúng ta biết lượng cung của doanh nghiệp tại mọi mức giá, nên nó là đường cung của doanh nghiệp.

## QUYẾT ĐỊNH ĐÓNG CỬA CỦA DOANH NGHIỆP TRONG NGẮN HẠN

Như vậy, chúng ta đã phân tích vấn đề doanh nghiệp cạnh tranh sản xuất bao nhiêu. Song trong một số trường hợp, doanh nghiệp có thể quyết định đóng cửa và ngừng sản xuất.

Ở đây chúng ta nên phân biệt giữa sự đóng cửa tạm thời và việc rời bỏ thị trường vĩnh viễn của doanh nghiệp. Khái niệm *đóng cửa* được dùng để chỉ quyết định ngắn hạn, trong đó doanh nghiệp không sản xuất gì cả trong một thời kỳ nhất định do điều kiện hiện tại của thị trường không thuận lợi. Khái niệm *rời bỏ* được dùng để chỉ quyết định dài hạn của doanh nghiệp về việc rút ra khỏi thị trường. Quyết định ngắn hạn và dài hạn khác nhau vì hầu hết các doanh nghiệp không thể tránh được chi phí cố định trong ngắn hạn, nhưng trong dài hạn họ lại làm được điều đó. Nghĩa là, doanh nghiệp tạm thời đóng cửa vẫn phải chịu chi phí cố định, trong khi doanh nghiệp rời bỏ thị trường có thể tiết kiệm được cả chi phí cố định và chi phí biến đổi.

Chẳng hạn chúng ta hãy xem xét quyết định sản xuất của một nông dân. Chi phí đất đai là một trong những chi phí cố định mà người nông dân phải chịu. Nếu người nông dân quyết định không trồng cây gì trong một vụ, mảnh đất bị bỏ hoang và anh ta không thể thu hồi được chi phí này. Khi đưa ra quyết định có nên ngừng sản xuất một vụ hay không, chi phí cố định về đất đai được coi là *chi phí chìm*. Ngược lại, nếu người nông dân quyết định từ bỏ hoàn toàn việc canh tác, anh ta có thể bán mảnh đất đi. Khi đưa ra quyết định dài hạn về việc có nên rời bỏ thị trường hay không, chi phí đất đai không phải là chi phí chìm. (Chúng ta sẽ trở lại vấn đề chi phí chìm trong đoạn sau.)

Bây giờ chúng ta hãy xét các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định đóng cửa của doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp đóng cửa, nó mất tất cả doanh thu từ việc bán hàng hóa của mình. Đồng thời, doanh nghiệp tiết kiệm được chi phí biến đổi của quá trình sản xuất (nhưng vẫn phải chịu chi phí cố định). Do đó, *doanh nghiệp sẽ đóng cửa nếu doanh thu nhận được từ việc sản xuất nhỏ hơn chi phí biến đổi của sản xuất*.

Một chút toán học có thể làm cho tiêu chuẩn của việc đóng cửa trở nên hữu ích hơn. Nếu  $TR$  đại diện cho tổng doanh thu và  $VC$  là chi phí biến đổi, thì quyết định đóng cửa của doanh nghiệp có thể biểu thị như sau:

$$\text{Đóng cửa nếu } TR < VC$$

Doanh nghiệp đóng cửa nếu tổng doanh thu nhỏ hơn chi phí biến đổi. Chia cả hai vế cho sản lượng  $Q$ , chúng ta có

$$\text{Đóng cửa nếu } TR/Q < VC/Q$$

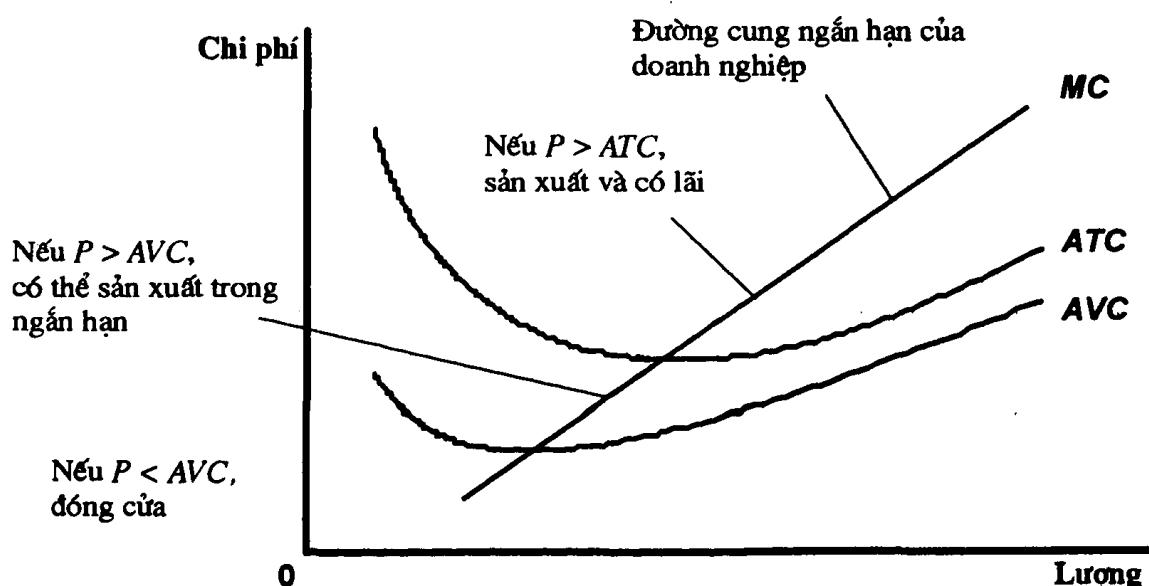
Cần lưu ý rằng chúng ta có thể đơn giản hóa biểu thức này hơn nữa.  $TR/Q$  là tổng doanh thu chia cho sản lượng, tức doanh thu bình quân. Như trên đây chúng ta đã nói, doanh thu bình quân đối với mọi doanh nghiệp đều bằng giá hàng hóa của doanh nghiệp  $P$ . Tương tự,

$VC/Q$  là chi phí biến đổi bình quân  $AVC$ . Do đó, tiêu chuẩn để doanh nghiệp quyết định đóng cửa là:

Đóng cửa nếu  $P < AVC$

Nghĩa là, doanh nghiệp quyết định đóng cửa nếu giá hàng hóa thấp hơn chi phí biến đổi bình quân của sản xuất. Tiêu chuẩn này rất trực quan: khi quyết định sản xuất, doanh nghiệp so sánh giá cả mà nó thu được từ một đơn vị hàng hóa với chi phí biến đổi bình quân mà nó phải bỏ ra để sản xuất ra đơn vị hàng hóa đó. Nếu giá cả không bù được chi phí biến đổi bình quân, thì doanh nghiệp nên đóng cửa. Doanh nghiệp có thể mở cửa trở lại trong tương lai nếu tình hình thay đổi và giá cả cao hơn chi phí biến đổi bình quân.

Bây giờ chúng ta đã có bức tranh đầy đủ về chiến lược tối đa hóa lợi nhuận của doanh nghiệp cạnh tranh. Nếu sản xuất, doanh nghiệp cạnh tranh sản xuất ở mức sản lượng có chi phí cận biên bằng giá hàng hóa. Nhưng nếu giá thấp hơn chi phí biến đổi bình quân của mức sản lượng đó, doanh nghiệp nên đóng cửa và ngừng sản xuất. Những kết quả này được minh họa trong hình 14.3. *Đường cung ngắn hạn của doanh nghiệp cạnh tranh là phần đường chi phí cận biên nằm trên đường chi phí biến đổi bình quân.*



**Hình 14.3. Đường cung ngắn hạn của doanh nghiệp cạnh tranh.** Trong ngắn hạn, đường cung của doanh nghiệp cạnh tranh là phần của đường chi phí cận biên ( $MC$ ) nằm phía trên đường chi phí biến đổi bình quân ( $AVC$ ). Nếu mức giá thấp hơn chi phí biến đổi bình quân, doanh nghiệp nên đóng cửa.

## BÌNH SỮA BỊ ĐỔ VÀ CÁC CHI PHÍ CHÌM KHÁC

Đôi khi trong cuộc sống, người ta khuyên bạn rằng “Đừng có gào lên khi bình sữa bị đổ” hay “Cái gì đã qua thì hãy để nó qua đi”. Những câu ngạn ngữ này nói lên một chân lý sâu xa về quá trình ra quyết định duy lý. Các nhà kinh tế nói một khoản chi phí là chi phí

chìm khi nó đã được thực hiện và không thể thu hồi. Theo một nghĩa nào đó, chi phí chìm gược với chi phí cơ hội: chi phí cơ hội là cái chúng ta phải từ bỏ khi quyết định làm một việc thay vì làm các việc khác, trong khi chi phí chìm không thể tránh được, dù sự lựa chọn của chúng ta là gì. Vì không thể tránh được chi phí chìm, nên chúng ta có thể bỏ qua nó khi đưa ra các quyết định về những phương diện khác nhau trong cuộc sống, bao gồm cả chiến lược kinh doanh.

Phân tích của chúng ta về quyết định đóng cửa của doanh nghiệp là một ví dụ về việc không thu hồi được chi phí chìm. Chúng ta giả định rằng doanh nghiệp không thể thu hồi được chi phí cố định bằng cách tạm thời ngừng sản xuất. Do đó, chi phí cố định của doanh nghiệp là chi phí chìm trong ngắn hạn và doanh nghiệp có thể yên tâm bỏ qua những chi phí này khi quyết định sản xuất bao nhiêu. Đường cung ngắn hạn của doanh nghiệp là phần đường chi phí cận biên nằm trên đường chi phí biến đổi bình quân và quy mô chi phí cố định không ảnh hưởng tới quyết định sản xuất.

Việc không cân tính đến chi phí chìm lý giải cách thức ra quyết định của các doanh nghiệp trên thực tế. Ví dụ vào đầu những năm 1990, hầu hết các hãng hàng không lớn đều thông báo là bị thua lỗ nặng nề. Trong một năm, American Airline, Delta và USAir, mỗi hãng lỗ hơn 400 triệu đô la. Nhưng cho dù bị thua lỗ, các hãng hàng không này vẫn tiếp tục bán vé và chở khách. Nhìn qua, quyết định này dường như rất đáng ngạc nhiên: nếu các hãng hàng không đang thua lỗ, thì tại sao ông chủ của chúng không quyết định đóng cửa?

Để hiểu được hành vi này, chúng ta phải thừa nhận rằng nhiều chi phí của ngành hàng không trong ngắn hạn là chi phí chìm. Chi phí cơ hội của một chuyến bay chỉ bao gồm chi phí biến đổi của nhiên liệu, tiền lương của phi công và đoàn tiếp viên trên chuyến bay. Chỉ cần tổng doanh thu của chuyến bay vượt quá những chi phí biến đổi này, các hãng hàng không còn nên tiếp tục hoạt động. Và trên thực tế, họ đã làm như vậy.

Việc không thu hồi được chi phí chìm cũng quan trọng đối với các quyết định cá nhân. Chẳng hạn, bạn đánh giá ích lợi của việc xem một bộ phim mới trình chiếu là 10 đô la. Bạn mua vé hết 7 đô la, nhưng trước khi vào rạp, bạn để mất vé. Bạn có nên mua vé khác không? Hay bạn ra về và từ chối trả thêm 7 đô la để xem bộ phim đó? Câu trả lời là bạn nên mua vé khác - ích lợi của việc xem phim (10 đô la) vẫn vượt quá chi phí cơ hội (7 đô la cho chiếc vé thứ hai). 7 đô la bạn trả cho chiếc vé bị mất là chi phí chìm. Giống như khi bình sữa đã đổ rồi, thì việc gào lên phỏng có ích gì.

---

## NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG: NHỮNG NHÀ HÀNG Ế ĂM VÀ SÂN GÔN MINI LÚC TRÁI MÙA

Bạn đã bao giờ bước vào một nhà hàng để ăn trưa và nhận thấy nó hầu như không có người ăn chưa? Có lẽ bạn đã có lần tự hỏi tại sao cửa hàng này vẫn tiếp tục mở cửa? Dường như doanh thu có được từ vài ba người khách không thể bù đắp chi phí hoạt động của cửa hàng.

Khi đưa ra quyết định có mở cửa phục vụ bữa trưa không, người chủ cửa hàng phải tính đến sự khác nhau giữa chi phí cố định và chi phí biến đổi. Nhiều chí phí của cửa hàng - như tiền thuê nhà, dụng cụ nấu nướng, bàn ghế, bát đĩa, đồ bạc, v.v... - là chi phí cố định. Việc đóng cửa cửa hàng vào buổi trưa không làm giảm các khoản chi phí này. Nói cách khác, chúng là những chi phí chìm trong ngắn hạn. Khi người chủ cân nhắc xem có nên phục vụ bữa trưa hay không, thì chỉ có chi phí biến đổi - giá của thức ăn và tiền lương của đội ngũ phục vụ - là đáng quan tâm. Người chủ chỉ đóng cửa hàng vào giờ ăn trưa khi doanh thu từ vài người khách ăn trưa không bù đắp chi phí biến đổi của cửa hàng.

Người điêu hành sân gôn mini trong khu du lịch hè cũng đối mặt với quyết định tương tự. Vì doanh thu thực sự biến đổi theo mùa, nên doanh nghiệp phải quyết định thời gian nào mở cửa và thời gian nào đóng cửa. Một lần nữa, các chi phí cố định - chi phí mua đất và xây sân - không thể thu hồi được. Sân gôn mini chỉ nên mở cửa kinh doanh ở những khoảng thời gian trong năm mà doanh thu của nó vượt quá chi phí biến đổi.

---

## QUYẾT ĐỊNH DÀI HẠN CỦA DOANH NGHIỆP VỀ GIA NHẬP HOẶC RỜI BỎ THỊ TRƯỜNG

Quyết định rời bỏ thị trường trong dài hạn của doanh nghiệp cũng giống như quyết định đóng cửa. Nếu rời bỏ thị trường, doanh nghiệp cũng mất toàn bộ doanh thu từ việc bán sản phẩm của mình, nhưng giờ đây nó có thể tiết kiệm được cả chi phí cố định và chi phí biến đổi của sản xuất. Do đó, *doanh nghiệp sẽ rời bỏ thị trường nếu doanh thu nhận được từ việc sản xuất nhỏ hơn tổng chi phí của nó*.

Chúng ta cũng có thể làm tiêu chuẩn này trở nên hữu ích hơn bằng cách trình bày nó dưới dạng toán học. Nếu  $TR$  là tổng doanh thu và  $TC$  là tổng chi phí, khi đó quyết định của doanh nghiệp có thể viết như sau:

Rời bỏ thị trường nếu  $TR < TC$

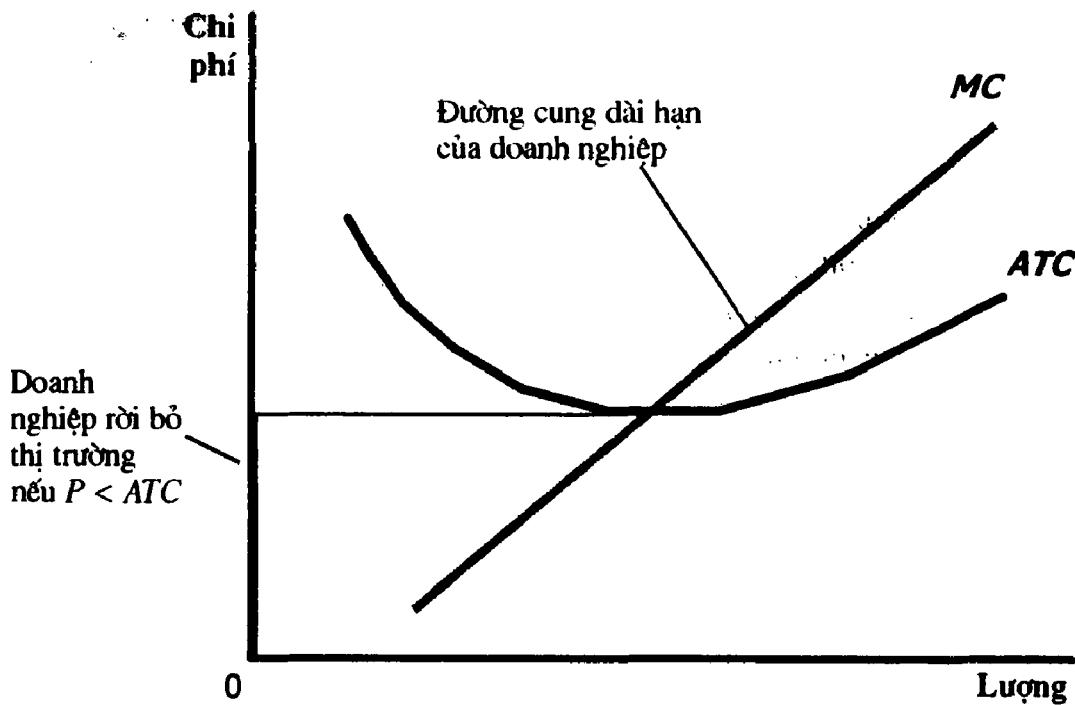
Doanh nghiệp rời bỏ thị trường nếu tổng doanh thu nhỏ hơn tổng chi phí. Chia cả hai về cho sản lượng  $Q$ , chúng ta được:

Rời bỏ thị trường nếu  $TR/Q < TC/Q$

Chúng ta có thể đơn giản hóa hơn nữa nếu lưu ý rằng  $TR/Q$  là doanh thu bình quân và bằng giá cả  $P$ , còn  $TC/Q$  là tổng chi phí bình quân  $ATC$ . Vì vậy, quyết định rời bỏ thị trường của doanh nghiệp có thể viết dưới dạng:

Rời bỏ thị trường nếu  $P < ATC$

Như vậy, doanh nghiệp sẽ quyết định rời khỏi thị trường nếu giá hàng hoá thấp hơn chi phí sản xuất bình quân.



**Hình 14.4. Đường cung dài hạn của doanh nghiệp cạnh tranh.** Trong dài hạn, đường cung của doanh nghiệp cạnh tranh là phần của đường chi phí cận biên ( $MC$ ) nằm trên đường tổng chi phí bình quân ( $ATC$ ). Nếu giá hàng hoá thấp hơn  $ATC$ , doanh nghiệp nên rời bỏ thị trường.

Cách phân tích tương tự cũng đúng với những người đang cân nhắc về việc có nên khởi nghiệp kinh doanh không. Họ sẽ gia nhập thị trường nếu hành vi đó có khả năng sinh lời, mà điều đó chỉ xảy ra nếu giá hàng hoá cao hơn chi phí sản xuất bình quân. Vì vậy, quyết định gia nhập thị trường có thể viết dưới dạng

Gia nhập nếu  $P > ATC$

Quyết định gia nhập thực chất là ngược với quyết định rời bỏ thị trường. Bay giờ chúng ta đã sẵn sàng để mô tả chiến lược tối đa hoá lợi nhuận trong dài hạn của doanh nghiệp cạnh tranh. Nếu doanh nghiệp đang hoạt động trên thị trường, nó sẽ sản xuất mức sản lượng mà tại đó chi phí cận biên bằng mức giá. Nhưng nếu giá thấp hơn tổng chi phí bình quân ở mức sản lượng đó, doanh nghiệp sẽ quyết định rời bỏ (hoặc không gia nhập) thị trường. Các kết quả này được minh họa trong hình 14.4. *Đường cung dài hạn của doanh nghiệp cạnh tranh là phần đường chi phí cận biên nằm trên đường tổng chi phí bình quân.*

## CÁCH TÍNH LỢI NHUẬN CỦA DOANH NGHIỆP CẠNH TRANH BẰNG ĐỒ THỊ

Khi phân tích sự rời bỏ hay gia nhập thị trường, sẽ là rất hữu ích cho chúng ta nếu có thể phân tích chi tiết hơn lợi nhuận của doanh nghiệp. Nên nhớ rằng lợi nhuận bằng tổng doanh thu ( $TR$ ) trừ tổng chi phí ( $TC$ ):

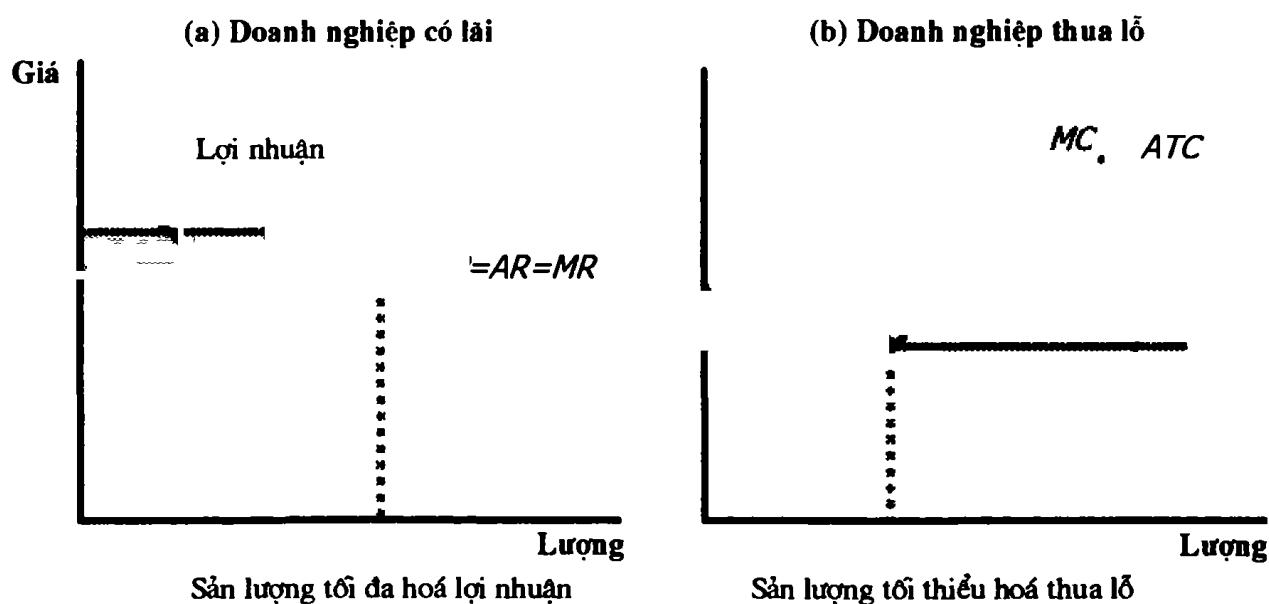
$$\text{Lợi nhuận} = TR - TC$$

Chúng ta có thể viết lại định nghĩa này bằng cách nhân và chia về phái cho  $Q$ :

$$\text{Lợi nhuận} = (TR/Q - TC/Q) \times Q$$

Cách biểu diễn lợi nhuận này cho phép chúng ta tính được lợi nhuận trên đồ thị.

Phần (a) của hình 14.5 biểu thị một doanh nghiệp thu được mức lợi nhuận dương. Như chúng ta đã nói, doanh nghiệp tối đa hóa lợi nhuận khi sản xuất ở mức sản lượng mà tại đó giá cả bằng chi phí cận biên. Bây giờ hãy nhìn vào phần hình chữ nhật tô đậm. Chiều cao của hình chữ nhật bằng  $(P - ATC)$ , tức phần chênh lệch giữa giá cả và tổng chi phí bình quân. Đáy của hình chữ nhật là  $Q$ , tức mức sản lượng sản xuất. Vì vậy, diện tích của hình chữ nhật  $(P - ATC)Q$  chính là lợi nhuận của doanh nghiệp.



**Hình 14.5. Lợi nhuận là diện tích nằm giữa giá cả và tổng chi phí bình quân.** Phần tô đậm nằm giữa giá cả và tổng chi phí bình quân là lợi nhuận của doanh nghiệp. Chiều cao của hình chữ nhật là giá cả trừ tổng chi phí bình quân ( $P - ATC$ ) và đáy của nó là sản lượng ( $Q$ ). Trong phần (a), vì  $P > ATC$ , nên doanh nghiệp có lợi nhuận. Trong phần (b), do  $P < ATC$ , nên doanh nghiệp bị thua lỗ.

Tương tự như vậy, phần (b) trong hình 14.5 biểu thị doanh nghiệp thua lỗ (lợi nhuận âm). Trong trường hợp này, việc tối đa hóa lợi nhuận hàm ý phải tối thiểu hóa thua lỗ và điều này có thể đạt được bằng cách sản xuất ở mức sản lượng có giá cả bằng chi phí cận biên. Bây giờ chúng ta hãy xem xét hình chữ nhật ở phần (b). Chiều cao của hình chữ nhật là  $ATC - P$  và đáy là  $Q$ . Diện tích của nó  $(ATC - P)Q$  là mức thua lỗ của doanh nghiệp. Vì doanh nghiệp trong tình huống này không đạt doanh thu đủ để bù tổng chi phí bình quân, nên nó quyết định rời bỏ thị trường.

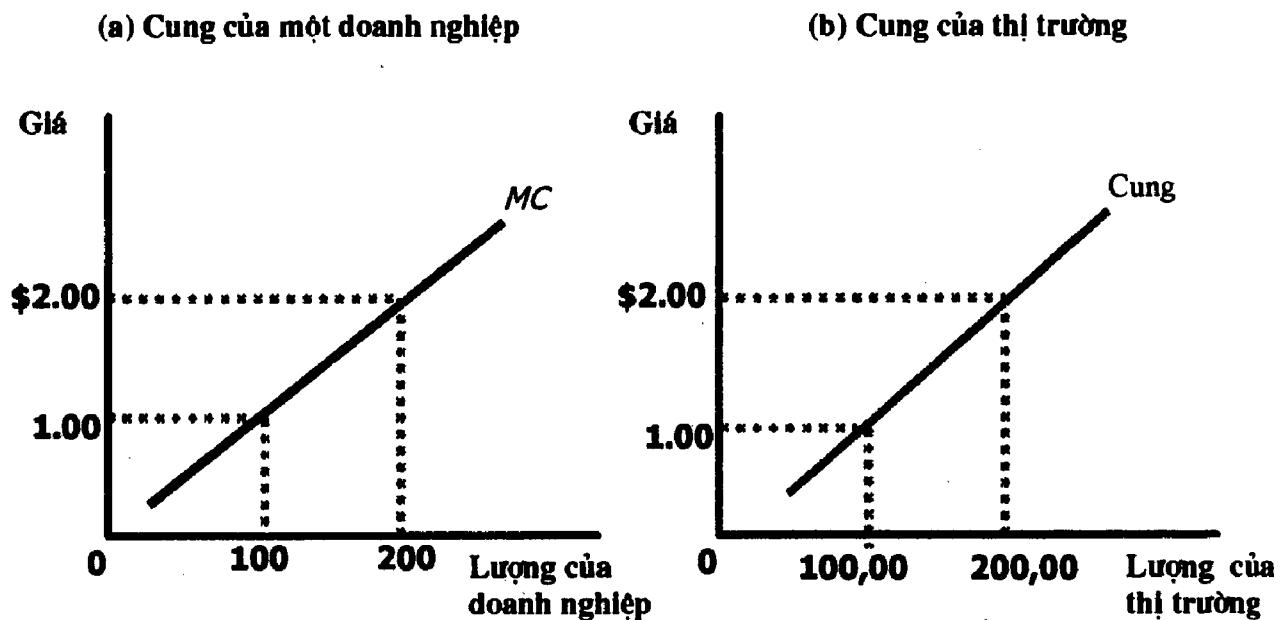
**Đoán nhanh:** Giá cả mà một doanh nghiệp cạnh tranh tối đa hóa lợi nhuận phải đổi mặt

được so sánh với chi phí cận biên của doanh nghiệp như thế nào? Hãy giải thích. Khi nào doanh nghiệp cạnh tranh tối đa hoá lợi nhuận quyết định đóng cửa?

## ĐƯỜNG CUNG TRONG THỊ TRƯỜNG CẠNH TRANH

Giờ đây, sau khi đã nghiên cứu quyết định cung của một doanh nghiệp cá biệt, chúng ta có thể bàn về đường cung của thị trường. Có hai trường hợp cần xem xét. Thứ nhất, chúng ta nghiên cứu thị trường có số doanh nghiệp cố định. Thứ hai, chúng ta nghiên cứu thị trường mà số doanh nghiệp có thể thay đổi do các doanh nghiệp cũ rời bỏ thị trường và các doanh nghiệp mới gia nhập thị trường. Cả hai trường hợp đều quan trọng, vì mỗi trường hợp được áp dụng cho một khoảng thời gian khác nhau. Trong ngắn hạn, việc các doanh nghiệp gia nhập hay rời bỏ thị trường thường rất khó xảy ra và vì vậy việc giả định số doanh nghiệp cố định tỏ ra thích hợp. Nhưng trong dài hạn, số doanh nghiệp có thể điều chỉnh để thích nghi với sự thay đổi của tình hình thị trường.

### NGẮN HẠN: MỨC CUNG THỊ TRƯỜNG KHI SỐ DOANH NGHIỆP CỐ ĐỊNH



**Hình 14.6. Cung của thị trường với số doanh nghiệp cố định.** Khi số lượng doanh nghiệp trên thị trường cố định, đường cung của thị trường trong phần (b) phản ánh đường chi phí biên của các doanh nghiệp cá biệt trong phần (a). Trong trường hợp có 1000 doanh nghiệp, mức cung của thị trường bằng 1000 lần mức cung của mỗi doanh nghiệp.

Trước tiên, chúng ta hãy xem xét một thị trường có 1000 doanh nghiệp giống hệt nhau. Tại bất kỳ mức giá nào cho trước, mỗi doanh nghiệp cũng cung cấp một mức sản lượng sao cho chi phí cận biên bằng giá cả như được chỉ ra trong phần (a) của hình 14.6. Nghĩa là, khi giá cả còn cao hơn chi phí biến đổi bình quân, thì đường chi phí cận biên của mỗi doanh nghiệp vẫn là đường cung của nó. Số lượng sản phẩm cung ra thị trường sẽ bằng tổng sản lượng của 1000 doanh nghiệp cá biệt. Vì vậy để rút ra đường cung thị trường, chúng ta cộng sản lượng của tất cả các doanh nghiệp trong thị trường lại với nhau. Như phần (b) trong hình 14.6 cho thấy, do các doanh nghiệp giống hệt nhau, nên lượng cung ra thị trường bằng 1000 lần sản lượng của mỗi doanh nghiệp.

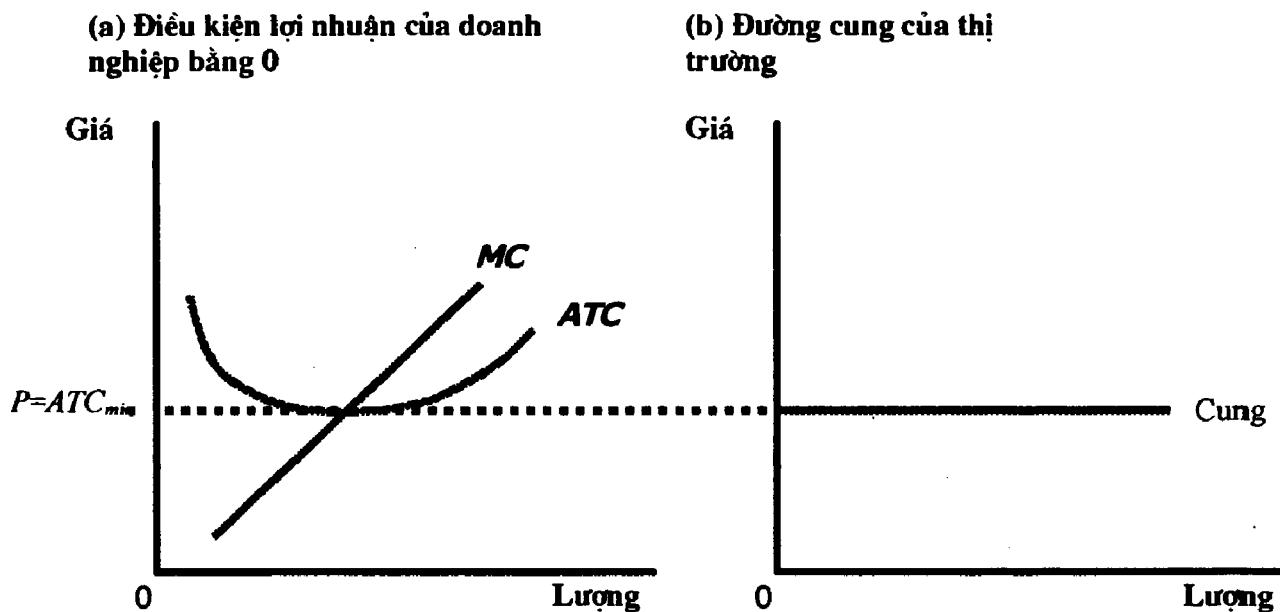
## DÀI HẠN: MỨC CUNG THỊ TRƯỜNG KHI CÓ SỰ GIA NHẬP VÀ RỜI BỎ THỊ TRƯỜNG

Bây giờ chúng ta hãy xem điều gì xảy ra nếu các doanh nghiệp có thể tự do gia nhập và rời bỏ thị trường. Chúng ta hãy giả định rằng mọi người đều sử dụng công nghệ sản xuất như nhau và có khả năng tiếp cận thị trường cung cấp đầu vào cho sản xuất như nhau. Với giả định này, mọi doanh nghiệp hiện có và doanh nghiệp có khả năng gia nhập thị trường đều có các đường chi phí giống nhau.

Quyết định rời bỏ hay gia nhập thị trường thuộc loại này phụ thuộc vào những kích thích mà người chủ doanh nghiệp hiện có và các doanh nhân có thể khởi nghiệp doanh nghiệp mới phải đối mặt. Nếu doanh nghiệp hiện có trong thị trường kiếm được lợi nhuận, các doanh nghiệp mới sẽ có động cơ gia nhập thị trường. Sự gia nhập này làm tăng số lượng doanh nghiệp trên thị trường, làm tăng lượng hàng cung ứng, làm giảm giá cả và lợi nhuận. Ngược lại, nếu các doanh nghiệp trên thị trường bị thua lỗ, một số doanh nghiệp hiện có sẽ rời bỏ thị trường. Sự rời bỏ của họ làm giảm số lượng doanh nghiệp và mức cung, do đó giá cả và lợi nhuận tăng. *Khi quá trình gia nhập và rời bỏ này kết thúc, các doanh nghiệp còn lại trên thị trường phải có lợi nhuận kinh tế bằng 0.* Hãy nhớ lại rằng chúng ta có thể biểu diễn lợi nhuận của doanh nghiệp dưới dạng:

$$\text{Lợi nhuận} = (P - ATC) \times Q$$

Phương trình này chỉ ra rằng doanh nghiệp đang hoạt động có lợi nhuận bằng 0 khi và chỉ khi giá hàng hoá bằng tổng chi phí bình quân để sản xuất ra hàng hoá đó. Nếu giá hàng cao hơn tổng chi phí bình quân, lợi nhuận sẽ dương và điều này khuyến khích các doanh nghiệp mới gia nhập thị trường. Nếu giá hàng thấp hơn tổng chi phí bình quân, lợi nhuận sẽ âm và đây là nguyên nhân dẫn tới việc một số doanh nghiệp rời bỏ thị trường. *Quá trình gia nhập và rời bỏ thị trường chỉ kết thúc khi giá cả và tổng chi phí bình quân bằng nhau.*



**Hình 14.7. Cung thị trường với sự gia nhập và rời bỏ thị trường.** Các doanh nghiệp sẽ gia nhập hoặc rời bỏ thị trường chừng nào lợi nhuận còn khác 0. Do đó trong dài hạn, giá cả bằng tổng chi phí bình quân tối thiểu như được biểu thị trong phần (a). Số lượng doanh nghiệp điều chỉnh để bảo đảm rằng mọi nhu cầu đều được thoả mãn tại mức giá đó. Đường cung dài hạn của thị trường là đường nằm ngang đi qua mức giá như trong phần (b).

Phân tích này dẫn tới một kết luận đáng ngạc nhiên. Trong phần trên của chương này, chúng ta đã thấy rằng các doanh nghiệp cạnh tranh sản xuất mức sản lượng sao cho giá cả bằng chi phí cận biên. Giờ đây chúng ta lại thấy rằng sự tự do gia nhập và rời bỏ thị trường làm cho giá cả bằng tổng chi phí bình quân. Nhưng nếu giá cả bằng chi phí cận biên và tổng chi phí bình quân, thì hai đại lượng chi phí này phải bằng nhau. Tuy nhiên, chi phí cận biên và tổng chi phí bình quân chỉ bằng nhau khi doanh nghiệp sản xuất với tổng chi phí bình quân thấp nhất. Do đó, *trạng thái cân bằng dài hạn của thị trường cạnh tranh có sự tự do gia nhập và rời bỏ thị trường phải bao gồm các doanh nghiệp đang hoạt động ở quy mô hiệu quả*.

Phần (a) trong hình 14.7 biểu thị doanh nghiệp trong trạng thái cân bằng dài hạn như vậy. Trong hình này, giá  $P$  bằng chi phí cận biên  $MC$  và vì vậy nó đang tối đa hoá lợi nhuận. Nhưng vì mức giá này cũng bằng tổng chi phí bình quân  $ATC$ , nên lợi nhuận phải bằng 0. Các doanh nghiệp mới không có động cơ gia nhập thị trường và các doanh nghiệp đang hoạt động không có động cơ rời bỏ thị trường.

Từ phân tích về hành vi của doanh nghiệp, chúng ta có thể xác định đường cung dài hạn cho thị trường. Trong thị trường có sự tự do gia nhập và rời bỏ, chỉ có một mức giá tương ứng với lợi nhuận bằng 0 - đó là mức tối thiểu của tổng chi phí bình quân. Như vậy, đường cung thị trường dài hạn phải là đường nằm ngang ở mức giá này như trong phần (b) của hình 14.7. Bất kỳ mức giá nào cao hơn giá đó đều tạo ra lợi nhuận (lớn hơn 0 - ND), dẫn tới *sự gia nhập*

thị trường và làm tăng tổng lượng cung. Bất kỳ mức giá nào thấp hơn giá đó đều gây ra sự thua lỗ, dẫn tới sự rời bỏ thị trường và giảm lượng cung. Số lượng doanh nghiệp trên thị trường điều chỉnh sao cho giá cả bằng tổng chi phí bình quân tối thiểu và có đủ số lượng doanh nghiệp cần thiết để thỏa mãn toàn bộ nhu cầu tại mức giá này.

## TẠI SAO CÁC DOANH NGHIỆP CẠNH TRANH TIẾP TỤC KINH DOANH NẾU HỌ CÓ LỢI NHUẬN BẰNG 0?

Mới nhìn qua, việc doanh nghiệp cạnh tranh có lợi nhuận bằng 0 trong dài hạn dường như là điều lạ lùng. Dù sao thì người ta kinh doanh cũng là để kiếm được lợi nhuận. Nếu rốt cuộc việc gia nhập thị trường làm lợi nhuận tiến tới 0, thì hầu như chẳng có lý do gì để họ tiếp tục kinh doanh.

Để hiểu được điều kiện lợi nhuận bằng 0 đầy đủ hơn, chúng ta hãy nhớ lại rằng lợi nhuận bằng tổng doanh thu trừ tổng chi phí, còn tổng chi phí bao gồm cả chi phí cơ hội về thời gian và tiền bạc mà người chủ doanh nghiệp dành cho việc kinh doanh. Tại điểm cân bằng lợi nhuận bằng 0, doanh thu của doanh nghiệp phải bù đắp được thời gian và tiền bạc mà người chủ doanh nghiệp tiêu tốn để duy trì công việc kinh doanh.

Chúng ta hãy xem xét một ví dụ. Giả sử một người nông dân phải đầu tư 1 triệu đô la để mở một trang trại và số tiền này anh ta có thể gửi tại ngân hàng để thu được lãi suất 50000 đô la một năm. Ngoài ra, anh ta phải từ bỏ một việc làm mà lẽ ra anh ta thu được 30.000 đô la một năm dưới dạng tiền lương. Khi đó chi phí cơ hội của người nông dân trong việc mở trang trại bao gồm cả lãi suất mà anh ta có thể nhận được và tiền lương bị mất - tổng cộng là 80.000 đô la. Cho dù lợi nhuận của anh ta tiến tới 0, nhưng doanh thu từ trang trại vẫn phải bù đắp cho anh ta những chi phí cơ hội này.

Các bạn cần nhớ rằng các nhà kế toán và kinh tế tính toán chi phí khác nhau. Như chúng ta đã bàn đến trong chương 3, nhà kế toán thường tính chi phí hiện và bỏ qua chi phí ẩn. Nghĩa là, họ chỉ hạch toán chi phí với tư cách dòng tiền ra khỏi doanh nghiệp mà không tính tới chi phí cơ hội của sản xuất không nằm trong dòng tiền này. Do đó tại trạng thái cân bằng lợi nhuận bằng 0, lợi nhuận kinh tế bằng 0, nhưng lợi nhuận kế toán vẫn dương. Chẳng hạn nhà kế toán của bác nông dân trong ví dụ của chúng ta sẽ kết luận rằng bác nông dân thu được khoản lợi nhuận kế toán là 80000 đô la, đủ để người nông dân tiếp tục kinh doanh.

## SỰ ĐỊCH CHUYỂN CỦA ĐƯỜNG CẦU TRONG NGẮN HẠN VÀ DÀI HẠN

Vì các doanh nghiệp có thể gia nhập và rời bỏ thị trường trong dài hạn chứ không phải trong ngắn hạn, nên phản ứng của thị trường đối với sự thay đổi của nhu cầu phụ thuộc vào khoảng thời gian nghiên cứu. Để thấy điều này, chúng ta hãy theo dõi những tác động do sự dịch chuyển của đường cầu gây ra. Phân tích này sẽ chỉ ra cách thức phản ứng của thị trường

theo thời gian, cũng như việc sự gia nhập và rời bỏ đưa thị trường đến điểm cân bằng dài hạn như thế nào.

Giả sử thị trường sữa bắt đầu tại điểm cân bằng dài hạn. Các doanh nghiệp đang tạo ra lợi nhuận, do đó giá cả bằng tổng chi phí bình quân tối thiểu. Phần (a) của hình 14.8 biểu thị tình huống này. Điểm cân bằng dài hạn là A, lượng sữa bán ra trên thị trường bằng  $Q_1$ , và giá bằng  $P_1$ .

Bây giờ giả sử các nhà khoa học phát hiện ra sữa có ích lợi thần diệu đối với sức khoẻ. Kết quả là, đường cầu về sữa dịch chuyển ra phía ngoài, từ  $D_1$  đến  $D_2$  như trong phần (b). Điểm cân bằng ngắn hạn chuyển từ điểm A đến điểm B; do đó sản lượng tăng từ  $Q_1$  lên  $Q_2$ , và giá tăng từ  $P_1$  lên  $P_2$ . Tất cả các doanh nghiệp đang hoạt động đều phản ứng trước mức giá cao hơn bằng cách tăng sản lượng. Vì đường cung của mỗi doanh nghiệp phản ánh đường chi phí cận biên, nên việc mỗi doanh nghiệp tăng sản lượng bao nhiêu được quyết định bởi đường chi phí cận biên. Tại trạng thái cân bằng ngắn hạn mới, giá sữa vượt quá tổng chi phí bình quân, nên các doanh nghiệp đạt mức lợi nhuận dương.

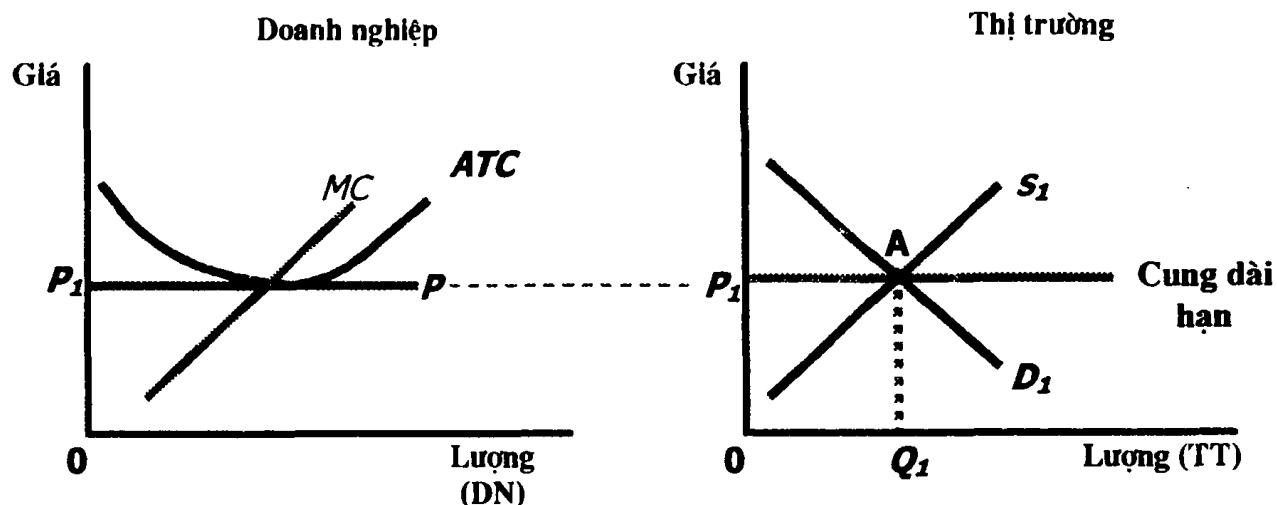
Theo thời gian, lợi nhuận thu được trên thị trường này sẽ thúc đẩy các doanh nghiệp mới gia nhập. Ví dụ, một số người nông dân chuyển sang sản xuất sữa thay vì các loại nông sản khác. Vì số lượng doanh nghiệp tăng, nên đường cung ngắn hạn dịch chuyển sang phải từ  $S_1$  xuống  $S_2$  như trong phần (c) và điều này làm cho giá sữa giảm. Cuối cùng, giá sữa dần trở về mức tổng chi phí bình quân tối thiểu, lợi nhuận bằng 0 và các doanh nghiệp ngừng gia nhập thị trường. Tình hình này làm cho thị trường đạt điểm cân bằng dài hạn mới tại điểm C. Giá sữa trở lại mức  $P_1$ , nhưng sản lượng tăng lên đến  $Q_3$ . Mỗi doanh nghiệp trở lại sản xuất ở quy mô hiệu quả, nhưng vì có nhiều doanh nghiệp trong ngành sữa hơn, nên lượng sữa được sản xuất và bán ra nhiều hơn.

## TẠI SAO ĐƯỜNG CUNG DÀI HẠN CÓ THỂ DỐC LÊN

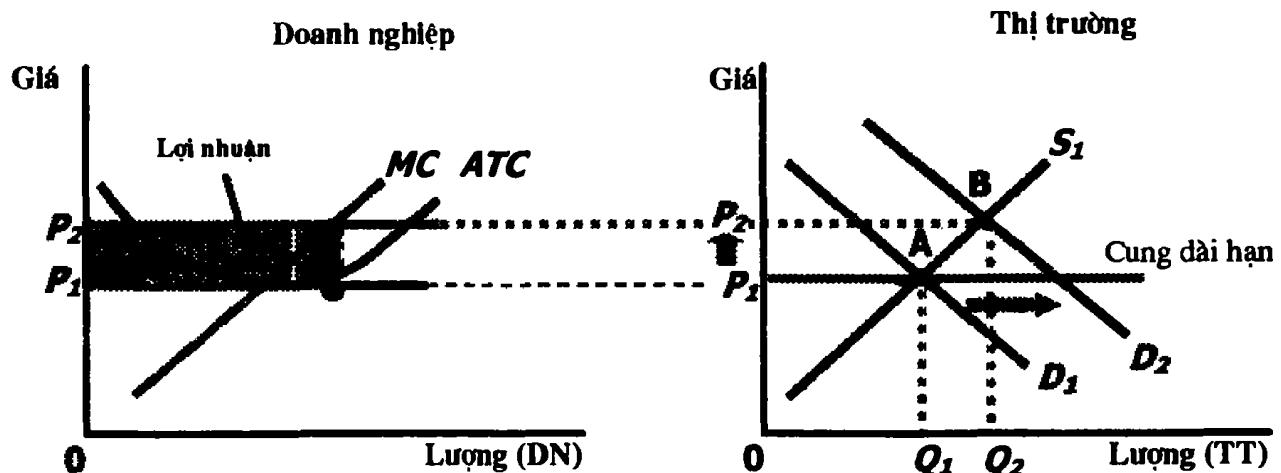
Đến đây chúng ta đã thấy sự gia nhập và rời bỏ thị trường có thể làm cho đường cung thị trường dài hạn nằm ngang. Điểm cốt lõi trong phân tích của chúng ta là có số lượng lớn các doanh nghiệp gia nhập tiềm tàng, tất cả đều phải chịu chi phí như nhau. Như vậy, đường cung thị trường dài hạn là đường nằm ngang tại mức tổng chi phí bình quân thấp nhất. Khi nhu cầu về hàng hoá tăng, kết quả đạt được trong dài hạn là sự tăng lên của số lượng doanh nghiệp và tổng lượng hàng hoá được cung, trong khi giá không thay đổi.

Song có hai lý do làm cho đường cung thị trường dài hạn có thể dốc lên. Lý do thứ nhất là một số nguồn lực sản xuất bị giới hạn về số lượng. Ví dụ, chúng ta hãy xét thị trường nông sản. Mỗi người có thể chọn mua một mảnh đất để bắt đầu canh tác, nhưng lượng đất có hạn. Khi có thêm nhiều người muốn trở thành nông dân, giá đất nông nghiệp tăng và điều này làm tăng chi phí của tất cả nông dân trên thị trường. Vì vậy, sự gia tăng của nhu cầu về nông sản không thể làm tăng lượng cung mà không làm tăng chi phí cho người nông dân - một yếu tố đến lượt nó lại làm tăng giá. Kết quả là đường cung thị trường dài hạn dốc lên, cho dù mọi người có thể tự do gia nhập thị trường nông sản.

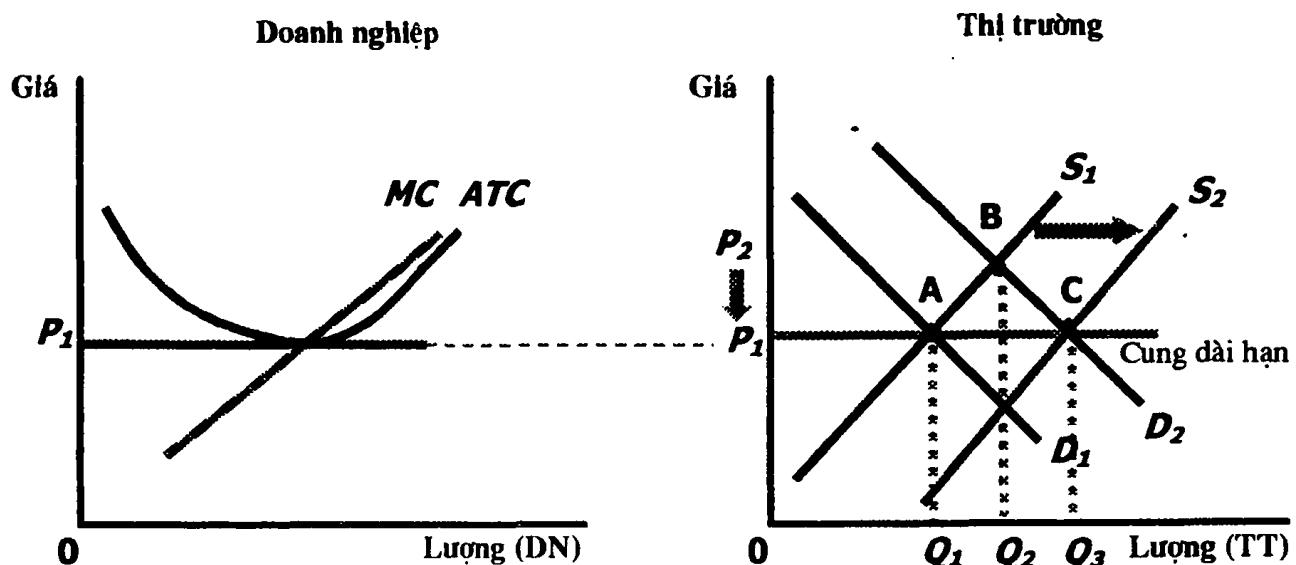
(a) Điều kiện ban đầu



(b) Phản ứng ngắn hạn



(c) Phản ứng dài hạn



**Hình 14.8. Sự tăng cầu trong ngắn hạn và dài hạn.** Thị trường bắt đầu tại một điểm cân bằng nào đó, chẳng hạn điểm A trong phần (a). Tại điểm cân bằng này, các doanh nghiệp đều có lợi nhuận bằng 0 và giá cả bằng tổng chi phí bình quân tối thiểu ( $ATC_{min}$ ). Phần (b) cho thấy điều gì xảy ra trong ngắn hạn khi nhu cầu tăng từ  $D_1$  lên  $D_2$ . Điểm cân bằng chuyển từ A sang B, giá cả tăng từ  $P_1$  lên  $P_2$ , và lượng hàng bán ra tăng từ  $Q_1$  lên  $Q_2$ . Vì giá cả bây giờ vượt quá  $ATC_{min}$ , nên các doanh nghiệp thu được lợi nhuận và điều này kích thích sự gia nhập của các doanh nghiệp khác. Yếu tố đó làm dịch chuyển đường cung ngắn hạn sang phải, từ  $S_1$  đến  $S_2$  như trong phần (c). Tại điểm cân bằng dài hạn mới là C, giá cả trở lại mức  $P_1$ , nhưng sản lượng tăng lên tới  $Q_3$ . Lợi nhuận trở lại mức bằng 0 và giá cả bằng  $ATC_{min}$ , nhưng thị trường có nhiều doanh nghiệp hơn để thỏa mãn mức cầu cao hơn.

Lý do thứ hai để đường cung dốc lên là các doanh nghiệp phải chịu mức chi phí khác nhau. Ví dụ, chúng ta hãy xem xét thị trường dịch vụ quét sơn. Bất cứ ai cũng có thể gia nhập thị trường dịch vụ quét sơn, nhưng không phải mọi người đều có chi phí như nhau. Chi phí khác nhau một phần vì một số người làm việc nhanh hơn người khác và một phần vì một số người có cách sử dụng thời gian của mình tốt hơn người khác. Tại mỗi mức giá cho trước, những người có chi phí thấp có nhiều khả năng gia nhập thị trường hơn những người có chi phí cao. Để tăng lượng cung về dịch vụ quét sơn, những người gia nhập bổ sung này phải được khuyến khích để gia nhập thị trường. Do họ có chi phí cao hơn, nên giá phải tăng để việc gia nhập thị trường đem lại lợi nhuận cho họ. Vì vậy, đường cung thị trường của dịch vụ quét sơn dốc lên ngay cả khi có sự tự do gia nhập thị trường.

Hãy chú ý rằng nếu các doanh nghiệp có chi phí khác nhau, một số doanh nghiệp còn thu được lợi nhuận ngay cả trong dài hạn. Trong trường hợp này, giá cả thị trường phản ánh tổng chi phí bình quân của *doanh nghiệp cận biên* - tức doanh nghiệp sẽ rời bỏ thị trường nếu giá cả thấp hơn. Doanh nghiệp này đạt lợi nhuận bằng 0, nhưng các doanh nghiệp có chi phí thấp hơn thu được lợi nhuận dương. Sự gia nhập thị trường không loại bỏ được các khoản lợi nhuận này, vì những người gia nhập tiềm tàng có chi phí cao hơn các doanh nghiệp đang hoạt động trên thị trường. Các doanh nghiệp có chi phí cao hơn chỉ gia nhập thị trường nếu giá tăng và thị trường đem lại lợi nhuận cho họ.

Vì hai lý do trên, đường cung thị trường dài hạn có xu hướng dốc lên, chứ không phải nằm ngang. Điều này hàm ý mức giá cao hơn là cần thiết để làm tăng lượng cung. Tuy nhiên, bài học cơ bản về sự gia nhập và rời bỏ thị trường vẫn luôn luôn đúng. *Do các doanh nghiệp gia nhập và rời bỏ thị trường trong dài hạn dễ dàng hơn trong ngắn hạn, đường cung dài hạn thường co giãn hơn đường cung ngắn hạn.*

**Đoán nhanh:** Trong dài hạn với sự tự do gia nhập và rời bỏ thị trường, giá thị trường bằng chi phí cận biên, tổng chi phí bình quân, bằng cả hai hay không bằng khoản chi phí nào? Hãy giải thích bằng đồ thị.

## KẾT LUẬN: PHÍA SAU ĐƯỜNG CUNG

Chúng ta đã bàn về hành vi của các doanh nghiệp cạnh tranh tìm cách tối đa hoá lợi nhuận. Chắc bạn còn nhớ rằng một trong *Mười Nguyên lý của kinh tế học* trong chương 1 là: con người duy lý suy nghĩ tại điểm cận biên. Chương này đã ứng dụng ý tưởng đó để lý giải hành vi của các doanh nghiệp cạnh tranh. Phương pháp phân tích cận biên đem lại cho chúng ta lý thuyết về đường cung trong thị trường cạnh tranh và nhờ đó chúng ta hiểu sâu sắc hơn các kết cục thị trường.

Chúng ta đã biết rằng khi mua hàng hóa của một doanh nghiệp trong thị trường cạnh tranh, chúng ta có thể tin chắc rằng giá mà chúng ta phải trả gần với chi phí sản xuất ra hàng hóa đó. Đặc biệt, nếu các doanh nghiệp cạnh tranh với nhau và tìm cách tối đa hoá lợi nhuận, giá hàng hóa sẽ bằng chi phí cận biên để sản xuất ra hàng hóa đó. Ngoài ra, nếu các doanh nghiệp có thể tự do gia nhập và rời bỏ thị trường, giá cũng bằng tổng chi phí sản xuất bình quân thấp đến mức cho phép.

Mặc dù trong suốt chương này chúng ta giả định rằng các doanh nghiệp là người chấp nhận giá, nhưng nhiều công cụ được phát triển ở đây cũng hữu ích đối với việc nghiên cứu hành vi của doanh nghiệp trong những thị trường có mức độ cạnh tranh thấp hơn. Trong ba chương tiếp theo, chúng ta sẽ nghiên cứu hành vi của các doanh nghiệp có sức mạnh thị trường. Phương pháp phân tích cận biên vẫn có ích trong việc phân tích các doanh nghiệp này, nhưng nó dẫn tới những kết luận hoàn toàn khác.

### TÓM TẮT

- Do doanh nghiệp cạnh tranh là người chấp nhận giá, nên doanh thu của nó tỷ lệ thuận với sản lượng mà nó sản xuất ra. Giá hàng hóa bằng doanh thu bình quân của doanh nghiệp và doanh thu cận biên của nó.
- Để tối đa hoá lợi nhuận, doanh nghiệp chọn mức sản lượng mà tại đó doanh thu cận biên bằng chi phí cận biên. Do doanh thu cận biên của doanh nghiệp cạnh tranh bằng giá bán trên thị trường, nên nó chọn mức sản lượng mà tại đó giá cả bằng chi phí cận biên. Vì vậy, đường chi phí cận biên của doanh nghiệp chính là đường cung.
- Trong ngắn hạn, khi doanh nghiệp không thể thu hồi chi phí cố định, nó sẽ quyết định đóng cửa tạm thời nếu giá hàng hóa thấp hơn chi phí biến đổi bình quân. Vì doanh nghiệp có thể thu hồi cả chi phí cố định và chi phí biến đổi trong dài hạn, nên nó sẽ chọn cách rời bỏ thị trường nếu giá bán thấp hơn tổng chi phí bình quân.
- Trên thị trường có sự tự do gia nhập và rời bỏ, lợi nhuận tiến dần đến 0 trong dài hạn. Tại trạng thái cân bằng dài hạn này, tất cả các doanh nghiệp đều sản xuất ở quy mô hiệu quả, giá cả bằng tổng chi phí bình quân tối thiểu và số lượng doanh nghiệp điều chỉnh để thoả mãn lượng cầu tại mức giá này.

Những thay đổi trong nhu cầu gây ra ảnh hưởng khác nhau trong những khoảng thời gian khác nhau. Trong ngắn hạn, sự gia tăng nhu cầu làm tăng giá cả và đem lại lợi nhuận, còn sự giảm sút của nhu cầu làm cho giá cả giảm, dẫn đến tình trạng thua lỗ. Nhưng nếu các doanh nghiệp có thể tự do gia nhập và rời bỏ thị trường thì trong dài hạn, số lượng doanh nghiệp tự điều chỉnh để đưa thị trường tới điểm cân bằng có lợi nhuận bằng 0.

## CÁC THUẬT NGỮ THÊM CHỐT

Thị trường cạnh tranh	Competitive market
Doanh thu bình quân	Average revenue
Doanh thu cận biên	Marginal revenue
Chi phí chìm	Sunk cost

## CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Doanh nghiệp cạnh tranh là gì?
2. Hãy vẽ các đường chi phí của một doanh nghiệp tiêu biểu. Với mức giá cho trước, hãy lý giải cách thức doanh nghiệp chọn mức sản lượng để tối đa hóa lợi nhuận.
3. Trong điều kiện nào doanh nghiệp đóng cửa tạm thời? Hãy giải thích.
4. Trong điều kiện nào doanh nghiệp rời bỏ thị trường? Hãy giải thích.
5. Giá bán của doanh nghiệp bằng chi phí cận biên trong dài hạn, trong ngắn hạn, hay cả hai? Hãy giải thích.
6. Giá bán của doanh nghiệp bằng tổng chi phí bình quân tối thiểu trong dài hạn, trong ngắn hạn, hay cả hai? Hãy giải thích.
7. Đường cung thị trường thường co giãn hơn trong dài hạn hay trong ngắn hạn? Hãy giải thích.

## BÀI TẬP VÀ VẬN DỤNG

1. Các đặc điểm của thị trường cạnh tranh là gì? Theo bạn, đồ uống nào trong các loại đồ uống sau đây có những đặc điểm đó? Tại sao các đồ uống còn lại không có đặc điểm đó?
  - a. Nước máy.
  - b. Nước đóng chai.
  - c. Côla.
  - d. Bia.
2. Sau nhiều giờ làm việc trong phòng thí nghiệm hoá học, người bạn cùng phòng của bạn đã thành công - cô ta khám phá ra một công thức bí mật cho phép mọi người đạt giá trị

nghiên cứu chỉ trong năm phút mà bình thường phải mất một tiếng. Đến lúc này, cô ta đã bán 200 vỉ thuốc và đang đối mặt với bảng tổng chi phí bình quân như sau:

$Q$	$ATC$
199	199
200	200
201	201

Nếu một khách hàng mới chấp nhận trả người bạn cùng phòng của bạn 300 đô la cho một vỉ thuốc, cô ta có nên điều chế thêm một vỉ nữa không? Hãy giải thích.

3. Ngành sản xuất cam thảo là một ngành cạnh tranh. Mỗi doanh nghiệp sản xuất hai triệu dây cam thảo mỗi năm. Mỗi dây cam thảo có tổng chi phí bình quân là 0,20 đô la và họ bán ở mức giá 0,30 đô la.

- a. Chi phí cận biên của một dây cam thảo là bao nhiêu?
- b. Ngành này có đang nằm trong trạng thái cân bằng dài hạn không? Tại sao có và tại sao không?

4. Bạn đi ăn tại nhà hàng ngon nhất trong thị trấn và gọi bữa tối có tôm hùm giá 40 đô la. Sau khi ăn hết nửa con tôm hùm, bạn mới nhận ra rằng mình đã no. Người yêu của bạn muốn bạn ăn nốt, vì không thể mang phần thừa về nhà và bởi vì “bạn đã trả tiền cho nó”. Bạn nên làm gì? Hãy liên hệ câu trả lời của bạn với phân trình bày trong chương này.

5. Doanh nghiệp cung cấp dịch vụ cắt cỏ của Bob là doanh nghiệp cạnh tranh và tối đa hóa lợi nhuận. Bob nhận cắt mỗi bãi cỏ với giá 27 đô la. Tổng chi phí mỗi ngày của anh ta là 280 đô la, trong đó 30 đô la là chi phí cố định. Anh ta cắt 10 bãi cỏ mỗi ngày. Bạn có thể nói gì về quyết định trong ngắn hạn của Bob về việc đóng cửa và quyết định dài hạn về việc rời bỏ thị trường?

6. Hãy xem xét tổng chi phí và tổng doanh thu trong bảng sau:

Lượng	0	1	2	3	4	5	6	7
$TC$	8	9	10	11	13	19	27	37
$TR$	0	8	16	24	32	40	48	56

- a. Hãy tính lợi nhuận cho mỗi sản phẩm. Doanh nghiệp nên sản xuất bao nhiêu để tối đa hóa lợi nhuận?
- b. Hãy tính doanh thu cận biên và chi phí cận biên cho mỗi sản phẩm. Hãy vẽ đồ thị minh họa. (Gợi ý: Ghi các điểm nằm giữa các số nguyên. Ví dụ, chi phí cận biên giữa 2 và 3 nên

được ghi thành điểm 2,5). Các đường này cắt nhau tại mức sản lượng nào? Điểm này liên quan thế nào đến câu trả lời của bạn trong câu (a)?

c. Bạn có thể chỉ ra rằng doanh nghiệp này có ở trong ngành cạnh tranh không? Nếu đúng vậy, bạn có thể nói được rằng ngành đó đang ở trong trạng thái cân bằng dài hạn không?

7. Tờ Tạp chí Phố Uôn (23 tháng 7 năm 1991) đã viết: “Kể từ khi đạt đỉnh cao vào năm 1967, lượng tiêu thụ thịt bò tính trên đầu người của nước Mỹ đã giảm 28.6%... [và] quy mô đàn gia súc đã giảm tới mức thấp nhất trong vòng 30 năm qua.”

a. Hãy sử dụng đồ thị của doanh nghiệp và ngành để chỉ ra tác động ngắn hạn của sự suy giảm nhu cầu về thịt bò. Hãy đặt tên cho đồ thị và diễn tả bằng lời tất cả những thay đổi mà bạn có thể tìm được.

b. Trên một đồ thị mới, hãy chỉ ra tác động dài hạn của sự suy giảm nhu cầu về thịt bò. Hãy giải thích bằng lời.

8. “Theo truyền thống thì giá cao thường dẫn đến việc mở rộng quy mô ngành, nhưng rồi mức giá cao và sự phát đạt của người sản xuất có thể sẽ chấm dứt.” Hãy giải thích bằng những đồ thị thích hợp.

9. Giả sử ngành in sách là một ngành cạnh tranh và bắt đầu chuyển sang trạng thái cân bằng dài hạn.

a. Hãy vẽ đồ thị mô tả một doanh nghiệp tiêu biểu trong ngành này.

b. Công ty In công nghệ cao phát minh ra quy trình mới cho phép cắt giảm mạnh chi phí in sách. Điều gì sẽ xảy đến với lợi nhuận của công ty đó và giá sách trong ngắn hạn, khi bằng sáng chế của công ty ngăn cản các doanh nghiệp khác sử dụng công nghệ mới này?

c. Điều gì sẽ xảy ra trong dài hạn khi bằng sáng chế của công ty hết hạn và các công ty khác tự do sử dụng công nghệ mới này?

10. Nhiều chiếc thuyền nhỏ được làm bằng sợi thuỷ tinh sản xuất từ dầu thô. Giá sợi dầu tăng.

a. Hãy sử dụng đồ thị để cho thấy điều gì sẽ xảy ra với các đường chi phí của một hãng đóng thuyền cá biệt và đường cung thị trường.

b. Điều gì sẽ xảy ra đối với lợi nhuận của các nhà sản xuất thuyền trong ngắn hạn? Số lượng nhà đóng thuyền trong dài hạn sẽ thay đổi như thế nào?

11. Giả sử ngành công nghiệp dệt của Mỹ là ngành cạnh tranh và không có thương mại quốc tế về hàng dệt. Trong trạng thái cân bằng dài hạn, giá của mỗi đơn vị vải là 30 đô la.

a. Hãy sử dụng đồ thị cho toàn bộ thị trường và cho mỗi người sản xuất cá biệt để mô tả trạng thái cân bằng.

Bây giờ hãy giả định rằng các nhà sản xuất vải sợi ở các nước khác sẵn sàng bán lượng vải lớn trên nước Mỹ với giá chỉ bằng 25 đô la một đơn vị.

b. Nếu các nhà sản xuất vải sợi Mỹ có chi phí cố định lớn, ảnh hưởng ngắn hạn của việc

nhập khẩu vải đối với sản lượng của các nhà sản xuất cá biệt là gì? Ảnh hưởng ngắn hạn đối với lợi nhuận của họ là gì? Hãy minh họa câu trả lời của bạn bằng đồ thị.

c. Ảnh hưởng dài hạn đối với số lượng doanh nghiệp Mỹ trong ngành công nghiệp này là gì?

12. Giả sử có 1000 hàng quầy nóng hoạt động tại thành phố New York. Mỗi cửa hàng có đường tổng chi phí bình quân dạng chữ U. Đường cầu của thị trường quầy dốc xuống và thị trường quầy đang nằm trong trạng thái cân bằng cạnh tranh dài hạn.

a. Hãy sử dụng đồ thị cho toàn bộ thị trường và cho từng cửa hàng quầy nóng để chỉ ra điểm cân bằng hiện tại.

b. Nay giờ thành phố quyết định hạn chế số giấy phép kinh doanh quầy nóng, do đó làm giảm số lượng cửa hàng xuống chỉ còn 800. Hành động này gây ảnh hưởng gì đối với thị trường và mỗi cửa hàng cá biệt đang hoạt động? Hãy sử dụng đồ thị minh họa cho câu trả lời của bạn.

c. Giả sử thành phố quyết định thu phí cấp phép đối với 800 giấy phép. Điều này sẽ ảnh hưởng đến số lượng quầy nóng cung ứng của mỗi cửa hàng và lợi nhuận của cửa hàng như thế nào? Thành phố muốn tăng nguồn thu đến mức cao nhất và cũng muốn đảm bảo rằng 800 cửa hàng trên vẫn tiếp tục kinh doanh trong thành phố. Thành phố nên tăng phí cấp phép lên bao nhiêu? Hãy dùng đồ thị để minh họa cho câu trả lời của bạn.

13. Giả sử hoạt động khai thác vàng là ngành cạnh tranh.

a. Hãy sử dụng đồ thị về thị trường vàng và một mỏ vàng đại diện để xác định điểm cân bằng dài hạn.

b. Giả sử nhu cầu về đồ trang sức tăng dẫn đến nhu cầu về vàng tăng. Hãy sử dụng đồ thị của bạn để minh họa cho điều gì sẽ xảy ra trong ngắn hạn đối với thị trường vàng và đối với mỗi mỏ vàng hiện có.

c. Nếu nhu cầu về vàng tiếp tục duy trì ở mức cao, theo thời gian giá vàng sẽ thay đổi như thế nào? Đặc biệt, mức giá cân bằng mới trong dài hạn sẽ lớn hơn, nhỏ hơn hay bằng mức giá cân bằng ngắn hạn trong câu (b)? Mức giá cân bằng dài hạn mới có khả năng lớn hơn mức giá cân bằng dài hạn ban đầu không? Hãy giải thích.

14. (Bài này hơi khó.) Tờ *New York Times* (1 tháng 7 năm 1994) đăng tin về khuyến nghị của chính quyền Clinton là nên bãi bỏ việc cấm xuất khẩu dầu từ Bắc Alaska. Theo bài báo, chính quyền Clinton cho rằng “ảnh hưởng chủ yếu của việc bãi bỏ này là có thể cung cấp dầu thô cho các nhà máy lọc dầu ở California với giá thấp hơn giá trên thị trường thế giới... Biện pháp bãi bỏ việc cấm xuất khẩu dầu tạo ra khoản trợ cấp cho các nhà máy lọc dầu ở California, nhưng người tiêu dùng không được hưởng lợi.” Hãy sử dụng phân tích của chúng ta về hành vi của doanh nghiệp để phân tích nhận định trên.

a. Hãy vẽ các đường chi phí của một nhà máy lọc dầu ở California và một nhà máy lọc dầu

ở nơi khác trên thế giới. Giả sử các nhà máy lọc dầu ở California có thể tiếp cận nguồn dầu thô Alaska với giá rẻ và các nhà máy lọc dầu khác phải mua dầu thô với giá đắt hơn từ Trung Đông.

b. Tất cả các nhà máy lọc dầu đều sản xuất xăng cho thị trường xăng thế giới, thị trường này chỉ có một mức giá duy nhất. Trong trạng thái cân bằng dài hạn, mức giá này phụ thuộc vào chi phí của các nhà sản xuất ở California hay chi phí của các nhà sản xuất khác? Hãy giải thích. (Gợi ý: California không thể tự mình cung cấp xăng cho toàn bộ thị trường thế giới.) Hãy vẽ các đồ thị mới minh họa cho lợi nhuận mà một nhà máy lọc dầu ở California và một nhà máy lọc dầu khác có thể thu được.

c. Trong mô hình này, có khoản trợ cấp nào dành cho các nhà máy lọc dầu California không? Khoản trợ cấp này có được chuyển cho người tiêu dùng không?

## CHƯƠNG 15

# ĐỘC QUYỀN

Nếu bạn sở hữu một chiếc máy tính cá nhân, thì có lẽ nó đang sử dụng một phiên bản nào đó của Windows - hệ thống điều hành do Công ty Microsoft bán ra. Nhiều năm trước đây, khi Microsoft lần đầu tiên thiết kế Windows, họ đã xin đăng ký và nhận được bản quyền sở hữu từ chính phủ. Bản quyền này cho phép Microsoft có độc quyền sản xuất và bán các phiên bản của hệ thống điều hành Windows. Do vậy, nếu người nào đó muốn mua một phiên bản của Windows, anh ta sẽ có rất ít sự lựa chọn và phải trả cho Microsoft khoảng 50 đô la. Đây là mức giá do công ty quy định đối với các sản phẩm của họ. Microsoft được gọi là nhà *độc quyền* trên thị trường hệ điều hành Windows.

Mô hình về hành vi của doanh nghiệp thiết lập trong chương 14 không thể mô tả chính xác các quyết định kinh doanh của Microsoft. Trong chương đó, chúng ta phân tích các thị trường cạnh tranh với rất nhiều doanh nghiệp cung ứng những sản phẩm về cơ bản là giống nhau, do vậy mỗi doanh nghiệp có rất ít ảnh hưởng đối với mức giá mà họ nhận được. Ngược lại, doanh nghiệp độc quyền như Microsoft không có một đối thủ cạnh tranh sát sườn nào và vì thế có thể tác động đến giá cả thị trường của những sản phẩm mà họ sản xuất. Trong khi doanh nghiệp cạnh tranh là *người chấp nhận giá*, thì doanh nghiệp độc quyền lại là *người định giá*.

Trong chương này, chúng ta xem xét ý nghĩa của sức mạnh thị trường. Chúng ta sẽ thấy rằng sức mạnh thị trường làm thay đổi mối quan hệ giữa giá cả và chi phí của một doanh nghiệp. Doanh nghiệp cạnh tranh chấp nhận mức giá mà thị trường đưa ra cho sản phẩm của mình, sau đó lựa chọn lượng cung sao cho giá cả bằng chi phí cận biên. Ngược lại, nhà độc quyền định giá cao hơn chi phí cận biên. Kết quả này rõ ràng đúng trong trường hợp hệ điều hành Windows của Microsoft. Chi phí cận biên của Windows - chi phí tăng thêm khi Microsoft in thêm một phiên bản của chương trình vào chiếc đĩa mềm hoặc chiếc đĩa CD - chỉ bằng một vài đô la. Giá thị trường của Windows lớn gấp nhiều lần chi phí cận biên.

Có lẽ không có gì ngạc nhiên khi các nhà độc quyền ấn định mức giá cao cho sản phẩm của họ. Khách hàng của nhà độc quyền hầu như có rất ít sự lựa chọn ngoài việc phải trả bất cứ mức giá nào mà nó quy định. Nhưng nếu đúng như vậy, tại sao một phiên bản Windows lại không có giá 500 đô la? Hay thậm chí 5000 đô la? Tất nhiên, lý do ở đây là nếu Microsoft định giá ở mức cao, sẽ có ít người muốn mua sản phẩm của nó. Mọi người sẽ mua ít máy tính hơn, chuyển sang sử dụng các hệ điều hành khác, hoặc sao chép bất hợp pháp. Các nhà độc quyền không thể thu được bất kỳ mức lợi nhuận nào mà họ mong muốn, bởi vì giá cao làm giảm lượng tiêu dùng. Mặc dù doanh nghiệp độc quyền có thể kiểm soát được giá sản phẩm của họ, nhưng lợi nhuận của họ không phải không có giới hạn.

Khi xem xét quyết định sản xuất và định giá của nhà độc quyền, chúng ta cũng xem xét những ý nghĩa của sự độc quyền đối với toàn xã hội. Giống như doanh nghiệp cạnh

tranh, doanh nghiệp độc quyền cũng có mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận. Tuy nhiên, mục tiêu này của doanh nghiệp cạnh tranh và độc quyền có nhiều điểm khác nhau. Như chúng ta đã đề cập đến lần đầu tiên trong chương 7, người mua và người bán theo đuổi ích lợi cá nhân trên thị trường cạnh tranh vô tình được dẫn dắt bởi bàn tay vô hình để họ phụng sự cho phúc lợi kinh tế chung. Ngược lại, do doanh nghiệp độc quyền không bị cản trở bởi cạnh tranh, nên kết cục của thị trường độc quyền thường không đem lại ích lợi tốt nhất cho xã hội.

Một trong *Mười Nguyên lý của kinh tế học* trong chương 1 là chính phủ đôi khi cải thiện được kết cục thị trường. Phân tích trong chương này sẽ làm sáng tỏ hơn nguyên lý đó. Khi xem xét các vấn đề do sự độc quyền gây ra đối với xã hội, chúng ta cũng sẽ thảo luận những biện pháp khác nhau mà các nhà hoạch định chính sách của chính phủ có thể sử dụng để giải quyết chúng. Ví dụ, chính phủ Mỹ đã theo dõi một cách chặt chẽ những quyết định kinh doanh của Microsoft. Trong năm 1994, họ đã cấm Microsoft mua lại Intuit, một công ty phần mềm chuyên kinh doanh các chương trình hàng đầu về tài chính cá nhân, khi cho rằng sự kết hợp giữa Microsoft và Intuit sẽ dẫn đến sự tập trung quá nhiều sức mạnh thị trường vào một doanh nghiệp. Tương tự như vậy, vào năm 1998 Bộ Tư pháp Mỹ đã chống lại việc Microsoft bắt đầu lồng ghép phần mềm trình duyệt Internet vào hệ điều hành Windows. Họ cho rằng điều đó sẽ cản trở sự cạnh tranh của các công ty khác, ví dụ Netscape. Sự lo ngại này đã dẫn tới việc Bộ Tư pháp khởi kiện Microsoft. Kết quả cuối cùng của vụ kiện này vẫn chưa giải quyết xong khi cuốn sách này được xuất bản.

## TẠI SAO ĐỘC QUYỀN LẠI XUẤT HIỆN

Một doanh nghiệp trở thành độc quyền nếu nó là người bán duy nhất đối với sản phẩm của mình và nếu sản phẩm của nó không có sản phẩm thay thế gần gũi. Nguyên nhân cơ bản của độc quyền là *hàng rào gia nhập*: Doanh nghiệp độc quyền tiếp tục là người bán duy nhất trên thị trường của nó vì các doanh nghiệp khác không thể gia nhập thị trường và cạnh tranh với nó. Các hàng rào gia nhập đến lượt nó lại phát sinh từ ba nguồn chính sau:

- Nguồn lực then chốt thuộc quyền sở hữu của một doanh nghiệp duy nhất.
- Chính phủ trao cho doanh nghiệp nào đó đặc quyền sản xuất một hàng hóa hoặc dịch vụ nhất định.
- Chi phí sản xuất làm cho nhà sản xuất nào đó trở nên có hiệu quả hơn so với các nhà sản xuất khác.

Chúng ta hãy lần lượt xem xét một cách ngắn gọn các nguồn gốc này.

## NGUỒN LỰC ĐỘC QUYỀN

Cách đơn giản nhất để độc quyền xuất hiện là doanh nghiệp nào đó sở hữu một nguồn lực then chốt. Ví dụ chúng ta hãy xem xét thị trường nước sạch ở một thị trấn nhỏ thuộc vùng

Old West. Nếu nhiều người dân trong thị trấn có giếng nước, thì mô hình cạnh tranh thảo luận trong chương 14 mô tả chính xác hành vi của người bán. Kết quả là giá một lít nước sẽ bằng chi phí cận biên của việc bơm thêm một lít nước. Song nếu chỉ có một chiếc giếng nước trong thị trấn và mọi người không thể lấy nước từ những nơi khác, thì người sở hữu chiếc giếng này nắm được độc quyền về nước. Không có gì đáng ngạc nhiên khi nhà độc quyền có sức mạnh thị trường lớn hơn so với bất kỳ doanh nghiệp cá biệt nào khác trên thị trường cạnh tranh. Trong trường hợp hàng hoá có ý nghĩa thiết yếu như nước sạch, nhà độc quyền có thể quy định mức giá rất cao, mặc dù chi phí cận biên rất thấp.

Tuy đặc quyền nắm giữ một nguồn lực then chốt là nguyên nhân tiềm tàng gây ra độc quyền, nhưng trong thực tế hiếm khi doanh nghiệp độc quyền hình thành từ nguyên nhân này. Các nền kinh tế trong thực tế thường rất lớn và nguồn lực được nhiều người sở hữu. Do rất nhiều hàng hoá được trao đổi trên phạm vi quốc tế, nên quy mô tự nhiên của thị trường cho chúng thường vô cùng rộng. Vì vậy, có rất ít ví dụ về doanh nghiệp sở hữu một nguồn lực không có thứ thay thế gần gũi.

---

## NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG: ĐỘC QUYỀN KIM CƯƠNG DEBEERS

Ví dụ kinh điển về doanh nghiệp độc quyền hình thành từ việc sở hữu một nguồn lực then chốt là DeBeers, công ty kim cương ở Nam Phi. DeBeers kiểm soát khoảng 80% sản lượng kim cương của thế giới. Mặc dù thị phần của công ty không phải 100%, nhưng nó đủ lớn để gây ảnh hưởng mạnh mẽ đối với giá cả trên thị trường kim cương.

Sức mạnh thị trường của DeBeers lớn đến mức nào? Câu trả lời này phụ thuộc một phần vào việc có hàng hoá thay thế cho sản phẩm của nó không. Nếu mọi người coi ngọc lục bảo, hồng ngọc và ngọc bích là những sản phẩm thay thế tốt cho kim cương, thì DeBeers có sức mạnh thị trường tương đối nhỏ. Trong trường hợp này, bất kỳ nỗ lực nào của DeBeers trong việc tăng giá kim cương cũng làm cho mọi người chuyển sang sử dụng các loại đá quý khác. Tuy nhiên, nếu mọi người coi các loại đá quý khác rất khác biệt so với kim cương, thì DeBeers có thể gây ảnh hưởng đáng kể đối với giá sản phẩm của mình.

DeBeers chi số tiền lớn cho hoạt động quảng cáo. Ban đầu quyết định này có vẻ đáng ngạc nhiên. Nếu doanh nghiệp độc quyền là người bán duy nhất đối với sản phẩm của mình, thì tại sao nó lại phải quảng cáo? Một mục tiêu quảng cáo của DeBeers là phân biệt kim cương với các loại đá quý khác trong tâm trí của người tiêu dùng. Khi những khẩu hiệu của họ nói với bạn rằng “kim cương là vĩnh cửu”, thì bạn sẽ nghĩ rằng ngọc lục bảo, hồng ngọc, và ngọc bích không có được chất lượng như vậy. (Và hãy chú ý rằng khẩu hiệu này được áp dụng đối với tất cả các loại kim cương, chứ không chỉ kim cương của DeBeers - một dấu hiệu về vị thế độc quyền của DeBeers.) Nếu quảng cáo thành công, người tiêu dùng sẽ coi kim cương là duy nhất, chứ không phải chỉ là một trong những loại đá quý và nhận thức này mang lại cho DeBeers sức mạnh thị trường lớn hơn.

---

## ĐỘC QUYỀN DO CHÍNH PHỦ TẠO RA

Trong nhiều trường hợp, các doanh nghiệp độc quyền hình thành do chính phủ trao cho một cá nhân hay doanh nghiệp nào đó đặc quyền trong việc bán một hàng hoá hoặc dịch vụ nhất định. Đôi khi độc quyền hình thành do mục đích chính trị của những người muốn trở thành độc quyền. Ví dụ, ngày xưa nhà vua đã cấp giấy phép đặc quyền kinh doanh cho bạn bè và đồng minh của mình. Ngoài ra, chính phủ có thể tạo ra doanh nghiệp độc quyền bởi vì việc làm như vậy được coi là vì lợi ích công cộng. Ví dụ, chính phủ Mỹ trao độc quyền cho công ty Network Solutions Inc, một tổ chức quản lý cơ sở dữ liệu của tất cả các địa chỉ Internet: .com, .net, .org, vì nó cho rằng những dữ liệu như vậy cần được tập trung hoá và đầy đủ.

Các điều luật về bằng sáng chế và bản quyền tác giả là hai ví dụ quan trọng về việc chính phủ có thể tạo ra doanh nghiệp độc quyền như thế nào nhằm phục vụ lợi ích công cộng. Khi một công ty được phát minh ra một loại dược phẩm mới, nó có thể gửi đơn xin cấp bằng sáng chế tới chính phủ. Nếu thấy nó thực sự mới, chính phủ có thể phê duyệt quyền sáng chế và điều này đem lại cho công ty độc quyền sản xuất và bán loại dược phẩm đó trong vòng 20 năm. Tương tự như vậy, người viết tiểu thuyết sau khi hoàn thành cuốn sách của mình có thể được nhận bản quyền tác giả. Bản quyền tác giả là sự bảo đảm của chính phủ không cho phép người khác in và bán tác phẩm khi không được tác giả cho phép. Bản quyền tác giả tạo cho người viết có độc quyền trong việc bán tiểu thuyết của mình.

Có thể dễ dàng nhận thấy những ảnh hưởng của các đạo luật về bằng sáng chế và bản quyền tác giả. Do các đạo luật này đem lại cho một nhà sản xuất nào đó địa vị độc quyền, nên chúng dẫn đến mức giá cả cao hơn so với giá cả trên thị trường cạnh tranh. Tuy nhiên, bằng cách cho phép các nhà sản xuất độc quyền áp đặt mức giá cao hơn và kiếm được nhiều lợi nhuận hơn, các đạo luật này cũng khuyến khích một số hành vi đáng mong đợi. Các công ty được được cấp độc quyền đối với những loại dược phẩm mà họ phát minh sẽ có động cơ nghiên cứu dược phẩm. Các tác giả được phép trở thành độc quyền trong việc bán sách của họ sẽ có động cơ viết nhiều và viết được những cuốn sách có chất lượng tốt hơn.

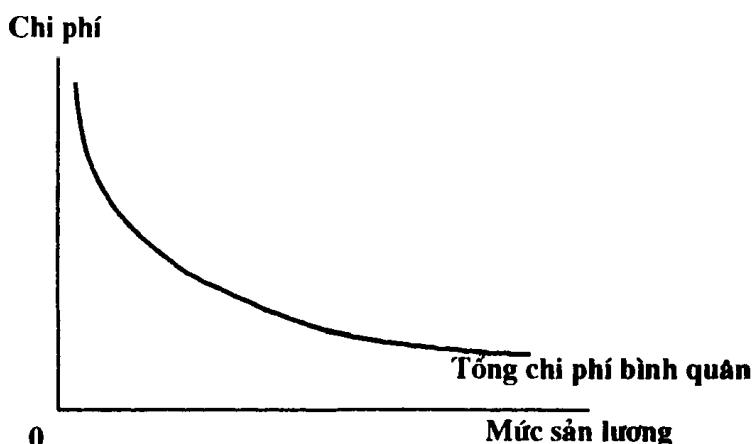
Do vậy, các đạo luật về bằng sáng chế và bản quyền tác giả vừa có lợi, vừa có hại. Ích lợi của các đạo luật về bằng sáng chế và bản quyền tác giả là tạo ra động cơ cho các hoạt động sáng tạo. Trong chừng mực nào đó, những ích lợi này bị triệt tiêu bởi chi phí của việc định giá độc quyền - điều chúng ta sẽ xem xét trong phần sau của chương này.

## ĐỘC QUYỀN TỰ NHIÊN

Một ngành được coi là *độc quyền tự nhiên* khi một doanh nghiệp duy nhất có thể cung ứng một hàng hoá hoặc dịch vụ cho toàn bộ thị trường với chi phí thấp hơn trường hợp có hai hoặc nhiều doanh nghiệp. Độc quyền tự nhiên xuất hiện khi có kinh tế quy mô trong một

khoảng biến thiên thích hợp của sản lượng. Hình 15.1 biểu thị tổng chi phí bình quân của doanh nghiệp có kinh tế quy mô. Trong trường hợp này, doanh nghiệp duy nhất có thể sản xuất bất kỳ lượng sản phẩm nào với chi phí thấp nhất. Nghĩa là, với mức sản lượng nhất định, việc tồn tại nhiều doanh nghiệp sẽ dẫn đến mức sản lượng của mỗi doanh nghiệp thấp hơn và tổng chi phí bình quân cao hơn.

Một ví dụ về độc quyền tự nhiên là hoạt động cung cấp nước sạch. Để cung cấp nước cho dân cư ở một thị trấn nào đó, doanh nghiệp phải xây dựng mạng lưới ống dẫn trong toàn bộ thị trấn. Nếu hai hoặc nhiều doanh nghiệp cạnh tranh nhau trong việc cung cấp dịch vụ này, thì mỗi doanh nghiệp phải trả một khoản chi phí cố định để xây dựng mạng lưới ống dẫn. Do vậy, tổng chi phí bình quân của nước sẽ thấp nhất nếu một doanh nghiệp duy nhất nào đó phục vụ cho toàn bộ thị trường.



**Hình 15.1. Kinh tế quy mô: một nguyên nhân gây ra độc quyền.** Khi đường tổng chi phí bình quân của một doanh nghiệp liên tục đi xuống, doanh nghiệp đó sẽ có được cái gọi là độc quyền tự nhiên. Trong tình huống này, khi tổng mức sản xuất được phân chia cho nhiều doanh nghiệp, mỗi doanh nghiệp phải sản xuất ít hơn và tổng chi phí bình quân tăng. Do vậy, doanh nghiệp duy nhất có thể sản xuất mức sản lượng nhất định với chi phí thấp nhất.

Chúng ta cũng quan sát thấy các ví dụ khác về độc quyền tự nhiên khi thảo luận về hàng hoá công cộng và nguồn lực cộng đồng trong chương 11. Chúng ta đã thấy một số hàng hoá trong nền kinh tế có tính loại trừ, nhưng không có tính tranh giành. Một ví dụ về loại hàng hoá này là chiếc cầu ít khi được sử dụng nên hầu như không bao giờ bị tắc. Chiếc cầu này có tính loại trừ bởi vì người thu phí có thể ngăn cản việc sử dụng của người nào đó. Nó không có tính tranh giành bởi vì việc người nào đó sử dụng không làm giảm khả năng sử dụng của những người khác. Do có khoản chi phí xây dựng cố định và chi phí cận biên khi có thêm người sử dụng là không đáng kể, nên tổng chi phí bình quân của một chuyến qua cầu (tổng chi phí chia cho tổng số chuyến qua cầu) giảm khi tổng số chuyến qua cầu tăng. Do vậy, chiếc cầu là một độc quyền tự nhiên.

Khi một doanh nghiệp là độc quyền tự nhiên, nó rất ít quan tâm đến những người mới gia nhập thị trường có khả năng đe dọa sức mạnh độc quyền của nó. Thông thường, doanh nghiệp gặp rắc rối trong việc duy trì vị thế độc quyền nếu nó không sở hữu một nguồn lực then chốt nào đó hoặc không có được sự bảo hộ của chính phủ. Lợi nhuận độc quyền hấp dẫn những doanh nghiệp khác gia nhập thị trường và các doanh nghiệp mới làm cho thị trường trở nên có tính cạnh tranh hơn. Ngược lại, việc gia nhập thị trường trong đó doanh nghiệp khác có độc quyền tự nhiên hoàn toàn không hấp dẫn. Các doanh nghiệp muốn gia nhập thị trường biết rằng họ không thể đạt được mức chi phí thấp như doanh nghiệp độc quyền, vì sau khi gia nhập mỗi doanh nghiệp sẽ có thị phần nhỏ hơn.

Trong một số trường hợp, quy mô thị trường là nhân tố quyết định việc ngành kinh doanh nào đó có phải là độc quyền tự nhiên hay không. Chúng ta hãy xem lại ví dụ về chiếc cầu bắc qua sông. Khi dân số còn ít, chiếc cầu này có thể là một độc quyền tự nhiên. Chiếc cầu duy nhất có thể thoả mãn được toàn bộ nhu cầu qua sông với chi phí thấp. Tuy nhiên, khi dân số tăng nhanh và chiếc cầu trở nên quá đông, việc thoả mãn toàn bộ nhu cầu có thể đòi hỏi hai hoặc nhiều chiếc cầu bắc qua cùng một con sông đó. Do vậy, khi thị trường mở rộng, độc quyền tự nhiên có thể chuyển thành thị trường cạnh tranh.

**Đoán nhanh:** Ba nguyên nhân để một thị trường trở thành độc quyền là gì? Hãy nêu ra hai ví dụ về thị trường độc quyền và lý giải nguyên nhân dẫn tới sự hình thành độc quyền trong mỗi trường hợp.

## DOANH NGHIỆP ĐỘC QUYỀN ĐƯA RA CÁC QUYẾT ĐỊNH VỀ SẢN XUẤT VÀ ĐỊNH GIÁ NHƯ THẾ NÀO

Sau khi đã biết độc quyền hình thành như thế nào, giờ đây chúng ta có thể phân tích xem một doanh nghiệp độc quyền ra quyết định như thế nào về việc sản xuất bao nhiêu sản phẩm và quy định giá nào cho nó. Việc phân tích hành vi độc quyền trong phần này là điểm khởi đầu cho việc đánh giá xem độc quyền có phải là điều mong muốn đối với xã hội không và chính phủ có thể theo đuổi những chính sách gì trên các thị trường độc quyền.

### ĐỘC QUYỀN VÀ CẠNH TRANH

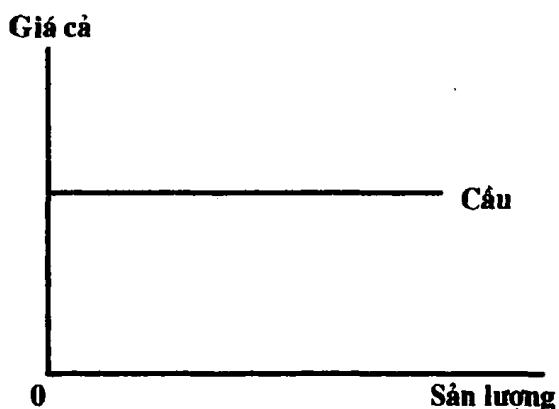
Sự khác nhau cơ bản giữa một doanh nghiệp cạnh tranh và độc quyền là khả năng của doanh nghiệp độc quyền trong việc tác động tới giá sản phẩm của họ. Doanh nghiệp cạnh tranh tương đối so với thị trường mà họ hoạt động và vì vậy nó phải coi giá sản phẩm của mình bị quy định bởi các điều kiện thị trường. Ngược lại, do nhà độc quyền là người sản xuất duy nhất trên thị trường, nên anh ta có thể thay đổi giá cả hàng hoá của mình bằng cách điều chỉnh lượng cung ra thị trường.

Một cách để xem xét sự khác nhau này giữa doanh nghiệp cạnh tranh và nhà độc quyền là nghiên cứu đường cầu của họ. Khi phân tích quá trình tối đa hoá lợi nhuận của doanh nghiệp cạnh tranh trong chương 14, chúng ta biểu thị giá cả thị trường bằng một đường nằm

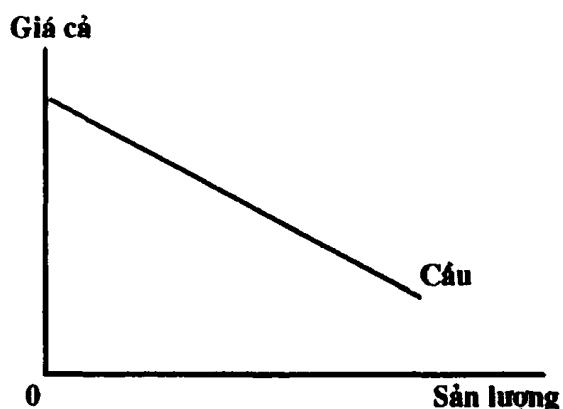
ngang. Do doanh nghiệp cạnh tranh có thể bán nhiều hoặc ít hàng hoá tuỳ theo ý muốn của mình tại mức giá này, nên nó đối mặt với đường cầu nằm ngang như trong phần (a) của hình 15.2. Vì doanh nghiệp cạnh tranh bán một sản phẩm nào đó có nhiều hàng hoá thay thế (sản phẩm của các doanh nghiệp khác trên cùng thị trường), nên đường cầu của bất kỳ doanh nghiệp nào cũng co giãn hoàn hảo.

Ngược lại, do nhà độc quyền là người sản xuất duy nhất trên thị trường của mình, nên đường cầu của nó là đường cầu thị trường. Cho nên vì nhiều lý do, đường cầu của nhà độc quyền dốc xuống như được chỉ ra trong phần (b) hình 15.2. Nếu nhà độc quyền tăng giá sản phẩm của mình, người tiêu dùng sẽ mua ít sản phẩm của nó hơn. Nói cách khác, nếu nhà độc quyền giảm lượng bán ra, giá sản phẩm của nó sẽ tăng.

(a) Đường cầu của doanh nghiệp cạnh tranh



(b) Đường cầu của nhà độc quyền



**Hình 15.2 Đường cầu của doanh nghiệp cạnh tranh và doanh nghiệp độc quyền.** Do doanh nghiệp cạnh tranh là những người chấp nhận giá, nên họ phải đối mặt với đường cầu nằm ngang như trong phần (a). Do nhà độc quyền là người sản xuất duy nhất trên thị trường của mình, nên nó có đường cầu thị trường dốc xuống như trong phần (b). Vì vậy, nhà độc quyền phải chấp nhận mức giá thấp hơn khi nó muốn bán thêm sản phẩm.

Đường cầu thị trường tạo ra một ràng buộc đối với khả năng kiếm lợi nhuận của nhà độc quyền bằng cách tận dụng sức mạnh thị trường. Nếu điều kiện cho phép, nhà độc quyền muốn định giá ở mức cao và bán lượng lớn sản phẩm lớn tại mức giá cao đó. Đường cầu thị trường làm cho kết cục này không thể xảy ra. Cụ thể, đường cầu thị trường mô tả những kết hợp giữa giá và lượng mà doanh nghiệp độc quyền có thể lựa chọn. Bằng cách điều chỉnh lượng sản xuất (hoặc nói tương đương là thay đổi giá), nhà độc quyền có thể chọn bất kỳ điểm nào trên đường cầu, song họ không thể lựa chọn những điểm nằm ngoài đường cầu.

Vậy nhà độc quyền lựa chọn điểm nào trên đường cầu? Giống như với doanh nghiệp cạnh tranh, chúng ta cũng giả định rằng mục tiêu của độc quyền là tối đa hóa lợi nhuận. Do lợi nhuận của doanh nghiệp bằng tổng doanh thu trừ tổng chi phí, nên nhiệm vụ tiếp

theo của chúng ta trong việc lý giải hành vi của nhà độc quyền là xem xét doanh thu của nhà độc quyền.

## DOANH THU CỦA NHÀ ĐỘC QUYỀN

Chúng ta hãy xem xét một thị trấn chỉ có một nhà cung cấp nước sạch. Bảng 15.1 cho thấy doanh thu của nhà độc quyền phụ thuộc vào lượng nước cung ứng như thế nào.

Hai cột đầu tiên ghi biểu cầu của nhà độc quyền. Nếu nhà độc quyền này sản xuất 1 thùng nước, anh ta có thể bán với giá 10 đô la. Nếu sản xuất 2 thùng, anh ta phải giảm giá bán xuống 9 đô la để bán được cả hai thùng nước đó. Và nếu sản xuất 3 thùng, anh ta phải giảm giá xuống còn 8 đô la, v.v... Nếu vẽ đồ thị từ hai cột số liệu này, bạn có đường cầu dốc xuống điển hình.

Cột thứ ba trong bảng trên ghi *tổng doanh thu* của nhà độc quyền. Nó bằng lượng hàng bán ra (cột đầu tiên) nhân với giá cả (cột thứ hai). Cột thứ tư ghi *doanh thu bình quân* của doanh nghiệp, tức mức doanh thu mà doanh nghiệp nhận được trên mỗi đơn vị sản lượng bán ra. Chúng ta tính doanh thu bình quân bằng cách lấy tổng doanh thu ghi trong cột thứ ba chia cho lượng sản phẩm ghi trong cột thứ nhất. Như chúng ta đã thảo luận trong chương 14, doanh thu bình quân luôn luôn bằng giá sản phẩm. Điều này đúng với cả nhà độc quyền và doanh nghiệp cạnh tranh.

Cột cuối cùng trong bảng 15.1 ghi *doanh thu cận biên* của doanh nghiệp, tức mức doanh thu mà doanh nghiệp nhận được cho mỗi đơn vị sản lượng tăng thêm. Chúng ta xác định doanh thu cận biên bằng cách tính toán mức thay đổi của tổng doanh thu khi sản lượng tăng thêm 1 đơn vị. Ví dụ, khi doanh nghiệp đang sản xuất 3 thùng nước, nó nhận được tổng doanh thu bằng 24 đô la. Việc làm tăng sản lượng lên đến 4 thùng làm tăng tổng doanh thu lên 28 đô la. Do vậy, doanh thu cận biên bằng  $28 - 24 = 4$  đô la.

Lượng ( $Q$ , thùng)	Mức giá ( $P$ , đô la)	Tổng doanh thu ( $TR = P \times Q$ , đô la)	Doanh thu bình quân ( $AR = TR/Q$ , đô la)	Doanh thu cận biên ( $MR = \Delta TR / \Delta Q$ , đô la)
0	11	0	-	-
1	10	10	10	10
2	9	18	9	8
3	8	24	8	6
4	7	28	7	4
5	6	30	6	2
6	5	30	5	0
7	4	28	4	- 2
8	3	24	3	- 4

Bảng 15.1. Tổng doanh thu, doanh thu bình quân và doanh thu cận biên của nhà độc quyền.

Bảng 15.1 đem lại một kết quả rất quan trọng đối với việc tìm hiểu hành vi của nhà độc quyền: *Doanh thu cận biên của doanh nghiệp độc quyền luôn luôn thấp hơn giá bán sản phẩm của nó*. Ví dụ, nếu nó tăng sản xuất nước từ 3 lên 4 thùng, doanh thu của nó chỉ tăng thêm 4 đô la, mặc dù họ có thể bán mỗi thùng nước với giá 7 đô la. Đối với doanh nghiệp độc quyền, doanh thu cận biên thấp hơn giá cả vì họ phải đổi mặt với đường cầu dốc xuống. Để tăng lượng sản phẩm được bán, họ phải giảm giá sản phẩm của mình. Do vậy, để bán được thùng nước thứ tư, nhà độc quyền phải chấp nhận mức doanh thu thấp hơn từ ba thùng nước đầu tiên.

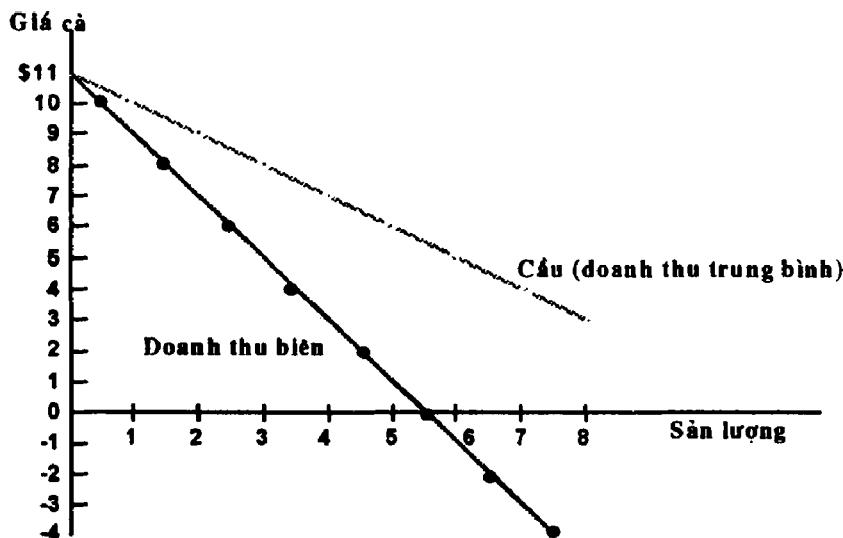
Doanh thu cận biên của nhà độc quyền khác xa doanh thu cận biên của doanh nghiệp cạnh tranh. Khi nhà độc quyền tăng lượng sản phẩm bán ra, thì hành vi này gây ra hai hiệu ứng đối với tổng doanh thu ( $P \times Q$ ):

- *Hiệu ứng sản lượng*: Sản lượng bán ra nhiều hơn, cho nên  $Q$  cao hơn.
- *Hiệu ứng giá cả*: Giá cả giảm, cho nên  $P$  thấp hơn.

Do doanh nghiệp cạnh tranh có thể bán bất kỳ mức sản lượng nào mà họ muốn tại mức giá thị trường, nên không tồn tại hiệu ứng giá cả. Khi sản xuất tăng thêm 1 đơn vị, họ nhận được mức giá thị trường cho đơn vị sản phẩm tăng thêm đó và mức giá nhận được này không hề thấp hơn giá bán trước đó. Nghĩa là, doanh nghiệp cạnh tranh là người chấp nhận giá, nên doanh thu cận biên của họ bằng giá sản phẩm. Ngược lại, khi nhà độc quyền tăng sản xuất thêm 1 đơn vị, họ phải giảm giá bán của mỗi đơn vị sản phẩm và sự giảm giá cả này làm giảm doanh thu của những đơn vị sản phẩm mà hiện họ đang bán. Vì lý do này, doanh thu cận biên của nhà độc quyền thấp hơn giá bán của nó.

Hình 15.3 vẽ đường cầu và đường doanh thu cận biên của doanh nghiệp độc quyền. (Do giá cả của doanh nghiệp bằng doanh thu bình quân, nên đường cầu cũng chính là đường doanh thu bình quân). Hai đường này luôn luôn bắt đầu từ cùng một điểm trên trục tung, bởi vì doanh thu cận biên của đơn vị sản phẩm bán ra đầu tiên cũng chính là giá bán của đơn vị sản phẩm đó. Tuy nhiên vì lý do mà chúng ta đã thảo luận, doanh thu cận biên của nhà độc quyền thấp hơn giá bán sản phẩm. Do vậy, đường doanh thu cận biên của nhà độc quyền nằm dưới đường cầu của nó.

Bạn có thể thấy trong hình trên (cũng như trong bảng 15.1) rằng doanh thu cận biên còn có thể nhỏ hơn 0. Doanh thu cận biên nhỏ hơn 0 khi hiệu ứng giá cả đối với doanh thu lớn hơn hiệu ứng sản lượng. Trong trường hợp này, khi doanh nghiệp sản xuất thêm một đơn vị sản lượng, giá cả giảm một lượng đủ lớn để tổng doanh thu của nó giảm, mặc dù nó bán được nhiều sản phẩm hơn.



**Hình 15.3. Đường cầu và đường chi phí cận biên của nhà độc quyền.** Đường cầu cho thấy sản lượng có thể ảnh hưởng đến giá hàng hoá như thế nào. Đường doanh thu cận biên cho thấy doanh thu của doanh nghiệp thay đổi như thế nào khi sản lượng tăng thêm một đơn vị. Do giá của tất cả các đơn vị hàng hoá bán ra phải giảm khi nhà độc quyền tăng mức sản xuất, nên doanh thu cận biên luôn luôn thấp hơn giá cả.

## TỐI ĐA HOÁ LỢI NHUẬN

Sau khi xem xét doanh thu của nhà độc quyền, giờ đây chúng ta đã có đủ điều kiện để xem xét cách thức tối đa lợi nhuận của nó. Chúng ta hãy nhớ lại một trong *Mười Nguyên lý của kinh tế học* trong chương 1 là: Mọi người suy nghĩ tại điểm cận biên. Bài học này đúng cả cho các nhà độc quyền và doanh nghiệp cạnh tranh. Ở đây chúng ta vận dụng lô gích của phân tích cận biên vào vấn đề mà nhà độc quyền phải đối mặt khi ra quyết định về sản lượng.

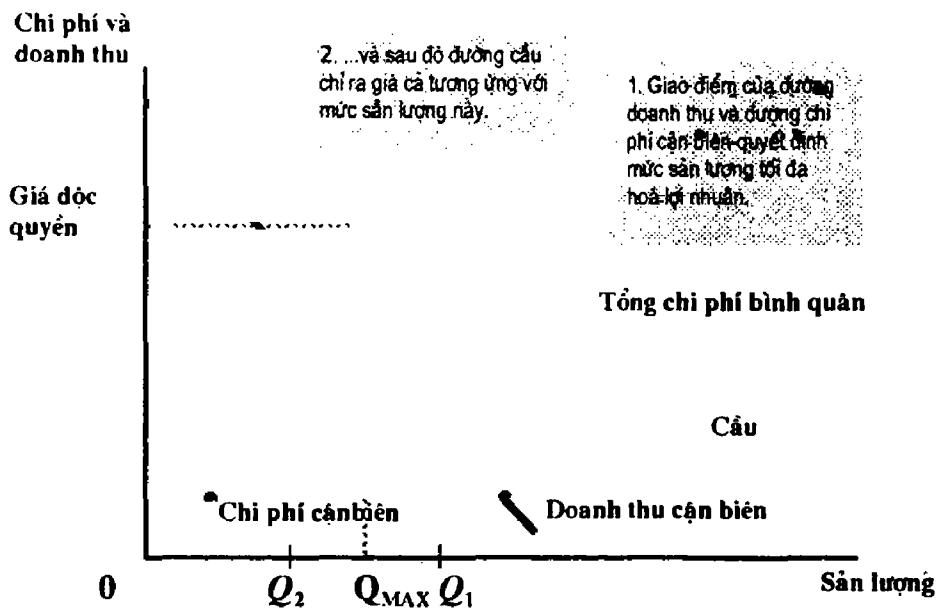
**Hình 15.4** vẽ đường cầu, đường doanh thu cận biên, và các đường chi phí cận biên của doanh nghiệp độc quyền. Tất cả các đường này trông rất quen thuộc: đường cầu và đường doanh thu cận biên giống các đường trong hình 15.3, còn các đường chi phí giống những đường mà chúng ta đã giới thiệu trong chương 13 và sử dụng để phân tích doanh nghiệp cạnh tranh trong chương 14. Những đường này chứa đựng tất cả các thông tin cần thiết để xác định mức sản lượng mà doanh nghiệp độc quyền theo đuổi mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận lựa chọn.

Trước tiên, chúng ta hãy giả định rằng doanh nghiệp đang sản xuất tại mức sản lượng thấp, ví dụ  $Q_1$ . Trong trường hợp này, chi phí cận biên thấp hơn doanh thu cận biên. Nếu nó tăng sản xuất thêm 1 đơn vị, doanh thu tăng thêm sẽ lớn hơn chi phí tăng thêm và lợi nhuận tăng. Do vậy, khi chi phí cận biên nhỏ hơn doanh thu cận biên, doanh nghiệp có thể tăng lợi nhuận bằng cách sản xuất nhiều đơn vị sản lượng hơn.

Lập luận tương tự cũng đúng với các mức sản lượng cao hơn, ví dụ  $Q_2$ . Trong trường hợp này, chi phí cận biên lớn hơn doanh thu cận biên. Nếu doanh nghiệp cắt giảm sản xuất 1 đơn

vị, chi phí tiết kiệm được sẽ lớn hơn phần doanh thu mất đi. Do vậy, nếu chi phí cận biên lớn hơn doanh thu cận biên, doanh nghiệp có thể tăng lợi nhuận bằng cách cắt giảm sản xuất.

Cuối cùng, doanh nghiệp điều chỉnh mức sản lượng của mình cho tới khi sản lượng đạt mức  $Q_{MAX}$  mà tại đó doanh thu cận biên bằng chi phí cận biên. *Do vậy, sản lượng tối đa hoá lợi nhuận của nhà độc quyền được xác định tại giao điểm của đường doanh thu cận biên và đường chi phí cận biên.* Trong hình 15.4, giao điểm này là A.



**Hình 15.4. Quá trình tối đa hoá lợi nhuận của nhà độc quyền.** Nhà độc quyền tối đa hoá lợi nhuận bằng cách lựa chọn mức sản lượng mà tại đó doanh thu cận biên bằng chi phí cận biên (điểm A). Sau đó nó xác định mức giá để người tiêu dùng mua hết mức sản lượng đó (điểm B).

Trong chương 14 chúng ta đã biết rằng doanh nghiệp cạnh tranh lựa chọn mức sản lượng tại đó doanh thu cận biên bằng chi phí cận biên. Khi tuân theo nguyên tắc tối đa hoá lợi nhuận này, doanh nghiệp cạnh tranh và độc quyền hành động như nhau. Tuy nhiên, cũng có sự khác biệt quan trọng giữa hai loại doanh nghiệp này: doanh thu cận biên của doanh nghiệp cạnh tranh bằng giá cả, trong khi doanh thu cận biên của nhà độc quyền thấp hơn giá cả. Nghĩa là:

Đối với doanh nghiệp cạnh tranh:  $P = MR = MC$

Đối với doanh nghiệp độc quyền:  $P > MR = MC$

Sự bằng nhau giữa doanh thu cận biên và chi phí cận biên tại mức sản lượng tối đa hoá lợi nhuận được áp dụng cho cả hai loại doanh nghiệp. Sự khác nhau chỉ là mối quan hệ giữa một bên là giá cả, còn bên kia là doanh thu cận biên và chi phí cận biên.

Nhà độc quyền quyết định mức giá tối đa hoá lợi nhuận cho sản phẩm của mình như thế nào? Đường cầu giúp chúng ta trả lời cho câu hỏi này, bởi vì nó gắn số tiền mà khách hàng

sẵn sàng trả với lượng sản phẩm bán ra. Do vậy, sau khi doanh nghiệp độc quyền chọn mức sản lượng làm cho doanh thu cận biên và chi phí cận biên bằng nhau, thì nó có thể sử dụng đường cầu để xác định giá bán phù hợp với mức sản lượng này. Trong hình 15.4, giá bán tối đa hoá lợi nhuận được xác định tại điểm B.

Bây giờ chúng ta đã thấy được sự khác nhau cơ bản giữa thị trường của doanh nghiệp cạnh tranh và thị trường của doanh nghiệp độc quyền: *Trên thị trường cạnh tranh, giá cả phải bằng chi phí cận biên. Trên thị trường độc quyền, giá cả cao hơn chi phí cận biên.* Như chúng ta thấy ngay sau đây, phát hiện này rất quan trọng đối với việc tìm hiểu những chi phí (hay tổn thất) mà nhà độc quyền gây ra cho xã hội.

### PHẦN ĐỘC THÈM : TẠI SAO NHÀ ĐỘC QUYỀN KHÔNG CÓ ĐƯỜNG CUNG

Có thể bạn đã nhận thấy rằng chúng ta sử dụng đường cầu thị trường và các đường chi phí của doanh nghiệp để phân tích giá cả trên thị trường độc quyền. Chúng ta không nhắc chút gì đến đường cung thị trường. Ngược lại, khi bắt đầu phân tích giá cả trên thị trường cạnh tranh ở chương 4, hai từ quan trọng nhất luôn luôn là *cung* và *cầu*.

Điều gì đã xảy ra đối với đường cung? Mặc dù đưa ra quyết định về lượng cung (theo cách đã được trình bày trong chương này), nhưng nhà độc quyền lại không có đường cung. Đường cung cho chúng ta biết lượng hàng mà doanh nghiệp quyết định cung ứng tại mỗi mức giá. Khái niệm này có ý nghĩa khi chúng ta phân tích doanh nghiệp cạnh tranh, tức những người chấp nhận giá. Song doanh nghiệp độc quyền là người định giá, chứ không phải người chấp nhận giá. Sẽ là vô nghĩa khi đặt ra câu hỏi rằng một doanh nghiệp như vậy sản xuất lượng hàng là bao nhiêu tại các mức giá khác nhau, vì nó định giá đúng vào thời điểm chọn lượng cung.

Đương nhiên quyết định của doanh nghiệp độc quyền về lượng cung không thể tách rời đường cầu của nó. Hình dạng của đường cầu quyết định dạng của đường doanh thu cận biên - đường mà sau đó quyết định mức sản lượng tối đa hoá lợi nhuận của nhà độc quyền. Trên thị trường cạnh tranh, chúng ta có thể phân tích quyết định cung mà không cần biết đường cầu, song điều này không đúng với thị trường độc quyền. Do vậy, chúng ta không bao giờ nói tới đường cung của nhà độc quyền.

### LỢI NHUẬN CỦA NHÀ ĐỘC QUYỀN

Nhà độc quyền kiếm được bao nhiêu lợi nhuận? Để biết lợi nhuận của nhà độc quyền, chúng ta hãy nhớ lại rằng lợi nhuận đúng bằng tổng doanh thu ( $TR$ ) trừ tổng chi phí ( $TC$ ):

$$\text{Lợi nhuận} = TR - TC$$

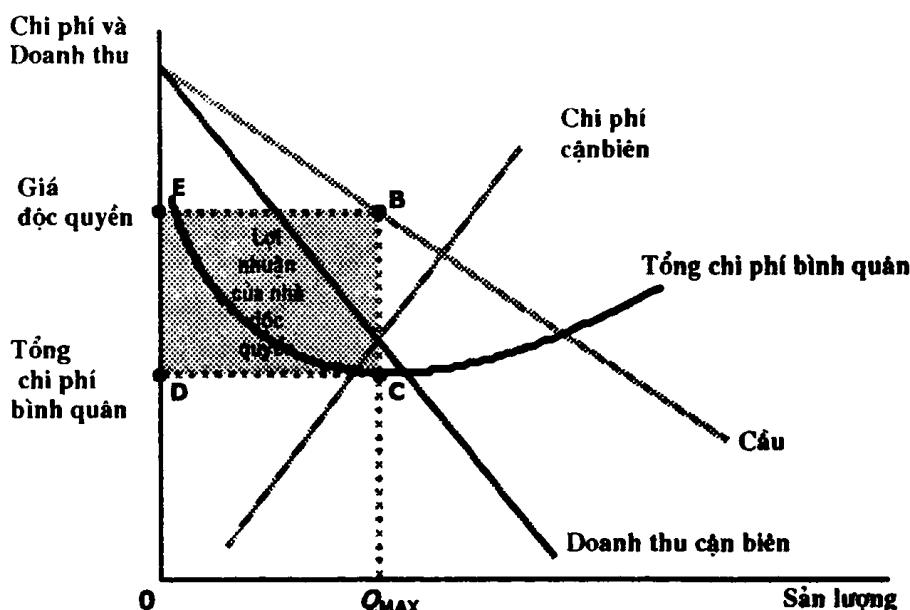
Chúng ta có thể viết lại công thức trên thành:

$$\text{Lợi nhuận} = (TR/Q - TC/Q) \times Q$$

$TR/Q$  là doanh thu bình quân, tức giá  $P$ , và  $TC/Q$  là tổng chi phí bình quân  $ATC$ . Do vậy,

$$\text{Lợi nhuận} = (P - ATC) \times Q$$

Phương trình xác định lợi nhuận này (cũng là phương trình xác định lợi nhuận của doanh nghiệp cạnh tranh) cho phép chúng ta tính được lợi nhuận của nhà độc quyền bằng đồ thị.



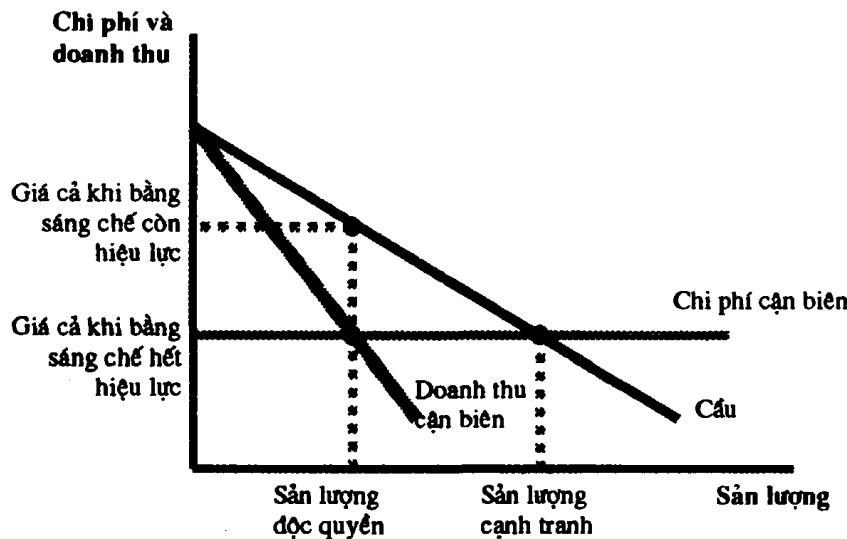
**Hình 15.5 Lợi nhuận của nhà độc quyền.** Diện tích hình BCDE tương ứng với lợi nhuận của nhà độc quyền. Chiều cao của hình (BC) bằng giá trừ tổng chi phí bình quân (nó cũng bằng lợi nhuận trên một đơn vị sản phẩm bán ra). Cạnh đáy của hình này (DC) chính là số đơn vị sản phẩm bán ra.

Chúng ta hãy xem xét hình chữ nhật in đậm trong hình 15.5. Chiều cao của nó (đoạn BC) bằng giá trừ tổng chi phí bình quân ( $P - ATC$ ). Đây chính là lợi nhuận của một đơn vị sản phẩm bán ra điển hình. Cạnh đáy của nó (đoạn DC) là lượng sản phẩm bán ra  $Q_{MAX}$ . Do vậy, diện tích của nó chính là tổng lợi nhuận của nhà độc quyền.

## NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG: DƯỢC PHẨM ĐỘC QUYỀN VÀ DƯỢC PHẨM NHÁI

Theo phân tích của chúng ta, giá cả trên thị trường độc quyền được xác định theo cách rất khác so với thị trường cạnh tranh. Nơi tốt nhất cho chúng ta kiểm định lý thuyết này là thị trường dược phẩm, bởi vì thị trường này có cả hai cấu trúc thị trường. Khi doanh nghiệp

nào đó phát minh ra một loại dược phẩm mới, các đạo luật về bằng sáng chế sẽ mang lại cho doanh nghiệp độc quyền kinh doanh loại dược phẩm đó. Song cuối cùng thì bằng sáng chế của doanh nghiệp cũng hết hiệu lực và bất kỳ công ty nào cũng có thể sản xuất và bán loại dược phẩm đó. Vào thời điểm này, thị trường sẽ chuyển từ độc quyền sang cạnh tranh.



**Hình 15.6 Thị trường dược phẩm.** Khi bằng sáng chế được cấp cho một doanh nghiệp độc quyền về việc bán một loại dược phẩm, thì doanh nghiệp đó sẽ bán loại dược phẩm này với giá độc quyền. Mức giá này cao hơn rất nhiều so với chi phí cạn biên của việc sản xuất ra nó. Khi bằng sáng chế hết hiệu lực, các doanh nghiệp mới sẽ gia nhập thị trường, làm cho thị trường trở nên cạnh tranh hơn. Cuối cùng, giá sẽ giảm từ mức giá độc quyền xuống mức chi phí cạn biên.

Điều gì sẽ xảy ra đối với giá dược phẩm khi bằng sáng chế hết hiệu lực? Hình 15.6 mô tả thị trường của một loại dược phẩm điển hình. Trong hình này, chi phí cạn biên của việc sản xuất dược phẩm không thay đổi. (Điều đó gần đúng với nhiều loại dược phẩm.) Trong thời gian bằng sáng chế còn hiệu lực, doanh nghiệp độc quyền tối đa hóa lợi nhuận bằng cách sản xuất ở mức sản lượng có doanh thu cạn biên bằng chi phí cạn biên và bán với giá cao hơn rất nhiều so với chi phí cạn biên. Song khi bằng sáng chế hết hiệu lực, lợi nhuận từ việc sản xuất dược phẩm đó khuyến khích các doanh nghiệp mới gia nhập thị trường. Khi thị trường trở nên cạnh tranh hơn, giá sẽ giảm xuống bằng chi phí cạn biên.

Điển biến trong thực tế phù hợp với lý thuyết của chúng ta. Khi bằng sáng chế về một loại dược phẩm nào đó hết hiệu lực, các công ty khác nhanh chóng gia nhập và bắt đầu bán cái được gọi là dược phẩm nhái, có thành phần hóa học giống như dược phẩm mang nhãn hiệu của nhà độc quyền trước đây. Và như lý thuyết của chúng ta dự báo, giá của dược phẩm nhái do các đối thủ cạnh tranh tung ra thị trường thấp hơn nhiều so với giá bán của nhà độc quyền.

Tuy nhiên, việc hết hiệu lực của bằng sáng chế không hề làm cho nhà độc quyền mất đi hoàn toàn sức mạnh thị trường của mình. Một số người tiêu dùng vẫn trung thành với nhãn hiệu sản phẩm. Có lẽ họ sợ rằng được phẩm nhái mới được sản xuất không hoàn toàn giống như loại được phẩm mà họ đã sử dụng trong nhiều năm. Kết quả là, doanh nghiệp độc quyền trước đây có thể tiếp tục bán với mức giá ít nhất là cao hơn đôi chút so với giá bán của các đối thủ cạnh tranh mới.

**Đoán nhanh:** Hãy lý giải cách thức chọn mức sản lượng và giá cả của nhà độc quyền?

## TỔN THẤT PHÚC LỢI DO ĐỘC QUYỀN

Độc quyền có phải là cách tốt để tổ chức thị trường không? Chúng ta thấy rằng doanh nghiệp độc quyền khác với doanh nghiệp cạnh tranh ở chỗ nó ấn định mức giá cao hơn chi phí cận biên. Nhìn từ phương diện người tiêu dùng, mức giá cao này làm cho người ta không muốn thấy tình trạng độc quyền. Nhưng đồng thời, nhà độc quyền lại kiếm được lợi nhuận từ việc quy định mức giá cao này. Cho nên nhìn từ phương diện người chủ sở hữu doanh nghiệp, mức giá cao lại làm cho người ta muốn có sự độc quyền. Vậy ích lợi mà người chủ sở hữu doanh nghiệp thu được có lớn hơn chi phí mà người tiêu dùng phải gánh chịu đến mức mà độc quyền là đáng mong muốn nếu nhìn từ giác độ của toàn xã hội không?

Chúng ta có thể trả lời câu hỏi này bằng cách sử dụng phân tích đã gấp lần đầu tiên trong chương 7. Trong chương đó, chúng ta sử dụng tổng thặng dư làm chỉ tiêu phản ánh phúc lợi kinh tế. Hãy nhớ lại rằng tổng thặng dư là tổng của thặng dư của người tiêu dùng và thặng dư của người sản xuất. Thặng dư của người tiêu dùng là sự sẵn sàng thanh toán của người tiêu dùng đối với một hàng hoá nào đó trừ đi số tiền mà họ thực sự phải trả. Thặng dư của người sản xuất là số tiền mà họ nhận được cho một đơn vị hàng hoá trừ chi phí sản xuất ra hàng hoá đó. Trong trường hợp của chúng ta, chỉ có một nhà sản xuất duy nhất: đó là nhà độc quyền.

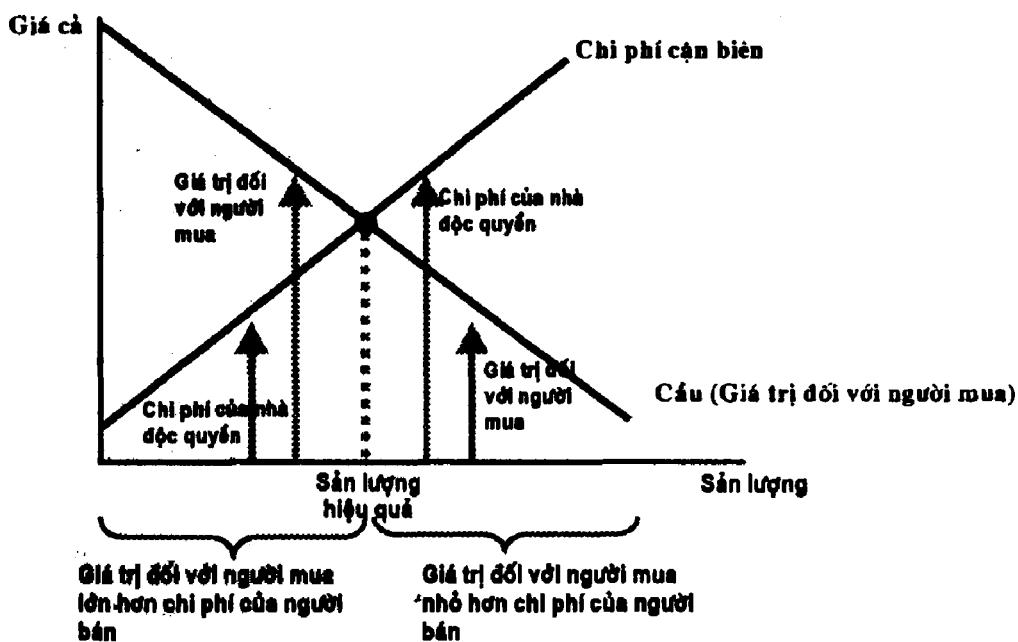
Có lẽ bạn đã đoán được kết quả của phân tích này. Trong chương 7, chúng ta kết luận rằng trạng thái cân bằng cung cầu trên một thị trường cạnh tranh không chỉ là một kết cục tự nhiên, mà còn là đáng mong muốn. Nói cụ thể, bàn tay vô hình của thị trường đã tạo ra sự phân bổ nguồn lực làm cho tổng thặng dư đạt mức cao nhất. Do thị trường độc quyền dẫn đến sự phân bổ nguồn lực khác thị trường cạnh tranh, nên theo nghĩa nào đó, kết cục này thất bại trong việc tối đa hóa tổng phúc lợi kinh tế.

## TỔN THẤT TẢI TRỌNG ĐỐI VỚI XÃ HỘI

Chúng ta bắt đầu bằng cách tìm hiểu xem doanh nghiệp độc quyền làm gì khi nó được một nhà hoạch định xã hội nhận từ quản lý. Nhà hoạch định này không chỉ quan tâm đến lợi

nhuận của chủ sở hữu doanh nghiệp, mà còn quan tâm đến ích lợi của người tiêu dùng. Anh ta sẽ tìm cách tối đa hóa tổng thặng dư, tức tổng thặng dư của người sản xuất (lợi nhuận) và thặng dư của người tiêu dùng. Hãy nhớ lại rằng tổng thặng dư bằng giá trị của hàng hoá đối với người tiêu dùng trừ chi phí của nhà sản xuất độc quyền để sản xuất hàng hoá đó.

Hình 15.7 phân tích mức sản lượng mà nhà hoạch định xã hội lựa chọn. Đường cầu phản ánh giá trị của hàng hoá đối với người tiêu dùng, nó được tính bằng sự sẵn sàng thanh toán của họ. Đường chi phí cản biên phản ánh chi phí của nhà độc quyền. Do vậy, *mức sản lượng có hiệu quả xã hội được xác định tại giao điểm của đường cầu và đường chi phí cản biên*. Dưới mức sản lượng này, giá trị đối với người tiêu dùng lớn hơn chi phí cản biên của việc cung ứng hàng hoá đó, do vậy việc tăng sản lượng làm tăng tổng thặng dư. Trên mức sản lượng này, chi phí cản biên lớn hơn giá trị đối với người tiêu dùng, do vậy việc cắt giảm sản lượng làm tăng tổng thặng dư.



**Hình 15.7. Mức sản lượng hiệu quả.** Nhà hoạch định xã hội muốn tối đa hóa tổng phúc lợi trên thị trường sẽ chọn mức sản lượng mà tại đó đường cầu và đường chi phí cản biên cắt nhau. Dưới mức sản lượng này, giá trị của hàng hoá đối với người mua cản biên (được phản ánh bằng đường cầu) lớn hơn chi phí cản biên của việc sản xuất hàng hoá đó. Ở trên mức sản lượng này, giá trị đối với người mua cản biên thấp hơn chi phí cản biên.

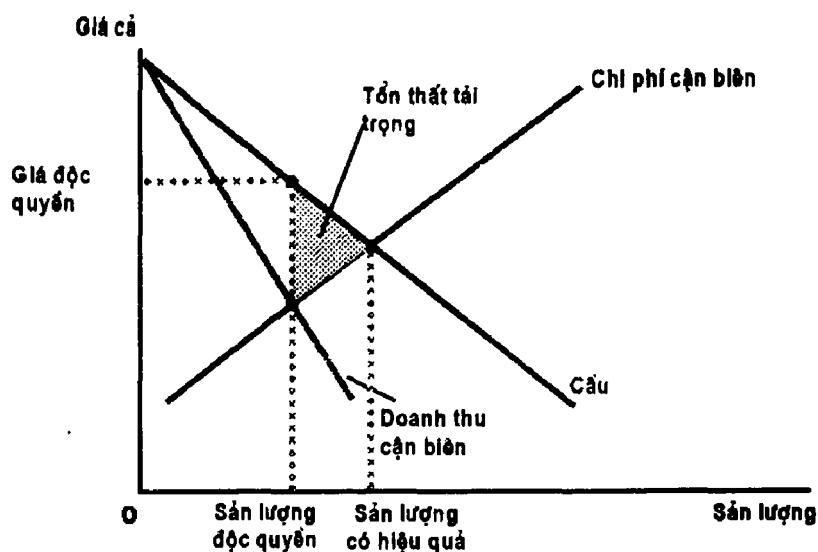
Nếu nhà hoạch định xã hội điều hành doanh nghiệp độc quyền, thì doanh nghiệp có thể đạt được kết quả hiệu quả bằng cách quy định mức giá tại giao điểm của đường cầu và đường chi phí cản biên. Do vậy, giống như doanh nghiệp cạnh tranh và không giống như doanh nghiệp độc quyền theo đuổi mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận, nhà hoạch định xã hội ấn

định mức giá bằng chi phí cận biên. Do mức giá này đem lại cho người tiêu dùng tín hiệu chính xác về chi phí sản xuất hàng hoá, nên anh ta mua mức sản lượng hiệu quả.

Chúng ta có thể đánh giá hiệu ứng phúc lợi của độc quyền bằng cách so sánh mức sản lượng mà nhà độc quyền lựa chọn với mức sản lượng mà nhà hoạch định xã hội lựa chọn. Như chúng ta đã thấy, nhà độc quyền quyết định sản xuất và bán mức sản lượng mà tại đó đường doanh thu cận biên và đường chi phí cận biên cắt nhau; nhà hoạch định xã hội chọn mức sản lượng mà tại đó đường cầu và đường chi phí cận biên cắt nhau. Hình 15.8 minh họa cho sự so sánh này. *Nhà độc quyền sản xuất ở mức thấp hơn sản lượng hiệu quả xã hội.*

Chúng ta cũng có thể xem xét tính chất không hiệu quả của độc quyền dưới góc độ giá độc quyền. Do đường cầu thị trường mô tả mối quan hệ nghịch giữa giá cả và lượng hàng, nên mức sản lượng thấp một cách không hiệu quả cũng chính là mức giá cao một cách không hiệu quả. Khi nhà độc quyền áp đặt mức giá cao hơn chi phí cận biên, một số người tiêu dùng tiềm tàng đánh giá hàng hoá cao hơn chi phí cận biên của nó, nhưng thấp hơn giá độc quyền. Những người tiêu dùng này không mua hàng hoá nữa. Do giá trị mà họ gán cho hàng hoá lớn hơn chi phí cung ứng nó, nên kết quả này không hiệu quả. Do vậy, việc định giá cả của độc quyền cản trở một số hoạt động thương mại mang lại ích lợi cho cả hai bên.

Tương tự như cách xác định tính không hiệu quả của thuế bằng tam giác tổn thất tải trọng trong chương 8, chúng ta cũng có thể phản ánh tính chất không hiệu quả của độc quyền. Hình 15.8 chỉ ra mức tổn thất tải trọng. Hãy nhớ lại rằng đường cầu phản ánh giá trị đối với người tiêu dùng và đường chi phí cận biên phản ánh chi phí đối với nhà sản xuất độc quyền. Bởi vậy, diện tích của tam giác tổn thất tải trọng nằm giữa đường cầu và đường chi phí cận biên bằng tổng mức thặng dư bị mất đi do cách định giá cả của nhà độc quyền.



**Hình 15.8. Tính chất không hiệu quả của độc quyền.** Do doanh nghiệp độc quyền bán với mức giá cao hơn chi phí cận biên, nên không phải tất cả mọi người tiêu dùng đánh giá

hàng hoá cao hơn chi phí để mua nó. Do vậy, sản lượng sản xuất và bán ra của doanh nghiệp độc quyền thấp hơn mức có hiệu quả về mặt xã hội. Tổn thất tải trọng bằng diện tích của tam giác tạo bởi đường cầu (đường phản ánh giá trị của hàng hoá đối với người tiêu dùng) và đường chi phí cận biên (đường phản ánh chi phí của nhà sản xuất độc quyền).

Tổn thất tải trọng do độc quyền gây ra tương tự như tổn thất tải trọng do thuế gây ra. Dĩ nhiên, nhà độc quyền giống như người thu thuế tư nhân. Như chúng ta đã thấy trong chương 8, thuế đánh vào hàng hoá tạo ra chiếc nêm giữa mức độ sẵn sàng chi trả của người tiêu dùng (được phản ánh bằng đường cầu) và chi phí của nhà sản xuất (được phản ánh bằng đường cung). Do nhà độc quyền sử dụng sức mạnh thị trường của mình bằng cách định giá cao hơn chi phí cận biên, nên nó cũng tạo ra một chiếc nêm tương tự. Trong cả hai trường hợp, chiếc nêm này đều làm cho sản lượng bán ra thấp hơn sản lượng tối ưu về mặt xã hội. Điểm khác nhau giữa hai trường hợp chỉ là ở chỗ chính phủ nhận được nguồn thu từ thuế, trong khi doanh nghiệp tư nhân nhận được lợi nhuận độc quyền.

## LỢI NHUẬN ĐỘC QUYỀN: MỘT TỔN THẤT XÃ HỘI?

Người ta rất dễ kết tội nhà độc quyền là “đầu cơ trực lợi” trên lưng công chúng. Và dĩ nhiên doanh nghiệp độc quyền kiếm được lợi nhuận rất lớn nhờ sức mạnh thị trường của nó. Song theo phân tích kinh tế về sự độc quyền, bản thân lợi nhuận của doanh nghiệp không nhất thiết phải là một vấn đề đối với xã hội.

Cũng giống như tất cả các thị trường khác, phúc lợi trên thị trường độc quyền bao gồm phúc lợi của cả người tiêu dùng và người sản xuất. Mỗi khi người tiêu dùng trả thêm một đô la cho người sản xuất do giá cả độc quyền, thì người tiêu dùng bị nghèo đi một đô la, còn người sản xuất giàu thêm một lượng tương ứng. Sự chuyển giao từ người tiêu dùng hàng hoá sang người sở hữu các doanh nghiệp độc quyền không hề ảnh hưởng đến tổng thặng dư của thị trường - bằng tổng của thặng dư của người tiêu dùng và thặng dư của người sản xuất. Nói cách khác, lợi nhuận độc quyền bản thân nó không phải là phần mất đi của chiếc bánh kinh tế; nó chỉ đơn thuần cắt phần lớn hơn cho các nhà sản xuất và dành phần nhỏ hơn cho người tiêu dùng. Nếu bỏ qua trường hợp người tiêu dùng đáng được thưởng công hơn nhà sản xuất vì lý do nào đó - một đánh giá vượt ra ngoài vương quốc của hiệu quả kinh tế - thì lợi nhuận độc quyền không phải là một vấn đề xã hội.

Vấn đề nảy sinh trên thị trường độc quyền chỉ là do doanh nghiệp sản xuất và bán mức sản lượng thấp hơn mức tối đa hoá tổng thặng dư. Tổn thất tải trọng phản ánh phần mất đi của chiếc bánh kinh tế. Tính chất không hiệu quả này liên quan đến mức giá cao của độc quyền: Người tiêu dùng mua ít hơn khi doanh nghiệp tăng giá lên cao hơn chi phí cận biên. Tuy nhiên, cần nhớ rằng lợi nhuận kiếm được trên các đơn vị sản phẩm tiếp tục được bán ra lại không phải là một vấn đề, mà vấn đề ở đây là do sản lượng thấp tới mức không có hiệu quả. Ngược lại, nếu mức giá cao của độc quyền không cản trở một số người tiêu dùng nào

đó mua hàng hoá, thì nó sẽ làm tăng thặng dư của người sản xuất một lượng đúng bằng lượng giảm sút của thặng dư của người tiêu dùng và vì vậy tổng thặng dư không thay đổi, giống như trường hợp doanh nghiệp độc quyền chịu sự quản lý của nhà hoạch định xã hội nhân từ.

Tuy nhiên, có một trường hợp ngoại lệ đối với kết luận này. Giả sử doanh nghiệp độc quyền phải chịu thêm chi phí để duy trì vị thế độc quyền của mình. Ví dụ, một doanh nghiệp nắm được độc quyền do chính phủ tạo ra phải thuê những người vận động hành lang để thuyết phục các nhà làm luật tiếp tục bảo đảm vị thế độc quyền cho nó. Trong trường hợp này, nhà độc quyền sử dụng một phần lợi nhuận độc quyền để trả cho những khoản chi phí phát sinh thêm. Nếu như vậy, tổn thất tải trọng do độc quyền bao gồm cả những chi phí đó và phần tổn thất do giá cả cao hơn chi phí cận biên.

**Đoán nhanh:** Hãy so sánh sản lượng của nhà độc quyền với sản lượng tối đa hoá tổng thặng dư.

## CHÍNH SÁCH CÔNG CỘNG ĐỐI VỚI THỊ TRƯỜNG ĐỘC QUYỀN

Chúng ta vừa thấy rằng khác với thị trường cạnh tranh, thị trường độc quyền thất bại trong việc phân bổ nguồn lực một cách hiệu quả. Các doanh nghiệp độc quyền sản xuất thấp hơn mức sản lượng mà xã hội mong muốn và kết quả là giá cả ở mức cao hơn chi phí cận biên. Các nhà hoạch định chính sách của chính phủ có thể giải quyết vấn đề độc quyền theo một trong bốn cách sau:

- Tìm cách làm cho các ngành độc quyền có tính cạnh tranh cao hơn.
- Điều chỉnh hành vi của các doanh nghiệp độc quyền.
- Chuyển một số doanh nghiệp độc quyền tư nhân thành doanh nghiệp nhà nước.
- Không làm gì cả.

## THÚC ĐẨY CẠNH TRANH BẰNG LUẬT CHỐNG ĐỘC QUYỀN

Nếu Côla và Pepsi muốn sát nhập, sự việc này sẽ được chính quyền liên bang xem xét kỹ càng trước khi nó có hiệu lực. Các luật sư và nhà kinh tế ở Bộ Tư pháp có thể quyết định rằng việc sát nhập giữa hai công ty nước giải khát khổng lồ làm cho thị trường nước giải khát ở Mỹ trở nên kém cạnh tranh hơn và cuối cùng sẽ làm giảm phúc lợi kinh tế của đất nước. Nếu đúng như vậy, Bộ Tư pháp đưa hành vi sát nhập ra toà án và nếu quan toà đồng ý, hai công ty sẽ không được phép sát nhập. Đó cũng chính là vụ kiện không cho phép người khổng lồ phần mềm Microsoft mua lại Intuit trong năm 1994.

Chính phủ có được quyền lực này đối với các ngành sản xuất tư nhân thông qua các đạo luật chống độc quyền với nhiều điều khoản nhằm hạn chế sức mạnh độc quyền. Đạo luật đầu tiên và quan trọng nhất trong số đó là Đạo luật chống độc quyền Sherman, do Quốc hội thông qua vào năm 1890 nhằm làm giảm sức mạnh thị trường của “các tổ hợp độc quyền”

không lồ và đây quyền lực được coi là lũng đoạn nền kinh tế vào thời kỳ đó. Đạo luật Clayton được thông qua vào năm 1914 nhằm tăng cường quyền lực của chính phủ và trao cho nó quyền khởi kiện các doanh nghiệp tư nhân. Như toà án tối cao Mỹ đã nhận định, các đạo luật chống độc quyền là “bản hiến chương toàn diện về tự do kinh tế nhằm bảo vệ cạnh tranh tự do và không hạn chế với tư cách một nguyên tắc thương mại”.

Các đạo luật chống độc quyền đem lại cho chính phủ nhiều phương cách để thúc đẩy cạnh tranh. Chúng cho phép chính phủ ngăn cản các vụ sát nhập, chẳng hạn trường hợp sát nhập giả định giữa Côla và Pepsi của chúng ta. Chúng cũng cho phép chính phủ chia nhỏ các công ty. Ví dụ vào năm 1984 chính phủ đã chia AT&T, một công ty truyền thông khổng lồ thành 8 công ty nhỏ hơn. Cuối cùng, chúng còn ngăn cấm các công ty phối hợp hoạt động với nhau theo cách làm cho thị trường trở nên kém cạnh tranh hơn; chúng ta sẽ thảo luận một số cách sử dụng luật chống độc quyền trong chương 16.

Các đạo luật chống độc quyền đều có mặt lợi và mặt hại. Một số công ty sát nhập không hề làm giảm cạnh tranh, mà cắt giảm được chi phí thông qua việc tổ chức sản xuất có hiệu quả hơn. Những ích lợi từ việc sát nhập đôi khi được gọi là *sự hiệp lực*. Ví dụ, nhiều ngân hàng Mỹ đã sát nhập trong những năm gần đây và bằng cách kết hợp các nghiệp vụ với nhau, họ có thể cắt giảm số nhân viên hành chính. Nếu các đạo luật chống độc quyền có mục tiêu là làm tăng phúc lợi xã hội, thì chính phủ phải có khả năng xác định được trường hợp sát nhập nào là đáng mong muốn, còn trường hợp nào thì không. Nghĩa là, họ phải có khả năng tính toán và so sánh ích lợi xã hội từ việc sát nhập với chi phí của việc làm giảm cạnh tranh. Những người phê phán luật chống độc quyền tỏ ra hoài nghi khả năng chính phủ có thể thực hiện được các phân tích chi phí - ích lợi cần thiết với tính chính xác cao.

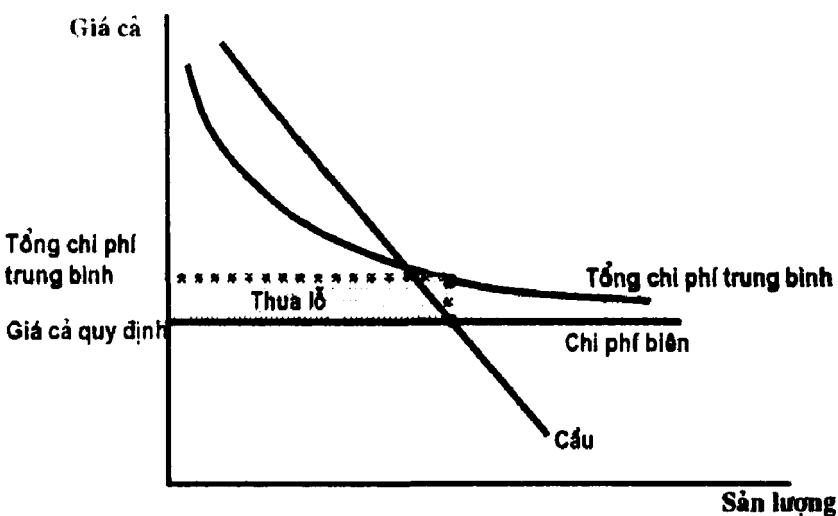
## ĐIỀU CHỈNH

Một biện pháp khác mà chính phủ có thể sử dụng để giải quyết vấn đề độc quyền là điều chỉnh hành vi của doanh nghiệp độc quyền. Giải pháp này rất phổ biến trong trường hợp độc quyền tự nhiên, ví dụ trường hợp công ty điện và công ty cấp nước. Những công ty này không được phép bán với giá mà họ muốn. Thay vào đó, các cơ quan của chính phủ điều chỉnh giá bán của họ.

Chính phủ định ra giá nào cho nhà độc quyền tự nhiên? Câu hỏi này không dễ gì tìm được lời giải đáp như ban đầu chúng ta tưởng. Người ta có thể cho rằng giá cả nên bằng chi phí cận biên của nhà độc quyền. Nếu giá cả bằng chi phí cận biên, người tiêu dùng sẽ mua mức sản lượng cho phép tối đa hoá tổng thặng dư và sự phân bổ nguồn lực là có hiệu quả.

Song có hai vấn đề thực tiễn nảy sinh từ việc định giá theo chi phí cận biên của hệ thống điều chỉnh. Vấn đề thứ nhất được minh họa trong hình 15.9. Theo định nghĩa, các nhà độc quyền tự nhiên có tổng chi phí bình quân giảm dần. Như chúng ta đã thảo luận trong chương 13, khi tổng chi phí bình quân giảm dần, chi phí cận biên nhỏ hơn chi phí bình quân. Nếu

nhà điều chỉnh của chính phủ định giá bằng chi phí cận biên, thì giá cả sẽ thấp hơn tổng chi phí bình quân của doanh nghiệp và nó bị thua lỗ. Thay vì phải chấp nhận mức giá thấp như vậy, doanh nghiệp độc quyền rời bỏ ngành.



**Hình 15.9. Định giá theo chi phí cận biên cho nhà độc quyền tự nhiên.** Do nhà độc quyền tự nhiên có tổng chi phí bình quân giảm dần, nên chi phí cận biên thấp hơn chi phí bình quân. Do vậy, nếu các nhà điều chỉnh yêu cầu nhà độc quyền tự nhiên phải bán với mức giá bằng chi phí cận biên, thì giá cả sẽ thấp hơn tổng chi phí bình quân và doanh nghiệp độc quyền bị thua lỗ.

Các nhà điều chỉnh xử lý vấn đề này theo nhiều cách, song không có giải pháp nào hoàn hảo. Một trong các giải pháp là trợ cấp cho doanh nghiệp độc quyền. Về cơ bản, chính phủ phải bù đắp khoản thua lỗ do việc định giá theo chi phí cận biên gây ra. Song để có tiền trợ cấp, chính phủ phải thu thuế và thuế lại gây ra tổn thất tải trọng. Một cách khác là các nhà điều chỉnh cho phép nhà độc quyền bán với mức giá cao hơn chi phí cận biên. Nếu giá quy định này bằng tổng chi phí bình quân, nhà độc quyền sẽ có lợi nhuận kinh tế bằng không. Nhưng việc định giá theo chi phí bình quân lại dẫn đến tổn thất tải trọng, bởi vì giá độc quyền không còn phản ánh chi phí cận biên của việc sản xuất hàng hoá nữa. Thực chất, việc định giá theo chi phí bình quân giống như một khoản thuế đánh vào hàng hoá mà nhà độc quyền bán ra.

Vấn đề thứ hai liên quan đến việc định giá theo chi phí cận biên của hệ thống điều chỉnh (cũng như theo chi phí bình quân) là nó không tạo ra động cơ để nhà độc quyền cắt giảm chi phí. Các doanh nghiệp trên thị trường cạnh tranh đều tìm cách cắt giảm chi phí bởi vì chi phí thấp hơn hàm ý lợi nhuận cao hơn. Song nếu nhà độc quyền bị điều chỉnh biết rằng nhà điều chỉnh giảm giá mỗi khi chi phí giảm, thì họ sẽ không được lợi từ việc cắt giảm chi phí. Trong thực tế, các nhà điều chỉnh giải quyết vấn đề này bằng cách cho phép doanh nghiệp độc quyền giữ lại một phần lợi nhuận thu được nhờ chi phí thấp hơn. Đây là

một thông lệ đòi hỏi chúng ta phải xa rời cách định giá theo chi phí cận biên ở mức độ nào đó.

## SỞ HỮU NHÀ NƯỚC

Chính sách thứ ba được chính phủ sử dụng để đối phó với độc quyền là sở hữu nhà nước. Nghĩa là, thay vì cho phép độc quyền tự nhiên được một doanh nghiệp tư nhân điều hành, chính phủ có thể tự mình điều hành độc quyền. Giải pháp này khá phổ biến ở nhiều nước châu Âu, trong đó chính phủ sở hữu và điều hành các công ty như điện thoại, cấp nước và điện lực. Ở Mỹ, chính phủ cũng điều hành công ty Bưu điện. Việc cung cấp dịch vụ chuyển thư hạng nhất thường được coi là một độc quyền tự nhiên.

Các nhà kinh tế thường thích sở hữu tư nhân hơn sở hữu nhà nước đối với độc quyền tự nhiên. Vấn đề then chốt ở đây là sở hữu doanh nghiệp ảnh hưởng như thế nào đối với chi phí sản xuất. Các chủ sở hữu tư nhân có động cơ giảm thiểu chi phí, miễn là họ được hưởng một phần ích lợi dưới dạng lợi nhuận cao hơn. Nếu giám đốc doanh nghiệp không có khả năng cắt giảm chi phí, thì chủ sở hữu doanh nghiệp sẽ sa thải họ. Ngược lại, nếu các quan chức nhà nước không điều hành tốt doanh nghiệp độc quyền, thì người chịu thiệt ở đây lại là người tiêu dùng và người nộp thuế - những người chỉ biết trông cậy vào hệ thống chính trị. Quan chức nhà nước là nhóm người có lợi ích đặc biệt và tìm cách cản trở những biện pháp cải cách làm giảm chi phí. Nói một cách đơn giản, để đảm bảo cho doanh nghiệp vận hành tốt, thì rõ ràng việc bỏ phiếu bầu cử là không đáng tin cậy bằng động cơ lợi nhuận.

## KHÔNG LÀM GÌ CẢ

Mỗi chính sách nhằm giảm thiểu các vấn đề của thị trường độc quyền đều có những nhược điểm nhất định. Do vậy, một số nhà kinh tế lập luận rằng cách tốt nhất đối với chính phủ là đừng cố gắng điều chỉnh tình trạng không hiệu quả của cách định giá độc quyền. Sau đây là đánh giá của nhà kinh tế George Stigler, người đoạt giải Nobel cho tác phẩm của ông trong lĩnh vực tổ chức ngành, đăng trong tạp chí *Bách khoa về kinh tế học*:

Một định đê nổi tiếng trong kinh tế học nói rằng nền kinh tế doanh nghiệp cạnh tranh sẽ tạo ra mức thu nhập lớn nhất từ một khối lượng nguồn lực nhất định. Không nền kinh tế nào trong thế giới hiện thực đáp ứng được đầy đủ các điều kiện của định đê này và mọi nền kinh tế hiện thực đều không bằng nền kinh tế lý tưởng - phần chênh lệch được gọi là "thất bại thị trường." Tuy nhiên theo quan điểm của tôi, mức độ "thất bại thị trường" của nền kinh tế Mỹ nhỏ hơn so với "thất bại chính trị" phát sinh từ sự không hoàn hảo của chính sách kinh tế trong các hệ thống chính trị hiện thực.

Như đoạn trích này đã chỉ ra, việc xác định vai trò hợp lý của chính phủ trong nền kinh tế đòi hỏi cả những đánh giá về chính trị và những đánh giá về kinh tế.

**Đoán nhanh:** Hãy trình bày những giải pháp mà các nhà hoạch định chính sách có thể sử dụng để đối phó với trình trạng không hiệu quả do nhà độc quyền gây ra. Hãy nêu ra một vấn đề tiềm ẩn liên quan tới mỗi phản ứng chính sách.

## PHÂN BIỆT GIÁ

Từ trước tới nay chúng ta giả định rằng doanh nghiệp độc quyền bán hàng với giá như nhau cho mọi khách hàng. Tuy nhiên trong nhiều trường hợp, các doanh nghiệp tìm cách bán cùng một loại hàng hoá cho nhiều khách hàng khác nhau với giá khác nhau, mặc dù chi phí sản xuất của chúng như nhau. Thực tế này được gọi là *phân biệt giá*.

Trước khi thảo luận hành vi phân biệt giá cả của nhà độc quyền, chúng ta cần lưu ý rằng phân biệt giá không thể diễn ra khi hàng hoá được bán trên thị trường cạnh tranh. Trên thị trường cạnh tranh có nhiều doanh nghiệp bán cùng một loại hàng hoá theo giá cả thị trường. Không doanh nghiệp nào sẵn sàng bán với giá thấp hơn cho bất kỳ người tiêu dùng nào, bởi vì họ có thể bán bất kỳ mức sản lượng nào mà họ muốn tại mức giá thị trường. Và nếu doanh nghiệp nào đó tìm cách bán với giá cao hơn cho một khách hàng, thì người khách hàng đó sẽ mua sản phẩm của doanh nghiệp khác. Muốn phân biệt giá, doanh nghiệp phải có sức mạnh thị trường.

## CHUYÊN NGU NGÔN VỀ VẤN ĐỀ ĐỊNH GIÁ

Để hiểu được tại sao nhà độc quyền lại muốn phân biệt giá, chúng ta hãy xem xét ví dụ đơn giản sau. Hãy tưởng tượng ra rằng bạn là chủ tịch Công ty xuất bản Readalot. Một tác giả có sách bán chạy nhất của Readalot vừa mới viết xong một cuốn tiểu thuyết. Để đơn giản, hãy tưởng tượng ra rằng bạn mua đứt độc quyền xuất bản cuốn sách với giá 2 triệu đô la. Chúng ta cũng giả định rằng chi phí in ấn bằng không. Do vậy, lợi nhuận của Readalot bằng doanh thu bán sách trừ 2 triệu đô la trả cho tác giả. Với những giả định này, bạn sẽ quyết định bán cuốn sách này với giá bao nhiêu trong vai trò là chủ tịch Readalot?

Bước đầu tiên bạn thực hiện để định giá là ước tính nhu cầu về cuốn sách đó. Phòng tiêu thụ của Readalot cho bạn biết rằng cuốn sách thu hút hai loại độc giả. Cuốn sách lôi cuốn 100.000 người hâm mộ tác giả một cách cuồng nhiệt. Những người hâm mộ này sẵn sàng trả 30 đô la cho một cuốn sách. Ngoài ra, cuốn sách còn thu hút khoảng 400.000 độc giả kém nhiệt tình hơn, chỉ sẵn sàng trả 5 đô la cho một cuốn sách.

Mức giá nào tối đa hoá lợi nhuận của Readalot? Ở đây có hai mức giá để xem xét: 30 đô la là giá cao nhất mà Readalot có thể bán và có 100.000 người hâm mộ mua sách, còn 5 đô la là mức giá cao nhất mà Readalot có thể bán cho toàn bộ thị trường bao gồm 500.000 độc giả. Đây là một bài tập số học đơn giản. Tại mức giá 30 đô la, Readalot bán được 100.000 cuốn, doanh thu là 3 triệu đô la và lợi nhuận là 1 triệu đô la. Với mức giá 5 đô la, họ Readalot

bán được 500.000 cuốn, doanh thu là 2,5 triệu đô la và lợi nhuận là 500.000 đô la. Do vậy, Readalot tối đa hoá lợi nhuận bằng cách bán với giá 30 đô la và bỏ qua cơ hội bán cho 400.000 độc giả còn lại kém nhiệt tình hơn.

Cần chú ý rằng quyết định của Readalot gây ra một tổn thất tải trọng. Có 400.000 độc giả sẵn sàng trả 5 đô la cho cuốn sách và chi phí cung ứng bằng không. Do vậy, 2 triệu đô la tổng thặng dư bị bỏ qua khi Readalot bán với mức giá cao hơn. Tổn thất này chính là tình trạng không hiệu quả này sinh mỗi khi nào nhà độc quyền bán với mức giá cao hơn chi phí vận chuyển. Ngày giờ giả sử phòng tiêu thụ của Readalot có một phát hiện quan trọng: Hai nhóm độc giả này ở trên các thị trường riêng biệt. Tất cả những người hâm mộ cuồng nhiệt đều sống ở Úc, trong khi số độc giả còn lại sống ở Mỹ. Ngoài ra, độc giả sống ở nước này rất khó mua sách ở nước kia. Phát hiện đó ảnh hưởng như thế nào đến chiến lược bán hàng của Readalot?

Trong trường hợp này, công ty còn kiếm được nhiều lợi nhuận hơn nữa. Đối với 100.000 độc giả Úc, họ có thể bán với giá 30 đô la một cuốn. Đối với 400.000 độc giả Mỹ, họ có thể bán với giá 5 đô la. Như vậy, doanh thu là 3 triệu đô la ở Úc và 2 triệu đô la ở Mỹ, tổng doanh thu bằng 5 triệu đô la. Lợi nhuận bằng 3 triệu đô la, lớn hơn rất nhiều so với 1 triệu đô la mà công ty có thể kiếm được khi bán với giá 30 đô la cho mọi khách hàng. Không có gì đáng ngạc nhiên khi Readalot lựa chọn chiến lược phân biệt giá cả như vậy.

Mặc dù câu chuyện về Readalot chỉ mang tính giả thuyết, nhưng nó mô tả chính xác thực tế kinh doanh của nhiều công ty xuất bản. Ví dụ, sách thường được bán với giá thấp hơn ở châu Âu so với ở Mỹ. Điều còn quan trọng hơn là sự phân biệt giá giữa sách bìa cứng và bìa mềm. Khi nhà xuất bản có cuốn tiểu thuyết mới, ban đầu họ phát hành những cuốn sách bìa cứng giá cao, sau đó phát hành sách bìa mềm với giá rẻ hơn. Sự chênh lệch giá giữa hai loại sản phẩm này lớn hơn rất nhiều so với mức chênh lệch trong chi phí in ấn. Mục đích của nhà xuất bản hoàn toàn giống như trong ví dụ của chúng ta. Bằng cách bán sách bìa cứng cho những người hâm mộ cuồng nhiệt và sách bìa mềm cho những độc giả kém nhiệt tình hơn, nhà xuất bản đã phân biệt giá nhằm làm tăng lợi nhuận của họ.

## BÀI HỌC RÚT RA TỪ CÂU CHUYỆN TRÊN

Như bất kỳ một câu chuyện ngụ ngôn nào khác, câu chuyện về nhà xuất bản Readalot đã được cách điệu hoá. Song cũng giống như các câu chuyện ngụ ngôn khác, nó đem lại cho chúng ta một số bài học phổ biến và quan trọng. Ở đây, chúng ta có thể rút ra ba bài học về sự phân biệt giá.

Bài học đầu tiên và rõ ràng nhất là: Phân biệt giá là chiến lược hợp lý của doanh nghiệp độc quyền theo đuổi mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận. Nói cách khác, bằng cách bán

với giá khác nhau cho các khách hàng khác nhau, doanh nghiệp độc quyền có thể tăng lợi nhuận của mình. Về cơ bản, doanh nghiệp độc quyền phân biệt giá bán cho khách hàng bằng cách làm cho giá bán sát với mức độ sẵn sàng thanh toán của họ hơn so với chính sách một giá.

Bài học thứ hai ở đây là sự phân biệt giá đòi hỏi phải có khả năng tách biệt khách hàng theo mức độ sẵn sàng thanh toán của họ. Trong ví dụ của chúng ta, khách hàng được phân chia theo khu vực địa lý. Đôi khi nhà độc quyền có thể chọn tiêu chuẩn khác, ví dụ độ tuổi hoặc thu nhập, để phân biệt khách hàng.

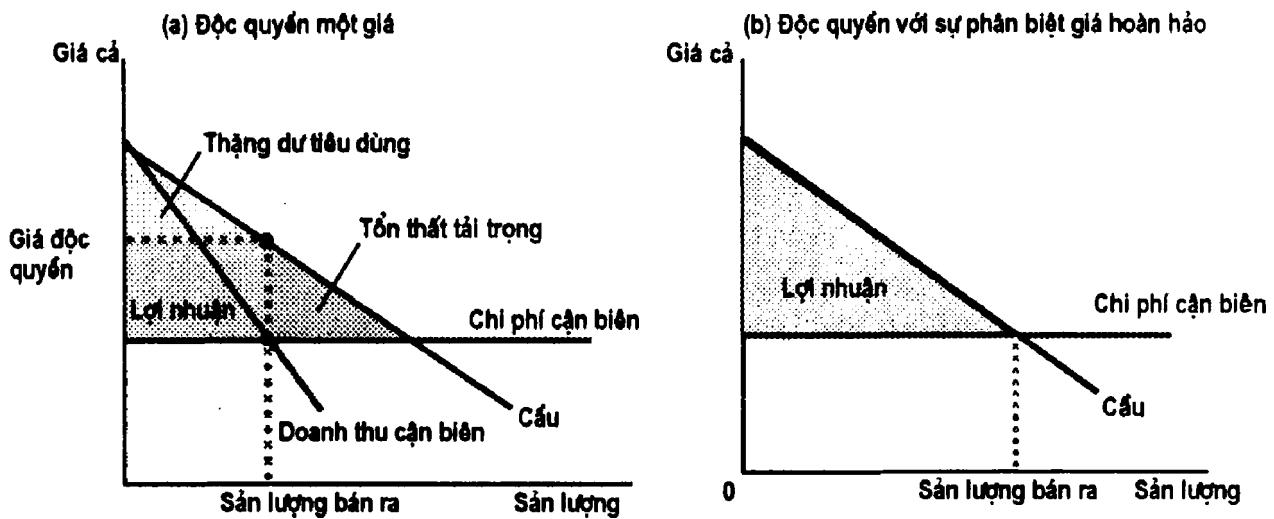
Hệ quả tất yếu của bài học thứ hai là những lực lượng thị trường nhất định có thể ngăn cản doanh nghiệp phân biệt giá. Cụ thể, một trong những lực lượng này là *sự đầu cơ chênh lệch giá* (còn gọi là *ác-bit*), tức việc mua hàng hoá trên thị trường này với giá thấp và bán lại trên thị trường khác với giá cao hơn nhằm kiếm lời từ sự chênh lệch giá. Trong ví dụ của chúng ta, các cửa hàng sách ở Úc có thể mua sách ở Mỹ và bán lại cho độc giả Úc. Sự đầu cơ như vậy cản trở Readalot phân biệt giá, bởi vì không có người Úc nào lại mua sách với mức giá cao hơn.

Bài học thứ ba rút ra từ câu chuyện của chúng ta có lẽ là bài học gây ngạc nhiên nhất: *Sự phân biệt giá làm tăng phúc lợi kinh tế*. Hãy nhớ lại rằng tổn thất xã hội phát sinh khi Readalot bán với mức giá 30 đô la, bởi vì 400.000 độc giả kém nhiệt tình hơn không mua sách, mặc dù họ sẵn sàng trả với mức giá cao hơn chi phí cận biên của nhà sản xuất. Ngược lại, khi Readalot phân biệt giá, tất cả độc giả đều mua sách và kết cục này có hiệu quả. Do vậy, *sự phân biệt giá có thể loại bỏ hiện tượng không có hiệu quả gắn liền với giá độc quyền*.

Cần chú ý rằng *sự gia tăng phúc lợi do biện pháp phân biệt giá xuất hiện dưới dạng mức thặng dư cao hơn của người sản xuất, chứ không phải của người tiêu dùng*. Trong ví dụ của chúng ta, người tiêu dùng không hề được lợi hơn khi mua sách: Giá họ trả bằng đúng bằng giá trị của cuốn sách đối với họ, do vậy họ không nhận được thặng dư của người tiêu dùng. Toàn bộ mức tăng thặng dư từ sự phân biệt giá thuộc về Công ty xuất bản Readalot dưới dạng lợi nhuận cao hơn.

## PHÂN TÍCH SỰ PHÂN BIỆT GIÁ

Chúng ta hãy xét một cách lô gich hơn cách thức tác động của phân biệt giá tới phúc lợi kinh tế. Chúng ta bắt đầu bằng cách giả định rằng nhà độc quyền có thể phân biệt giá một cách hoàn hảo. *Sự phân biệt giá hoàn hảo* là khái niệm dùng để chỉ tình huống trong đó nhà độc quyền biết chính xác mức độ sẵn sàng thanh toán của từng khách hàng và họ có thể bán hàng với giá khác nhau. Trong trường hợp này, nhà độc quyền bán hàng cho từng khách hàng với giá đúng bằng mức độ sẵn sàng thanh toán của họ và nhà độc quyền thu được toàn bộ thặng dư trong các giao dịch.



**Hình 15.10. Phúc lợi khi có và không có phân biệt giá.** Phần (a) mô tả doanh nghiệp độc quyền bán với giá như nhau cho mọi khách hàng. Tổng thặng dư trên thị trường này bằng tổng lợi nhuận (thặng dư của người sản xuất) và thặng dư của người tiêu dùng. Phần (b) mô tả doanh nghiệp độc quyền có khả năng phân biệt giá hoàn hảo. Do thặng dư của người tiêu dùng bằng không, nên tổng thặng dư lúc này bằng lợi nhuận của doanh nghiệp. So sánh hai phần này với nhau, bạn có thể thấy rằng sự phân biệt giá hoàn hảo làm tăng lợi nhuận và tổng thặng dư, nhưng làm giảm thặng dư của người tiêu dùng.

Hình 15.10 chỉ ra thặng dư của người sản xuất và thặng dư của người tiêu dùng khi có và không có sự phân biệt giá. Khi không có sự phân biệt giá, doanh nghiệp bán với giá thống nhất cao hơn chi phí cận biên như trong phần (a). Do một số người tiêu dùng tiềm tàng cho rằng hàng hóa có giá trị cao hơn chi phí cận biên và không mua hàng hóa tại mức giá cao này, nên độc quyền gây ra tổn thất tải trọng. Tuy nhiên, khi doanh nghiệp có thể phân biệt giá hoàn hảo như được chỉ ra trong phần (b), thì những người tiêu dùng này sẽ mua hàng hóa và trả giá theo mức độ sẵn sàng thanh toán của họ. Tất cả những hoạt động mua bán làm lợi cho cả hai bên đều diễn ra, không có tổn thất tải trọng và toàn bộ thặng dư có được từ thị trường được chuyển cho nhà sản xuất độc quyền dưới dạng lợi nhuận.

Tất nhiên trong thực tế, sự phân biệt giá không phải hoàn hảo. Người tiêu dùng không muốn bước vào cửa hàng với tín hiệu bộc lộ mức độ sẵn sàng thanh toán của họ. Thay vào đó, các doanh nghiệp phân biệt giá bằng cách chia khách hàng thành các nhóm khác nhau: trẻ và già, những người đi mua hàng vào ngày trong tuần và cuối tuần, người Mỹ và người Úc, v.v... Không như khách hàng trong câu chuyện ngụ ngôn của chúng ta về công ty xuất bản Readalot, khách hàng trong mỗi nhóm có mức độ sẵn sàng thanh toán khác nhau và do vậy sự phân biệt giá hoàn hảo là điều không thể thực hiện được.

Sự phân biệt giá không hoàn hảo ảnh hưởng tới phúc lợi như thế nào? Việc phân tích các chiến lược định giá rất phức tạp và không có giải pháp chung nào cho vấn đề này. So sánh với kết cục độc quyền một giá, sự cạnh tranh không hoàn hảo có thể làm tăng, giảm hoặc

không làm thay đổi tổng thặng dư của thị trường. Chỉ có một kết luận chắc chắn duy nhất là sự phân biệt giá làm tăng lợi nhuận độc quyền - nếu không doanh nghiệp sẽ bán cùng một mức giá cho mọi khách hàng.

## CÁC VÍ DỤ VỀ PHÂN BIỆT GIÁ

Các doanh nghiệp trong nền kinh tế của chúng ta sử dụng rất nhiều chiến lược kinh doanh nhằm mục đích bán cùng một hàng hoá với giá khác nhau cho các khách hàng khác nhau. Sau khi đã hiểu được kinh tế học của sự phân biệt giá, chúng ta hãy xem xét một vài ví dụ.

**Giá vé xem phim.** Nhiều rạp chiếu phim bán vé cho trẻ em và người già với giá thấp hơn so với những người khác. Điều này rất khó lý giải bằng thị trường cạnh tranh. Trên thị trường cạnh tranh, giá cả bằng chi phí cận biên và chi phí cận biên của chỗ ngồi cho đứa trẻ hoặc người già bằng chi phí cận biên của chỗ ngồi cho bất kỳ người nào khác. Tuy nhiên, điều này rất dễ giải thích nếu các rạp chiếu phim có sức mạnh độc quyền nào đó, cũng như nếu trẻ em và người già có mức độ sẵn sàng thanh toán thấp hơn cho vé xem phim. Trong trường hợp như vậy, các doanh nghiệp tăng được lợi nhuận bằng cách phân biệt giá.

**Giá vé máy bay.** Chỗ ngồi trên máy bay được bán với nhiều mức giá khác nhau. Hầu hết các hãng hàng không bán vé khứ hồi giữa hai thành phố với mức giá thấp hơn nếu hành khách ở qua đêm thứ bảy. Thoạt nhìn điều này có vẻ không bình thường. Tại sao việc hành khách có ở qua đêm thứ bảy hay không lại là một vấn đề đối với hãng hàng không? Lý do ở đây là nguyên tắc này cho chúng ta phân biệt được những hành khách đi công tác với những hành khách đi máy bay vì mục đích cá nhân. Hành khách đi công tác sẵn sàng thanh toán cho mức giá cao hơn và hầu như không muốn ở lại qua đêm thứ bảy. Ngược lại, hành khách đi máy bay vì lý do cá nhân có mức độ sẵn sàng thanh toán thấp hơn và có khả năng muốn ở lại qua đêm thứ bảy. Do vậy, các hãng hàng không có thể phân biệt giá một cách thành công bằng cách bán vé cho những khách hàng ở lại qua đêm thứ bảy với mức giá thấp hơn.

**Phiếu giảm giá.** Nhiều công ty cho in các phiếu giảm giá cho công chúng trên các tờ báo và tạp chí. Người mua phải cắt các phiếu giảm giá này để có được 0,50 đô la giảm giá cho lần mua tiếp theo của anh ta. Tại sao các công ty lại đưa ra các phiếu giảm giá này? Tại sao họ không giảm giá ngay 0,50 đô la?

Câu trả lời ở đây là phiếu giảm giá cho phép các công ty phân biệt giá. Các công ty biết rằng không phải mọi khách hàng đều sẵn sàng dành thời gian cắt phiếu giảm giá. Hơn nữa, việc sẵn sàng cắt phiếu giảm giá lại liên quan đến sự sẵn sàng thanh toán cho hàng hoá. Một nhà kinh doanh giàu có và bận rộn không thể dành thời gian cắt phiếu giảm giá từ các tờ báo và có lẽ ông ta sẵn sàng thanh toán mức giá cao hơn cho nhiều hàng hoá. Một người đang thất nghiệp nhiều khả năng sẽ cắt các phiếu giảm giá này và có mức độ sẵn sàng thanh toán thấp hơn. Do vậy, thông qua việc chỉ bán với mức giá

thấp hơn cho những người cất phiếu giảm giá, các doanh nghiệp thành công trong việc phân biệt giá.

**T trợ giúp tài chính.** Nhiều trường đại học và đại học tổng hợp trợ giúp tài chính cho sinh viên nghèo. Người ta có thể coi chính sách này là một dạng phân biệt giá. Những sinh viên giàu có nguồn tài chính dồi dào hơn và vì vậy có mức độ sẵn sàng thanh toán cao hơn sinh viên nghèo. Bằng cách thu mức học phí cao và trợ giúp tài chính cho những đối tượng nhất định, thực chất các trường đại học đã bán dịch vụ đào tạo cho khách hàng với giá dựa trên mức độ sẵn sàng thanh toán của họ. Hành vi này tương tự như hành vi phân biệt giá của nhà độc quyền.

**Giảm giá khi mua nhiều.** Từ trước đến nay, trong các ví dụ của chúng ta về sự phân biệt giá, nhà độc quyền bán các mức giá khác nhau cho các khách hàng khác nhau. Tuy nhiên, đôi khi nhà độc quyền còn phân biệt giá bằng cách bán mức giá khác nhau cho cùng một khách hàng căn cứ vào số đơn vị hàng hoá mà khách hàng đó mua. Chẳng hạn, nhiều doanh nghiệp bán với giá thấp hơn cho khách hàng mua với số lượng lớn. Một hiệu bánh có thể bán mỗi chiếc bánh rán với giá 0,50 đô la, nhưng lại bán với giá 5 đô la một tá. Đây là một dạng phân biệt giá, bởi vì khách hàng sẵn sàng trả giá cho đơn vị hàng hoá đầu tiên cao hơn đơn vị hàng hoá thứ 12. Giảm giá khi mua nhiều thường là cách phân biệt giá thành công, bởi vì sự sẵn sàng thanh toán của khách hàng giảm khi anh ta mua nhiều hơn.

**Đoán nhanh:** Hãy nêu ra hai ví dụ về sự phân biệt giá. Sự phân biệt giá hoàn hảo có ảnh hưởng như thế nào đến thặng dư của người tiêu dùng, thặng dư của người sản xuất và tổng thặng dư?

## KẾT LUẬN: SỰ THỊNH HÀNH CỦA ĐỘC QUYỀN

Chương này đã thảo luận hành vi của doanh nghiệp trong việc kiểm soát giá bán của họ. Chúng ta đã thấy rằng, do nhà độc quyền sản xuất lượng hàng thấp hơn so với mức có hiệu quả về mặt xã hội và bán với giá cao hơn chi phí cản biến, nên họ gây ra tổn thất tài trọng. Tình trạng kém hiệu quả có thể giảm xuống nếu chính phủ vận dụng chính sách công cộng một cách thận trọng, hoặc trong một số trường hợp, nếu nhà độc quyền áp dụng biện pháp phân biệt giá.

Các vấn đề này sinh từ thị trường độc quyền phổ biến tới mức nào? Có hai cách trả lời câu hỏi này.

Theo một nghĩa nào đó, độc quyền mang tính phổ biến. Hầu hết các doanh nghiệp đều có một mức kiểm soát nào đó đối với giá bán của họ. Họ không bị buộc phải bán hàng hoá của mình theo giá thị trường, bởi vì hàng hoá của họ không hoàn toàn giống hàng hoá của các doanh nghiệp khác. Chiếc xe Ford Taurus không giống chiếc Toyota Camry. Kem của hãng Ben và Jerry không giống với kem của hãng Breyer. Mỗi hàng hoá có đường cầu dốc xuống và điều này đem lại cho nhà sản xuất một sức mạnh độc quyền nào đó.

Song các doanh nghiệp có sức mạnh độc quyền đáng kể thường rất hiếm thấy. Chỉ có một vài hàng hoá thực sự độc nhất vô nhị. Hầu hết hàng hoá đều có các hàng hoá thay thế tương tự, mặc dù không hoàn toàn giống. Ben và Jerry có thể tăng giá kem của họ đôi chút mà lượng kem bán ra không bị giảm; song nếu họ tăng giá nhiều, lượng bán sẽ giảm mạnh.

Xét cho cùng, sức mạnh độc quyền chỉ là vấn đề mức độ. Đúng là nhiều doanh nghiệp có sức mạnh độc quyền nào đó. Nhưng sức mạnh độc quyền của họ cũng thường rất hạn chế. Trong các tình huống này, chúng ta không đi xa đến mức giả định rằng họ hoạt động trên thị trường cạnh tranh.

## TÓM TẮT

- Nhà độc quyền là một doanh nghiệp đóng vai trò người bán duy nhất trên thị trường của mình. Độc quyền xuất hiện khi doanh nghiệp duy nhất nào đó sở hữu một nguồn lực then chốt, khi chính phủ ban cho doanh nghiệp quyền duy nhất trong việc sản xuất một hàng hoá nào đó hoặc khi doanh nghiệp nào đó có thể cung ứng cho toàn bộ thị trường với chi phí thấp hơn tất cả các doanh nghiệp khác.
- Do nhà độc quyền là người sản xuất duy nhất trên thị trường của mình, nên nó phải đổi mới với đường cầu dốc xuống. Khi nhà độc quyền tăng sản xuất thêm 1 đơn vị, hành vi này sẽ làm giảm giá hàng hoá và doanh thu của tất cả các đơn vị hàng hoá được sản xuất trước đó. Vì vậy, doanh thu cận biên của doanh nghiệp độc quyền luôn thấp hơn giá hàng hoá của nó.
- Giống như doanh nghiệp cạnh tranh, doanh nghiệp độc quyền tối đa hoá lợi nhuận bằng cách sản xuất mức sản lượng mà tại đó doanh thu cận biên bằng chi phí cận biên. Khi đó doanh nghiệp độc quyền có thể lựa chọn mức giá tương ứng với lượng cầu. Không giống doanh nghiệp cạnh tranh, giá của doanh nghiệp độc quyền lớn hơn doanh thu cận biên, do vậy giá của nó cao hơn chi phí cận biên.
- Mức sản lượng tối đa hoá lợi nhuận của doanh nghiệp độc quyền nhỏ hơn mức sản lượng tối đa hoá tổng của thặng dư của người sản xuất và tiêu dùng. Nghĩa là, khi doanh nghiệp độc quyền bán với giá cao hơn chi phí cận biên, một số người tiêu dùng - những người cho rằng hàng hoá có giá bán cao hơn chi phí sản xuất ra nó - sẽ không mua hàng. Kết quả là, độc quyền gây ra tổn thất tải trọng tương tự như thuế.
- Các nhà hoạch định chính sách có thể đối phó với tính không hiệu quả của hành vi độc quyền theo bốn cách. Họ có thể sử dụng các đạo luật chống độc quyền nhằm tìm cách làm cho thị trường có tính cạnh tranh hơn. Họ có thể quy định giá bán của doanh nghiệp độc quyền. Họ có thể chuyển doanh nghiệp độc quyền thành doanh nghiệp nhà nước. Hoặc nếu thất bại thị trường tỏ ra nhỏ so với sự yếu kém của các chính sách, thì họ có thể không làm gì cả.
- Các doanh nghiệp độc quyền có thể tăng lợi nhuận bằng cách bán hàng hoá với các mức giá khác nhau dựa trên sự sẵn sàng thanh toán của người mua. Sự phân biệt giá này có

thể làm tăng phúc lợi kinh tế bằng cách mang lại hàng hoá cho một số người tiêu dùng lẽ ra không mua nó. Trong trường hợp đặc biệt có sự phân biệt giá hoàn hảo, tổn thất xã hội của độc quyền hoàn toàn có thể loại bỏ được. Nói một cách tổng quát hơn, khi sự phân biệt giá không hoàn hảo, nó có thể làm tăng hoặc giảm phúc lợi so với kết cục một giá của độc quyền.

## NHỮNG KHÁI NIỆM THÊM CHỐT

Độc quyền	Monopoly
Độc quyền tự nhiên	Natural monopoly
Phân biệt giá	Price discrimination

## CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Hãy nêu một ví dụ về độc quyền do chính phủ tạo ra. Việc tạo ra độc quyền này có nhất thiết là chính sách công cộng yếu kém không? Hãy giải thích.
2. Hãy định nghĩa khái niệm độc quyền tự nhiên. Thị trường phải có quy mô như thế nào để ngành nào đó trở thành/hoặc không trở thành độc quyền tự nhiên?
3. Tại sao doanh thu cận biên của doanh nghiệp độc quyền lại nhỏ hơn giá hàng hoá? Doanh thu cận biên có thể âm không? Hãy giải thích.
4. Hãy vẽ đường cầu, đường doanh thu cận biên và đường chi phí cận biên của doanh nghiệp độc quyền. Hãy chỉ ra mức sản lượng tối đa hoá lợi nhuận. Hãy chỉ ra mức giá tối đa hoá lợi nhuận.
5. Trong đô thị của bạn từ câu hỏi trên, hãy chỉ ra mức sản lượng tối đa hoá tổng thặng dư. Hãy chỉ ra tổn thất tải trọng do độc quyền gây ra. Hãy giải thích.
6. Điều gì đem lại quyền lực cho chính phủ trong việc kiểm soát sự sáp nhập các doanh nghiệp? Đúng trên quan điểm phúc lợi xã hội, hãy nêu ra một lý do tốt và một lý do tồi có thể làm cho các doanh nghiệp muốn sáp nhập.
7. Hãy trình bày hai vấn đề phát sinh khi các nhà điều chỉnh cho rằng nhà độc quyền tự nhiên phải bán với giá bằng chi phí cận biên.
8. Hãy nêu hai ví dụ về phân biệt giá. Hãy giải thích tại sao nhà độc quyền lại lựa chọn chiến lược kinh doanh này.

## BÀI TẬP VÀ VẬN DỤNG

1. Một nhà xuất bản phải đổi mặt với biếu cầu sau về cuốn tiểu thuyết sắp ra đời của một trong các tác giả nổi tiếng:

Giá (đô la)	Lượng cầu (cuốn)
100	0
90	100.000
80	200.000
70	300.000
60	400.000
50	500.000
40	600.000
30	700.000
20	800.000
10	900.000
0	1.000.000

Tác giả được trả 2 triệu đô la tiền viết sách và chi phí cận biên của việc xuất bản cuốn sách là đại lượng không đổi và bằng 10 đô la/cuốn.

- a. Hãy tính tổng doanh thu, tổng chi phí và lợi nhuận tại mỗi lượng cầu. Nhà xuất bản theo đuổi lợi nhuận tối đa chọn mức sản lượng nào? Họ bán sách với giá bao nhiêu?
- b. Hãy tính doanh thu cận biên (nhớ rằng  $MR = \Delta TR / \Delta Q$ ) Doanh thu cận biên khác giá bán ở chỗ nào? Hãy giải thích.
- c. Hãy vẽ các đường doanh thu cận biên, chi phí cận biên và đường cầu. Tại mức sản lượng nào đường doanh thu cận biên và đường chi phí cận biên cắt nhau? Mức sản lượng này có ý nghĩa gì?
- d. Trên đồ thị, hãy bôi đậm vùng tổn thất tải trọng. Hãy giải thích bằng lời xem vùng này có ý nghĩa gì.

- e. Nếu tác giả được trả 3 triệu thay vì 2 triệu đô la tiền viết sách, điều này ảnh hưởng như thế nào đến quyết định định giá của nhà xuất bản? Hãy giải thích.
- f. Giả sử nhà xuất bản không theo đuổi mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận, song họ lại quan tâm đến việc tối đa hoá hiệu quả kinh tế. Họ sẽ bán cuốn sách với giá nào? Họ thu được bao nhiêu lợi nhuận tại mức giá này?
- 2. Giả sử nhà độc quyền buộc phải bán với giá bằng tổng chi phí bình quân. Trên đồ thị, hãy chỉ ra giá bán và phần tổn thất tải trọng đối với xã hội so với trường hợp bán theo chi phí cận biên.
- 3. Hãy xem xét hoạt động chuyển phát thư tín. Nhìn chung đường tổng chi phí bình quân có dạng như thế nào? Hình dạng của đường này có thể khác nhau như thế nào giữa vùng nông thôn hẻo lánh và vùng đô thị đông dân cư? Hình dạng của đường này có thể thay đổi như thế nào theo thời gian? Hãy giải thích.
- 4. Giả sử Công ty Clean Springs Water có độc quyền về nước đóng chai bán ở California. Nếu giá bán nước ở các vòi tưới, thì sản lượng, giá cả và lợi nhuận ở mức tối đa hoá lợi nhuận của Clean Springs là bao nhiêu? Hãy giải thích bằng lời và bằng một đồ thị.
- 5. Một thị trấn nhỏ có rất nhiều siêu thị cạnh tranh với nhau, chúng đều có chi phí cận biên không đổi.
  - a. Hãy sử dụng đồ thị về thị trường tạp phẩm, chỉ ra thặng dư của người sản xuất, thặng dư của người tiêu dùng và tổng thặng dư.
  - b. Giả sử các siêu thị độc lập giờ phối hợp với nhau thành một cửa hàng liên hoàn. Hãy sử dụng đồ thị mới để chỉ ra mức thặng dư của người tiêu dùng, thặng dư của người sản

xuất và tổng thặng dư mới. So với thị trường cạnh tranh, cái gì đã chuyển từ người tiêu dùng sang người sản xuất? Tổn thất tải trọng bằng bao nhiêu?

6. Johnny Rockabilly vừa hoàn thành việc ghi âm một đĩa CD mới nhất. Phòng tiêu thụ ở Công ty đĩa hát của anh ta xác định biểu cầu về chiếc đĩa CD này như sau:

Giá (đô la)	Số đĩa CD (chiếc)
24	10.000
22	20.000
20	30.000
18	40.000
16	50.000
14	60.000

Công ty có thể sản xuất đĩa CD với chi phí cố định bằng 0 và chi phí biến đổi bằng 5 đô la/1 chiếc đĩa CD.

- a. Hãy tính tổng doanh thu tại mức sản lượng 10.000 chiếc, 20.000 chiếc, và v.v... Doanh thu cận biên của mỗi mức tăng sản lượng 10.000 chiếc bán ra là bao nhiêu?
- b. Mức sản lượng nào sẽ tối đa hoá lợi nhuận? Mức giá tương ứng là bao nhiêu? Lợi nhuận tương ứng bằng bao nhiêu?
- c. Nếu bạn là đại diện của Johnny, bạn sẽ khuyên Johnny yêu cầu công ty đĩa hát phải trả cho anh ta bao nhiêu? Tại sao?

7. Trong năm 1969, chính phủ đã buộc tội IBM là lũng đoạn thị trường máy tính. Chính phủ lập luận (đúng) rằng phần lớn hệ thống máy tính lớn bán ra ở Mỹ đều được IBM sản xuất. IBM lập luận (đúng) rằng trên thị trường của tất cả các loại máy tính, sản phẩm của IBM chỉ chiếm một thị phần nhỏ rất nhỏ. Nếu dựa trên những thực tế này, bạn có nghĩ rằng chính phủ nên mở phiên tòa xét xử IBM về tội vi phạm các đạo luật chống độc quyền không? Hãy giải thích.

8. Một công ty đang cân nhắc việc xây dựng một chiếc cầu bắc qua sông. Chiếc cầu này có chi phí xây dựng là 2 triệu đô la và không mất chi phí bảo trì. Bảng sau đây ước tính nhu cầu sử dụng chiếc cầu trong toàn bộ vòng đời của nó.

Giá (vé qua cầu, đô la)	Số lần qua cầu (đơn vị: ngàn vé)
8 đô la	0
7	100
6	200
5	300
4	400
3	500
2	600
1	700
0	800

- a. Nếu công ty xây dựng chiếc cầu, giá tối đa hoá lợi nhuận của nó là bao nhiêu? Đó có phải là mức sản lượng hiệu quả hay không? Tại sao?
- b. Nếu công ty quan tâm đến việc tối đa hoá lợi nhuận, họ có xây dựng chiếc cầu hay không? Mức lợi nhuận hoặc thua lỗ của họ là bao nhiêu?
- c. Nếu chính phủ xây dựng chiếc cầu, họ sẽ thu phí (giá vé) ở mức nào?
- d. Chính phủ có xây dựng chiếc cầu không? Hãy giải thích.

9. Công ty Placebo Drug giữ bản quyền sáng chế về một trong các phát minh của họ.

- a. Giả sử quá trình sản xuất dược phẩm có chi phí cận biên tăng dần, hãy vẽ đồ thị minh họa cho giá và lượng tối đa hoá lợi nhuận của Placebo. Đồng thời hãy chỉ ra mức lợi nhuận của họ.
- b. Nay giờ giả sử chính phủ đánh thuế vào mỗi chai thuốc sản xuất ra. Trên đồ thị mới, hãy biểu thị giá và lượng mới của Placebo. Bạn có thể so sánh với câu trả lời ở phần (a) như thế nào?
- c. Mặc dù không dễ gì thấy được trên đồ thị của bạn, nhưng thuế làm giảm lợi nhuận của Placebo. Hãy giải thích tại sao điều này lại đúng.
- d. Thay vì đánh thuế trên mỗi chai thuốc, giả sử chính phủ đánh thuế Placebo ở mức cố định là 10.000 đô la bất kể họ sản xuất bao nhiêu. Khoản thuế này có ảnh hưởng như thế nào đến giá cả, sản lượng và lợi nhuận của Placebo? Hãy giải thích.

10. Larry, Curly và Moe cùng điêu hành một phòng khiêu vũ lớn ở một thị trấn. Larry muốn bán càng nhiều đồ uống càng tốt, miễn là không thua lỗ. Curly muốn phòng khiêu vũ này phải mang lại mức doanh thu cao nhất. Moe lại muốn có được mức lợi nhuận cao nhất. Hãy sử dụng đường cầu và các đường chi phí của phòng khiêu vũ đó để chỉ ra các kết hợp giữa giá và lượng thỏa mãn mục tiêu của mỗi đối tác.

11. Trong nhiều năm AT&T là doanh nghiệp độc quyền bị điều chỉnh, nó cung cấp cả dịch vụ điện thoại địa phương và đường dài.

- a. Hãy giải thích tại sao ban đầu dịch vụ điện thoại đường dài là một độc quyền tự nhiên.
- b. Trong hai thập kỷ qua, nhiều công ty đã cho phóng các vệ tinh viễn thông, mỗi vệ tinh này có thể truyền một số lượng hạn chế các cuộc gọi. Sự gia tăng vai trò của các vệ tinh làm thay đổi cơ cấu chi phí dịch vụ điện thoại đường dài như thế nào?
- c. Sau cuộc tranh chấp pháp lý kéo dài với chính phủ, AT&T chấp nhận cạnh tranh với các công ty khác trên thị trường dịch vụ điện thoại đường dài. Họ cũng đồng ý tách dịch vụ điện thoại địa phương ra thành công ty "Baby Bells" - một công ty vẫn chịu sự điều chỉnh chặt chẽ.
- d. Tại sao cách làm này lại có hiệu quả nếu có sự cạnh tranh trên thị trường dịch vụ điện thoại đường dài và sự điều chỉnh các độc quyền trong hoạt động kinh doanh dịch vụ điện thoại địa phương?

12. Công ty Best Computer vừa phát triển một loại chíp máy tính mới, ngay lập tức họ yêu cầu được cấp bản quyền sáng chế.

- a. Hãy vẽ một hình chỉ ra thặng dư của người tiêu dùng, thặng dư của người sản xuất và tổng thặng dư trên thị trường của loại chíp mới này.

b. Điều gì xảy ra đối với ba chỉ tiêu phản ánh thặng dư này nếu doanh nghiệp có thể phân biệt giá một cách hoàn hảo? Tổn thất tải trọng thay đổi như thế nào? Thặng dư chuyển từ ai sang ai?

13. Hãy giải thích tại sao nhà độc quyền luôn sản xuất mức sản lượng mà tại đó đường cầu co giãn. (Gợi ý: nếu cầu không co giãn và doanh nghiệp tăng giá cả, thì điều gì sẽ xảy ra đối với tổng doanh thu và tổng chi phí?)

14. Ba công ty xe hơi khổng lồ của Mỹ là GM, Ford, và Chrysler. Nếu đây là các công ty xe hơi duy nhất trên thế giới, họ sẽ có rất nhiều sức mạnh độc quyền. Chính phủ có thể thực hiện hành động nào để tạo ra sức mạnh độc quyền cho những công ty này? (Gợi ý: chính phủ đã thực hiện hành động như vậy vào những năm 1980.)

15. Ca sĩ Whitney Houston nắm độc quyền về một nguồn lực khan hiếm: đó là bản thân cô. Cô là người duy nhất có thể thực hiện buổi hòa nhạc Whitney Houston. Điều này hàm ý rằng chính phủ có nên điều chỉnh giá vé các buổi hòa nhạc của cô không? Tại sao?

16. Nhiều chiến lược phân biệt giá gắn với một số chi phí. Ví dụ, các phiếu giảm giá tiêu tốn thời gian và nguồn lực của cả người mua và người bán. Câu hỏi này xem xét các tác động của sự phân biệt giá gây ra chi phí. Để đơn giản, hãy giả định rằng chi phí sản xuất của nhà độc quyền tỷ lệ thuận với sản lượng và do vậy chi phí bình quân và chi phí cận biên không thay đổi và bằng nhau.

- a. Hãy vẽ các đường chi phí, đường cầu và đường doanh thu cận biên của nhà độc quyền. Hãy chỉ ra giá bán của nhà độc quyền khi không có sự phân biệt giá.
- b. Trên đồ thị hãy đánh dấu vùng diện tích tương đương với lợi nhuận độc quyền và gọi nó là X. Hãy đánh dấu vùng diện tích tương đương với thặng dư của người tiêu dùng và gọi nó là Y. Đánh dấu vùng diện tích tương đương với tổn thất tải trọng và gọi nó là Z.
- c. Bây giờ giả sử nhà độc quyền có thể phân biệt giá một cách hoàn hảo. Lợi nhuận của nhà độc quyền là bao nhiêu? (Hãy trình bày lời giải theo X, Y và Z.)
- d. Lợi nhuận của nhà độc quyền thay đổi như thế nào khi có phân biệt giá? Tổng thặng dư thay đổi như thế nào khi có phân biệt giá? Mức thay đổi nào lớn hơn? Hãy giải thích. (Hãy trình bày lời giải theo X, Y và Z.)
- e. Bây giờ giả sử có một số chi phí phát sinh đối với sự phân biệt giá. Để mô hình hóa chi phí này, hãy giả định rằng nhà độc quyền phải trả một khoản chi phí cố định C để phân biệt giá. Nhà độc quyền đưa ra quyết định như thế nào về việc nên hay không nên trả khoản chi phí cố định này? (Hãy trình bày lời giải theo X, Y và Z.)

- f. Nhà hoạch xã hội nhân từ, người quan tâm đến tổng thặng dư, sẽ ra quyết định như thế nào về việc nhà độc quyền nên hay không nên phân biệt giá? (Hãy trình bày lời giải theo X, Y và Z.)
- g. So sánh câu trả lời của bạn trong các phần (e) và (f). Động cơ phân biệt giá của nhà độc quyền khác với nhà hoạch định xã hội như thế nào? Nhà độc quyền có thể phân biệt giá khi xã hội không mong muốn không?

## CHƯƠNG 16

# ĐỘC QUYỀN NHÓM

Sau khi đến cửa hàng để mua bóng ten nít, có thể bạn sẽ trở về với những quả bóng mang một trong bốn nhãn hiệu sau: Wilson, Penn, Dunlop và Spalding. Bốn công ty này sản xuất gần như toàn bộ số bóng ten nít bán ở thị trường Mỹ. Các công ty trên cùng nhau quyết định lượng bóng ten nít được sản xuất và giá bán với đường cầu thị trường cho trước.

Chúng ta có thể mô tả thị trường bóng ten nít này như thế nào? Hai chương trước đã bàn về hai loại cấu trúc thị trường. Trên thị trường cạnh tranh, mỗi doanh nghiệp quá nhỏ so với thị trường nên không thể ảnh hưởng tới giá bán và do vậy phải chấp nhận mức giá do các điều kiện thị trường quy định. Trên thị trường độc quyền, một doanh nghiệp duy nhất cung ứng hàng hoá cho cả thị trường, do đó có thể chọn bất kỳ giá và lượng nào trên đường cầu thị trường.

Thị trường bóng ten nít không giống thị trường cạnh tranh và thị trường độc quyền. Cạnh tranh và độc quyền là các thái cực của cấu trúc thị trường. Cạnh tranh xảy ra khi có nhiều doanh nghiệp trên một thị trường mà các hàng hoá về cơ bản là giống hệt nhau; độc quyền xảy ra khi chỉ có một doanh nghiệp trên thị trường. Chúng ta bắt đầu nghiên cứu tổ chức ngành từ hai trường hợp cực đoan này vì chúng là những trường hợp dễ hiểu nhất. Tuy vậy có rất nhiều ngành, trong đó có ngành sản xuất bóng ten nít, nằm ở đâu đó ở giữa hai thái cực này. Các doanh nghiệp trong những ngành này có đối thủ cạnh tranh, nhưng đồng thời lại không chịu cạnh tranh nhiều như khi họ là người chấp nhận giá. Các nhà kinh tế gọi tình huống này là *cạnh tranh không hoàn hảo*.

Trong chương này, chúng ta thảo luận về các dạng cạnh tranh không hoàn hảo và nghiên cứu một dạng đặc biệt gọi là *độc quyền nhóm*. Bản chất của thị trường độc quyền nhóm là ở đây chỉ có một số ít người bán. Kết quả là, hành động của một nhà cung cấp sẽ ảnh hưởng đến lợi nhuận của tất cả các nhà cung cấp khác. Nghĩa là, các doanh nghiệp độc quyền nhóm phụ thuộc vào nhau theo kiểu mà các doanh nghiệp cạnh tranh không có. Mục tiêu của chương này là xem xét sự phụ thuộc lẫn nhau đó quyết định hành vi của các doanh nghiệp như thế nào và những vấn đề gì đặt ra cho chính sách của chính phủ.

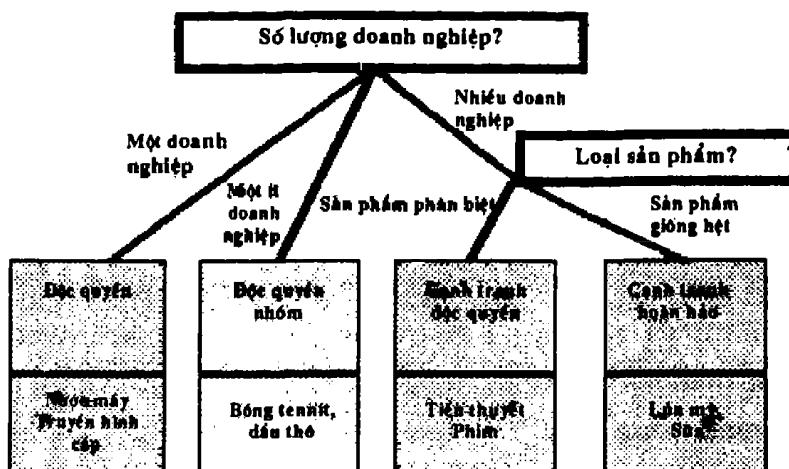
## GIỮA ĐỘC QUYỀN VÀ CẠNH TRANH HOÀN HẢO

Hai chương trước đã phân tích các thị trường với rất nhiều doanh nghiệp cạnh tranh và các thị trường chỉ có một doanh nghiệp độc quyền duy nhất. Trong chương 14, chúng ta đã thấy giá cả trên thị trường cạnh tranh hoàn hảo luôn bằng chi phí cận biên của sản xuất. Chúng ta cũng thấy rằng việc gia nhập và rời bỏ ngành trong dài hạn đầy lợi nhuận kinh tế xuống bằng 0, vì vậy mà giá cả bằng tổng chi phí bình quân. Trong chương 15, chúng ta đã thấy các doanh nghiệp với sức mạnh thị trường có thể giữ giá cao hơn chi phí cận biên, tạo ra lợi nhuận kinh tế dương cho doanh nghiệp và gây ra tổn thất tài trọng cho xã hội.

Trường hợp cạnh tranh hoàn hảo và độc quyền minh họa cho những ý tưởng quan trọng về cơ chế vận hành của thị trường. Tuy nhiên, phần lớn thị trường trong nền kinh tế có các yếu tố của cấu trúc trên, do đó không thể mô tả chúng đầy đủ chỉ bằng một trong hai trường hợp này. Doanh nghiệp điển hình trong nền kinh tế phải đổi mặt với cạnh tranh, nhưng cạnh tranh không mạnh đến mức làm cho nó trở thành người chấp nhận giá như đã phân tích trong chương 14. Doanh nghiệp điển hình có sức mạnh thị trường ở một mức nào đó, nhưng sức mạnh thị trường của nó không lớn đến mức nó có thể được mô tả chính xác là doanh nghiệp độc quyền như phân tích trong chương 15. Hay nói cách khác, doanh nghiệp điển hình trong nền kinh tế của chúng ta có tính cạnh tranh không hoàn hảo.

Có hai dạng thị trường cạnh tranh không hoàn hảo. *Độc quyền nhóm* là thị trường chỉ có một ít người bán, mỗi người bán sản phẩm tương tự hay giống hệt sản phẩm của người khác. Một ví dụ là thị trường bóng ten nít. Ví dụ khác là thị trường dầu thô: Một vài nước ở Trung Đông kiểm soát phần lớn trữ lượng dầu mỏ của thế giới. *Cạnh tranh độc quyền* là dạng cấu trúc thị trường trong đó có nhiều doanh nghiệp bán các mặt hàng tương tự, nhưng không giống hệt nhau, ví dụ thị trường tiểu thuyết, phim ảnh, đĩa CD và trò chơi điện tử. Trên thị trường cạnh tranh độc quyền, mỗi doanh nghiệp có sự độc quyền về sản phẩm, nhưng nhiều doanh nghiệp khác cũng sản xuất ra sản phẩm tương tự và cạnh tranh để giành giật những khách hàng như nhau.

Hình 16.1 tóm tắt lại bốn dạng cấu trúc thị trường. Câu hỏi đầu tiên là có bao nhiêu doanh nghiệp trên thị trường. Nếu chỉ có một doanh nghiệp thì đó là thị trường độc quyền. Nếu chỉ có một ít doanh nghiệp, thì đó là thị trường độc quyền nhóm. Nếu có nhiều doanh nghiệp, thì chúng ta cần đặt thêm một câu hỏi nữa: các doanh nghiệp bán sản phẩm giống hệt nhau hay khác nhau? Nếu các doanh nghiệp này bán sản phẩm khác nhau thì đó là thị trường cạnh tranh độc quyền. Nếu nhiều doanh nghiệp bán sản phẩm giống hệt nhau thì đó là thị trường cạnh tranh hoàn hảo.



**Hình 16.1. Bốn dạng cấu trúc thị trường.** Các nhà kinh tế nghiên cứu tổ chức ngành chia thị trường thành bốn loại: độc quyền, độc quyền nhóm, cạnh tranh độc quyền và cạnh tranh hoàn hảo.

Tất nhiên, thực tế không bao giờ rõ ràng như lý thuyết. Trong một số trường hợp, bạn có thể thấy khó khăn trong việc dùng cấu trúc nào để mô tả tốt nhất một thị trường. Ví dụ không có một con số thần kỳ nào để phân biệt “một ít” và “nhiều” khi đếm số doanh nghiệp. (Có phải khoảng mười hai công ty bán xe hơi ở Mỹ hiện nay làm cho thị trường là độc quyền nhóm hay cạnh tranh hơn? Câu trả lời còn chưa thống nhất.) Tương tự như vậy, không có cách chắc chắn nào để quyết định xem sản phẩm là phân biệt hay giống hệt nhau. (Có phải các thương hiệu sữa khác nhau thực sự là một không? Một lần nữa, câu trả lời cũng cần được tranh luận.) Khi phân tích thị trường trong thực tế, mọi nhà kinh tế đều phải nhớ các bài học về cấu trúc thị trường và áp dụng bài học đó nếu chúng tỏ ra thích hợp.

Bây giờ thì chúng ta đã hiểu nhà kinh tế định nghĩa các dạng cấu trúc thị trường như thế nào và sẽ đi tiếp để phân tích chúng. Trong chương tiếp theo, chúng ta sẽ phân tích cạnh tranh độc quyền. Trong chương này, chúng ta nghiên cứu độc quyền nhóm.

## THỊ TRƯỜNG VỚI MỘT ÍT NGƯỜI BÁN

Do thị trường độc quyền nhóm chỉ có một ít người bán, nên đặc trưng của độc quyền nhóm là sự căng thẳng giữa hợp tác và lợi ích cá nhân. Các nhà độc quyền nhóm có lợi nhất nếu hợp tác với nhau và hành động như nhà độc quyền - sản xuất lượng nhỏ hàng hoá và bán với giá cao hơn chi phí cản biên. Nhưng vì mỗi nhà độc quyền nhóm chỉ quan tâm đến lợi nhuận của mình, nên tồn tại những động lực mạnh mẽ ngăn trở một nhóm doanh nghiệp duy trì vị thế độc quyền.

### VÍ DỤ VỀ THỊ TRƯỜNG NHỊ QUYỀN

Để hiểu về hành vi của các nhà độc quyền nhóm, chúng ta hãy xem xét một thị trường độc quyền nhóm chỉ có hai thành viên, gọi là thị trường nhị quyền. Nhị quyền là hình thức đơn giản nhất của độc quyền nhóm. Các thị trường độc quyền nhóm với ba hay nhiều thành viên hơn cũng gặp phải các vấn đề tương tự như thị trường nhị quyền, do vậy việc xem xét thị trường nhị quyền là điểm xuất phát hữu ích đối với chúng ta.

Chúng ta hãy tưởng tượng ra một thị trấn có hai cư dân là Jack và Jill sở hữu các giếng nước để sản xuất nước sạch. Vào thứ bảy hàng tuần, Jack và Jill quyết định bom bao nhiêu thùng nước đưa ra thị trấn và bán với giá thị trường. Để đơn giản hóa vấn đề, chúng ta giả định Jack và Jill có thể bom lên bao nhiêu nước tùy thích mà không mất chi phí gì. Nghĩa là, chi phí cản biên của nước bằng 0.

Bảng 16.1 cho thấy biểu cầu về nước của thị trấn. Cột đầu tiên biểu thị tổng lượng cầu, cột thứ hai cho biết mức giá. Nếu hai người chủ giếng nước bán ra 10 thùng, giá sẽ là 110đ/ thùng. Nếu họ bán lượng nước tổng cộng là 20 thùng, giá sẽ giảm xuống chỉ còn 100đ/ thùng và cứ như vậy. Nếu vẽ đồ thị từ hai cột số liệu này, bạn sẽ được một đường cầu chuẩn có độ dốc âm.

Cột cuối cùng trong bảng 16.1 cho biết tổng doanh thu từ việc bán nước. Nó bằng lượng bán nhân với giá bán. Do không mất chi phí bơm nước, nên tổng doanh thu của hai nhà sản xuất đúng bằng tổng lợi nhuận của họ.

Bây giờ chúng ta sẽ xem xét cách tổ chức ngành cấp nước của thị trấn ảnh hưởng đến giá và lượng cung về nước như thế nào.

Lượng (thùng)	Giá (đô la)	Tổng doanh thu (tổng lợi nhuận) (đô la)
0	120	0
10	110	1100
20	100	2000
30	90	2700
40	80	3200
50	70	3500
60	60	3600
70	50	3500
80	40	3200
90	30	2700
100	20	2000
110	10	1100
120	0	0

**Bảng 16.1. Biểu cầu về nước sạch.**

## CẠNH TRANH, ĐỘC QUYỀN VÀ CÁC-TEN

Trước khi xem xét vấn đề giá và lượng nước hình thành từ thị trường nhị quyền của Jack và Jill như thế nào, chúng ta sẽ thảo luận qua về hai cấu trúc thị trường đã học: cạnh tranh và độc quyền.

Trước hết chúng ta tìm hiểu xem điều gì sẽ xảy ra nếu thị trường nước là thị trường cạnh tranh hoàn hảo. Trên thị trường cạnh tranh, các quyết định sản xuất của mỗi doanh nghiệp sẽ làm cho giá cả bằng chi phí cận biên. Trên thị trường nước, chi phí cận biên bằng 0. Do vậy trong điều kiện cạnh tranh, giá cân bằng của nước sẽ bằng 0 và lượng cân bằng sẽ là 120 thùng. Giá nước phản ánh chi phí sản xuất nó và sản lượng nước hiệu quả được sản xuất và tiêu dùng.

Bây giờ chúng ta hãy tìm hiểu hành vi của nhà độc quyền. Bảng 16.1 cho thấy tổng lợi nhuận được tối đa hoá tại mức sản lượng bằng 60 thùng và giá bằng 60 đô la/thùng. Do vậy, nhà độc quyền tối đa hoá lợi nhuận sẽ sản xuất và định giá tại mức này. Đúng như trường hợp nhà độc quyền, giá bán cao hơn chi phí cận biên. Kết quả này không có hiệu

quả, vì lượng nước sản xuất và tiêu dùng thấp hơn mức có hiệu quả đối với xã hội là 120 thùng.

Vậy điều gì xảy ra với thị trường độc quyền? Một khả năng là Jack và Jill liên kết với nhau, thoả thuận về lượng nước sản xuất và giá bán. Sự thoả thuận như vậy giữa các doanh nghiệp về sản lượng và giá cả được gọi là *sự cấu kết*, còn nhóm các doanh nghiệp hành động thống nhất gọi là *các-ten*. Khi một các-ten hình thành, thị trường trên thực tế được một nhà độc quyền cung ứng và chúng ta có thể áp dụng phân tích của chương 15. Nghĩa là, nếu Jack và Jill cấu kết, họ đi đến kết cục độc quyền vì nó cho phép họ tối đa hoá tổng lợi nhuận mà các nhà sản xuất có thể thu được từ thị trường. Hai nhà sản xuất của chúng ta sẽ sản xuất lượng nước tổng cộng là 60 thùng và bán với giá 60 đô la/thùng. Một lần nữa, mức giá cao hơn chi phí cận biên và kết cục này không có hiệu quả đối với xã hội.

Các-ten không chỉ phải thống nhất về tổng sản lượng, mà còn phải thoả thuận về sản lượng của từng thành viên. Trong trường hợp của chúng ta, Jack và Jill phải thoả thuận về việc phân chia sản lượng độc quyền là 60 thùng. Mỗi thành viên của các-ten luôn muốn có thị phần lớn hơn, vì thị phần lớn hơn hàm ý lợi nhuận cao hơn. Nếu Jack và Jill đồng ý chia thị trường thành hai phần bằng nhau, thì mỗi người sẽ sản xuất 30 thùng và bán với giá là 60 đô la/thùng, qua đó mỗi người thu được lợi nhuận bằng 1800 đô la.

## TRANG THÁI CÂN BẰNG CỦA THỊ TRƯỜNG ĐỘC QUYỀN NHÓM

Mặc dù các nhà độc quyền nhóm muốn thành lập các-ten để thu lợi nhuận độc quyền, nhưng điều đó thường khó xảy ra. Như sẽ thảo luận sau đây trong chương này, các đạo luật chống độc quyền nghiêm cấm sự thoả thuận công khai giữa các nhà độc quyền nhóm. Ngoài ra, sự tranh cãi giữa các thành viên của các-ten về việc phân chia lợi nhuận trên thị trường nhiều khi làm cho thoả thuận giữa họ không thể thực hiện được. Do vậy, chúng ta sẽ xem xét điều gì xảy ra nếu như Jack và Jill có quyết định độc lập về lượng nước sản xuất.

Mới nhìn qua, mọi người dự đoán rằng Jack và Jill sẽ liên kết thành nhà độc quyền vì kết cục này cho phép tối đa hoá tổng lợi nhuận của họ. Tuy nhiên, nếu không có sự thoả thuận mang tính ràng buộc nào, kết cục độc quyền không thể xảy ra. Để biết tại sao, chúng ta hãy giả sử rằng Jack dự đoán rằng Jill chỉ sản xuất 30 thùng (một nửa sản lượng độc quyền). Jack sẽ lập luận như sau:

“Ta cũng có thể sản xuất 30 thùng. Trong trường hợp này tổng cộng 60 thùng nước được bán với giá 60 đô la/thùng. Lợi nhuận của ta là 1800 đô la ( $30 \text{ thùng} \times 60 \text{ đô la} / \text{một thùng}$ ). Nhưng ta có thể sản xuất 40 thùng. Trong trường hợp này có tổng cộng 70 thùng nước được bán với giá 50 đô la/thùng. Lợi nhuận của ta là 2000 đô la ( $40 \text{ thùng} \times 50 \text{ đô la} / \text{một thùng}$ ). Tuy rằng lợi nhuận của cả thị trường giảm, nhưng lợi nhuận của riêng ta cao hơn, vì ta có thị phần lớn hơn.”

Tất nhiên là Jill cũng có thể lập luận như thế. Nếu vậy, cả Jack và Jill cùng cung 40 thùng

nước cho thị trấn. Tổng lượng bán ra sẽ là 80 thùng và giá giảm xuống còn 40 đô la một thùng. Như vậy, nếu từng nhà độc quyền theo đuổi lợi ích cá nhân trong việc ra quyết định sản xuất, tổng sản lượng của họ sẽ lớn hơn sản lượng độc quyền, giá bán sẽ thấp hơn giá độc quyền và tổng lợi nhuận thu được sẽ ít hơn lợi nhuận độc quyền.

Mặc dù lô gíc về lợi ích cá nhân làm sản lượng của thị trường nhị nguyên cao hơn sản lượng độc quyền, nhưng nó không thúc đẩy các nhà độc quyền đạt tới sự phân bổ mang tính cạnh tranh. Chúng ta hãy xem điều gì sẽ xảy ra nếu các nhà độc quyền sản xuất mỗi người 40 thùng. Giá sẽ là 40 đô la và mỗi nhà độc quyền nhóm thu được lợi nhuận bằng 1600 đô la. Trong trường hợp này, lô gíc về lợi ích cá nhân của Jack dẫn đến một kết luận khác:

“Hiện nay lợi nhuận của ta là 1600 đô la. Giả sử ta tăng sản lượng lên 50 thùng. Trong trường hợp đó, có tổng cộng 90 thùng được sản xuất và bán với giá 30 đô la một thùng. Như vậy lợi nhuận của ta chỉ là 1500 đô la. Thay vì tăng sản lượng và làm giảm giá, ta có lợi hơn nếu giữ mức sản lượng ở 40 thùng.”

Kết cục mà trong đó Jack và Jill mỗi người sản xuất 40 thùng giống như một loại cân bằng nào đó. Trong thực tế, kết cục này được gọi là *cân bằng Nash* (đặt theo tên nhà kinh tế John Nash). Cân bằng Nash là tình huống trong đó các chủ thể kinh tế tương tác với nhau, mỗi người lựa chọn một chiến lược tốt nhất cho mình khi biết được chiến lược mà người khác đã chọn. Trong trường hợp như vậy, khi biết Jill sản xuất 40 thùng, thì chiến lược tốt nhất đối với Jack là sản xuất 40 thùng. Tương tự như vậy, khi biết rằng Jack sản xuất 40 thùng, thì chiến lược tốt nhất đối với Jill là sản xuất 40 thùng. Một khi đã đạt được trạng thái cân bằng Nash, cả Jack và Jill đều không có động cơ để đưa ra quyết định khác.

Đây là ví dụ minh họa cho sự căng thẳng giữa hợp tác và lợi ích cá nhân. Các nhà độc quyền nhóm có lợi hơn nếu hợp tác với nhau để đạt được kết cục độc quyền. Song do theo đuổi lợi ích cá nhân, cuối cùng họ không đạt được kết cục độc quyền và tối đa hóa tổng lợi nhuận của mình. Các nhà độc quyền nhóm đều có xu hướng tăng sản lượng để có thị phần lớn hơn. Vì ai cũng làm như thế, nên sản lượng tăng và giá giảm.

Đồng thời, lợi ích cá nhân cũng không đẩy thị trường đến kết cục hoàn toàn cạnh tranh. Giống như nhà độc quyền, các nhà độc quyền nhóm hiểu rằng việc tăng sản lượng sẽ làm giảm giá bán của họ. Do vậy họ dừng lại, chứ không làm như các doanh nghiệp cạnh tranh sản xuất đến điểm mà giá cả bằng chi phí cận biên.

Tóm lại, *khi các doanh nghiệp trong thị trường độc quyền nhóm chọn mức sản lượng để tối đa hóa lợi nhuận, sản lượng của họ sẽ lớn hơn sản lượng của nhà độc quyền và nhỏ hơn sản lượng trong thị trường cạnh tranh. Giá của nhà độc quyền nhóm thấp hơn giá độc quyền, nhưng cao hơn giá cạnh tranh (bằng chi phí cận biên)*.

## QUY MÔ CỦA THỊ TRƯỜNG ĐỘC QUYỀN NHÓM ẢNH HƯỞNG ĐẾN KẾT CỤC THỊ TRƯỜNG NHƯ THẾ NÀO

Chúng ta có thể sử dụng những hiểu biết về thị trường nhị quyền để thảo luận xem quy mô của thị trường độc quyền nhóm tác động như thế nào đến kết cục của thị trường. Giả sử John và Joan khám phá ra nguồn nước trong diện tích đất thuộc sở hữu của mình và tham gia vào thị trường độc quyền nhóm về nước sạch của Jack và Jill. Biểu cầu trong bảng 16.1 không thay đổi, nhưng giờ đây có nhiều nhà cung ứng hơn để thỏa mãn nhu cầu này. Việc tăng số nhà sản xuất từ hai lên bốn ảnh hưởng như thế nào đến giá và lượng nước trong thị trấn?

Nếu các nhà cung cấp thiết lập được một các-ten, họ có thể tối đa hóa tổng lợi nhuận bằng cách sản xuất ở mức sản lượng độc quyền và bán với giá độc quyền. Cũng giống như khi chỉ có hai nhà cung cấp, các thành viên của các-ten cần nhất trí về sản lượng của mỗi người và tìm cách nào đó để thỏa thuận này có hiệu lực. Khi các-ten trở nên lớn hơn, khả năng đạt được thỏa thuận sẽ khó khăn hơn. Việc đạt được và thực thi một thỏa thuận sẽ khó hơn khi quy mô của nhóm tăng lên.

Nếu các nhà độc quyền nhóm không thiết lập được các-ten - có thể luật chống độc quyền không cho phép họ làm điều đó - họ sẽ phải tự mình quyết định sản lượng nước. Để xem việc số nhà cung cấp tăng ảnh hưởng như thế nào đến kết quả cuối cùng, chúng ta hãy phân tích quyết định của từng nhà cung cấp. Ở bất kỳ thời điểm nào, mỗi người sở hữu giếng đều có thể chọn cách tăng sản lượng thêm một thùng. Để đi đến quyết định như vậy, người chủ sở hữu giếng phải so sánh hai hiệu ứng sau:

- *Hiệu ứng lượng*: Do giá cao hơn chi phí cận biên, việc bán thêm 1 thùng nước tại mức giá hiện hành làm tăng lợi nhuận.
- *Hiệu ứng giá*: Việc tăng sản lượng làm tăng lượng nước bán ra, làm cho giá nước giảm và làm giảm lợi nhuận tính trên tất cả các thùng khác.

Nếu hiệu ứng lượng lớn hơn hiệu ứng giá, người sở hữu giếng sẽ tăng sản lượng. Nếu hiệu ứng giá lớn hơn hiệu ứng lượng, họ sẽ không tăng sản lượng. (Trên thực tế, việc cắt giảm sản lượng có lợi hơn trong trường hợp này.) Các nhà độc quyền nhóm tăng sản lượng lên đến mức mà hai hiệu ứng cận biên này cân bằng nhau, khi biết trước sản lượng của các doanh nghiệp khác.

Bây giờ chúng ta xem xét số lượng doanh nghiệp trong ngành có ảnh hưởng thế nào đến phân tích cận biên của mỗi nhà độc quyền nhóm. Số lượng nhà cung cấp càng lớn, thì mỗi nhà cung cấp sẽ quan tâm ít hơn đến ảnh hưởng của mình đối với giá cả thị trường. Như vậy khi quy mô độc quyền nhóm tăng lên, hiệu ứng giá yếu đi. Khi độc quyền nhóm đã trở nên quá lớn, hiệu ứng giá biến mất hoàn toàn, chỉ để lại hiệu ứng lượng. Trong trường hợp cực đoan này, mỗi doanh nghiệp trong độc quyền nhóm còn tăng sản lượng chừng nào giá còn lớn hơn chi phí cận biên.

Bây giờ chúng ta có thể thấy rằng thị trường độc quyền nhóm lớn thực chất là một nhóm các doanh nghiệp cạnh tranh. Doanh nghiệp cạnh tranh chỉ cần quan tâm đến hiệu ứng lượng khi ra quyết định sản xuất: Do doanh nghiệp cạnh tranh là người chấp nhận giá, hiệu ứng giá hoàn toàn không có. Như vậy, *khi số lượng nhà cung cấp trong thị trường độc quyền nhóm tăng lên, thị trường độc quyền nhóm ngày càng trở nên giống thị trường cạnh tranh.* Khi đó, mức giá tiến đến chi phí cận biên và sản lượng tiến đến mức có hiệu quả đối với xã hội.

Phân tích trên về độc quyền nhóm đem lại cho chúng ta một cách nhìn mới về các hiệu ứng của thương mại quốc tế. Giả sử Toyota và Honda là hai nhà sản xuất ô tô duy nhất ở Nhật, Volkswagen và Mercedes-Benz là các nhà sản xuất ô tô duy nhất của Đức, còn Ford và General Motors là các nhà sản xuất ô tô duy nhất ở Mỹ. Nếu các quốc gia này cấm thương mại về ô tô, mỗi nước sẽ có một thị trường nhì quyền về ô tô và kết cục thị trường sẽ khác xa so với kết cục cạnh tranh. Song nếu có thương mại quốc tế, thị trường ô tô trở thành thị trường toàn cầu, và thị trường độc quyền nhóm trong trường hợp này có sáu thành viên. Bằng cách cho phép thương mại quốc tế làm tăng số lượng nhà sản xuất mà người tiêu dùng có thể lựa chọn, sự tăng cường cạnh tranh sẽ làm cho giá gần chi phí cận biên hơn. Như vậy, lý thuyết về thị trường độc quyền nhóm còn đcm lại một lý do khác ngoài lý do về lợi thế so sánh đã thảo luận trong chương 3 để lý giải tại sao tất cả các nước đều gặt hái được nhiều mối lợi từ nền thương mại tự do.

---

## NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG: OPEC VÀ THỊ TRƯỜNG DẦU THẾ GIỚI

Câu chuyện của chúng ta về thị trường nước sạch trong thị trấn hoàn toàn mang tính hư cấu, nhưng nếu chúng ta đổi nước thành dầu, còn Jack và Jill thành Iran và Iraq, câu chuyện trở nên gần với hiện thực hơn. Phần lớn dầu của thế giới được một ít nước sản xuất, chủ yếu ở Trung Đông. Các nước này tạo thành thị trường độc quyền nhóm. Các quyết định của họ về lượng dầu bơm lên giống như quyết định của Jack và Jill về lượng nước khai thác.

Các nước khai thác phần lớn dầu của thế giới đã thành lập một các-ten, gọi là Tổ chức các nước xuất khẩu dầu mỏ (OPEC). Khi thành lập vào năm 1960, OPEC bao gồm Iran, Iraq, Kuwait, Saudi Arabia và Venezuela. Vào năm 1973, thêm nước khác gia nhập là: Qatar, Indonesia, Libya, Các tiểu vương quốc Ả Rập thống nhất, Algeria, Nigeria, Ecuador và Gabon. Các nước này kiểm soát khoảng 3/4 trữ lượng dầu thế giới. Giống như bất cứ các-ten nào, OPEC cũng cố gắng làm tăng giá sản phẩm của họ lên thông qua việc cùng nhau cắt giảm sản lượng. OPEC tìm cách quy định mức sản lượng cho từng nước thành viên.

Vấn đề mà OPEC gặp phải rất giống vấn đề mà Jack và Jill đối mặt trong câu chuyện của chúng ta. Các nước OPEC muốn giữ giá dầu ở mức cao. Nhưng mỗi nước thành viên lại có động cơ tăng sản lượng để chiếm được tỷ trọng cao hơn trong tổng lợi nhuận. Các thành viên OPEC thường nhất trí cắt giảm sản lượng, nhưng hay gian lận.

OPEC thành công nhất trong việc duy trì sự hợp tác và giá cả cao trong giai đoạn từ 1973 đến 1985. Giá dầu thô tăng từ 2,64 đô la một thùng trong năm 1972 lên 11,17 đô la trong năm 1974 và sau đó là 35,10 đô la trong năm 1981. Nhưng vào đầu thập kỷ 1980, các nước bắt đầu tranh cãi về sản lượng dầu và OPEC không duy trì được sự hợp tác có hiệu quả nữa. Vào năm 1986, giá dầu thô đã giảm xuống chỉ còn 12,52 đô la một thùng.

Trong những năm 1990, các thành viên của OPEC gặp nhau hai năm một lần, nhưng các tên đã thất bại trong việc đạt được và thực thi các thỏa thuận. Các thành viên của OPEC phản ứng ra quyết định độc lập với nhau và thị trường dầu thế giới có tính cạnh tranh cao. Hầu như trong suốt thập kỷ này, giá dầu thô (đã loại trừ ảnh hưởng của lạm phát) duy trì ở mức chưa bằng một nửa mức giá mà OPEC đã đạt được trong năm 1981. Song trong năm 1999, sự hợp tác giữa các nước xuất khẩu dầu mỏ trở nên chặt chẽ hơn. Chỉ có thời gian mới chứng tỏ được tính bền vững của sự hợp tác mới này.

---

**Đoánh nhanh:** Nếu các thành viên của thị trường độc quyền nhóm có thể thỏa thuận với nhau về tổng sản lượng, thì họ sẽ chọn mức sản lượng nào? Nếu các nhà độc quyền nhóm không cùng nhau hành động, mà tự mình ra quyết định sản xuất, thì họ sản xuất mức tổng sản lượng cao hơn hay thấp hơn mức sản lượng trong câu trả lời của bạn cho câu hỏi trên? Tại sao?

## LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI VÀ KINH TẾ HỌC CỦA SỰ HỢP TÁC

Như chúng ta đã thấy, các nhà độc quyền nhóm muốn đạt được kết cục độc quyền. Nhưng điều này đòi hỏi phải có sự hợp tác mà nhiều khi khó có thể duy trì. Trong phần này, chúng ta sẽ xem xét kỹ hơn các vấn đề mà mọi người gặp phải khi họ muốn hợp tác, nhưng khó có thể hợp tác với nhau. Để phân tích giác độ kinh tế của sự hợp tác, chúng ta cần học thêm một chút về lý thuyết trò chơi.

Lý thuyết trò chơi nghiên cứu hành vi của con người trong các tình huống chiến lược. Ở đây chúng ta dùng từ “chiến lược” để chỉ tình huống mà trong đó khi đưa ra quyết định hành động, mỗi người đều phải tính đến phản ứng của những người khác đối với hành động của mình. Do số lượng doanh nghiệp trong thị trường độc quyền nhóm ít, nên mỗi doanh nghiệp phải hành động một cách chiến lược. Mỗi doanh nghiệp biết rằng lợi nhuận không chỉ phụ thuộc vào sản lượng của mình, mà còn phụ thuộc vào sản lượng của các doanh nghiệp khác. Khi ra các quyết định sản xuất, mỗi doanh nghiệp trong độc quyền nhóm cần quan tâm đến việc quyết định của mình ảnh hưởng như thế nào đến quyết định sản xuất của các doanh nghiệp khác.

Lý thuyết trò chơi không cần thiết để hiểu thị trường cạnh tranh hay độc quyền. Trong thị trường cạnh tranh, các doanh nghiệp đều quá nhỏ so với thị trường, nên sự tương tác chiến lược giữa các doanh nghiệp không quan trọng. Trong thị trường độc quyền, sự tương

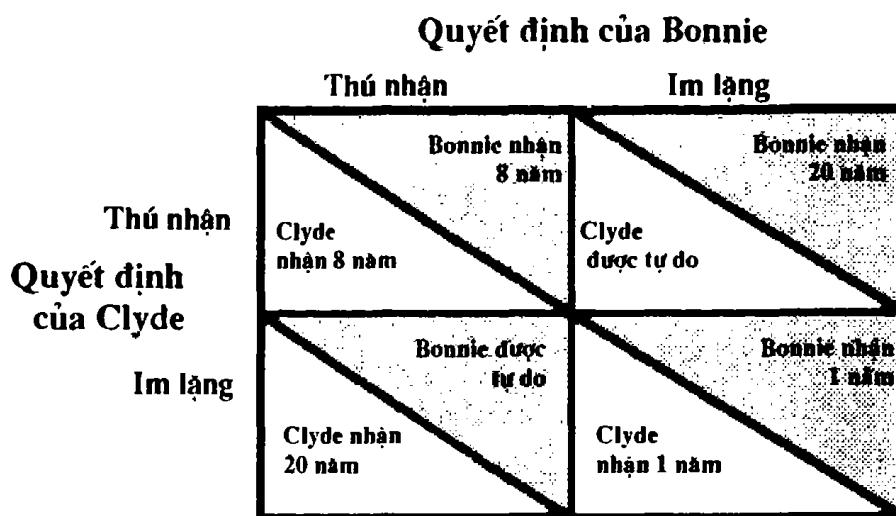
tác chiến lược không có vì thị trường chỉ có một doanh nghiệp. Nhưng như chúng ta sẽ thấy, lý thuyết trò chơi rất hữu ích cho việc tìm hiểu về hành vi của các nhà độc quyền nhóm.

Một “trò chơi” đặc biệt quan trọng là *tình trạng lưỡng nan của người tù*. Trò chơi này đem lại cho chúng ta những hiểu biết sâu sắc về việc tại sao lại khó duy trì được sự hợp tác. Rất nhiều lần trong đời, người ta đã không hợp tác với nhau ngay cả khi sự hợp tác làm lợi cho tất cả các bên. Độc quyền nhóm chỉ là một ví dụ trong số đó. Câu chuyện về tình trạng lưỡng nan của người tù hàm chứa bài học phổ biến có thể áp dụng cho bất cứ nhóm người nào mà trong đó các thành viên đang tìm cách hợp tác với nhau.

## TÌNH TRẠNG LUÔNG NAN CỦA NGƯỜI TÙ

Tình trạng lưỡng nan của người tù là câu chuyện về hai phạm nhân vừa bị cảnh sát bắt. Hãy gọi họ là Bonnie và Clyde. Cảnh sát có đủ chứng cứ để kết tội Bonnie và Clyde đã phạm phải một tội nhỏ là mang súng nhưng không đăng ký. Vì tội này, mỗi người sẽ bị kết án một năm tù. Ngoài ra, cảnh sát còn nghi ngờ rằng họ đã cùng nhau thực hiện một vụ cướp nhà băng, nhưng thiếu chứng cứ rõ ràng để quy kết tội lớn này cho họ. Cảnh sát hỏi cung Bonnie và Clyde trong các phòng riêng biệt và thoả thuận với từng người như sau:

“Hiện nay chúng tôi có thể giam giữ anh trong một năm. Tuy nhiên, nếu anh nhận tội cướp nhà băng và tố cáo đồng phạm, thì anh sẽ được miễn tội và tha bổng. Đồng phạm của anh sẽ lãnh án 20 năm tù. Nhưng nếu cả hai người cùng nhận tội, thì chúng tôi không cần chứng cứ và không mất chi phí xét xử và vì vậy mỗi anh sẽ nhận một bản án 8 năm tù.”



**Hình 16.2. Tình trạng lưỡng nan của người tù.** Trong cuộc chơi giữa hai người bị tình nghi phạm tội, bản án mà mỗi người nhận phụ thuộc vào quyết định thú nhận hay im lặng của anh ta và vào quyết định của người kia.

Nếu Bonnie và Clyde - hai tên cướp nhà băng vô lương tâm - chỉ quan tâm đến bản án của mình, thì theo bạn họ sẽ hành động như thế nào? Họ sẽ thú tội hay im lặng? Hình 16.2 cho biết sự lựa chọn của họ. Mỗi người tù có hai chiến lược: thú nhận hoặc im lặng. Bản án mà mỗi người tù nhận được phụ thuộc vào chiến lược anh ta chọn và chiến lược mà đồng phạm của anh ta chọn.

Hãy xem quyết định đầu tiên của Bonnie. Anh ta lập luận rằng: "Ta không biết Clyde sẽ làm gì. Nếu anh ta im lặng, thì chiến lược tốt nhất của ta là thú nhận, vì ta sẽ được thả thay vì phải ngồi tù một năm. Nếu anh ta thú nhận, chiến lược tốt nhất của ta vẫn là thú nhận, vì ta chỉ phải ngồi tù 8 năm, tốt hơn là phải ngồi tù 20 năm. Do vậy, không cần biết Clyde sẽ làm gì, tốt nhất là ta nên thú tội."

Theo ngôn ngữ lý thuyết trò chơi, một chiến lược được gọi là *chiến lược trội* nếu đó là chiến lược tốt nhất cho một đấu thủ, cho dù chiến lược của đấu thủ kia là gì. Trong trường hợp của chúng ta, thú nhận là chiến lược trội đối với Bonnie. Anh ta sẽ phải ngồi tù ít hơn nếu thú nhận, cho dù Clyde sẽ thú nhận hay im lặng.

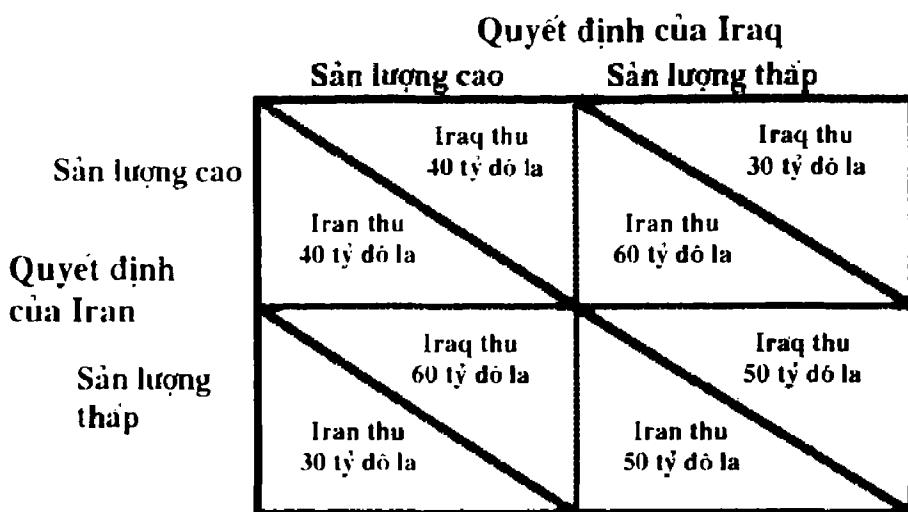
Bây giờ chúng ta hãy xem xét quyết định của Clyde. Anh ta cũng có sự lựa chọn giống như của Bonnie và lập luận hoàn toàn tương tự. Cho dù Bonnie làm gì, Clyde vẫn có thể giảm được thời gian ngồi tù bằng cách thú nhận. Nói cách khác, thú nhận cũng là chiến lược trội đối với Clyde.

Cuối cùng, cả Bonnie và Clyde đều thú nhận, do vậy cả hai đều ngồi tù 8 năm. Song đây là kết cục bất lợi đối với họ. Nếu cả hai cùng im lặng, họ có thể được lợi vì mỗi người chỉ phải ngồi tù 1 năm do mang súng bất hợp pháp. Do mỗi người chỉ theo đuổi lợi ích riêng của mình, nên cả hai người tù đã gây ra một kết cục bất lợi cho mỗi người.

Để thấy việc duy trì sự hợp tác khó khăn đến mức nào, chúng ta hãy tưởng tượng ra rằng trước khi cảnh sát bắt giữ Bonnie và Clyde, hai người đã thỏa thuận với nhau là sẽ không khai báo. Rõ ràng thỏa thuận này làm lợi cho cả hai người nếu họ trung thành với nó, vì mỗi người chỉ phải ngồi tù 1 năm. Nhưng họ có thực sự im lặng không khi đã nhất trí không cung khai? Một khi họ bị hỏi cung riêng biệt, lô gích của lợi ích cá nhân sẽ chiếm ưu thế và họ sẽ thú nhận. Sự hợp tác giữa những người tù khó có thể duy trì, bởi vì sự hợp tác là vô lý nếu đứng trên quan điểm cá nhân.

## ĐỘC QUYỀN NHÓM VỚI TƯ CÁCH TÌNH TRẠNG LUỒNG NAN CỦA NGƯỜI TÙ

Tình trạng luồng nan của người tù có quan hệ gì với thị trường và cạnh tranh không hoàn hảo? Hoá ra là, trò chơi mà các nhà độc quyền nhóm chơi trong quá trình đạt được kết cục độc quyền giống như trò chơi mà hai người tù đã chơi trong tình trạng luồng nan của họ.



**Hình 16.3. Trò chơi độc quyền nhóm.** Trong trò chơi giữa các thành viên của thị trường độc quyền nhóm, lợi nhuận của mỗi nhà độc quyền nhóm phụ thuộc vào quyết định sản xuất của chính anh ta và của nhà độc quyền nhóm khác.

Chúng ta hãy xem xét một thị trường độc quyền nhóm có hai thành viên là Iran và Iraq. Cả hai nước đều bán dầu thô. Sau thời gian thương lượng kéo dài, hai nước thoả thuận là sẽ giữ sản lượng ở mức thấp để giữ cho giá dầu thế giới ở mức cao. Sau khi thoả thuận về sản lượng, mỗi nước phải quyết định xem sẽ hợp tác và tuân thủ thoả thuận, hay phớt lờ nó và tăng sản lượng. Hình 16.3 cho thấy lợi nhuận của hai nước phụ thuộc vào chiến lược mà họ lựa chọn như thế nào.

Giả sử bạn là tổng thống Iraq. Bạn có thể lập luận như sau: "Ta có thể giữ sản lượng thấp ở mức như đã thoả thuận, hoặc ta có thể tăng sản lượng và bán nhiều dầu hơn ra thị trường thế giới. Nếu Iran trung thành với thoả thuận và giữ sản lượng ở mức thấp, thì nước ta sẽ thu được 60 tỷ đô la với sản lượng cao và 50 tỷ đô la với sản lượng thấp. Trong trường hợp này, Iraq có lợi hơn với mức sản lượng cao. Nếu Iran không trung thành với thoả thuận và sản xuất nhiều hơn, thì nước ta thu được 40 tỷ đô la với sản lượng cao và 30 tỷ đô la với sản lượng thấp. Một lần nữa, Iraq có lợi hơn sản lượng ở mức cao. Do vậy, cho dù Iran làm gì, nước ta cũng có lợi hơn nếu phản bội thoả ước và sản xuất ở mức cao hơn."

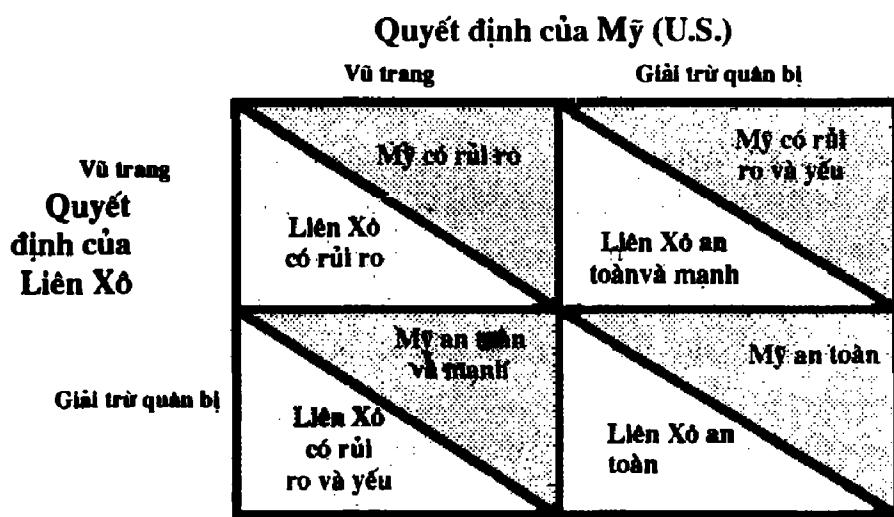
Sản xuất ở mức cao là chiến lược trội đồi với Iraq. Tuy nhiên, Iran cũng lập luận tương tự như vậy và do vậy cả hai nước cùng sản xuất ở mức cao. Kết quả là kết cục bất lợi (từ lập trường của Iran và Iraq) với lợi nhuận thấp hơn cho mỗi nước.

Ví dụ này lý giải tại sao các nhà độc quyền nhóm gặp khó khăn trong việc duy trì lợi nhuận độc quyền. Kết cục độc quyền là hợp lý cho cả thị trường độc quyền nhóm, nhưng mỗi nhà độc quyền nhóm lại có động cơ để gian lận. Cũng giống như lợi ích cá nhân đã thúc đẩy phạm nhân thú tội trong tình trạng lưỡng nan, lợi ích cá nhân cũng làm cho nhà độc quyền nhóm gặp khó khăn trong việc duy trì kết cục hợp tác với sản lượng thấp, giá cao và lợi nhuận độc quyền.

## CÁC VÍ DỤ KHÁC VỀ TÌNH TRẠNG LUÔNG NAN CỦA NGƯỜI TÙ

Chúng ta vừa thấy tình trạng luồng nan của người tù có thể được dùng để tìm hiểu vấn đề của độc quyền nhóm. Lô gic này cũng được áp dụng cho rất nhiều trường hợp khác. Ở đây, chúng ta xem xét ba ví dụ mà trong đó lợi ích cá nhân ngăn cản sự hợp tác và dẫn đến kết cục bất lợi đối với các bên tham gia.

**Chạy đua vũ trang.** Chạy đua vũ trang có nhiều điểm giống như tình trạng luồng nan của người tù. Để thấy được điều này, chúng ta hãy xem xét quyết định của hai nước - Mỹ và Liên Xô về việc nên chế tạo vũ khí mới hay giải trừ quân bị. Mỗi nước đều muốn có nhiều vũ khí hơn, bởi vì kho vũ khí lớn hơn cho phép gây ảnh hưởng nhiều hơn đối với các vấn đề của thế giới. Nhưng mỗi nước cũng muốn được sống trong hoà bình, không bị vũ khí của nước kia đe doạ.



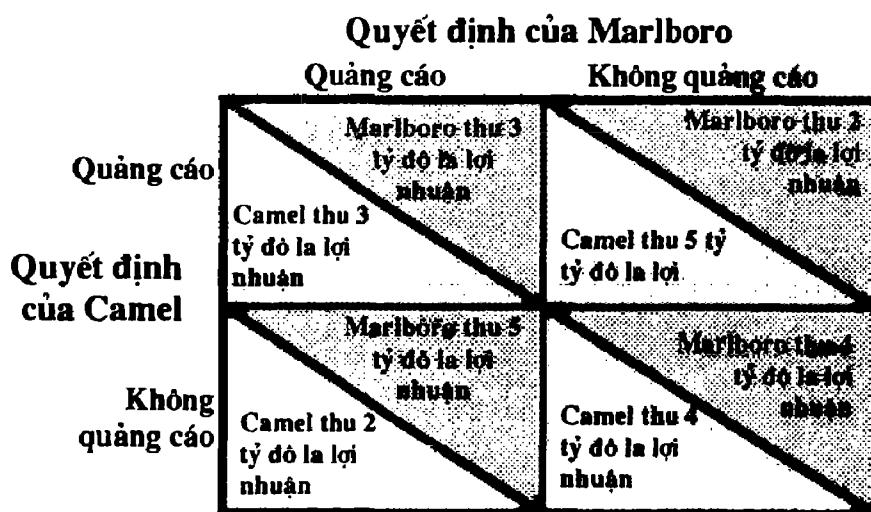
**Hình 16.4. Trò chơi chạy đua vũ trang.** Trong trò chơi giữa hai nước, sự an toàn và sức mạnh của mỗi nước phụ thuộc vào cả quyết định của nó về việc có chạy đua vũ trang không và quyết định của nước kia.

Hình 16.4 minh họa cho cuộc chơi chết người. Nếu Liên Xô tăng cường kho vũ khí, nước Mỹ sẽ có lợi hơn nếu làm theo và tránh bị mất quyền lực. Nếu Liên Xô chọn cách giải trừ quân bị, Mỹ có lợi hơn nếu tăng cường kho vũ khí, vì như vậy Mỹ sẽ mạnh hơn. Đối với mỗi nước, tăng cường kho vũ khí là chiến lược trội. Do vậy, mỗi nước đều chọn cách tiếp tục cuộc chạy đua vũ trang, đưa đến kết cục bất lợi mà trong đó cả hai đều gặp phải rủi ro.

Trong suốt thời kỳ Chiến tranh lạnh, Mỹ và Liên Xô đã tìm cách giải quyết vấn đề này thông qua các cuộc thương lượng và thỏa thuận về kiểm soát vũ khí. Các vấn đề mà hai nước gặp phải giống như những vấn đề của nhà độc quyền nhóm trong quá trình duy trì các-ten. Giống như nhà độc quyền nhóm lập luận về sản lượng, Mỹ và Liên Xô lập luận về số lượng vũ khí mà mỗi nước được phép có. Và giống như các-ten gặp khó khăn trong việc thực thi mức sản lượng, cả Mỹ và Liên Xô đều sợ rằng nước kia sẽ gian lận đối với mỗi thỏa thuận.

Trong cả hai tình huống - chạy đua vũ trang và độc quyền nhóm - cái lô gích bất di bất dịch của lợi ích cá nhân đã thúc đẩy các bên tham gia hướng tới một kết cục không mang tính hợp tác và không có lợi cho mỗi bên.

**Quảng cáo.** Khi hai doanh nghiệp quảng cáo để thu hút cùng một khóm khách hàng, họ gặp phải những vấn đề tương tự như trong tình trạng lưỡng nan của người tù. Ví dụ chúng ta hãy xem xét quyết định của hai công ty thuốc lá Marlboro và Camel. Nếu không công ty nào quảng cáo, thì họ chia đôi thị trường. Nếu cả hai cùng quảng cáo, họ cũng chia đôi thị trường, nhưng với lợi nhuận thấp hơn vì công ty nào cũng phải gánh chịu chi phí quảng cáo. Song nếu một công ty quảng cáo trong khi công ty kia không, công ty quảng cáo sẽ thu hút được khách hàng từ công ty còn lại.



**Hình 16.5. Trò chơi quảng cáo.** Trong trò chơi giữa các doanh nghiệp bán những sản phẩm tương tự, lợi nhuận của mỗi doanh nghiệp phụ thuộc vào quyết định quảng cáo của chính nó và quyết định quảng cáo của doanh nghiệp kia.

Hình 16.5 cho biết lợi nhuận của hai công ty phụ thuộc vào hành động của họ như thế nào. Bạn có thể thấy rằng quảng cáo là chiến lược trội đồi với cả hai công ty. Như vậy, cả hai công ty đều quảng cáo, mặc dù cả hai có lợi hơn nếu không ai quảng cáo.

Một cuộc thử nghiệm đối với lý thuyết quảng cáo này được thực hiện trong năm 1971, khi quốc hội thông qua đạo luật cấm quảng cáo trên truyền hình. Trước sự ngạc nhiên của nhiều nhà quan sát, các công ty thuốc lá không sử dụng sức ép chính trị để phản đối đạo luật này. Khi đạo luật có hiệu lực, chi phí quảng cáo giảm xuống và lợi nhuận các công ty sản xuất thuốc lá tăng lên. Nó đã làm được điều mà các công ty sản xuất thuốc lá không tự mình làm được: nó giải quyết tình trạng lưỡng nan của người tù bằng cách ép các bên đi đến kết cục hợp tác với chi phí quảng cáo thấp và lợi nhuận cao.

**Nguồn lực cộng đồng.** Trong chương 11 chúng ta thấy rằng mọi người có xu hướng khai thác quá mức nguồn lực cộng đồng. Chúng ta có thể coi đây là một ví dụ về tình trạng lưỡng nan của người tù.

Giả sử hai công ty dầu lửa Exxon và Arco có các giếng dầu nằm cạnh nhau. Dưới các giếng dầu này là một mỏ dầu chung trị giá 12 triệu đô la. Việc khoan một giếng để hút dầu lên tối 1 triệu đô la. Nếu mỗi công ty khoan một giếng, mỗi công ty sẽ thu được một nửa số dầu và kiếm được lợi nhuận là 5 triệu đô la (6 triệu đô la doanh thu trừ 1 triệu đô la chi phí).

Do mỏ dầu là nguồn lực cộng đồng, nên các công ty không khai thác nó có hiệu quả. Giả sử rằng công ty nào cũng có khả năng khoan thêm cái giếng thứ hai. Nếu công ty nào có hai trong ba giếng, thì công ty đó có hai phần ba số dầu và lợi nhuận là 6 triệu đô la. Song nếu công ty nào cũng khoan thêm giếng thứ hai, hai công ty lại chia đôi lượng dầu. Trong trường hợp này, công ty nào cũng phải chịu chi phí cho giếng dầu thứ hai và lợi nhuận chỉ còn là 4 triệu đô la cho mỗi công ty.

Hình 16.6 chỉ ra trò chơi này. Việc khoan hai giếng dầu là chiến lược trội của mỗi công ty. Một lần nữa, ích lợi cá nhân của hai đấu thủ đã dẫn họ tới kết cục bất lợi.

		Quyết định của Exxon	
		Khoan hai giếng	Khoan một giếng
Khoan hai giếng	Khoan hai giếng	Exxon thu 4 đô la triệu lợi nhuận	Exxon thu 3 triệu đô la lợi nhuận
	Quyết định của Arco	Arco thu 4 triệu đô la lợi nhuận	Arco thu 6 triệu đô la lợi nhuận
Khoan một giếng	Khoan hai giếng	Exxon thu 6 triệu đô la lợi nhuận	Exxon thu 5 triệu đô la lợi nhuận
	Khoan một giếng	Arco thu 3 triệu đô la lợi nhuận	Arco thu 5 triệu đô la lợi nhuận

**Hình 16.6. Trò chơi nguồn lực cộng đồng.** Trong trò chơi giữa các công ty bơm dầu trên cùng một mỏ, lợi nhuận mà mỗi công ty thu được phụ thuộc vào số giếng dầu mà nó khoan và số giếng dầu do công ty kia khoan.

## TÌNH TRẠNG LUÔNG NAN CỦA NGƯỜI TÙ VÀ PHÚC LỢI XÃ HỘI

Tình trạng lưỡng nan của người tù mô tả rất nhiều tình huống trong cuộc sống và nó chỉ ra rằng sự hợp tác rất khó duy trì, thậm chí ngay cả khi sự hợp tác làm lợi cho cả hai bên. Rõ ràng là tình trạng thiếu hợp tác là vấn đề cho những ai đang ở trong tình huống đó. Nhưng đó có phải là một vấn đề đối với toàn xã hội không? Câu trả lời còn phụ thuộc vào tình huống cụ thể.

Trong một số trường hợp, điểm cân bằng không hợp tác có hại cho toàn xã hội và người chơi. Trong trò chơi chạy đua vũ trang được minh họa trong hình 16.4, cả Mỹ và Liên Xô đều rơi vào tình trạng rủi ro. Trong trò chơi về nguồn lực cộng đồng trong hình 16.6, các giếng khoan thêm của Arco và Exxon là sự lãng phí hoàn toàn. Trong cả hai trường hợp, xã hội đều có lợi hơn nếu hai đấu thủ đạt được kết cục hợp tác.

Trái lại trong trường hợp các nhà độc quyền nhóm có gắng duy trì lợi nhuận độc quyền, sự thiếu hợp tác lại là điều có lợi cho cả xã hội. Kết cục độc quyền có lợi cho các nhà độc quyền nhóm, nhưng có hại cho người tiêu dùng. Như chúng ta thấy lần đầu tiên trong chương 7, kết cục cạnh tranh là tốt nhất cho xã hội, vì nó tối đa hoá tổng thặng dư. Khi các nhà độc quyền nhóm không hợp tác được với nhau, sản lượng của họ sẽ gần mức tối ưu hơn. Hay nói cách khác, bàn tay vô hình hướng dẫn thị trường phân bổ nguồn lực có hiệu quả chỉ khi thị trường mang tính cạnh tranh và thị trường chỉ cạnh tranh khi các doanh nghiệp trên thị trường không hợp tác được với nhau.

Tương tự như vậy, chúng ta hãy xem xét trường hợp cảnh sát hỏi cung hai kẻ tình nghi. Sự không hợp tác giữa các phạm nhân là tốt vì cảnh sát kết tội được nhiều tội phạm hơn. Tình trạng lưỡng nan của người tù là sự nan giải đối với người tù, nhưng đó lại là điều tốt đối với những người khác.

## TẠI SAO ĐÔI KHI MỌI NGƯỜI LẠI HỢP TÁC VỚI NHAU

Tình trạng lưỡng nan của người tù cho thấy sự hợp tác rất khó khăn. Nhưng phải chăng đó là điều không thể thực hiện? Không phải toàn bộ tội phạm đều khai ra đồng phạm của mình khi bị cảnh sát hỏi cung. Các các-ten thỉnh thoảng vẫn duy trì được các thỏa thuận mang tính cấu kết, dù cho động lực cá nhân có khả năng gây ra trở ngại. Lý do thường thấy để lý giải tại sao những người tham gia cuộc chơi có thể giải quyết tình trạng lưỡng nan của người tù là họ tham gia chơi không phải một lần, mà nhiều lần.

Để biết tại sao sự hợp tác lại dễ dàng thực thi hơn trong các trò chơi lặp lại, chúng ta hãy quay lại trò chơi của hai nhà nghị quyết Jack và Jill. Hãy nhớ lại rằng Jack và Jill đều muốn duy trì kết cục độc quyền, trong đó mỗi người sản xuất 30 thùng nước, nhưng lợi ích cá nhân đã đẩy họ tới điểm cân bằng trong đó mỗi người sản xuất 40 thùng nước. Hình 16.7 minh họa cho trò chơi của họ. Việc sản xuất tại mức 40 thùng nước là chiến lược trội của mỗi người tham gia cuộc chơi này.

Hãy tưởng tượng ra rằng Jack và Jill cố gắng thành lập một các-ten. Để tối đa hoá tổng lợi nhuận, họ thỏa thuận với nhau về kết cục hợp tác trong đó mỗi người sản xuất 30 thùng. Song nếu Jack và Jill chỉ chơi có một lần, thì không ai có động cơ để trung thành với thỏa thuận đã ký kết - lợi ích cá nhân thôi thúc họ gian lận và sản xuất ở mức 40 thùng nước.

### Quyết định của Jack

		Bán 40 thùng nước	Bán 30 thùng nước
		Jack thu 1.600 đô la lợi nhuận	Jack thu 1.500 đô la lợi nhuận
Bán 40 thùng nước		Jill thu 1.600 \$ lợi nhuận	Jill thu 2.000 đô la lợi nhuận
Quyết định của Jill		Jack thu 2.000 đô la lợi nhuận	Jack thu 1.800 đô la lợi nhuận
Bán 30 thùng nước		Jill thu 1.500 đô la lợi nhuận	Jill thu 1.800 đô la lợi nhuận

**Hình 16.7. Trò chơi độc quyền nhóm giữa Jack và Jill.** Trong trò chơi giữa Jack và Jill, lợi nhuận từ việc kinh doanh nước của mỗi người phụ thuộc vào cả lượng nước mà anh ta muốn bán và lượng nước mà người kia muốn bán.

Bây giờ giả sử rằng Jack và Jill biết họ tham gia vào trò chơi lặp lại hàng tuần. Khi đưa ra các thoả thuận ban đầu về việc giữ sản lượng ở mức thấp, họ biết điều gì sẽ xảy ra nếu một bên bội ước. Ví dụ, họ thoả thuận rằng một khi một bên bội ước và sản xuất ở mức 40 thùng, cả hai sẽ sản xuất 40 thùng mãi mãi. Hình phạt này dễ dàng được thực thi vì nếu một bên sản xuất ở mức cao, bên kia có đủ lý do để làm đúng như thế.

Sự đe dọa của hình phạt này có thể là tất cả những gì cần thiết để duy trì sự hợp tác. Mỗi người đều biết rằng bội ước sẽ làm tăng lợi nhuận từ 1800 đô la lên 2000 đô la. Nhưng khoản lợi nhuận này chỉ tồn tại được trong một tuần. Sau đó, lợi nhuận giảm xuống còn 1600 đô la và giữ ở mức đó. Chừng nào những người tham gia cuộc chơi còn tính đến lợi nhuận trong tương lai, họ còn bỏ qua lợi nhuận thu được một lần do bội ước. Như vậy trong trò chơi lặp lại tình trạng lưỡng nan của người tù, hai người chơi hoàn toàn có khả năng đạt được kết cục hợp tác.

## **NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG: CUỘC THI ĐẤU TRONG SỰ LUÔNG NAN CỦA NGƯỜI TÙ**

Giả sử bạn đang chơi trò tiến thoái lưỡng nan của người tù với mỗi người bị thẩm vấn trong một phòng riêng. Ngoài ra, hãy tưởng tượng ra rằng bạn chơi nhiều lần, chứ không phải một lần. Số điểm của bạn khi kết thúc cuộc chơi bằng tổng số năm tù. Bạn muốn số điểm này càng nhỏ càng tốt. Bạn sẽ chơi theo chiến thuật nào? Bạn bắt đầu bằng việc thú tội hay im lặng? Hành động của người kia ảnh hưởng thế nào đến các quyết định tiếp sau của bạn về việc thú tội.

Tình trạng lưỡng nan của người tù lặp lại nhiều lần là một trò chơi khá phức tạp. Để khuyến khích sự hợp tác, các đấu thủ phải trừng phạt nhau nếu không hợp tác. Tuy nhiên, chiến lược được mô tả trong các-ten nước sạch của Jack và Jill - bội ước mãi mãi mỗi khi người chơi kia bội ước - không có tính vị tha cho lắm. Trong trò chơi lặp lại nhiều lần, chiến lược cho phép đấu thủ quay về kết cục hợp tác sau khi không hợp tác thường được ưa chuộng hơn.

Để biết chiến lược nào tốt nhất, nhà khoa học chính trị Robert Axelrod đã tổ chức một cuộc thi đấu. Đầu thủ muốn tham gia trò chơi phải gửi đến một chương trình máy tính được thiết kế để chơi trò chơi tình trạng lưỡng nan lặp lại của người tù. Sau đó, mỗi chương trình sẽ chơi trò chơi với các chương trình khác. Người “chiến thắng” là chương trình nhận số năm tù ít nhất.

Người chiến thắng hoá ra lại là người đi theo chiến lược đơn giản gọi là *ăn miếng trả miếng*. Theo chiến lược ăn miếng trả miếng, đấu thủ nên bắt đầu bằng sự hợp tác, sau đó làm điều mà đấu thủ kia làm trong lần trước. Như vậy, đấu thủ ăn miếng trả miếng hợp tác cho đến khi đấu thủ kia bội ước; anh ta bội ước cho đến khi đấu thủ kia hợp tác trở lại. Nói theo cách khác, chiến lược này bắt đầu bằng thái độ thân thiện, trừng phạt đấu thủ không hợp tác và tha thứ cho anh ta khi điều kiện cho phép. Trước sự ngạc nhiên của Axelrod, chiến lược đơn giản này có hiệu quả tốt hơn tất cả các chiến lược phức tạp khác mà mọi người đã gửi đến.

Chiến lược ăn miếng trả miếng có một lịch sử lâu dài. Đây thực chất là chiến lược trong kinh thánh “đổi một con mắt lấy một con mắt, đổi một chiếc răng lấy một chiếc răng”. Cuộc thi đấu trong tình trạng lưỡng nan của người tù gợi ý rằng đây có thể là quy luật đơn giản, có hiệu quả để tham gia một số trò chơi trong cuộc sống.

---

**Đoán nhanh:** Hãy kể lại tình trạng lưỡng nan của người tù. Hãy lập một bảng chỉ ra các quyết định của người tù và lý giải xem kết cục nào có thể xảy ra. Tình trạng lưỡng nan của người tù dạy chúng ta điều gì về thị trường độc quyền nhóm?

## CHÍNH SÁCH CÔNG CỘNG ĐỐI VỚI CÁC ĐỘC QUYỀN NHÓM

Một trong *Mười nguyên lý của kinh tế học* trong chương một nói rằng trong một số trường hợp, chính phủ có thể cải thiện kết cục thị trường. Việc áp dụng nguyên lý này đối với thị trường độc quyền nhóm là điều đương nhiên. Như chúng ta đã thấy sự hợp tác giữa các nhà độc quyền nhóm có thể gây bất lợi đối với toàn xã hội vì nó dẫn tới mức sản lượng quá thấp trong khi mức giá lại quá cao. Để chuyển sự phân bổ nguồn lực gần hơn tới điểm tối ưu của xã hội, các nhà hoạch định chính sách nên tìm cách buộc doanh nghiệp trên thị trường độc quyền nhóm cạnh tranh, chứ không phải cấu kết với nhau. Chúng ta hãy tìm hiểu xem các nhà hoạch định chính sách xử lý vấn đề này như thế nào và các điểm tranh cãi phát sinh trong lĩnh vực chính sách công cộng.

## HẠN CHẾ THƯƠNG MẠI VÀ LUẬT CHỐNG ĐỘC QUYỀN

Một trong những cách ngăn cản sự hợp tác là sử dụng luật. Thông thường, quyền tự do ký kết hợp đồng là phần cốt yếu của nền kinh tế thị trường. Doanh nghiệp và hộ gia đình sử dụng hợp đồng để tổ chức hoạt động thương mại mà các bên cùng có lợi. Họ dựa vào hệ thống tòa án nhằm bảo đảm sự thực thi hợp đồng. Vậy mà trong nhiều thế kỷ qua, các quan tòa ở Anh và Mỹ cho rằng những thoả thuận giữa các đối thủ cạnh tranh về việc cắt giảm sản lượng và tăng giá mâu thuẫn với lợi ích công cộng. Vì thế, họ không chấp nhận hiệu lực của các thoả thuận như vậy.

Đạo luật chống độc quyền Sherman năm 1890 đã quy định và thực thi chính sách này:

Mọi hợp đồng, thoả thuận kết hợp dưới dạng tờ rơi hoặc theo cách khác, hay âm mưu, nhằm hạn chế buôn bán hay thương mại giữa các bang, hoặc với nước ngoài, đều bị coi là phi pháp... Bất kỳ người nào độc quyền hoá hoặc tìm cách độc quyền hoá, tìm cách kết hợp hay có âm mưu với một hoặc một số người khác để độc quyền hoá bất cứ lĩnh vực buôn bán hay thương mại nào giữa các bang hay với nước ngoài, đều bị kết tội là có hành vi xấu và bị phạt không quá 50 ngàn đô la, hoặc bị bỏ tù không quá một năm, hay bị phạt dưới cả hai hình thức đã nêu theo quyết định của tòa án.

Đạo luật Sherman đã đưa thoả thuận giữa các nhà độc quyền nhóm từ chỗ không có hiệu lực lên thành âm mưu phạm tội.

Đạo luật Clayton trong năm 1914 đã tăng cường cho các đạo luật chống độc quyền. Theo đạo luật này, nếu một người có thể chứng minh rằng anh ta bị hại bởi một thoả thuận phi pháp nhằm hạn chế thương mại, thì người này có thể khởi kiện và được đền bù gấp ba lần mức thiệt hại mà anh ta phải chịu. Mục đích của quy tắc phạt gấp ba lần tổn thất là khuyến khích các vụ kiện tư nhân chống lại âm mưu của các nhà độc quyền nhóm.

Ngày nay, cả Bộ tư pháp Mỹ và các bên tư nhân đều có quyền đưa ra các vụ kiện pháp lý để thực thi các đạo luật chống độc quyền. Như đã thảo luận trong chương 15, các đạo luật này được dùng để ngăn chặn những vụ sát nhập dẫn đến sức mạnh quá lớn của một doanh nghiệp duy nhất. Ngoài ra, chúng còn được sử dụng để ngăn chặn các nhà độc quyền nhóm hợp tác theo cách làm cho thị trường của họ kém cạnh tranh hơn.

## NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG: CÚ ĐIỆN THOẠI PHI PHÁP

Các doanh nghiệp trong thị trường độc quyền nhóm có động cơ mạnh mẽ để cấu kết với nhau, nhằm cắt giảm sản lượng, tăng giá và tăng lợi nhuận. Nhà kinh tế vĩ đại của thế kỷ 18 Adam Smith đã nhận thức rất rõ khả năng xảy ra thất bại thị trường này. Trong cuốn *Của cải của các dân tộc*, ông viết rằng, “Những người kinh doanh cùng một mặt hàng hiếm khi gặp nhau, nhưng các cuộc đối thoại của họ lại thường kết thúc bằng một âm mưu chống lại công chúng, hoặc một mưu đồ nào đó để tăng giá”.

Chúng ta hãy xem xét một ví dụ hiện đại về cuộc đàm thoại mà A. Smith đã nhắc tới. Đó là đoạn trích từ cuộc đàm thoại giữa hai giám đốc của hai hãng hàng không trong những năm đầu của thập kỷ 1980. Cú điện thoại được đăng trên tờ *Thời báo New York* ngày 24 tháng 2 năm 1983. Robert Crandall là chủ tịch của hãng American Airlines và Howard Putnam là chủ tịch của hãng Braniff Airways.

Crandall: Tôi nghĩ thật ngu xuẩn... nếu cứ ngồi đây mà đếm doanh thu của nhau và chẳng kiếm được một đô la lợi nhuận nào cả.

Putnam: Ông có gợi ý gì cho tôi không?

Crandall: Có, tôi có một gợi ý cho ông. Hãy tăng giá vé của ông lên 20%. Tôi sẽ tăng giá của tôi trong buổi sáng hôm sau.

Putnam: Robert, nhưng chúng ta...

Crandall: Ông sẽ kiếm được nhiều tiền hơn, và tôi cũng vậy.

Putnam: Chúng ta không phép được nói với nhau về việc định giá đâu!

Crandall: Ô, Howard. Chúng ta có thể nói với nhau về bất cứ điều gì mà chúng ta thích.

Putnam đã đúng: Đạo luật chống độc quyền Sherman cấm các giám đốc của các doanh nghiệp cạnh tranh nói chuyện với nhau về việc cố định giá. Khi Howard đưa cuộn băng về cuộc đàm thoại này cho Bộ tư pháp, Bộ tư pháp đã khởi tố chống lại Robert Crandall.

Hai năm sau, Crandall và Bộ tư pháp đã đạt được quyết định trong đó Crandall phải hạn chế các mối quan hệ của mình trong hoạt động kinh doanh, bao gồm cả việc liên hệ với viên chức của các hãng hàng không khác. Bộ tư pháp nói rằng các yêu cầu nêu ra trong quyết định này sẽ “bảo vệ sự cạnh tranh trong ngành hàng không thông qua việc ngăn chặn American và Crandall có những hành vi độc quyền hoá ngành dịch vụ hàng không phục vụ hành khách trên bất cứ tuyến bay nào thông qua việc thảo luận với các đối thủ cạnh tranh về giá cả dịch vụ hàng không”.

---

## CÁC CUỘC TRANH CÃI VỀ LUẬT CHỐNG ĐỘC QUYỀN

Theo thời gian, phần lớn sự tranh cãi xoay quanh vấn đề các dạng hành vi mà luật chống độc quyền cần nghiêm cấm. Phần lớn nhà bình luận nhất trí rằng thỏa thuận cố định giá giữa các doanh nghiệp cạnh tranh là phi pháp. Song các đạo luật chống độc quyền đã được sử dụng để kết án một số hoạt động kinh doanh có ảnh hưởng không rõ ràng. Ở đây chúng ta hãy xem xét ba ví dụ.

**Thỏa thuận cố định giá bán lẻ.** Một ví dụ về thủ đoạn kinh doanh gây nhiều tranh cãi là *thỏa thuận cố định giá bán lẻ*, còn được gọi là *thương mại công bằng*. Chúng ta hãy tưởng tượng ra rằng Superduper Electronics bán máy VCR cho các cửa hàng bán lẻ với giá 300 đô la. Nếu Superduper yêu cầu các đại lý bán lẻ bán với giá 350 đô la, thì nó bị coi là đã có thỏa thuận cố định giá bán lẻ. Bất cứ nhà bán lẻ nào bán với giá thấp hơn 350 đô la đều vi phạm hợp đồng với Superduper.

Thoạt nhìn, thoả thuận cố định giá bán lẻ có vẻ như chống lại cạnh tranh và do đó gây hại cho xã hội. Giống như thoả thuận giữa các thành viên của một các-ten, nó ngăn cản các nhà bán lẻ cạnh tranh về giá. Vì lý do này, tòa án thường coi thoả thuận cố định giá bán lẻ là vi phạm luật chống độc quyền.

Nhưng các nhà kinh tế ủng hộ việc thoả thuận cố định giá bán lẻ với hai lý do. Thứ nhất, họ cho rằng nó không nhằm làm giảm cạnh tranh. Nếu Superduper Electronics có sức mạnh thị trường ở mức độ nào đó, nó có thể sử dụng sức mạnh này thông qua giá bán buôn, chứ không cần thông qua thoả thuận cố định giá bán lẻ. Hơn nữa, Superduper không có lý do gì để hạn chế cạnh tranh giữa các nhà bán lẻ. Dĩ nhiên, nếu một các-ten các nhà bán lẻ bán với giá thấp hơn nhóm các nhà bán lẻ cạnh tranh, Superduper sẽ bị thiệt hại nếu các nhà bán lẻ của nó là một các-ten.

Thứ hai, các nhà kinh tế cho rằng thoả thuận cố định giá bán lẻ có một mục tiêu hợp pháp. Có thể Superduper muốn nhà bán lẻ cung cấp cho khách hàng một phòng trưng bày dễ chịu và một lực lượng bán hàng thành thạo. Như vậy khi không có thoả thuận cố định giá bán lẻ, một số khách hàng có thể tận dụng dịch vụ của một cửa hàng để biết về các đặc tính quan trọng của VCR và mua VCR với giá rẻ hơn ở nhà bán lẻ không cung cấp dịch vụ này. Trong chừng mực nào đó, dịch vụ tốt là một hàng hoá công cộng giữa những người bán lẻ bán VCR của Superduper. Như chúng ta đã thảo luận trong chương 11, khi một người cung ứng hàng hoá công cộng, những người khác có thể sử dụng nó mà không phải trả tiền. Trong trường hợp này, các nhà bán lẻ bán rẻ hơn sống nhờ dịch vụ mà các nhà bán lẻ khác cung cấp, dẫn đến tình trạng lượng cung về dịch vụ ít hơn mức mong muốn. Thoả thuận cố định giá bán lẻ là một cách để Superduper giải quyết vấn đề sử dụng mà không trả tiền này.

Ví dụ về thoả thuận cố định giá bán lẻ minh họa cho một nguyên lý quan trọng: *những thủ đoạn kinh doanh có vẻ ngăn cản cạnh tranh trên thực tế lại có thể phục vụ cho các mục đích hợp pháp*. Nguyên tắc này lại làm cho việc vận dụng luật chống độc quyền trở nên khó khăn hơn nhiều. Những nhà kinh tế, luật sư và quan tòa chịu trách nhiệm thực thi các đạo luật này phải làm rõ loại hành vi nào mà chính sách công cộng nên cấm vì chúng ngăn trở cạnh tranh và làm giảm phúc lợi kinh tế. Thông thường, đây là một việc khó khăn.

**Định giá kiểu ăn cướp.** Các doanh nghiệp có sức mạnh thị trường thường dùng sức mạnh đó để tăng giá lên trên mức cạnh tranh. Nhưng các nhà hoạch định chính sách đã bao giờ quan tâm đến việc các doanh nghiệp có sức mạnh thị trường định giá quá thấp chưa? Câu hỏi này là trọng tâm của cuộc tranh cãi thứ hai về chính sách chống độc quyền.

Chúng ta hãy tưởng tượng ra rằng hãng hàng không lớn gọi là Coyote Air nắm độc quyền trên một tuyến bay nào đó. Sau đó Roadrunner Express gia nhập và chiếm 20 phần trăm thị trường, chỉ để lại cho Coyote 80 phần trăm. Để chống lại sự cạnh tranh này, Coyote bắt đầu giảm giá vé xuống. Một số nhà phân tích vẫn đề chống độc quyền lập luận rằng hành động của Coyote có thể chống lại cạnh tranh: việc giảm giá là nhằm đẩy Roadrunner ra khỏi thị trường để Coyote chiếm lại vị thế độc quyền, sau đó tăng giá lên. Hành vi như vậy gọi là **định giá kiểu ăn cướp**.

Mặc dù việc định giá kiểu ăn cướp thường được nhắc đến trong các vụ kiện tụng chống độc quyền, nhưng một số nhà kinh tế nghi ngờ lập luận này và tin rằng việc định giá kiểu ăn cướp hiếm khi xảy ra và có lẽ không bao giờ là một chiến lược kinh doanh có lãi. Tại sao? Để cuộc chiến giá cả đầy được đổi thủ ra khỏi thị trường, giá cả phải thấp hơn chi phí. Vậy khi Coyote bắt đầu bán vé rẻ và chịu lỗ, nó nên có nhiều chuyến bay hơn, vì giá thấp hơn sẽ thu hút nhiều khách hàng hơn. Ngoài ra, Roadrunner có thể đáp lại hành động kiểu ăn cướp của Coyote bằng việc cắt giảm số chuyến bay. Kết quả là, Coyote phải chịu hơn 80 phần trăm tổn thất và đặt Roadrunner vào vị thế tốt để tồn tại trong cuộc chiến giá cả. Giống như trong các bức tranh biếm họa cũ về Roadrunner và Coyote, kẻ cướp phải gánh chịu nhiều thiệt hại hơn con mồi.

Các nhà kinh tế còn tiếp tục tranh cãi về việc liệu cách định giá kiểu ăn cướp có cần được các nhà hoạch định chính sách chống độc quyền quan tâm không. Nhiều vấn đề khác nhau vẫn chưa được giải đáp. Cách định giá kiểu ăn cướp có phải là một chiến lược kinh doanh có lãi không? Nếu có thì khi nào? Toà án có thể biết trường hợp giảm giá nào mang tính cách tranh và bởi vậy có lợi cho người tiêu dùng, còn khi nào là ăn cướp không? Không có câu trả lời dễ dàng cho những câu hỏi này.

**Thủ đoạn bán kèm.** Ví dụ thứ ba về thủ đoạn kinh doanh gây tranh cãi là *hợp đồng bán kèm*. Giả sử Makemoney Movies sản xuất được hai phim mới là *Cuộc chiến tranh giữa các vì sao* và *Hamlet*. Nếu Makemoney bán cho các rạp chiếu phim cả hai phim với một giá duy nhất, chứ không bán riêng, thì nhà sản xuất phim này bị coi là bán kèm hai sản phẩm của nó.

Khi thủ đoạn bán kèm phim được đưa ra xét xử ở toà án, toà án tối cao Mỹ đã nghiêm cấm thủ đoạn này. Toà án lập luận như sau: giả sử rằng bộ phim *Cuộc chiến tranh giữa các vì sao* là bộ phim thành công rực rỡ, trong khi *Hamlet* là bộ phim nghệ thuật không có lãi. Như vậy nhà sản xuất phim đã sử dụng nhu cầu cao về bộ phim *Cuộc chiến tranh giữa các vì sao* để buộc các rạp chiếu phim phải mua bộ phim *Hamlet*. Có vẻ nhà sản xuất phim sử dụng thủ đoạn bán kèm như một công cụ để mở rộng sức mạnh thị trường.

Tuy nhiên, nhiều nhà kinh tế nghi ngờ lập luận này. Chúng ta hãy tưởng tượng ra rằng các rạp chiếu phim sẵn sàng trả 20.000 đô la cho bộ phim *Cuộc chiến tranh giữa các vì sao* và không muốn trả đắt hơn cho bộ phim *Hamlet*. Khi đó số tiền nhiều nhất mà các rạp chiếu trả cho cả hai bộ phim là 20.000 đô la - đúng bằng số tiền mà họ trả cho bộ phim *Cuộc chiến tranh giữa các vì sao*. Việc bắt buộc một rạp chiếu chấp nhận bộ phim không có giá trị gì với tư cách một phần của thương vụ này không làm tăng sự sẵn sàng thanh toán của rạp chiếu. Makemoney không thể tăng cường sức mạnh thị trường của mình chỉ đơn giản bằng cách gắn hai bộ phim này với nhau.

Nhưng tại sao thủ đoạn bán kèm lại tồn tại? Có khả năng rằng đây là một dạng phân biệt giá. Giả sử có hai rạp chiếu phim. Rạp Thành phố đồng ý trả 15.000 đô la cho bộ phim *Cuộc chiến tranh giữa các vì sao* và 5.000 đô la cho bộ phim *Hamlet*. Rạp Đất nước thì ngược lại: họ sẵn sàng trả 5.000 đô la cho bộ phim *Cuộc chiến tranh giữa các vì sao* và 15.000 đô la cho bộ phim *Hamlet*. Nếu Makemoney định giá riêng biệt hai bộ phim, chiến lược tốt nhất

của nó sẽ là 15.000 đô la mỗi bộ phim. Và mỗi rạp sẽ quyết định chỉ chiếu một phim. Nhưng nếu Makemoney gắn hai bộ phim với nhau, nó có thể đặt giá 20.000 đô la cho hai bộ phim. Như vậy, nếu các rạp khác nhau đánh giá các bộ phim khác nhau, thì thủ đoạn bán kèm có thể cho phép hãng phim tăng lợi nhuận bằng cách định giá cả gói gần sát với tổng mức sẵn sàng thanh toán của người mua.

Bán kèm hiện vẫn còn là thủ đoạn kinh doanh gây nhiều tranh cãi. Lập luận của tòa án tối cao rằng việc bán kèm cho phép doanh nghiệp mở rộng sức mạnh thị trường sang các mặt hàng khác là không có cơ sở vững chắc, ít nhất dưới dạng đơn giản nhất của nó. Nhưng các nhà kinh tế đang phát triển lý thuyết hoàn thiện hơn để lý giải tại sao thủ đoạn bán kèm lại ngăn cản cạnh tranh. Với kiến thức kinh tế hiện có của chúng ta, việc bán kèm có hại cho cả xã hội hay không vẫn chưa rõ ràng.

---

## NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG: VỤ KIỆN CÔNG TY MICROSOFT

Vụ kiện chống độc quyền quan trọng và gây tranh cãi nhiều nhất trong những năm gần đây là vụ kiện của chính phủ Mỹ chống lại công ty Microsoft vào năm 1998. Vụ này chắc chắn không thiếu kịch tính. Đây là cuộc đọ sức giữa một trong những người giàu nhất hành tinh (Bill Gates) và một trong những cơ quan điều chỉnh có quyền lực nhất thế giới (Bộ tư pháp Mỹ). Người biện hộ cho chính phủ là nhà kinh tế xuất chúng (Giáo sư trường MIT Franklin Fisher). Người biện hộ cho Microsoft là nhà kinh tế xuất sắc không kém (Giáo sư trường MIT Richard Schmalcnsee). Mỗi quan tâm ở đây là tương lai của một trong những công ty có giá trị lớn nhất thế giới (Microsoft), kinh doanh một trong những ngành tăng trưởng nhanh nhất trong nền kinh tế (phần mềm máy tính).

Vấn đề trung tâm trong vụ Microsoft là vấn đề bán kèm - cụ thể là, Microsoft có được phép gắn trình duyệt Internet vào hệ điều hành Microsoft không. Chính phủ cho rằng Microsoft đã gắn hai sản phẩm này với nhau để mở rộng sức mạnh thị trường của mình trên thị trường hệ điều hành máy tính sang thị trường không liên quan (các trình duyệt Internet). Chính phủ lập luận rằng việc cho phép Microsoft gắn những sản phẩm như vậy vào hệ điều hành cản trở các công ty phần mềm mới như Nestcape gia nhập thị trường và cung cấp sản phẩm mới.

Đáp lại, Microsoft chỉ ra rằng việc đưa các tính năng mới vào các sản phẩm cũ là một phần của tiến bộ công nghệ. Ngày nay, xe hơi được gắn stereo và điều hoà nhiệt độ, những thứ mà trước đây được bán riêng lẻ, và máy ảnh gắn sẵn đèn chiếu. Điều này đúng với các hệ điều hành máy tính. Theo thời gian, Microsoft đã đưa thêm các tính năng mới vào Windows mà trước kia chúng là các sản phẩm độc lập. Cách làm như vậy đã làm cho máy tính dễ sử dụng hơn và đáng tin cậy hơn, vì người tiêu dùng có thể tin rằng các cầu

phản đó tương thích với nhau. Microsoft cho rằng việc tích hợp công nghệ Internet là một bước tự nhiên tiếp theo.

Một điểm bất đồng có liên quan đến quy mô sức mạnh thị trường của Microsoft. Khi biết rằng 80 phần trăm máy tính cá nhân mới sử dụng hệ thống điều hành Microsoft, chính phủ lập luận rằng công ty đã có sức mạnh độc quyền quá lớn và đang tìm cách tăng cường sức mạnh này. Microsoft đáp lại rằng, thị trường phần mềm luôn luôn thay đổi và rằng Microsoft Windows đang phải chịu sức ép từ các đối thủ cạnh tranh, ví dụ hệ điều hành Apple Mac và Linux. Nó còn chỉ ra rằng giá mà nó đặt ra cho Windows - khoảng 50 đô la, hay chỉ bằng 3 phần trăm giá của chiếc máy tính thông thường - là bằng chứng cho thấy sức mạnh thị trường của nó rất hạn chế.

Trong khi cuốn sách này bắt đầu được in, kết quả cuối cùng của vụ Microsoft vẫn chưa rõ. Trong tháng 11 năm 1999, công tố viên tòa sơ thẩm đã kết luận rằng Microsoft có sức mạnh thị trường quá lớn và đã lạm dụng quyền lực này. Tuy nhiên, còn nhiều vấn đề chưa được giải đáp. Quyết định của tòa sơ thẩm có đứng vững trong toà phúc thẩm không? Nếu có, chính phủ sẽ có biện pháp gì để chấn chỉnh tình hình? Nó có điều chỉnh những thay đổi trong các thiết kế của hệ điều hành Windows trong tương lai không? Liệu nó có chia Microsoft ra thành các công ty nhỏ hơn và có tính cạnh tranh cao hơn không? Câu trả lời cho những câu hỏi này sẽ quyết định bộ mặt của thị trường phần mềm trong những năm tới đây.

---

**Đoán nhanh:** Các loại thoả thuận nào là phi pháp đối với các doanh nghiệp? Tại sao người ta lại tranh cãi về luật chống độc quyền?

## KẾT LUẬN

Các nhà độc quyền nhóm muốn hành động như nhà độc quyền, nhưng lợi ích cá nhân lại đẩy họ tới gần thị trường cạnh tranh hơn. Do vậy, nhà độc quyền nhóm cuối cùng có thể trông giống như nhà độc quyền hoặc đối thủ cạnh tranh, tùy theo số doanh nghiệp trong độc quyền nhóm và các doanh nghiệp này cạnh tranh với nhau ở mức nào. Câu chuyện về tình trạng lưỡng nan của người tù cho thấy các nhà độc quyền nhóm khó duy trì sự hợp tác trong khi sự hợp tác đem lại ích lợi lớn nhất cho họ.

Các nhà hoạch định chính sách điều chỉnh hành vi của nhà độc quyền nhóm thông qua luật chống độc quyền. Phạm vi của các đạo luật như vậy hiện còn gây tranh cãi. Mặc dù thủ đoạn cố định giá giữa các doanh nghiệp rõ ràng làm giảm phúc lợi kinh tế và nên được coi là phi pháp, nhưng một số thủ đoạn kinh doanh tỏ ra là làm giảm cạnh tranh lại có những mục đích rất hợp pháp. Vì vậy, các nhà hoạch định chính sách nên cẩn thận khi sử dụng sức mạnh lớn lao của các đạo luật chống độc quyền để đặt ra các giới hạn cho hành vi của doanh nghiệp.

## TÓM TẮT

- Các nhà độc quyền nhóm tối đa hoá tổng lợi nhuận của họ bằng cách thành lập các-ten và hành động giống như nhà độc quyền. Nhưng nếu các nhà độc quyền nhóm ra quyết định sản lượng một cách độc lập, kết quả sẽ là sản lượng cao hơn và giá thấp hơn so với kết cục độc quyền. Số lượng doanh nghiệp trong độc quyền nhóm càng lớn, lượng và giá càng gần với kết cục của thị trường cạnh tranh.
- Tình trạng lưỡng nan của người tù cho thấy rằng lợi ích cá nhân có thể ngăn cản mọi người duy trì sự hợp tác với nhau, mặc dù sự hợp tác có lợi cho cả hai bên. Lô gíc từ tình trạng lưỡng nan của người tù có thể áp dụng trong nhiều trường hợp, bao gồm cả các cuộc chạy đua vũ trang, quảng cáo, vấn đề nguồn lực cộng đồng và độc quyền nhóm.
- Các nhà hoạch định chính sách sử dụng luật chống độc quyền để ngăn chặn nhà độc quyền sử dụng các thủ đoạn làm giảm cạnh tranh. Việc vận dụng luật này có thể đưa đến nhiều tranh cãi, bởi vì có một số hành vi tỏ ra làm giảm cạnh tranh, nhưng trong thực tế lại có mục đích kinh doanh chính đáng.

## CÁC THUẬT NGỮ THÊM CHỐT

Độc quyền nhóm  
Cạnh tranh độc quyền  
Cấu kết  
Các-ten  
Trạng thái cân bằng Nash  
Lý thuyết trò chơi  
Tình trạng lưỡng nan của người tù  
Chiến lược trội

Oligopoly  
Monopolistic competition  
Collusion  
Cartell  
Nash equilibrium  
Game theory  
Prisoners' dilemma  
Dominant strategy

## CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Nếu một nhóm người bán lập ra được một các-ten, họ sẽ đặt giá và lượng bao nhiêu?
2. Hãy so sánh lượng và giá của thị trường độc quyền nhóm với lượng và giá của thị trường độc quyền.
3. Hãy so sánh lượng và giá của thị trường độc quyền nhóm với lượng và giá của thị trường cạnh tranh.
4. Số lượng doanh nghiệp trong thị trường độc quyền nhóm ảnh hưởng đến kết cục thị trường như thế nào?
5. Tình trạng lưỡng nan của người tù là gì và nó có ý nghĩa như thế nào đối với thị trường độc quyền nhóm?
6. Hãy đưa ra hai ví dụ ngoài thị trường độc quyền nhóm để cho thấy tình trạng lưỡng nan của người tù được dùng để giải thích hành vi như thế nào.
7. Luật chống độc quyền cấm các loại hành vi nào?
8. Hợp đồng cố định giá bán lẻ là gì và tại sao nó lại gây tranh cãi?

## BÀI TẬP VÀ VẬN DỤNG

- Tờ Thời báo New York (30/11/1993) thông báo rằng “việc trong tuần trước OPEC không thoả thuận được với nhau về mức cắt giảm sản lượng đã đẩy thị trường dầu mỏ vào tình trạng hỗn loạn...[dẫn đến] mức giá dầu thô trong nước thấp nhất kể từ tháng 6/1990”.
- Tại sao các thành viên của OPEC lại tìm cách thoả thuận cắt giảm sản lượng?
- Tại sao bạn lại cho rằng OPEC không thể thoả thuận về việc cắt giảm sản lượng? Tại sao vì thế mà thị trường dầu lại trở nên “hỗn loạn”?
- Tờ báo cũng còn nhắc tới quan điểm của OPEC cho rằng “các nước sản xuất không nằm trong tổ chức này như Na uy và Anh nên góp phần vào việc cắt giảm sản lượng”. Cụm từ “góp phần” gợi ý điều gì về nguyện vọng của OPEC muốn có mối quan hệ với Na uy và Anh.
- Phản lối lượng cung về kim cương của thế giới có nguồn gốc ở Nga và Nam Phi. Giả sử chi phí vận chuyển để khai thác kim cương cố định ở mức 1000 đô la một viên và cầu về kim cương được mô tả trong biểu sau:

Giá (đô la)	Lượng
8000	5000
7000	6000
6000	7000
5000	8000
4000	9000
3000	10000
2000	11000
1000	12000

- Nếu có nhiều người cung cấp kim cương, giá và lượng sẽ là bao nhiêu?
- Nếu chỉ có một nhà cung cấp kim cương, giá và lượng sẽ là bao nhiêu?
- Nếu Nga và Nam Phi lập ra một các-ten, giá và lượng sẽ bằng bao nhiêu? Nếu hai nước chia đôi thị trường, sản lượng và lợi nhuận của Nam Phi là bao nhiêu? Lợi nhuận của Nam Phi sẽ là bao nhiêu nếu nó tăng sản lượng lên 1000 trong khi Nga tuân thủ theo thoả thuận của các-ten?
- Hãy sử dụng câu trả lời cho phần (c) để lý giải tại sao các thoả thuận của các-ten thường không được chấp hành nghiêm chỉnh.

3. Chương này thảo luận về các công ty là độc quyền nhóm trong thị trường hàng hoá mà họ bán ra. Rất nhiều kết quả được vận dụng tương tự cho các công ty là các nhà độc quyền nhóm trong thị trường hàng hoá mà họ mua.

- Nếu người bán là nhà độc quyền nhóm tìm cách tăng giá bán sản phẩm của mình, mục tiêu của người mua là nhà độc quyền nhóm là gì?
- Ông chủ các đội bóng chày lớn có thị trường độc quyền nhóm về cầu thủ chơi bóng

chày. Hãy cho biết mục tiêu của các ông chủ nếu xét trên phương diện tiền lương của cầu thủ?

c. Cầu thủ bóng chày tham gia đình công trong năm 1994 bởi vì họ không chấp nhận mức lương trần mà các ông chủ định đặt ra. Nếu các ông chủ cầu kết với nhau về tiền lương, tại sao họ lại phải đặt ra mức lương trần?

4. Hãy mô tả một vài hoạt động của bạn trong cuộc sống mà trong đó lý thuyết trò chơi có thể áp dụng được. Điểm kết nối chung giữa các hoạt động này là gì?

5. Hãy xem xét mối quan hệ thương mại giữa Mỹ và Mêhicô. Giả sử các nhà lãnh đạo của hai nước tin vào kết quả khác nhau của các chính sách thương mại như sau:

		Quyết định của Mỹ	
		Thuế quan thấp	Thuế quan cao
Thuế quan thấp	Thuế quan thấp	Mỹ được 25 tỷ đô la  Mêhicô được 25 tỷ đô la	Mỹ được 30 tỷ đô la  Mêhicô được 10 tỷ đô la
	Thuế quan cao	Mỹ được 10 tỷ đô la  Mêhicô được 30 tỷ đô la	Mỹ được 20 tỷ đô la  Mêhicô được 20 tỷ đô la

a. Chiến lược trội của Mỹ là gì? Của Mêhicô là gì? Hãy giải thích.

b. Hãy định nghĩa trạng thái *Cân bằng Nash*. Cân bằng Nash của chính sách thương mại là gì?

c. Trong năm 1993, quốc hội Mỹ đã phê chuẩn Hiệp định thương mại tự do Bắc Mỹ (NAFTA), trong đó Mỹ và Mêhicô thoả thuận cùng cắt giảm hàng rào thương mại. Liệu các kết quả được trình bày ở đây có biện minh cho cách tiếp cận chính sách thương mại đó không?

d. Dựa vào hiểu biết về ích lợi của thương mại (chương 3 và 9), bạn có nghĩ rằng những khả năng này phản ánh chân thực phúc lợi của một quốc gia trong bốn trường hợp đó không?

6. Giả sử bạn và người bạn cùng lớp được giao một dự án trong đó các bạn sẽ nhận được một điểm chung. Người nào cũng muốn có điểm cao, nhưng muốn làm ít nhất. Hộp quyết định và các kết cục là như sau:

**Quyết định của bạn**

		Làm việc	Trốn việc
		Bạn đạt A, Không vui	Bạn đạt B, Vui
Làm việc	Người bạn đạt A, Không vui	Người bạn đạt B, Không vui	
Trốn việc	Bạn đạt B, Không vui	Bạn đạt D, Vui	
	Người bạn đạt B, Vui	Người bạn đạt D, Vui	

Giả sử vui là trạng thái bình thường của bạn, nhưng không vui thì cũng khó chịu như nhận điểm C và D.

- a. Hãy lập một hộp quyết định, tổng hợp các điểm bằng chữ và mức độ vui thích thành một kết quả duy nhất cho từng kết cục.
- b. Nếu cả bạn và bạn cùng học không ai biết người kia làm bao nhiêu, kết quả có thể sẽ như thế nào? Việc bạn có thể lại làm việc với người này có ý nghĩa gì không? Hãy giải thích câu trả lời của bạn?

7. Chương này cho thấy việc cấm quảng cáo thuốc lá trên truyền hình trong năm 1971 làm tăng lợi nhuận cho các công ty sản xuất thuốc lá. Việc cấm quảng cáo này có là chính sách công cộng tốt không? Hãy giải thích câu trả lời của bạn?

8. Một nghiên cứu tình huống mô tả cuộc đối thoại giữa chủ tịch hãng American Airlines và Baniff Airways. Hãy phân tích trò chơi giữa hai công ty. Hãy giả định rằng mỗi hãng có thể định giá vé máy bay cao hoặc thấp. Nếu một hãng định giá 100 đô la, thì nó sẽ có lợi nhuận thấp nếu như hãng kia đặt giá 100 đô la và lợi nhuận cao nếu hãng kia đặt giá 200 đô la. Mặt khác, nếu hãng đặt giá là 200 đô la, nó sẽ có lợi nhuận thấp nếu hãng kia đặt giá 100 đô la và lợi nhuận bình quân nếu hãng kia cũng đặt giá 200 đô la.

- a. Hãy vẽ hộp quyết định cho trò chơi này.
- b. Trạng thái Cân bằng Nash trong trò chơi này là gì? Hãy giải thích.
- c. Có kết cục nào tốt hơn cho cả hai hãng so với trạng thái Cân bằng Nash không? Có thể đạt điều đó bằng cách nào? Ai sẽ bị thiệt nếu điều này xảy ra?

9. Hai nông dân là Jones và Smith chăn gia súc trên cùng một cánh đồng. Nếu có 20 con bò ăn cỏ trên cánh đồng, mỗi con tạo ra 4000 đô la sữa trong suốt cuộc đời nó. Nếu nuôi nhiều bò hơn trên cánh đồng đó, mỗi con sẽ ăn được ít cỏ hơn và sản lượng sữa giảm. Với 30 con bò nuôi trên cánh đồng, mỗi một con đem lại 3000 đô la tiền sữa; với 40 con, mỗi con sẽ đem lại 2000 đô la tiền sữa. Mỗi con bò giá 1000 đô la.

- a. Giả sử rằng hai nông dân Jones và Smith mỗi người có thể mua 10 hay 20 con bò, nhưng không ai biết người kia sẽ mua bao nhiêu khi đi mua bò. Hãy tính kết quả cho từng kết cục.

b. Kết quả của trò chơi này có khả năng sẽ như thế nào? Kết cục tốt nhất là gì? Hãy giải thích. Trước đây có nhiều cảnh đồng cộng đồng hơn hiện nay. Tại sao? (Hãy xem thêm chương 11).

10. Little Kona là một công ty cà phê nhỏ và đang muốn tham gia vào thị trường do công ty Big Brew nắm ưu thế. Lợi nhuận của từng công ty phụ thuộc vào việc Little Kona có gia nhập thị trường không và Big Brew định giá cao hay thấp:

		Big Brew	
		Giá cao	Giá thấp
Gia nhập	Little Kona	Brew thu 3 triệu đô la  Kona thu 2 triệu đô la	Brew thu 1 triệu đô la  Kona lỗ 1 triệu đô la
	Không gia nhập	Brew thu 7 triệu đô la  Kona không có lợi nhuận	Brew thu 2 triệu đô la  Kona không có lợi nhuận

Big Brew đe dọa Little Kona: “Nếu các ông gia nhập thị trường, chúng tôi sẽ định giá thấp, nên tốt hơn hết là các ông đừng gia nhập”. Các bạn có nghĩ rằng Little Kona tin lời đe dọa này không? Tại sao lại tin và tại sao lại không? Bạn nghĩ Little Kona nên làm gì?

11. Jeff và Steve đang chơi ten nít. Steve được 1 điểm nếu như đoán đúng là Jeff sẽ đánh bóng sang bên trái hay bên phải của Steve. Kết quả là:

		Steve đoán	
		Trái	Phải
Trái	Jeff đánh	Steve được điểm  Jeff mất điểm	Steve mất điểm  Jeff được điểm
	Phải	Steve mất điểm  Jeff được điểm	Steve được điểm  Jeff mất điểm

Mỗi đấu thủ có một chiến lược trội không? Nếu Jeff chọn một chiến lược nhất định (trái hay phải) và chỉ thực hiện chiến lược này, Steve sẽ làm gì? Nếu vậy, bạn có thể nghĩ ra chiến lược tốt nhất cho Jeff không?

## CHƯƠNG 17

# CẠNH TRANH ĐỘC QUYỀN

Bạn vào một hiệu sách để mua một cuốn sách dự định sẽ đọc trong kỳ nghỉ tới. Trên giá sách, bạn tìm thấy truyện thần bí của John Grisham, truyện giật gân của Stephen King, truyện lãng mạn của Danielle Steel, hồi ký của Frank McCourt và còn nhiều loại sách khác. Khi bạn chọn một cuốn và mua nó, thị trường mà bạn đang tham gia thuộc loại nào?

Một mặt, thị trường sách có vẻ mang tính cạnh tranh. Khi tìm kiếm trên giá sách, bạn có thể thấy rất nhiều tác giả và nhà xuất bản cạnh tranh nhau để thu hút sự chú ý của bạn. Một người mua trên thị trường này có hàng ngàn sản phẩm cạnh tranh nhau để chọn lựa. Và bởi vì mọi người có thể tham gia thị trường bằng cách viết và xuất bản sách, nên ngành kinh doanh sách không có lãi lâm. Cứ mỗi tiểu thuyết gia được trả nhuận bút cao, thì có hàng trăm tác giả khác đang cạnh tranh với anh ta.

Mặt khác, thị trường sách có vẻ độc quyền. Bởi vì mỗi cuốn sách là duy nhất, nên các nhà xuất bản có phạm vi rộng rãi để định giá bán. Người bán trong thị trường này là người định giá, chứ không phải người chấp nhận giá. Và quả thật, giá sách cao hơn chi phí cận biên rất nhiều. Ví dụ giá của một cuốn tiểu thuyết bìa cứng khoảng 25 đô la, trong khi chi phí để in thêm một cuốn nữa chưa đến 5 đô la.

Trong chương này, chúng ta nghiên cứu những thị trường vừa có đặc điểm của thị trường cạnh tranh, vừa đặc điểm của thị trường độc quyền. Loại cấu trúc thị trường này được gọi là *cạnh tranh độc quyền*. Thị trường cạnh tranh độc quyền có những đặc điểm như sau:

- *Nhiều người bán*: Có nhiều doanh nghiệp cạnh tranh nhau để thu hút cùng một nhóm khách hàng.
- *Phân biệt sản phẩm*: Mỗi doanh nghiệp sản xuất một sản phẩm ít nhất cũng khác chút ít so với sản phẩm của các doanh nghiệp khác. Như vậy, thay vì là người chấp nhận giá, mỗi doanh nghiệp phải đổi mới với một đường cầu dốc xuống.
- *Gia nhập tự do*: Các doanh nghiệp có thể gia nhập hoặc rút ra khỏi thị trường mà không gặp trở ngại nào. Như vậy, số lượng doanh nghiệp được điều chỉnh cho đến khi lợi nhuận kinh tế bằng không.

Chỉ cần suy nghĩ một chút thôi, chúng ta đã nhớ ra một danh sách dài những thị trường có các thuộc tính như trên: sách, đĩa CD, phim, trò chơi điện tử, nhà hàng, các buổi học đàn piano, bánh, đồ gỗ, v.v...

Giống như độc quyền nhóm, cạnh tranh độc quyền là cấu trúc thị trường nằm ở giữa cạnh tranh và độc quyền. Nhưng độc quyền nhóm và cạnh tranh độc quyền lại khác hẳn nhau. Độc quyền nhóm lệch khỏi cạnh tranh hoàn hảo trong chương 14 bởi vì thị trường chỉ có một số ít người bán. Số lượng nhỏ các nhà cung cấp làm cho sự cạnh tranh khắc nghiệt khó diễn ra và những tương tác chiến lược giữa họ trở nên có tầm quan trọng sống còn. Trái

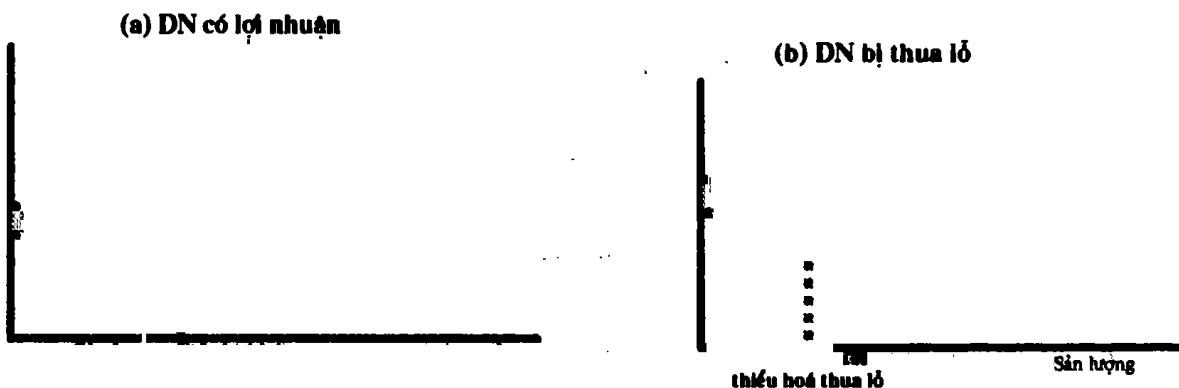
lại trong cạnh tranh độc quyền, có nhiều người bán trên thị trường và mỗi người trong số họ có quy mô nhỏ so với thị trường. Thị trường cạnh tranh độc quyền lệch khỏi cạnh tranh hoàn hảo bởi vì mỗi người bán đưa ra một sản phẩm khác nhau đôi chút.

## CẠNH TRANH BẰNG CÁC SẢN PHẨM PHÂN BIỆT

Để tìm hiểu về thị trường cạnh tranh độc quyền, trước tiên chúng ta xem xét các quyết định của một doanh nghiệp riêng lẻ. Sau đó, chúng ta sẽ xem xét điều gì xảy ra trong dài hạn, khi các doanh nghiệp gia nhập hoặc rút khỏi ngành. Tiếp theo, chúng ta so sánh trạng thái cân bằng trong cạnh tranh độc quyền và cạnh tranh hoàn hảo như đã xem xét trong chương 14. Cuối cùng, chúng ta tìm hiểu xem kết cục trong các thị trường cạnh tranh độc quyền có lợi cho toàn xã hội không.

### DOANH NGHIỆP CẠNH TRANH ĐỘC QUYỀN TRONG NGẮN HẠN

Doanh nghiệp trong thị trường cạnh tranh độc quyền giống như độc quyền theo nhiều khía cạnh. Do sản phẩm của nó khác sản phẩm của các doanh nghiệp khác, nên nó phải đổi mới với đường cầu dốc xuống. (Trái lại, doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo đổi mới với đường cầu nằm ngang tại mức giá thị trường.) Như vậy, doanh nghiệp cạnh tranh độc quyền tuân theo quy luật của nhà độc quyền để tối đa hoá lợi nhuận: Nó chọn mức sản lượng mà tại đó doanh thu cận biên bằng chi phí cận biên và sử dụng đường cầu để tìm ra mức giá phù hợp với sản lượng đó.



**Hình 17.1. Các nhà cạnh tranh độc quyền trong ngắn hạn.** Giống như nhà độc quyền, nhà cạnh tranh độc quyền tối đa hoá lợi nhuận bằng cách sản xuất mức sản lượng mà tại đó doanh thu cận biên bằng chi phí cận biên. Doanh nghiệp trong phần (a) có lợi nhuận vì tại mức sản lượng này, giá cao hơn tổng chi phí bình quân. Doanh nghiệp trong phần (b) bị thua lỗ vì tại mức sản lượng này, giá thấp hơn tổng chi phí bình quân.

Hình 17.1 vẽ đường chi phí, đường cầu và đường doanh thu cận biên của hai doanh nghiệp điển hình, ở trong các ngành cạnh tranh độc quyền khác nhau. Trong cả hai phần của hình vẽ này, mức sản lượng tối đa hoá lợi nhuận là mức mà tại đó đường doanh thu cận biên cắt đường chi phí cận biên. Hai phần trong hình vẽ này cho thấy các kết cục khác nhau về lợi nhuận của doanh nghiệp. Trong phần (a), do giá cao hơn tổng chi phí bình quân, nên doanh nghiệp thu được lợi nhuận. Trong phần (b), giá thấp hơn tổng chi phí bình quân. Trong trường hợp này, doanh nghiệp không thể đạt được lợi nhuận dương và điều tốt nhất mà nó có thể làm được là tối thiểu hoá thua lỗ.

Tất cả những điều này đều quen thuộc với chúng ta. Doanh nghiệp cạnh tranh độc quyền lựa chọn mức giá và sản lượng giống như nhà độc quyền. Trong ngắn hạn, hai loại cấu trúc thị trường này giống nhau.

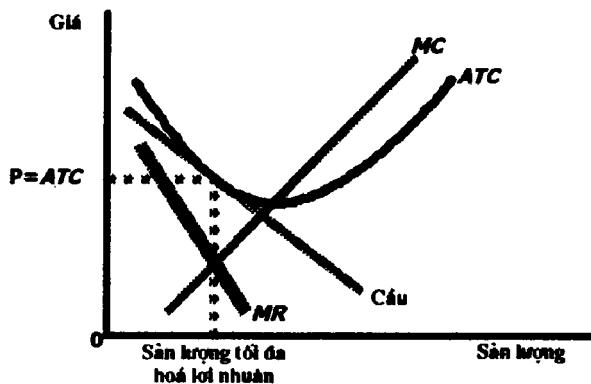
## TRẠNG THÁI CÂN BẰNG DÀI HẠN

Các tình huống mô tả trong hình 17.1 không kéo dài. Khi doanh nghiệp đang có lợi nhuận, như trong phần (a), các doanh nghiệp mới có động cơ gia nhập thị trường. Sự gia nhập này làm tăng số lượng sản phẩm mà người tiêu dùng có thể lựa chọn, do đó làm giảm nhu cầu của mỗi doanh nghiệp đang tồn tại trên thị trường. Nói một cách khác, lợi nhuận khuyến khích sự gia nhập và sự gia nhập làm đường cầu của các doanh nghiệp hiện có dịch chuyển sang trái. Do cầu của các doanh nghiệp hiện có giảm, nên họ thu được ít lợi nhuận hơn.

Ngược lại, khi đang bị thua lỗ như trong phần (b), các doanh nghiệp trong thị trường có động cơ rút khỏi ngành. Do các doanh nghiệp rời bỏ thị trường, nên người tiêu dùng có ít sản phẩm hơn để lựa chọn. Sự giảm bớt số lượng doanh nghiệp có tác dụng mở rộng nhu cầu của các doanh nghiệp còn lại trên thị trường. Nói cách khác, sự thua lỗ khuyến khích các doanh nghiệp rời bỏ thị trường và sự rời bỏ làm dịch chuyển đường cầu của các doanh nghiệp còn lại trong ngành sang phải. Do nhu cầu của các doanh nghiệp còn lại tăng, nên số doanh nghiệp có lợi nhuận ngày càng tăng (tức sự thua lỗ giảm).

Quá trình gia nhập và rời bỏ ngành tiếp diễn cho đến khi các doanh nghiệp trên thị trường kiếm được lợi nhuận kinh tế bằng 0. Hình 17.2 mô tả điểm cân bằng dài hạn. Một khi thị trường đạt được điểm cân bằng này, các doanh nghiệp mới không có động cơ gia nhập, còn các doanh nghiệp hiện có không có động cơ rời bỏ thị trường.

Cần chú ý rằng đường cầu trong hình vẽ vừa chạm vào đường tổng chi phí bình quân. Về mặt toán học, chúng ta nói rằng hai đường này *tiếp tuyến* với nhau. Chúng phải tiếp xúc với nhau khi sự gia nhập và rời bỏ ngành đẩy lợi nhuận kinh tế đến 0. Do lợi nhuận trên từng đơn vị hàng hoá bằng mức chênh lệch giữa giá (xác định trên đường cầu) và tổng chi phí bình quân, nên lợi nhuận tối đa chỉ bằng 0 nếu hai đường này chỉ chạm vào nhau, chứ không cắt nhau.



**Hình 17.2. Nhà cạnh tranh độc quyền trong dài hạn.** Trong thị trường cạnh tranh độc quyền, nếu các doanh nghiệp hiện có thu được lợi nhuận, doanh nghiệp mới sẽ gia nhập ngành, làm dịch đường cầu của các doanh nghiệp hiện có sang trái. Tương tự như vậy, nếu các doanh nghiệp hiện có bị thua lỗ, một số doanh nghiệp sẽ rời bỏ thị trường và đường cầu của các doanh nghiệp còn lại dịch chuyển sang phải. Do sự dịch chuyển này của đường cầu, doanh nghiệp cạnh tranh độc quyền cuối cùng nằm trong cân bằng dài hạn như trên hình vẽ. Trong trạng thái cân bằng dài hạn, giá bằng tổng chi phí bình quân và các doanh nghiệp hiện có thu được lợi nhuận bằng 0.

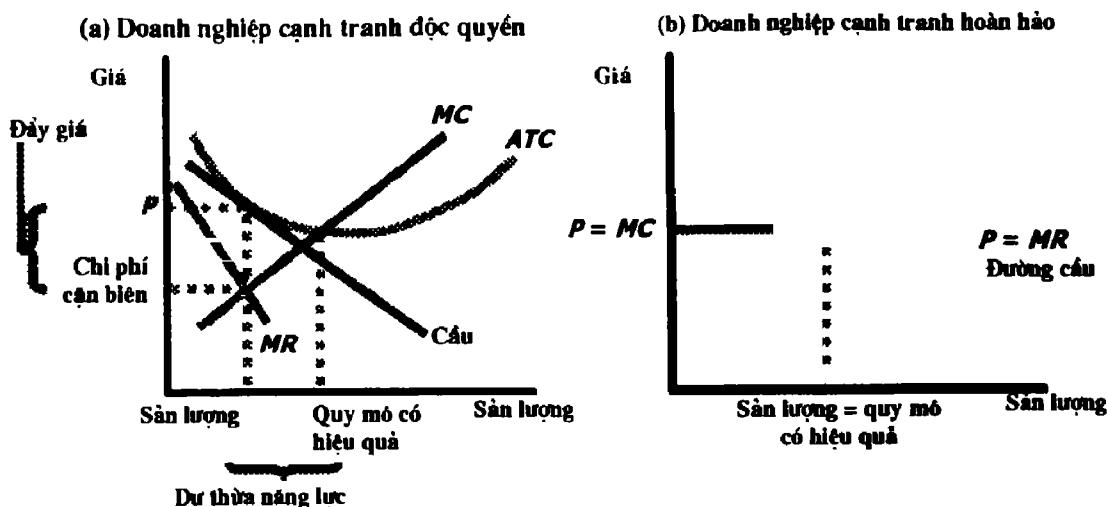
Tóm lại, hai đặc tính của trạng thái cân bằng dài hạn trên thị trường cạnh tranh độc quyền là:

- Giống như trong thị trường độc quyền, giá cao hơn chi phí cận biên. Kết luận này có được là vì việc tối đa hóa lợi nhuận đòi hỏi doanh thu cận biên bằng chi phí cận biên và do đường cầu dốc xuống, doanh thu cận biên thấp hơn giá cả.
- Giống như trong thị trường cạnh tranh, giá bằng tổng chi phí bình quân. Kết luận này có được là vì sự gia nhập và rời bỏ ngành tự do làm lợi nhuận kinh tế bằng 0.

Đặc tính thứ hai cho thấy cạnh tranh độc quyền khác với độc quyền như thế nào. Do nhà độc quyền là người bán duy nhất đối với sản phẩm không có hàng hoá thay thế gần gũi, nên nó có thể kiểm lợi nhuận kinh tế dương ngay cả trong dài hạn. Trái lại, do có sự gia nhập tự do vào thị trường cạnh tranh độc quyền, lợi nhuận kinh tế của doanh nghiệp trong dạng thị trường này bị ép xuống tới 0.

## CẠNH TRANH ĐỘC QUYỀN VÀ CẠNH TRANH HOÀN HẢO

**Hình 17.3** so sánh trạng thái cân bằng dài hạn trong thị trường cạnh tranh độc quyền với trạng thái cân bằng dài hạn trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo. (Chương 14 đã thảo luận về trạng thái cân bằng trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo.) Có hai điểm khác nhau đáng chú ý giữa cạnh tranh độc quyền và cạnh tranh hoàn hảo: dư thừa năng lực sản xuất và thặng số.



**Hình 17.3. Cạnh tranh độc quyền và cạnh tranh hoàn hảo.** Phần (a) chỉ ra trạng thái cân bằng dài hạn của thị trường cạnh tranh độc quyền, còn phần (b) chỉ ra trạng thái cân bằng dài hạn trên thị trường cạnh tranh hoàn hảo. Ở đây có hai điểm khác biệt. (1) Doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo sản xuất tại quy mô hiệu quả, tổng chi phí bình quân được tối thiểu hóa. Ngược lại, doanh nghiệp cạnh tranh độc quyền sản xuất thấp hơn mức hiệu quả. (2) Giá bằng chi phí cận biên trong cạnh tranh hoàn hảo, nhưng giá cao hơn chi phí cận biên trong cạnh tranh độc quyền.

**Dư thừa năng lực sản xuất.** Như chúng ta vừa thấy, sự gia nhập và rút khỏi ngành đẩy doanh nghiệp trong thị trường cạnh tranh độc quyền đến điểm tiếp xúc giữa đường cầu và đường tổng chi phí bình quân. Phần (a) của hình 17.3 cho thấy mức sản lượng ở điểm này nhỏ hơn mức tối thiểu hóa tổng chi phí bình quân. Như vậy trong cạnh tranh độc quyền, các doanh nghiệp sản xuất trên đoạn dốc xuống của đường tổng chi phí bình quân. Theo giác độ này, cạnh tranh độc quyền khác hẳn cạnh tranh hoàn hảo. Như phần (b) trong hình 17.3 cho thấy, sự gia nhập tự do vào thị trường cạnh tranh đẩy các doanh nghiệp tới việc sản xuất tại điểm có tổng chi phí bình quân tối thiểu.

Mức sản lượng làm giảm tổng chi phí bình quân tối thiểu được gọi là *quy mô hiệu quả* của doanh nghiệp. Trong dài hạn, các doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo sản xuất tại quy mô hiệu quả, trong khi các doanh nghiệp cạnh tranh độc quyền sản xuất thấp hơn mức này. Các doanh nghiệp trong cạnh tranh độc quyền đều bị coi là có *dư thừa năng lực sản xuất*. Nói một cách khác, không giống như doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo, doanh nghiệp cạnh tranh độc quyền có thể tăng sản lượng và giảm chi phí sản xuất bình quân.

**Đẩy giá lên cao hơn chi phí cận biên.** Điểm khác biệt thứ hai giữa cạnh tranh độc quyền và cạnh tranh hoàn hảo là ở mối quan hệ giữa giá và chi phí cận biên. Đối với doanh nghiệp cạnh tranh như trong phần (b) của hình 17.3, giá bằng chi phí cận biên. Đối với doanh nghiệp cạnh tranh độc quyền như trong phần (a), giá cao hơn chi phí cận biên bởi vì doanh nghiệp luôn có sức mạnh thị trường.

Việc đẩy giá lên cao hơn chi phí cận biên có phù hợp với sự tự do hóa và lợi nhuận bằng 0 không? Điều kiện lợi nhuận kinh tế bằng 0 chỉ đảm bảo rằng giá bằng tổng chi phí bình quân. Nó không đảm bảo rằng giá bằng chi phí cận biên. Thực ra trong trạng thái cân bằng dài hạn, các doanh nghiệp cạnh tranh độc quyền hoạt động trên đoạn dốc xuống của đường tổng chi phí bình quân và do vậy chi phí cận biên phải nhỏ hơn tổng chi phí bình quân. Như vậy để bằng tổng chi phí bình quân, giá phải lớn hơn chi phí cận biên.

Trong mối quan hệ này giữa giá và chi phí bình quân, chúng ta thấy được một sự khác nhau cơ bản trong hành vi của nhà cạnh tranh hoàn hảo và nhà cạnh tranh độc quyền. Giả sử bạn phải hỏi một doanh nghiệp câu hỏi sau: "Anh có muốn nhìn thấy một khách hàng khác đi vào và sẵn sàng mua hàng tại mức giá hiện hành không?" Doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo sẽ trả lời là nó không quan tâm. Vì giá đúng bằng chi phí cận biên, lợi nhuận từ việc bán thêm một sản phẩm bằng 0. Ngược lại, doanh nghiệp cạnh tranh độc quyền rất muốn có thêm một khách hàng nữa. Do giá cao hơn chi phí cận biên, mọi đơn vị tiêu thụ tăng thêm tại mức giá công bố đều mang lại nhiều lợi nhuận hơn. Nói theo cách nói cổ, thì các thị trường cạnh tranh độc quyền là thị trường mà người bán gửi thiếp chúc mừng giáng sinh cho người mua.

## CẠNH TRANH ĐỘC QUYỀN VÀ PHÚC LỢI XÃ HỘI

Kết cục của thị trường cạnh tranh độc quyền có phải là đáng mong muốn đối với cả xã hội không? Các nhà hoạch định chính sách có thể cải thiện kết cục đó không? Các câu hỏi này không có câu trả lời đơn giản.

Nguyên nhân gây ra tính phi hiệu quả là việc đẩy giá lên mức cao hơn chi phí cận biên. Do giá cả cao, một số khách hàng đánh giá hàng hoá cao hơn chi phí cận biên (nhưng nhỏ hơn giá cả) không mua được hàng hoá đó. Như vậy, doanh nghiệp cạnh tranh độc quyền gây ra tổn thất tải trọng đối với xã hội do cách định giá độc quyền. Chúng ta biết tính phi hiệu quả này lần đầu tiên khi thảo luận về độc quyền trong chương 15.

Mặc dù kết cục trên không đáng mong muốn so với kết cục tốt nhất trong đó giá bằng chi phí cận biên, nhưng các nhà hoạch định chính sách không dễ dàng giải quyết vấn đề này. Để đảm bảo việc định giá theo chi phí cận biên, các nhà hoạch định chính sách phải quản lý tất cả các doanh nghiệp sản xuất hàng hoá khác nhau. Do những sản phẩm như vậy rất phổ biến trong nền kinh tế, nên gánh nặng hành chính của sự điều chỉnh quá lớn.

Thêm vào đó, khi điều chỉnh các nhà cạnh tranh độc quyền, người ta cũng phải đổi mới với tất cả những vấn đề này sinh trong quá trình điều chỉnh thị trường độc quyền. Đặc biệt, việc buộc phải giảm giá xuống mức chi phí cận biên làm cho các nhà

cạnh tranh độc quyền thua lỗ, vì họ đã có lợi nhuận kinh tế bằng không. Để giúp họ tiếp tục kinh doanh, chính phủ phải bù lỗ cho họ. Thay vì tăng thuế để tài trợ cho các khoản trợ cấp này, các nhà hoạch định chính sách có thể quyết định rằng tốt hơn hết là sống với tính phi hiệu quả của kiểu định giá cạnh tranh độc quyền.

Mặt khác, cạnh tranh độc quyền không có hiệu quả đối với xã hội là vì số lượng doanh nghiệp trên thị trường không phải là con số “lý tưởng”. Nghĩa là, có thể có quá nhiều hoặc quá ít người tham gia thị trường. Một cách tiếp cận vấn đề này là xem xét các ảnh hưởng ngoại hiện gắn với sự gia nhập. Mỗi khi một doanh nghiệp mới xem xét việc tham gia thị trường với sản phẩm mới, nó sẽ chỉ quan tâm đến lợi nhuận có thể kiếm được. Nhưng sự gia nhập của nó vẫn gây ra hai ảnh hưởng ngoại hiện:

- **Ảnh hưởng đa dạng hóa sản phẩm:** Vì người tiêu dùng nhận được một số thặng dư của người tiêu dùng từ việc có thêm sản phẩm mới, sự gia nhập của doanh nghiệp mới đem lại ảnh hưởng ngoại hiện tích cực đối với người tiêu dùng.
- **Ảnh hưởng đánh cắp thị trường:** Vì các doanh nghiệp khác mất khách hàng và lợi nhuận khi có sự gia nhập của doanh nghiệp mới, nên sự gia nhập của doanh nghiệp mới gây ra ảnh hưởng ngoại hiện tiêu cực đối với doanh nghiệp hiện có.

Như vậy trong thị trường cạnh tranh độc quyền có cả ảnh hưởng ngoại hiện tích cực và tiêu cực cực gắn với sự gia nhập của các doanh nghiệp mới. Thị trường cạnh tranh độc quyền có thể có quá nhiều hoặc quá ít sản phẩm, tùy thuộc vào chỗ ảnh hưởng ngoại hiện nào lớn hơn.

Cả hai ảnh hưởng ngoại hiện này đều gắn với các điều kiện của cạnh tranh độc quyền. Ảnh hưởng ngoại hiện đa dạng hóa sản phẩm xuất phát từ việc doanh nghiệp mới đưa ra sản phẩm khác với các doanh nghiệp hiện có. Ảnh hưởng ngoại hiện đánh cắp thị trường xuất hiện vì các doanh nghiệp định giá cao hơn chi phí cận biên và vì vậy luôn muốn bán nhiều hàng hoá hơn. Ngược lại, do các doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo sản xuất hàng hoá giống hệt nhau và định giá bằng chi phí cận biên, nên không ảnh hưởng ngoại hiện nào trong số này tồn tại trong cạnh tranh hoàn hảo.

Cuối cùng, chúng ta chỉ có thể kết luận rằng thị trường cạnh tranh độc quyền không có được các đặc tính phúc lợi đáng mong muốn của thị trường cạnh tranh hoàn hảo. Như vậy, bàn tay vô hình không có khả năng đảm bảo rằng tổng thặng dư được tối đa hoá trong thị trường cạnh tranh độc quyền. Song do tính phi hiệu quả không rõ ràng và khó xác định, nên chính sách công cộng không dễ dàng cải thiện kết cục thị trường.

**Đoán nhanh:** Hãy nêu ba thuộc tính then chốt của cạnh tranh độc quyền. Hãy vẽ và bằng đồ thị chỉ ra trạng thái cân bằng dài hạn của thị trường cạnh tranh độc quyền. Trạng thái cân bằng này khác trạng thái cân bằng của thị trường cạnh tranh hoàn hảo như thế nào.

## **PHẦN ĐỌC THÊM: Tình trạng dư thừa năng lực sản xuất có phải là vấn đề xã hội không?**

Như chúng ta đã thấy, doanh nghiệp cạnh tranh độc quyền sản xuất lượng hàng dưới mức tối thiểu hoá tổng chi phí bình quân. Ngược lại, các doanh nghiệp trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo buộc phải sản xuất tại mức tối thiểu hoá tổng chi phí bình quân. So sánh này giữa cạnh tranh hoàn hảo và cạnh tranh độc quyền đã dẫn một số nhà kinh tế trong quá khứ tới luận điểm cho rằng tình trạng dư thừa năng lực sản xuất của các đối thủ cạnh tranh độc quyền là nguồn gốc gây ra tình trạng không có hiệu quả.

Ngày nay, các nhà kinh tế hiểu rằng tình trạng dư thừa năng lực sản xuất của các đối thủ cạnh tranh độc quyền không có tác dụng trực tiếp trong việc đánh giá phúc lợi kinh tế. Không có lý do gì để xã hội muốn tất cả các doanh nghiệp sản xuất ở mức tối thiểu của tổng chi phí bình quân. Chẳng hạn, chúng ta hãy xem xét một nhà xuất bản. Việc sản xuất một cuốn tiểu thuyết có thể tốn một khoản chi phí cố định 50.000 đô la (thời gian của tác giả) và chi phí biến đổi 5 đô la mỗi cuốn (chi phí in ấn). Trong tình huống này, tổng chi phí bình quân của một cuốn sách giảm khi số lượng sách tăng vì chi phí cố định được phân bổ cho ngày càng nhiều đơn vị sách hơn. Tổng chi phí bình quân được tối thiểu hoá bằng cách in số lượng sách vô hạn. Nhưng việc sản xuất một số sách vô hạn là hoàn toàn vô nghĩa đối với xã hội.

Tóm lại, các đối thủ cạnh tranh độc quyền có năng lực sản xuất dư thừa, nhưng thực tế này không nói với chúng ta nhiều điều về tính chất đáng mong muốn của kết cục thị trường

## **QUẢNG CÁO**

Trong nền kinh tế hiện đại, hầu như không có ngày nào chúng ta không bị dội những quả bom quảng cáo. Mỗi khi đọc một tờ báo, xem ti vi hay đang lái xe trên đường cao tốc, bạn đều bị doanh nghiệp nào đó tìm cách thuyết phục bạn mua sản phẩm của họ. Những hành vi như vậy là một thuộc tính tự nhiên của thị trường cạnh tranh độc quyền. Khi bán sản phẩm phân biệt và đặt giá cao hơn chi phí cận biên, mọi doanh nghiệp đều có động cơ quảng cáo nhằm thuyết phục ngày càng nhiều người mua sản phẩm đặc biệt của họ.

Mức độ quảng cáo thay đổi đáng kể giữa các sản phẩm. Các doanh nghiệp bán hàng tiêu dùng phân biệt sản phẩm cao độ như dược phẩm thông dụng, nước hoa, nước giải khát, dao cạo râu, các món ăn sáng làm từ ngũ cốc và thức ăn cho chó thường chỉ từ 10 đến 20 phần trăm doanh thu cho quảng cáo. Các doanh nghiệp bán sản phẩm công nghiệp như máy

khoan, vệ tinh viễn thông thường lại chỉ rất ít chi cho quảng cáo. Còn những doanh nghiệp bán hàng hoá giống nhau như lúa mì, lạc hay dầu thô không chỉ một đồng nào chi cho quảng cáo. Đối với cả xã hội, chỉ tiêu cho quảng cáo chiếm tới 2 phần trăm tổng doanh thu của các doanh nghiệp, tức vào khoảng 100 tỷ đô la.

Quảng cáo có rất nhiều hình thức. Khoảng một nửa chi phí quảng cáo được dành cho việc quảng cáo trên báo chí và khoảng một phần ba cho quảng cáo trên tivi hay radio. Phần còn lại dành cho nhiều dạng tiếp cận khách hàng khác, như gửi thư trực tiếp, bảng quảng cáo cỡ lớn và cả các quả khinh khí cầu đón mừng năm mới.

## CUỘC TRANH LUẬN VỀ QUẢNG CÁO

Có phải xã hội đang lãng phí nguồn lực cho quảng cáo không? Hoặc có phải quảng cáo đang phục vụ một mục đích đáng quý không? Việc nhận định về giá trị xã hội của quảng cáo thường khó khăn và dẫn đến các cuộc tranh cãi nóng bỏng giữa các nhà kinh tế. Chúng ta hãy xem xét cả hai mặt của cuộc tranh luận này.

**Phê phán quảng cáo.** Những người phê phán quảng cáo cho rằng các doanh nghiệp quảng cáo để gây tác động vào sở thích của mọi người. Phần lớn quảng cáo có tính chất tâm lý, chứ không có tác dụng cung cấp thông tin. Ví dụ chương trình quảng cáo trên truyền hình về một loại nước giải khát. Nó thường không cho người xem biết giá cả và chất lượng của sản phẩm. Thay vào đó, nó lại chiếu cảnh một nhóm người đang vui vẻ trong một bữa tiệc ngoài bãi biển vào một ngày nắng ấm đẹp trời. Trong tay họ là những lon nước giải khát. Mục tiêu của chương trình quảng cáo này là chuyển tải một thông điệp vô thức (nếu không muốn nói là không rõ ràng): “Bạn cũng có thể có nhiều bè bạn và hạnh phúc như thế, chỉ cần bạn dùng nước giải khát của chúng tôi”. Những người phê phán cho rằng cách quảng cáo này tạo ra sự thèm muốn mà lẽ ra mọi người không có.

Những người phê phán cũng cho rằng quảng cáo còn ngăn cản cạnh tranh. Các hoạt động quảng cáo thường tìm cách thuyết phục người tiêu dùng rằng sản phẩm khác nhau nhiều hơn mọi người tưởng. Bằng cách tạo ra ý thức về sự phân biệt sản phẩm và nuôi dưỡng sự trung thành với nhãn hiệu, quảng cáo làm cho người mua ít quan tâm hơn đến sự chênh lệch giá giữa các hàng hoá tương tự. Với đường cầu co giãn ít hơn, các doanh nghiệp có thể đẩy giá lên cao hơn nhiều so với chi phí vận chuyển.

**Üng hộ quảng cáo.** Những người ủng hộ quảng cáo lại cho rằng các doanh nghiệp quảng cáo là để cung cấp thông tin cho người tiêu dùng. Quảng cáo thông tin về giá cả của hàng hoá được đem ra bán, sự tồn tại của sản phẩm mới và địa chỉ của các cửa hàng bán lẻ. Thông tin này giúp khách hàng có sự lựa chọn tốt hơn về hàng hoá định mua, do đó nâng cao khả năng của thị trường trong việc phân bổ nguồn lực có hiệu quả.

Những người ủng hộ quảng cáo cũng cho rằng quảng cáo góp phần thúc đẩy cạnh tranh. Do quảng cáo cho phép khách hàng biết nhiều thông tin hơn về các doanh nghiệp trên thị

trường, nên họ có thể tận dụng sự chênh lệch giá dễ dàng hơn. Như vậy, các doanh nghiệp có ít sức mạnh thị trường hơn. Thêm vào đó, quảng cáo còn cho phép các doanh nghiệp mới gia nhập thị trường dễ dàng hơn, vì nó tạo cho người gia nhập một phương tiện để thu hút khách hàng của những doanh nghiệp hiện có.

Theo thời gian, các nhà hoạch định chính sách đã thừa nhận rằng quảng cáo có khả năng làm thị trường cạnh tranh hơn. Ví dụ quan trọng là sự điều chỉnh một số ngành nghề như luật sư, bác sĩ và dược sĩ. Trong quá khứ, những người làm các nghề này đã thành công trong việc thuyết phục chính quyền bang cấm quảng cáo trong lĩnh vực của họ với lý do là quảng cáo “không mang tính chuyên môn”. Song trong những năm gần đây, toà án lại kết luận rằng tác dụng chủ yếu của những biện pháp hạn chế quảng cáo này là làm giảm cạnh tranh. Do vậy, họ đã lật lại nhiều đạo luật được dùng để cấm những người hành nghề trong những lĩnh vực này quảng cáo.

---

## NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG: QUẢNG CÁO VÀ GIÁ MẮT KÍNH

Quảng cáo có tác động như thế nào đối với giá hàng hoá? Một mặt, quảng cáo làm cho người tiêu dùng nghĩ rằng hàng hoá khác biệt nhau nhiều hơn thực tế. Nếu đúng như vậy, nó sẽ làm cho các thị trường ít cạnh tranh hơn và đường cầu của các doanh nghiệp trở nên ít co giãn hơn, dẫn tới việc các doanh nghiệp định giá cao hơn. Mặt khác, quảng cáo có thể giúp khách hàng tìm ra doanh nghiệp có giá bán hấp dẫn nhất. Trong trường hợp này, quảng cáo làm cho thị trường cạnh tranh hơn và đường cầu của doanh nghiệp co giãn hơn, dẫn đến giá cả giảm.

Trong một bài báo đăng trên *Tạp chí pháp luật và kinh tế* năm 1972, nhà kinh tế Lec Benham đã kiểm nghiệm cả hai giả thuyết này về quảng cáo. Trong những năm 1960, chính quyền bang ở Mỹ thực thi các đạo luật rất khác nhau về hoạt động quảng cáo của các bác sĩ nhãn khoa. Một số tiểu bang cho phép quảng cáo mắt kính và khám mắt. Nhưng rất nhiều tiểu bang lại nghiêm cấm điều đó. Ví dụ luật của bang Frolida quy định rằng:

Sẽ là phi pháp nếu một người, doanh nghiệp, hay công ty...quảng cáo trực tiếp hay gián tiếp dưới bất kỳ hình thức nào về giá cả hay trả góp của kính thường hay kính thuốc, hoặc về bất cứ một dịch vụ nhãn khoa nào... Luật này được ban hành là để bảo vệ sức khỏe, sự an toàn và phúc lợi của công chúng...

Các bác sĩ nhãn khoa chuyên nghiệp ủng hộ nhiệt thành những hạn chế này về quảng cáo.

Benham đã sử dụng sự khác nhau giữa luật của các bang như một thực nghiệm tự nhiên để kiểm định hai cách đánh giá trên về quảng cáo. Kết quả thật đáng kinh ngạc. Trong những bang cấm quảng cáo, giá bình quân của một đôi mắt kính là 33 đô la. (Con số này không nhỏ như chúng ta tưởng; vì nó là giá của năm 1963, khi mà các loại giá cả đều thấp

hơn bấy giờ rất nhiều. Để chuyển đổi giá của năm 1963 ra giá hiện nay, chúng ta phải nhân với 5.) Ở những bang không cấm quảng cáo, giá bình quân là 26 đô la. Như vậy, quảng cáo làm giảm giá bình quân 20 phần trăm. Trên thị trường mắt kính, và có lẽ là rất nhiều thị trường khác, quảng cáo thúc đẩy cạnh tranh và làm giảm giá cho khách hàng.

---

## QUẢNG CÁO VỚI TƯ CÁCH TÍN HIỆU CHẤT LƯỢNG

Rất nhiều dạng quảng cáo đem lại thông tin không rõ ràng về sản phẩm được quảng cáo. Chúng ta hãy xem doanh nghiệp giới thiệu món ăn sáng mới làm từ ngũ cốc. Cách quảng cáo điển hình là hình ảnh một diễn viên có thu nhập cao đang ăn món đó và anh ta thốt lên rằng món ăn mới tuyệt diệu làm sao. Cách quảng cáo này thực sự đem lại bao nhiêu thông tin?

Câu trả lời: nhiều hơn là bạn nghĩ. Những người ủng hộ quảng cáo lập luận rằng thậm chí ngay khi quảng cáo tỏ ra chứa đựng thông tin ít ỏi, thì thực ra nó cũng cho người tiêu dùng biết điều gì đó về chất lượng sản phẩm. Sự sẵn sàng thanh toán một khoản tiền lớn cho quảng cáo tự thân nó đã là một *tín hiệu* báo cho người tiêu dùng biết về chất lượng sản phẩm được quảng cáo.

Chúng ta hãy xem xét vấn đề mà hai doanh nghiệp Post và Kellogg phải đối mặt. Mỗi công ty đều có một công thức chế biến món ngũ cốc mới và sẽ bán với giá 3 đô la một hộp. Để cho mọi việc được đơn giản, chúng ta giả định rằng chi phí cận biên để sản xuất bằng 0, nên số tiền 3 đô la đó chính là lợi nhuận. Mỗi công ty biết rằng nếu bỏ ra 10 triệu đô la để quảng cáo, nó sẽ thu hút được 1 triệu khách hàng nếm thử món đó. Và các công ty đều biết rằng nếu người tiêu dùng thích món ngũ cốc mới, họ sẽ mua nhiều lần, chứ không phải một lần.

Chúng ta hãy xem xét quyết định của Post trước. Dựa vào kết quả nghiên cứu thị trường, Post biết rằng món ngũ cốc mới của họ chỉ thuộc loại xoàng. Mặc dù quảng cáo cho phép nó bán cho 1 triệu khách hàng, nhưng người tiêu dùng sẽ nhận ra đây không phải là món ăn ngon và không mua nữa. Post quyết định rằng chẳng đáng bỏ ra 10 triệu đô la cho quảng cáo để thu được 3 triệu đô doanh thu. Do đó, nó không quảng cáo. Nó sẽ yêu cầu đầu bếp của mình tìm ra một công thức khác.

Nhưng Kellogg biết rằng món ăn của mình rất ngon. Mỗi người nếm thử sẽ mua mỗi tháng một hộp trong năm tới. Như vậy 10 triệu đô la quảng cáo sẽ đem lại doanh thu 36 triệu đô la. Việc quảng cáo ở đây tỏ ra có lợi vì Kellogg có sản phẩm tốt, khiến cho người tiêu dùng mua nhiều lần. Như vậy, Kellogg sẽ quảng cáo.

Chúng ta đã xem xét hành vi của hai công ty và bây giờ hãy xem xét hành vi của người tiêu dùng. Chúng ta bắt đầu với giả định người tiêu dùng có xu hướng nếm thử loại món ngũ cốc mới khi nó được quảng cáo. Nhưng hành vi này có hợp lý không? Người tiêu dùng có nên nếm thử một món ngũ cốc chỉ vì người sản xuất đã quảng cáo nó không?

Trên thực tế, việc người tiêu dùng nếm thử món ngũ cốc mới được quảng cáo có thể hoàn toàn hợp lý. Trong câu chuyện của chúng ta, người tiêu dùng quyết định nếm thử món ngũ cốc mới của Kellogg vì công ty này đã quảng cáo. Kellogg đem món ngũ cốc ra quảng cáo vì nó biết rằng sản phẩm của mình hoàn toàn tốt, trong khi Post không quảng cáo vì biết rằng sản phẩm của mình thuộc loại xoàng. Bằng việc sẵn sàng quảng cáo, Kellogg đưa ra tín hiệu về chất lượng món ngũ cốc của mình cho người tiêu dùng. Hoàn toàn có thể giả định rằng khách hàng nghĩ “Nếu công ty Kellogg sẵn sàng bỏ ra nhiều tiền như thế để quảng cáo món ngũ cốc này, hẳn nó phải ngon lắm”.

Điều đáng ngạc nhiên nhất về lý thuyết quảng cáo này nhấn mạnh rằng nội dung quảng cáo không quan trọng. Kellogg đưa ra tín hiệu về chất lượng sản phẩm của mình bằng cách sẵn sàng chi cho quảng cáo. Điều mà quảng cáo nói lên không quan trọng bằng việc người tiêu dùng biết rằng quảng cáo rất tốn kém. Ngược lại, hoạt động quảng cáo rẻ tiền lại không có hiệu quả trong việc phát ra tín hiệu về chất lượng của sản phẩm cho người tiêu dùng. Trong ví dụ của chúng ta, nếu chi phí cho chiến dịch quảng cáo nhỏ hơn 3 triệu đô la, cả Post và Kellogg sử dụng nó để đưa món ngũ cốc mới ra thị trường. Do cả món ngũ cốc ngon và xoàng cùng được quảng cáo, người tiêu dùng không suy luận được về chất lượng của món ngũ cốc mới qua việc nó được quảng cáo. Theo thời gian, người tiêu dùng hiểu ra và bỏ qua sự quảng cáo rẻ tiền đó.

Lý thuyết này giải thích tại sao các doanh nghiệp trả nhiều tiền cho các diễn viên nổi tiếng để sản xuất các chương trình quảng cáo, mà bề ngoài tỏ ra không đem lại một thông tin nào hết. Thông tin không nằm trong nội dung quảng cáo, mà chỉ hàm chứa trong sự tồn tại và chi phí của nó.

## THƯƠNG HIỆU

Quảng cáo gắn bó chặt chẽ với sự tồn tại của các thương hiệu. Trên nhiều thị trường có hai loại doanh nghiệp. Một số doanh nghiệp bán sản phẩm với thương hiệu được công nhận rộng rãi, trong khi các doanh nghiệp khác bán những hàng nhái. Ví dụ trong một hiệu thuốc điển hình, bạn có thể tìm thấy thuốc aspirin Bayer trên giá nằm cạnh loại aspirin thường. Trong cửa hàng thực phẩm, bạn có thể tìm thấy Pepsi nằm bên cạnh các loại nước tương tự khác. Thông thường, doanh nghiệp có thương hiệu chi nhiều tiền cho quảng cáo hơn và định giá cao hơn.

Giống như có sự tranh cãi về vai trò của quảng cáo, chúng ta cũng có sự tranh cãi về vai trò của thương hiệu. Chúng ta hãy xem xét cả hai mặt của cuộc tranh luận này.

Những người phê phán thương hiệu cho rằng thương hiệu làm cho người tiêu dùng thấy sự khác nhau mà thực ra không có. Trong nhiều trường hợp, hàng nhái gần như không phân biệt được với hàng hoá có thương hiệu. Những người phê phán cho rằng việc người tiêu dùng sẵn sàng trả giá cao hơn cho hàng hoá có thương hiệu là một dạng phi lý do quảng cáo gây ra. Nhà kinh tế Edward Chamberlin, một trong những người đầu tiên đưa ra lý thuyết về

cạnh tranh độc quyền, đã đi đến kết luận rằng thương hiệu là điều tối tệ đối với nền kinh tế. Ông khuyến nghị chính phủ hạn chế việc sử dụng nó bằng cách không đảm bảo nhãn hiệu độc quyền mà các công ty sử dụng cho sản phẩm của mình.

Gần đây hơn, các nhà kinh tế ủng hộ thương hiệu như là một biện pháp hữu hiệu để người tiêu dùng chắc rằng hàng hoá họ mua có chất lượng cao. Có hai lập luận gần nhau. Thứ nhất, thương hiệu cho biết *thông tin* về chất lượng khi người ta khó đánh giá được chất lượng trước khi mua. Thứ hai, thương hiệu tạo ra cho các doanh nghiệp một động lực để duy trì chất lượng cao, vì các doanh nghiệp có lợi về tài chính khi gìn giữ uy tín cho thương hiệu của mình.

Để thấy tại sao lập luận này lại có hiệu lực trong thực tế, chúng ta hãy xem xét một thương hiệu nổi tiếng: bánh hamborg của McDonald. Hãy tưởng tượng ra rằng bạn đi ngang qua một thị trấn xa lạ và bạn muốn dừng lại ăn trưa. Bạn trông thấy một cửa hàng McDonald và một nhà hàng địa phương gần đó. Bạn sẽ ăn ở đâu? Nhà hàng địa phương có thể thực sự cung cấp thức ăn ngon hơn với giá rẻ hơn, nhưng bạn không có cách nào để biết được điều đó. Trái lại, McDonald có sản phẩm ổn định ở nhiều thành phố. Thương hiệu của nó có ích cho bạn trong việc đánh giá chất lượng của thứ mà bạn định mua.

Thương hiệu của McDonald cũng đảm bảo rằng công ty có động cơ để duy trì chất lượng. Ví dụ nếu một số khách hàng bị ốm do ăn phải thức ăn thiu bẩn tại một quầy McDonald, tin tức này sẽ là một thảm họa đối với công ty. McDonald sẽ mất nhiều uy tín quý báu được gây dựng qua nhiều năm với chi phí quảng cáo lớn. Kết quả là doanh số và lợi nhuận giảm không phải chỉ ở quầy đã bán thức ăn thiu, mà còn ở tất cả quầy khác trên toàn quốc. Trái lại, nếu một số người tiêu dùng bị ốm vì thức ăn thiu ở một nhà hàng địa phương, nhà hàng này có thể phải đóng cửa, nhưng lợi nhuận mất đi nhỏ hơn nhiều. Do đó, McDonald có động lực lớn hơn để đảm bảo rằng thức ăn của nó an toàn.

Bởi vậy, cuộc tranh luận về thương hiệu tập trung vào vấn đề liệu người tiêu dùng có hành động hợp lý không khi thích các thương hiệu hơn hàng nhái. Những người phê phán cho rằng thương hiệu là hậu quả phi lý phát sinh từ phản ứng của người tiêu dùng đối với quảng cáo. Những người ủng hộ lại lập luận rằng, người tiêu dùng có lý do chính đáng để trả giá cao hơn cho các sản phẩm có thương hiệu, bởi vì họ tin tưởng vào chất lượng của những sản phẩm này hơn.

---

## NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG: THƯƠNG HIỆU HÀNG HÓA Ở CÁC NƯỚC XÃ HỘI CHỦ NGHĨA

Những người ủng hộ cho thương hiệu tìm được sự ủng hộ từ các kinh nghiệm của Liên Xô cũ. Khi Liên Xô cố bám lấy các nguyên tắc của chủ nghĩa xã hội, các nhà lập kế hoạch ở trung ương hành động thay cho bàn tay vô hình của thị trường. Song cũng giống như

người tiêu dùng trong nền kinh tế thị trường tự do, các nhà kế hoạch Liên Xô cũng nhận thức được rằng thương hiệu có tác dụng trong việc đảm bảo chất lượng hàng hoá.

Trong một bài viết đăng trong *Tạp chí Kinh tế học* năm 1960, Marshall Goldman, một chuyên gia về kinh tế Liên Xô, đã mô tả kinh nghiệm của Liên Xô như sau:

Ở Liên Xô, các mục tiêu sản xuất phần lớn được quy định bằng hiện vật hoặc giá trị, kết quả là để hoàn thành kế hoạch, người ta thường phải hy sinh chất lượng... Trong số những biện pháp được các nhà kế hoạch Liên Xô sử dụng để đối phó với vấn đề này, có một biện pháp mà chúng ta nên đặc biệt quan tâm: sự phân biệt sản phẩm có chủ ý... Để phân biệt một doanh nghiệp với các doanh nghiệp khác trong cùng một ngành công nghiệp hay một bộ, mỗi doanh nghiệp có đều có tên riêng. Mỗi khi có điều kiện, doanh nghiệp bắt buộc phải đánh dấu sản phẩm của mình trên hàng hoá hay trên bao bì bằng “dấu sản xuất”.

Goldman đã trích dẫn bản phân tích của một chuyên gia marketing Liên Xô:

“Cái này (thương hiệu) cho phép dễ dàng tìm ra người sản xuất sản phẩm trong trường hợp cần quy trách nhiệm cho anh ta về tình trạng chất lượng kém của hàng hoá. Vì lý do đó, nó là một trong những vũ khí hữu hiệu nhất trong cuộc chiến về chất lượng sản phẩm... Thương hiệu cho phép người tiêu dùng lựa chọn hàng hoá mà anh ta thích. Những lực lượng này thúc đẩy các doanh nghiệp khác nâng cao chất lượng sản phẩm để đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng”.

Goldman lưu ý rằng “các luận điểm này rõ ràng và vững chắc đến mức chúng ta có thể nói rằng nó được một người biện hộ cho chủ nghĩa tư bản viết ra”.

## KẾT LUẬN

Cạnh tranh độc quyền đúng với tên gọi của nó: đó là một sự kết hợp giữa độc quyền và cạnh tranh. Giống như độc quyền, mỗi nhà cạnh tranh độc quyền phải đổi mới với đường cầu dốc xuống và kết quả là định giá cao hơn chi phí cản biên. Song giống như trên thị trường cạnh tranh, có nhiều doanh nghiệp và sự gia nhập cũng như rút khỏi ngành đầy lợi nhuận kinh tế của từng nhà độc quyền xuống mức bằng 0. Do doanh nghiệp cạnh tranh độc quyền bán sản phẩm phân biệt, nên họ quảng cáo để thu hút khách hàng mua sản phẩm của mình. Trong chừng mực nào đó, quảng cáo tác động vào sở thích của người tiêu dùng, kích thích sự trung thành với thương hiệu một cách phi lý và ngăn cản cạnh tranh. Nhưng trong phạm vi rộng lớn hơn, quảng cáo cung cấp thông tin, xác lập thương hiệu về chất lượng đáng tin cậy và kích thích cạnh tranh.

Lý thuyết về cạnh tranh độc quyền có vẻ mô tả đúng nhiều thị trường trong nền kinh tế. Do đó, sẽ có một chút thắc vọng nếu như lý thuyết này không đưa ra được khuyến nghị đơn giản và thuyết phục cho chính sách công cộng. Từ lập trường của các nhà lý thuyết kinh tế, sự phân bổ nguồn lực trong thị trường cạnh tranh độc quyền là không hoàn hảo. Song xét từ giác độ của các nhà hoạch định chính sách thực tế, họ không có nhiều cơ hội để cải thiện nó.

## TÓM TẮT

- Thị trường cạnh tranh độc quyền có ba đặc trưng: nhiều doanh nghiệp, sản phẩm phân biệt và sự gia nhập tự do.
- Kết cục của thị trường cạnh tranh độc quyền khác với kết cục của thị trường cạnh tranh hoàn hảo theo hai chiều hướng có liên quan với nhau. Thứ nhất, doanh nghiệp có dư thừa năng lực sản xuất. Nghĩa là, nó hoạt động trên phần dốc xuống của đường tổng chi phí bình quân. Thứ hai, doanh nghiệp sẽ định giá cao hơn chi phí cận biên.
- Cạnh tranh độc quyền không có các đặc điểm đáng mong muốn của cạnh tranh hoàn hảo. Trên thị trường này, mức tổn thất tải trọng của độc quyền có nguyên nhân ở việc định giá cao hơn chi phí cận biên. Ngoài ra, số lượng doanh nghiệp (và sự phong phú trong chủng loại hàng hóa) có thể quá lớn hay quá nhỏ. Trong thực tế, khả năng các nhà hoạch định chính sách trong việc điều chỉnh những mặt phi hiệu quả này rất hạn chế.
- Sự phân biệt sản phẩm gắn với cạnh tranh độc quyền dẫn đến việc sử dụng quảng cáo và thương hiệu. Những người phê phán quảng cáo và thương hiệu lập luận rằng các doanh nghiệp sử dụng chúng để lợi dụng suy nghĩ không hợp lý của khách hàng và làm giảm cạnh tranh. Những người ủng hộ quảng cáo và thương hiệu lập luận rằng các doanh nghiệp sử dụng chúng để cung cấp thông tin cho khách hàng và thúc đẩy cạnh tranh mạnh mẽ hơn về giá cả và chất lượng hàng hóa.

## THUẬT NGỮ THÊM CHỐT

Cạnh tranh độc quyền                  Monopolistic competition

## CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Hãy mô tả ba thuộc tính của cạnh tranh độc quyền? Cạnh tranh độc quyền giống độc quyền ở điểm nào? Cạnh tranh độc quyền giống cạnh tranh hoàn hảo ở điểm nào?
2. Hãy vẽ đồ thị mô tả doanh nghiệp trong thị trường cạnh tranh độc quyền thu được lợi nhuận. Bây giờ, hãy cho biết điều gì sẽ xảy ra với nó nếu các doanh nghiệp mới gia nhập ngành.
3. Hãy vẽ đồ thị về trạng thái cân bằng dài hạn trên một thị trường cạnh tranh độc quyền. Giá cả quan hệ với tổng chi phí bình quân như thế nào? Giá cả quan hệ với chi phí cận biên như thế nào?
4. Có phải nhà cạnh tranh độc quyền sản xuất quá nhiều hoặc quá ít so với mức sản lượng hiệu quả nhất hay không? Những điều kiện thực tế nào làm cho các nhà hoạch định chính sách rất khó xử lý vấn đề đó?
5. Quảng cáo có thể làm giảm hiệu quả kinh tế như thế nào? Quảng cáo có thể nâng cao hiệu quả kinh tế như thế nào?

6. Làm thế nào mà chương trình quảng cáo không mang nội dung rõ ràng nào trong thực tế lại mang thông tin cho người tiêu dùng?
7. Hãy giải thích hai ích lợi có thể có của thương hiệu.
8. Hợp đồng cố định giá bán lẻ là gì và tại sao nó lại gây tranh cãi?

## BÀI TẬP VÀ VẬN DỤNG

1. Hãy phân loại các thị trường sau thành cạnh tranh hoàn hảo, độc quyền và cạnh tranh độc quyền. Hãy giải thích câu trả lời của bạn:
  - a. Bút chì 2B.
  - b. Nước sạch đóng chai.
  - c. Đồng.
  - d. Dịch vụ điện thoại địa phương.
  - e. Bơ lạc.
  - f. Sơn mài.
2. Đặc điểm nào của hàng hóa bán ra làm cho doanh nghiệp cạnh tranh độc quyền khác với doanh nghiệp độc quyền?
3. Chúng ta đã thấy trong chương này là doanh nghiệp cạnh tranh độc quyền có thể tăng sản lượng và giảm tổng chi phí sản xuất bình quân. Tại sao họ không làm như vậy?
4. Công ty Sparkle là một trong nhiều doanh nghiệp trong thị trường thuốc đánh răng và đang ở trong cơn bùng dài hạn.
  - a. Hãy vẽ đồ thị mô tả đường cầu của Sparkle, đường doanh thu cận biên, đường tổng chi phí bình quân và đường chi phí cận biên. Hãy đánh dấu sản lượng tối đa hoá lợi nhuận và giá của Sparkle.
  - b. Lợi nhuận của Sparkle là bao nhiêu? Hãy giải thích.
  - c. Trên đồ thị, hãy chỉ ra thặng dư của người tiêu dùng từ việc mua thuốc đánh răng của Sparkle. Hãy chỉ ra mức tổn thất tải trọng so với sản lượng có hiệu quả.
  - d. Nếu chính phủ buộc Sparkle sản xuất tại quy mô có hiệu quả, điều gì sẽ xảy ra đối với nó? Điều gì sẽ xảy ra đối với người tiêu dùng của Sparkle?
5. Các thị trường độc quyền nhôm thường có số lượng sản phẩm tối ưu hay không? Hãy giải thích.
6. Hãy hoàn thành bảng dưới đây bằng cách điền các từ đúng, không, hay có thể cho mỗi loại cấu trúc thị trường.

Các doanh nghiệp	Cạnh tranh hoàn hảo	Cạnh tranh độc quyền	Độc quyền
Sản xuất các sản phẩm phân biệt?	_____	_____	_____
Có năng lực sản xuất dư thừa?	_____	_____	_____
Quảng cáo?	_____	_____	_____
Chọn $Q$ sao cho $MR = MC$ ?	_____	_____	_____
Chọn $Q$ sao cho $P = MC$ ?	_____	_____	_____
Có lợi nhuận trong cân bằng dài hạn?	_____	_____	_____
Đối mặt với đường cầu dốc xuống?	_____	_____	_____
Có $MR$ nhỏ hơn giá?	_____	_____	_____
Phải đối mặt với sự gia nhập của các doanh nghiệp khác?	_____	_____	_____
Rút khỏi ngành nếu lợi nhuận trong dài hạn nhỏ hơn 0?	_____	_____	_____

7. Chúng ta đã thấy rằng các doanh nghiệp cạnh tranh độc quyền có thể gửi thiếp chúc mừng Giáng sinh đến khách hàng của mình. Làm điều này họ sẽ được gì? Hãy giải thích bằng lời và bằng đồ thị.

8. Nếu bạn đang xem xét việc gia nhập ngành kinh doanh kem, bạn có định sản xuất kem giống như kem của một thương hiệu hiện có không? Hãy giải thích câu trả lời của bạn bằng cách sử dụng các kiến thức trong chương này.

9. Hãy mô tả ba chương trình quảng cáo mà bạn thấy trên truyền hình. Các quảng cáo này có ích lợi xã hội nào không? Các quảng cáo này gây lãng phí cho xã hội như thế nào? Các quảng cáo này có tác động tới khả năng mua hàng của bạn không? Tại sao?

10. Trong mỗi cặp doanh nghiệp sau đây, hãy giải thích doanh nghiệp nào có khả năng quảng cáo nhiều hơn

- a. Trang trại gia đình và cửa hàng gia đình.
- b. Nhà sản xuất xe nâng hàng và nhà sản xuất xe hơi
- c. Công ty sáng chế một loại đồng hồ đeo tay đáng tin cậy và công ty sáng chế một loại đồng hồ kém tin cậy hơn có cùng chi phí sản xuất.

11. Hai mươi năm trước đây, thị trường gà là cạnh tranh hoàn hảo. Sau đó Frank Perdue bắt đầu tiếp thị gà bằng tên của mình.

- a. Bạn nghĩ thế nào về việc Perdue tạo ra thương hiệu cho gà? Làm như vậy thì có lợi gì?
- c. Xã hội được lợi gì khi gà có thương hiệu? Xã hội bị thiệt hại gì?

12. Nhà sản xuất thuốc giảm đau Tylenol đã quảng cáo rất nhiều và có rất nhiều khách hàng trung thành. Ngược lại các nhà sản xuất acetaminophen nhái lại không quảng cáo và

khách hàng của họ mua vì các thuốc đó có giá thấp nhất. Giả sử chi phí cận biên của Tylenol và acetaminophen nhái bằng nhau và không đổi.

- a. Hãy vẽ đồ thị chỉ ra đường cầu, doanh thu cận biên, và chi phí cận biên của Tylenol. Hãy đánh dấu giá và thặng số (phân giá cao chi phí cận biên) của Tylenol.
- b. Lặp lại phần (a) đối với nhà sản xuất acetaminophen nhái. Các đồ thị khác nhau như thế nào? Công ty nào có mức thặng số cao hơn? Hãy giải thích.
- c. Công ty nào có động lực cao hơn để kiểm soát chất lượng cần thận? Tại sao?

## **PHẦN VI**

# **KINH TẾ HỌC VỀ THỊ TRƯỜNG LAO ĐỘNG**



## CHƯƠNG 18

# THỊ TRƯỜNG CÁC NHÂN TỐ SẢN XUẤT

Sau khi tốt nghiệp, thu nhập của bạn phần lớn phụ thuộc vào loại công việc mà bạn làm. Nếu trở thành một lập trình viên máy tính, bạn sẽ kiếm được nhiều tiền hơn so với trường hợp trở thành người phục vụ ở trạm xăng. Thực tế này không có gì đáng ngạc nhiên, nhưng lý do của nó lại không thực sự rõ ràng. Không có đạo luật nào quy định lập trình viên máy tính phải được trả lương cao hơn người phục vụ ở trạm xăng. Không có nguyên lý đạo đức nào nói rằng lập trình viên máy tính đáng được khen thưởng hơn. Vậy điều gì quy định mức lương của mỗi loại công việc?

Tất nhiên, thu nhập của bạn chỉ là phần nhỏ trong bức tranh kinh tế rộng lớn. Trong năm 1999, tổng thu nhập của toàn bộ cư dân Mỹ vào khoảng 8 nghìn tỷ đô la. Mọi người kiếm thu nhập theo nhiều cách khác nhau. Người *lao động* nhận khoảng 3/4 tổng thu nhập dưới dạng tiền lương và các khoản phụ cấp khác. Phần còn lại thuộc về chủ *đất* và chủ sở hữu *tư bản* - tức khối lượng trang thiết bị và cơ sở hạ tầng trong nền kinh tế - dưới dạng địa tô, lợi nhuận và lãi suất. Điều gì quyết định thu nhập của người lao động? Của chủ đất? Của chủ sở hữu tư bản? Tại sao một số người lao động nhận được tiền lương cao hơn những người lao động khác? Tại sao một số chủ đất có thu nhập từ địa tô cao hơn những chủ đất khác? Và tại sao một số chủ sở hữu tư bản thu được lợi nhuận cao hơn những chủ sở hữu tư bản khác? Nói một cách cụ thể, tại sao lập trình viên máy tính lại kiếm được nhiều tiền hơn người phục vụ ở trạm xăng?

Cũng giống như hầu hết các vấn đề khác của kinh tế học, lời giải đáp cho những câu hỏi này vẫn gắn với cung và cầu. Cung và cầu về lao động, đất đai, và tư bản quyết định giá cả trả cho người lao động, chủ đất và chủ sở hữu tư bản. Do vậy, để hiểu được tại sao một số người có thu nhập cao hơn những người khác, chúng ta cần nghiên cứu sâu hơn thị trường dịch vụ mà họ cung ứng. Đây chính là công việc của chúng ta trong chương này và hai chương tiếp theo.

Chương này cung cấp lý thuyết cơ bản cho việc phân tích thị trường các nhân tố sản xuất. Như bạn biết từ chương 2, *nhân tố sản xuất* là yếu tố đầu vào được sử dụng để sản xuất ra hàng hoá và dịch vụ. Khi công ty máy tính sản xuất một chương trình phần mềm mới, nó phải sử dụng thời gian (lao động) của lập trình viên, không gian địa lý mà nó đặt văn phòng (đất đai), tòa nhà văn phòng và trang thiết bị máy tính (tư bản). Tương tự như vậy, khi một trạm xăng bán xăng, nó phải sử dụng thời gian (lao động) của người phục vụ, không gian địa lý (đất đai), các thùng xăng và máy bơm xăng (tư bản).

Mặc dù thị trường nhân tố tương đồng với thị trường hàng hoá ở nhiều điểm mà chúng ta đã phân tích trong các chương trước, song chúng khác nhau ở một điểm quan trọng: Nhu cầu về nhân tố sản xuất nào đó là một loại *nhu cầu phái sinh*. Nghĩa là, nhu cầu của doanh

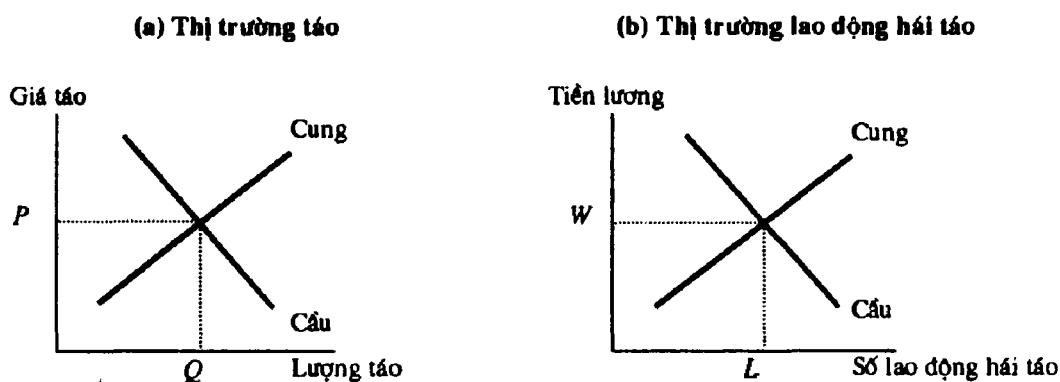
nghiệp về nhân tố sản xuất có nguồn gốc từ quyết định cung ứng một loại hàng hoá nào đó của doanh nghiệp trên thị trường khác. Nhu cầu về lập trình viên máy tính không thể tách rời cung về phần mềm máy tính và nhu cầu về nhân viên phục vụ tại trạm xăng không thể tách rời cung về xăng.

Trong chương này, chúng ta phân tích nhu cầu về nhân tố sản xuất bằng cách tìm hiểu xem doanh nghiệp cạnh tranh theo đuổi mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận quyết định lượng nhân tố sản xuất mà họ sẽ mua như thế nào. Chúng ta bắt đầu phân tích bằng cách tìm hiểu nhu cầu về lao động. Lao động là nhân tố quan trọng nhất của quá trình sản xuất, bởi vì người lao động thu được phần lớn tổng thu nhập tạo ra trong nền kinh tế Mỹ. Trong phần cuối của chương này, chúng ta sẽ thấy rằng những bài học rút ra từ thị trường lao động có thể vận dụng trực tiếp vào thị trường các nhân tố sản xuất khác.

Lý thuyết cơ bản về thị trường nhân tố (sản xuất) được xây dựng trong chương này là bước tiến dài trong việc lý giải cơ chế phân phối thu nhập của nền kinh tế Mỹ cho người lao động, chủ đất và chủ sở hữu tư bản. Chương 19 sẽ dựa vào phân tích này để nghiên cứu chi tiết hơn tại sao một số loại lao động lại kiếm được nhiều tiền hơn những loại lao động khác. Chương 20 sẽ đề cập đến vấn đề bất bình đẳng phát sinh từ quá trình này, sau đó xét xem chính phủ cần thực hiện vai trò gì để cải thiện phân phối thu nhập.

## NHU CẦU VỀ LAO ĐỘNG

Giống như các thị trường khác trong nền kinh tế, thị trường lao động chịu sự chi phối của lực lượng cung cầu. Nhận định này được minh họa bằng hình 18.1. Trong phần (a), cung và cầu về táo quyết định giá táo. Trong phần (b) cung và cầu về số người hái táo quyết định tiền lương của người hái táo.



**Hình 18.1 Tính chất dễ thay đổi của cung và cầu** Các công cụ cơ bản là cung và cầu được vận dụng cả cho các hàng hoá và dịch vụ lao động. Phần (a) cho thấy cung và cầu về táo quyết định giá táo như thế nào. Phần (b) cho thấy cung và cầu về số lao động hái táo quyết định tiền lương của người hái táo như thế nào.

Như chúng ta đã nhắc đến, thị trường lao động khác với hầu hết các thị trường khác vì nhu cầu về lao động là loại nhu cầu phái sinh. Thay vì là những hàng hoá hoàn chỉnh sẵn sàng cho người tiêu dùng thường thức, hầu hết dịch vụ lao động là đầu vào phục vụ cho quá trình sản xuất ra hàng hoá khác. Để hiểu được nhu cầu về lao động, chúng ta cần tập trung xem xét doanh nghiệp thuê và sử dụng lao động để sản xuất ra các hàng hoá phục vụ cho việc bán ra. Thông qua việc xem xét mối quan hệ giữa quá trình sản xuất hàng hoá và nhu cầu về lao động, chúng ta sẽ hiểu được cách xác định tiền lương cân bằng.

## DOANH NGHIỆP CẠNH TRANH TỐI ĐA HOÁ LỢI NHUẬN

Chúng ta hãy tìm hiểu xem một doanh nghiệp điển hình, ví dụ nhà sản xuất táo, quyết định lượng cầu về lao động như thế nào. Doanh nghiệp này sở hữu một vườn táo và hàng tuần phải quyết định xem nên thuê bao nhiêu người hái táo. Sau khi nó thực hiện quyết định thuê người, người lao động hái càng nhiều táo càng tốt. Sau đó doanh nghiệp bán số táo này, trả lương cho người lao động, giữ lại phần dôi ra và coi đó là lợi nhuận.

Chúng ta đưa ra hai giả định về doanh nghiệp này. Thứ nhất, chúng ta giả định rằng doanh nghiệp có tính *cạnh tranh* cả trên thị trường táo (khi doanh nghiệp là người bán) và trên thị trường lao động hái táo (khi doanh nghiệp là người thuê lao động). Hãy nhớ lại rằng trong chương 14, chúng ta đã khẳng định doanh nghiệp cạnh tranh là người chấp nhận giá. Bởi vì có rất nhiều doanh nghiệp khác cũng bán táo và thuê lao động hái táo, nên một doanh nghiệp cá biệt có rất ít ảnh hưởng tới giá táo hoặc tiền lương trả cho lao động hái táo. Doanh nghiệp này phải chấp nhận giá táo và tiền lương do các điều kiện thị trường quy định. Nó chỉ có quyền quyết định số lao động sẽ thuê và số táo sẽ bán.

Thứ hai, chúng ta giả định rằng các doanh nghiệp theo đuổi mục tiêu *tối đa hoá lợi nhuận*. Do vậy, doanh nghiệp không trực tiếp quan tâm đến số lao động nó có hoặc số táo nó sản xuất ra. Nó chỉ quan tâm đến lợi nhuận, tức tổng doanh thu bán táo trừ tổng chi phí sản xuất táo. Cung về táo và cầu về lao động của doanh nghiệp đều xuất phát từ mục tiêu trước hết của nó là tối đa hoá lợi nhuận.

## HÀM SẢN XUẤT VÀ SẢN PHẨM CẬN BIÊN CỦA LAO ĐỘNG

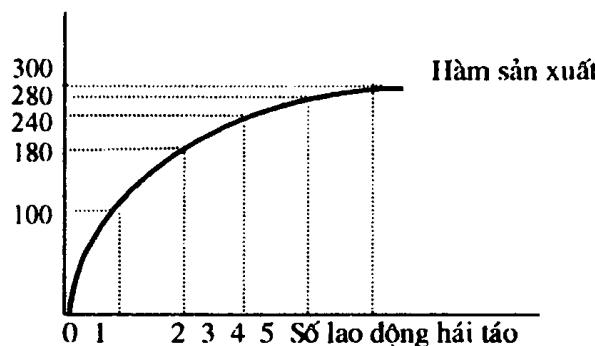
Để đưa ra quyết định thuê lao động, doanh nghiệp phải xét xem quy mô của lực lượng lao động có ảnh hưởng như thế nào đến khối lượng sản phẩm được sản xuất ra. Nói cách khác, nó phải xét xem số lao động hái táo ảnh hưởng như thế nào đến lượng táo thu hoạch và bán ra. Bảng 18.1 trình bày một ví dụ bằng số. Cột đầu tiên ghi số người lao động. Cột thứ hai là lượng táo mà số lao động này hái được mỗi tuần.

Lao động	Sản lượng	Sản phẩm cận biên của LD	Giá trị sản phẩm cận biên của LD	Tiền lương	Lợi nhuận cận biên
$L$ (Số lao động)	$Q$ (Giờ/tuần)	$MPL = \Delta Q / \Delta L$ (Giờ/tuần)	$VMPL = P \times MPL$ (đô la)	W	$\Delta Lợi nhuận = VMPL - W$ (đô la)
0	0	—	—	—	—
1	100	100	1000	500	500
2	180	80	800	500	300
3	240	60	600	500	100
4	280	40	400	500	-100
5	300	20	200	500	-300

**Bảng 18.1. Doanh nghiệp cạnh tranh quyết định thuê lao động như thế nào.**

Những con số trong hai cột này phản ánh khả năng sản xuất của doanh nghiệp. Như chúng ta đã biết từ chương 13, các nhà kinh tế sử dụng thuật ngữ *hàm sản xuất* để phản ánh mối quan hệ giữa lượng đầu vào sử dụng trong sản xuất và sản lượng thu được từ quá trình sản xuất. Ở đây “đầu vào” là số người lao động hái táo và “sản lượng” là lượng táo. Các yếu tố đầu vào khác - cây táo, đất đai, xe tải, máy kéo của doanh nghiệp,... - lúc này được coi là không đổi. Hàm sản xuất của doanh nghiệp cho thấy, nếu nó thuê một lao động, thì người lao động đó hái được 100 giờ táo mỗi tuần. Nếu doanh nghiệp thuê hai lao động, thì hai lao động làm việc cùng nhau hái được 180 giờ táo mỗi tuần...

**Lượng táo hái được**



**Hình 18.2. Hàm sản xuất.** Hàm sản xuất chính là mối quan hệ giữa các đầu vào của quá trình sản xuất (người hái táo) và sản lượng của quá trình sản xuất đó (táo). Khi lượng đầu vào tăng, hàm sản xuất trở lên thoải hơn và điều này phản ánh quy luật sản phẩm cận biên giảm dần.

Hình 18.2 biểu thị bằng đồ thị số liệu về lao động và sản lượng ghi trong bảng 18.1. Số lao động được biểu thị trên trục hoành và sản lượng được biểu thị trên trục tung. Hình này minh họa cho hàm sản xuất.

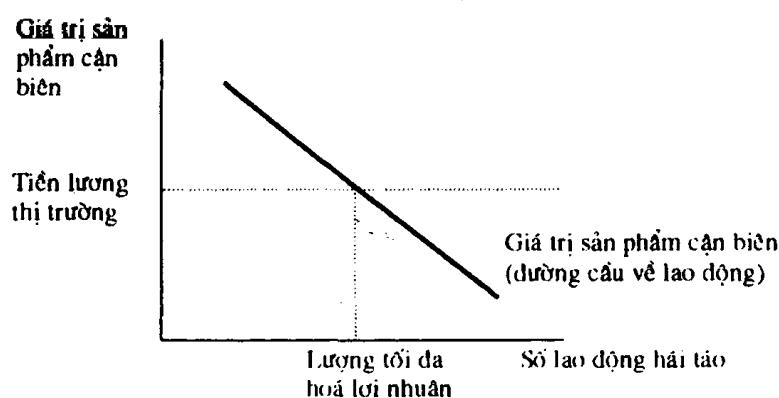
Một trong *Mười nguyên lý của kinh tế học* giới thiệu trong chương 1 là: mọi người suy nghĩ tại điểm cận biên. Ý tưởng này là chìa khoá để hiểu được cách ra quyết định số lao động cần thuê của doanh nghiệp. Để từng bước đi đến quyết định đó, cột thứ ba trong bảng 18-1 ghi *sản phẩm cận biên của lao động*, tức lượng sản phẩm tăng thêm từ việc thuê thêm một đơn vị lao động. Ví dụ khi doanh nghiệp tăng số lao động từ 1 lên 2, số giỏ táo hái được tăng từ 100 lên 180. Do vậy, sản phẩm cận biên của người lao động thứ hai là 80 giỏ táo.

Cần chú ý rằng khi số lao động tăng, sản phẩm cận biên của lao động giảm. Như bạn đã biết từ chương 13, đặc tính này được gọi là quy luật *sản phẩm cận biên giảm dần*. Ban đầu, khi chỉ có một vài lao động được thuê, họ hái táo từ những cây táo tốt nhất trong vườn. Khi số lao động tăng, số lao động tăng thêm phải hái táo từ những cây có ít quả hơn. Do vậy, khi càng có nhiều lao động được thuê, mỗi lao động thuê thêm sẽ đóng góp ngày càng ít hơn vào sản lượng táo. Vì lý do này, hàm sản xuất trong hình 18.2 trở nên thoải hơn khi số lao động tăng.

## GIÁ TRỊ SẢN PHẨM CẬN BIÊN VÀ NHU CẦU VỀ LAO ĐỘNG

Doanh nghiệp tối đa hoá lợi nhuận quan tâm đến tiền nhiều hơn là táo. Do vậy, khi quyết định số lao động cần thuê, doanh nghiệp cân nhắc xem mỗi lao động thuê thêm mang lại bao nhiêu lợi nhuận. Vì lợi nhuận bằng tổng doanh thu trừ tổng chi phí, nên khoản lợi nhuận thu được từ một lao động thuê thêm bằng phần đóng góp vào doanh thu của anh ta trừ tiền lương trả cho anh ta.

Để xác định phần đóng góp vào doanh thu của lao động này, chúng ta phải chuyển sản phẩm cận biên của lao động (tính bằng số giỏ táo) thành *giá trị sản phẩm cận biên* (tính bằng tiền). Chúng ta thực hiện công việc này bằng cách sử dụng giá táo. Tiếp tục ví dụ của chúng ta, nếu một giỏ táo được bán với giá 10 đô la và nếu một lao động thuê thêm sản xuất ra được 80 giỏ táo, thì người lao động đó sẽ tạo ra được 800 đô la doanh thu.



**Hình 18.3. Giá trị sản phẩm cận biên của lao động.** Hình này cho thấy giá trị sản phẩm cận biên (sản phẩm cận biên nhân với giá sản phẩm) phụ thuộc như thế nào vào số lao động. Đường giá trị sản phẩm cận biên dốc xuống do quy luật sản phẩm cận biên giảm dần. Đối với doanh nghiệp cạnh tranh, tối đa hoá lợi nhuận, đường giá trị sản phẩm cận biên cũng là đường cầu về lao động của doanh nghiệp.

*Giá trị sản phẩm cận biên* của bất kỳ đâu vào nào cũng bằng sản phẩm cận biên của đầu vào đó nhân với giá thị trường của sản phẩm. Cột thứ tư trong bảng 18.1 ghi giá trị sản phẩm cận biên của lao động trong ví dụ của chúng ta, với giả định giá một giỏ táo bằng 10 đô la. Do giá thị trường không thay đổi đối với doanh nghiệp cạnh tranh, nên giá trị sản phẩm cận biên (giống như sản phẩm cận biên) cũng giảm dần khi số lao động tăng.

Bây giờ chúng ta hãy xét xem doanh nghiệp thuê bao nhiêu lao động. Giả sử mức lương thị trường của lao động hái táo là 500 đô la một tuần. Trong trường hợp này, người lao động thứ nhất mà doanh nghiệp thuê đem lại lợi nhuận: Người lao động thứ nhất tạo ra 1000 đô la doanh thu, hay 500 đô la lợi nhuận. Tương tự như vậy, người lao động thứ hai tạo thêm 800 đô la doanh thu, hay 300 đô la lợi nhuận. Người lao động thứ ba tạo thêm 600 đô la doanh thu, hay 100 đô la lợi nhuận. Song sau người lao động thứ ba, việc thuê tiếp lao động không đem lại lợi nhuận. Người lao động thứ tư chỉ mang lại thêm 400 đô la doanh thu. Vì tiền lương của người lao động này vẫn là 500 đô la, nên việc thuê lao động thứ tư đồng nghĩa với việc làm giảm 100 đô la lợi nhuận. Do vậy, doanh nghiệp chỉ thuê ba lao động.

Việc xem xét quyết định của doanh nghiệp dưới dạng đồ thị sẽ dễ hiểu hơn. Hình 18.3 vẽ đường giá trị sản phẩm cận biên. Đường này dốc xuống vì sản phẩm cận biên của lao động giảm dần khi số lao động tăng. Hình này cũng vẽ một đường nằm ngang tại mức lương thị trường. Để tối hoá lợi nhuận, doanh nghiệp thuê lao động cho tới khi hai đường này cắt nhau. Dưới mức lao động được thuê này, giá trị sản phẩm cận biên lớn hơn tiền lương, do vậy việc thuê thêm lao động làm tăng lợi nhuận. Ở trên mức này, giá trị sản phẩm cận biên nhỏ hơn tiền lương, do vậy số lao động thuê thêm làm giảm lợi nhuận. Như vậy, *doanh nghiệp cạnh tranh, tối đa hoá lợi nhuận sẽ thuê lao động cho tới khi giá trị sản phẩm cận biên của lao động bằng tiền lương.*

Sau khi đã giải thích xong chiến lược thuê lao động với mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận của doanh nghiệp cạnh tranh, giờ đây chúng ta có thể đưa ra lý thuyết về nhu cầu lao động. Hãy nhớ lại rằng đường cầu về lao động của doanh nghiệp cho chúng ta biết lượng cầu về lao động của doanh nghiệp tại các mức tiền lương. Chúng ta cũng vừa thấy trong hình 18.3, doanh nghiệp đưa ra quyết định đó bằng cách lựa chọn lượng lao động mà tại đó giá trị sản phẩm cận biên bằng tiền lương. Như vậy, *đường giá trị sản phẩm cận biên chính là đường cầu về lao động của doanh nghiệp cạnh tranh theo đuổi mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận.*

## NHỮNG YẾU TỐ NÀO LÀM DỊCH CHUYỂN ĐƯỜNG CẦU VỀ LAO ĐỘNG?

Giờ đây chúng ta đã hiểu được đường cầu về lao động: Nó chỉ là sự phản ánh giá trị sản phẩm cận biên của lao động. Với hiểu biết này, chúng ta hãy tìm hiểu những nguyên nhân có thể gây ra sự dịch chuyển của đường cầu về lao động.

**Giá sản phẩm.** Giá trị sản phẩm cận biên bằng sản phẩm cận biên nhân với giá sản phẩm của doanh nghiệp. Do vậy, khi giá sản phẩm thay đổi, giá trị sản phẩm cận biên cũng thay đổi và đường cầu về lao động dịch chuyển. Ví dụ, sự gia tăng giá táo làm tăng giá trị sản

phẩm cận biên của mỗi lao động hái táo và do vậy làm tăng nhu cầu về lao động của các nhà cung cấp táo. Trái lại, sự giảm sút của giá táo làm giảm giá trị sản phẩm cận biên và làm giảm nhu cầu về lao động.

**Sự thay đổi công nghệ.** Trong khoảng thời gian từ 1968 đến 1998, năng suất của một lao động điển hình ở Mỹ tính theo giờ đã tăng 57%. Tại sao lại có điều này? Lý do quan trọng nhất là tiến bộ công nghệ: Các nhà khoa học và kỹ sư đã cho ra đời những phương pháp sản xuất mới hiệu quả hơn. Điều này ảnh hưởng sâu sắc đến thị trường lao động. Tiến bộ công nghệ đã làm tăng sản phẩm cận biên của lao động, do đó làm tăng nhu cầu về lao động. Những tiến bộ công nghệ này lý giải sự gia tăng của hoạt động tuyển dụng trong khi tiền lương tăng lên: Mặc dù tiền lương (đã loại trừ ảnh hưởng của lạm phát) tăng 62% trong ba thập kỷ trên, nhưng số lao động được các doanh nghiệp sử dụng vẫn tăng 72%.

**Cung về các nhân tố sản xuất khác.** Lượng cung về một nhân tố sản xuất nào đó trong quá trình sản xuất cũng có thể ảnh hưởng đến sản phẩm cận biên của các nhân tố khác. Ví dụ, khi lượng cung về thang hái táo giảm, sản phẩm cận biên của lao động hái táo giảm, do vậy cầu về lao động hái táo cũng giảm. Chúng ta sẽ xem xét mối liên hệ này giữa các nhân tố sản xuất chi tiết hơn trong phần sau của chương này.

**Đoán nhanh:** Nêu định nghĩa *sản phẩm cận biên* và *giá trị sản phẩm cận biên của lao động*. Hãy mô tả cách thức ra quyết định thuê lao động của một doanh nghiệp cạnh tranh, tối đa hoá lợi nhuận.

### PHÂN ĐỌC THÊM Cầu đầu vào và cung sản phẩm: Hai mặt của cùng một vấn đề.

Trong chương 14 chúng ta đã biết doanh nghiệp cạnh tranh, tối đa hoá lợi nhuận ra quyết định như thế nào về lượng bán ra: Nó lựa chọn mức sản lượng mà tại đó giá sản phẩm bằng chi phí sản xuất cận biên. Chúng ta cũng vừa hiểu được doanh nghiệp như vậy ra quyết định như thế nào về mức lao động sẽ thuê: Nó lựa chọn thuê mức lao động mà tại đó tiền lương bằng giá trị sản phẩm biên. Do hàm sản xuất gắn lượng đầu vào với sản lượng, nên không có gì đáng ngạc nhiên khi biết rằng quyết định về nhu cầu đầu vào của doanh nghiệp gắn bó chặt chẽ với quyết định của nó về cung sản phẩm. Thực tế, hai quyết định này chỉ là hai mặt của cùng một vấn đề.

Để xem xét mối quan hệ trên đầy đủ hơn, chúng ta hãy xem sản phẩm cận biên của lao động ( $MPL$ ) và chi phí cận biên ( $MC$ ) có mối quan hệ với nhau như thế nào. Giả sử lao động được thuê thêm có chi phí là 500 đô la và sản phẩm biên là 50 giỏ táo. Trong trường hợp này, việc sản xuất ra thêm 50 giỏ táo có chi phí là 500 đô la; chi phí cận biên của một giỏ táo là 500 đô la/50, hay 10 đô la. Tổng quát hơn, nếu  $W$  là tiền lương và đơn vị lao động thuê thêm sản xuất ra  $MPL$  đơn vị sản lượng, thì chi phí cận biên của đơn vị sản lượng là  $MC = W/MPL$ .

Phân tích này cho thấy rằng quy luật sản phẩm cận biên giảm dần gắn bó chặt chẽ với chi phí cận biên tăng dần. Khi vườn táo của chúng ta có nhiều lao động hơn, mỗi lao động được thuê thêm đóng góp ít hơn vào sản lượng táo ( $MPL$ , giảm). Tương tự như vậy, khi nhà sản xuất táo sản xuất ở mức sản lượng lớn, thì vườn táo có quá nhiều lao động, do vậy việc sản xuất thêm một giỏ táo rất tốn kém ( $MC$  tăng).

Bây giờ hãy xem xét tiêu chuẩn tối đa hoá lợi nhuận của chúng ta. Trước đây chúng ta đã nhận định rằng doanh nghiệp tối đa hoá lợi nhuận lựa chọn mức thuê lao động sao cho giá trị sản phẩm biên ( $P \times MPL$ ) bằng tiền lương ( $W$ ). Chúng ta có thể viết nhận định dưới dạng toán học như sau:

$$P \times MPL = W$$

Nếu chúng ta chia cả hai vế của phương trình này cho  $MPL$ , chúng ta có

$$P = W/MPL$$

Hãy chú ý rằng  $W/MPL$  bằng chi phí cận biên  $MC$ . Do vậy, chúng ta có thể thay  $W/MPL = MC$  vào phương trình trên và có

$$P = MC$$

Phương trình này cho thấy giá sản phẩm doanh nghiệp bằng chi phí cận biên để sản xuất ra một đơn vị sản phẩm. Do vậy, khi doanh nghiệp cạnh tranh thuê lao động cho tới khi giá trị sản phẩm biên bằng tiền lương, nó cũng sản xuất cho tới khi giá bằng chi phí cận biên. Phân tích của chúng ta về nhu cầu lao động trong chương này chỉ là một cách khác xem xét quyết định sản xuất đã được đề cập đến lần đầu trong chương 14.

## CUNG VỀ LAO ĐỘNG

Như vậy, chúng ta đã kết thúc phân tích chi tiết nhu cầu về lao động. Bây giờ chúng ta hãy trở lại xem xét mặt còn lại của thị trường - cung lao động. Mô hình toán cho mặt cung về lao động sẽ được trình bày trong chương 21, khi chúng ta xây dựng lý thuyết về quá trình ra quyết định của hộ gia đình. Ở đây chúng ta chỉ thảo luận ngắn gọn bằng lời về các quyết định ẩn sau đường cung về lao động.

## SỰ ĐÁNH ĐỔI GIỮA LAO ĐỘNG VÀ NGHỈ NGƠI

Một trong *Mười nguyên lý của kinh tế học* trong chương 1 là mọi người phải đổi mới với sự đánh đổi. Trong đời sống của một người, có lẽ không có sự đánh đổi nào rõ ràng và quan trọng hơn sự đánh đổi giữa lao động và nghỉ ngơi. Khi càng dành nhiều thời gian cho lao động, bạn càng có ít thời gian để xem ti vi, ăn tối cùng với bạn bè hay chạy theo các sở thích cá nhân. Sự đánh đổi giữa lao động và nghỉ ngơi ẩn sau đường cung về lao động.

Một nguyên lý khác trong *Mười nguyên lý của kinh tế học* là: chi phí của một thứ là những thứ mà bạn phải từ bỏ để có nó. Bạn phải từ bỏ những gì để có một giờ nghỉ ngơi? Bạn phải từ bỏ một giờ lao động và điều này cũng có nghĩa là một giờ lương. Do vậy, nếu tiền lương là 15 đô la một giờ, thì chi phí cơ hội của một giờ nghỉ ngơi là 15 đô la. Và khi tiền lương của bạn tăng lên 20 đô la một giờ, chi phí cơ hội của thời gian nghỉ ngơi cũng tăng lên.

Đường cung về lao động cho thấy phản ứng của quyết định đánh đổi lao động - nghỉ ngơi của người lao động để đáp lại sự thay đổi trong chi phí cơ hội. Đường cung lao động dốc lên hàm ý sự gia tăng của tiền lương làm cho người lao động tăng lượng cung về lao động. Do thời gian có hạn, nên thời gian lao động nhiều hơn cũng hàm ý thời gian nghỉ ngơi ít hơn. Nghĩa là, người lao động phản ứng lại sự gia tăng chi phí cơ hội của nghỉ ngơi bằng cách dành ít thời gian cho nó hơn.

Cần chú ý rằng đường cung về lao động không nhất thiết phải dốc lên. Hãy tưởng tượng ra rằng bạn được tăng lương từ 15 lên 20 đô la một giờ. Chi phí cơ hội của nghỉ ngơi giờ đây lớn hơn, song bạn cũng trở lên giàu hơn so với trước. Bạn có thể quyết định rằng với số tài sản tăng thêm này, giờ đây ta có đủ tiền để hưởng thời gian nghỉ ngơi nhiều hơn; trong trường hợp này, đường cung lao động của bạn ngả về phía sau. Trong chương 21, chúng ta sẽ bàn đến khả năng này dưới dạng các hiệu ứng xung đột nhau đối với quyết định cung về lao động (được gọi là hiệu ứng thay thế và hiệu ứng thu nhập). Tạm thời chúng ta bỏ qua khả năng ngả về phía sau của đường cung về lao động và giả định rằng đường cung về lao động dốc lên.

## YẾU TỐ NÀO LÀM CHO ĐƯỜNG CUNG VỀ LAO ĐỘNG DỊCH CHUYỂN?

Đường cung về lao động dịch chuyển mỗi khi mọi người thay đổi thời gian lao động tại một mức tiền lương nhất định. Nay giờ chúng ta hãy xem xét một số nguyên nhân có thể gây ra sự dịch chuyển này.

**Những thay đổi trong thị hiếu.** Vào năm 1950, 34% phụ nữ làm việc được trả công hoặc đang tìm kiếm việc làm. Vào năm 1998, con số này tăng lên tới 60%. Tất nhiên có rất nhiều nguyên nhân lý giải sự gia tăng này và một trong số đó chính là sự thay đổi của thị hiếu hay thái độ đối với lao động. Một vài thế hệ trước đây, việc phụ nữ ở nhà và nuôi dạy con cái là một quy tắc. Ngày nay, quy mô gia đình nhỏ hơn và nhiều bà mẹ đã chọn cách tham gia vào thị trường lao động. Đây là một nguyên nhân làm tăng cung về lao động.

**Những thay đổi trong các cơ hội khác nhau.** Cung về lao động trên bất kỳ thị trường lao động nào cũng phụ thuộc vào cơ hội việc làm trên các thị trường lao động khác. Nếu tiền lương của những người hái lè tăng mạnh, thì một số lao động hái táo có thể quyết định chuyển nghề. Cung về lao động trên thị trường lao động hái táo sẽ giảm.

**Sự di cư.** Sự di chuyển của người lao động từ vùng này sang vùng khác, hoặc từ nước này sang nước khác, cũng là nguyên nhân rõ ràng và thường có ý nghĩa quan trọng đối với sự thay đổi của cung về lao động. Ví dụ khi có nhiều người nhập cư vào Mỹ, cung về lao

động ở nước Mỹ tăng và cung lao động ở quê hương của những người nhập cư này giảm. Trên thực tế, nhiều cuộc tranh luận về chính sách nhập cư đã tập trung thảo luận ảnh hưởng của hiện tượng này đối với cung lao động và sự cân bằng trên thị trường lao động.

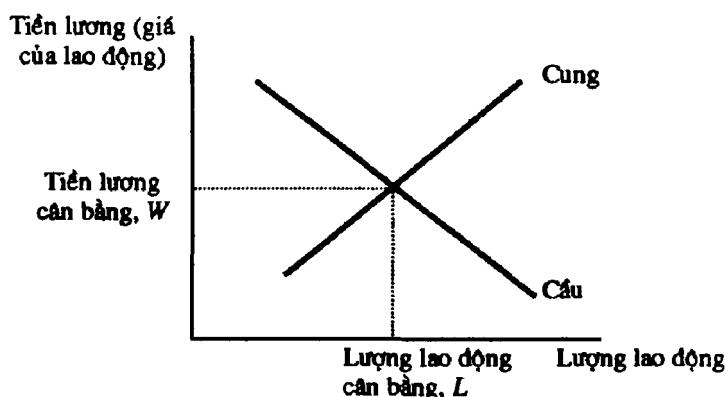
**Đoán nhanh:** Ai có chi phí cơ hội của thời gian nghỉ ngơi lớn hơn - người coi nhà thuê hay bác sĩ phẫu thuật nào? Hãy giải thích. Điều này giúp gì cho việc lý giải tại sao các bác sĩ lại có thời gian làm việc dài hơn?

## TRẠNG THÁI CÂN BẰNG TRÊN THỊ TRƯỜNG LAO ĐỘNG

Cho tới giờ chúng ta đã đưa ra được hai thực tế về cách xác định tiền lương trên các thị trường lao động cạnh tranh:

- Tiền lương điều chỉnh để cân bằng cung và cầu về lao động.
- Tiền lương bằng giá trị sản phẩm cận biên của lao động.

Trước tiên, nhìn qua người ta có thể ngạc nhiên khi thấy tiền lương làm được hai việc này cùng một lúc. Thực ra đây không phải là điều khó hiểu, song việc nắm được nguyên nhân làm cho điều này không phải khó hiểu lại là một bước quan trọng trong việc tìm hiểu cách xác định tiền lương.



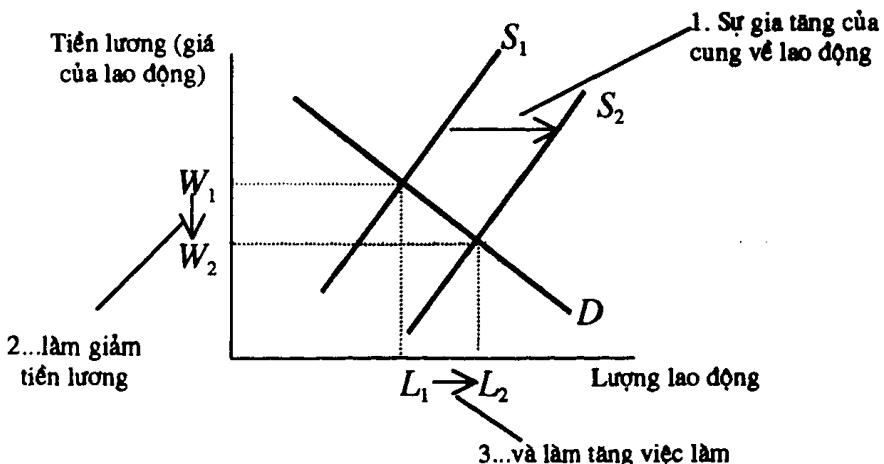
**Hình 18.4. Trạng thái cân bằng trên thị trường lao động.** Giống như các loại giá cả khác, giá của lao động (tiền lương) cũng phụ thuộc vào cung và cầu. Do đường cầu phản ánh giá trị sản phẩm cận biên của lao động, nên trong trạng thái cân bằng, người lao động nhận được giá trị đóng góp cận biên của họ vào quá trình sản xuất ra hàng hoá và dịch vụ.

Hình 18.4 mô tả trạng thái cân bằng của thị trường lao động. Tiền lương và lượng lao động điều chỉnh để cân bằng cung và cầu. Khi thị trường nằm trong trạng thái cân bằng, doanh nghiệp thuê tất cả những lao động mà họ cho rằng sẽ đem lại lợi nhuận tại mức tiền lương cân bằng. Nghĩa là, các doanh nghiệp tuân theo quy tắc tối đa hóa lợi nhuận: Họ thuê lao động cho tới khi giá trị sản phẩm cận biên bằng tiền lương. Cho nên, tiền lương phải bằng giá trị sản phẩm cận biên của lao động khi cung và cầu ở trạng thái cân bằng.

Nhận định trên đem lại cho chúng ta một bài học quan trọng: *Bất kỳ sự kiện nào làm thay đổi cung hoặc cầu về lao động cũng đồng thời làm biến thiên lương cân bằng và giá trị sản phẩm cận biên thay đổi một lượng như nhau, bởi vì chúng phải luôn luôn bằng nhau*. Để biết bài học này đúng đến mức nào, chúng ta hãy xét một vài sự kiện làm dịch chuyển đường cung và cầu về lao động.

## SỰ ĐỊCH CHUYỂN CỦA ĐƯỜNG CUNG VỀ LAO ĐỘNG

Giả sử sự di cư làm tăng số lao động sẵn sàng hái táo. Như chúng ta thấy trong hình 18.5, đường cung về lao động sẽ dịch chuyển sang phải, từ  $S_1$  tới  $S_2$ . Tại mức tiền lương ban đầu  $W_1$ , lượng cung về lao động giờ đây lớn hơn lượng cầu. Mức thặng dư lao động này tạo ra sức ép làm giảm tiền lương của người hái táo và sự giảm sút tiền lương từ  $W_1$  xuống  $W_2$  mang lại nhiều lợi nhuận hơn cho các doanh nghiệp, do đó họ thuê nhiều lao động hơn. Khi số lao động được thuê ở mỗi vườn táo tăng, sản phẩm cận biên và giá trị sản phẩm cận biên của lao động giảm. Tại trạng thái cân bằng mới, cả tiền lương và giá trị sản phẩm cận biên của lao động đều thấp hơn so với trước khi có sự nhập cư ôn hòa của những lao động mới.



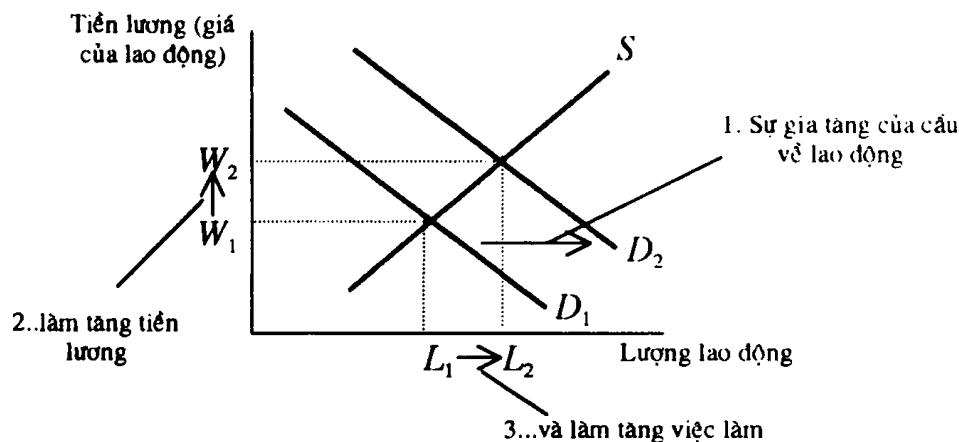
**Hình 18.5. Sự dịch chuyển của đường cung về lao động.** Khi cung về lao động tăng từ  $S_1$  lên  $S_2$ , có thể do có sự nhập cư của những lao động mới, thì tiền lương cân bằng sẽ giảm từ  $W_1$  xuống còn  $W_2$ . Tại mức tiền lương thấp hơn này, các doanh nghiệp thuê thêm lao động, do vậy mức việc làm tăng từ  $L_1$  đến  $L_2$ . Sự thay đổi của tiền lương phản ánh sự thay đổi trong giá trị sản phẩm cận biên của lao động; cùng với việc sử dụng nhiều lao động hơn, sản lượng tăng thêm từ mỗi đơn vị lao động thuê thêm sẽ nhỏ hơn.

Một câu chuyện từ Ixraen sẽ minh họa cho việc sự dịch chuyển của đường cung về lao động có thể làm thay đổi trạng thái cân bằng trên thị trường lao động như thế nào. Trong hầu hết những năm 1980, hàng nghìn người Palestina thường xuyên di từ nhà họ thuộc Bờ Tây và Dải Gaza bị Ixraen chiếm đóng đến làm việc ở Ixraen, chủ yếu là trong ngành xây dựng và

nông nghiệp. Song vào năm 1988, sự bất ổn ở những khu vực chiếm đóng đó đã buộc chính phủ Ixaren phải thực hiện các biện pháp làm giảm số lao động này. Lệnh giới nghiêm được ban hành, giấy phép lao động bị kiểm tra kỹ càng hơn và lệnh cấm nghỉ qua đêm đối với những người Palestin ở Ixaren được thực hiện chặt chẽ hơn. Tác động kinh tế của những biện pháp này diễn ra đúng như lý thuyết dự đoán: Số người Palestin có việc ở Ixaren giảm một nửa, trong khi những người tiếp tục làm việc ở Ixaren được hưởng mức lương cao hơn khoảng 50%. Khi số người lao động Palestin ở Ixaren giảm, giá trị sản phẩm cận biên của những lao động tiếp tục làm việc này cao hơn rất nhiều.

## SỰ DỊCH CHUYỂN CỦA ĐƯỜNG CẦU VỀ LAO ĐỘNG

Bây giờ giả sử sự gia tăng nhu cầu của mọi người về táo đã làm tăng giá táo. Sự tăng giá này không hề làm thay đổi sản phẩm cận biên của lao động ở mọi mức lao động, song nó làm tăng giá trị sản phẩm cận biên. Với giá táo cao hơn, việc thuê thêm lao động hái táo có thể đem lại lợi nhuận. Như hình 18.6 cho thấy, khi đường cầu về lao động dịch chuyển từ  $D_1$  tới  $D_2$ , tiền lương cân bằng tăng từ  $W_1$  đến  $W_2$  và lượng lao động cân bằng tăng từ  $L_1$  lên  $L_2$ . Một lần nữa, tiền lương và giá trị sản phẩm cận biên lao động lại thay đổi cùng nhau.



**Hình 18.6. Sự dịch chuyển của đường cầu về lao động.** Khi nhu cầu về lao động tăng từ  $D_1$  lên  $D_2$ , có thể do sự gia tăng giá sản phẩm của doanh nghiệp, tiền lương cân bằng tăng từ  $W_1$  đến  $W_2$  và mức việc làm tăng từ  $L_1$  đến  $L_2$ . Một lần nữa, sự thay đổi của tiền lương lại phản ánh sự thay đổi của giá trị sản phẩm cận biên lao động. Với giá sản phẩm cao hơn, sản lượng tăng thêm từ một lao động thuê thêm có giá trị hơn.

Phân tích này cho thấy sự thịnh vượng của các doanh nghiệp trong một ngành nào đó thường liên quan đến đời sống của những lao động trong ngành đó. Khi giá táo tăng, nhà sản xuất kiếm được nhiều lợi nhuận hơn và lao động hái táo nhận được tiền lương cao hơn. Khi

giá táo giảm, nhà sản xuất táo kiếm được ít lợi nhuận hơn và lao động hái táo có tiền lương thấp hơn. Bài học này rất phổ biến đối với những lao động trong các ngành có giá cả hay thay đổi. Chẳng hạn kinh nghiệm của những lao động trong ngành dầu khí cho thấy thu nhập của họ gắn chặt với giá dầu thô trên thế giới.

Từ những ví dụ trên, giờ đây bạn đã hiểu được tiền lương được xác định như thế nào trên các thị trường lao động cạnh tranh. Cung và cầu về lao động cùng nhau xác định tiền lương cân bằng và sự dịch chuyển của đường cung hoặc đường cầu về lao động làm cho tiền lương cân bằng thay đổi. Đồng thời, sự theo đuổi mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận của các doanh nghiệp có nhu cầu về lao động đảm bảo cho tiền lương cân bằng luôn bằng giá trị sản phẩm cận biên của lao động.

---

## NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG: NĂNG SUẤT VÀ TIỀN LƯƠNG

Một trong *Mười nguyên lý của kinh tế học* trong chương 1 là: mức sống của chúng ta phụ thuộc vào năng lực sản xuất hàng hoá và dịch vụ của chúng ta. Nay giờ chúng ta có thể thấy nguyên lý này vận hành như thế nào trên thị trường lao động. Cụ thể, phân tích của chúng ta về nhu cầu lao động cho thấy rằng tiền lương đúng bằng năng suất dưới dạng giá trị sản phẩm cận biên của lao động. Nói một cách đơn giản, những lao động có năng suất cao được trả lương cao và những lao động có năng suất thấp được trả lương thấp.

Bài học này là chìa khoá để hiểu được tại sao người lao động ngày nay lại sống sung túc hơn các thế hệ trước. Bảng 18.2 ghi một vài số liệu về mức tăng năng suất và tiền lương (đã loại trừ ảnh hưởng của lạm phát). Từ 1959 đến 1997, năng suất tính bằng sản lượng trên một giờ lao động đã tăng khoảng 1,8% mỗi năm; với tốc độ này, cứ sau khoảng 40 năm năng suất lại tăng gấp đôi. Trong thời kỳ trên, tiền lương đã tăng với tốc độ tương tự là 1,7% một năm.

Bảng 18.2 cũng chỉ ra rằng từ khoảng năm 1973, sự gia tăng năng suất đã chậm lại và giảm từ 2,9% xuống chỉ còn 1,1% mỗi năm. Mức giảm 1,8 điểm phần trăm này của năng suất xảy ra đồng thời với mức giảm 1,9 điểm phần trăm của tốc độ tăng lương. Do năng suất giảm, người lao động trong những năm 1980 và 1990 không còn được hưởng tốc độ tăng mức sống nhanh như thế hệ cha mẹ của họ. Mức giảm 1,8 điểm phần trăm có thể không lớn, song do bị tích luỹ trong nhiều năm, nên sự thay đổi nhỏ trong tốc độ tăng năng suất cũng trở nên đáng kể. Nếu năng suất và tiền lương sau năm 1973 gia tăng với tốc độ như thời kỳ trước đó, thì thu nhập của người lao động bây giờ đã cao hơn khoảng 50% so với hiện nay.

Thời kỳ	Tốc độ tăng năng suất	Tốc độ tăng tiền lương thực tế
1959-1997	1,8	1,7
1959-1973	2,9	2,9
1973-1997	1,1	1,0

*Nguồn:* Báo cáo kinh tế của tổng thống 1999, bảng B.49, trang 384. Tốc độ tăng năng suất ở đây được tính bằng tốc độ thay đổi hàng năm của sản lượng trong một giờ ở khu vực phi nông nghiệp. Tốc độ tăng tiền lương thực tế được tính theo sự thay đổi tiền lương hàng năm trong khu vực phi nông nghiệp chia cho chỉ số điều chỉnh GDP ngầm định của khu vực đó. Những số liệu về năng suất này phản ánh năng suất bình quân - số lượng sản phẩm chia cho số lao động - chứ không phải năng suất cận biên. Tuy nhiên, người ta cho rằng năng suất bình quân và năng suất cận biên thay đổi với tốc độ như nhau.

Bảng 18.2. Tốc độ tăng năng suất và tiền lương ở Mỹ.

Mối liên hệ giữa năng suất và tiền lương cũng phản ánh đúng tình hình thực tế trên thế giới. Bảng 18.3 ghi một vài số liệu về tốc độ tăng năng suất và tiền lương của một nhóm nước đại diện, được xếp hạng theo tốc độ tăng năng suất. Mặc dù những số liệu quốc tế ở đây không có độ chính xác cao, nhưng mối liên hệ chặt chẽ giữa hai biến số này thể hiện khá rõ ràng. Ở Hàn Quốc, Hồng Kông và Singapore, năng suất đã tăng rất nhanh và tiền lương cũng vậy. Ở Mêhicô, Argentina và Iran, năng suất đã giảm và tiền lương cũng giảm. Nước Mỹ rơi vào khoảng giữa của phân phôi này: Theo tiêu chuẩn quốc tế, sự gia tăng năng suất và tiền lương ở Mỹ không thuộc diện quá kém, nhưng cũng không quá tốt.

Nguyên nhân nào đã làm cho năng suất và tiền lương biến động mạnh giữa các thời kỳ và giữa các nước? Để có được lời giải đáp hoàn chỉnh cho câu hỏi này, chúng ta cần có một bản phân tích về tốc độ tăng trưởng kinh tế trong dài hạn và đây là chủ đề vượt ra ngoài giới hạn của chương này. Tuy nhiên, chúng ta có thể tóm tắt ba nhân tố có ý nghĩa quan trọng đối với năng suất:

- **Tư bản hiện vật:** Khi người lao động làm việc với khối lượng thiết bị và cơ sở hạ tầng lớn hơn, họ sẽ sản xuất nhiều hơn.
- **Vốn nhân lực:** Khi người lao động có trình độ đào tạo cao hơn, họ sẽ sản xuất nhiều hơn.
- **Kiến thức công nghệ:** Khi người lao động có khả năng tiếp cận công nghệ tinh vi hơn, họ sẽ sản xuất nhiều hơn.

Tư bản hiện vật, vốn nhân lực và kiến thức công nghệ là những yếu tố cơ bản của hầu hết những chênh lệch về năng suất, tiền lương và mức sống.

Tên nước	Tốc độ tăng năng suất	Tốc độ tăng tiền lương thực tế
Hàn Quốc	8,5	7,9
Hồng Kông	5,5	4,9
Xingapo	5,3	5,0
Indônêxia	4,0	4,4
Nhật	3,6	2,0
Ấn độ	3,1	3,4
Anh	2,4	2,4
Mỹ	1,7	0,5
Braxin	0,4	-2,4
Mêhicô	-0,2	-3,0
Achentina	-0,9	-1,3
Iran	-1,4	-7,9

Nguồn: Báo cáo phát triển thế giới 1994, bảng 1, trang 162-163, và bảng 7, trang 174-175. Tốc độ tăng năng suất ở đây được tính bằng tốc độ thay đổi hàng năm của tổng sản phẩm quốc dân bình quân đầu người từ 1980 đến 1992. Tốc độ tăng tiền lương thực tế được tính bằng mức thay đổi hàng năm của thu nhập trên một lao động trong ngành chế biến từ 1980 đến 1991.

**Bảng 18.3. Tốc độ tăng năng suất và tiền lương trên thế giới.**

**Đoán nhanh:** Sự nhập cư của người lao động ảnh hưởng như thế nào đến cung về lao động, cầu về lao động, sản phẩm cận biên của lao động và tiền lương cân bằng?

### CÁC NHÂN TỐ SẢN XUẤT KHÁC: ĐẤT ĐAI VÀ TƯ BẢN

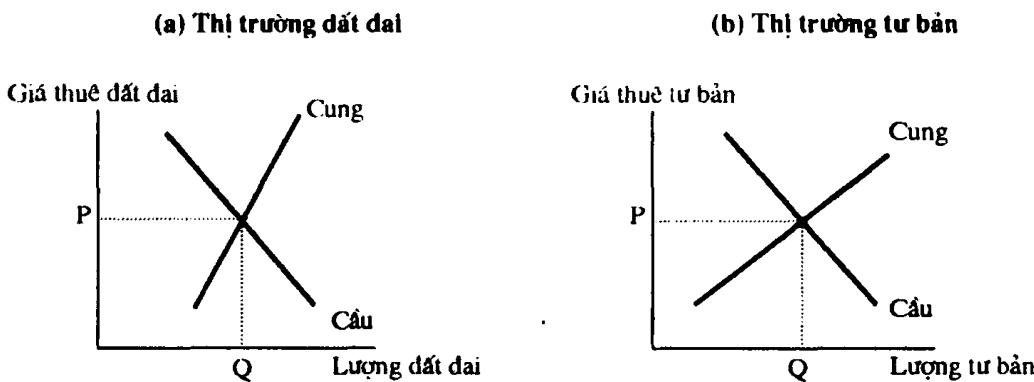
Chúng ta đã biết được các doanh nghiệp quyết định số lao động cần thuê và các quyết định này xác định tiền lương như thế nào. Đồng thời, khi các doanh nghiệp thuê lao động, họ cũng đưa ra quyết định về các yếu tố đầu vào khác của quá trình sản xuất. Ví dụ, các doanh nghiệp cung cấp táo phải lựa chọn quy mô vườn táo và số lượng thang hái táo cho lao động hái táo. Mọi nhân tố sản xuất của các doanh nghiệp đều được xếp vào một trong ba phạm trù: lao động, đất đai và tư bản.

Ý nghĩa của thuật ngữ *lao động* và *đất đai* rất rõ ràng, song định nghĩa về *tư bản* có đôi chút phức tạp. Các nhà kinh tế sử dụng thuật ngữ *tư bản* để chỉ khối lượng trang thiết bị và cơ

sở hạ tầng sử dụng trong quá trình sản xuất. Điều này hàm ý tư bản của nền kinh tế chính là sự tích luỹ hàng hoá được sản xuất ra trong quá khứ, hiện đang được sử dụng để sản xuất ra những hàng hoá và dịch vụ mới. Đối với doanh nghiệp sản xuất táo trong ví dụ của chúng ta, khối lượng tư bản bao gồm những chiếc thang được sử dụng để trèo lên hái táo, những chiếc xe tải được sử dụng để vận chuyển táo, nhà kho được sử dụng để bảo quản táo và ngay cả những cây táo.

## TRẠNG THÁI CÂN BẰNG TRÊN THỊ TRƯỜNG ĐẤT ĐAI VÀ TƯ BẢN

Điều gì quyết định thu nhập của chủ sở hữu đất đai và tư bản cho những đóng góp của họ đối với quá trình sản xuất? Trước khi trả lời câu hỏi này, chúng ta cần phân biệt rõ hai loại giá cả: giá mua và giá thuê. Giá mua đất đai hoặc tư bản là giá mà một cá nhân trả để có quyền sở hữu mãi mãi nhân tố sản xuất đó. Giá thuê là giá mà một cá nhân trả để có quyền sử dụng nhân tố sản xuất đó trong một thời kỳ nhất định. Điều quan trọng là phải luôn nhớ được sự khác biệt này, bởi vì như bạn sẽ thấy, những loại giá này được xác định bởi những lực lượng kinh tế đôi khi rất khác nhau.



**Hình 18.7. Thị trường đất đai và tư bản.** Cung và cầu quyết định số tiền phải trả cho chủ đất, như được trình bày trong phần (a) và số tiền phải trả cho chủ sở hữu tư bản như được trình bày trong phần (b). Cầu về mỗi nhân tố lần lượt phụ thuộc vào giá trị sản phẩm cận biên của nhân tố đó.

Sau khi định nghĩa được các thuật ngữ này, giờ đây chúng ta có thể đem lý thuyết về cầu nhân tố sản xuất mà chúng ta đã xây dựng cho thị trường lao động để áp dụng cho thị trường đất đai và tư bản. Tiền lương đơn giản là giá thuê lao động. Do vậy, phần lớn những gì chúng ta biết được trong quá trình xác định tiền lương cũng có thể áp dụng cho giá thuê đất đai và tư bản. Như hình 18.7 cho thấy, giá thuê đất đai ở phần (a) và giá thuê tư bản ở phần (b) được xác định bởi cung và cầu. Ngoài ra, cầu về đất đai và tư bản được xác định giống như cầu về lao động. Nghĩa là, khi doanh nghiệp sản xuất táo của chúng ta xác định diện tích đất đai và

số thang hái táo cần thuê, nó cũng tuân theo lô gích tương tự như khi quyết định xem nên thuê bao nhiêu lao động. Đối với cả đất đai và tư bản, doanh nghiệp sẽ tăng lượng thuê cho tới khi giá trị sản phẩm cận biên của mỗi nhân tố bằng giá của nhân tố đó. Do vậy, đường cầu của mỗi nhân tố phản ánh năng suất cận biên của nhân tố đó.

Bây giờ chúng ta có thể lý giải việc người lao động, chủ đất và chủ sở hữu tư bản kiếm được bao nhiêu thu nhập. Trong chừng mực mà doanh nghiệp sử dụng các nhân tố sản xuất có tính cạnh tranh và theo đuổi mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận, thì giá thuê của mỗi nhân tố phải bằng giá trị sản phẩm cận biên của nhân tố đó. *Lao động, đất đai và tư bản kiếm được lượng thu nhập bằng giá trị đóng góp cận biên của chúng vào quá trình sản xuất.*

Bây giờ chúng ta hãy xem xét giá mua của đất đai và tư bản. Giá thuê và giá mua rõ ràng có quan hệ với nhau: Người mua sẵn sàng trả nhiều hơn để mua một mảnh đất hay tư bản nếu nó tạo ra một dòng thu nhập từ tiền thuê có giá trị. Và như chúng ta vừa thấy, thu nhập từ tiền thuê cân bằng tại bất kỳ thời điểm nào cũng bằng giá trị sản phẩm cận biên của nhân tố đó. Do vậy, giá mua cân bằng của một mảnh đất hay tư bản phụ thuộc vào cả giá trị sản phẩm cận biên hiện tại và giá trị sản phẩm cận biên dự kiến trong tương lai.

## PHẦN ĐỌC THÊM : THU NHẬP CỦA TƯ BẢN LÀ GÌ ?

Thu nhập của lao động là khái niệm dễ hiểu: Nó là khoản tiền mà người lao động nhận được từ ông chủ. Tuy nhiên, thu nhập kiếm được từ tư bản lại kém rõ ràng hơn.

Trong phân tích của mình, chúng ta ngầm giả định rằng các hộ gia đình sở hữu khối lượng tư bản của nền kinh tế - những chiếc thang, máy khoan, nhà kho... - và cho các doanh nghiệp thuê. Thu nhập của tư bản trong trường hợp này là tiền thuê mà các hộ gia đình nhận được từ việc cho thuê tư bản của họ. Giả định này đơn giản hoá phân tích của chúng ta về việc các chủ sở hữu tư bản nhận được thu nhập như thế nào, song nó hoàn toàn không thực tế. Trên thực tế, các doanh nghiệp thường sở hữu tư bản mà họ sử dụng và do vậy họ nhận được thu nhập từ những tư bản này.

Song thu nhập từ tư bản cuối cùng lại được trả cho các hộ gia đình. Một số thu nhập này được trả dưới dạng lãi suất mà các hộ gia đình cho doanh nghiệp vay vốn nhận được. Những người giữ trái phiếu và người gửi tiền trong ngân hàng là hai ví dụ về người nhận được lãi suất. Do vậy, khi bạn nhận được lãi suất từ tài khoản của mình ở ngân hàng, thì thu nhập đó là một phần thu nhập của tư bản trong nền kinh tế.

Ngoài ra, một phần thu nhập của tư bản được trả cho các hộ gia đình dưới dạng cổ tức. Cổ tức là các khoản thanh toán của doanh nghiệp nào đó cho cổ đông của họ. Cổ đông là một cá nhân đã mua cổ phần sở hữu doanh nghiệp và do vậy được quyền hưởng lợi nhuận của doanh nghiệp.

Doanh nghiệp không nhất thiết phải trả tất cả thu nhập của mình cho các hộ gia đình dưới dạng lãi suất vay và cổ tức. Thay vào đó, họ có thể giữ lại một phần thu nhập và sử dụng chúng để mua thêm tư bản. Mặc dù khoản thu nhập giữ lại này không được trả cho các cổ đông của doanh nghiệp, nhưng cổ đông vẫn được lợi từ chúng. Do thu nhập giữ lại làm tăng khối lượng tư bản thuộc sở hữu của doanh nghiệp, nên chúng có xu hướng làm tăng thu nhập trong tương lai, qua đó làm tăng giá trị cổ phiếu của doanh nghiệp.

Những chi tiết này rất thú vị và quan trọng, song chúng không làm thay đổi kết luận của chúng ta về thu nhập của người chủ sở hữu tư bản. Tư bản được trả theo giá trị sản phẩm cận biên của nó, cho dù thu nhập này được chuyển tới các hộ gia đình dưới dạng lãi suất tiền vay, cổ tức hay được giữ lại doanh nghiệp dưới dạng thu nhập giữ lại.

## MỐI LIÊN HỆ GIỮA CÁC NHÂN TỐ SẢN XUẤT

Chúng ta đã thấy giá trả cho bất kỳ nhân tố sản xuất nào - cho dù đó là lao động, đất đai hay tư bản - đều bằng giá trị sản phẩm cận biên của nhân tố đó. Sản phẩm cận biên của chúng đến lượt nó lại phụ thuộc vào lượng cung hiện có của nhân tố đó. Do quy luật lợi suất giảm dần, nên nhân tố nào có cung lớn, thì sản phẩm cận biên của nó thấp và giá cả thấp, còn nhân tố nào có cung khan hiếm sẽ có sản phẩm cận biên cao và giá cả cao. Như vậy, khi cung của nhân tố nào đó giảm, giá cân bằng của nhân tố đó sẽ tăng.

Song khi cung của bất kỳ nhân tố nào thay đổi, thì ảnh hưởng của nó không chỉ giới hạn trên thị trường nhân tố đó. Trong hầu hết trường hợp, các nhân tố sản xuất được sử dụng đồng thời theo cách sao cho năng suất của mỗi nhân tố lại phụ thuộc vào khối lượng hiện có của các nhân tố khác đang sử dụng trong quá trình sản xuất. Như vậy, sự thay đổi cung của bất kỳ nhân tố nào cũng làm thay đổi thu nhập của các nhân tố khác.

Chẳng hạn, giả sử một cơn bão xảy ra và phá huỷ nhiều chiếc thang được người lao động sử dụng để hái táo. Điều gì sẽ xảy ra đối với thu nhập của các nhân tố sản xuất khác? Rõ ràng cung về thang đã giảm và giá thuê cân bằng của thang tăng. Người chủ sở hữu thang may mắn tránh được sự tàn phá của cơn bão giờ đây có thể kiếm được mức thu nhập cao hơn khi cho các doanh nghiệp sản xuất táo thuê.

Song ảnh hưởng của sự kiện này không dừng lại ở thị trường thang. Do số lượng thang dành cho lao động trở nên ít hơn, nên người lao động hái táo có sản phẩm cận biên thấp hơn. Do vậy, sự giảm sút của lượng cung về thang làm giảm cầu về lao động hái táo và điều này lại làm giảm tiền lương cân bằng.

Câu chuyện trên đem lại cho chúng ta một bài học tổng quát: Một sự kiện làm thay đổi mức cung của bất kỳ nhân tố sản xuất nào cũng làm thay đổi thu nhập của tất cả nhân tố

khác. Chúng ta có thể thấy được sự thay đổi thu nhập của bất kỳ nhân tố nào thông qua phân tích tác động của một sự kiện đối với giá trị sản phẩm cận biên của nhân tố đó.

---

## NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG: KINH TẾ HỌC CỦA CÁI CHẾT ĐEN

Vào thế kỷ 14, bệnh dịch hạch ở châu Âu đã cướp đi mạng sống của khoảng 1/3 dân số trong vòng vài năm. Sự kiện được gọi là *Cái chết đen* này đã đem lại cho chúng ta một thực nghiệm tự nhiên rùng rợn để kiểm định lý thuyết về thị trường nhân tố sản xuất mà chúng ta vừa thiết lập. Chúng ta hãy xem xét ảnh hưởng của Cái chết đen đối với những người may mắn sống sót. Theo bạn, điều gì đã xảy ra đối với tiền lương của người lao động và địa tô của chủ đất?

Để trả lời câu hỏi này, chúng ta hãy xem xét ảnh hưởng của việc giảm dân số đối với sản phẩm cận biên của lao động và sản phẩm cận biên của đất đai. Với lượng cung về lao động thấp hơn, sản phẩm cận biên của lao động tăng. (Điều này đơn giản là cơ chế hoạt động theo hướng ngược lại của quy luật sản phẩm cận biên giảm dần.) Do vậy, chúng ta dự kiến rằng Cái chết đen làm tăng tiền lương.

Do đất đai và lao động được sử dụng đồng thời trong quá trình sản xuất, lượng cung nhỏ hơn về lao động cũng ảnh hưởng đến thị trường đất đai và thị trường các nhân tố sản xuất chủ yếu khác trong thời kỳ trung cổ ở châu Âu. Với ít lao động canh tác đất đai hơn, một đơn vị đất đai tăng thêm tạo ra số đơn vị sản lượng tăng thêm ít hơn. Nói cách khác, sản phẩm cận biên của đất đai giảm. Do vậy, chúng ta dự báo rằng Cái chết đen làm giảm địa tô.

Trong thực tế, cả hai dự đoán đều phù hợp với tiến trình lịch sử. Tiền lương tăng gần gấp đôi trong thời kỳ này và địa tô đã giảm 50%, thậm chí nhiều hơn. Cái chết đen đã đem lại sự sung túc về kinh tế cho giai cấp nông dân và làm giảm thu nhập của giai cấp địa chủ.

---

**Đoán nhanh:** Điều gì quyết định thu nhập của chủ đất và tư bản? Sự gia tăng khối lượng tư bản có ảnh hưởng như thế nào đến người sở hữu tư bản? Nó ảnh hưởng như thế nào đến thu nhập của người lao động?

## KẾT LUẬN

Chương này đã lý giải việc lao động, đất đai và tư bản nhận được những gì cho đóng góp của chúng vào quá trình sản xuất. Lý thuyết phát triển ở đây được gọi là *lý thuyết tân cổ điển về phân phối*. Theo lý thuyết tân cổ điển, thu nhập trả cho các nhân tố sản xuất phụ thuộc vào cung và cầu về nhân tố đó. Nhu cầu đến lượt nó lại phụ thuộc vào

năng suất cận biên của nhân tố sản xuất. Trong trạng thái cân bằng, mỗi nhân tố sản xuất có thu nhập bằng giá trị đóng góp cận biên của nó vào quá trình sản xuất hàng hoá và dịch vụ.

Lý thuyết tân cổ điển về phân phối được chấp nhận rộng rãi. Hầu hết các nhà kinh tế đều khởi đầu bằng lý thuyết tân cổ điển trong nỗ lực lý giải phương thức phân phối tổng thu nhập 8 nghìn tỷ đô la của nền kinh tế Mỹ cho các thành viên khác nhau của nền kinh tế. Trong hai chương tiếp theo, chúng ta sẽ xem xét phân phối thu nhập chi tiết hơn. Như bạn sẽ thấy, lý thuyết tân cổ điển đem lại cho chúng ta cơ sở để thảo luận vấn đề này.

Thậm chí giờ đây bạn đã có thể sử dụng lý thuyết này để trả lời cho câu hỏi ở đầu chương: Tại sao lập trình viên máy tính lại được trả lương cao hơn người phục vụ tại trạm xăng? Lý do là vì lập trình viên có thể sản xuất một loại hàng hoá có giá trị thị trường cao hơn so với loại hàng hoá được người phục vụ tại các trạm xăng tạo ra. Mọi người sẵn sàng trả lương cao cho một lập trình viên máy tính giỏi, nhưng chỉ sẵn sàng trả mức lương thấp cho một người bơm xăng và lau kính xe hơi cho họ. Tiền lương của những lao động này phản ánh giá cả thị trường của loại hàng hoá mà họ sản xuất ra. Nếu đột nhiên mọi người chán sử dụng máy tính và quyết định dành nhiều thời gian hơn để lái xe, thì giá của những hàng hoá này sẽ thay đổi và do vậy là tiền lương cân bằng của hai nhóm lao động này cũng thay đổi.

## TÓM TẮT

- Thu nhập của nền kinh tế được phân phối trên các thị trường nhân tố sản xuất. Ba nhân tố sản xuất quan trọng nhất là lao động, đất đai và tư bản.
- Nhu cầu về các nhân tố, ví dụ lao động, là nhu cầu phái sinh, phát sinh từ việc doanh nghiệp sử dụng các nhân tố đó để sản xuất ra hàng hoá và dịch vụ. Doanh nghiệp cạnh tranh và theo đuổi mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận thuê một nhân tố cho tới khi giá trị sản phẩm cận biên của nhân tố đó bằng giá của nó.
- Cung về lao động phát sinh từ sự đánh đổi giữa lao động và nghỉ ngơi của các cá nhân. Đường cung về lao động dốc lên hàm ý mọi người đáp lại sự gia tăng tiền lương bằng cách nghỉ ngơi ít hơn và lao động nhiều hơn.
- Giá cả trả cho mỗi nhân tố điều chỉnh để làm cân bằng cung và cầu của nhân tố đó. Do cầu về một nhân tố phản ánh giá trị sản phẩm cận biên của nó, nên trong trạng thái cân bằng, mỗi nhân tố được trả theo phần đóng góp của nó vào quá trình sản xuất hàng hoá và dịch vụ.

- Do các nhân tố sản xuất được sử dụng cùng nhau, nên sản phẩm cận biên của bất kỳ nhân tố nào cũng phụ thuộc vào lượng cung của tất cả các nhân tố khác. Do vậy, sự thay đổi mức cung của một nhân tố sẽ làm thay đổi thu nhập cân bằng của tất cả các nhân tố khác.

## NHỮNG KHÁI NIỆM THÊM CHỐT

Các nhân tố sản xuất	Factors of production
Hàm sản xuất	Production function
Sản phẩm cận biên của lao động	Marginal product of labour
Sản phẩm cận biên giảm dần	Diminishing marginal product
Giá trị sản phẩm cận biên	Value of the marginal product
Tư bản	Capital

## CÂU HỎI ÔN TẬP

- Hãy cho biết trong một doanh nghiệp, hàm sản xuất có quan hệ như thế nào với sản phẩm cận biên của lao động, sản phẩm cận biên của lao động có quan hệ như thế nào với giá trị sản phẩm cận biên của lao động và giá trị sản phẩm cận biên có quan hệ như thế nào với nhu cầu về lao động.
- Hãy nêu hai ví dụ về các sự kiện có thể làm dịch chuyển đường cầu về lao động.
- Hãy nêu hai ví dụ về các sự kiện có thể làm dịch chuyển đường cung về lao động.
- Hãy cho biết tiền lương điều chỉnh như thế nào để cân bằng cung và cầu về lao động, đồng thời làm cho nó bằng giá trị sản phẩm cận biên của lao động.
- Nếu dân số nước Mỹ đột nhiên tăng do có sự nhập cư ôn, thì điều gì sẽ xảy ra với tiền lương? Điều gì sẽ xảy ra với thu nhập của chủ sở hữu đất đai và tư bản?

## BÀI TẬP VÀ VẬN DỤNG

- Giả sử tổng thống đưa ra một đạo luật mới nhằm cắt giảm chi phí chăm sóc y tế: Tất cả người Mỹ hàng ngày phải ăn một quả táo.
  - Đạo luật này ảnh hưởng như thế nào đến giá táo cân bằng?
  - Đạo luật này có ảnh hưởng đến sản phẩm cận biên và giá trị sản phẩm cận biên của lao động hái táo như thế nào?

- c. Đạo luật có thể ảnh hưởng đến nhu cầu và tiền lương cân bằng của người hái táo như thế nào?
2. Henry Ford có lần nói: “Không phải Ông chủ là người trả lương - Ông ta chỉ quản lý tiền mà thôi. Chính sản phẩm đã trả lương cho các bạn” Hãy giải thích.
3. Hãy chỉ ra ảnh hưởng của mỗi sự kiện sau đây đối với thị trường lao động của ngành sản xuất máy tính.
- a. Quốc hội mua máy tính cá nhân cho tất cả sinh viên Mỹ.
  - b. Nhiều sinh viên theo học chuyên ngành kỹ thuật và tin học hơn.
  - c. Các công ty máy tính xây dựng nhà máy mới.
4. Chú bạn mạo hiểm mở một cửa hiệu bánh xăng-uých và thuê 7 lao động. Người lao động được trả 6 đô la một giờ và mỗi chiếc bánh xăng-uých được bán với giá 3 đô la. Nếu chú bạn có mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận, thì giá trị sản phẩm cận biên của lao động cuối cùng mà Ông thuê là bao nhiêu? Sản phẩm cận biên của lao động đó là bao nhiêu?
5. Hãy tưởng tượng ra một doanh nghiệp thuê hai loại lao động - một số có kỹ năng máy tính, còn một số thì không. Nếu có tiến bộ công nghệ và do vậy máy tính trở lên có ích hơn đối với doanh nghiệp, điều gì sẽ xảy ra đối với sản phẩm cận biên của hai loại lao động này? Điều gì sẽ xảy ra đối với mức lương cân bằng? Hãy giải thích bằng cách sử dụng những đồ thị thích hợp.
6. Giả sử đợt giá lạnh ở Florida phá huỷ một phần vụ cam của Florida.
- a. Hãy giải thích điều gì xảy ra đối với giá cam và sản phẩm cận biên của lao động hái cam. Bạn có thể nói điều gì sẽ xảy ra đối với câu về lao động hái cam hay không? Tại sao?
  - b. Giả sử giá cam tăng gấp đôi và sản phẩm cận biên giảm 30%. Điều gì sẽ xảy ra đối với tiền lương cân bằng của lao động hái cam?
  - c. Giả sử giá cam tăng 30% và sản phẩm cận biên giảm 50%. Điều gì sẽ xảy ra đối với tiền lương cân bằng của lao động hái cam?
7. Trong những năm 1980 và 1990, nước Mỹ nhận được luồng tư bản lớn chảy vào từ các nước khác. Ví dụ Toyota, BMW và các công ty xe hơi khác đã xây dựng nhà máy sản xuất xe hơi ở Mỹ.
- a. Hãy sử dụng đồ thị về thị trường tư bản ở Mỹ để chỉ ra ảnh hưởng của sự kiện này đối với giá thuê tư bản ở Mỹ và khối lượng tư bản sử dụng.
  - b. Hãy sử dụng đồ thị về thị trường lao động ở Mỹ để chỉ ra ảnh hưởng của luồng tư bản này đối với tiền lương bình quân trả cho người lao động Mỹ.

8. Giả sử lao động chỉ là một đầu vào được doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo sử dụng, doanh nghiệp này có thể thuê lao động với mức lương 50 đô la một ngày. Hàm sản xuất của doanh nghiệp có dạng như sau:

Ngày công lao động	Đơn vị sản lượng
0	0
1	7
2	13
3	19
4	25
5	28
6	29

Mỗi đơn vị sản lượng được bán với giá 10 đô la. Vẽ đường cầu về lao động của doanh nghiệp. Doanh nghiệp sẽ thuê bao nhiêu ngày công lao động? Hãy chỉ ra điểm này trên đồ thị.

9. (Bài này khó) Trong những năm gần đây, một số nhà hoạch định chính sách muốn doanh nghiệp phải trả cho người lao động một số khoản trợ cấp. Ví dụ vào năm 1993, Tổng thống Clinton muốn các doanh nghiệp phải cung cấp bảo hiểm y tế cho lực lượng lao động của mình. Hãy xem xét những ảnh hưởng của chính sách này đối với thị trường lao động.

- a. Giả sử có một đạo luật buộc doanh nghiệp phải trả cho mỗi công nhân một khoản trợ cấp bằng 3 đô la khi sử dụng một giờ lao động. Đạo luật này có ảnh hưởng gì đến lợi nhuận cận biên mà doanh nghiệp kiếm được từ mỗi lao động? Đạo luật này có ảnh hưởng đến đường cầu về lao động không? Hãy biểu thị câu trả lời của bạn bằng đồ thị với mức lương trên trục tung.
- b. Nếu cung về lao động không có thay đổi gì, thì đạo luật này ảnh hưởng như thế nào đến việc làm và tiền lương?
- c. Tại sao đường cung về lao động có thể dịch chuyển để phản ứng lại đạo luật này? Sự dịch chuyển của đường cung về lao động làm tăng hay giảm ảnh hưởng của đạo luật này đối với việc làm và tiền lương?
- d. Như chương 6 đã thảo luận, do đạo luật về tiền lương tối thiểu mà tiền lương của một số loại lao động, đặc biệt lao động trẻ và không qua đào tạo, được duy trì ở mức cao hơn mức cân bằng. Khoản phúc lợi phụ thêm này có ảnh hưởng gì đối với loại lao động này?

10. (Bài này khó) Chương này giả định lao động được những người lao động riêng lẻ cạnh

tranh với nhau cung ứng. Tuy nhiên trên một số thị trường, cung về lao động được xác định bởi tổ chức công đoàn.

- a. Hãy giải thích tại sao tình huống mà tổ chức công đoàn gặp phải có thể giống với tình huống của doanh nghiệp độc quyền.
- b. Mục tiêu của doanh nghiệp độc quyền là tối đa hoá lợi nhuận. Liệu có mục tiêu tương tự đối với tổ chức công đoàn không?
- c. Bây giờ hãy mở rộng sự tương đồng giữa các doanh nghiệp độc quyền và tổ chức công đoàn. Bạn làm thế nào để so sánh giữa tiền lương được xác định bởi tổ chức công đoàn với tiền lương trên thị trường cạnh tranh? Bạn có cho rằng tình hình việc làm ở hai trường hợp này khác nhau như thế nào?
- d. Tổ chức công đoàn có thể có những mục tiêu nào khác làm cho nó phân biệt với doanh nghiệp độc quyền không?

## CHƯƠNG 19

# THU NHẬP VÀ SỰ PHÂN BIỆT ĐỐI XỨ

Vào năm 1994, một cầu thủ bóng chày tầm trung trong các giải nhà nghề kiếm được 1,2 triệu đô la, một bác sĩ hạng trung kiếm được 177 nghìn đô la, còn một công nhân làm việc trong nhà máy trung bình kiếm được 22 nghìn đô la. Ba ví dụ này cho thấy có sự chênh lệch lớn về thu nhập trong nền kinh tế của chúng ta. Những chênh lệch này lý giải tại sao một số người sống trong các biệt thự, đi những chiếc xe hơi sang trọng và nghỉ ngơi ở vùng Riviera thuộc Pháp, trong khi một số người khác lại sống trong những căn hộ chật hẹp, đi xe buýt và bằng lòng với kỳ nghỉ tại nhà.

Điều gì đã làm cho thu nhập của mọi người khác nhau lớn đến như vậy? Chương 18 đã phát triển lý thuyết tân cổ điển cơ bản về thị trường lao động và đưa ra lời giải đáp cho câu hỏi này. Trong chương 18 chúng ta còn biết rằng tiền lương được xác định bởi cung và cầu về lao động, trong đó nhu cầu về lao động phản ánh năng suất cận biên của lao động. Trong trạng thái cân bằng, mỗi lao động được trả lương bằng giá trị đóng góp cận biên của anh ta vào quá trình sản xuất ra hàng hoá và dịch vụ của nền kinh tế.

Mặc dù được các nhà kinh tế chấp nhận rộng rãi, nhưng lý thuyết này về thị trường lao động chỉ là điểm khởi đầu của câu chuyện. Để hiểu được sự chênh lệch lớn về thu nhập trên thực tế, chúng ta phải đi xa hơn cơ sở lý thuyết chung đó và xem xét một cách chính xác hơn điều gì quyết định cung và cầu về các loại lao động khác nhau. Đây chính là mục đích của chương này.

Người lao động khác nhau ở nhiều điểm. Việc làm cũng có các đặc tính khác nhau - từ tiền lương tới các đặc tính phi tiền tệ khác. Trong phần này, chúng ta sẽ xem các đặc tính của lao động và việc làm ảnh hưởng đến cung, cầu về lao động và tiền lương cân bằng như thế nào.

### MỨC CHÊNH LỆCH MANG TÍNH ĐỀN BÙ

Khi người lao động ra quyết định về việc có nên nhận một việc làm nào đó không, thì tiền lương chỉ là một trong nhiều đặc tính của việc làm mà anh ta cân nhắc. Một số việc làm tương đối nhàn hạ, vui vẻ và an toàn; trong khi đó lại có những việc làm khác rất nặng nhọc, buồn tẻ và nguy hiểm. Việc làm càng có những đặc tính phi tiền tệ ưu việt hơn, thì càng có nhiều người sẵn sàng chấp nhận nó tại mọi mức tiền lương. Nói cách khác, cung về lao động để làm những công việc nhàn hạ, vui vẻ và an toàn thường lớn hơn cung về lao động để làm những công việc nặng nhọc, buồn tẻ và nguy hiểm. Cuối cùng, những việc làm “tốt” sẽ có mức tiền lương cân bằng thấp hơn so với những việc làm “tối”.

Ví dụ, hãy tưởng tượng bạn đang tìm một việc làm vào kỳ nghỉ hè trên một bãi biển ở địa phương. Có hai loại việc làm. Bạn có thể chấp nhận việc làm với vai trò là người kiểm tra vé vào bãi biển, hoặc bạn có chấp nhận việc làm với vai trò là người thu dọn rác thải. Trong ngày, những người kiểm tra vé có thể đi dạo thoải mái dọc theo bãi biển và kiểm tra nhằm đảm bảo rằng khách du lịch đã mua vé vào bãi biển theo quy định. Những người thu dọn rác thải phải dậy trước lúc bình minh, lái những chiếc xe tải bẩn thỉu và ầm ĩ quanh thành phố để thu dọn rác thải. Bạn muốn việc làm nào? Hầu hết mọi người đều thích việc làm trên bãi biển nếu tiền lương như nhau. Để mọi người lựa chọn việc thu dọn rác thải, thành phố phải đưa ra mức lương cao hơn cho người thu dọn rác so với người kiểm tra vé trên bãi biển.

Các nhà kinh tế sử dụng thuật ngữ *mức chênh lệch mang tính đền bù* để phản ánh sự chênh lệch tiền lương phát sinh từ các đặc điểm phi tiền tệ của các công việc khác nhau. Mức chênh lệch mang tính đền bù này rất phổ biến trong nền kinh tế. Sau đây là một số ví dụ:

1. Công nhân mỏ than thường được trả lương cao hơn người lao động khác có cùng trình độ đào tạo. Mức lương cao hơn của họ đền bù cho đặc điểm bụi bặm và nguy hiểm của công việc khai thác mỏ, cũng như sự nguy hại cho sức khoẻ trong dài hạn mà công nhân mỏ có thể phải gánh chịu.
2. Những lao động làm việc vào ca đêm tại các nhà máy được trả lương cao hơn so với những lao động tương tự làm việc ban ngày. Mức lương cao hơn đền bù cho việc phải lao động vào ban đêm và ngủ vào ban ngày, một lối sống mà mọi người đều không thích.
3. Các giáo sư được trả lương thấp hơn các luật sư và bác sĩ có cùng trình độ đào tạo. Mức lương thấp hơn của các giáo sư đền bù cho sự thoải mái về trí óc và những sở thích cá nhân mà công việc của họ mang lại. (Thực tế, việc dạy kinh tế học mang lại sự vui vẻ đến mức mà việc các giáo sư nhận được bất kỳ mức lương nào cũng đều là điều đáng ngạc nhiên!)

## VỐN NHÂN LỰC

Như chúng ta đã thảo luận trong chương trước, thuật ngữ *tư bản* thường phản ánh lượng trang thiết bị và cơ sở hạ tầng của nền kinh tế. Khối lượng tư bản bao gồm máy kéo của nông dân, nhà máy của các nhà sản xuất và bảng đen của giáo viên. Bản chất của tư bản nằm ở chỗ nó là nhân tố sản xuất do chính quá trình sản xuất tạo ra.

Có một loại tư bản khác ít hữu hình hơn tư bản hiện vật, nhưng có vai trò quan trọng không kém đối với quá trình sản xuất của nền kinh tế. *Vốn nhân lực* là sự tích luỹ các khoản đầu tư vào con người. Loại vốn nhân lực quan trọng nhất là giáo dục.

Giống như mọi loại hình tư bản khác, giáo dục biểu thị một khoản chi tiêu nguồn lực tại một thời điểm nào đó nhằm làm tăng năng lực sản xuất trong tương lai. Song không giống với khoản đầu tư vào các loại hình tư bản khác, đầu tư vào giáo dục gắn chặt với một cá nhân cụ thể, và chính sự gắn bó này lý giải tại sao nó lại được gọi là vốn nhân lực.

Không có gì đáng ngạc nhiên khi lao động được trang bị vốn nhân lực trên mức trung bình nhận được thu nhập cao hơn lao động được trang bị ít vốn nhân lực. Ví dụ, người tốt nghiệp đại học ở Mỹ có thu nhập cao gấp hai lần người lao động chỉ tốt nghiệp trung học. Sự chênh lệch như vậy cũng tồn tại ở nhiều nước trên thế giới. Ở các nước chậm phát triển, nơi mà lao động có trình độ cao là một nguồn lực khan hiếm, nó còn có xu hướng lớn hơn.

Có thể dễ dàng nhận thấy tại sao giáo dục lại làm tăng tiền lương dưới góc độ cung cầu. Các doanh nghiệp - bên có cầu về lao động - sẵn sàng trả thu nhập cao hơn cho người có trình độ đào tạo cao, bởi vì lao động có trình độ đào tạo cao hơn cũng là người có sản phẩm cận biên cao hơn. Người lao động - bên cung ứng lao động - chỉ sẵn sàng trả chi phí để được đào tạo khi có phần thưởng cho việc làm đó. Về cơ bản, mức chênh lệch tiền lương giữa lao động có trình độ đào tạo cao và lao động có trình độ đào tạo thấp có thể được coi là *mức chênh lệch mang tính bền bỉ* cho chi phí giáo dục.

---

## NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG: GIÁ TRỊ NGÀY CÀNG TĂNG CỦA KỸ NĂNG

“Người giàu ngày càng trở nên giàu hơn, còn người nghèo ngày càng trở nên nghèo hơn”. Giống như nhiều câu châm ngôn khác, câu châm ngôn này không phải lúc nào cũng đúng, nhưng thời gian gần đây thì đúng là như vậy. Nhiều công trình nghiên cứu đã ghi nhận rằng khoảng cách thu nhập giữa những lao động có kỹ năng cao và những lao động có kỹ năng thấp đã tăng trong vòng hai thập kỷ qua.

Bảng 19.1 ghi số liệu về mức thu nhập bình quân của những người tốt nghiệp đại học và của những người chỉ tốt nghiệp trung học. Những số liệu này phản ánh sự gia tăng của phần thưởng tài chính do giáo dục mang lại. Trong năm 1978, tính bình quân lao động nam giới có bằng đại học nhận được thu nhập cao hơn 66% so với người không có bằng đại học; vào năm 1998, con số này đã tăng tới 118%. Đối với phụ nữ, việc học đại học giúp cho tốc độ tăng thu nhập của tăng từ 55% lên 98%. Hiện nay, động cơ học lên cao hơn bao giờ hết.

		1978	1998
Nam giới	Tốt nghiệp trung học, không học đại học	31.847 đô la	28.742 đô la
	Tốt nghiệp đại học	52.761 đô la	62.588 đô la
	% tăng thêm nhờ tốt nghiệp ĐH	+ 66%	+ 118%
Nữ giới	Tốt nghiệp trung học, không học đại học	14.953 đô la	17.898 đô la
	Tốt nghiệp đại học	23.170 đô la	35.431 đô la
	% tăng thêm nhờ tốt nghiệp ĐH	+ 55%	+ 98%

*Ghi chú:* Số liệu về thu nhập đã loại trừ ảnh hưởng của lạm phát và tính bằng đồng đô la năm 1998. Số liệu áp dụng cho lao động từ 18 tuổi trở lên. *Nguồn:* Cục Dân số Mỹ

**Bảng 19.1. Thu nhập bình quân hàng năm phân theo trình độ giáo dục.** Những người tốt nghiệp đại học luôn kiếm được thu nhập cao hơn những lao động không có được lợi ích từ việc học đại học. Khoảng cách tiền lương này thậm chí còn mở rộng hơn vào những năm 1980 và 1990.

Tại sao khoảng cách thu nhập giữa lao động lành nghề và lao động giản đơn lại tăng trong những năm gần đây? Không ai biết chắc điều đó, song các nhà kinh tế đã đưa ra hai giả thuyết để lý giải xu hướng này. Cả hai giả thuyết đều cho rằng theo thời gian, nhu cầu về lao động lành nghề tăng nhanh hơn nhu cầu về lao động giản đơn. Sự dịch chuyển của đường cầu dẫn đến sự thay đổi tương ứng trong tiền lương, và điều này đến lượt nó dẫn đến sự bất bình đẳng lớn hơn.

Giả thuyết thứ nhất cho rằng thương mại quốc tế đã làm thay đổi nhu cầu tương đối về lao động lành nghề và lao động giản đơn. Trong những năm gần đây, khối lượng thương mại với các nước khác đã tăng một cách đáng kể. Nhập khẩu vào Mỹ tăng từ 5% tổng sản lượng của Mỹ trong năm 1970 lên đến 13% trong năm 1998. Xuất khẩu của Mỹ tăng từ 6% trong năm 1970 lên đến 11% trong năm 1998. Do lao động giản đơn rất sẵn và rẻ ở nhiều quốc gia khác, nên nước Mỹ có xu hướng nhập khẩu hàng hoá được sản xuất bằng lao động giản đơn và xuất khẩu hàng hoá được sản xuất bằng lao động lành nghề. Do vậy khi thương mại quốc tế phát triển, nhu cầu trong nước về lao động lành nghề tăng, trong khi nhu cầu về lao động giản đơn giảm.

Giả thuyết thứ hai cho rằng những thay đổi trong công nghệ đã làm thay đổi nhu cầu tương đối về lao động lành nghề và không có kỹ năng. Ví dụ, chúng ta hãy xem xét sự xuất hiện của máy tính. Máy tính đã làm tăng nhu cầu về lao động lành nghề, có thể sử dụng máy móc mới và làm giảm nhu cầu về lao động giản đơn, có việc làm được thay thế bằng máy tính. Ví dụ hiện nay để lưu trữ hồ sơ kinh doanh, các công ty dựa nhiều hơn vào cơ sở dữ liệu máy tính và ít dựa vào tủ đựng hồ sơ. Sự thay đổi đó làm tăng nhu cầu sử dụng lập trình viên máy tính và làm giảm cầu sử dụng nhân viên lưu trữ hồ sơ. Do vậy khi có nhiều doanh

nghiệp bắt đầu sử dụng máy tính, nhu cầu về lao động lành nghề tăng và nhu cầu về lao động giản đơn giảm.

Các nhà kinh tế nhận thấy ra rằng rất khó có thể xác định được tính hợp lý của các giả thuyết trên. Tất nhiên có thể cả hai giả thuyết đều đúng: Sự gia tăng hoạt động thương mại quốc tế và sự thay đổi công nghệ có thể đồng thời là nguyên nhân làm tăng mức độ bất bình đẳng mà chúng ta quan sát thấy trong những thập kỷ gần đây.

---

## NĂNG LỰC, NỖ LỰC VÀ CƠ HỘI

Tại sao cầu thủ bóng chày trong các giải nhà nghề lớn lại có thu nhập cao hơn cầu thủ trong các giải nhà nghề nhỏ? Chắc chắn mức lương cao hơn của họ không phải là mức chênh lệch mang tính đền bù. Việc chơi bóng ở các giải nhà nghề lớn không phải là nhiệm vụ kém dễ chịu hơn việc chơi bóng ở những giải nhà nghề nhỏ; trên thực tế, điều ngược lại mới đúng. Các giải nhà nghề lớn không đòi hỏi số năm đến trường nhiều hơn hoặc giàu kinh nghiệm hơn. Phần lớn cầu thủ chơi trong các giải nhà nghề lớn kiếm được nhiều tiền hơn chỉ vì họ có năng lực tự nhiên cao hơn.

Năng lực tự nhiên đóng vai trò rất quan trọng đối với người lao động trong mọi ngành nghề. Do tính di truyền và sự nuôi dạy, mọi người thường khác nhau về thể chất và tinh thần. Một số người rất khỏe, trong khi số khác lại yếu. Một số người thông minh, trong khi số khác lại không được như vậy. Một số người rất tự tin, trong khi số khác lúng túng trong các tình huống xã hội. Những đặc điểm này cùng với nhiều đặc điểm cá nhân khác quyết định năng suất của người lao động và do vậy đóng vai trò quyết định đối với mức lương mà họ kiếm được.

Nỗ lực của người lao động có mối liên quan chặt chẽ với năng lực tự nhiên. Một số người làm việc rất chăm chỉ, trong khi một số khác lại lười nhác. Chúng ta chẳng có gì ngạc nhiên khi thấy rằng những người lao động chăm chỉ có năng suất cao hơn và do vậy có thu nhập cao hơn. Trong một chừng mực nào đó, doanh nghiệp thường công trực tiếp cho người lao động bằng cách dựa vào những gì mà họ làm ra. Ví dụ, người bán hàng được trả lương theo phần trăm doanh thu bán hàng. Trong khi đó, những công việc nặng nhọc thường được thưởng công gián tiếp thông qua mức lương hàng năm cao hơn hoặc thông qua một khoản tiền thưởng.

Cơ hội cũng đóng một vai trò quan trọng trong việc xác định tiền lương. Nếu một người nào đó theo học tại trường dạy nghề để biết được cách sửa chữa ti vi có những ống đèn điện tử chân không và sau đó nhận ra rằng kỹ năng này đã lỗi thời bởi phát minh về bán dẫn, chắc chắn anh ta sẽ có thu nhập thấp hơn những người khác có cùng số năm học nghề. Mức lương thấp của anh ta là do cơ hội - một hiện tượng mà các nhà kinh tế đã nhận ra nhưng lại rất ít tập trung nghiên cứu.

Năng lực, nỗ lực và cơ hội có vai trò quan trọng như thế nào trong việc xác định tiền lương? Rất khó xác định được điều đó, bởi vì chúng ta hầu như không lượng hoá được chúng. Tuy nhiên, những bằng chứng gián tiếp cho thấy rằng chúng rất quan trọng. Khi các nhà kinh tế lao động nghiên cứu tiền lương, họ thường liên hệ tiền lương của người lao động với những biến số có thể lượng hoá được - số năm đi học, số năm kinh nghiệm, tuổi tác và các đặc điểm công việc. Mặc dù những biến số này có ảnh hưởng đến tiền lương của người lao động như lý thuyết đã dự đoán, song chúng lý giải chưa được một nửa mức chênh lệch tiền lương trong nền kinh tế của chúng ta. Do nhiều bộ phận trong mức chênh lệch về tiền lương còn chưa lý giải được, nên những biến số bị bỏ sót, bao gồm năng lực, sự cố gắng và cơ hội, chắn chắn phải đóng vai trò quan trọng.

---

## NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG: ÍCH LỢI CỦA SẮC ĐẸP

Mọi người khác nhau ở nhiều điểm. Một trong những điểm khác biệt là mức độ hấp dẫn của họ. Ví dụ, diễn viên Mel Gibson là một người đàn ông điển trai. Một phần vì lý do này mà những bộ phim anh ta đóng thu hút được số lượng lớn khán giả. Không có gì đáng ngạc nhiên khi điều đó mang lại thu nhập khổng lồ cho Gibson.

Ích lợi kinh tế của sắc đẹp thịnh hành đến mức độ nào? Các nhà kinh tế lao động Hamermesh và Jeff Biddle đã cố gắng trả lời câu hỏi này trong một công trình nghiên cứu cộng bố trong số ra tháng 12 năm 1994 của *Tạp chí Kinh tế Mỹ*. Hamermesh và Jeff Biddle đã nghiên cứu số liệu từ các cuộc điều tra cá nhân ở Mỹ và Canada. Những người phỏng vấn tiến hành cuộc điều tra được yêu cầu phải đánh giá ngoại hình của những người trả lời. Sau đó Hamermesh và Jeff Biddle tính xem bao nhiêu phần trăm thu nhập của những người trả lời phụ thuộc vào các nhân tố tiêu chuẩn như giáo dục, kinh nghiệm,..., còn bao nhiêu phần trăm phụ thuộc vào ngoại hình.

Hamermesh và Jeff Biddle phát hiện ra rằng vẻ đẹp cũng được trả tiền. Những người có ngoại hình hấp dẫn trên mức trung bình kiếm được thu nhập cao hơn 5% so với những người có ngoại hình trung bình. Những người có ngoại hình trung bình kiếm được thu nhập cao hơn từ 5 đến 10% so với những người được coi là có ngoại hình kém hấp dẫn hơn mức trung bình. Các kết quả đối với nam và nữ gần giống nhau.

Điều gì có thể lý giải những chênh lệch về tiền lương này? Có rất nhiều cách lý giải “phản thường cho vẻ đẹp”.

Một cách lý giải là, bản thân ngoại hình cũng là một năng lực bẩm sinh quyết định năng suất và tiền lương. Một số người sinh ra đã có những đặc điểm của một ngôi sao điện ảnh, trong khi những người khác thì không. Ngoại hình rất có ích đối với những công việc đòi hỏi người lao động phải tiếp xúc với công chúng - ví dụ diễn viên, nhân viên bán hàng và phục vụ bàn. Trong trường hợp này, người lao động có ngoại hình hấp dẫn có giá trị hơn đối với

doanh nghiệp so với người lao động có ngoại hình không hấp dẫn. Sự sẵn sàng chi trả nhiều hơn cho người lao động hấp dẫn của doanh nghiệp phản ánh sự ưa thích của khách hàng.

Cách lý giải thứ hai là, vẻ đẹp là một tiêu chuẩn gián tiếp để đánh giá các khả năng khác. Mức độ hấp dẫn của một người không chỉ nhờ vào di truyền. Nó còn phụ thuộc vào trang phục, kiểu tóc, các ứng xử cá nhân và các đặc điểm khác mà anh ta có. Một người thành công trong việc tạo ra hình ảnh hấp dẫn trong một cuộc phỏng vấn có nhiều khả năng là người thông minh và thành công trong các nhiệm vụ khác.

Cách lý giải thứ ba là, phần thưởng cho vẻ đẹp là một dạng phân biệt đối xử, một chủ đề mà chúng ta sẽ quay trở lại sau.

---

## MỘT CÁCH NHÌN KHÁC VỀ GIÁO DỤC: LÝ THUYẾT PHÁT TÍN HIỆU

Trước đây chúng ta đã thảo luận về cách nhìn nhận giáo dục dưới góc độ vốn nhân lực, mà theo đó việc học tập làm tăng tiền lương của người lao động vì nó làm cho họ trở nên có năng suất cao hơn. Mặc dù quan điểm này được chấp nhận rộng rãi, nhưng một số nhà kinh tế đã đưa ra lý thuyết khác nhấn mạnh rằng các doanh nghiệp sử dụng tri thức giáo dục như một công cụ để phân biệt người lao động có năng lực cao với người lao động có năng lực thấp. Theo quan điểm này thì khi mọi người có bằng đại học, không phải họ trở nên có năng suất cao hơn, mà là họ đã *phát tín hiệu* về năng lực của họ cho doanh nghiệp sẽ thuê họ. Vì việc kiếm được bằng đại học của người có năng lực cao dễ dàng hơn so với người có năng lực thấp, nên nhiều người có năng lực cao kiếm được tấm bằng đại học. Do vậy, việc coi tấm bằng đại học là tín hiệu về năng lực hoàn toàn hợp lý.

Lý thuyết phát tín hiệu về giáo dục tương tự như lý thuyết phát tín hiệu trong quảng cáo mà chúng ta đã thảo luận trong chương 17. Theo lý thuyết phát tín hiệu trong quảng cáo, bản thân hoạt động quảng cáo chưa đựng những thông tin không thật, song doanh nghiệp phát tín hiệu về chất lượng sản phẩm của họ cho người tiêu dùng bằng sự sẵn sàng chi tiền cho hoạt động quảng cáo. Theo lý thuyết phát tín hiệu về giáo dục, việc đi học không đem lại ích lợi thực sự đối với năng suất, nhưng người lao động phát tín hiệu về năng lực bẩm sinh của họ cho doanh nghiệp thông qua việc sẵn sàng dành nhiều năm đi học. Trong cả hai trường hợp, hành động đang được thực hiện không phải vì những ích lợi thực sự của nó, mà vì sự sẵn sàng thực hiện hành động đó đã truyền thông tin đến người quan sát nó.

Do vậy, giờ đây chúng ta có hai quan điểm về giáo dục: lý thuyết vốn nhân lực và lý thuyết phát tín hiệu. Cả hai quan điểm này đều lý giải được tại sao lao động có trình độ đào tạo cao lại có thu nhập cao hơn lao động có trình độ đào tạo thấp. Theo quan điểm vốn nhân lực, giáo dục làm cho người lao động trở nên có năng suất cao hơn; theo quan điểm phát tín hiệu, giáo dục có liên quan đến năng lực tự nhiên. Nhưng hai quan điểm có dự báo khác nhau cơ bản về ảnh hưởng của các chính sách nhằm làm tăng trình độ đào tạo. Theo quan

điểm vốn nhân lực, việc tăng trình độ đào tạo của mọi lao động làm tăng năng suất và do vậy làm tăng tiền lương của họ. Theo quan điểm phát tín hiệu, giáo dục không làm tăng năng suất và do vậy việc tăng trình độ đào tạo của mọi lao động không ảnh hưởng đến tiền lương.

Trong hầu hết các trường hợp, sự thật nằm ở đâu đó giữa hai thái cực này. Những ích lợi của giáo dục có lẽ là sự kết hợp giữa tác dụng làm tăng năng suất theo quan điểm vốn nhân lực và tác dụng bộc lộ năng suất theo quan điểm phát tín hiệu. Quy mô tương đối của hai tác dụng này là câu hỏi còn để ngỏ.

---

## NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG: VỐN NHÂN LỰC, NĂNG LỰC TỰ NHIÊN VÀ GIÁO DỤC BẮT BUỘC

Việc đến trường làm tăng tiền lương vì nó làm tăng năng suất, hay nó chỉ có vẻ làm tăng năng suất vì người có năng lực cao thường tiếp tục học lên cao hơn? Câu hỏi này rất quan trọng đối với việc đánh giá các lý thuyết khác nhau về giáo dục và đối với việc đánh giá các chính sách giáo dục khác nhau.

Nếu nhà kinh tế được phép tiến hành các thực nghiệm có kiểm soát như các nhà khoa học trong phòng thí nghiệm, thì việc trả lời câu hỏi này sẽ dễ dàng. Chúng ta có thể lựa chọn một số đối tượng trong độ tuổi đi học và chia ngẫu nhiên họ thành nhiều nhóm. Trong mỗi nhóm, chúng ta yêu cầu số năm đi học khác nhau. Bằng cách so sánh sự chênh lệch về trình độ đào tạo đạt được và sự chênh lệch tiền lương sau đó của các nhóm khác nhau, chúng ta có thể biết được trong thực tế giáo dục có làm tăng năng suất không. Do các nhóm được chọn một cách ngẫu nhiên, nên chúng ta có thể đảm bảo rằng sự chênh lệch về tiền lương không phải là do sự khác nhau về năng lực tự nhiên.

Mặc dù việc tiến hành một thực nghiệm như vậy có vẻ rất khó thực hiện, song các đạo luật ở Mỹ đã tình cờ cung cấp một thực nghiệm tự nhiên rất giống thực nghiệm trên. Theo luật định, mọi học sinh Mỹ buộc phải đến trường, song các quy định lại thay đổi từ bang này sang bang khác. Một số bang cho phép học sinh bỏ học ở lứa tuổi 16, trong khi các bang khác yêu cầu học sinh phải đến trường cho tới tuổi 17 hoặc 18. Ngoài ra, các quy định còn thay đổi theo thời gian. Ví dụ, trong khoảng thời gian từ 1970 đến 1980, bang Wyoming đã giảm tuổi buộc phải đến trường từ 17 xuống còn 16, trong khi bang Washington tăng tuổi buộc phải đến trường từ 16 lên 18. Sự thay đổi này giữa các bang và theo thời gian đã cung cấp số liệu phục vụ cho quá trình nghiên cứu ảnh hưởng của giáo dục bắt buộc.

Thậm chí trong cùng một bang, các quy định về giáo dục bắt buộc cũng có những ảnh hưởng khác nhau đối với những cá nhân khác nhau. Học sinh bắt đầu đến trường ở những lứa tuổi khác nhau, tuỳ thuộc vào tháng sinh của chúng. Song tất cả học sinh đều có thể rời trường học ngay khi chúng đạt đến độ tuổi tối thiểu mà luật pháp cho phép; chúng không bị

buộc phải kết thúc năm học. Kết quả là những học sinh bắt đầu đến trường ở độ tuổi tương đối sớm phải có thời gian đi học nhiều hơn những học sinh bắt đầu đến trường ở độ tuổi tương đối muộn. Khoảng biến thiên này giữa các học sinh trong cùng một bang cung cấp cho chúng ta một cách nghiên cứu tác động của giáo dục bắt buộc.

Trong một bài báo công bố trong số tháng 11 năm 1991 của *Tạp chí Kinh tế hàng quý*, các nhà kinh tế lao động Joshua Angrist và Alan Krueger đã sử dụng thực nghiệm tự nhiên này để nghiên cứu mối quan hệ giữa số năm đi học và tiền lương. Do thời gian bắt buộc đến trường của mỗi học sinh phụ thuộc vào bang cư trú và tháng sinh của chúng, chứ không phụ thuộc vào năng lực tự nhiên, nên chúng ta có thể bóc tách tác động làm tăng năng suất của giáo dục ra khỏi tác động phát tín hiệu về năng lực. Theo nghiên cứu của Angrist và Krueger, những học sinh bị buộc phải đi học nhiều hơn có tiền lương cao hơn nhiều so với những học sinh có thời gian đi học ngắn hơn. Phát hiện này chỉ ra rằng giáo dục thực sự đã làm tăng năng suất của người lao động như lý thuyết vốn nhân lực đã dự báo.

Mặc dù việc chứng minh ích lợi của giáo dục bắt buộc rất hữu ích, song bản thân nó không cho chúng ta biết có nên áp dụng luật này không. Việc đánh giá chính sách đòi hỏi một phân tích hoàn chỉnh hơn về chi phí và ích lợi. Ít nhất chúng ta cần phải so sánh những ích lợi của giáo dục bắt buộc với chi phí cơ hội - tiền lương mà học sinh đó lê ra có thể kiếm được nếu bỏ học. Ngoài ra, việc bắt buộc học sinh đi học có thể gây ra những ảnh hưởng ngoại hiện đối với các cá nhân khác trong xã hội. Một mặt, việc bắt buộc đến trường có thể làm giảm tỷ lệ tội phạm, bởi vì những thiếu niên bỏ học có nhiều nguy cơ tham gia vào hoạt động tội phạm hơn. Mặt khác, những học sinh đi học chỉ vì chúng bị buộc phải làm như vậy có thể ảnh hưởng xấu đến việc học tập của những học sinh khác - những người muốn được đi học.

---

## HIỆN TƯỢNG SIÊU SAO

Mặc dù hầu hết diễn viên có thu nhập thấp và thường phải kiếm sống bằng cách làm thêm những công việc khác, chẳng hạn hầu bàn, song trong năm 1997, diễn viên Robin William lại kiếm được tới 23 triệu đô la. Tương tự như vậy, mặc dù hầu hết mọi người chơi bóng đá vì sở thích, nhưng Brett Favre lại kiếm được 6,75 triệu đô la trong vai trò một tiền vệ nhà nghề. Robin William và Brett Favre là những siêu sao trong lĩnh vực của họ và sức quyến rũ của họ đối với công chúng được phản ánh qua những khoản thu nhập khổng lồ.

Tại sao Robin William và Brett Favre kiếm được nhiều tiền như vậy? Không có gì đáng ngạc nhiên khi có sự chênh lệch thu nhập trong cùng một nghề nghiệp. Người thợ mộc lành nghề có thể kiếm được nhiều tiền hơn người thợ mộc loại xoàng, còn những người thợ nước giỏi có thể kiếm được nhiều tiền hơn những người thợ ống nước tầm thường. Năng lực và nỗ lực của mỗi người khác nhau và những khác biệt này dẫn đến sự

chênh lệch về thu nhập. Song người thợ mộc và thợ nước giỏi nhất cũng không thể kiếm được hàng triệu đô la như các diễn viên và nhà thể thao nổi tiếng. Vậy chúng ta lý giải sự chênh lệch này như thế nào?

Để hiểu được những khoản thu nhập khổng lồ của Robin William và Brett Favre, chúng ta cần xem xét các đặc tính của loại thị trường mà Robin William và Brett Favre bán dịch vụ của họ. Thị trường của các siêu sao có hai đặc điểm:

- Mọi khách hàng trên thị trường đều muốn thưởng thức hàng hoá được nhà sản xuất xuất sắc nhất cung cấp.
- Hàng hoá được sản xuất ra với một công nghệ mà nhà sản xuất xuất sắc nhất có thể cung cấp cho mọi khách hàng với chi phí thấp.

Nếu Robin William là một diễn viên hay nhất, mọi người sẽ muốn xem bộ phim tiếp theo của anh ta; việc xem hai bộ phim do một diễn viên hay bằng nửa Robin William đóng không phải là sự thay thế tốt. Hơn nữa, nhiều người có thể cùng nhau thưởng thức vở hài kịch của Robin William. Do dễ dàng sao một bộ phim thành nhiều phiên bản, nên Robin William có thể cùng lúc cung cấp dịch vụ của mình tới hàng triệu người. Tương tự như vậy, do các trận đấu bóng được phát sóng trên ti vi, nên hàng triệu cổ động viên có thể thưởng thức những kỹ năng thể thao siêu việt của Brett Favre.

Bây giờ chúng ta có thể thấy được tại sao lại không có các siêu sao thợ mộc và thợ nước. Trong điều kiện những cái khác không đổi, mọi người thích sử dụng người thợ mộc xuất sắc nhất, nhưng không giống diễn viên điện ảnh, một người thợ mộc chỉ có thể cung cấp dịch vụ của mình cho số lượng hạn chế khách hàng. Mặc dù người thợ mộc giỏi nhất có thể kiếm được thu nhập cao hơn đôi chút so với người thợ mộc trung bình, nhưng người thợ mộc trung bình vẫn có thể kiếm được đủ số tiền để có cuộc sống khá giả.

## TIỀN LƯƠNG CAO HƠN MỨC CÂN BẰNG: LUẬT VỀ TIỀN LƯƠNG TỐI THIỂU, CÔNG ĐOÀN VÀ TIỀN LƯƠNG HIỆU QUẢ

Hầu hết phân tích về chênh lệch tiền lương của người lao động đều dựa trên mô hình cân bằng của thị trường lao động - nghĩa là, tiền lương được giả định là sẽ điều chỉnh để cân bằng cung cầu về lao động. Tuy nhiên, giả định này không phải lúc nào cũng đúng. Đối với một số loại lao động, tiền lương được ấn định cao hơn mức cân bằng cung cầu. Chúng ta hãy xem xét ba lý do giải thích tại sao điều này lại xảy ra.

Một lý do giải thích cho việc tiền lương cao hơn mức cân bằng là luật về tiền lương tối thiểu, như chúng ta đã đề cập đến trong chương 6. Hầu hết lao động trong nền kinh tế đều không bị ảnh hưởng bởi luật này, bởi vì tiền lương cân bằng của họ cao hơn rất nhiều so với mức tiền lương tối thiểu do luật pháp quy định. Song đối với một số người lao động, đặc biệt những người lao động giản đơn và thiếu kinh nghiệm, luật về tiền lương tối thiểu đã làm cho tiền lương của họ cao hơn so với mức mà họ có thể kiếm được trên thị trường lao động tự do.

Lý do thứ hai làm cho tiền lương cao hơn mức cân bằng là sức mạnh thị trường của công đoàn. Công đoàn là một hiệp hội của người lao động có khả năng đàm phán với các doanh nghiệp về tiền lương và điều kiện làm việc. Công đoàn thường làm cho tiền lương tăng lên cao hơn mức hiện hành so với trường hợp không có công đoàn, vì nó có thể đe doạ bỏ việc thông qua một cuộc *bãi công*. Các công trình nghiên cứu đã chỉ ra rằng người lao động tham gia công đoàn có thể kiếm được thêm khoảng 10 đến 20% thu nhập so với người lao động tương tự không tham gia công đoàn.

Lý do thứ ba được lý thuyết về *tiền lương hiệu quả* đưa ra. Lý thuyết này cho rằng doanh nghiệp có thể được lợi khi trả lương cao, bởi vì cách làm này góp phần làm tăng năng suất của người lao động mà họ sử dụng. Cụ thể, tiền lương cao làm giảm tình trạng bỎ việc, làm tăng nỗ lực của người lao động và chất lượng của những người lao động xin vào làm việc cho doanh nghiệp. Nếu lý thuyết này đúng, thì một số doanh nghiệp có thể quyết định trả lương cho người lao động cao hơn mức bình thường.

Tiền lương cao hơn mức cân bằng, cho dù là do luật về tiền lương tối thiểu, công đoàn, hay tiền lương hiệu quả, đều gây ra những ảnh hưởng tương tự nhau đối với thị trường lao động. Cụ thể, việc đẩy tiền lương lên cao hơn mức cân bằng làm tăng lượng cung về lao động và giảm lượng cầu về lao động. Kết quả là, có sự dư thừa lao động, tức thất nghiệp. Việc nghiên cứu thất nghiệp và các chính sách của chính phủ nhằm giải quyết nó luôn được coi là chủ đề của khoa kinh tế vĩ mô, do vậy nó vượt ra ngoài phạm vi của chương này. Tuy nhiên sẽ là thiếu sót nếu chúng ta hoàn toàn bỏ qua chúng khi phân tích thu nhập. Mặc dù chúng ta có thể hiểu được hầu hết các mức chênh lệch về tiền lương nhờ duy trì giả định về trạng thái cân bằng trên thị trường lao động, song việc phân tích phân tiền lương cao hơn mức cân bằng cũng đóng một vai trò nhất định trong một số trường hợp.

**Đoán nhanh:** Hãy nêu khái niệm về *mức chênh lệch mang tính đén bù* và cho một ví dụ. Nêu hai lý do giải thích tại sao những lao động có trình độ đào tạo cao lại kiếm được nhiều tiền hơn những lao động có trình độ đào tạo thấp.

## KINH TẾ HỌC CỦA SỰ PHÂN BIỆT ĐỐI XỬ

Một nguyên nhân khác dẫn đến sự chênh lệch tiền lương là sự phân biệt đối xử. Sự phân biệt đối xử xảy ra khi thị trường đưa ra các cơ hội khác nhau cho các cá nhân tương tự nhau, chỉ khác nhau về chủng tộc, sắc tộc, giới tính, tuổi tác, hoặc các đặc điểm cá nhân khác. Sự phân biệt đối xử này phản ánh thành kiến của một số người đối với những nhóm người nhất định trong xã hội. Mặc dù sự phân biệt đối xử là một chủ đề thiên về tình cảm và thường gây ra các cuộc tranh cãi sôi nổi, nhưng các nhà kinh tế vẫn cố gắng nghiên cứu chủ đề này một cách khách quan, nhằm làm sáng tỏ sự thật.

## PHẢN ÁNH SỰ PHÂN BIỆT ĐỐI XỬ TRÊN THỊ TRƯỜNG LAO ĐỘNG

Sự phân biệt đối xử trên thị trường lao động ảnh hưởng như thế nào đến thu nhập của các nhóm người lao động khác nhau? Câu hỏi này rất quan trọng, song việc trả lời nó lại không hề dễ dàng.

Có vẻ là lẽ tự nhiên nếu chúng ta phản ánh mức độ phân biệt đối xử trên thị trường lao động bằng mức lương bình quân của các nhóm người khác nhau. Ví dụ trong những năm gần đây, tiền lương bình quân của lao động da đen ở Mỹ thấp hơn khoảng 20% so với tiền lương bình quân của lao động da trắng. Tiền lương bình quân của lao động nữ thấp hơn khoảng 30% so với tiền lương bình quân của lao động nam. Những phân biệt về tiền lương này đôi khi được nêu ra ở các cuộc tranh luận chính trị như một minh chứng chỉ ra rằng các doanh nghiệp thường phân biệt đối xử chống lại người da đen và phụ nữ.

Song quan điểm này lại hàm chứa một vấn đề. Ngay trên thị trường không có sự phân biệt đối xử, những người khác nhau thường có mức lương khác nhau. Mọi người khác nhau về vốn nhân lực và loại công việc mà họ có khả năng và sẵn sàng thực hiện. Sự chênh lệch tiền lương mà chúng ta quan sát được trong nền kinh tế phần lớn là do các yếu tố quyết định tiền lương cân bằng mà chúng ta đã thảo luận trong phần trước gây ra. Kết quả quan sát về mức chênh lệch tiền lương giữa các nhóm người - da trắng, da đen, nam giới và phụ nữ - đem lại cho chúng ta rất ít thông tin về mức độ phổ biến của tình trạng phân biệt đối xử.

Ví dụ, chúng ta hãy xem xét vai trò của vốn nhân lực. Khoảng 80% lao động nam da trắng có bằng tốt nghiệp trung học phổ thông và 25% có bằng đại học. Ngược lại, chỉ có khoảng 67% lao động nam da đen có bằng tốt nghiệp trung học phổ thông và 12% có bằng tốt nghiệp đại học. Do vậy, ít nhất một phần sự chênh lệch tiền lương giữa lao động da đen và da trắng có nguyên nhân ở sự chênh lệch về trình độ đào tạo. Tương tự như vậy, trong số lao động da trắng, 25% nam giới có bằng đại học, trong khi nữ giới chỉ có 19% và điều này chỉ ra rằng một phần sự chênh lệch tiền lương giữa nam và nữ có nguyên nhân ở trình độ đào tạo.

Trên thực tế, vốn nhân lực có lẽ còn quan trọng hơn ý nghĩa của con số trên trong việc lý giải sự phân biệt về tiền lương. Trong nhiều năm, các trường công lập ở các vùng người da đen sinh sống thường có chất lượng thấp hơn - tính bằng mức kinh phí được cấp, quy mô lớp học và v.v... - so với các trường công lập ở khu vực của người da trắng. Tương tự như vậy, trong nhiều năm các trường học không hướng cho nữ sinh theo học các ngành toán và khoa học, mặc dù so với những ngành khác, các ngành này có giá trị hơn đối với thị trường. Nếu chúng ta có thể phản ánh chất cũng như lượng của giáo dục, thì sự chênh lệch về vốn nhân lực giữa những nhóm người này dường như còn lớn hơn.

Vốn nhân lực có được dưới dạng kinh nghiệm cũng có thể giúp giải thích sự chênh lệch về tiền lương. Cụ thể, tính bình quân, phụ nữ thường thực hiện những công việc đòi hỏi ít

kinh nghiệm hơn so với nam giới. Một lý do là sự tham gia của lực lượng lao động nữ đã tăng trong vài thập kỷ qua. Do sự thay đổi mang tính lịch sử này, nên ngày nay tính bình quân lao động nữ thường trẻ hơn so với lao động nam. Hơn nữa, nhiều khả năng phụ nữ thường phải chấp nhận một thời gian bỏ việc để chăm sóc con cái. Vì cả hai lý do này, nên bình quân lao động nữ thường có ít kinh nghiệm hơn so với lao động nam.

Tuy nhiên, một nguyên nhân khác dẫn đến sự chênh lệch tiền lương là mức chênh lệch mang tính đền bù. Một số nhà phân tích cho rằng phụ nữ thường thực hiện những công việc nhẹ nhàng hơn so với nam giới và điều này giải thích được phần nào cho sự chênh lệch thu nhập giữa nữ và nam. Ví dụ, phụ nữ thường có nhiều khả năng trở thành thư ký và nam giới thường có nhiều khả năng trở thành lái xe tải. Tiền lương tương đối của thư ký và lái xe tải phụ thuộc một phần vào điều kiện làm việc của mỗi công việc. Do rất khó phản ánh các khía cạnh phi tiền tệ này, nên rất khó biết được vai trò quan trọng thực sự của mức chênh lệch mang tính đền bù trong việc giải thích sự chênh lệch tiền lương mà chúng ta quan sát được.

Cuối cùng, các công trình nghiên cứu về sự chênh lệch tiền lương giữa các nhóm người không đưa ra được bất kỳ kết luận rõ ràng nào về sự hiện diện của tệ nạn phân biệt đối xử trong lực lượng lao động Mỹ. Hầu hết các nhà kinh tế tin rằng một phần sự phân biệt tiền lương mà chúng ta quan sát được là do sự phân biệt đối xử, song không có sự nhất trí về mức độ của nó. Kết luận duy nhất mà các nhà kinh tế có thể nhất trí với nhau lại là kết luận mang tính phủ định: *Do sự chênh lệch tiền lương bình quân giữa các nhóm người phản ánh một phần sự chênh lệch về vốn nhân lực và những đặc thù nghề nghiệp, nên tự chúng không thể nói lên điều gì về mức độ phân biệt đối xử tồn tại trên thị trường lao động.*

Tất nhiên, chính sự chênh lệch về vốn nhân lực giữa các nhóm lao động lại có thể phản ánh sự phân biệt đối xử. Ví dụ, những trường học yếu kém dành cho học sinh da đen có thể có nguyên nhân ở các thành kiến phát sinh từ các hội đồng thành phố hoặc phòng giáo dục. Nhưng loại phân biệt đối xử này xảy ra rất lâu trước khi người lao động tham gia vào lực lượng lao động. Trong trường hợp đó, căn bệnh này mang tính chính trị ngay cả khi triệu chứng của nó mang tính kinh tế.

## SỰ PHÂN BIỆT ĐỐI XỬ TỪ PHÍA CÁC NHÀ TUYỂN DỤNG

Bây giờ chúng ta hãy chuyển từ việc phản ánh sang nghiên cứu các lực lượng kinh tế ẩn sau sự phân biệt đối xử trên thị trường lao động. Nếu một nhóm người nào đó trong xã hội nhận được mức lương của mình thấp hơn so với các nhóm người khác ngay cả sau khi đã loại trừ ảnh hưởng của vốn nhân lực và đặc thù nghề nghiệp, thì ai là người sẽ phải chịu trách nhiệm về sự phân biệt đó?

Câu trả lời không rõ ràng. Có vẻ là lẽ tự nhiên khi chúng ta đổ lỗi cho các nhà tuyển dụng trong sự phân biệt tiền lương. Xét cho cùng, các nhà tuyển dụng đưa ra quyết định tuyển dụng - yếu tố quyết định mức cầu về lao động và tiền lương. Nếu một số nhóm lao

động nào đó có tiền lương thấp hơn so với mức bình thường mà họ nhận được, thì có vẻ như các nhà tuyển dụng phải chịu trách nhiệm về điều đó. Tuy nhiên, các nhà kinh tế lại rất hoài nghi câu trả lời dễ dàng này. Họ tin rằng nền kinh tế thị trường cạnh tranh đem lại liều thuốc tự nhiên để giải quyết vấn đề phân biệt đối xử. Liều thuốc giải này được gọi là động cơ lợi nhuận.

Chúng ta hãy tượng tượng ra một nền kinh tế trong đó người lao động bị phân biệt theo màu tóc của họ. Người lao động tóc vàng và người lao động tóc đen có cùng kỹ năng, kinh nghiệm và động cơ làm việc. Song do sự phân biệt đối xử, các chủ doanh nghiệp không thích tuyển dụng lao động tóc vàng. Do vậy, cầu về lao động tóc vàng thấp hơn mức bình thường. Kết quả là, người lao động tóc vàng có tiền lương thấp hơn lao động tóc đen.

Sự phân biệt tiền lương này có thể tồn tại bao lâu? Trong nền kinh tế nêu trên, một doanh nghiệp nào đó có thể dễ dàng tìm được cách đánh bại các đối thủ cạnh tranh: Nó chỉ cần thuê người lao động tóc vàng. Bằng cách thuê lao động tóc vàng, doanh nghiệp phải trả mức lương thấp hơn và do vậy có chi phí thấp hơn các doanh nghiệp thuê lao động tóc đen. Theo thời gian, ngày càng có nhiều doanh nghiệp “tóc vàng” tham gia vào thị trường để tận dụng lợi thế về chi phí. Những doanh nghiệp “tóc đen” hiện tại có chi phí cao hơn và do vậy bắt đầu mất dần lợi nhuận khi phải đối mặt với các đối thủ cạnh tranh “tóc vàng” mới. Tổn thất đó khiến cho các doanh nghiệp “tóc đen” phải từ bỏ kinh doanh. Cuối cùng, sự gia nhập của các doanh nghiệp tóc vàng và sự rút lui của các doanh nghiệp tóc đen sẽ làm cho nhu cầu về lao động tóc vàng tăng và nhu cầu về lao động tóc đen giảm. Quá trình đó tiếp tục cho tới khi không còn sự phân biệt tiền lương.

Đơn giản là các doanh nghiệp chỉ quan tâm đến việc kiếm tiền sẽ có lợi thế hơn khi cạnh tranh với các doanh nghiệp quan tâm đến cả sự phân biệt đối xử. Do vậy, các doanh nghiệp không phân biệt đối xử sẽ dần thay thế các doanh nghiệp phân biệt đối xử. Bằng cách đó, thị trường cạnh tranh tạo ra phương thuốc điều trị tự nhiên đối với sự phân biệt đối xử của các chủ doanh nghiệp.

---

## NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG: SỰ PHÂN BIỆT ĐỐI XỬ TRÊN XE ĐIỆN VÀ ĐỘNG CƠ LỢI NHUẬN

Vào đầu thế kỷ 20 đã có sự phân biệt đối xử về chủng tộc trên xe điện ở nhiều thành phố miền Nam. Hành khách da trắng ngồi ở hàng ghế trên, còn hành khách da đen ngồi ở hàng dưới. Theo bạn, nguyên nhân nào đã dẫn đến và duy trì thông lệ mang tính phân biệt đối xử này? Các hãng quản lý những chiếc xe điện này có quan điểm như thế nào về thông lệ đó?

Trong một bài báo trên tờ *Tạp chí Lịch sử Kinh tế* vào năm 1986, sử gia kinh tế Jennifer Roback đã xem xét những vấn đề này. Roback phát hiện ra rằng, sự phân biệt chủng tộc trên xe điện là kết quả của các đạo luật quy định sự phân biệt đối xử đó. Trước khi những đạo luật

này được ban hành, sự phân biệt đối xử về chỗ ngồi rất hiếm khi xảy ra. Việc phân biệt giữa người hút thuốc và không hút thuốc phổ biến hơn nhiều.

Hơn nữa, các hãng quản lý xe điện thường xuyên phản đối những đạo luật quy định sự phân biệt đối xử. Nhất là khi việc phân biệt chỗ ngồi theo chủng tộc khác nhau làm tăng chi phí và làm giảm lợi nhuận của họ. Một giám đốc công ty đường sắt phản nàn với hội đồng thành phố rằng do những đạo luật phân biệt đối xử mà “công ty phải kéo theo một số lượng lớn các toa bỏ trống”.

Sau đây là cách mà Roback mô tả tình trạng ở một thành phố phía nam:

Công ty đường sắt không để xướng chính sách phân biệt đối xử và cũng không muốn tuân thủ nó. Luật pháp bang, sự kích động của công chúng và sự đe doạ bắt giữ chủ tịch công ty là tất cả những gì đã buộc họ phải phân biệt đối xử chủng tộc trên xe của họ... Không có dấu hiệu nào chỉ ra rằng việc quản lý này được thúc đẩy bởi lòng tin vào các quyền công dân hay sự bình đẳng chủng tộc. Thực tế chỉ ra rằng động cơ chủ yếu của họ là kinh tế, việc phân biệt đối xử rất tốn kém... Các nhà lãnh đạo công ty có thể thích hoặc không thích người da đen, song họ không sẵn sàng bỏ qua lợi nhuận để theo đuổi định kiến này.

Câu chuyện về những chiếc xe điện chở khách ở miền nam đã minh họa một bài học chung: Chủ doanh nghiệp luôn luôn quan tâm đến việc kiếm lợi nhuận, chứ không phải phân biệt đối xử chống lại những nhóm người cụ thể. Khi các doanh nghiệp tham gia vào thông lệ phân biệt đối xử, thì nguyên nhân cơ bản của việc phân biệt đối xử này thường không liên quan đến bản thân họ, mà từ nơi khác. Trong trường hợp cụ thể đã nêu, các công ty xe điện phân biệt đối xử người da trắng với người da đen là do các đạo luật phân biệt đối xử buộc họ phải làm như vậy, cho dù họ phản đối chúng.

## SỰ PHÂN BIỆT ĐỐI XỬ TỪ PHÍA KHÁCH HÀNG VÀ CHÍNH PHỦ

Mặc dù động cơ lợi nhuận là sức mạnh thực sự có thể loại bỏ được sự phân biệt tiền lương, song khả năng của nó còn một số hạn chế. Ở đây chúng ta xem xét hai trong số những hạn chế quan trọng nhất: *sở thích của khách hàng và chính sách của chính phủ*.

Để xem sở thích của khách hàng đối với sự phân biệt đối xử có thể ảnh hưởng đến tiền lương như thế nào, một lần nữa chúng ta hãy xem lại nền kinh tế với những người lao động tóc vàng và tóc đen theo giả thuyết của chúng ta. Giả sử khi tuyển nhân viên phục vụ các chủ nhà hàng đã phân biệt đối xử với người tóc vàng. Kết quả là những người phục vụ tóc vàng có tiền lương thấp hơn so với người phục vụ tóc đen. Trong trường hợp này, một nhà hàng nào đó có thể mở rộng cánh cửa đối với những người phục vụ tóc vàng và do vậy sẽ có giá cả rẻ hơn. Nếu khách hàng chỉ quan tâm đến chất lượng và giá cả bữa ăn, thì các nhà hàng có sự phân biệt đối xử sẽ bị loại khỏi kinh doanh và sự phân biệt tiền lương không còn nữa.

Những khách hàng có thể thích được những người tóc đen phục vụ. Nếu sở thích phân biệt đối xử này lớn, thì sự xuất hiện của các nhà hàng tóc vàng không nhất thiết thành công trong việc loại bỏ sự phân biệt tiền lương giữa người tóc đen và người tóc vàng. Nghĩa là, nếu khách hàng có sở thích phân biệt đối xử, thì tình trạng phân biệt tiền lương sẽ tồn tại trên thị trường cạnh tranh. Nền kinh tế với sự phân biệt đối xử như vậy có hai loại nhà hàng. Nhà hàng tóc vàng tuyển các nhân viên phục vụ tóc vàng, có chi phí thấp hơn và giá rẻ hơn. Những khách hàng không quan tâm đến màu tóc của nhân viên phục vụ bị hấp dẫn bởi mức giá thấp của nhà hàng tóc vàng. Những khách hàng mù quáng sẽ đến những nhà hàng tóc đen. Họ phải trả mức giá cao hơn cho sở thích phân biệt đối xử của mình.

Một khả năng tồn tại khác của sự phân biệt đối xử trên thị trường cạnh tranh là do chính phủ quy định những thông lệ mang tính phân biệt đối xử. Ví dụ, nếu chính phủ thông qua đạo luật quy định những người tóc vàng có thể rửa bát ở nhà hàng nhưng không được phục vụ bàn, thì sự phân biệt tiền lương có thể tồn tại trên thị trường cạnh tranh. Gần đây, trước khi Nam Phi từ bỏ chế độ Apartheid, người da đen đã bị cấm làm một số công việc. Các chính phủ phân biệt đối xử đã thông qua những đạo luật nhằm tiêu diệt lực lượng tạo ra sự bình đẳng thông thường trên thị trường tự do và cạnh tranh.

Kết luận: Thị trường cạnh tranh có một phương thuốc tự nhiên đối với sự phân biệt đối xử của các nhà tuyển dụng. Sự xuất hiện của các doanh nghiệp chỉ quan tâm đến lợi nhuận sẽ loại bỏ sự phân biệt tiền lương. Những phân biệt về tiền lương chỉ tồn tại trên các thị trường mà khách hàng sẵn sàng trả tiền để duy trì thông lệ phân biệt đối xử hoặc khi có những quy định của chính phủ.

## NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG: SỰ PHÂN BIỆT ĐỐI XỬ TRONG THỂ THAO

Như chúng ta đã thấy, việc phản ánh sự phân biệt đối xử thường rất khó. Để xác định xem nhóm lao động nào đó có bị phân biệt đối xử không, nhà nghiên cứu phải loại trừ những khía cạnh về năng suất giữa nhóm lao động đó và những người lao động khác trong nền kinh tế. Song trong hầu hết các doanh nghiệp, chúng ta rất khó tính được phần đóng góp của một lao động cụ thể nào đó vào quá trình sản xuất hàng hóa và dịch vụ.

Có một dạng doanh nghiệp mà ở đó người ta dễ dàng thực hiện những hiệu chỉnh này là đội hình thể thao. Các đội hình thể thao chuyên nghiệp có nhiều tiêu chuẩn khách quan về năng suất. Ví dụ trong môn bóng chày, chúng ta có thể tính số lần ném rõ trung bình, tần suất chạy về, số lần bị mất bóng...

Những nghiên cứu về các đội hình thể thao cho thấy rằng trong thực tế, sự phân biệt chủng tộc diễn ra phổ biến và hầu hết nguyên nhân là do khán giả. Một công trình nghiên cứu được công bố trong *Tạp chí Kinh tế Lao động* năm 1988 đã xem xét tiền lương của các

cầu thủ bóng rổ. Nó phát hiện ra rằng cầu thủ da đen có thu nhập thấp hơn 20% so với các cầu thủ da trắng có cùng năng lực. Nghiên cứu này cũng phát hiện ra rằng số lượng khán giả lớn hơn ở những trận đấu của những đội có tỷ lệ cầu thủ da trắng cao hơn. Một cách giải thích cho thực tế này là sự phân biệt đối xử của khán giả đã khiến cho các cầu thủ da đen mang lại lợi nhuận ít hơn cho ông chủ đội bóng so với cầu thủ da trắng. Khi có sự phân biệt đối xử như vậy của khán giả, thì khoảng cách về tiền lương mang tính phân biệt đối xử có thể tồn tại, ngay cả khi ông chủ đội bóng chỉ quan tâm đến lợi nhuận.

Một tình huống tương tự đã từng tồn tại đối với các cầu thủ bóng chày. Một nghiên cứu sử dụng số liệu từ cuối những năm 1960 đã cho thấy rằng cầu thủ da đen có thu nhập thấp hơn các cầu thủ da trắng có cùng khả năng. Ngoài ra, những trận đấu được cầu thủ da đen giao bóng thường có ít khán giả đến xem hơn so với các trận đấu được cầu thủ da trắng giao bóng, thậm chí ngay cả khi cầu thủ da đen có thành tích tốt hơn cầu thủ da trắng. Tuy nhiên, những công trình nghiên cứu gần đây hơn về tiền lương trong môn bóng chày đã không phát hiện ra dấu hiệu nào về sự chênh lệch tiền lương mang tính phân biệt đối xử.

Một công trình nghiên cứu khác được đăng trong *Tạp chí Kinh tế hàng quý* năm 1990 đã xem xét giá của những tấm thiếp in hình cầu thủ bóng chày. Nghiên cứu này đã phát hiện ra những dấu hiệu phân biệt đối xử tương tự. Tấm thiếp in hình cầu thủ đánh bóng da đen được bán với giá thấp hơn 10% so với tấm thiếp in hình cầu thủ đánh bóng da trắng có cùng khả năng. Tấm thiếp in hình cầu thủ giao bóng người da đen được bán với giá thấp hơn 13% so với tấm thiếp in hình cầu thủ giao bóng người da trắng có cùng khả năng. Những kết quả trên cho thấy có sự phân biệt đối xử của khán giả môn bóng chày.

---

## CUỘC TRANH LUẬN VỀ GIÁ TRỊ TƯƠNG ĐƯƠNG

Các kỹ sư có nhận được thu nhập cao hơn người quản lý thư viện không? Câu hỏi này là trung tâm của những cuộc tranh luận về vấn đề giá trị tương đương, một học thuyết cho rằng những công việc được coi là tương đương với nhau được trả lương như nhau.

Những người ủng hộ học thuyết này chỉ ra rằng, ngành nghề truyền thống của nam giới thường có tiền lương cao hơn ngành nghề truyền thống của nữ giới. Họ tin rằng những khác biệt về nghề nghiệp này là do có sự phân biệt đối xử đối với phụ nữ. Thậm chí nếu phụ nữ được trả ngang bằng nam giới cho cùng loại công việc, thì khoảng cách về giới trong tiền lương cũng vẫn tồn tại cho tới khi các công việc tương đương nhau được trả mức lương như nhau. Những người ủng hộ giá trị tương đương muốn công việc được đánh giá theo một tập hợp các chỉ tiêu không thiên vị - giáo dục,

kinh nghiệm, trách nhiệm, điều kiện làm việc... Theo hệ thống chỉ tiêu này, các công việc được đánh giá tương đương nhau sẽ nhận được mức lương như nhau. Ví dụ, người quản lý thư viện có bằng thạc sĩ, mười năm kinh nghiệm và làm việc 40 giờ một tuần nhận được mức lương tương tự như một kỹ sư có bằng thạc sĩ, mười năm kinh nghiệm và làm việc 40 giờ một tuần.

Hầu hết các nhà kinh tế phê phán những đề xuất của học thuyết giá trị tương đương. Họ lập luận thị trường cạnh tranh là cơ chế tốt nhất cho việc thiết lập tiền lương. Họ phê phán rằng hầu như là không thể xác định được tất cả các yếu tố liên quan đến việc xác định mức tiền lương hợp lý cho bất kỳ công việc nào. Hơn nữa, việc các ngành nghề truyền thống của nữ giới thường được trả lương thấp hơn ngành nghề truyền thống của nam giới bản thân nó không phải là bằng chứng cho sự phân biệt đối xử. Phụ nữ trước đây thường dành nhiều thời gian cho việc nuôi dạy con cái nhiều hơn nam giới. Do vậy, có nhiều khả năng phụ nữ lựa chọn những công việc linh hoạt về giờ giấc và điều kiện lao động khác thích hợp với việc nuôi dạy con cái. Trong một chừng mực nào đó, sự chênh lệch về giới trong tiền lương là sự chênh lệch mang tính đền bù.

Các nhà kinh tế cũng chỉ ra rằng, những đề xuất của học thuyết giá trị tương đương còn gây ra một hiệu ứng phụ nghiêm trọng không mong muốn. Những người ủng hộ học thuyết giá trị tương đương muốn tiền lương trong các nghề truyền thống của phụ nữ phải tăng nhờ các quy định của luật pháp. Một chính sách như vậy sẽ gây ra nhiều ảnh hưởng đối với tiền lương tối thiểu mà chúng ta đã thảo luận lần đầu trong chương 6. Đặc biệt, khi tiền lương buộc phải tăng lên cao hơn mức tiền lương cân bằng, lượng cung về lao động của những nghề nghiệp này sẽ tăng, còn lượng cầu thì giảm. Hậu quả là tình trạng thất nghiệp trở nên trầm trọng hơn trong những ngành nghề truyền thống của phụ nữ. Theo cách này, đạo luật về giá trị tương đương ảnh hưởng tiêu cực tới một số thành viên thuộc những nhóm người mà chính sách này muốn trợ giúp.

**Đoán nhanh:** Tại sao lại khó xác định xem một nhóm lao động nào đó có bị phân biệt đối xử không? Hãy giải thích tại sao doanh nghiệp tối đa hoá lợi nhuận có xu hướng loại bỏ sự phân biệt đối xử về tiền lương. Tại sao sự phân biệt đối xử về tiền lương có thể tồn tại?

## KẾT LUẬN

Trên thị trường cạnh tranh, người lao động nhận được tiền lương bằng giá trị đóng góp cặn kẽ của họ vào quá trình sản xuất hàng hóa và dịch vụ. Tuy nhiên, có nhiều

yếu tố ảnh hưởng đến giá trị sản phẩm cặn biển. Các doanh nghiệp trả lương cao hơn cho những lao động tài năng hơn, cần cù hơn, giàu kinh nghiệm hơn và có trình độ đào tạo cao hơn, bởi vì những lao động này có năng suất cao hơn. Các doanh nghiệp trả lương thấp hơn cho những lao động bị khách hàng phân biệt đối xử, bởi vì những lao động này đóng góp ít hơn vào doanh thu của doanh nghiệp.

Lý thuyết về thị trường lao động mà chúng ta phát triển trong hai chương vừa qua lý giải tại sao một số lao động lại có tiền lương cao hơn những lao động khác. Lý thuyết này không hề nói kết quả phân phôi thu nhập là công bằng, bình đẳng hay được xã hội mong đợi. Đây chính là chủ đề mà chúng ta sẽ bàn đến trong chương 20.

## TÓM TẮT

- Người lao động có mức lương khác nhau vì nhiều lý do. Trong chừng mực nào đó, sự phân biệt tiền lương là để đền bù cho những đặc trưng công việc. Với những cái khác không đổi, người lao động thực hiện những công việc khó khăn, không dễ chịu sẽ được trả lương cao hơn người lao động thực hiện những công việc thuận lợi, nhẹ nhàng.
- Người lao động có vốn nhân lực lớn hơn sẽ nhận được thu nhập cao hơn người lao động có ít vốn nhân lực. Ích lợi của việc tích luỹ vốn nhân lực tương đối cao và gia tăng trong thập kỷ qua.
- Mặc dù số năm đi học, kinh nghiệm và các đặc tính công việc ảnh hưởng đến thu nhập đúng như lý thuyết dự đoán, song phần lớn sự chênh lệch thu nhập lại không thể lý giải bằng những thứ mà các nhà kinh tế có thể tính toán. Những chênh lệch thu nhập không thể giải thích này phần lớn là do khả năng tự nhiên, nỗ lực và cơ hội của người lao động.
- Một số nhà kinh tế cho rằng những người lao động có trình độ đào tạo cao hơn nhận được tiền lương cao hơn không phải vì giáo dục làm tăng năng lực sản xuất của họ, mà là vì người lao động có khả năng tự nhiên cao sử dụng giáo dục như một công cụ phát tín hiệu về khả năng tự nhiên của họ cho các nhà tuyển dụng. Nếu lý thuyết phát tín hiệu đúng, thì sự gia tăng trình độ đào tạo của mọi lao động không làm tăng mức lương chung.
- Tiền lương đôi khi được đẩy cao hơn mức mang lại trạng thái cân bằng cung cầu. Ba lý do làm cho tiền lương cao hơn mức cân bằng bao gồm: luật về tiền lương tối thiểu, công đoàn và tiền lương hiệu quả.
- Một số sự chênh lệch tiền lương là do sự phân biệt đối xử về chủng tộc, giới tính hoặc các nhân tố khác. Tuy nhiên, việc xác định mức độ phân biệt đối xử là việc làm khó khăn, bởi vì người ta phải loại trừ những khác biệt về vốn nhân lực và đặc tính công việc.

- Thị trường cạnh tranh có xu hướng hạn chế tác động của sự phân biệt đối xử trong tiền lương. Nếu tiền lương của một nhóm lao động nào đó thấp hơn so với tiền lương của nhóm lao động khác vì những lý do không liên quan đến năng suất cản biến, thì các doanh nghiệp không phân biệt đối xử có khả năng kiểm được lợi nhuận cao hơn so với những doanh nghiệp phân biệt đối xử. Sự phân biệt đối xử có thể tồn tại trên các thị trường cạnh tranh nếu khách hàng sẵn sàng chi trả nhiều hơn cho các doanh nghiệp phân biệt đối xử, hoặc nếu chính phủ thông qua các đạo luật buộc các doanh nghiệp phải phân biệt đối xử.

## NHỮNG KHÁI NIỆM THÊM CHỐT

Mức chênh lệch mang tính đền bù	Compensating differential
Vốn nhân lực	Human capital
Công đoàn	Union
Bãi công	Strike
Tiền lương hiệu quả	Efficiency wage
Sự phân biệt đối xử	Discrimination
Giá trị tương đương	Comparable worth

## CÂU HỎI ÔN TẬP

- Tại sao công nhân mỏ than lại có mức lương cao hơn những lao động khác có cùng trình độ đào tạo?
- Giáo dục là một dạng tư bản khi xét dưới góc độ nào?
- Giáo dục có thể làm tăng tiền lương mà không làm tăng năng suất của một người lao động như thế nào?
- Những điều kiện nào dẫn đến các siêu sao kinh tế? Bạn có thể thấy được các siêu sao trong lĩnh vực nhà khoa, âm nhạc không? Hãy giải thích.
- Hãy nêu ba lý do giải thích tại sao tiền lương của một công nhân có thể cao hơn mức cân bằng cung cầu.
- Những khó khăn nào này sinh khi phải quyết định xem một nhóm lao động nào đó có tiền lương thấp hơn do bị phân biệt đối xử không?
- Sức mạnh của cạnh tranh kinh tế sẽ làm trầm trọng thêm hay cải thiện sự phân biệt đối xử về chủng tộc?

8. Hãy cho một ví dụ để lý giải vì sao sự phân biệt đối xử tồn tại lâu dài trên thị trường cạnh tranh.

## BÀI TẬP VÀ VẬN DỤNG

1. Vào mùa hè, sinh viên đại học thỉnh thoảng thực tập tại các công ty tư nhân hoặc cơ quan chính phủ. Nhiều công việc không được trả lương hoặc được trả rất thấp.

- Chi phí cơ hội của việc thực hiện những công việc đó là gì?
- Hãy giải thích tại sao các sinh viên lại sẵn sàng thực hiện những công việc đó.
- Nếu bạn so sánh với thu nhập sau này của những người đã từng làm việc thực tập và của những người từng làm những công việc được trả lương cao trong mùa hè, bạn hy vọng rút ra được điều gì?

2. Như đã giải thích trong chương 6, luật về tiền lương tối thiểu có thể làm biến dạng thị trường dành cho lao động có mức lương thấp. Để giảm bớt sự biến dạng, một số nhà kinh tế ủng hộ hệ thống tiền lương tối thiểu hai cấp, với mức lương tối thiểu chính thức cho những lao động đứng tuổi và mức tiền lương tối thiểu thấp hơn cho lao động thanh niên. Hãy nêu hai lý do giải thích tại sao mức tiền lương tối thiểu duy nhất có thể làm biến dạng thị trường của lao động thanh niên nhiều hơn so với thị trường của lao động đứng tuổi.

3. Một phát hiện cơ bản của khoa kinh tế lao động là lao động giàu kinh nghiệm trong lực lượng lao động được trả lương cao hơn lao động ít kinh nghiệm (trình độ đào tạo được coi là không đổi). Tại sao điều này lại xảy ra? Một số công trình nghiên cứu cũng phát hiện ra rằng kinh nghiệm ở cùng một công việc ảnh hưởng tích cực tới tiền lương. Hãy giải thích.

4. Ở một số trường đại học và đại học tổng hợp, giáo sư kinh tế nhận được mức lương cao hơn giáo sư thuộc một số lĩnh vực khác.

- Hãy giải thích tại sao điều này lại đúng.
- Một số trường đại học và đại học tổng hợp khác có chính sách trả lương bình đẳng cho mọi giáo sư. Trong trường này, giáo sư kinh tế có khối lượng giảng dạy nhẹ hơn so với giáo sư trong các lĩnh vực khác. Sự chênh lệch về khối lượng giảng dạy đóng vai trò gì?

5. Sara làm việc cho Steve, người mà cô rất ghét do thái độ hờn hĩnh của anh ta. Tuy nhiên khi cô tìm kiếm công việc khác, công việc tốt nhất mà cô tìm được cũng chỉ đem lại mức lương 10.000 đô la, thấp hơn so với công việc hiện tại. Cô có chấp nhận việc làm đó không? Hãy phân tích tình huống của Sara theo quan điểm kinh tế.

6. Hãy tưởng tượng ra rằng bạn có quyền lựa chọn như sau: Bạn có thể được học 4

năm ở trường đại học tốt nhất trên thế giới, nhưng bạn phải giữ bí mật điều đó. Hoặc bạn được trao tấm bằng chính thức của trường đại học tốt nhất trên thế giới, nhưng bạn không cần theo học. Bạn nghĩ sự lựa chọn nào mang lại thu nhập cao hơn trong tương lai? Câu trả lời của bạn có liên quan gì tới cuộc tranh luận về vai trò của giáo dục với tư cách là sự phát tín hiệu hoặc vốn nhân lực?

7. Khi thiết bị thu thanh được phát minh cách đây gần 100 năm, các nhạc sĩ dột nhiên có thể đưa âm nhạc của họ tới số lượng lớn khán giả với chi phí thấp. Bạn cho rằng sự kiện này ảnh hưởng như thế nào đến thu nhập của những nhạc sĩ xuất sắc nhất? Bạn cho rằng điều này ảnh hưởng như thế nào đến thu nhập của những nhạc sĩ bậc trung?

8. Alan điêu hành doanh nghiệp cung cấp dịch vụ tư vấn kinh tế. Anh ta chủ yếu tuyển các nhà kinh tế nữ bởi vì theo anh ra “họ làm việc và nhận mức lương thấp hơn so với nam giới có cùng khả năng, bởi vì phụ nữ có ít sự lựa chọn việc làm hơn.” Hành vi của Alan đáng khen hay đáng chê? Nếu nhiều nhà tuyển dụng cũng làm như Alan, điều gì sẽ xảy ra đối với sự phân biệt tiền lương giữa nam và nữ?

9. Một nghiên cứu tình huống trong chương này đã nói rằng sự phân biệt đối xử của khách hàng trong thể thao đã ảnh hưởng mạnh tới thu nhập của vận động viên. Hãy chú ý rằng điều này xảy ra vì cổ động viên thể thao biết đặc điểm của các vận động viên, bao gồm cả chủng tộc của họ. Tại sao kiến thức này lại quan trọng đối với sự tồn tại của tệ phân biệt đối xử? Hãy nêu một số ví dụ cụ thể về các ngành trong đó sự phân biệt đối xử của khách hàng có thể và không thể ảnh hưởng đến tiền lương.

10. Giả sử tất cả nữ thanh niên đều hành nghề thư ký, y tá và giáo viên; đồng thời nam thanh niên được khuyến khích cân nhắc khả năng làm ba nghề này và cả những nghề khác nữa.

a. Hãy vẽ một đồ thị thể hiện thị trường kết hợp cho thư ký, y tá và giáo viên. Hãy vẽ đồ thị biểu thị thị trường kết hợp cho lao động trong các ngành nghề khác. Trên thị trường nào tiền lương cao hơn? Trung bình nam giới hay phụ nữ nhận được mức lương cao hơn?

b. Bay giờ giả sử xã hội đã thay đổi và khuyến khích cả nam nữ thanh niên lựa chọn nhiều ngành nghề khác nhau. Theo thời gian, sự thay đổi đó ảnh hưởng như thế nào tới tiền lương trên cả hai thị trường được vẽ trong phần (a)? Sự thay đổi như vậy ảnh hưởng như thế nào tới tiền lương bình quân của nam và nữ?

11. Nhà kinh tế June O'Neill lập luận rằng “nếu các thành viên trong gia đình chưa có được quyền bình đẳng cao hơn, thì phụ nữ vẫn không có được các đặc điểm nghề nghiệp và thu nhập như nam giới.” Những đặc điểm nghề nghiệp này ảnh hưởng tới thu nhập như thế nào?

12. Chương này đã trình bày kinh tế học của sự phân biệt đối xử từ phía các nhà tuyển dụng lao động, các khách hàng và chính phủ. Nay giờ hãy xem xét sự phân biệt đối xử từ phía người lao động. Giả sử một số lao động tóc đen không thích làm việc với lao động tóc vàng. Bạn có nghĩ rằng sự phân biệt đối xử này của người lao động góp phần lý giải mức tiền lương thấp hơn của người lao động tóc vàng không? Nếu sự phân biệt tiền lương như vậy tồn tại, doanh nghiệp tối đa hoá lợi nhuận sẽ làm gì? Nếu có rất nhiều doanh nghiệp như vậy, thì theo thời gian, điều gì sẽ xảy ra?

## CHƯƠNG 20

# SỰ BẤT BÌNH ĐẲNG VỀ THU NHẬP VÀ TÌNH TRẠNG NGHÈO KHỔ

Mary Colum đã từng nói với Ernest Hemingway, “Sự khác nhau duy nhất giữa người giàu và những người khác là người giàu có nhiều tiền hơn.” Có thể là như vậy. Song lời nhận xét này đã đặt ra nhiều câu hỏi chưa được trả lời. Khoảng cách giàu nghèo là một chủ đề nghiên cứu hấp dẫn và quan trọng - người giàu có cuộc sống sung túc, người nghèo hàng ngày phải vật lộn với cuộc sống, còn tầng lớp trung lưu đầy tham vọng và lo âu.

Qua hai chương trước, bạn đã có dỏi chút hiểu biết về lý do tại sao mọi người lại có thu nhập không giống nhau. Thu nhập của một cá nhân phụ thuộc vào cung và cầu về lao động của cá nhân đó, lao động này lại phụ thuộc vào khả năng tự nhiên, vốn nhân lực, sự phân biệt mang tính dẽ bù, sự phân biệt đối xử... Do thu nhập từ lao động chiếm khoảng 3/4 tổng thu nhập của nền kinh tế Mỹ, nên các yếu tố xác định tiền lương cũng ảnh hưởng mạnh đến việc xác định cách thức phân phối tổng thu nhập của nền kinh tế cho các thành viên khác nhau trong xã hội. Nói cách khác, chúng cũng quyết định việc ai giàu, ai nghèo.

Chương này tập trung vào vấn đề phân phối thu nhập. Như chúng ta sẽ thấy, chủ đề này làm nảy sinh một số vấn đề cơ bản về vai trò của chính sách kinh tế. Một trong *Mười Nguyên lý của kinh tế học* ở chương 1 là: Chính phủ đôi khi cải thiện được kết cục thị trường. Khả năng này đặc biệt quan trọng khi xem xét phân phối thu nhập. Bàn tay vô hình của thị trường hoạt động nhằm phân bổ nguồn lực một cách hiệu quả, song không phải lúc nào nó cũng đảm bảo rằng nguồn lực được phân bổ công bằng. Kết quả là, nhiều nhà kinh tế - mặc dù không phải là tất cả - tin rằng chính phủ nên phân phối lại thu nhập nhằm đạt được sự bình đẳng hơn. Tuy nhiên, khi làm như vậy chính phủ lại dụng phải một nguyên lý khác trong *Mười Nguyên lý của kinh tế học*: Mọi người phải đổi mới với sự đánh đổi. Khi chính phủ thực thi các chính sách nhằm đảm bảo cho thu nhập được phân phối bình đẳng hơn, họ cũng làm biến dạng các kích thích, làm thay đổi hành vi và làm cho sự phân bổ nguồn lực trở nên kém hiệu quả.

Thảo luận của chúng ta về phân phối thu nhập diễn ra theo ba bước. Trước tiên, chúng ta đánh giá mức độ bất bình đẳng tồn tại trong xã hội. Tiếp theo, chúng ta xem xét một số quan điểm khác nhau về vai trò của chính phủ trong việc thay đổi phân phối thu nhập. Cuối cùng, chúng ta thảo luận các chính sách công khác nhau nhằm trợ giúp các thành viên nghèo nhất trong xã hội.

## PHẢN ÁNH MỨC ĐỘ BẤT BÌNH ĐẲNG

Chúng ta bắt đầu nghiên cứu của mình về phân phối thu nhập bằng cách giải đáp bốn câu hỏi liên quan đến vấn đề phản ánh:

- Sự bất bình đẳng trong xã hội lớn đến mức độ nào?
- Bao nhiêu người sống trong tình trạng nghèo khổ?
- Những vấn đề gì nảy sinh trong quá trình tính toán mức độ bất bình đẳng?
- Mọi người chuyển từ nhóm thu nhập này sang nhóm thu nhập khác thường xuyên đến mức nào?

Những vấn đề phản ánh trên là điểm xuất phát tự nhiên để thảo luận các chính sách công cộng nhằm thay đổi phân phối thu nhập.

### TÌNH TRẠNG BẤT BÌNH ĐẲNG VỀ THU NHẬP Ở MỸ

Có nhiều cách mô tả phân phối thu nhập trong nền kinh tế. Bảng 20.1 trình bày một phương pháp đặc biệt đơn giản. Nó phân loại các hộ gia đình thành bảy nhóm thu nhập. Bạn có thể sử dụng bảng này để xác định xem gia đình bạn nằm ở đâu trong phân phối thu nhập.

Thu nhập hàng năm của các gia đình	Phần trăm số gia đình
Dưới 15.000 đô la	11,7%
15.000 - 24.999 đô la	12,3%
25.000 - 34.999 đô la	12,7%
35.000 - 49.999 đô la	16,8%
50.000 - 74.999 đô la	21,5%
75.000 - 99.999 đô la	11,7%
100.000 đô la trở lên	13,3%

*Nguồn: Cục Điều tra Dân số Mỹ*

Bảng 20.1. Phân phối thu nhập ở Mỹ, 1998.

Để xem xét sự khác nhau trong phân phối thu nhập theo thời gian hoặc giữa các nước với nhau, các nhà kinh tế thấy rằng việc trình bày số liệu thu nhập như trong bảng 20.1 rất hữu ích. Để hiểu bảng này, bạn hãy xem xét ví dụ thực nghiệm sau. Hãy tưởng tượng rằng bạn đang sắp xếp các hộ gia đình trong nền kinh tế theo thu nhập hàng năm của họ. Sau đó bạn chia các gia đình thành năm nhóm bằng nhau: hai mươi phần trăm có thu nhập cao nhất, hai mươi phần trăm có thu nhập cao thứ nhì, hai mươi phần trăm có thu nhập cao thứ ba, hai mươi phần trăm có thu nhập cao thứ tư và hai mươi phần trăm có thu nhập thấp nhất. Tiếp theo bạn tính phần đóng góp vào tổng thu nhập của mỗi nhóm gia đình. Bằng cách này, bạn có thể đưa ra các số liệu như trong bảng 20.2.

Năm	5% cao nhất	Phần trăm cao nhất	Phần trăm thứ nhì	Phần trăm thứ ba	Phần trăm thứ tư	Phần trăm thấp nhất
1998	20,7%	47,3%	23,0%	15,7%	9,9%	4,2%
1990	17,4	44,3	23,8	16,6	10,8	4,6
1980	15,3	41,5	24,3	17,5	11,5	5,2
1970	15,6	40,9	23,8	17,6	12,2	5,5
1960	15,9	41,3	24,0	17,8	12,2	4,8
1950	17,3	42,7	23,4	17,4	12,0	4,5
1935	26,5	51,7	20,9	14,1	9,2	4,1

Nguồn: Cục Điều tra Dân số Mỹ

**Bảng 20.2. Mức độ bất bình đẳng về thu nhập ở Mỹ.** Bảng này cho thấy tỷ lệ phần trăm tổng thu nhập trước thuế mà các hộ gia đình trong mỗi phần năm trong phân phối thu nhập và 5% số hộ gia đình có thu nhập cao nhất nhận được.

Những con số trên cho phép chúng ta đánh giá được phương thức phân phối tổng thu nhập của nền kinh tế. Nếu thu nhập được phân phối đều cho các gia đình, thì mỗi nhóm gia đình sẽ nhận được 20% thu nhập. Nếu tất cả thu nhập chỉ tập trung vào một vài gia đình, thì hai mươi phần trăm gia đình có thu nhập cao nhất sẽ nhận được 100% thu nhập, và các nhóm gia đình khác nhận được 0%. Tất nhiên, nền kinh tế thực tế nằm ở đâu đó giữa hai thái cực này. Bảng 20.2 cho thấy trong năm 1998, hai mươi phần trăm gia đình có thu nhập thấp nhất nhận được 4,2% tổng thu nhập, trong khi hai mươi phần trăm gia đình có thu nhập cao nhất nhận được 47,3% tổng thu nhập. Nói cách khác, mặc dù số gia đình của hai nhóm này bằng nhau, nhưng thu nhập của nhóm cao nhất gấp khoảng mười lần thu nhập của nhóm thấp nhất.

Cột đầu tiên trong Bảng 20.2 trình bày phân trăm tổng thu nhập mà các gia đình giàu nhất nhận được. Trong năm 1998, 5% gia đình giàu nhất nhận được 20,7% tổng thu nhập. Do vậy, tổng thu nhập của 5% gia đình giàu nhất là lớn hơn tổng thu nhập của 40% những gia đình nghèo nhất.

Bảng 20.2 cũng trình bày phân phối thu nhập qua nhiều năm, bắt đầu từ năm 1935. Nhìn qua chúng ta thấy, phân phối thu nhập có vẻ tương đối ổn định theo thời gian. Trong vài thập kỷ qua, 20% số gia đình nghèo nhất đã nhận được khoảng từ 4 đến 5% tổng thu nhập, trong khi đó 20% số gia đình giàu nhất nhận được khoảng từ 40 đến 50% tổng thu nhập. Xem xét kỹ hơn, chúng ta thấy được một số xu hướng về mức độ bất bình đẳng. Từ năm 1935 đến 1970, phân phối thu nhập dần dần trở nên bình đẳng hơn. Phân trăm thu nhập của nhóm nghèo nhất đã tăng từ 4,1 đến 5,5%, còn phân trăm thu nhập của nhóm giàu nhất đã giảm từ 51,7 xuống còn 40,9%. Trong những năm gần đây, xu hướng này đã bị đảo ngược. Từ 1970 đến 1998, phân trăm thu nhập của nhóm nghèo nhất giảm từ 5,5 xuống còn 4,2%, còn phân trăm thu nhập của nhóm giàu nhất tăng từ 40,9 đến 47,3%.

Trong chương 19 chúng ta đã thảo luận một số lý do gây ra sự gia tăng tình trạng bất bình đẳng gần đây. Sự gia tăng của hoạt động thương mại quốc tế với những nước

thu nhập thấp và sự thay đổi công nghệ có xu hướng làm giảm nhu cầu về lao động không có kỹ năng và làm tăng nhu cầu về lao động lành nghề. Do vậy, tiền lương của lao động không có kỹ năng giảm tương đối so với tiền lương của các lao động lành nghề và sự thay đổi tiền lương tương đối này đã làm tăng mức độ bất bình đẳng về thu nhập của các gia đình.

## NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG: PHONG TRÀO PHỤ NỮ VÀ PHÂN PHỐI THU NHẬP

Trong nhiều thập kỷ qua, đã có sự thay đổi lớn về vai trò của phụ nữ trong nền kinh tế. Tỷ lệ phụ nữ có việc làm đã tăng từ khoảng 32% trong những năm 1950 lên đến khoảng 54% vào những năm 1990. Những người hoàn toàn ở nhà nội trợ trở nên ít phổ biến hơn, và thu nhập của phụ nữ đã trở thành một nhân tố quyết định quan trọng trong tổng thu nhập của một gia đình điển hình.

Mặc dù phong trào phụ nữ mang đến sự bình đẳng hơn giữa nam giới và phụ nữ trong việc tiếp cận giáo dục và việc làm, nhưng nó cũng dẫn đến sự kém bình đẳng hơn trong thu nhập gia đình. Lý do ở đây là sự tham gia của phụ nữ vào lực lượng lao động diễn ra không đồng đều ở tất cả các nhóm thu nhập. Cụ thể, phong trào phụ nữ có tác động mạnh nhất đối với phụ nữ ở những hộ gia đình có thu nhập cao. Phụ nữ trong các gia đình có thu nhập thấp tham gia vào lực lượng lao động đã lâu và với tỷ lệ cao, thậm chí ngay từ những năm 1950, và hành vi của họ thay đổi rất ít.

Trong thực tế, phong trào phụ nữ đã làm thay đổi hành vi của những phụ nữ có chông thu nhập cao. Trong những năm 1950, nam doanh nhân hoặc bác sĩ có nhiều khả năng lấy vợ chỉ ở nhà nuôi dạy con cái. Ngày nay, vợ của các doanh nhân hoặc bác sĩ có nhiều khả năng cũng là một doanh nhân hoặc bác sĩ. Kết quả là các hộ gia đình giàu trở nên giàu có hơn, một hiện tượng làm tăng mức độ bất bình đẳng trong thu nhập gia đình.

Như ví dụ trên chỉ ra, rất nhiều nhân tố xã hội cũng như kinh tế quyết định phân phối thu nhập. Hơn nữa, quan điểm đơn giản cho rằng “bất bình đẳng về thu nhập là xấu” có thể sai lầm. Sự gia tăng cơ hội đối với phụ nữ chắc chắn là sự thay đổi tích cực đối với xã hội, thậm chí ngay cả khi nó gây ra ảnh hưởng nào đó làm tăng mức độ bất bình đẳng trong thu nhập gia đình. Khi đánh giá bất kỳ sự thay đổi nào trong phân phối thu nhập, các nhà hoạch định chính sách cũng phải xem xét những nguyên nhân gây ra sự thay đổi, trước khi quyết định xem nó có phải là một vấn đề đối với xã hội không.

## NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG: BẤT BÌNH ĐẲNG VỀ THU NHẬP TRÊN THẾ GIỚI

Có thể so sánh mức độ bất bình đẳng về thu nhập ở Mỹ với các nước khác như thế nào? Đây là một câu hỏi hấp dẫn, song việc trả lời nó thực sự khó khăn. Nhiều nước không có số liệu về vấn đề này. Thậm chí khi có thì không phải mọi nước trên thế giới đều thu thập số

liệu theo cùng một phương pháp; ví dụ, một số nước thu thập số liệu về thu nhập cá nhân, trong khi những nước khác thu thập số liệu về thu nhập gia đình. Kết quả là, khi nhận thấy có sự khác biệt giữa hai nước, chúng ta không thể nói chắc rằng sự khác biệt thực sự tồn tại giữa các nền kinh tế, mà đó có thể chỉ đơn thuần là sự khác biệt trong phương pháp thu thập số liệu.

Với lời cảnh báo này, chúng ta hãy xem xét bảng 20.3. Bảng này so sánh phân phối thu nhập của Mỹ với phân phối thu nhập của bảy quốc gia khác. Các quốc gia được xếp hạng theo thứ tự từ bình đẳng nhất cho đến kém bình đẳng nhất. Đầu danh sách này là Đức, nước mà 20% dân số giàu nhất có thu nhập chỉ bằng khoảng 4 lần thu nhập của 20% dân số nghèo nhất. Đầu cuối danh sách là Braxin, nước mà 20% dân số giàu nhất có thu nhập lớn gấp khoảng 25 lần thu nhập của 20% dân số nghèo nhất. Mặc dù tất cả các nước đều có sự bất bình đẳng đáng kể về thu nhập, nhưng mức độ bất bình đẳng không phải giống nhau ở mọi nơi.

Tên nước	Phân năm cao nhất	Phân năm thứ nhì	Phân năm thứ ba	Phân năm thứ tư	Phân năm thấp nhất
Đức	37,1%	13,5%	17,5%	22,9%	9,0%
Canada	39,3	12,9	17,2	23,0	7,5
Nga	38,2	12,6	17,7	24,2	7,4
Anh	39,8	12,8	17,2	23,1	7,1
Trung Quốc	47,5	9,8	14,9	22,3	5,5
Mỹ	45,2	10,5	16,0	23,5	4,8
Chile	61,0	6,6	10,9	18,1	3,5
Braxin	64,2	5,7	9,9	17,7	2,5

*Nguồn:* Báo cáo Phát triển Thế giới: 1998/99, trang 198-199.

**Bảng 20.3 Bất bình đẳng về thu nhập trên thế giới.** Bảng này ghi số phần trăm của tổng thu nhập trước thuế mà các gia đình trong mỗi phân năm dân số nhận được.

Khi các quốc gia được xếp hạng theo mức độ bất bình đẳng, thì Mỹ đứng ở dưới mức trung bình một chút. So sánh với các nền kinh tế phát triển, ví dụ Đức và Canada, thì Mỹ có mức độ bất bình đẳng đáng kể. Song Mỹ có phân phối thu nhập bình đẳng hơn so với nhiều nước đang phát triển, ví dụ như Chile và Braxin.

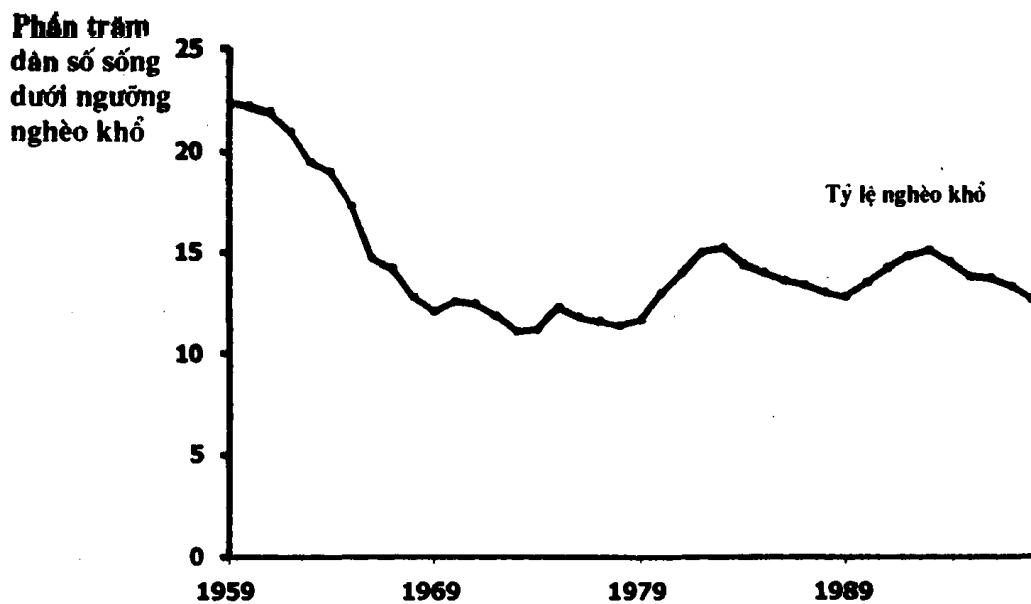
## TỶ LỆ NGHÈO KHỎ

Một tiêu chuẩn thường được sử dụng để đánh giá phân phối thu nhập là tỷ lệ nghèo khổ. *Tỷ lệ nghèo khổ* là phần trăm dân số có thu nhập thấp hơn một giá trị tuyệt đối nào đó được gọi là *ngưỡng nghèo khổ*. Ngưỡng nghèo khổ được chính phủ liên bang xác định và bằng khoảng 3 lần chi phí để mua một khẩu phần ăn thích hợp. Con số này được điều chỉnh hàng năm nhằm tính đến những biến động của giá cả và nó phụ thuộc vào quy mô gia đình.

Để hiểu được ý nghĩa của tỷ lệ nghèo khổ, chúng ta hãy xem xét số liệu của năm 1998. Trong năm đó, gia đình trung lưu có thu nhập là 47.469 đô la và ngưỡng nghèo khổ đối với gia đình bốn người là 16.660 đô la. Tỷ lệ nghèo khổ bằng 12,7%. Nói cách khác, 12,7% dân số là thành viên của các gia đình có thu nhập thấp hơn ngưỡng nghèo khổ tương ứng với quy mô gia đình đó.

Hình 20.1 biểu thị tỷ lệ nghèo khổ từ năm 1959, khi số liệu chính thức bắt đầu được công bố. Bạn có thể thấy tỷ lệ nghèo khổ đã giảm từ 22,4% vào năm 1959 xuống còn 11,1% vào năm 1973. Sự giảm sút đó không có gì đáng ngạc nhiên, bởi vì thu nhập trung bình trong nền kinh tế (đã loại trừ ảnh hưởng của lạm phát) tăng hơn 50% trong thời kỳ này. Do ngưỡng nghèo khổ là một giá trị tuyệt đối chứ không không phải tương đối, nên nhiều gia đình đã được đẩy lên trên ngưỡng nghèo khổ, bởi vì tăng trưởng kinh tế làm cho toàn bộ phân phối thu nhập tăng. Như John Kenedy từng nói, thuỷ triều lên làm mọi con thuyền đều dâng cao.

Song kể từ những năm đầu 1970, cơn thuỷ triều lên của nền kinh tế đã để lại phía sau nó một số con thuyền. Bất chấp sự gia tăng (mặc dù có chậm hơn) của thu nhập bình quân, tỷ lệ nghèo khổ vẫn không giảm. Việc thiếu tiến triển trong công tác giảm bớt tình trạng nghèo khổ trong những năm gần đây có liên quan chặt chẽ tới sự gia tăng bất bình đẳng mà chúng ta đã thấy trong bảng 20.2. Mặc dù tăng trưởng kinh tế làm tăng thu nhập của đại đa số hộ gia đình, nhưng sự gia tăng bất bình đẳng đã cản trở các gia đình nghèo nhất chiếm được tỷ trọng lớn hơn trong thành tựu kinh tế này.



**Hình 20.1.** Tỷ lệ nghèo khổ cho biết phần trăm dân số có mức thu nhập thấp hơn một giá trị tuyệt đối nào đó được gọi là ngưỡng nghèo khổ. *Nguồn:* Cục Điều tra Dân số Mỹ.

Nghèo khổ là một căn bệnh kinh tế ảnh hưởng đến mọi nhóm người trong xã hội, nhưng không tác động như nhau đối với các nhóm người. Bảng 20.4 ghi tỷ lệ nghèo khổ của nhiều nhóm khác nhau, và nó làm bộc lộ ba đặc điểm nổi bật:

- Nghèo khổ có liên quan đến chủng tộc. Người da đen và gốc Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha có nguy cơ sống trong nghèo khổ lớn gấp ba lần người da trắng.
- Nghèo khổ có liên quan đến độ tuổi. Trẻ em có nguy cơ là những thành viên của các gia đình nghèo lớn hơn mức trung bình và người già có ít nguy cơ nghèo khổ hơn mức trung bình.
- Nghèo khổ có liên quan đến thành phần gia đình. Các gia đình có phụ nữ đứng đầu và ở quá cố có sống trong nghèo khổ lớn gấp hai lần mức trung bình.

Nhóm dân cư	Tỷ lệ nghèo khổ
Mọi cá nhân	12,7%
Da trắng, không thuộc gốc Tây Ban Nha hoặc Bồ Đào Nha	8,2
Da đen	26,1
Gốc Tây Ban Nha hoặc Bồ Đào Nha	25,6
Châu Á và đảo Thái Bình Dương	12,5
Trẻ em (dưới 18 tuổi)	18,9
Người già (trên 64 tuổi)	10,5
Hộ gia đình có phu nữ đứng đầu, không có chồng	33,1

Nguồn: Cục Điều tra Dân số Mỹ

Bảng 20.4. Ai là người nghèo? Bảng này cho thấy tỷ lệ nghèo khổ thay đổi rất lớn giữa các nhóm dân cư khác nhau.

Ba đặc điểm trên tồn tại nhiều năm trong nền kinh tế Mỹ và chúng cho thấy đối tượng nào có nguy cơ nghèo khổ lớn nhất. Những đặc điểm như vậy tác động đồng thời: Hơn một nửa trẻ em da đen, gốc Tây Ban Nha hoặc Bồ Đào Nha thuộc các gia đình có phụ nữ đứng đầu sống trong nghèo khổ.

## CÁC VẤN ĐỀ NÀY SINH TRONG VIỆC TÍNH TOÁN MỨC ĐỘ BẤT BÌNH ĐẲNG

Mặc dù số liệu về phân phối thu nhập và tỷ lệ nghèo khổ giúp chúng ta có được một vài ý tưởng về mức độ bất bình đẳng trong xã hội, song việc hiểu được những số liệu này lại không hề đơn giản như vẻ bề ngoài của chúng. Chúng được tính toán dựa trên thu nhập hàng năm của các hộ gia đình. Tuy nhiên, cái mà mọi người quan tâm không phải là thu nhập, mà là khả năng của họ trong việc duy trì mức sống thích hợp. Vì nhiều nguyên nhân khác nhau, các số liệu về phân phối thu nhập và tỷ lệ nghèo khổ chỉ cho ta một bức tranh không đầy đủ về sự bất bình đẳng trong mức sống. Dưới đây chúng ta sẽ xem xét những nguyên nhân đó.

**Trợ cấp hiện vật.** Các đại lượng về phân phối thu nhập và tỷ lệ nghèo khổ được tính toán

dựa trên thu nhập bằng tiền của hộ gia đình. Nhưng thông qua nhiều chương trình của chính phủ, người nghèo nhận được rất nhiều khoản không phải tiền tệ, bao gồm tem lương thực, thẻ nhà ở và dịch vụ y tế. Các khoản trợ cấp đối với người nghèo dưới dạng hàng hoá và dịch vụ chứ không phải tiền mặt được gọi là *trợ cấp hiện vật*. Các đại lượng chuẩn về bất bình đẳng không tính đến những khoản trợ cấp bằng hiện vật này.

Do hầu hết những thành viên nghèo nhất trong xã hội đều nhận được các khoản trợ cấp hiện vật, nên việc không tính chúng vào thu nhập đã ảnh hưởng lớn đến tỷ lệ nghèo khổ thống kê được. Theo một nghiên cứu của Cục Điều tra Dân số, nếu các khoản trợ cấp hiện vật được tính vào thu nhập theo giá trị thị trường của chúng, thì số hộ gia đình nghèo chỉ còn khoảng 10%, thấp hơn số liệu chính thức.

Vai trò quan trọng của các khoản trợ cấp bằng hiện vật đã làm cho việc đánh giá sự biến động của mức độ nghèo khổ trở nên khó khăn hơn. Theo thời gian, khi các chính sách công cộng nhằm giúp đỡ người nghèo phát huy tác dụng, thì cơ cấu trợ giúp bằng tiền mặt và hiện vật cũng thay đổi. Do vậy, một số biến động trong tỷ lệ nghèo khổ tính được đã phản ánh hình thức trợ cấp của chính phủ, chứ không phải mức độ tổn thất kinh tế thực sự.

**Chu kỳ sống kinh tế.** Có thể dự đoán được sự thay đổi của thu nhập theo các giai đoạn khác nhau trong cuộc đời của mỗi con người. Một lao động trẻ, đặc biệt là người đang đi học, thường có thu nhập thấp. Thu nhập tăng khi người lao động ngày càng trưởng thành và có kinh nghiệm, đạt mức cao nhất vào độ tuổi 50, sau đó giảm mạnh khi người lao động về hưu ở tuổi 65. Mô hình phổ biến này về sự thay đổi của thu nhập được gọi là *chu kỳ sống*.

Do mọi người có thể vay nợ và tiết kiệm để bình ổn sự biến động của thu nhập trong chu kỳ sống, nên mức sống của họ trong bất kỳ năm nào cũng phụ thuộc nhiều hơn vào thu nhập trong cả cuộc đời, chứ không phải thu nhập trong năm đó. Người trẻ tuổi thường vay nợ, có lẽ để đi học hoặc mua nhà, sau đó trả nợ khi thu nhập của họ tăng. Tỷ lệ tiết kiệm của mọi người cao nhất khi họ đạt tuổi trung niên. Do mọi người có thể tiết kiệm để dự phòng khi về hưu, nên sự giảm sút mạnh của thu nhập khi về hưu không nhất thiết dẫn đến sự giảm sút tương ứng trong mức sống.

Mô hình chu kỳ sống bình thường này gây ra sự bất bình đẳng trong phân phối thu nhập hàng năm, nhưng nó không phản ánh đúng sự bất bình đẳng về mức sống. Để phản ánh mức độ bất bình đẳng mức sống trong xã hội chúng ta, thì việc sử dụng phân phối thu nhập trong cả cuộc đời hợp lý hơn so với phân phối thu nhập hàng năm. Thật không may, chúng ta lại không thể có được số liệu về thu nhập trong cả cuộc đời. Nhưng khi xem xét bất kỳ số liệu nào về sự bất bình đẳng, điều quan trọng là phải nhớ đến chu kỳ sống. Do thu nhập trong cả cuộc đời của một cá nhân có thể san bằng những biến động trong chu kỳ sống, nên chắc chắn nó được phân phối bình đẳng hơn cho các thành viên trong xã hội so với thu nhập hàng năm.

**Thu nhập tạm thời và thu nhập thường xuyên.** Thu nhập thay đổi trong cuộc đời của

mỗi người không chỉ do sự thay đổi trong chu kỳ sống dự báo được, mà còn do các lực lượng ngẫu nhiên và tạm thời. Vào một năm nào đó, tình trạng băng giá phá hoại mùa cam ở Florida và những người trồng cam ở Florida thấy rằng thu nhập của họ tạm thời giảm. Đồng thời, tình trạng băng giá này làm tăng giá cam ở Florida và những người trồng cam ở California thấy rằng thu nhập của họ tạm thời tăng. Năm sau, điều ngược lại có thể xảy ra.

Khi mọi người có thể vay hoặc cho vay để san bằng sự biến động thu nhập trong chu kỳ sống, thì họ cũng có thể vay hoặc cho vay để san bằng sự biến động của thu nhập tạm thời. Khi những người trồng cam ở California trải qua một năm tốt lành, sẽ là ngu ngốc nếu họ chi tiêu hết số thu nhập tăng thêm trong năm đó. Thay vào đó, họ tiết kiệm một phần, bởi họ biết rằng vận may khó có khả năng lặp lại. Tương tự như vậy, những người trồng cam ở Florida đối phó với mức thu nhập thấp tạm thời của mình bằng cách rút một phần tiền tiết kiệm hoặc vay nợ. Sự thay đổi của tiết kiệm và vay nợ của một gia đình khi có sự thay đổi tạm thời trong thu nhập không ảnh hưởng đến mức sống của họ. Khả năng mua hàng hóa và dịch vụ của gia đình phụ thuộc phần lớn vào thu nhập thường xuyên, tức thu nhập bình thường hay bình quân của họ.

Để phản ánh sự bất bình đẳng trong mức sống, thì việc sử dụng phân phối thu nhập thường xuyên hợp lý hơn so với phân phối thu nhập hàng năm. Mặc dù rất khó tính toán thu nhập thường xuyên, song đây lại là một khái niệm quan trọng. Do thu nhập thường xuyên loại bỏ những biến động tạm thời của thu nhập, nên nó được phân phối một cách bình đẳng hơn so với thu nhập hiện tại.

## TÍNH CƠ ĐỘNG KINH TẾ

Đôi khi mọi người nói về “người giàu” và “người nghèo” như thể những nhóm người này được cấu thành bởi các gia đình cố định từ năm này qua năm khác. Trên thực tế, không phải lúc nào cũng vậy. Tính cơ động kinh tế, sự thay đổi nhóm thu nhập của các cá nhân, diễn ra phổ biến trong nền kinh tế Mỹ. Sự di chuyển lên các nấc thang thu nhập cao hơn có thể là nhờ vận may hoặc sự cần mẫn và sự di chuyển xuống nấc thang thấp hơn có thể do thiếu may mắn hoặc lười biếng. Một phần tính cơ động này phản ánh sự thay đổi tạm thời của thu nhập, trong khi một số phản ánh sự thay đổi của thu nhập thường xuyên.

Do tính cơ động kinh tế rất lớn, nên nhiều người chỉ tạm thời ở dưới ngưỡng nghèo khổ. Nghèo khổ là vấn đề dài hạn đối với một số tương đối nhỏ các hộ gia đình. Trong khoảng thời gian 10 năm, cứ bốn hộ gia đình lại có khoảng một hộ rơi xuống dưới ngưỡng nghèo khổ ít nhất một năm. Tuy nhiên, chưa đến 3% các hộ gia đình thuộc diện nghèo trong vòng 8 năm hoặc lâu hơn. Có khả năng là các hộ gia đình nghèo tạm thời và các hộ gia đình nghèo thường xuyên phải đối mặt với các vấn đề khác nhau, nên các chính sách chống nghèo khổ cần phải phân biệt rõ giữa những nhóm này.

Một cách khác phản ánh tính cơ động kinh tế là sự thành công về mặt kinh tế

diễn ra liên tục từ thế hệ này qua thế hệ khác. Các nhà kinh tế nghiên cứu chủ đề này đã nhận thấy rằng tính cơ động tương đối lớn. Nếu người cha có được thu nhập lớn hơn 20% so với mức thu nhập trung bình của thế hệ ông, thì người con trai của ông rất có thể sẽ có thu nhập cao hơn 8% so với mức thu nhập trung bình của thế hệ anh ta. Hầu như không có mối quan hệ tương quan giữa thu nhập của người ông và đứa cháu nội.

Một hệ quả của tính cơ động lớn này là nền kinh tế Mỹ có đây rấy các nhà triệu phú tự thành đạt (cũng như có rất nhiều người thừa kế chi tiêu lãng phí tài sản thừa kế). Theo con số ước tính trong năm 1996, khoảng 2,7 triệu hộ gia đình ở Mỹ có tài sản ròng (tài sản trừ nợ) hơn 1 triệu đô la. Những gia đình này đại diện cho 2,8% những người giàu nhất. Cứ khoảng 4 trong 5 triệu phú này là những người tự kiếm được tiền, ví dụ bằng cách khởi sự và xây dựng một doanh nghiệp hoặc bằng cách leo lên các nấc thang quyền lực. Chỉ có một trong số năm triệu phú đó là nhờ thừa kế.

**Đoán nhanh:** Tỷ lệ nghèo khổ phản ánh cái gì? Mô tả ba vấn đề tiềm ẩn trong việc làm sáng tỏ tỷ lệ nghèo khổ tính được.

## TRIẾT LÝ CHÍNH TRỊ VỀ TÁI PHÂN PHỐI THU NHẬP

Chúng ta đã biết thu nhập của nền kinh tế được phân phối như thế nào và đã xem xét một số vấn đề khi lý giải mức độ bất bình đẳng quan sát được. Cuộc thảo luận này mang tính *thực chứng*, tức chỉ thuần túy mô tả thế giới khách quan. Bây giờ chúng ta chuyển sang câu hỏi mang tính *chuẩn tắc* mà các nhà hoạch định chính sách phải đổi mới: Chính phủ nên làm gì đối với sự bất bình đẳng về kinh tế?

Câu hỏi này không chỉ thuộc lĩnh vực kinh tế học. Chỉ có phân tích kinh tế không thôi thì chúng ta không thể biết được các nhà hoạch định chính sách có nên nỗ lực làm cho xã hội trở nên bình đẳng hơn không. Quan điểm của chúng ta về câu hỏi này phần lớn thuộc về triết lý chính trị. Tuy nhiên, do vai trò của chính phủ trong việc tái phân phối thu nhập hiện là trung tâm của rất nhiều cuộc tranh luận về chính sách kinh tế, nên ở đây chúng ta vượt ra khỏi phạm vi khoa học kinh tế để xem xét một chút triết lý chính trị.

### THUYẾT VỊ LỢI

Một trường phái tư tưởng xuất chúng về triết lý chính trị là *thuyết vị lợi*. Người sáng lập ra thuyết vị lợi là nhà triết học người Anh Jeremy Bentham (1748-1832) và John Stuart Mill (1806-1873). Về cơ bản, mục tiêu của những người theo thuyết vị lợi là vận dụng lô gích của quá trình ra quyết định cá nhân để giải đáp các vấn đề liên quan đến đạo đức và chính sách công cộng.

Điểm khởi đầu của thuyết vị lợi là ý tưởng về ích lợi - mức độ hạnh phúc hoặc thoả

mãnh mà một cá nhân nhận được nhờ hoàn cảnh của anh ta. Ích lợi là một đại lượng phản ánh phúc lợi và, theo những người theo thuyết vị lợi, nó là mục tiêu cuối cùng của mọi hành động cá nhân và công cộng. Họ cho rằng mục tiêu hợp lý của chính phủ là tối đa hoá tổng ích lợi của mọi thành viên trong xã hội.

Những người theo thuyết vị lợi ủng hộ hành vi tái phân phối thu nhập vì họ cho rằng *ích lợi cản biến giảm dần*. Có vẻ hợp lý khi cho rằng một đô la thu nhập tăng thêm của người nghèo mang lại cho họ ích lợi lớn hơn so với ích lợi do một đô la thu nhập tăng thêm đem lại cho người giàu. Nói cách khác, khi thu nhập của một cá nhân nào đó tăng, thì phúc lợi tăng thêm từ một đô la thu nhập tăng thêm sẽ giảm. Giả định hợp lý này, cùng với mục tiêu tối đa hoá tổng ích lợi của thuyết vị lợi, hàm ý rằng chính phủ nên cố gắng đạt được sự phân phối thu nhập bình đẳng hơn.

Lập luận trên thật đơn giản. Hãy tưởng tượng ra rằng Peter và Paul là hai người giống nhau, điểm khác biệt duy nhất giữa họ là Peter kiếm được 80.000 đô la và Paul kiếm được 20.000 đô la. Trong trường hợp đó, việc lấy một đô la của Peter đưa cho Paul làm giảm ích lợi của Peter và làm tăng ích lợi của Paul. Song do ích lợi giảm dần, nên ích lợi của Peter giảm ít hơn so với mức gia tăng ích lợi của Paul. Do vậy, tái phân phối thu nhập làm tăng tổng ích lợi, đây chính là mục tiêu của những người theo thuyết vị lợi.

Ban đầu, lập luận của những người theo thuyết vị lợi có vẻ như hàm ý rằng chính phủ nên tiếp tục phân phối lại thu nhập cho tới khi mọi cá nhân trong xã hội có thu nhập hoàn toàn giống nhau. Trên thực tế, điều này đúng nếu tổng thu nhập - bằng 100.000 đô la trong ví dụ của chúng ta - cố định. Tuy nhiên, thực tế lại không phải như vậy. Những người theo thuyết vị lợi phản đối sự bình đẳng tuyệt đối về thu nhập, bởi họ thừa nhận một trong *Mười Nguyên lý của kinh tế học đã trình bày trong Chương 1: Mọi người phản ứng đối với các kích thích*.

Để lấy thu nhập của Peter đưa cho Paul, chính phủ phải theo đuổi chính sách tái phân phối thu nhập, ví dụ hệ thống thuế thu nhập và phúc lợi liên bang của Mỹ. Với chính sách đó, những người có thu nhập cao phải nộp thuế cao, còn những người có thu nhập thấp nhận được trợ cấp thu nhập. Song như chúng ta đã thấy trong chương 8 và 12, thuế làm biến dạng các kích thích và gây ra tổn thất tải trọng. Nếu chính phủ lấy đi phần thu nhập tăng thêm mà một cá nhân nào đó có thể kiếm được thông qua việc tăng thuế hoặc giảm trợ cấp, thì cả Peter và Paul có ít động cơ lao động chăm chỉ hơn. Khi họ lao động ít, thu nhập của xã hội sẽ giảm, và do vậy tổng ích lợi cũng giảm. Chính phủ của những người theo thuyết vị lợi phải cân đối giữa lợi ích thu được từ sự bình đẳng hơn và thiệt hại do việc làm biến dạng các kích thích gây ra. Vì vậy để tối đa hoá tổng ích lợi, chính phủ phải dừng ngay việc theo đuổi chủ nghĩa bình quân trong xã hội.

Một câu truyện ngắn nổi tiếng có thể làm sáng tỏ lô gích của thuyết vị lợi. Hãy tưởng tượng ra rằng Peter và Paul là những người du lịch đang khát nước và bị kẹt ở những nơi khác nhau trên sa mạc. Ốc đảo của Peter có rất nhiều nước, nhưng của Paul lại có rất ít. Nếu chính phủ có thể lấy nước từ ốc đảo này đưa sang ốc đảo khác mà không tốn kém chi

phí, thì họ có thể tối đa hoá tổng ích lợi thu được từ nước bằng cách làm cân bằng lượng nước ở cả hai nơi. Tuy nhiên, chúng ta hãy giả sử chính phủ chỉ có một chiếc xô thủng. Khi chính phủ cố gắng chuyển nước từ nơi này sang nơi khác, sẽ có một số nước bị thất thoát trong quá trình vận chuyển. Trong trường hợp này, chính phủ theo thuyết vị lợi có thể vẫn tiếp tục lấy nước từ Peter sang cho Paul, tuỳ thuộc vào mức độ khát của Paul và mức độ rò rỉ của chiếc xô. Song chỉ với chiếc xô rò, chính phủ theo thuyết vị lợi không theo đuổi sự bình đẳng tuyệt đối.

## CHỦ NGHĨA TỰ DO

Quan điểm thứ hai về bất bình đẳng có thể được gọi là *chủ nghĩa tự do*. Nhà triết học John Rawls đã phát triển lý thuyết này trong tác phẩm của ông mang tên *Lý thuyết về Sự Công bằng*. Cuốn sách được xuất bản lần đầu vào năm 1971 và đã nhanh chóng trở thành tác phẩm kinh điển trong triết lý chính trị.

Rawls bắt đầu bằng tiên đề cho rằng các thể chế, luật pháp và chính sách của xã hội phải có tính công bằng. Ông đưa ra một câu hỏi mang tính tự nhiên: Chúng ta, những thành viên của xã hội, đã từng thống nhất với nhau như thế nào về ý nghĩa của sự công bằng? Có vẻ như quan điểm của mỗi cá nhân không tránh khỏi việc dựa trên những hoàn cảnh cụ thể của họ - nghĩa là cá nhân đó có tài hay kém tài, chăm chỉ hay lười biếng, học vấn cao hay thấp, được sinh ra trong một gia đình giàu hay nghèo. Chúng ta có thể xác định một cách khách quan rằng một xã hội công bằng phải như thế nào không?

Để trả lời câu hỏi này, Rawls đưa ra một thực nghiệm tư duy như sau. Hãy tưởng tượng ra rằng trước khi được sinh ra, chúng ta họp nhau lại để đề ra các quy tắc điều khiển xã hội. Vào thời điểm đó, chúng ta không biết tí gì về trạm dừng chân trong cuộc đời của chúng ta. Theo lời của Rawls, chúng ta đang ngồi ở "vị trí xuất phát" đằng sau một "bức màn bí mật." Tại vị trí xuất phát này, Rawls lập luận rằng chúng ta có thể lựa chọn một tập hợp các quy tắc cho xã hội, bởi vì chúng ta phải cân nhắc xem những quy tắc này sẽ ảnh hưởng đến các cá nhân như thế nào. Như Rawls nói, "Do tất cả đang ở trong hoàn cảnh như nhau và không ai có thể đưa ra các nguyên tắc có lợi cho bản thân mình, nên các nguyên lý về sự công bằng phải là kết quả của sự tranh luận và thoả thuận bình đẳng." Việc thiết kế các chính sách và thể chế công cộng theo cách này có thể cho phép chúng ta đánh giá một cách khách quan những chính sách nào là công bằng.

Sau đó Rawls cân nhắc xem nên theo đuổi chính sách công cộng nào từ phía sau bức màn bí mật đó. Cụ thể, ông nghiên cứu xem một cá nhân sẽ quan tâm đến cách phân phối thu nhập nào, nếu anh ta không biết được rằng mình sẽ nằm trong nhóm thu nhập cao nhất, thấp nhất hay trung bình của phân phối đó. Rawls lập luận rằng một cá nhân ở vị trí xuất phát đặc biệt quan tâm đến nguy cơ phải nằm trong nhóm *thấp nhất* của phân phối thu nhập. Do vậy, khi thiết kế các chính sách công cộng, chúng ta nên cố gắng tăng phúc lợi của nhóm người nghèo khổ hơn trong xã hội. Tức là, thay vì tối đa hoá tổng ích lợi của các

cá nhân như người theo thuyết vị lợi sẽ làm, Rawls tối đa hóa ích lợi tối thiểu. Quy tắc đó của Rawls được gọi là *tiêu chuẩn tối đa hóa tối thiểu* (maximin)

Do tiêu chuẩn tối đa hóa tối thiểu tập trung vào những cá nhân kém may mắn nhất trong xã hội, nên nó thiên về những chính sách công cộng tạo ra sự bình đẳng trong phân phối thu nhập. Bằng cách chuyển thu nhập từ người giàu sang cho người nghèo, xã hội làm tăng phúc lợi của những người kém may mắn nhất. Tuy nhiên, chỉ tiêu tối đa hóa tối thiểu sẽ không dẫn đến xã hội bình đẳng tuyệt đối. Nếu chính phủ hứa san bằng tuyệt đối thu nhập, thì mọi người sẽ không có động cơ lao động chăm chỉ, tổng thu nhập của xã hội sẽ giảm mạnh và những cá nhân kém may mắn nhất sẽ ngày càng nghèo hơn. Do vậy, chỉ tiêu tối đa hóa tối thiểu vẫn dẫn đến những chênh lệch thu nhập, bởi vì những chênh lệch này có thể cải thiện được các kích thích và do vậy làm tăng khả năng trợ giúp của xã hội cho người nghèo. Tuy nhiên, do triết lý của Rawls chỉ quan tâm đến những thành viên kém may mắn nhất trong xã hội, nên nó theo đuổi việc tái phân phối thu nhập mạnh hơn so với thuyết vị lợi.

Các quan điểm của Rawls đã gây nhiều tranh cãi, song thực nghiệm tư duy do ông đưa ra có sức hấp dẫn rất lớn. Đặc biệt, nó cho phép chúng ta xem xét tái phân phối thu nhập dưới dạng một khoản *bảo hiểm xã hội*. Từ vị trí xuất phát đẳng sau tấm màn bí mật, việc tái phân phối thu nhập giống như một chính sách bảo hiểm. Những người chủ sở hữu nhà mua bảo hiểm hoả hoạn nhằm tránh nguy cơ cháy nhà. Tương tự như vậy, khi xã hội lựa chọn chính sách đánh vào người giàu nhằm hỗ trợ thu nhập cho người nghèo, thì như vậy chúng ta đã bảo hiểm cho chính mình tránh được rủi ro trở thành thành viên của một gia đình nghèo. Do mọi người đều không thích rủi ro, nên chúng ta rất hạnh phúc khi được sinh ra trong xã hội có loại bảo hiểm này.

Song thật không rõ ràng chút nào khi cho rằng những người đẳng sau bức màn bí mật đó lại thực sự ghét rủi ro khi theo đuổi nguyên tắc tối đa hóa tối thiểu. Trên thực tế, do một cá nhân ở vị trí xuất phát có khả năng rơi vào vị trí bất kỳ nào đó trong phân phối thu nhập, nên anh ta có thể coi các kết cục là đồng khả năng khi hoạch định chính sách công cộng. Trong trường hợp đó, chính sách tốt nhất từ phía sau bức màn bí mật sẽ là tối đa hóa ích lợi trung bình của các thành viên trong xã hội, và ý tưởng cuối cùng về sự công bằng có xu hướng thiên về thuyết vị lợi hơn so với quan điểm của Rawls.

## THUYẾT VỊ LỢI TỰ DO

Quan điểm thứ ba về tình trạng bất bình đẳng được gọi là *chuỗi nghĩa vị lợi tự do*. Hai quan điểm mà chúng ta vừa đề cập đến - thuyết vị lợi và chủ nghĩa tự do - đều coi tổng thu nhập của xã hội là nguồn lực được chia sẻ mà một nhà hoạch định xã hội có thể tự do tái phân phối nhằm đạt được mục tiêu xã hội nào đó. Ngược lại, thuyết vị lợi tự do lại lập luận rằng bản thân xã hội không kiểm được thu nhập - chỉ có những thành viên riêng lẻ của xã hội mới kiểm được thu nhập. Theo thuyết vị lợi tự do, chính phủ không nên lấy thu nhập từ

một số cá nhân này chuyển cho một số cá nhân khác nhằm đạt được một sự phân phối thu nhập nào đó.

Ví dụ, nhà triết học Robert Nozick đã viết như sau trong tác phẩm nổi tiếng của ông xuất bản năm 1974 có tên *Tình trạng vô chính phủ, Nhà nước và Sự không tưởng*:

Chúng ta không phải là những đứa trẻ được người nào đó thí cho những mẩu bánh mà anh ta thu được khi sửa lại các nhát cắt cầu thả. Không có sự phân phối *tập trung*, không cá nhân hoặc nhóm người nào được quyền kiểm soát mọi nguồn lực khi cùng nhau quyết định xem chúng được phân phối như thế nào. Cái mà một cá nhân nhận được phải là cái anh ta lấy từ những người đã trao đổi với anh ta để lấy cái gì đó, hoặc từ người đã tặng anh ta. Trong xã hội tự do, những cá nhân khác nhau kiểm soát các nguồn lực khác nhau và người chủ mới sinh ra từ sự trao đổi và hành động tự nguyện của các cá nhân.

Khác với những người theo thuyết vị lợi và chủ nghĩa tự do cố gắng đánh giá mức độ bất bình đẳng như thế nào là hợp lý trong xã hội, Nozick đã phủ nhận hiệu lực của chính vấn đề này.

Những người theo thuyết vị lợi tự do đánh giá các *kết cục kinh tế căn cứ vào quá trình xuất hiện của chúng*. Khi người nào đó kiếm được thu nhập nhờ một hành vi xấu xa - ví dụ khi người này ăn cắp của người khác - chính phủ có quyền và nghĩa vụ giải quyết vấn đề này. Nhưng khi quá trình quyết định phân phối thu nhập là công bằng, thì sự phân phối phát sinh từ đó phải công bằng, cho dù nó bất bình đẳng đến đâu.

Nozick phê phán chủ nghĩa tự do của Rawls bằng cách trình bày sự tương đồng giữa phân phối thu nhập trong xã hội và phân phối điểm trong một khoá học. Giả sử bạn được yêu cầu đánh giá sự công bằng của điểm số trong một khoá học kinh tế mà bạn đang tham dự. Bạn có tưởng tượng rằng mình đang ở sau tấm màn bí mật và lựa chọn một phân phối điểm số mà không biết gì về tài năng và sự cố gắng của mỗi sinh viên không? Hay bạn đảm bảo rằng quá trình chấm điểm cho mỗi sinh viên là công bằng và không cần quan tâm đến việc phân phối cuối cùng công bằng hay không công bằng? Ít nhất trong trường hợp phân phối điểm số, việc những người theo thuyết vị lợi tự do tập trung vào quá trình chứ không phải kết cục rất có sức thuyết phục.

Những người theo thuyết vị lợi tự do kết luận rằng sự bình đẳng về cơ hội quan trọng hơn sự bình đẳng về thu nhập. Họ tin rằng chính phủ nên bảo vệ các quyền cá nhân để đảm bảo cho mọi người có cơ hội như nhau trong việc sử dụng tài năng và đạt được thành công. Một khi những quy tắc trò chơi này được thiết lập, chính phủ không có lý do gì để thay đổi kết quả phân phối thu nhập.

**Đoán nhanh:** Pam kiếm được nhiều tiền hơn Pauline. Một số người đề xuất nên đánh thuế Pam để hỗ trợ cho thu nhập của Pauline. Người theo thuyết vị lợi, chủ nghĩa tự do và thuyết vị lợi tự do sẽ đánh giá đề xuất này như thế nào?

## CÁC CHÍNH SÁCH GIẢM BỚT TÌNH TRẠNG NGHÈO KHỔ

Như chúng vừa thấy, các nhà triết học chính trị có nhiều quan điểm khác nhau về vai trò mà chính phủ cần thực hiện nhằm thay đổi phân phối thu nhập. Cuộc tranh luận chính trị giữa đa số cử tri cũng phản ánh sự bất đồng tương tự. Mặc dù các cuộc tranh luận tiếp tục diễn ra, nhưng hầu hết mọi người đều tin rằng ít nhất chính phủ cũng nên cố gắng giúp đỡ những người nghèo. Theo một câu nói ẩn dụ nổi tiếng, chính phủ nên tạo ra một “mạng lưới an sinh” nhằm đảm bảo rằng không có người dân nào rơi quá sâu vào cạm bẫy của sự nghèo khổ.

Nghèo khổ là một trong những vấn đề khó nhất mà các nhà hoạch định chính sách phải đương đầu. Các gia đình nghèo chịu nhiều rủi ro như không có nhà ở, lệ thuộc vào ma tuý, bạo lực gia đình, bệnh tật, mang thai ở tuổi vị thành niên, mù chữ, thất nghiệp và trình độ học vấn thấp. Thành viên của các gia đình nghèo vừa có nhiều nguy cơ phạm tội, vừa có nhiều nguy cơ trở thành nạn nhân của tội phạm. Mặc dù rất khó bóc tách các nguyên nhân và tác động của sự nghèo khổ, nhưng không có gì nghi ngờ rằng nghèo khổ có liên quan đến nhiều căn bệnh kinh tế và xã hội.

Giả sử bạn là một nhà hoạch định chính sách của chính phủ và mục tiêu của bạn là giảm số người sống trong nghèo khổ. Bạn có thể đạt được mục tiêu này bằng cách nào? Ở đây chúng ta xem xét một số phương án chính sách mà bạn có thể vận dụng. Mặc dù mỗi phương án có thể giúp được một số người nào đó thoát khỏi nghèo khổ, nhưng không có phương án nào hoàn hảo và việc quyết định phương án nào tốt nhất là một việc làm không dễ dàng.

### LUẬT TIỀN LƯƠNG TỐI THIỂU

Các đạo luật quy định mức lương tối thiểu mà các doanh nghiệp có thể trả cho người lao động luôn là một nguyên nhân gây tranh cãi. Những người ủng hộ coi tiền lương tối thiểu là công cụ trợ giúp những người lao động nghèo mà chính phủ không tổn kém gì. Những người phản đối cho rằng đạo luật này có thể làm tổn thương những người mà nó có ý định giúp đỡ.

Có thể dễ dàng hiểu được tiền lương tối thiểu bằng cách sử dụng công cụ cung cầu như chúng ta đã thấy lần đầu tiên trong chương 6. Với những lao động thiếu kỹ năng và kinh nghiệm, mức tiền lương tối thiểu cao sẽ đẩy tiền lương cao hơn mức cân bằng cung cầu. Do vậy nó làm tăng chi phí lao động và giảm lượng cầu về lao động của các doanh nghiệp. Kết quả là thất nghiệp cao hơn ở những nhóm người chịu ảnh hưởng của tiền lương tối thiểu. Mặc dù những lao động tiếp tục làm việc được lợi từ mức tiền lương cao, nhưng những người lê ra vẫn tiếp tục có việc ở mức tiền lương thấp hơn lại bị thiệt.

Quy mô của tác động này phụ thuộc chủ yếu vào hệ số co giãn của cầu. Những người ủng hộ mức tiền lương tối thiểu cao lập luận rằng cầu về lao động giàn đơn tương đối ít co

giản, do vậy mức tiền lương tối thiểu cao chỉ làm thất nghiệp tăng nhẹ. Những người phê phán tiền lương tối thiểu lập luận rằng câu về lao động co giãn hơn, đặc biệt trong dài hạn, khi các doanh nghiệp có thể điều chỉnh mức sử dụng lao động và sản xuất một cách triệt để hơn. Họ cũng cho rằng nhiều lao động được lợi từ tiền lương tối thiểu lại là những thanh thiếu niên trong các gia đình trung lưu, do vậy việc quy định mức tiền lương tối thiểu cao không phải là chính sách hoàn hảo trong việc giúp đỡ người nghèo.

## PHÚC LỢI

Một biện pháp nhằm làm tăng mức sống của người nghèo là chính phủ hỗ trợ cho thu nhập của họ. Cách cơ bản mà chính phủ thường làm là thông qua hệ thống phúc lợi. *Phúc lợi* là thuật ngữ rộng phản ánh nhiều chương trình khác nhau của chính phủ. Chương trình trợ giúp tạm thời cho các hộ gia đình nghèo (trước đây được gọi là Chương trình trợ giúp những gia đình có trẻ em sống phụ thuộc) là một chương trình nhằm giúp đỡ các gia đình có trẻ em, nhưng không có người lớn có khả năng nuôi sống gia đình. Những gia đình điển hình nhận được loại trợ cấp này thường là không có bố, còn mẹ ở nhà nuôi con nhỏ. Một chương trình phúc lợi khác là phụ cấp an sinh thu nhập (SSI), nhằm trợ giúp những gia đình nghèo ốm đau hoặc tật nguyền. Chú ý rằng trong cả hai chương trình phúc lợi này, một cá nhân nghèo chỉ với thu nhập thấp thì không đủ tiêu chuẩn để nhận được trợ cấp. Cá nhân đó phải chứng minh được rằng anh ta còn có những “tiêu chuẩn” khác, ví dụ có con nhỏ hoặc bị tật nguyền.

Một phê phán phổ biến đối với các chương trình phúc lợi là chúng tạo ra động cơ để mọi người trở nên “túng bẩn”. Ví dụ, những chương trình đó có thể khuyến khích các gia đình chia lìa nhau, bởi vì nhiều gia đình chỉ đủ tiêu chuẩn nhận được trợ cấp nếu không có ông bố. Chúng cũng có thể khuyến khích việc sinh đẻ không hợp pháp, bởi vì nhiều phụ nữ nghèo chỉ đủ tiêu chuẩn nhận được trợ cấp khi họ có con. Do những bà mẹ nghèo, sống cô độc là một phần quan trọng của vấn đề nghèo khổ và do các chương trình phúc lợi có vẻ như làm tăng số bà mẹ nghèo, sống đơn độc, nên những người chỉ trích hệ thống phúc lợi khẳng định rằng các chính sách đó làm trầm trọng thêm căn bệnh mà chúng định cứu chữa. Do những lập luận như vậy, cuối cùng hệ thống phúc lợi đã được sửa đổi trong một đạo luật vào năm 1996 quy định khoảng thời gian giới hạn có thể nhận trợ cấp của các cá nhân.

Những vấn đề tiềm ẩn nêu trên nghiêm trọng đến mức nào đối với hệ thống phúc lợi? Không một ai biết chắc được điều này. Những người đề xuất hệ thống phúc lợi chỉ ra rằng việc trở thành những bà mẹ nghèo sống cô độc là một hiện thực khó khăn, và họ không tin rằng nhiều người có động cơ để theo đuổi một cuộc sống như vậy. Hơn nữa, những xu hướng qua thời gian đã không ủng hộ cho quan điểm cho rằng sự giảm sút số gia đình có đầy đủ bố mẹ phần lớn chính là triệu chứng của hệ thống phúc lợi, như những người phê phán hệ thống này thỉnh thoảng chỉ trích. Từ đầu những năm 1970, trợ cấp phúc lợi (đã loại trừ lạm phát) đã giảm, song phần trăm số trẻ em sống chỉ với bố hoặc mẹ lại tăng.

## THUẾ THU NHẬP ÂM

Mỗi khi chính phủ lựa chọn một hệ thống thu thuế nào đó, thì nó cũng ảnh hưởng đến phân phối thu nhập. Điều này thể hiện rất rõ trong trường hợp thuế thu nhập luỹ tiến, trong đó những gia đình có thu nhập cao phải đóng góp tỷ lệ phần trăm thu nhập lớn hơn dưới dạng thuế so với những gia đình có thu nhập thấp. Như chúng ta đã thảo luận trong chương 12, sự bình đẳng giữa các nhóm thu nhập là một chỉ tiêu quan trọng trong việc thiết kế hệ thống thuế.

Nhiều nhà kinh tế đã ủng hộ trợ cấp thu nhập cho những người nghèo thông qua việc sử dụng một khoản *thuế thu nhập âm*. Theo chính sách này, các gia đình sẽ báo cáo thu nhập của mình với chính phủ. Những gia đình có thu nhập cao sẽ nộp một khoản thuế dựa trên thu nhập của họ. Những gia đình có thu nhập thấp sẽ nhận được một khoản trợ cấp. Nói cách khác, họ sẽ “nộp” một khoản “thuế âm.”

Ví dụ, giả sử chính phủ sử dụng công thức sau để xác định nghĩa vụ nộp thuế của một hộ gia đình:

$$\text{Nghĩa vụ nộp thuế} = (1/3 \text{ thu nhập}) - 10.000 \text{ đô la}$$

Trong trường hợp đó, một gia đình kiếm được 60.000 đô la phải nộp 10.000 đô la tiền thuế, còn gia đình kiếm được 90.000 đô la sẽ phải nộp 20.000 đô la tiền thuế. Một gia đình kiếm được 30.000 đô la sẽ không phải nộp một khoản thuế nào. Và một gia đình kiếm được 15.000 đô la sẽ “nợ” - 5.000 đô la tiền thuế. Hay nói cách khác, chính phủ sẽ gửi cho gia đình này tấm séc trị giá 5000 đô la.

Với thuế âm, những gia đình nghèo sẽ nhận được sự giúp đỡ tài chính mà không phải chứng minh sự nghèo khổ. Tiêu chuẩn duy nhất để nhận được sự trợ giúp này là thu nhập thấp. Tuỳ theo quan điểm của từng người, thuộc tính này có thể là ưu điểm hay nhược điểm. Một mặt, thuế thu nhập âm khuyến khích việc sinh con bất hợp pháp và chia lìa gia đình như những người phê phán hệ thống phúc lợi chỉ trích. Mặt khác, thuế thu nhập âm lại trợ cấp cho những người lười biếng và, trong con mắt của một số người, họ không xứng đáng nhận được trợ cấp của chính phủ.

Một điều khoản thuế trong thực tế vận hành giống như thuế thu nhập âm là *miễn thuế thu nhập kiểm* được. Khoản miễn thuế này cho phép người nghèo nhận được một khoản hoàn trả thuế thu nhập lớn hơn so với khoản thuế mà họ đã nộp trong năm đó. Do điều khoản miễn thuế thu nhập kiểm được chỉ áp dụng cho những người lao động nghèo, nên nó không làm giảm động cơ lao động của người nghèo như các chương trình chống nghèo khổ khác đã bị phê phán. Tuy nhiên, cũng vì lý do đó nó đã không giúp loại bỏ được tình trạng nghèo khổ do thất nghiệp, ốm đau, hoặc không có khả năng lao động.

## TRỢ CẤP HIỆN VẬT

Một phương pháp trợ giúp người nghèo khác là cung cấp trực tiếp cho người nghèo

một số loại hàng hoá và dịch vụ mà họ đang cần nhằm nâng cao mức sống của họ. Ví dụ, các tổ chức từ thiện cung cấp cho các gia đình nghèo lương thực, nhà ở và đồ chơi vào lễ giáng sinh. Chính phủ cung cấp cho các gia đình nghèo *tem lương thực*, tức các phiếu mua hàng của chính phủ có thể sử dụng để mua lương thực tại các cửa hàng; những cửa hàng này sau đó đổi đổi bỏ cho chính phủ để lấy tiền. Chính phủ cũng cung cấp cho người nghèo dịch vụ chăm sóc y tế thông qua một chương trình có tên gọi là *Trợ giúp Y tế*.

Việc trợ cấp cho người nghèo bằng hiện vật hay bằng tiền mặt tốt hơn? Câu trả lời không rõ ràng.

Những người ủng hộ trợ cấp hiện vật lập luận rằng các khoản trợ cấp như vậy đảm bảo cho người nghèo nhận được đúng những gì họ cần nhất. Việc nghiện rượu và ma tuý thường phổ biến hơn ở những thành viên nghèo nhất của xã hội. Bằng cách cung cấp cho người nghèo lương thực và chỗ ở, xã hội có thể tin tưởng hơn rằng việc làm của họ không hề khuyến khích thói nghiện ngập. Đây là lý do tại sao trợ cấp bằng hiện vật cho người nghèo lại được ưu tiên sử dụng dưới góc độ chính trị hơn so với trợ cấp bằng tiền mặt.

Những người ủng hộ trợ cấp bằng tiền mặt lập luận rằng trợ cấp bằng hiện vật không có hiệu quả và không tôn trọng người được hưởng. Chính phủ không biết người nghèo đang cần những hàng hoá và dịch vụ nào nhất. Nhiều người nghèo là những người bình thường, nhưng gặp rủi ro. Cho dù kém may mắn, họ vẫn là người thích hợp nhất để đưa ra quyết định về việc làm thế nào để tăng mức sống của bản thân họ. Thay vì trợ cấp những hàng hoá và dịch vụ mà rất có thể người nghèo không cần, việc trợ cấp bằng tiền mặt có thể cho phép họ mua bất cứ thứ gì mà họ nghĩ rằng họ đang cần nhất.

## CÁC CHƯƠNG TRÌNH CHỐNG ĐÓI NGHÈO VÀ ĐỘNG CƠ LAO ĐỘNG

Nhiều chính sách nhằm trợ giúp người nghèo có thể gây ra các tác động không mong muốn, làm nản lòng họ trong việc tìm cách thoát khỏi đói nghèo. Để xem lý do tại sao, chúng ta hãy xét ví dụ sau. Giả sử một gia đình cần khoản thu nhập 15.000 đô la để duy trì mức sống thích hợp. Và giả sử rằng với sự quan tâm đối với người nghèo, chính phủ hứa đảm bảo khoản thu nhập đó cho mọi gia đình. Bất kể mỗi hộ gia đình kiếm được bao nhiêu, chính phủ sẽ đảm bảo bù đắp phần chênh lệch giữa khoản thu nhập của họ và 15.000 đô la. Bạn dự đoán chính sách này sẽ có tác động như thế nào?

Tác động khuyến khích của chính sách này rất rõ ràng: Mọi người có mức thu nhập thấp hơn 15.000 đô la đều không có động cơ tìm việc và làm việc. Khi mỗi người kiếm được 1 đô la thu nhập, chính phủ sẽ giảm trợ cấp 1 đô la. Trên thực tế, chính phủ đã đánh thuế 100% vào khoản thu nhập tăng thêm. Thuế suất 100% chắc chắn sẽ là một chính sách gây tổn thất tài trọng lớn.

Những tác động tiêu cực của mức thuế suất cao có thể tồn tại trong thời gian dài. Một cá nhân không có động cơ lao động sẽ mất đi những kinh nghiệm mà lẽ ra công việc đó có

thể mang lại. Ngoài ra, con cái của họ sẽ bỏ lỡ những bài học thông qua việc quan sát bố hoặc mẹ chúng thực hiện công việc và điều này có thể có ảnh hưởng tiêu cực đến khả năng tìm việc và làm việc của chúng.

Mặc dù chương trình chống đói nghèo mà chúng ta đang thảo luận chỉ có tính giả thuyết, nhưng nó cũng không đến nỗi phi thực tế như mới nhìn qua. Phúc lợi xã hội, trợ giúp y tế, tem phiếu lương thực, và miễn thuế thu nhập là những chương trình nhằm giúp đỡ người nghèo và chúng gắn liền với thu nhập của các hộ gia đình. Khi thu nhập của một gia đình nào đó tăng, thì gia đình đó không còn đủ tiêu chuẩn để hưởng lợi ích mà những chương trình này đem lại nữa. Khi tất cả những chương trình này được thực hiện đồng thời, thì phần lớn các hộ gia đình thường phải đổi mặt với mức thuế suất cận biên thực tế rất cao. Đôi khi mức thuế này có thể lớn hơn 100%, do vậy các gia đình nghèo bị thiệt khi thu nhập của họ tăng. Thông qua việc cố gắng trợ giúp người nghèo, chính phủ đã làm mất động cơ lao động của họ. Theo những người chỉ trích các chương trình chống đói nghèo, thì chúng đã làm thay đổi thái độ lao động và đã “nuôi dưỡng tình trạng nghèo khổ.”

Có vẻ như dễ dàng đưa ra được giải pháp cho vấn đề này: giảm trợ cấp cho các gia đình nghèo một cách từ từ hơn khi thu nhập của họ tăng. Ví dụ, nếu một gia đình nghèo mất 30 xu trợ cấp cho mỗi đô la thu nhập kiếm được, thì họ chỉ phải đổi mặt với thuế suất 30%. Mặc dù mức thuế này phần nào làm giảm nỗ lực lao động, nhưng nó không loại bỏ hoàn toàn động cơ lao động.

Vấn đề này sinh đối với giải pháp đó là nó làm tăng mạnh chi phí cho các chương trình chống đói nghèo. Nếu các khoản trợ cấp giảm dần khi thu nhập của gia đình nghèo nào đó tăng, thì các gia đình ở ngay trên mức nghèo khổ cũng sẽ đủ tiêu chuẩn nhận được những khoản trợ cấp đáng kể. Việc cắt giảm trợ cấp càng diễn ra từ từ thì càng có nhiều gia đình đủ tiêu chuẩn và chi phí cho chương trình càng lớn. Do vậy, các nhà hoạch định chính sách phải đổi mặt với sự đánh đổi giữa việc gây ra gánh nặng cho người nghèo thông qua một mức thuế suất biên thực tế cao và việc gây ra gánh nặng cho những người nộp thuế khi các chương trình giảm nghèo khổ có chi phí cao.

Có rất nhiều cách cắt giảm sự sa sút động cơ lao động của các chương trình chống đói nghèo. Một trong những biện pháp đó là yêu cầu mọi người nhận trợ cấp phải chấp nhận công việc mà chính phủ đưa ra - hệ thống kiểu này đôi khi được gọi là *phúc lợi lao động*. Một biện pháp khác là chỉ trợ cấp trong khoảng thời gian có giới hạn. Tiến trình này được thực hiện vào năm 1996 trong một dự luật về cải cách phúc lợi. Những người ủng hộ giới hạn về mặt thời gian đã chỉ ra sự giảm sút của tỷ lệ nghèo khổ vào cuối những năm 1990 như một dấu hiệu ủng hộ cho quan điểm của họ. Những người phê phán lập luận rằng sự giới hạn về mặt thời gian có tính tàn khốc đối với những thành viên nghèo nhất trong xã hội và sự giảm sút tỷ lệ nghèo khổ vào cuối những năm 1990 phần nhiều là do sự mạnh lên của nền kinh tế chứ không phải do sự cải cách phúc lợi.

**Đoán nhanh:** Hãy liệt kê ba chính sách trợ giúp người nghèo và thảo luận những ưu và nhược điểm của mỗi chính sách.

## KẾT LUẬN

Từ rất lâu người ta đã nghiên cứu vấn đề phân phối thu nhập trong xã hội. Plato, một nhà triết học Hy Lạp cổ đại, đã kết luận rằng trong một xã hội lý tưởng, thu nhập của người giàu nhất không nhiều hơn bốn lần thu nhập của người nghèo nhất. Mặc dù việc phản ánh sự bất bình đẳng là công việc rất khó khăn, nhưng rõ ràng mức độ bất bình đẳng trong xã hội chúng ta lớn hơn rất nhiều so với đề xuất của Plato.

Một trong *Mười Nguyên lý của kinh tế học* thảo luận ở chương 1 là: Chính phủ đôi khi cải thiện được kết cục thị trường. Tuy nhiên có rất ít ý kiến thống nhất về cách áp dụng nguyên lý này đối với phân phối thu nhập. Các nhà triết học và nhà hoạch định chính sách ngày nay không thống nhất được với nhau về việc mức độ bất bình đẳng về thu nhập như thế nào được coi là chấp nhận được, hoặc ngay cả việc chính sách công cộng có nên làm thay đổi phân phối thu nhập không. Nhiều cuộc tranh luận công khai đã phản ánh sự bất đồng này. Ví dụ, mỗi khi thuế tăng, các nhà làm luật đều tranh luận về mức thuế đánh vào người giàu, trung lưu và người nghèo.

Một nguyên lý khác trong *Mười Nguyên lý của kinh tế học* là: Mọi người phải đổi mặt với sự đánh đổi. Nguyên lý này rất quan trọng khi xem xét vấn đề bất bình đẳng về kinh tế. Các chính sách gây bất lợi cho người giàu và làm lợi cho người nghèo đã làm giảm động cơ làm giàu. Do vậy, các nhà hoạch định chính sách phải đổi mặt với sự đánh đổi giữa bình đẳng và hiệu quả. Chiếc bánh càng được chia đều thì nó càng nhỏ. Đây là bài học liên quan đến phân phối thu nhập mà mọi người đều nhất trí.

## TÓM TẮT

- Những số liệu về phân phối thu nhập cho thấy có sự bất bình đẳng lớn trong xã hội. 1/5 số gia đình giàu nhất kiếm được gần gấp mươi lần thu nhập của 1/5 số gia đình nghèo nhất.
- Do trợ cấp hiện vật, chu kỳ sống kinh tế, thu nhập tạm thời và cơ động kinh tế rất quan trọng đối với việc hiểu được sự chênh lệch thu nhập, nên rất khó phản ánh mức độ bất bình đẳng trong xã hội khi chỉ sử dụng các số liệu về phân phối thu nhập trong một năm nào đó. Khi những yếu tố này được tính đến, chúng có xu hướng cho thấy phúc lợi kinh tế được phân phối bình đẳng hơn so với thu nhập hàng năm.
- Các nhà triết học chính trị có quan điểm khác nhau về vai trò của chính phủ trong việc thay đổi phân phối thu nhập. Những người ủng hộ thuyết vị lợi (ví dụ như Stuart Mill) chọn phân phối thu nhập sao cho tối đa hóa tổng ích lợi của các thành viên trong xã hội. Những người theo chủ nghĩa tự do (ví dụ John Rawls) xác định phân phối thu nhập như thể chúng ta đang ở sau một “bức màn bí mật” và nó ngăn cản chúng ta biết trạm dừng chân trong cuộc đời của chính chúng ta. Những người theo chủ nghĩa vị lợi tự do (ví dụ Robert Nozick) cho rằng chính phủ nên bảo vệ các quyền cá nhân nhằm đảm

bảo cho một tiến trình công bằng, nhưng sau đó không nên can thiệp vào sự bất bình đẳng trong kết quả phân phối thu nhập cuối cùng.

- Nhiều chính sách khác nhau đã nhằm trợ giúp người nghèo - luật về tiền lương tối thiểu, phúc lợi, thuế thu nhập âm, và trợ cấp hiện vật. Mặc dù mỗi chính sách giúp cho một số gia đình thoát khỏi tình trạng nghèo khổ, nhưng chúng cũng có những tác động phụ không mong muốn. Do sự trợ giúp tài chính giảm khi thu nhập tăng, nên người nghèo thường phải đổi mặt với thuế suất biên hiệu quả rất cao. Thuế suất biên cao làm giảm động cơ tự thoát khỏi nghèo khổ của các gia đình nghèo.

## NHỮNG KHÁI NIỆM THÊM CHỐT

Tỷ lệ nghèo khổ	Poverty rate
Nguồn nghèo khổ	Poverty line
Trợ cấp hiện vật	In kind transfer
Chu kỳ sống	Life cycle
Thu nhập thường xuyên	Permanent income
Thuyết vị lợi	Utilitarianism
Ích lợi	Utility
Chủ nghĩa tự do	Liberalism
Tiêu chuẩn tối đa hóa tối thiểu	Maximin criterion
Thuyết vị lợi tự do	Libertarianism
Phúc lợi	Welfare
Thuế thu nhập âm	Negative income tax

## CÂU HỎI ÔN TẬP

- 1/5 dân số giàu nhất ở Mỹ kiếm được gấp hai, gấp bốn hay gấp mười lần thu nhập của 1/5 số người nghèo nhất?
- Bất bình đẳng về thu nhập ở Mỹ có mức độ trầm trọng như thế nào khi so sánh với các quốc gia khác trên thế giới?
- Nhóm người nào trong xã hội có nguy cơ sống trong nghèo khổ lớn nhất?
- Tại sao sự thay đổi thu nhập tạm thời và chu kỳ sống lại gây khó khăn cho việc phản ánh mức độ bất bình đẳng?
- Một người theo thuyết vị lợi, một người theo chủ nghĩa tự do và một người theo thuyết vị lợi tự do xác định mức độ bất bình đẳng chấp nhận được về thu nhập là bao nhiêu?
- Những ưu và nhược điểm của hình thức trợ cấp hiện vật cho người nghèo là gì?
- Hãy cho biết các chương trình chống đói nghèo có thể làm giảm động cơ lao động của người nghèo như thế nào? Bạn có thể khắc phục nhược điểm này như thế nào? Chính sách do bạn đề xuất có những hạn chế gì?

## BÀI TẬP VÀ VẬN DỤNG

1. Bảng 20.2 cho thấy sự bất bình đẳng về thu nhập ở Mỹ đã tăng trong 20 năm qua. Một số yếu tố gây sự gia tăng này đã được thảo luận trong chương 19. Chúng là những nhân tố nào?
2. Bảng 20.4 cho thấy tỷ lệ trẻ em trong các gia đình có thu nhập dưới ngưỡng nghèo khổ gần gấp đôi tỷ lệ người già trong những gia đình này. Sự phân bổ nguồn lực của chính phủ cho các chương trình xã hội khác nhau có thể gây ra hiện tượng này như thế nào? (Gợi ý: xem chương 12)
3. Các nhà kinh tế thường coi sự biến động thu nhập do chu kỳ sống là một dạng biến động thu nhập tạm thời hay thường xuyên trong cuộc sống của con người. Theo nghĩa này, thu nhập hiện tại có thể so sánh với thu nhập thường xuyên của bạn như thế nào? Bạn có nghĩ rằng thu nhập hiện tại phản ánh chính xác mức sống của bạn không?
4. Chương này đã thảo luận tầm quan trọng của tính cơ động về kinh tế.
  - a. Chính phủ có thể theo đuổi những chính sách nào nhằm tăng tính cơ động về kinh tế trong một thế hệ nhất định?
  - b. Chính phủ có thể theo đuổi những chính sách nào nhằm tăng tính cơ động về kinh tế qua các thế hệ?
  - c. Bạn có nghĩ rằng chúng ta nên cắt giảm chi tiêu cho các chương trình phúc lợi hiện tại nhằm tăng chi tiêu cho các chương trình tăng cường tính cơ động về kinh tế không? Những ưu điểm và nhược điểm của việc làm này là gì?
5. Xét hai cộng đồng. Cộng đồng thứ nhất có 10 gia đình với mức thu nhập 100 đô la và 10 gia đình khác có mức thu nhập 20 đô la. Cộng đồng thứ hai có 10 gia đình có mức thu nhập 200 đô la và mười gia đình có mức thu nhập 22 đô la.
  - a. Cộng đồng nào có phân phối thu nhập bình đẳng hơn? Cộng đồng nào có vấn đề nghèo khổ nghiêm trọng hơn?
  - b. Rawls thích phân phối thu nhập nào hơn? Hãy giải thích.
  - c. Bạn thích phân phối thu nhập nào hơn? Hãy giải thích.
6. Chương này sử dụng phép ngoại suy “chiếc xô thủng” để giải thích một ràng buộc đối với tái phân phối thu nhập.
  - a. Những yếu tố nào trong hệ thống tái phân phối thu nhập của Mỹ có thể tạo ra những lỗ thủng trong chiếc xô? Hãy trình bày cụ thể.
  - b. Bạn cho rằng các đảng viên đảng Cộng hoà hay đảng Dân chủ nói chung tin rằng chiếc xô được sử dụng để tái phân phối thu nhập bị thủng nhiều hơn? Niềm tin này ảnh hưởng đến quan điểm của họ như thế nào về mức độ tái phân phối thu nhập mà chính phủ nên thực hiện?
7. Giả sử có hai khả năng phân phối thu nhập trong một xã hội có 10 người. Trong khả năng thứ nhất, 9 người nhận được mức thu nhập 30.000 đô la và 1 người nhận được mức thu nhập 10.000 đô la. Trong khả năng thứ hai, cả 10 người nhận được mức thu nhập 25.000 đô la.

- a. Nếu xã hội thực hiện cách phân phối thu nhập thứ nhất, những người ủng hộ thuyết vị lợi sẽ lập luận như thế nào về tái phân phối thu nhập?
- b. Rawls coi cách phân phối thu nhập nào là bình đẳng hơn? Hãy giải thích.
- c. Nozick coi cách phân phối thu nhập nào là bình đẳng hơn? Hãy giải thích.
8. Tỷ lệ nghèo khổ sẽ tương đối thấp nếu giá trị thị trường của các khoản trợ cấp bằng hiện vật được tính vào thu nhập của các hộ gia đình. Chính phủ chi tiêu cho chương trình Trợ giúp Y tế nhiều hơn so với bất kỳ hình thức trợ cấp bằng hiện vật nào khác, với mức chi tiêu cho mỗi gia đình lên tới gần 5.000 đô la một năm.
- a. Nếu chính phủ đưa cho mỗi gia đình một tấm séc thay vì chi tiêu cho chương trình Trợ giúp Y tế, bạn có nghĩ rằng hầu hết các gia đình này sẽ chi tiêu khoản tiền đó để mua bảo hiểm y tế không? (Hãy nhớ rằng người nghèo khổ là dưới 15.000 đô la cho một gia đình 4 người.) Tại sao?
- b. Câu trả lời trong phần (a) ảnh hưởng như thế nào đến quan điểm của bạn về việc chúng ta có nên xác định tỷ lệ nghèo khổ bằng cách tính đến giá trị các khoản trợ cấp bằng hiện vật từ chính phủ không? Hãy giải thích.
- c. Câu trả lời trong phần (a) ảnh hưởng như thế nào đến quan điểm của bạn về việc chúng ta nên cung cấp các khoản trợ giúp đối với nghèo dưới dạng tiền mặt hay dưới dạng hiện vật? Hãy giải thích.
9. Giả sử nghĩa vụ nộp thuế của một gia đình bằng thu nhập của họ nhân với  $1/2$  và trừ đi 10.000 đô la. Theo hệ thống thuế này, một số gia đình sẽ phải nộp thuế cho chính phủ và một số gia đình khác nhận được tiền từ chính phủ thông qua khoản "thuế thu nhập âm."
- a. Hãy xem xét các gia đình có thu nhập trước thuế là 0 đô la, 10.000 đô la, 20.000 đô la, 30.000 đô la và 40.000 đô la. Hãy lập một bảng ghi thu nhập trước thuế, thuế phải nộp cho chính phủ và thu nhập sau thuế của mỗi gia đình.
- b. Thuế suất biên của hệ thống này bằng bao nhiêu? (Xem chương 12 nếu bạn cần ôn lại định nghĩa về thuế suất cận biên.) Mức thu nhập tối đa mà tại đó một gia đình có thể nhận được từ chính phủ là bao nhiêu?
- c. Bây giờ giả sử rằng biểu thuế thay đổi, do vậy nghĩa vụ nộp thuế của một gia đình bằng thu nhập của họ nhân với  $1/4$  và trừ đi 10.000 đô la. Thuế suất biên trong hệ thống mới này bằng bao nhiêu? Mức thu nhập tối đa mà tại đó một gia đình có thể nhận được từ chính phủ là bao nhiêu?
- d. Ưu điểm chính của mỗi hệ thống thuế trên là gì?
10. John và Jeremy là những người ủng hộ thuyết vị lợi. John tin rằng cung về lao động có hệ số co giãn rất cao, trái lại Jeremy tin rằng cung về lao động có hệ số co giãn rất thấp. Bạn cho rằng quan điểm của họ về tái phân phối thu nhập sẽ khác nhau như thế nào?
11. Bạn đồng ý hay không đồng ý với mỗi lời phát biểu sau đây? Quan điểm của bạn hàm ý gì về các chính sách công cộng, ví dụ thuế đánh vào tài sản thừa kế?
- a. "Mọi bậc cha mẹ có quyền lao động cật lực và tiết kiệm tiền để đảm bảo cuộc sống tốt hơn cho những đứa con của họ."
- b. "Không đứa trẻ nào bị thiệt thòi vì sự lười biếng hoặc kém may mắn của bố mẹ chúng."

# **PHÂN VII**

# **CHỦ ĐỀ NÂNG CAO**



## CHƯƠNG 21

# LÝ THUYẾT VỀ SỰ LỰA CHỌN CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG

Khi bước vào cửa hàng, bạn đứng trước hàng ngàn loại hàng hoá mà bạn có thể mua. Tất nhiên, do nguồn tài chính có giới hạn, bạn không thể mua mọi thứ mà bạn muốn. Do vậy với số nguồn lực hiện có, bạn sẽ quyết định mua một giỏ hàng hoá đáp ứng tốt nhất nhu cầu và mong muốn của mình sau khi đã xem xét giá bán của nhiều loại hàng hoá khác nhau.

Trong chương này, chúng ta sẽ phát triển lý thuyết mô tả cách thức ra quyết định chi tiêu của người tiêu dùng. Cho tới trước chương này, chúng ta đã tổng kết các quyết định của người tiêu dùng thông qua đường cầu. Như đã thảo luận từ chương 4 đến chương 7, đường cầu về một hàng hoá nào đó phản ánh sự sẵn sàng chi trả của người tiêu dùng. Khi giá cả của một hàng hoá tăng, số đơn vị hàng hoá mà người tiêu dùng sẵn sàng chi trả giảm, do vậy lượng cầu giảm. Nay giờ chúng ta sẽ xem xét sâu hơn về các quyết định ẩn sau đường cầu. Lý thuyết về sự lựa chọn của người tiêu dùng trình bày trong chương này cho chúng ta hiểu biết hoàn chỉnh hơn về nhu cầu, giống như lý thuyết về doanh nghiệp cạnh tranh trình bày trong chương 14 cho chúng ta hiểu biết hoàn chỉnh hơn về cung.

Một trong *Mười Nguyên lý của kinh tế học* ở chương 1 là: Mọi người đối mặt với sự đánh đổi. Lý thuyết về sự lựa chọn của người tiêu dùng xem xét sự đánh đổi mà mọi người phải đối mặt khi đóng vai người tiêu dùng. Khi người tiêu dùng mua một loại hàng hoá nào đó nhiều hơn, anh ta phải mua hàng hoá khác ít hơn. Khi nghỉ ngơi nhiều hơn và làm việc ít hơn, anh ta có thu nhập thấp hơn và tiêu dùng ít hơn. Khi chi tiêu nhiều và tiết kiệm ít vào thời điểm hiện tại, anh ta phải chấp nhận mức tiêu dùng ít hơn trong tương lai. Lý thuyết về sự lựa chọn của người tiêu dùng nghiên cứu xem người tiêu dùng sẽ đưa ra các quyết định như thế nào khi phải đối mặt với sự đánh đổi, cũng như họ phản ứng như thế nào khi có sự thay đổi của hoàn cảnh bên ngoài.

Sau khi phát triển lý thuyết cơ bản về sự lựa chọn của người tiêu dùng, chúng ta sẽ áp dụng nó giải quyết nhiều câu hỏi liên quan đến các quyết định của hộ gia đình. Cụ thể, chúng ta sẽ trả lời những câu hỏi sau:

- Phải chăng mọi đường cầu đều phải dốc xuống?
- Tiền lương ảnh hưởng như thế nào đến cung về lao động?
- Lãi suất ảnh đến tiết kiệm của hộ gia đình như thế nào?
- Người nghèo thích nhận trợ cấp bằng tiền mặt hay hiện vật?

Nhìn bে ngoài, những câu hỏi này có vẻ không liên quan đến nhau. Song như bạn sẽ thấy, chúng ta có thể sử dụng lý thuyết về sự lựa chọn của người tiêu dùng để giải quyết từng câu hỏi này.

## GIỚI HẠN NGÂN SÁCH: NGƯỜI TIÊU DÙNG CÓ THỂ MUA NHỮNG GÌ?

Hầu hết mọi người đều muốn tăng số lượng hoặc chất lượng hàng hoá mà họ tiêu dùng - muốn có các kỳ nghỉ dài hơn, muốn có những chiếc xe hơi sành điệu hơn, hoặc muốn ăn tại những nhà hàng sang trọng hơn. Mọi người thường tiêu dùng ít hơn so với mức mà họ mong muốn bởi vì chi tiêu của họ bị *giới hạn*, hay ràng buộc, bởi thu nhập của họ. Chúng ta bắt đầu nghiên cứu của mình về sự lựa chọn của người tiêu dùng bằng cách xem xét mối quan hệ giữa thu nhập và chi tiêu.

Để đơn giản hoá vấn đề, chúng ta xem xét quyết định của một người tiêu dùng chỉ mua hai loại hàng hoá: nước giải khát Pepsi và bánh pizza. Tất nhiên trong thực tế mọi người mua hàng ngàn loại hàng hoá khác nhau. Tuy nhiên, việc giả định chỉ có hai hàng hoá đơn giản hoá vấn đề nghiên cứu rất nhiều, mà không hề làm thay đổi nội dung cơ bản trong sự lựa chọn của người tiêu dùng.

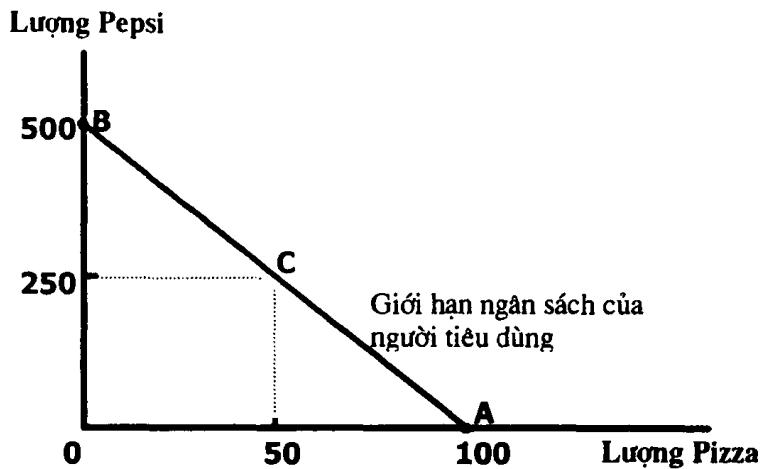
Trước tiên, chúng xét xem chi tiêu về Pepsi và pizza của một người tiêu dùng bị giới hạn bởi thu nhập của anh ta như thế nào. Giả sử người tiêu dùng này có mức thu nhập 1000 đô la một tháng và anh ta chi tiêu toàn bộ thu nhập hàng tháng của mình cho Pepsi và pizza. Giá của một lon Pepsi là 2 đô la và giá của một chiếc bánh pizza là 10 đô la.

Bảng 21.1 trình bày một số kết hợp Pepsi và pizza mà người tiêu dùng này có thể mua. Dòng thứ nhất trong bảng cho thấy nếu người tiêu dùng chi tiêu toàn bộ thu nhập của mình cho bánh pizza, thì anh ta có thể ăn 100 chiếc trong một tháng, nhưng lại không có khả năng mua bất kỳ lon Pepsi nào. Dòng thứ hai trình bày một kết hợp tiêu dùng khác có thể xảy ra: 90 bánh pizza và 50 lon Pepsi. Và tương tự như vậy, mỗi giờ tiêu dùng trong bảng này đều có chi phí là 1000 đô la.

Lon Pepsi	Số bánh Pizza	Chi tiêu cho Pepsi (đôla)	Chi tiêu cho bánh Pizza (đôla)	Tổng chi tiêu (đôla)
0	100	0	1000	1000
50	90	100	900	1000
100	80	200	800	1000
150	70	300	700	1000
200	60	400	600	1000
250	50	500	500	1000
300	40	600	400	1000
350	30	700	300	1000
400	20	800	200	1000
450	10	900	100	1000
500	0	1000	0	1000

**Bảng 21.1 Các cơ hội của người tiêu dùng.** Bảng này cho biết những gì mà người tiêu dùng có thể mua được nếu thu nhập của anh ta là 1000 đô la, giá của Pepsi là 2 đô la và giá của pizza là 10 đô la.

**Hình 21.1 Giới hạn ngân sách của người tiêu dùng** Giới hạn ngân sách biểu thị các giỏ hàng hoá khác nhau mà người tiêu dùng có thể mua tại mức thu nhập nhất định. Ở đây người tiêu dùng mua giỏ hàng hoá Pepsi và pizza. Anh ta càng mua nhiều Pepsi thì lượng pizza mà anh ta mua càng ít đi.



Hình 21.1 mô tả những cách tiêu dùng mà người tiêu dùng của chúng ta có thể lựa chọn. Trục tung ghi số lon Pepsi và trục hoành ghi số bánh pizza. Có ba điểm được đánh dấu trên hình vẽ này. Tại điểm A, người tiêu dùng không mua Pepsi và tiêu dùng 100 bánh pizza. Tại điểm B, người tiêu dùng không mua bánh pizza và tiêu dùng 500 lon Pepsi. Tại điểm C, người tiêu dùng mua 50 bánh pizza và 250 lon Pepsi. Điểm C, điểm nằm chính giữa hai điểm A và B, là điểm mà tại đó người tiêu dùng chi tiêu cho Pepsi và pizza như nhau (500 đô la). Tất nhiên đây chỉ là ba trong số nhiều kết hợp giữa Pepsi và pizza mà người tiêu dùng có thể lựa chọn. Mọi điểm nằm trên đường AB đều là những điểm có thể xảy ra. Đường này được gọi là đường giới hạn ngân sách. Nó chỉ ra các giỏ hàng hoá mà người tiêu dùng có thể mua. Trong trường hợp của chúng ta, nó biểu thị sự đánh đổi giữa Pepsi và pizza mà người tiêu dùng phải đối mặt.

Độ dốc của đường giới hạn ngân sách phản ánh tỷ lệ mà người tiêu dùng có thể trao đổi hàng hoá này lấy hàng hoá khác. Phần phụ lục của chương 2 đã khẳng định rằng độ dốc giữa hai điểm được tính bằng khoảng cách thay đổi theo phương thẳng đứng chia cho khoảng cách thay đổi theo phương nằm ngang. Từ điểm A tới điểm B, khoảng cách theo phương thẳng đứng là 500 lon Pepsi, và khoảng cách theo phương nằm ngang là 100 bánh pizza. Do vậy, độ dốc là 5 lon Pepsi trên một bánh pizza. (Trên thực tế, do đường giới hạn ngân sách dốc xuống, nên độ dốc của nó là một số âm. Tuy nhiên, để phục vụ cho mục tiêu của mình, chúng ta có thể bỏ qua dấu âm.)

Hãy chú ý rằng độ dốc của đường giới hạn ngân sách bằng giá tương đối giữa hai hàng hoá - giá của hàng hoá này so với giá của hàng hoá kia. Một chiếc bánh pizza có giá bằng 5 lần lon Pepsi, do vậy chi phí cơ hội của một chiếc bánh Pizza là 5 lon Pepsi. Độ dốc của đường giới hạn ngân sách phản ánh sự đánh đổi mà thị trường đặt ra cho người tiêu dùng: 1 bánh Pizza đổi lấy 5 lon Pepsi.

**Đoán nhanh:** Hãy vẽ đường giới hạn ngân sách của một người có mức thu nhập 1000 đô la nếu giá Pepsi là 5 đô la và giá bánh pizza là 10 đô la. Độ dốc của đường này bằng bao nhiêu?

## SỞ THÍCH: CÁI MÀ NGƯỜI TIÊU DÙNG MUỐN CÓ

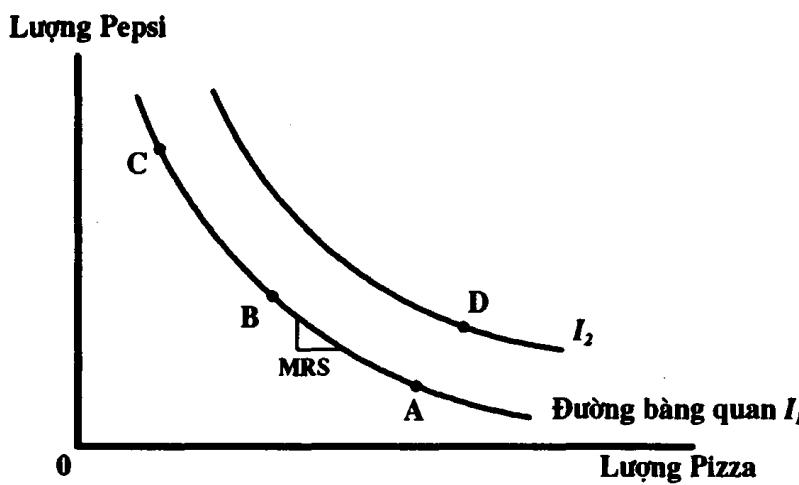
Mục tiêu của chúng ta trong chương này là xét xem người tiêu dùng lựa chọn như thế nào. Giới hạn ngân sách là một phần trong phân tích của chúng ta: Nó biểu thị các kết hợp hàng hoá mà người tiêu dùng có thể lựa chọn với một mức thu nhập và giá hàng hoá nhất định. Tuy nhiên, sự lựa chọn của người tiêu dùng không chỉ phụ thuộc vào giới hạn ngân sách, mà nó còn phụ thuộc vào sở thích của anh ta về hai hàng hoá. Do vậy, sở thích của người tiêu dùng là phần tiếp theo trong phân tích của chúng ta.

### MÔ TẢ SỞ THÍCH CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG BẰNG ĐƯỜNG BẰNG QUAN

Sở thích của người tiêu dùng cho phép anh ta lựa chọn giữa nhiều kết hợp khác nhau của Pepsi và Pizza. Nếu bạn đưa cho người tiêu dùng hai giỏ hàng hoá khác nhau, anh ta sẽ lựa chọn giỏ hàng hoá đáp ứng tốt nhất thị hiếu của mình. Nếu cả hai giỏ hàng hoá thích hợp như nhau đối với thị hiếu của anh ta, chúng ta nói rằng người tiêu dùng *bằng quan* giữa hai giỏ hàng hoá này.

Như đã làm với giới hạn ngân sách, chúng ta cũng có thể biểu thị sở thích của người tiêu dùng dưới dạng đồ thị. Chúng ta thực hiện điều này bằng các đường bang quan. *Đường bằng quan* biểu thị các giỏ tiêu dùng mà người tiêu dùng ưa thích như nhau. Trong trường hợp này, đường bằng quan biểu thị các kết hợp Pepsi và Pizza làm cho người tiêu dùng thoả mãn ở mức như nhau.

Hình 21.2 trình bày hai trong số rất nhiều đường bằng quan của người tiêu dùng. Người tiêu dùng bằng quan giữa các kết hợp A, B và C, bởi vì chúng nằm trên cùng một đường. Không có gì ngạc nhiên nếu mức tiêu dùng bánh pizza của người tiêu dùng giảm, ví dụ từ điểm A xuống điểm B, thì mức tiêu dùng Pepsi phải tăng để giữ cho sự thoả mãn của người tiêu dùng ở mức như cũ. Nếu mức tiêu dùng bánh Pizza tiếp tục giảm, chẳng hạn từ điểm B xuống điểm C, thì lượng Pepsi phải tiếp tục tăng.



**Hình 21.2. Sở thích của người tiêu dùng.** Sở thích của người tiêu dùng được biểu thị bằng các đường bằng quan, chúng chỉ ra các kết hợp khác nhau giữa Pepsi và pizza làm cho người tiêu dùng thoả mãn như nhau. Do người tiêu dùng thích có nhiều hàng hoá hơn, nên những điểm nằm trên đường bằng quan cao hơn (ở đây là  $I_2$ ) được ưa thích hơn

những điểm nằm trên đường bằng quan thấp hơn ( $I_1$ ). Tỷ lệ thay thế cận biên ( $MRS$ ) là tỷ lệ mà tại đó người tiêu dùng sẵn sàng đánh đổi Pepsi lấy pizza.

Độ dốc của bất kỳ điểm nào nằm trên đường bằng quan cũng bằng tỷ lệ mà tại đó người tiêu dùng sẵn sàng thay thế hàng hoá này bằng hàng hoá khác. Tỷ lệ này được gọi là *tỷ lệ thay thế cận biên (MRS)*. Trong trường hợp của chúng ta, tỷ lệ thay thế cận biên phản ánh lượng Pepsi mà người tiêu dùng muốn nhận được để anh ta sẵn sàng từ bỏ một chiếc bánh pizza. Vì đường bằng quan không phải là đường thẳng, nên tỷ lệ thay thế cận biên không giống nhau ở các điểm nằm trên cùng một đường bằng quan. Tỷ lệ mà tại đó người tiêu dùng sẵn sàng đổi hàng hoá này lấy hàng hoá khác phụ thuộc vào lượng hàng hoá mà anh ta đang tiêu dùng. Nghĩa là, tỷ lệ mà tại đó một người tiêu dùng sẵn sàng đổi bánh pizza lấy Pepsi phụ thuộc vào việc anh ta đang đói hay đang khát hơn và điều này lại phụ thuộc vào lượng bánh pizza và Pepsi mà anh ta hiện có.

Người tiêu dùng có mức độ thoả mãn như nhau tại mọi điểm trên một đường bằng quan nhất định, song anh ta ưa thích đường bằng quan này hơn so với những đường bằng quan khác. Bởi vì anh ta thích tiêu dùng nhiều hơn, nên những đường bằng quan cao được ưa thích hơn những đường bằng quan thấp. Trong hình 21.2, bất kỳ điểm nào nằm trên đường  $I_2$  cũng được ưa thích hơn những điểm nằm trên đường  $I_1$ .

Tập hợp các đường bằng quan của người tiêu dùng cho phép ta xếp hạng toàn bộ sở thích của người tiêu dùng. Nghĩa là, chúng ta có thể sử dụng các đường bằng quan để xếp hạng hai giỏ hàng hoá bất kỳ. Ví dụ, các đường bằng quan cho chúng ta thấy rằng điểm D được ưa thích hơn so với điểm A, bởi vì điểm D nằm trên đường bằng quan cao hơn so với điểm A. (Chúng ta cũng có thể nhận biết điều này nếu chú ý rằng điểm D đem lại cho người tiêu dùng nhiều bánh pizza và Pepsi hơn.) Các đường bằng quan còn cho chúng ta biết rằng điểm D được ưa thích hơn điểm C, bởi vì điểm D nằm trên đường bằng quan cao hơn. Mặc dù điểm D có ít Pepsi hơn điểm C, nhưng có nhiều bánh Pizza hơn và đủ để người tiêu dùng ưa thích hơn. Bằng cách xét xem điểm nào nằm trên đường bằng quan cao hơn, chúng ta có thể sử dụng một tập hợp các đường bằng quan để xếp hạng bất kỳ kết hợp nào giữa Pepsi và pizza.

## BỐN TÍNH CHẤT CỦA ĐƯỜNG BÀNG QUAN

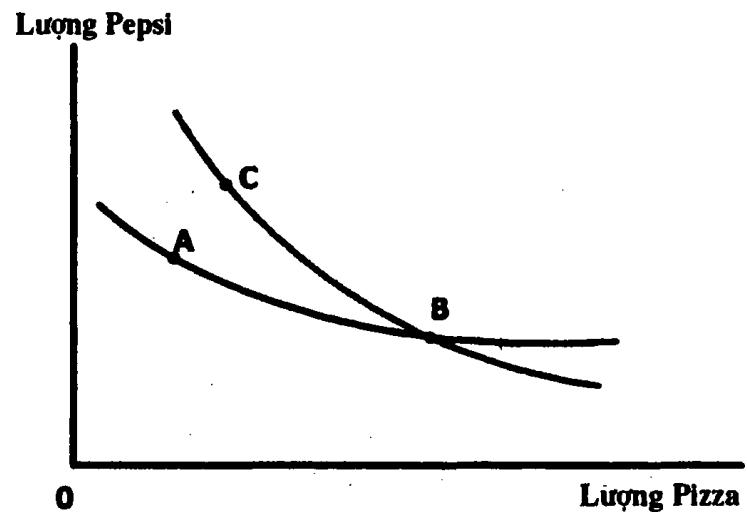
Do đường bằng quan biểu thị sở thích của người tiêu dùng nên chúng có những đặc tính nhất định, phản ánh những sở thích này. Ở đây chúng ta xem xét bốn tính chất của hầu hết các đường bằng quan.

- *Tính chất 1: Các đường bằng quan cao hơn được ưa thích hơn những đường bằng quan thấp hơn.* Người tiêu dùng thường ưa thích một cái gì đó nhiều hơn so với ít hơn. Sự ưa thích này đối với lượng hàng hoá lớn hơn được biểu thị bằng đường bằng quan. Như hình 21.2 cho thấy, các đường bằng quan cao hơn biểu thị lượng hàng hoá lớn hơn so

với những đường đường bằng quan thấp. Do vậy, người tiêu dùng thích ở trên những đường bằng quan cao hơn.

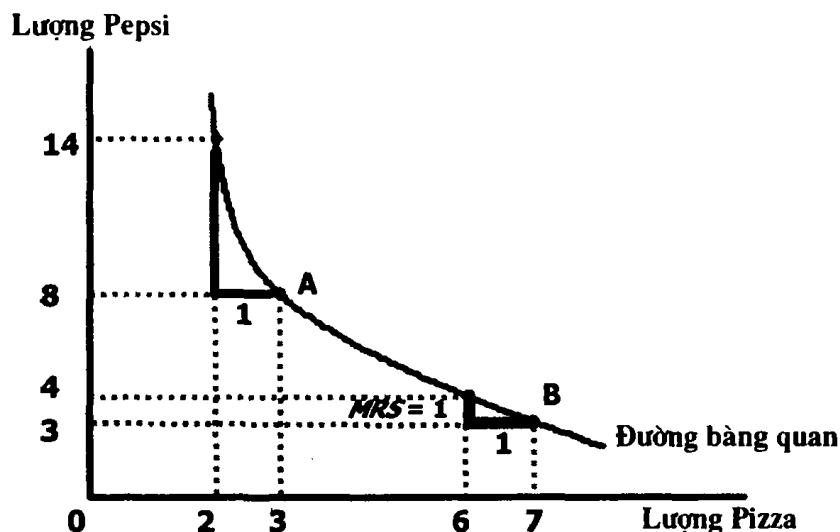
- **Tính chất 2: Các đường bằng quan dốc xuống.** Độ dốc của một đường bằng quan phản ánh tỷ lệ mà tại đó người tiêu dùng sẵn sàng thay thế hàng hoá này bằng hàng hoá khác. Trong hầu hết các trường hợp, người tiêu dùng thích cả hai hàng hoá. Do vậy nếu lượng hàng hoá này giảm, thì lượng hàng hoá kia phải tăng nhằm làm cho mức thoả mãn của người tiêu dùng không thay đổi. Vì lý do này, hầu hết các đường bằng quan đều dốc xuống.
- **Tính chất 3: Các đường bằng quan không thể cắt nhau.** Để tìm hiểu lý do tại sao, bạn hãy tưởng tượng ra rằng có hai đường bằng quan cắt nhau như trong hình 21.3. Do điểm A nằm trên cùng một đường bằng quan với điểm B, nên hai điểm này đem lại mức thoả mãn như nhau cho người tiêu dùng. Hơn nữa, do điểm B cũng nằm trên cùng đường bằng quan với C, nên hai điểm này làm cho người tiêu dùng thoả mãn như nhau. Song kết luận này lại hàm ý điểm A và điểm C làm cho người tiêu dùng thoả mãn như nhau, mặc dù tại điểm C cả hai loại hàng hoá đều nhiều hơn. Điều này mâu thuẫn với giả thiết người tiêu dùng luôn ưa thích nhiều hàng hoá hơn so với ít hàng hoá hơn. Do vậy, các đường bằng quan không thể cắt nhau.

**Hình 21.3. Các đường bằng quan không thể cắt nhau.** Tình huống này không bao giờ xảy ra. Nếu tồn tại những đường bằng quan này, người tiêu dùng sẽ có mức thoả mãn như nhau ở các điểm A, B và C, mặc dù tại C cả hai hàng hoá đều nhiều hơn so với tại A.



- **Tính chất 4: Các đường bằng quan đều lồi vào phía trong.** Độ dốc của đường bằng quan chính là tỷ lệ thay thế cận biên - tỷ lệ mà tại đó người tiêu dùng sẵn sàng đánh đổi hàng hoá này lấy hàng hoá khác. Tỷ lệ thay thế cận biên ( $MRS$ ) luôn phụ thuộc vào lượng mỗi loại hàng hoá mà người tiêu dùng hiện đang tiêu dùng. Đặc biệt, mọi người thường sẵn sàng hơn trong việc từ bỏ những loại hàng hoá mà họ đang tiêu dùng nhiều và ít sẵn sàng hơn trong việc từ bỏ những loại hàng hoá mà họ đang tiêu dùng ít, do vậy đường bằng quan lồi vào trong. Ví dụ, chúng ta hãy xem xét hình 21.4. Tại điểm A, do người tiêu dùng có nhiều Pepsi và ít bánh pizza, anh ta đang rất đói nhưng lại không khát lầm. Để từ bỏ 1 bánh pizza, người tiêu dùng phải có thêm 6 lon Pepsi: Tỷ lệ thay thế cận biên là 6 lon Pepsi trên một pizza. Ngược lại, tại điểm B, người tiêu dùng có rất ít Pepsi và nhiều bánh Pizza, do vậy anh ta đang

rất khát nhưng không đói lảm. Tại điểm này, anh ta sẵn sàng từ bỏ 1 pizza lấy 1 lon Pepsi: Tỷ lệ thay thế cạn biên là 1 lon Pepsi trên 1 pizza. Do vậy, hình dạng lồi vào phía trong của đường bàng quan phản ánh sự sẵn sàng hơn của người tiêu dùng trong việc từ bỏ hàng hoá mà anh ta đang tiêu dùng với khối lượng lớn.



**Hình 21.4. Các đường bàng quan lồi vào phía trong.** Các đường bàng quan luôn luân lồi vào phía trong. Hình dạng này hàm ý tỷ lệ thay thế cạn biên ( $MRS$ ) phụ thuộc vào số lượng của cả hai hàng hoá mà người tiêu dùng đang tiêu dùng. Tại điểm A, người tiêu dùng có ít pizza và nhiều Pepsi, do vậy để anh ta từ bỏ một chiếc bánh pizza thì cần phải có thêm một lượng lớn Pepsi: tỷ lệ thay thế cạn biên là 6 lon Pepsi trên một pizza. Tại điểm B, người tiêu dùng đang có nhiều pizza và ít Pepsi, do vậy để anh ta từ bỏ một chiếc bánh pizza thì chỉ cần có thêm một lượng nhỏ Pepsi: Tỷ lệ thay thế cạn biên là 1 lon Pepsi trên một pizza.

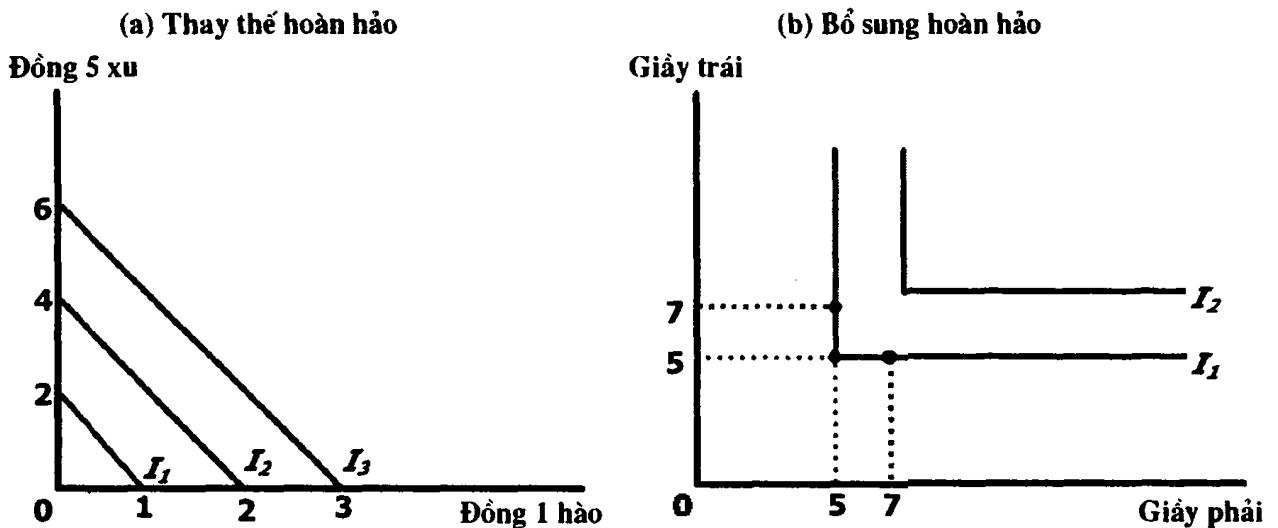
pizza và nhiều Pepsi, do vậy để anh ta từ bỏ một chiếc bánh pizza thì cần phải có thêm một lượng lớn Pepsi: tỷ lệ thay thế cạn biên là 6 lon Pepsi trên một pizza. Tại điểm B, người tiêu dùng đang có nhiều pizza và ít Pepsi, do vậy để anh ta từ bỏ một chiếc bánh pizza thì chỉ cần có thêm một lượng nhỏ Pepsi: Tỷ lệ thay thế cạn biên là 1 lon Pepsi trên một pizza.

## HAI TRƯỜNG HỢP ĐẶC BIỆT CỦA ĐƯỜNG BÀNG QUAN

Hình dáng của đường bàng quan cho chúng ta biết sự sẵn sàng của người tiêu dùng trong việc đánh đổi hàng hoá này lấy hàng hoá khác. Khi dễ dàng thay thế hàng hoá này lấy hàng hoá khác, đường bàng quan ít lồi hơn; khi khó thay thế, đường bàng quan rất lồi. Để tìm hiểu lý do tại sao chúng ta hãy xem xét hai trường hợp đặc biệt.

**Thay thế hoàn hảo.** Giả sử một người nào đó đưa cho bạn một số giỏ hàng hoá bao gồm các đồng năm xu và một hào. Bạn sẽ xếp hạng chúng như thế nào?

Trong hầu hết các trường hợp, bạn thường chỉ quan tâm đến tổng giá trị của mỗi giỏ hàng hoá. Nếu vậy, bạn sẽ đánh giá giỏ hàng hoá dựa trên số đồng năm xu cộng hai lần số đồng một hào. Nói cách khác, bạn luôn sẵn sàng đổi đồng một hào lấy hai đồng 5 xu, bất kể số đồng năm xu và một hào trong giỏ hàng hoá là bao nhiêu. Tỷ lệ thay thế cạn biên giữa đồng năm xu và đồng một hào là con số cố định bằng 2.



**Hình 21.5 Thay thế hoàn hảo và bổ sung hoàn hảo.** Khi hai hàng hoá dễ dàng thay thế cho nhau, ví dụ đồng năm xu và đồng một hào, thì đường bàng quan là đường thẳng như được biểu thị trong phần (a). Khi hai hàng hoá có tính bổ sung chặt chẽ, ví dụ chiếc giày trái và giày phải, thì đường bàng quan là góc vuông, như được biểu thị trong phần (b).

Người ta có thể biểu thị sở thích của bạn về đồng năm xu và đồng một hào trên các đường bàng quan trong hình 21.5 (a). Do tỷ lệ thay thế cận biên cố định, nên các đường bàng quan là đường thẳng. Trong trường hợp đặc biệt này, chúng ta nói rằng hai hàng hoá *thay thế hoàn hảo* cho nhau.

**Bổ sung hoàn hảo.** Giả sử một người nào đó đưa cho bạn các giỏ hàng bao gồm một số chiếc giày trái và một số chiếc giày phải. Bạn sẽ xếp hạng chúng như thế nào?

Trong trường hợp đó, có thể bạn chỉ quan tâm đến số đôi giày. Nói cách khác, bạn đánh giá giỏ hàng dựa trên số đôi giày mà bạn có thể ghép với nhau. Một giỏ hàng hoá với 5 chiếc giày trái và 7 chiếc giày phải chỉ đem lại cho bạn 5 đôi giày. Việc có thêm một chiếc giày phải chẳng có ý nghĩa gì nếu không có một chiếc giày trái đi kèm với nó.

Người ta có thể biểu thị sở thích của bạn về chiếc giày trái và giày phải thông qua các đường bàng quan trong phần (b) của hình 21.5. Trong trường hợp này, giỏ hàng hoá với 5 chiếc giày trái và 5 chiếc giày phải có giá trị tương đương với giỏ hàng hoá có 5 chiếc giày trái và 7 chiếc giày phải. Nó cũng có giá trị tương đương với giỏ hàng có 7 chiếc giày trái và 5 chiếc giày phải. Do vậy, đường bàng quan là các đường góc vuông. Trong trường hợp đặc biệt đó, chúng ta nói rằng hai hàng hoá là *bổ sung hoàn hảo*.

Tất nhiên trong thế giới hiện thực, hầu hết các hàng hoá đều không thể thay thế hoàn hảo (như đồng năm xu và một hào), cũng như không phải là hàng hoá bổ sung hoàn hảo (như chiếc giày trái và giày phải). Thông thường, các đường bàng quan đều lồi vào trong, song nó không lồi dưới dạng góc vuông.

## **PHÂN ĐỌC THÊM Ích lợi: Cách khác để biểu thị sở thích của người tiêu dùng**

Chúng ta vừa sử dụng đường bàng quan để biểu thị sở thích của người tiêu dùng. Một cách phổ biến khác để biểu thị sở thích của người tiêu dùng sử dụng khái niệm *ích lợi*. Ích lợi là một thước đo trùu tượng phản ánh sự thoả mãn hay sự vui thích mà người tiêu dùng có được từ một giỏ hàng hoá nào đó. Các nhà kinh tế cho rằng người tiêu dùng thường ưa thích giỏ hàng hoá này hơn so với giỏ hàng hoá khác, nếu giỏ hàng hoá thứ nhất mang lại nhiều ích lợi hơn giỏ hàng hoá thứ hai.

Các đường bàng quan và ích lợi có liên quan chặt chẽ với nhau. Do người tiêu dùng ưa thích những điểm nằm trên những đường bàng quan cao hơn, nên các giỏ hàng hoá nằm trên những đường bàng quan cao hơn mang lại ích lợi lớn hơn. Do người tiêu dùng có mức thoả mãn như nhau đối với tất cả các điểm trên cùng một đường bàng quan, nên các giỏ hàng hoá này đều mang lại cùng một ích lợi. Trên thực tế, bạn có thể coi đường bàng quan là đường có “ích lợi bằng nhau”. Độ dốc của đường bàng quan (tỷ lệ thay thế cận biên) phản ánh ích lợi cận biên mà hàng hoá này mang lại so với ích lợi cận biên mà hàng hoá khác mang lại.

Khi các nhà kinh tế phát triển lý thuyết về sự lựa chọn của người tiêu dùng, họ có sử dụng các từ ngữ khác nhau. Một nhà kinh tế có thể nói rằng mục tiêu của người tiêu dùng là tối đa hoá ích lợi. Người khác có thể nói rằng mục tiêu của người tiêu dùng là đạt được đường bàng quan cao nhất. Trên thực tế, đây là hai cách khác nhau để nói về cùng một nội dung.

**Đoán nhanh:** Hãy vẽ một số đường bàng quan cho Pepsi và pizza. Hãy giải thích bốn tính chất của các đường bàng quan này.

## **TỐI UU HOÁ: CÁI MÀ NGƯỜI TIÊU DÙNG CHỌN**

Mục tiêu của chương này là tìm hiểu cách thức lựa chọn của người tiêu dùng. Chúng ta đã có hai bộ phận cần thiết cho phân tích này: giới hạn ngân sách và sở thích của người tiêu dùng. Bây giờ chúng ta kết hợp hai bộ phận này lại với nhau và xem xét quyết định của người tiêu dùng về việc mua cái gì.

## **SỰ LỰA CHỌN TỐI UU CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG**

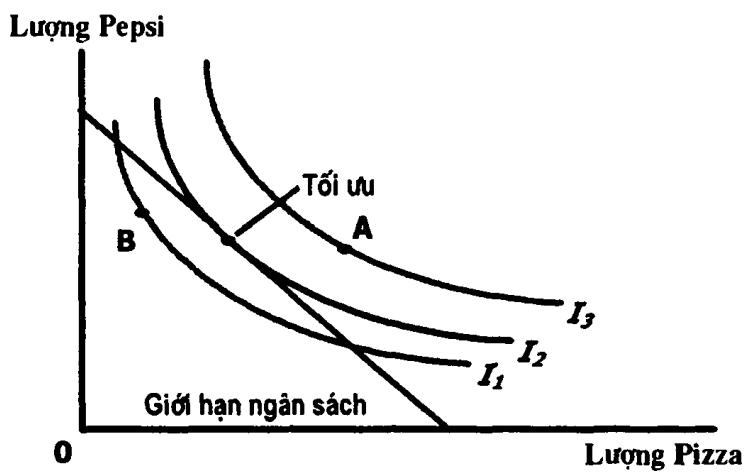
Một lần nữa chúng ta hãy xem xét ví dụ về Pepsi và bánh pizza. Người tiêu dùng muốn có kết hợp tốt nhất giữa Pepsi và Pizza - nghĩa là, kết hợp nằm trên đường bàng quan cao nhất. Nhưng kết hợp này cũng phải nằm trên hoặc nằm phía trong đường giới hạn ngân sách, đường phản ánh tổng nguồn lực mà anh ta có thể sử dụng.

**Hình 21.6. Điểm tối ưu của người tiêu dùng.** Người tiêu dùng lựa chọn điểm nằm trên đường giới hạn ngân sách của mình và đường bàng quan cao nhất. Tại điểm này, gọi là điểm tối ưu, tỷ lệ thay thế cận biên bằng giá tương đối của hai hàng hoá. Ở đây, đường bàng quan cao nhất mà người tiêu dùng có thể đạt được là  $I_2$ . Người tiêu dùng ưa thích điểm A hơn, điểm nằm trên đường bàng quan  $I_3$ , nhưng anh ta không có khả năng mua được giỏ hàng hoá Pepsi và Pizza đó. Ngược lại, điểm B là điểm có thể mua được, song do nó nằm trên đường bàng quan thấp hơn, nên người tiêu dùng không ưa thích nó.

Hình 21.6 biểu thị giới hạn ngân sách của người tiêu dùng và ba trong số nhiều đường bàng quan của anh ta. Đường bàng quan cao nhất mà người tiêu dùng có thể đạt được ( $I_2$  trong hình vẽ) là đường vừa vặn tiếp xúc với đường giới hạn ngân sách. Điểm mà tại đó đường bàng quan này và đường giới hạn ngân sách tiếp xúc nhau được gọi là điểm *tối ưu*. Người tiêu dùng ưa thích điểm A, nhưng anh ta không thể đạt được điểm đó vì nó nằm ngoài giới hạn ngân sách của anh ta. Người tiêu dùng có thể đạt được điểm B, song điểm đó lại nằm trên đường bàng quan thấp hơn, do vậy đem lại cho anh ta mức độ thỏa mãn thấp hơn. Điểm tối ưu biểu thị kết hợp tiêu dùng tốt nhất của Pepsi và Pizza mà người tiêu dùng có thể chọn.

Hãy chú ý rằng tại điểm tối ưu, độ dốc của đường bàng quan bằng độ dốc của đường giới hạn ngân sách. Chúng ta nói rằng đường bàng quan *tiếp tuyến* với đường giới hạn ngân sách. Độ dốc của đường bàng quan là tỷ lệ thay thế cận biên giữa Pepsi và Pizza, còn độ dốc của đường giới hạn ngân sách là giá tương đối giữa Pepsi và Pizza. Do vậy chúng ta có thể nói, *người tiêu dùng chọn cách tiêu dùng hai hàng hoá sao cho tỷ lệ thay thế cận biên bằng giá tương đối*.

Trong chương 7, chúng ta đã biết giá thị trường phản ánh giá trị cận biên mà người tiêu dùng gán cho hàng hoá. Phân tích đó về sự lựa chọn của người tiêu dùng đem lại kết quả như thế bằng cách khác. Khi đưa ra sự lựa chọn về tiêu dùng, người tiêu dùng chấp nhận giá tương đối giữa hai hàng hoá, sau đó lựa mức tối ưu mà tại đó tỷ lệ thay thế cận biên của anh ta đúng bằng giá tương đối. Giá tương đối là tỷ lệ mà tại đó *thị trường sẵn sàng đổi* hàng hoá này lấy hàng hoá khác, trong khi tỷ lệ thay thế cận biên là tỷ lệ mà *người tiêu dùng sẵn sàng đổi* hàng hoá này lấy hàng hoá khác. Tại điểm tối ưu, đánh giá của người tiêu dùng về hai hàng hoá (tính bằng tỷ lệ thay thế cận biên) bằng sự định giá của thị trường (tính bằng giá tương đối). Do quá trình tối ưu hoá này của người tiêu dùng, nên giá cả thị trường của các hàng hoá khác nhau phản ánh giá trị mà người tiêu dùng gán cho chúng.

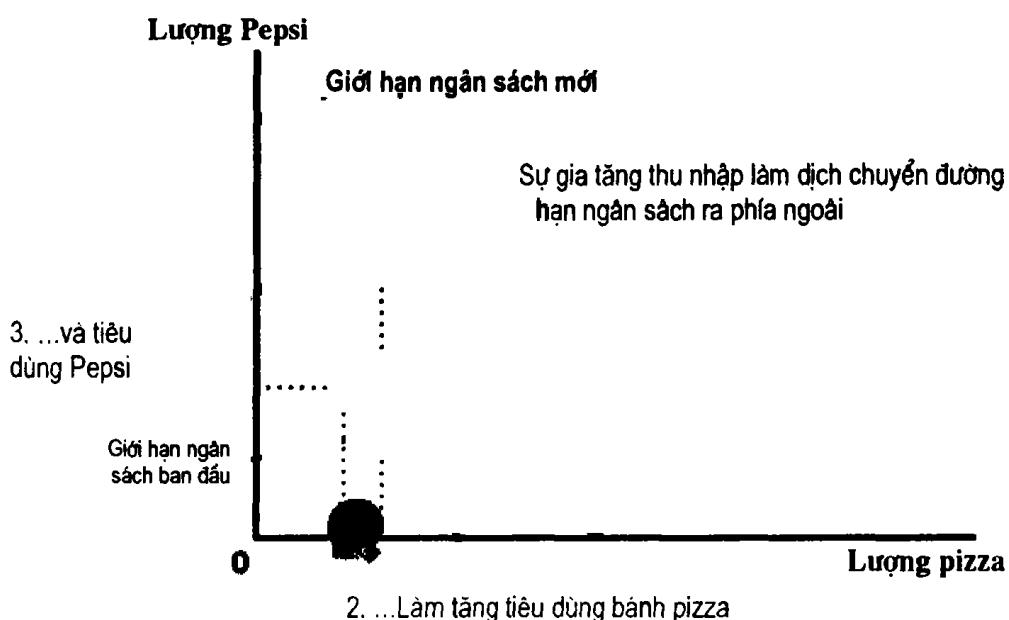


## NHỮNG THAY ĐỔI TRONG THU NHẬP TÁC ĐỘNG ĐẾN SỰ LỰA CHỌN CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG NHƯ THẾ NÀO

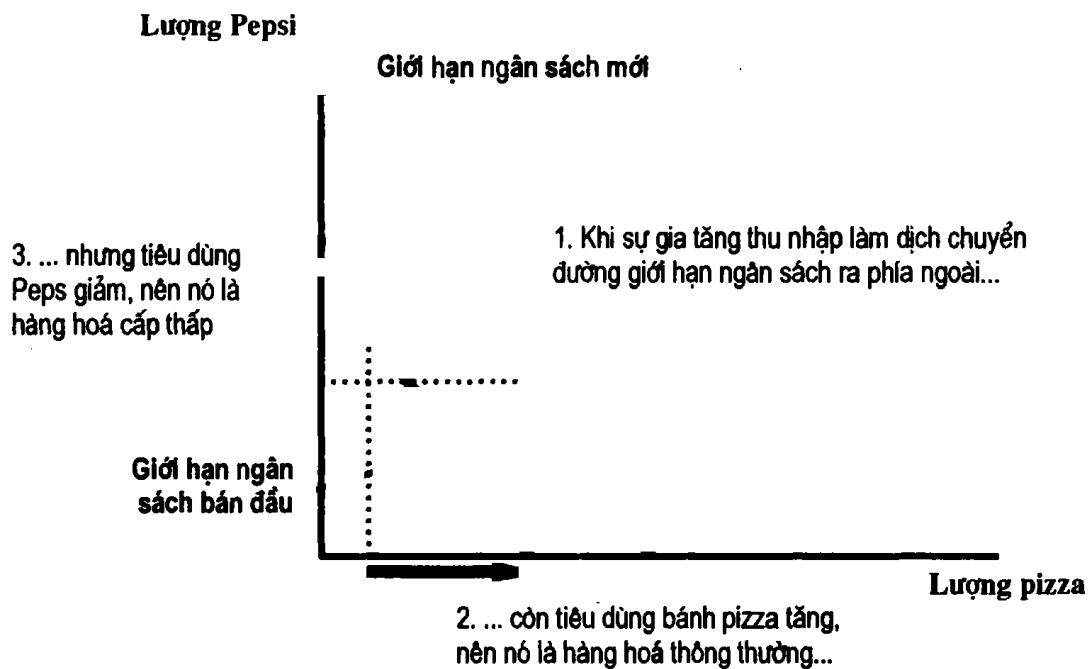
Giờ đây khi đã biết người tiêu dùng đưa ra quyết định tiêu dùng như thế nào, chúng ta hãy xét xem người tiêu dùng phản ứng như thế nào đối với những thay đổi trong thu nhập. Cụ thể, chúng ta hãy giả định rằng thu nhập tăng. Với mức thu nhập cao hơn, người tiêu dùng có thể mua được nhiều hàng hoá hơn. Do vậy, sự gia tăng thu nhập làm dịch chuyển đường giới hạn ngân sách ra phía ngoài, như trong hình 21.7. Do giá tương đối giữa hai hàng hoá không thay đổi, nên độ dốc của đường giới hạn ngân sách mới cũng đúng bằng độ dốc của đường giới hạn ngân sách ban đầu. Nghĩa là, sự gia tăng thu nhập dẫn đến sự dịch chuyển song song của đường giới hạn ngân sách.

Sự mở rộng giới hạn ngân sách cho phép người tiêu dùng lựa chọn kết hợp tốt hơn của Pepsi và bánh pizza. Nói cách khác, người tiêu dùng giờ đây có thể đạt được đường bàng quan cao hơn. Với sự dịch chuyển của đường giới hạn ngân sách và sở thích của người tiêu dùng được biểu thị qua các đường bàng quan, điểm tối ưu của người tiêu dùng chuyển từ điểm có tên “tối ưu ban đầu” sang một điểm có tên “tối ưu mới.”

Hãy chú ý rằng trong hình 21.7, người tiêu dùng lựa chọn tiêu dùng nhiều Pepsi và nhiều Pizza hơn. Mặc dù tính lô gích của mô hình không nhất thiết phải có sự gia tăng tiêu dùng ở cả hai hàng hoá khi thu nhập tăng, nhưng tình huống này là trường hợp phổ biến. Như chúng ta đã biết trong chương 4, khi người tiêu dùng muốn có nhiều một loại hàng hoá nào đó hơn khi thu nhập của anh ta tăng, các nhà kinh tế gọi loại hàng hoá này là *hàng hoá thông thường*. Các đường bàng quan trong hình 21.7 được vẽ với giả định Pepsi và bánh pizza là những hàng hoá thông thường.



**Hình 21.7. Sự gia tăng thu nhập.** Khi thu nhập của người tiêu dùng tăng, đường giới hạn ngân sách dịch chuyển ra phía ngoài. Nếu cả hai hàng hoá đều là hàng hoá thông thường, người tiêu dùng sẽ phản ứng lại sự ra tăng của thu nhập bằng cách mua cả hai hàng hoá nhiều hơn. Ở đây người tiêu dùng mua nhiều bánh pizza hơn và nhiều Pepsi hơn.



**Hình 21.8. Hàng hoá cấp thấp.** Hàng hoá được coi là cấp thấp nếu người tiêu dùng mua nó ít hơn khi thu nhập của anh ta tăng. Ở đây Pepsi là hàng hoá cấp thấp: Khi thu nhập của người tiêu dùng tăng và giới hạn ngân sách dịch chuyển ra phía ngoài, người tiêu dùng mua nhiều bánh pizza hơn nhưng mua ít Pepsi hơn.

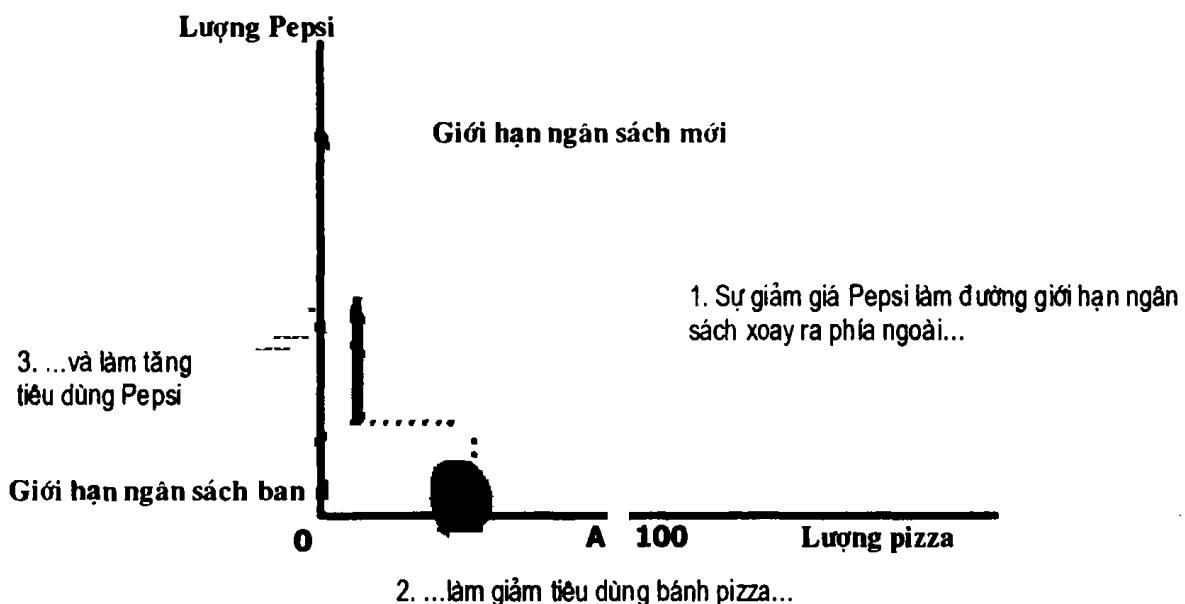
Hình 21.8 trình bày một ví dụ trong đó sự gia tăng thu nhập khiến cho người tiêu dùng mua nhiều bánh pizza và ít Pepsi hơn. Nếu người tiêu dùng mua một loại hàng hoá nào đó ít đi khi thu nhập tăng, các nhà kinh tế gọi loại hàng hoá này là *hàng hoá cấp thấp*. Hình 21.8 được vẽ với giả định bánh pizza là hàng hoá thông thường, còn Pepsi là hàng hoá cấp thấp.

Mặc dù hầu hết hàng hoá đều là hàng hoá thông thường, song trong thế giới hiện thực cũng có một số loại hàng hoá cấp thấp. Dịch vụ xe buýt là một ví dụ. Những người tiêu dùng có thu nhập cao thường đi ô tô riêng, không đi xe buýt thường xuyên như những người tiêu dùng có thu nhập thấp. Do vậy, dịch vụ xe buýt là một hàng hoá cấp thấp.

## SỰ THAY ĐỔI GIÁ CẢ TÁC ĐỘNG TỚI SỰ LỰA CHỌN CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG NHƯ THẾ NÀO

Bây giờ chúng ta hãy sử dụng mô hình này về sự lựa chọn của người tiêu dùng để xét xem sự thay đổi giá cả của một hàng hoá nào đó làm thay đổi sự lựa chọn của người tiêu dùng như thế nào. Cụ thể, giả sử giá Pepsi giảm từ 2 đô la xuống còn 1 đô la một lon.

Không có gì đáng ngạc nhiên khi giá thấp hơn làm tăng cơ hội mua của người tiêu dùng. Nói cách khác, giá của bất kỳ hàng hoá nào giảm cũng làm dịch chuyển đường giới hạn ngân sách ra phía ngoài.



**Hình 21.9. Sự thay đổi giá cả.** Khi giá Pepsi giảm, đường giới hạn ngân sách của người tiêu dùng xoay ra phía ngoài và độ dốc của nó thay đổi. Người tiêu dùng chuyển từ điểm tối ưu ban đầu sang điểm tối ưu mới, điều này làm thay đổi cả mức mua Pepsi và bánh pizza. Trong trường hợp đó, lượng Pepsi tiêu dùng tăng, và lượng pizza tiêu dùng giảm.

Hình 21.9 xem xét cụ thể hơn sự giảm giá ảnh hưởng như thế nào đến đường giới hạn ngân sách. Nếu người tiêu dùng chi tiêu toàn bộ 1000 đô la thu nhập của anh ta cho bánh pizza, thì giá Pepsi chẳng có liên quan gì cả. Do vậy, điểm A trong hình vẽ không thay đổi. Tuy nhiên, nếu người tiêu dùng chi tiêu toàn bộ 1000 đô la thu nhập cho Pepsi, thì giờ đây anh ta có thể mua được 1000 chứ không phải 500 lon. Do vậy, tung điểm của đường giới hạn ngân sách chuyển từ B sang D.

Hãy chú ý rằng trong trường hợp này, sự dịch chuyển ra phía ngoài của đường giới hạn ngân sách đã làm thay đổi độ dốc của nó. (Điều này khác với những gì xảy ra trước đây khi giá cả không thay đổi trong khi thu nhập của người tiêu dùng thay đổi.) Như chúng ta đã thảo luận, độ dốc của đường giới hạn ngân sách phản ánh giá tương đối giữa Pepsi và bánh pizza. Do giá Pepsi giảm từ 2 đô la xuống còn 1 đô la trong khi giá pizza không đổi - vẫn bằng 10 đô la - nên người tiêu dùng bây giờ có thể đổi 1 bánh pizza lấy 10 chứ không phải 5 lon Pepsi. Kết quả là đường giới hạn ngân sách mới dốc hơn.

Sự thay đổi của giới hạn ngân sách kiểu này làm thay đổi tiêu dùng của cả hai hàng hoá như thế nào phụ thuộc vào sở thích của người tiêu dùng. Với những đường băng

quan trọng hình vẽ này, người tiêu dùng mua nhiều Pepsi hơn và mua ít bánh pizza hơn.

## HIỆU ỨNG THU NHẬP VÀ HIỆU ỨNG THAY THẾ

Tác động của sự thay đổi giá cả một hàng hoá nào đó đối với tiêu dùng có thể được phân tích thành hai hiệu ứng: *hiệu ứng thu nhập* và *hiệu ứng thay thế*. Để tìm hiểu nội dung của hai hiệu ứng này, chúng ta hãy xét xem người tiêu dùng sẽ phản ứng như thế nào khi anh ta biết giá Pepsi giảm. Anh ta có thể lập luận theo những cách sau:

- “Tin tốt lành đây! Nay giờ giá Pepsi đã rẻ hơn, thu nhập của tôi có sức mua lớn hơn. Do vậy tôi khá giả hơn trước đây. Do giàu hơn, tôi có thể mua được cả Pepsi và Pizza nhiều hơn.” (Đây là hiệu ứng thu nhập.)
- “Ngay khi giá Pepsi giảm, với mỗi chiếc bánh Pizza từ bỏ, giờ đây tôi có thể có được nhiều lon Pepsi hơn. Do bánh pizza giờ đây đắt hơn một cách tương đối, nên tôi sẽ mua ít bánh pizza và mua nhiều Pepsi.” (Đây là hiệu ứng thay thế.)

Bạn thấy nhận định nào có sức thuyết phục hơn?

Thực tế, cả hai nhận định này đều có ý nghĩa. Sự giảm giá Pepsi làm cho người tiêu dùng trở nên khá giả hơn. Nếu cả Pepsi và Pizza đều là hàng hoá thông thường, người tiêu dùng muốn trải đều sự cải thiện sức mua của mình cho cả hai hàng hoá. Hiệu ứng thu nhập này có xu hướng làm cho người tiêu dùng mua cả bánh pizza và Pepsi nhiều hơn. Tuy nhiên cùng lúc đó, việc tiêu dùng Pepsi trở nên rẻ hơn một cách tương đối so với việc tiêu dùng bánh pizza. Hiệu ứng thay thế này có xu hướng làm cho người tiêu dùng lựa chọn nhiều Pepsi và ít bánh pizza hơn.

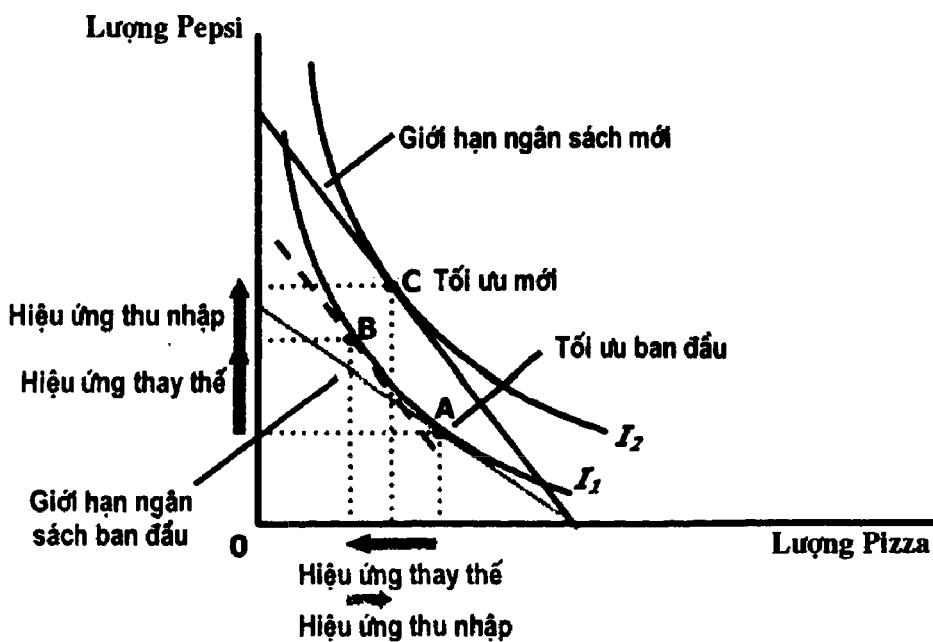
Nay giờ chúng ta hãy xét kết quả cuối cùng của hai hiệu ứng này. Người tiêu dùng chắc chắn mua nhiều Pepsi hơn, bởi vì cả hai hiệu ứng thu nhập và thay thế đều làm tăng tiêu dùng Pepsi. Song chúng ta không thể biết chắc được người tiêu dùng có mua nhiều bánh pizza hơn hay không, bởi vì hiệu ứng thu nhập và hiệu ứng thay thế hoạt động theo hướng ngược nhau. Kết luận này được tóm tắt trong Bảng 21.2.

Hàng hoá	Hiệu ứng thu nhập	Hiệu ứng thay thế	Tổng hiệu ứng
Pepsi	Người tiêu dùng khá giả hơn, do vậy anh ta mua nhiều Pepsi hơn.	Pepsi rẻ hơn một cách tương đối, do vậy người tiêu dùng mua nhiều Pepsi hơn.	Hiệu ứng thu nhập và hiệu ứng thay thế hoạt động cùng chiều, do vậy người tiêu dùng mua nhiều Pepsi hơn.
Pizza	Người tiêu dùng khá giả hơn, do vậy anh ta mua nhiều Pizza hơn.	Pizza đắt hơn một cách tương đối, do vậy người tiêu dùng mua ít Pizza hơn.	Hiệu ứng thu nhập và hiệu ứng thay thế hoạt động ngược chiều, do vậy hiệu ứng tổng hợp đối với tiêu dùng bánh Pizza không rõ ràng.

Bảng 21.2 Hiệu ứng thu nhập và hiệu ứng thay thế khi giá Pepsi giảm.

Chúng ta có thể hiểu được hiệu ứng thu nhập và hiệu ứng thay thế bằng cách sử dụng các đường bàng quan. *Hiệu ứng thu nhập là sự thay đổi của tiêu dùng khi có sự dịch chuyển tới đường bàng quan cao hơn. Hiệu ứng thay thế là sự thay đổi của tiêu dùng gây ra do việc chuyển đến điểm có tỷ lệ thay thế cận biên khác trên cùng một đường bàng quan.*

Hình 21.10 trình bày bằng đồ thị cách phân tích sự thay đổi quyết định tiêu dùng theo hiệu ứng thu nhập và hiệu ứng thay thế. Khi giá Pepsi giảm, người tiêu dùng chuyển từ điểm tối ưu ban đầu A sang điểm tối ưu mới C. Chúng ta có thể xem xét sự thay đổi này theo hai bước. Thứ nhất, người tiêu dùng di chuyển *dọc theo* đường bàng quan ban đầu  $I_1$ , từ điểm A đến điểm B. Tại hai điểm này, người tiêu dùng có mức độ thoả mãn như nhau song tại điểm B, tỷ lệ thay thế cận biên phản ánh mức giá tương đối mới. (Đường nét đứt đi qua điểm B và song song với đường giới hạn ngân sách mới phản ánh mức giá tương đối mới.) Tiếp theo, người tiêu dùng *dịch chuyển* đến đường bàng quan cao hơn  $I_2$ , bằng cách chuyển từ điểm B đến điểm C. Mặc dù điểm C và điểm D nằm trên hai đường bàng quan khác nhau, nhưng chúng có cùng tỷ lệ thay thế cận biên. Nghĩa là, độ dốc của đường bàng quan  $I_1$  tại điểm B bằng độ dốc của đường bàng quan  $I_2$  tại điểm C.



**Hình 21.10 Hiệu ứng thu nhập và hiệu ứng thay thế.** Hiệu ứng do sự thay đổi giá gây ra có thể phân tích thành hiệu ứng thu nhập và hiệu ứng thay thế. Hiệu ứng thay thế - sự di chuyển dọc theo đường bàng quan tới điểm có tỷ lệ thay thế cận biên khác - được biểu thị bằng sự thay đổi từ điểm A tới điểm B dọc theo đường bàng quan  $I_1$ . Hiệu ứng thu nhập - sự dịch chuyển tới đường bàng quan cao hơn - được biểu thị bằng sự thay đổi từ điểm B trên đường bàng quan  $I_1$ , tới điểm C trên đường bàng quan  $I_2$ .

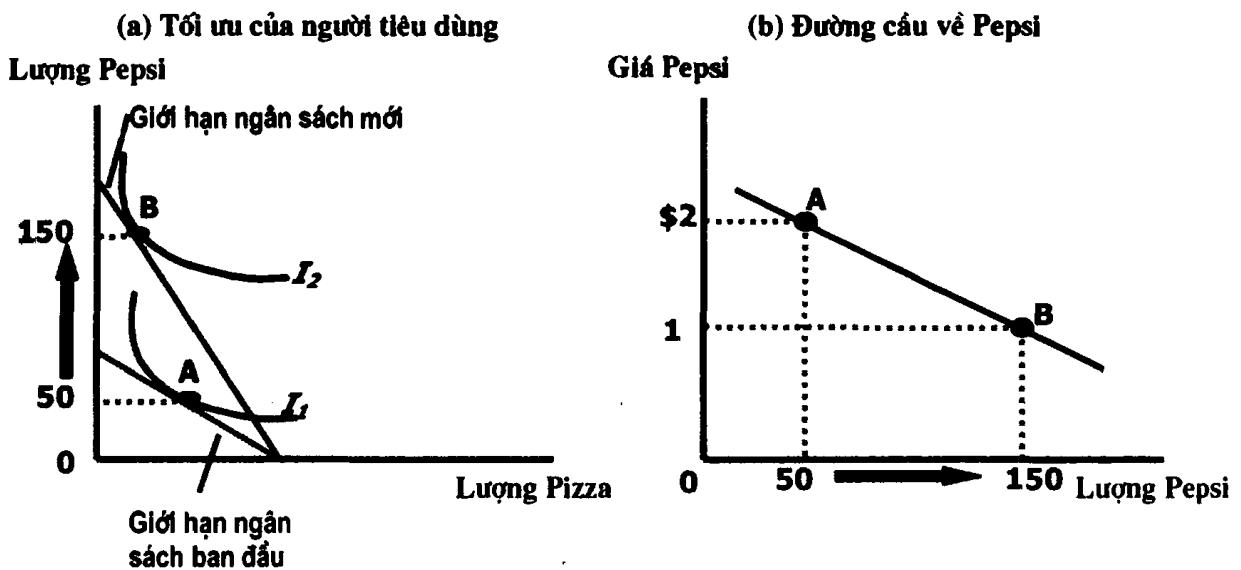
Mặc dù người tiêu dùng thực tế không bao giờ lựa chọn điểm B, nhưng điểm giả định này rất hữu ích cho việc chỉ rõ hai hiệu ứng quyết định sự lựa chọn của người tiêu dùng.

Cần chú ý rằng sự thay đổi từ điểm A đến điểm B phản ánh sự thay đổi thuần tuý của tỷ lệ thay thế cận biên mà không có sự thay đổi nào đối với phúc lợi của người tiêu dùng. Tương tự như vậy, sự thay đổi từ điểm B sang điểm C phản ánh sự thay đổi thuần tuý của phúc lợi mà không có sự thay đổi nào của tỷ lệ thay thế cận biên. Do vậy, sự di chuyển từ điểm A đến điểm B phản ánh hiệu ứng thay thế, còn sự dịch chuyển từ điểm B đến điểm C phản ánh hiệu ứng thu nhập.

## THIẾT LẬP ĐƯỜNG CẦU

Chúng ta vừa thấy được sự thay đổi giá của hàng hoá có ảnh hưởng như thế nào đến giới hạn ngân sách và khối lượng hai hàng hoá mà người tiêu dùng chọn mua. Đường cầu của bất kỳ một hàng hoá nào phản ánh quyết định tiêu dùng này. Hãy nhớ lại rằng đường cầu biểu thị lượng cầu về một hàng hoá tại mọi mức giá. Chúng ta có thể coi đường cầu của người tiêu dùng là sự tổng hợp các quyết định tối ưu phát sinh từ giới hạn ngân sách và đường bàng quan.

Ví dụ, hình 21.11 vẽ đường cầu về Pepsi. Phần (a) cho thấy khi giá một lon Pepsi giảm từ 2 đô la xuống còn 1 đô la, đường giới hạn ngân sách dịch chuyển ra phía ngoài. Do hiệu ứng thu nhập và hiệu ứng thay thế, người tiêu dùng tăng chi tiêu cho Pepsi từ 50 đến 150 lon. Phần (b) biểu thị đường cầu phát sinh từ các quyết định này của người tiêu dùng. Bằng cách này, lý thuyết về sự lựa chọn của người tiêu dùng cung cấp nền tảng lý thuyết cho đường cầu của người tiêu dùng mà chúng ta đã xem xét lần đầu trong chương 4.



**Hình 21.11. Thiết lập đường cầu.** Phần (a) cho thấy rằng khi giá Pepsi giảm từ 2 đô la xuống còn 1 đô la, điểm tối ưu của người tiêu dùng chuyển từ A đến B và lượng Pepsi tiêu dùng tăng từ 50 đến 150 lon. Đường cầu trong phần (b) phản ánh mối quan hệ này giữa giá và lượng cầu.

Mặc dù biết rằng đường cầu phát sinh một cách tự nhiên từ lý thuyết về sự lựa chọn của người tiêu dùng, song cách làm này bản thân nó không minh chứng cho sự phát triển một lý thuyết. Không cần phải có một khuôn khổ phân tích vững chắc chỉ để kết luận rằng mọi người phản ứng đối với sự thay đổi của giá cả. Tuy nhiên, lý thuyết về sự lựa chọn của người tiêu dùng lại rất hữu ích. Như sẽ thấy trong phần tới, chúng ta có thể sử dụng lý thuyết này để nghiên cứu sâu hơn các yếu tố quyết định hành vi của người tiêu dùng.

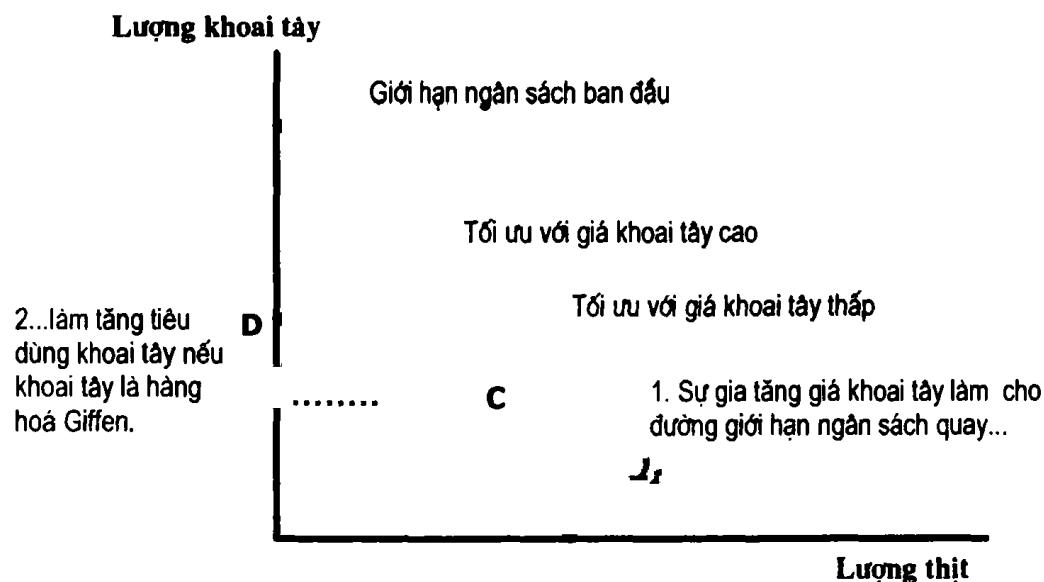
**Đoán nhanh:** Hãy vẽ đường giới hạn ngân sách và các đường bàng quan cho Pepsi và pizza. Hãy cho biết điều gì xảy ra đối với giới hạn ngân sách và trạng thái tối ưu của người tiêu dùng khi giá bánh Pizza tăng. Trên đồ thị, hãy phân tích sự thay đổi thông qua hiệu ứng thu nhập và hiệu ứng thay thế.

## BỐN ỨNG DỤNG

Chúng ta đã phát triển lý thuyết cơ bản về sự lựa chọn của người tiêu dùng, bây giờ chúng ta hãy sử dụng lý thuyết đó để giải đáp bốn câu hỏi về phương thức hoạt động của nền kinh tế. Thoạt nhìn bốn câu hỏi này dường như không có mối liên quan. Tuy nhiên, vì mỗi câu hỏi đều liên quan đến quyết định của hộ gia đình chúng ta có thể giải đáp chúng bằng mô hình về hành vi người tiêu dùng mà chúng ta vừa phát triển.

### PHẢI CHẮNG MỌI ĐƯỜNG CẦU ĐỀU DỐC XUỐNG?

Thông thường khi giá của một hàng hoá tăng, mọi người sẽ mua nó ít hơn. Chương 4 gọi hành vi phổ biến này là *luật cầu*. Quy luật này được biểu thị bằng đường cầu dốc xuống.



**Hình 21.12. Hàng hoá Giffen.** Trong ví dụ của chúng ta, khi giá cả khoai tây tăng, điểm tối ưu của người tiêu dùng chuyển từ điểm C sang điểm E. Trong trường hợp này, người tiêu dùng phản ứng với mức giá khoai tây cao hơn bằng cách mua ít thịt và mua nhiều khoai tây hơn.

Tuy nhiên, là vấn đề của lý thuyết kinh tế, các đường cầu đôi khi có thể dốc lên. Nói

cách khác, người tiêu dùng đôi khi có thể vi phạm luật cầu và mua *nhiều hơn* một loại hàng hoá nào đó khi giá của nó tăng. Để xem điều đó xảy ra như thế nào, chúng ta hãy xem hình 21.12. Trong ví dụ của chúng ta, người tiêu dùng mua hai hàng hoá - thịt và khoai tây. Ban đầu, giới hạn ngân sách của người tiêu dùng là đường thẳng chạy từ A đến B. Điểm tối ưu là C. Khi giá khoai tây tăng, đường giới hạn ngân sách xoay vào phía trong và bây giờ chạy từ A đến D. Điểm tối ưu bây giờ là E. Hãy chú ý rằng sự gia tăng của giá khoai tây đã khiến cho người tiêu dùng mua lượng khoai tây lớn hơn.

Tại sao người tiêu dùng lại phản ứng theo cách có vẻ như nghịch lý này? Lý do ở đây là khoai tây là một hàng hoá cấp thấp. Khi giá khoai tây tăng, người tiêu dùng trở nên nghèo hơn. Hiệu ứng thu nhập làm cho người tiêu dùng muốn mua ít thịt và nhiều khoai tây hơn. Đồng thời, do khoai tây trở nên đắt tương đối so với thịt, nên hiệu ứng thay thế làm cho người tiêu dùng muốn mua nhiều thịt và ít khoai tây hơn. Tuy nhiên, trong trường hợp đặc biệt này, hiệu ứng thu nhập quá mạnh đến mức nó lớn hơn cả hiệu ứng thay thế. Cho nên cuối cùng người tiêu dùng phản ứng với mức giá cao hơn của khoai tây bằng cách mua ít thịt và nhiều khoai tây hơn.

Các nhà kinh tế sử dụng thuật ngữ *hàng Giffen* để chỉ những hàng hoá vi phạm luật cầu. (Thuật ngữ này mang tên nhà kinh tế Robert Giffen, người đầu tiên đề cập đến khả năng này.) Trong ví dụ cụ thể của chúng ta, khoai tây là hàng Giffen. Hàng Giffen là những hàng hoá cấp thấp có hiệu ứng thu nhập lớn hơn hiệu ứng thay thế. Do vậy, chúng có đường cầu dốc lên.

Các nhà kinh tế bất đồng với nhau về việc liệu có tồn tại hàng Giffen không. Một số sử gia cho rằng khoai tây thực sự là hàng Giffen trong nạn đói khoai tây ở Ailen vào thế kỷ 19. Khoai tây chiếm một tỷ trọng lớn trong khẩu phần ăn của mọi người đến mức mà khi giá khoai tây tăng, nó có hiệu ứng thu nhập lớn. Mọi người phản ứng lại sự giảm sút của mức sống bằng cách cắt giảm những hàng hoá xa xỉ như thịt và mua nhiều khoai tây hơn. Do vậy người ta lập luận rằng, giá khoai tây cao hơn trên thực tế đã làm tăng lượng cầu về khoai tây.

Cho dù sự kiện lịch sử này có đúng không, thì chúng ta cũng có thể nói chắc rằng hàng hoá Giffen rất hiếm. Lý thuyết về sự lựa chọn của người tiêu dùng cho phép đường cầu dốc lên. Song khả năng này rất hiếm xảy ra và luật cầu vẫn là quy luật đáng tin cậy như các quy luật khác trong kinh tế học.

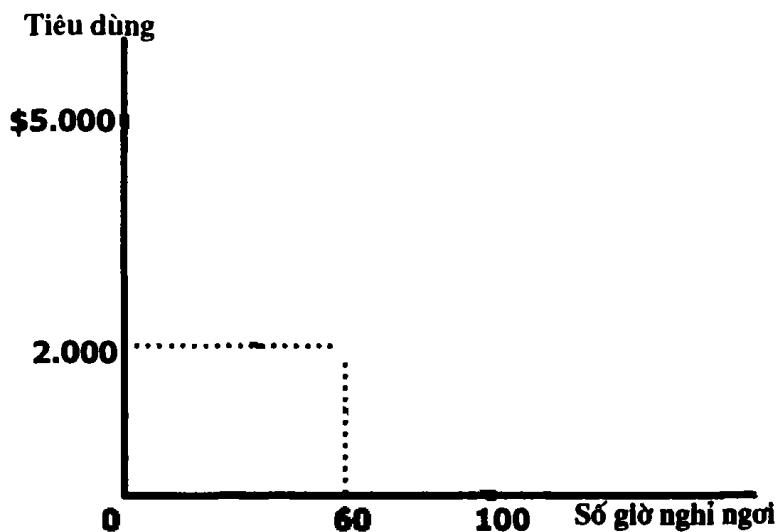
## TIỀN LƯƠNG ẢNH HƯỞNG NHƯ THẾ NÀO ĐẾN CUNG VỀ LAO ĐỘNG?

Cho đến nay chúng ta đã sử dụng lý thuyết về sự lựa chọn của người tiêu dùng để phân tích xem một cá nhân quyết định phân bổ thu nhập của mình như thế nào đối với hai hàng hoá. Chúng ta cũng có thể sử dụng lý thuyết này để phân tích quyết định phân bổ thời gian giữa lao động và nghỉ ngơi của một cá nhân.

Chúng ta hãy xem xét quyết định mà Sally, nhà thiết kế phần mềm tự do, phải đối mặt. Sally thức 100 giờ một tuần. Cô dành một phần thời gian này để nghỉ ngơi - đi xe đạp, xem ti vi, nghiên cứu kinh tế học... Thời gian còn lại cô dành cho việc phát triển các phần mềm máy tính. Mỗi giờ lao động Sally kiếm được 50 đô la, và cô sử dụng số tiền đó để tiêu dùng hàng hoá. Do vậy, tiền lương của cô (50 đô la) phản ánh sự đánh đổi mà Sally phải đối mặt

giữa nghỉ ngơi và tiêu dùng. Với mỗi giờ nghỉ ngơi phải từ bỏ, cô lao động thêm một giờ và kiếm được 50 đô la cho tiêu dùng.

Hình 21.12 biểu thị giới hạn ngân sách của Sally. Nếu dành cả 100 giờ cho hoạt động nghỉ ngơi, cô không có tiêu dùng. Nếu dành cả 100 giờ cho lao động, hàng tuần cô ta kiếm được mức tiêu dùng là 5000 đô la, nhưng không có thời gian nghỉ ngơi. Nếu làm việc 40 tiếng một tuần, Sally có 60 giờ nghỉ ngơi và mức tiêu dùng hàng tuần là 2000 đô la.



Sally đang lựa chọn. Do Sally luôn luôn ưa thích nhiều thời gian nghỉ ngơi và nhiều tiêu dùng hơn, nên cô ưa thích những điểm nằm trên đường bàng quan cao hơn so với những điểm nằm trên đường bàng quan thấp hơn. Với mức lương 50 đô la một giờ, Sally lựa chọn kết hợp tiêu dùng và nghỉ ngơi biểu thị bằng điểm “tối ưu.” Đây là điểm nằm trên đường giới hạn ngân sách và đường bàng quan cao nhất, đó là đường  $I_2$ .

Bây giờ hãy xem điều gì xảy ra khi tiền lương của Sally tăng từ 50 lên 60 đô la một giờ. Hình 21.14 phản ánh hai kết cục có khả năng xảy ra. Trong mỗi trường hợp, đường giới hạn ngân sách, biểu thị trên đồ thị phía bên trái, xoay ra phía ngoài từ  $BC_1$  sang  $BC_2$ . Trong quá trình đó, đường giới hạn ngân sách trở nên dốc hơn, phản ánh sự thay đổi của giá tương đối: Với mức lương cao hơn, Sally có nhiều tiêu dùng hơn cho mỗi giờ nghỉ ngơi mà cô từ bỏ.

Sở thích của Sally, được biểu thị bởi các đường bàng quan, sẽ xác định những phản ứng cuối cùng của tiêu dùng và thời gian nghỉ ngơi đối với sự gia tăng của tiền lương. Trong cả hai phần của hình vẽ, tiêu dùng đều tăng. Tuy nhiên, phản ứng của thời gian nghỉ ngơi đối với sự thay đổi của tiền lương khác nhau trong hai trường hợp. Trong phần (a), Sally phản ứng với mức tiền lương cao hơn bằng cách nghỉ ngơi ít hơn. Trong phần (b), Sally phản ứng bằng cách nghỉ ngơi nhiều hơn.

Quyết định của Sally giữa nghỉ ngơi và tiêu dùng quyết định mức cung về lao động của cô, bởi vì càng dành nhiều thời gian cho nghỉ ngơi, cô càng có ít thời gian để lao động. Trong mỗi phần của hình vẽ, đường phía bên phải trong hình 21.14 chỉ ra đường cung về

**Hình 21.13. Quyết định Lao động - Nghỉ ngơi.** Hình này biểu thị giới hạn ngân sách của Sally khi quyết định số giờ lao động, các đường bàng quan của cô ta đối với tiêu dùng và nghỉ ngơi, cũng như điểm tối ưu của cô.

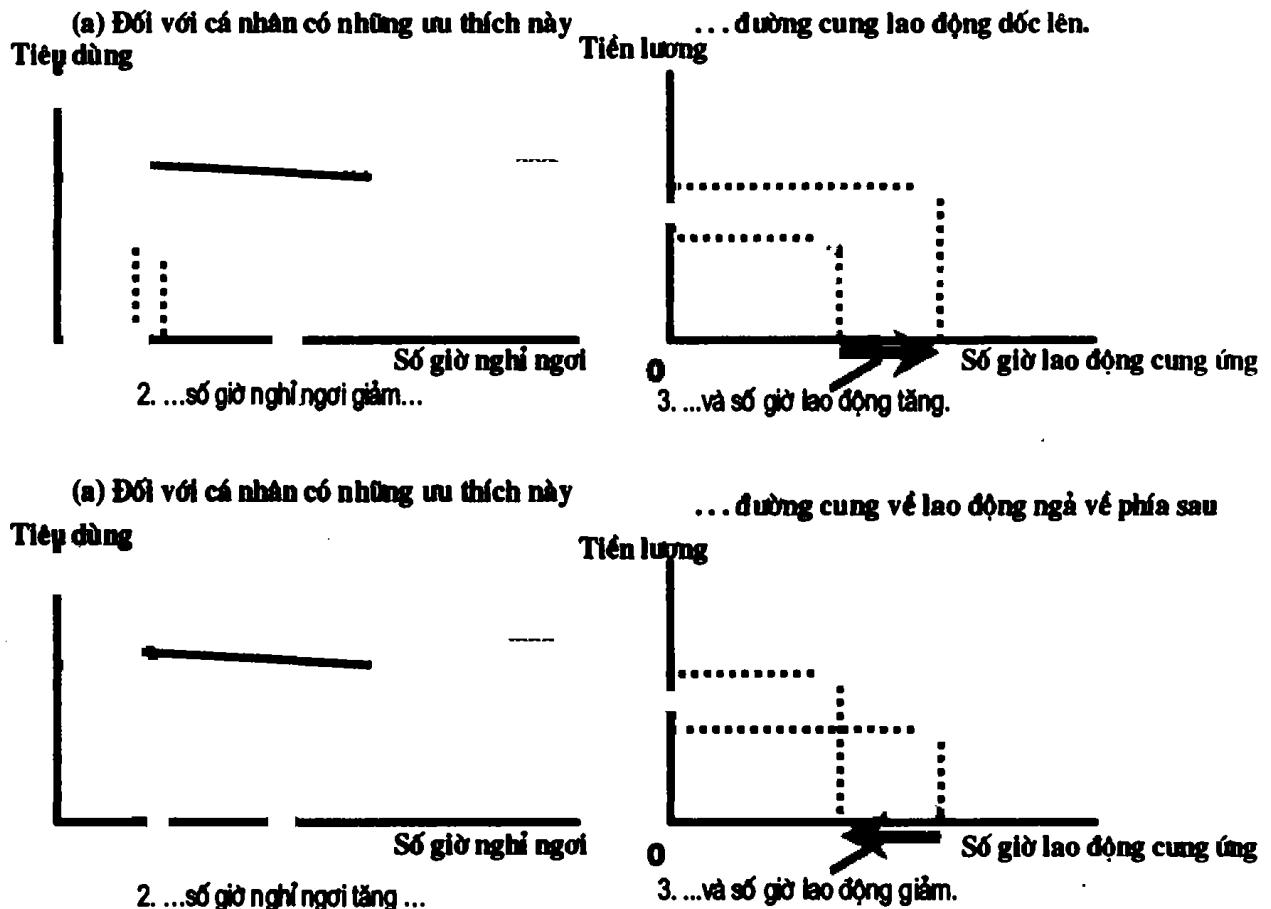
Hình 21.13 sử dụng các đường bàng quan để biểu thị sở thích của Sally về tiêu dùng và nghỉ ngơi. Ở đây, tiêu dùng và nghỉ ngơi là hai “hàng hoá” mà

lao động tương ứng với quyết định của Sally. Trong phần (a), mức lương cao hơn làm cho Sally nghỉ ngơi ít hơn và lao động nhiều hơn, do vậy đường cung là một đường dốc lên. Trong phần (b), mức lương cao hơn làm cho Sally nghỉ ngơi nhiều hơn và lao động ít hơn, do vậy đường cung về lao động là đường “ngả về phía sau.”

Nhìn qua, đường cung về lao động ngả về phía sau có vẻ hơi rắc rối. Tại sao cá nhân lại phản ứng với mức lương cao hơn bằng cách lao động ít hơn? Câu trả lời dựa trên cơ sở xem xét hiệu ứng thu nhập và hiệu ứng thay thế của tiền lương cao hơn.

Trước tiên, chúng ta hãy xem xét hiệu ứng thay thế. Khi tiền lương của Sally tăng, việc nghỉ ngơi trở nên tốn kém một cách tương đối so với tiêu dùng và điều này khuyến khích Sally thay thế nghỉ ngơi bằng tiêu dùng. Nói cách khác, hiệu ứng thay thế khiến cho Sally lao động chăm chỉ hơn để đáp lại tiền lương cao hơn và điều này có xu hướng làm cho đường cung về lao động dốc lên.

Bây giờ chúng ta hãy xem xét hiệu ứng thu nhập. Khi tiền lương của Sally tăng, cô chuyển tới đường bàng quan cao hơn. Sally trở nên khá giả hơn so với trước đây. Nếu tiêu dùng và nghỉ ngơi đều là hàng hoá thông thường, thì cô muốn sử dụng sự gia tăng phúc lợi này để thưởng thức cả mức tiêu dùng và thời gian nghỉ ngơi nhiều hơn. Nói cách khác, hiệu ứng thu nhập làm cho Sally lao động ít hơn và điều này có xu hướng làm cho đường cung về lao động ngả về phía sau.



**Hình 21.14. Sự gia tăng tiền lương.** Hai phần của hình này chỉ ra cách mà một cá nhân có thể phản ứng khi có sự gia tăng tiền lương. Các hình bên trái biểu thị giới hạn ngân sách ban đầu  $BC_1$ , của người tiêu dùng và giới hạn ngân sách mới  $BC_2$ , cũng như lựa chọn tối ưu của người tiêu dùng về tiêu dùng và nghỉ ngơi. Các hình bên phải biểu thị đường cung về lao động tương ứng. Do số giờ lao động bằng tổng số giờ trừ số giờ nghỉ ngơi, nên bất kỳ sự thay đổi nào của thời gian nghỉ ngơi cũng hàm ý có sự thay đổi của lượng cung về lao động. Trong phần (a), khi tiền lương tăng, tiêu dùng tăng và thời gian nghỉ ngơi giảm, kết quả là chúng ta có đường cung về lao động dốc lên. Trong phần (b), khi tiền lương tăng, cả tiêu dùng và thời gian nghỉ ngơi đều tăng, kết quả là chúng ta có đường cung về lao động ngả về phía sau.

Cuối cùng, lý thuyết kinh tế không cho phép chúng ta dự đoán chính xác về việc sự gia tăng của tiền lương làm cho Sally lao động nhiều hơn hay ít hơn. Nếu đối với Sally hiệu ứng thay thế lớn hơn hiệu ứng thu nhập, thì cô sẽ lao động ít hơn. Do vậy đường cung về lao động có thể dốc lên hoặc ngả về phía sau.

---

### NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG: HIỆU ỨNG THU NHẬP ĐỐI VỚI CUNG VỀ LAO ĐỘNG: CÁC XU HƯỚNG LỊCH SỬ, NHỮNG NGƯỜI TRÚNG XỔ SỐ VÀ PHỎNG ĐOÁN CỦA CARNEGIE

Ý tưởng về đường cung lao động ngả về phía sau ban đầu có vẻ chỉ là sự tò mò mang tính lý thuyết, song thực tế không phải như vậy. Bằng chứng chỉ ra rằng nếu được xem xét trong một thời kỳ dài, đường cung về lao động thực sự ngả về phía sau. Cách đây hàng trăm năm, nhiều người đã làm việc 6 ngày một tuần. Ngày nay, tuần làm việc 5 ngày trở nên phổ biến. Cùng thời gian đó, độ dài của tuần làm việc giảm, tiền lương của một lao động điển hình (đã loại trừ lạm phát) tăng.

Sau đây là cách lý giải hiện tượng mang tính lịch sử này của các nhà kinh tế: Theo thời gian, tiến bộ công nghệ làm tăng năng suất của người lao động và do vậy cầu về lao động cũng tăng. Sự gia tăng cầu về lao động làm tăng tiền lương cân bằng. Khi tiền lương tăng, phần thưởng dành cho lao động cũng tăng. Tuy nhiên, thay vì phản ứng với sự gia tăng kích thích bằng cách làm việc nhiều hơn, hầu hết người lao động lại chọn cách nghỉ ngơi nhiều hơn. Nói cách khác, hiệu ứng thu nhập của tiền lương cao hơn lớn hơn hiệu ứng thay thế.

Những bằng chứng rằng hiệu ứng thu nhập đối với cung về lao động rất mạnh phát sinh từ một loại dữ liệu rất khác: những người trúng xổ số. Những người trúng các giải xổ số lớn có thu nhập tăng mạnh và kết quả là có sự dịch chuyển mạnh ra phía ngoài của đường giới hạn ngân sách. Vì tiền lương của những người trúng thường không hề thay đổi, nên độ dốc của đường giới hạn ngân sách không đổi. Do vậy, không có hiệu ứng thay thế. Bằng cách

xem xét hành vi của những người trúng xổ số, chúng ta có thể bóc tách được hiệu ứng thu nhập đối với cung về lao động.

Kết quả thu được từ các nghiên cứu về những người trúng xổ số rất ấn tượng. Trong số những người trúng thưởng trên 50.000 đô la, gần 25% bỏ việc làm trong vòng một năm, và khoảng 9% khác giảm số giờ lao động. Trong số những người trúng thưởng lớn hơn 1 triệu đô la, gần 40% ngừng làm việc. Hiệu ứng thu nhập đối với cung về lao động của việc trúng một giải lớn như vậy rất lớn.

Những kết quả tương tự cũng được phát hiện trong một nghiên cứu công bố trong tháng 5 năm 1999 của *Tạp chí kinh tế quý*, về ảnh hưởng của việc nhận thừa kế đối với cung về lao động của cá nhân. Nghiên cứu này đã phát hiện ra rằng một cá nhân độc thân được thừa kế trên 150.000 đô la có khả năng ngừng làm việc cao gấp 4 lần so với một cá nhân độc thân được thừa kế dưới 25.000 đô la. Phát hiện này có lẽ không có gì đáng ngạc nhiên đối với nhà tư bản công nghiệp thế kỷ 19 Andrew Carnegie. Carnegie cảnh báo rằng, “bố mẹ, những người để lại cho con trai một tài sản khổng lồ, nói chung đã làm giảm tài năng và nghị lực của con trai họ và đẩy anh ta vào cuộc sống vô dụng và không đáng trọng hơn so với trường hợp anh ta không nhận được khoản thừa kế đó”. Nghĩa là, Carnegie cho rằng hiệu ứng thu nhập đối với cung về lao động rất lớn và theo quan điểm gia trưởng của ông là rất đáng tiếc. Trong suốt cuộc đời của mình và cả khi chết, Carnegie đã dành một tài sản khổng lồ cho mục đích từ thiện.

---

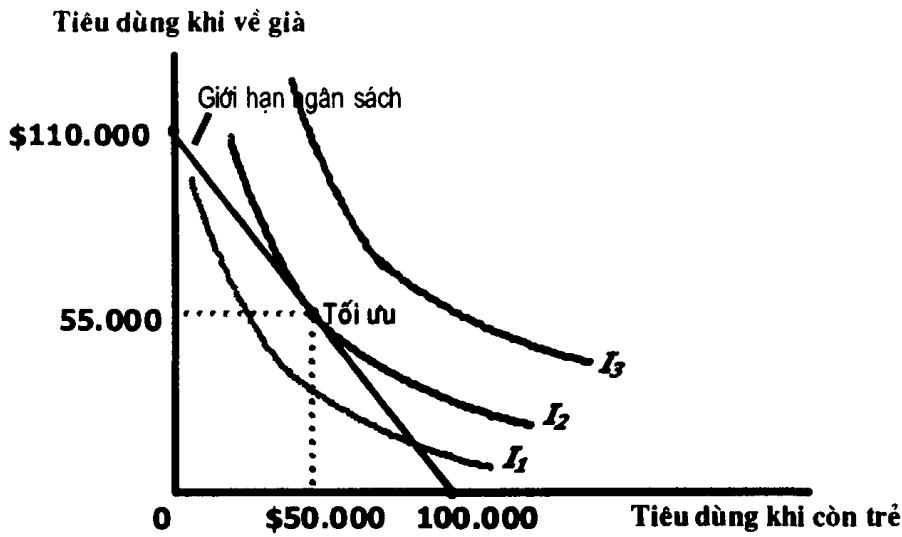
## LÃI SUẤT TÁC ĐỘNG TỚI TIẾT KIỆM CỦA HỘ GIA ĐÌNH NHƯ THẾ NÀO

Một quyết định quan trọng mà mọi người đều gặp phải là quyết định hiện tại nên tiêu dùng bao nhiêu thu nhập và tiết kiệm bao nhiêu cho tương lai. Chúng ta có thể sử dụng lý thuyết về sự lựa chọn của người tiêu dùng để phân tích xem mọi người đưa ra quyết định này như thế nào và tiết kiệm của họ phụ thuộc vào lãi suất mà khoản tiền tiết kiệm của họ mang lại như thế nào.

Chúng ta hãy xem xét quyết định của Sam, người công nhân đang lập kế hoạch cho việc nghỉ hưu. Để đơn giản hóa vấn đề, chúng ta chia cuộc đời của Sam thành hai thời kỳ. Trong thời kỳ thứ nhất, Sam còn trẻ và lao động. Trong thời kỳ thứ hai, anh đã già và nghỉ hưu. Khi còn trẻ, Sam kiếm được tổng thu nhập là 100.000 đô la. Anh phân chia khoản thu nhập này cho tiêu dùng và tiết kiệm. Khi về già, Sam tiêu dùng những gì mà anh ta tiết kiệm được, bao gồm cả lãi suất tiết kiệm.

Giả sử lãi suất là 10%. Với mỗi đô la Sam tiết kiệm khi còn trẻ, anh có thể tiêu dùng 1,1 đô la khi về già. Chúng ta có thể coi việc “tiêu dùng khi còn trẻ” và “tiêu dùng khi về già” là hai hàng hoá mà Sam phải lựa chọn. Lãi suất quyết định giá tương đối giữa hai hàng hoá này.

**Hình 21.15. Quyết định Tiêu dùng - Tiết kiệm.** Hình này cho thấy giới hạn ngân sách của một người khi phải quyết định tiêu dùng bao nhiêu trong hai thời kỳ của cuộc đời, các đường bàng quan biểu thị sự ưa thích và lựa chọn tối ưu của anh ta.



Hình 21.15 mô tả giới hạn ngân sách của Sam. Nếu không tiết kiệm, Sam có thể tiêu dùng 100.000 đô la khi còn trẻ và không có gì khi về già. Nếu tiết kiệm tất cả thu nhập, Sam không có gì khi còn trẻ và có thể tiêu dùng 110.000 đô la khi về già. Đường giới hạn ngân sách chỉ ra hai khả năng này và các khả năng trung gian khác.

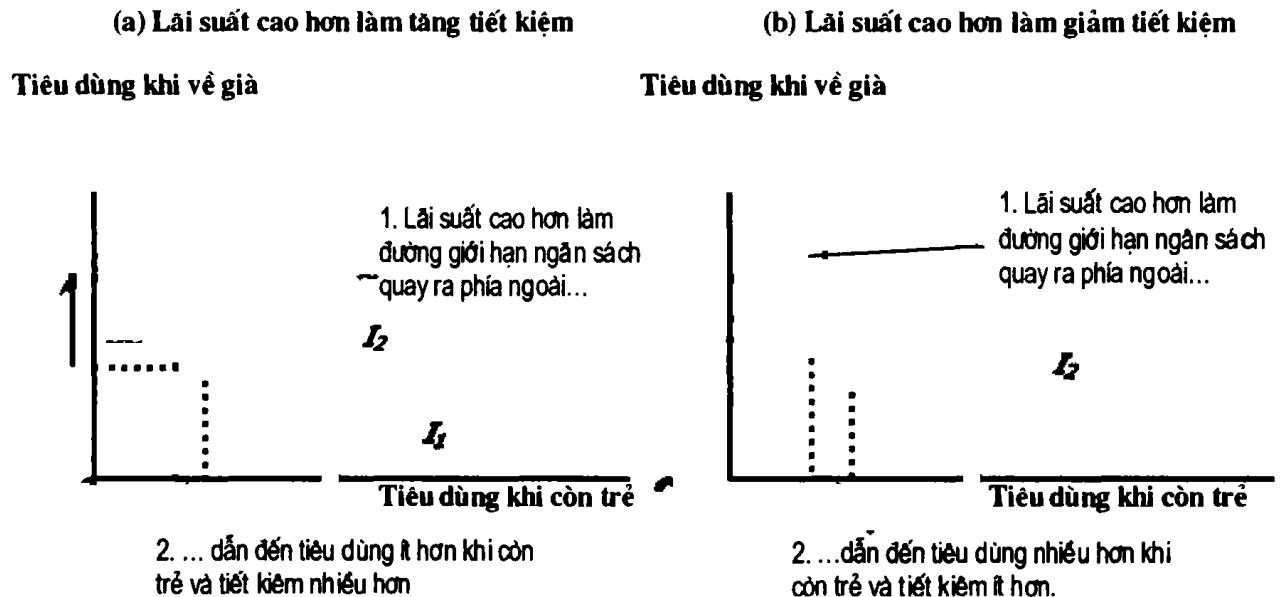
Hình 21.15 sử dụng các đường bàng quan để phản ánh sở thích của Sam về tiêu dùng trong hai thời kỳ. Do Sam thích tiêu dùng nhiều hơn trong cả hai thời kỳ, nên anh ta ưa thích những điểm nằm trên đường bàng quan cao hơn so với những điểm nằm trên đường bàng quan thấp hơn. Với sở thích này, Sam có thể chọn kết hợp tiêu dùng tối ưu giữa hai thời kỳ trong cuộc đời, đó là điểm đồng thời nằm trên đường giới hạn ngân sách và đường bàng quan cao nhất. Tại điểm tối ưu đó, Sam tiêu dùng 50.000 đô la khi còn trẻ và 55.000 đô la khi về già.

Bây giờ chúng ta hãy xem điều gì xảy ra khi lãi suất tăng từ 10% lên đến 20%. Hình 21.16 biểu thị hai kết cục có khả năng xảy ra. Trong cả hai trường hợp, đường giới hạn ngân sách đều dịch chuyển ra phía ngoài và trở nên dốc hơn. Với lãi suất cao hơn, Sam có khả năng tiêu dùng nhiều hơn khi về già từ mỗi đô la tiêu dùng mà anh ta từ bỏ khi còn trẻ.

Hai phần trong hình 21.16 biểu thị các sở thích khác nhau và phản ứng cuối cùng của Sam đối với mức lãi suất cao hơn. Trong cả hai trường hợp, tiêu dùng khi về già đều tăng. Tuy nhiên, phản ứng của tiêu dùng khi còn trẻ đối với sự thay đổi của lãi suất trong hai trường hợp không giống nhau. Trong phần (a), Sam đáp lại mức lãi suất cao hơn bằng cách tiêu dùng ít hơn khi còn trẻ. Trong phần (b), Sam phản ứng bằng cách tiêu dùng nhiều hơn khi còn trẻ.

Tất nhiên tiết kiệm của Sam bằng thu nhập của anh khi còn trẻ trừ mức tiêu dùng khi còn trẻ. Trong phần (a), tiêu dùng khi còn trẻ giảm khi lãi suất tăng, do vậy tiết kiệm tăng. Trong phần (b), Sam tiêu dùng nhiều hơn khi còn trẻ, do vậy tiết kiệm giảm. Trường hợp trình bày trong phần (b) nhìn qua có vẻ như không hợp lý: Sam đáp lại sự gia tăng lãi suất bằng cách tiết kiệm ít hơn. Tuy nhiên hành vi này không có gì đặc biệt. Chúng ta có

thể hiểu được nó bằng cách xem xét hiệu ứng thu nhập và hiệu ứng thay thế khi lãi suất tăng.



**Hình 21.16. Sự gia tăng lãi suất.** Trong cả hai phần của hình này, sự gia tăng lãi suất đều làm dịch chuyển đường giới hạn ngân sách ra phía ngoài. Trong phần (a), tiêu dùng khi còn trẻ giảm và tiêu dùng khi về già tăng. Kết quả là có sự gia tăng tiết kiệm khi còn trẻ. Trong phần (b), tiêu dùng trong cả hai thời kỳ đều tăng. Kết quả là có sự giảm sút tiết kiệm khi còn trẻ.

Trước tiên, chúng ta hãy xem xét hiệu ứng thay thế. Khi lãi suất tăng, tiêu dùng khi về già trở nên rẻ tương đối so với tiêu dùng khi còn trẻ. Do vậy, hiệu ứng thay thế làm cho Sam tiêu dùng nhiều hơn khi về già và tiêu dùng ít hơn khi còn trẻ. Nói cách khác, hiệu ứng thay thế đã khiến cho Sam tiết kiệm nhiều hơn.

Bây giờ chúng ta hãy xem xét hiệu ứng thu nhập. Khi lãi suất tăng, Sam chuyển sang đường quan trọng cao hơn. Bây giờ anh trở nên khá giả hơn so với trước đây. Nếu tiêu dùng trong cả hai thời kỳ đều là những hàng hóa thông thường, Sam có xu hướng muốn sử dụng sự gia tăng phúc lợi này để thưởng thức mức tiêu dùng cao hơn trong cả hai thời kỳ. Nói cách khác, hiệu ứng thu nhập khiến cho Sam tiết kiệm ít hơn.

Tất nhiên kết quả cuối cùng phụ thuộc vào cả hiệu ứng thu nhập và hiệu ứng thay thế. Nếu hiệu ứng thay thế lớn hơn hiệu ứng thu nhập, Sam tiết kiệm nhiều hơn. Nếu hiệu ứng thu nhập lớn hơn hiệu ứng thay thế, Sam tiết kiệm ít hơn. Do vậy, lý thuyết về sự lựa chọn của người tiêu dùng nhận định rằng sự gia tăng lãi suất có thể khuyến khích hoặc cản trở tiết kiệm.

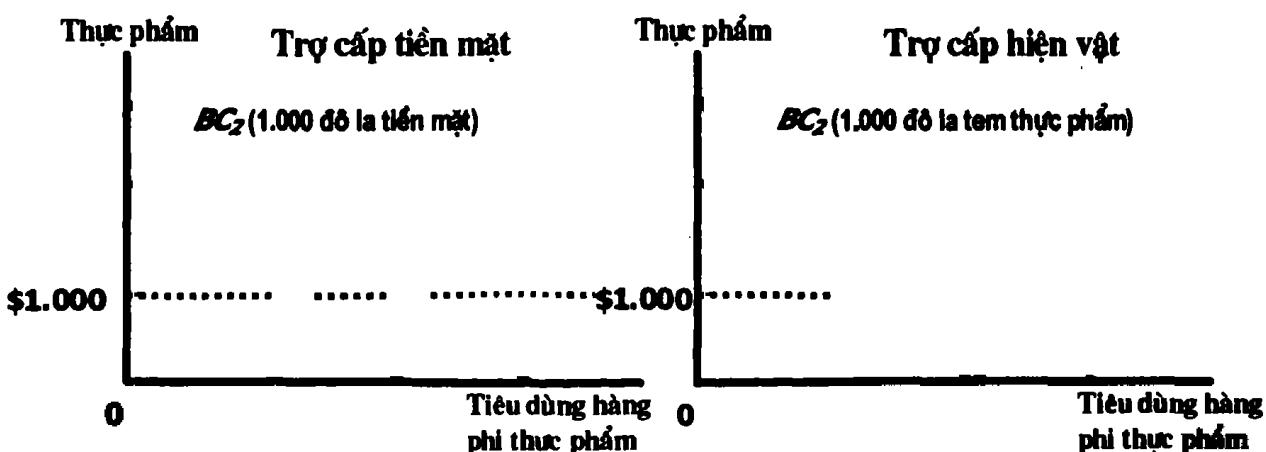
Mặc dù kết quả mơ hồ này rất hấp dẫn dưới góc độ lý thuyết kinh tế, song nó lại gây thất vọng dưới góc độ chính sách kinh tế. Có vẻ như chính sách thuế đã phần nào xoay quanh phản ứng của tiết kiệm đối với lãi suất. Một số nhà kinh tế đã ủng hộ việc cắt giảm thuế đối với thu nhập từ việc cho vay và các khoản thu nhập từ vốn khác, họ lập luận rằng sự

thay đổi chính sách kiểu này làm tăng lãi suất sau thuế mà những người tiết kiệm có thể nhận được và do vậy khuyến khích mọi người tiết kiệm nhiều hơn. Các nhà kinh tế khác lại cho rằng do hiệu ứng thu nhập và hiệu ứng thay thế, sự thay đổi thuế kiểu này có thể không làm tăng tiết kiệm, thậm chí có thể làm giảm nó. Thật không may, các nghiên cứu không dẫn đến sự thống nhất nào về ảnh hưởng của lãi suất đối với tiết kiệm. Cuối cùng, các quan điểm bất đồng vẫn tồn tại giữa các nhà kinh tế về việc sự thay đổi của chính sách thuế nhằm khuyến khích tiết kiệm trong thực tế có đem lại tác động mong muốn không.

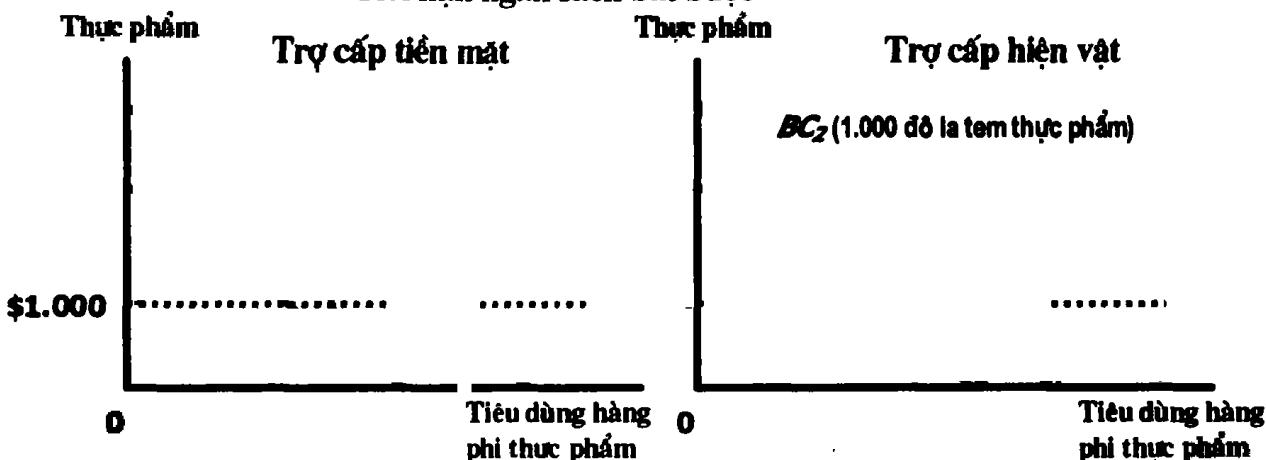
## NGƯỜI NGHÈO THÍCH NHẬN ĐƯỢC TRỢ CẤP TIỀN MẶT HAY HIỆN VẬT

Paul là một người nghèo. Do thu nhập thấp, anh chỉ có mức sống đạm bạc. Chính phủ muốn giúp đỡ Paul. Họ có thể trợ cấp cho Paul lượng thực phẩm trị giá 1000 đô la (bằng cách cấp tem thực phẩm cho anh) hoặc trợ cấp cho Paul 1000 đô la tiền mặt. Lý thuyết về sự lựa chọn của người tiêu dùng nói gì về sự so sánh giữa hai lựa chọn chính sách này?

### Giới hạn ngân sách không bắt buộc



### Giới hạn ngân sách bắt buộc



**Hình 21.17. Trợ cấp tiền mặt và hiện vật.** Cả hai phần của hình này đều so sánh trợ cấp bằng tiền mặt và trợ cấp tương tự bằng thực phẩm. Trong phần (a), trợ cấp hiện vật không hề làm cho đường giới hạn ngân sách gấp khúc và người tiêu dùng vẫn ở trên cùng đường bằng quan cũ đối với cả hai chính sách. Trong phần (b), trợ cấp bằng hiện vật làm cho đường giới hạn ngân sách gấp khúc và so với khi nhận được trợ cấp bằng tiền mặt, người tiêu dùng nhận được trợ cấp hiện vật nằm trên đường bằng quan thấp hơn.

Hình 21.17 biểu thị hai sự lựa chọn này. Nếu chính phủ đưa cho Paul tiền mặt, đường giới hạn ngân sách của anh dịch chuyển ra phía ngoài. Anh ta có thể chia số tiền mặt nhận được này cho tiêu dùng hàng thực phẩm và tiêu dùng những hàng hoá khác nếu anh ta muốn. Ngược lại, nếu chính phủ trợ cấp cho Paul dưới dạng hàng thực phẩm, thì đường giới hạn ngân sách mới của anh ta trở nên phức tạp hơn. Đường giới hạn ngân sách vẫn dịch chuyển ra phía ngoài. Nhưng bây giờ đường giới hạn ngân sách bao hàm một khoản thực phẩm trị giá 1000 đô la và do vậy ít nhất Paul phải tiêu dùng lượng thực phẩm đó. Nghĩa là, ngay cả khi Paul chi tiêu tất cả thu nhập của mình cho hàng hoá phi thực phẩm, thì anh ta vẫn phải tiêu dùng 1000 đô la hàng thực phẩm.

Sự so sánh trực tiếp giữa trợ cấp tiền mặt và trợ cấp hiện vật phụ thuộc vào sở thích của Paul. Trong phần (a), Paul lựa chọn chi tiêu ít nhất 1000 đô la hàng thực phẩm ngay cả khi anh ta nhận được trợ cấp bằng tiền mặt. Do vậy, sự ràng buộc của trợ cấp bằng hiện vật không có nghĩa gì cả. Trong trường hợp đó, tiêu dùng của Paul chuyển từ điểm A đến điểm B bất kể trợ cấp dưới dạng nào. Nghĩa là, sự lựa chọn của Paul giữa tiêu dùng hàng thực phẩm và hàng phi thực phẩm giống hệt nhau với cả hai chính sách.

Song trong phần (b), câu chuyện hoàn toàn khác. Trong trường hợp này, Paul thích chi tiêu ít hơn 1000 đô la cho hàng thực phẩm và chi tiêu nhiều hơn cho hàng phi thực phẩm. Trợ cấp bằng tiền mặt cho phép anh ta tuỳ ý chi tiêu theo sở thích và anh ta tiêu dùng ở điểm B. Ngược lại, trợ cấp bằng hiện vật buộc Paul phải chi tiêu ít nhất là 1000 đô la cho hàng thực phẩm. Sự phân bổ tối ưu của Paul là điểm C. So sánh với trợ cấp tiền mặt, trợ cấp hiện vật khiến cho Paul tiêu dùng thực phẩm nhiều hơn và tiêu dùng hàng hoá khác ít hơn. Trợ cấp bằng hiện vật cũng buộc Paul phải nằm trên đường bằng quan thấp hơn (do vậy có mức độ thoả mãn thấp hơn). Paul bị thiệt so với trường hợp nhận được trợ cấp tiền mặt.

Do vậy, lý thuyết về sự lựa chọn của người tiêu dùng đem lại cho chúng ta một bài học đơn giản về trợ cấp tiền mặt và trợ cấp hiện vật. Nếu trợ cấp hiện vật buộc người nhận phải tiêu dùng một loại hàng hoá nào đó nhiều hơn so với bình thường, thì người nhận thích nhận được trợ cấp tiền mặt hơn. Nếu trợ cấp hiện vật không buộc người nhận phải tiêu dùng một loại hàng hoá nào đó nhiều hơn so với bình thường, thì trợ cấp tiền mặt và trợ cấp hiện vật gây ra tác động như nhau đối với tiêu dùng và phúc lợi của người nhận.

**Đoán nhanh:** Hãy giải thích xem sự gia tăng tiền lương làm giảm thời gian lao động của một người như thế nào.

## KẾT LUẬN: MOI NGƯỜI CÓ THỰC SỰ SUY NGHĨ NHƯ VẬY KHÔNG?

Lý thuyết về sự lựa chọn của người tiêu dùng mô tả cách thức ra quyết định của người tiêu dùng. Như chúng ta đã thấy, nó có ứng dụng rất rộng rãi. Nó có thể lý giải việc một cá nhân lựa chọn giữa Pepsi và pizza, giữa lao động và nghỉ ngơi, giữa tiêu dùng và tiết kiệm như thế nào...

Song tại thời điểm này, bạn có thể nghi ngờ lý thuyết về sự lựa chọn của người tiêu dùng. Xét cho cùng, chính bạn là người tiêu dùng. Bạn quyết định mua cái gì mỗi khi bước vào cửa hàng. Và bạn biết rằng, bạn không thể quyết định bằng cách vẽ ra đường giới hạn ngân sách và đường bằng quan. Liệu hiểu biết về quá trình tự ra quyết định của chính bạn có cung cấp bằng chứng chống lại lý thuyết này không?

Câu trả lời là không. Lý thuyết về sự lựa chọn của người tiêu dùng không cố gắng trình bày lý do giải thích cho các quyết định của con người. Nó chỉ là một mô hình. Và như chúng ta đã thảo luận lần đầu trong chương 2, các mô hình không bao giờ có tính thực tế tuyệt đối.

Cách tốt nhất là coi lý thuyết về sự lựa chọn của người tiêu dùng như một phép ẩn dụ về cách thức ra quyết định của người tiêu dùng. Không có người tiêu dùng nào (trừ một nhà kinh tế đặc biệt) lại đi soi xét trạng thái tối ưu trình bày trong lý thuyết. Tuy nhiên, người tiêu dùng nhận thức được rằng, sự lựa chọn của họ bị ràng buộc bởi nguồn lực tài chính. Và với những ràng buộc này, họ có thể đạt được mức thoả mãn cao nhất. Lý thuyết về sự lựa chọn của người tiêu dùng cố gắng mô tả quá trình tâm lý tiềm ẩn cho phép chúng ta thực hiện được các phân tích kinh tế rõ ràng.

Thực tế mới cho ta biết điều hay lẽ phải và việc kiểm định một lý thuyết được thực hiện qua những ứng dụng của nó. Trong phần cuối của chương này, chúng ta đã ứng dụng lý thuyết về sự lựa chọn của người tiêu dùng qua bốn vấn đề thực tế trong nền kinh tế. Nếu tham dự những khoá học kinh tế chuyên sâu hơn, bạn sẽ thấy rằng lý thuyết này tạo ra một khuôn khổ cho nhiều phân tích kinh tế.

### TÓM TẮT

- Giới hạn ngân sách của người tiêu dùng biểu thị các kết hợp hàng hoá khác nhau mà anh ta có thể mua với một mức thu nhập và giá hàng hoá cho trước. Độ dốc của đường giới hạn ngân sách bằng giá tương đối giữa hai hàng hoá.
- Đường bằng quan của người tiêu dùng biểu thị sở thích của anh ta. Nó cũng cho biết các kết hợp hàng hoá khác nhau đem lại mức thoả mãn như nhau cho người tiêu dùng. Những điểm nằm trên đường bằng quan cao hơn được ưa thích hơn những điểm nằm trên đường bằng quan thấp hơn. Độ dốc của đường bằng quan tại mọi

**điểm đều bằng tỷ lệ thay thế cận biên** của người tiêu dùng - tức tỷ lệ mà tại đó người tiêu dùng sẵn sàng đánh đổi hàng hoá này để lấy hàng hoá khác.

- **Người tiêu dùng tối ưu hoá bằng cách lựa chọn điểm đồng thời nằm trên đường giới hạn ngân sách và đường bằng quan cao nhất.** Tại điểm này, độ dốc của đường bằng quan (tỷ lệ thay thế cận biên giữa các hàng hoá) bằng độ dốc của đường giới hạn ngân sách (giá tương đối giữa các hàng hoá).
- Khi giá một hàng hoá giảm, ảnh hưởng của nó đối với sự lựa chọn của người tiêu dùng có thể được phân tích thành hiệu ứng thu nhập và hiệu ứng thay thế. Hiệu ứng thu nhập là sự thay đổi của tiêu dùng phát sinh do mức giá thấp hơn làm cho người tiêu dùng được lợi. Hiệu ứng thay thế là sự thay đổi của tiêu dùng phát sinh từ chỗ giá cả thay đổi khuyến khích mức tiêu dùng lớn hơn đối với hàng hoá đã trở nên rẻ một cách tương đối. Hiệu ứng thu nhập được phản ánh qua sự dịch chuyển từ đường bằng quan thấp tới đường bằng quan cao hơn; trái lại, hiệu ứng thay thế được biểu thị bằng sự di chuyển dọc theo một đường bằng quan tới điểm có độ dốc khác.
- Lý thuyết về sự lựa chọn của người tiêu dùng được ứng dụng trong nhiều tình huống. Nó có thể giải thích tại sao đường cầu lại dốc lên, tại sao tiền lương cao hơn có thể làm tăng hoặc làm giảm lượng cung về lao động, tại sao lãi suất cao hơn có thể làm tăng hoặc làm giảm tiết kiệm, và tại sao người nghèo lại thích nhận được trợ cấp tiền mặt hơn so với trợ cấp hiện vật.

## NHỮNG KHÁI NIỆM THÊM CHỐT

**Giới hạn ngân sách**

Budget constraint

**Đường bằng quan**

Difference curve

**Tỷ lệ thay thế cận biên**

Marginal rate of substitution

**Thay thế hoàn hảo**

Perfect substitutes

**Bổ sung hoàn hảo**

Perfect complements

**Hàng hoá thông thường**

Normal good

**Hàng hoá cấp thấp**

Inferior good

**Hiệu ứng thu nhập**

Income effect

**Hiệu ứng thay thế**

Substitution effect

**Hàng Giffen**

Giffen good

## CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Một người tiêu dùng có thu nhập 3.000 đô la. Giá của một ly rượu vang là 3 đô la và giá của một cân pho mát là 6 đô la. Vẽ đường giới hạn ngân sách của người tiêu dùng đó. Độ dốc của đường giới hạn ngân sách này bằng bao nhiêu?

- Hãy vẽ các đường bàng quan của người tiêu dùng rượu vang và pho mát. Trình bày và giải thích bốn tính chất của các đường bàng quan này.
- Hãy chọn một điểm bất kỳ trên đường bàng quan về rượu vang và pho mát, sau đó chỉ ra tỷ lệ thay thế cận biên. Tỷ lệ thay thế cận biên cho chúng ta biết điều gì?
- Hãy vẽ đường giới hạn ngân sách và các đường bàng quan về rượu vang và pho mát. Hãy chỉ ra sự lựa chọn tiêu dùng tối ưu. Nếu giá rượu vang là 3 đô la một ly và giá pho mát là 6 đô la một cân, tỷ lệ thay thế cận biên tại trạng thái tối ưu này là bao nhiêu?
- Một người tiêu dùng rượu vang và pho mát được tăng lương, do vậy thu nhập của anh ta tăng từ 3000 đô la lên đến 4000 đô la. Điều gì sẽ xảy ra nếu cả rượu vang và pho mát đều là hàng hóa thông thường? Điều gì xảy ra nếu pho mát là hàng hóa cấp thấp?
- Giá pho mát tăng từ 6 đô la lên đến 10 đô la một cân, trong khi giá rượu vang vẫn là 3 đô la một ly. Đối với người tiêu dùng có mức thu nhập cố định là 3000 đô la, thì điều gì sẽ xảy ra đối với tiêu dùng rượu vang và pho mát. Phân tích sự thay đổi theo hiệu ứng thu nhập và hiệu ứng thay thế.
- Sự gia tăng của giá pho mát có thể làm cho người tiêu dùng mua nhiều pho mát hơn hay không? Hãy giải thích.
- Giả sử một cá nhân chỉ mua rượu vang và pho mát nhận được tem lương thực trị giá 1000 đô la nhằm bổ sung vào khoản thu nhập 1000 đô la của anh ta. Các tem phiếu lương thực không thể sử dụng để mua rượu vang. Người tiêu dùng có được lợi với mức thu nhập 2000 đô la không? Hãy giải thích bằng lời và bằng đồ thị.

## BÀI TẬP VÀ VẬN DỤNG

- Jennifer chia thu nhập của mình cho tiêu dùng cà phê và bánh sừng bò (cả hai đều là hàng hóa thông thường). Một đợt sương giá ở Braxin làm cho giá cà phê ở Mỹ tăng mạnh.
  - Hãy chỉ ra tác động của đợt sương giá này đối với giới hạn ngân sách của Jennifer.
  - Hãy chỉ ra tác động của đợt sương giá này đối với lựa chọn tiêu dùng tối ưu của Jennifer với giả định rằng đối với bánh sừng bò, hiệu ứng thay thế lớn hơn hiệu ứng thu nhập.
  - Chỉ ra hiệu ứng của đợt sương giá đối với sự lựa chọn tiêu dùng tối ưu của Jennifer, giả định rằng, đối với bánh sừng bò hiệu ứng thu nhập lớn hơn hiệu ứng thay thế.
- So sánh hai giò hàng hóa sau đây:
  - Coca và Pepsi
  - Giày và tất
 Trong trường hợp nào bạn kỳ vọng rằng đường bàng quan là đường tương đối thẳng và trong trường hợp nào bạn kỳ vọng rằng đường bàng quan là rất cong? Trong trường hợp nào người tiêu dùng phản ứng mạnh hơn khi có sự thay đổi của giá tương đối giữa hai hàng hóa?
- Mario chỉ tiêu dùng pho mát và bánh quy.

- a. Đối với Mario thì pho mát và và bánh quy có thể là những hàng hoá cấp thấp không? Hãy giải thích.
- b. Giả sử với Mario, pho mát là hàng hoá thông thường, trái lại bánh quy là hàng cấp thấp. Nếu giá pho mát giảm, tiêu dùng bánh quy của Mario thay đổi như thế nào? Tiêu dùng pho mát của anh thay đổi như thế nào?
4. Jim chỉ mua sữa và bánh quy.
- a. Trong năm 2001, Jim kiếm được 100 đô la, giá sữa là 2 đô la một lít và giá bánh quy là 4 đô la một gói. Hãy vẽ đường giới hạn ngân sách của Jim.
- b. Nay giờ giả sử rằng mọi giá cả đều tăng 10% trong năm 2002 và mức lương của Jim cũng tăng 10%. Vẽ đường giới hạn ngân sách mới của Jim. Có thể so sánh kết hợp tiêu dùng tối ưu sữa và bánh quy của Jim trong năm 2002 với lựa chọn tối ưu của anh ta trong năm 2001 như thế nào?
5. Hãy xem xét quyết định về số giờ lao động.
- a. Hãy vẽ đường giới hạn ngân sách của bạn với giả định rằng bạn không phải nộp thuế thu nhập. Trên cùng đồ thị, hãy vẽ đường giới hạn ngân sách. Giả định rằng bạn phải nộp 15% tiền thuế.
- b. Thuế có thể có ảnh hưởng như thế nào tới số giờ lao động, bạn sẽ lao động nhiều hơn, ít hơn hay không đổi? Hãy giải thích.
6. Sarah thức 100 giờ một tuần. Hãy sử dụng đồ thị biểu thị các đường giới hạn ngân sách của Sarah nếu cô kiếm được 6 đô la một giờ, 8 đô la một giờ và 10 đô la một giờ. Nay giờ hãy vẽ các đường bằng quan sao cho đường cung về lao động của Sarah dốc lên khi tiền lương nằm trong khoảng 6 - 8 đô la một giờ và ngả về phía sau khi tiền lương nằm trong khoảng 8 - 10 đô la một giờ.
7. Hãy vẽ đường bằng quan của một cá nhân nào đó khi anh ta quyết định số giờ lao động. Giả sử rằng tiền lương tăng. Tiêu dùng của người đó có giảm không? Điều này có hợp lý hay không? Hãy thảo luận. (gợi ý: sử dụng hiệu ứng thu nhập và hiệu ứng thay thế.)
8. Giả sử bạn có một công việc với mức lương 30.000 đô la và bạn dành một phần thu nhập để gửi vào tài khoản tiết kiệm với lãi suất hàng năm bằng 5%. Hãy sử dụng một đồ thị với đường giới hạn ngân sách và các đường bằng quan chỉ ra sự thay đổi của tiêu dùng trong mỗi tình huống sau đây. Để đơn giản hoá, giả sử bạn không phải nộp thuế thu nhập.
- a. Mức lương của bạn tăng tới 40.000 đô la.
- b. Lãi suất tiết kiệm của bạn tại ngân hàng tăng tới 8%.
9. Như đã thảo luận, chúng ta có thể chia cuộc đời của một cá nhân thành hai thời kỳ, “khi còn trẻ” và “khi về già”. Giả sử cá nhân đó chỉ kiếm được thu nhập khi còn trẻ và tiết kiệm một phần thu nhập đó để tiêu dùng khi về già. Nếu lãi suất tiết kiệm giảm, điều gì xảy ra đối với mức tiêu dùng khi còn trẻ? Điều gì xảy ra đối với mức tiêu dùng khi về già? Hãy giải thích.

10. Giả sử hàng năm bang của bạn trợ cấp cho mỗi thành phố 5 triệu đô la. Hiện nay cách chi tiêu tiền không bị kiểm soát, song chính phủ yêu cầu các thành phố phải chi tiêu toàn bộ 5 triệu đô la này cho giáo dục. Bạn có thể minh họa tác động của khuyến nghị này đối với mức chi tiêu cho giáo dục ở thành phố của bạn bằng cách sử dụng một đồ thị biểu thị đường giới hạn ngân sách và các đường bàng quan. Ở đây, hai hàng hoá là chi tiêu cho lĩnh vực giáo dục và chi tiêu cho các lĩnh vực khác.

- a. Hãy vẽ đường giới hạn ngân sách với chính sách hiện tại, giả định rằng nguồn thu duy nhất bên cạnh nguồn trợ cấp của chính phủ ở thành phố của bạn là thuế tài sản, với nguồn thu là 10 triệu đô la. Trên cùng đồ thị, hãy vẽ đường giới hạn ngân sách khi có khuyến nghị trên của chính phủ.
- b. Với khuyến nghị trên của chính phủ, liệu thành phố của bạn có chi tiêu nhiều hơn cho giáo dục không? Hãy giải thích.
- c. Nay giờ hãy so sánh hai thành phố - Youngsville và Oldsville - có cùng nguồn thu từ thuế và cùng mức trợ cấp từ chính phủ. Youngsville có số dân trong độ tuổi đến trường cao hơn và Oldsville có số người già cao hơn. Ở thành phố nào khuyến nghị của chính phủ có nhiều khả năng làm tăng chi tiêu cho giáo dục hơn? Hãy giải thích.

11. (Bài này tương đối khó.) Hệ thống phúc lợi cung cấp thu nhập cho một số gia đình nghèo. Điển hình là những gia đình không có thu nhập sẽ nhận được khoản trợ cấp lớn nhất; sau đó khi những gia đình bắt đầu kiếm được thu nhập, các khoản trợ cấp sẽ giảm dần và cuối cùng không còn nữa. Hãy xem xét hai tác động có thể có của chương trình này đối với cung về lao động của một gia đình.

- a. Hãy vẽ đường giới hạn ngân sách của một gia đình với giả định rằng hệ thống phúc lợi không tồn tại. Trên cùng đồ thị hãy vẽ đường giới hạn ngân sách phản ánh sự tồn tại của hệ thống phúc lợi.
- b. Hãy bổ sung các đường bàng quan vào đồ thị và cho biết hệ thống phúc lợi có thể làm giảm số giờ lao động của gia đình này như thế nào. Hãy giải thích, sử dụng cả hiệu ứng thay thế và hiệu ứng thu nhập.
- c. Hãy sử dụng đồ thị từ phần (b) để chỉ ra hiệu ứng của hệ thống phúc lợi đối với mức sống của gia đình này.

12. (Bài này tương đối khó.) Giả sử một người không phải nộp thuế cho 10.000 đô la thu nhập đầu tiên và phải nộp thuế bằng 15% của bất kỳ mức thu nhập nào lớn hơn 10.000 đô la. (Đây là phiên bản được đơn giản hóa của hệ thống thuế thu nhập thực tế ở nước Mỹ.) Nay giờ giả sử Quốc hội đang cân nhắc hai phương án cắt giảm gánh nặng thuế: giảm thuế suất và tăng mức thu nhập không phải chịu thuế.

- a. Việc giảm thuế suất có tác động gì đối với cung về lao động của người này nếu anh ta kiếm được 30.000 đô la thu nhập? Hãy sử dụng hiệu ứng thu nhập và hiệu ứng thay thế để giải thích bằng lời. Bạn không cần sử dụng đồ thị.
- b. Sự gia tăng mức thu nhập không phải chịu thuế có ảnh hưởng gì đến cung về lao động

của người này? Một lần nữa hãy sử dụng các hiệu ứng thu nhập và hiệu ứng thay thế để giải thích bằng lời.

13. (Bài này tương đối khó.) Chúng ta hãy xem xét một người đang quyết định xem nên tiêu dùng bao nhiêu và tiết kiệm bao nhiêu cho lúc về hưu. Người này có sở thích đặc biệt: mức thoả mãn trong cuộc đời của anh ta phụ thuộc vào mức tiêu dùng thấp nhất giữa hai thời kỳ của cuộc đời. Nghĩa là,

Mức thoả mãn =  $\text{Min}(\text{tiêu dùng khi còn trẻ}, \text{tiêu dùng khi về già})$

- a. Hãy vẽ các đường bằng quan của người này. (Gợi ý: hãy nhớ rằng đường bằng quan biểu thị các kết hợp tiêu dùng trong hai thời kỳ có cùng ích lợi.)
- b. Hãy vẽ đường giới hạn ngân sách và chỉ ra điểm tối ưu.
- c. Khi lãi suất tăng, người này tiết kiệm nhiều hơn hay ít hơn? Hãy giải thích câu trả lời của bạn bằng cách sử dụng hiệu ứng thu nhập và hiệu ứng thay thế.

**BAN BIÊN TẬP - NXBTK  
98 THỦY KHUÊ - TÂY HỒ - HÀ NỘI  
Tel. : 8.457841 - 8.471439  
Fax: (84.4) 8. 457429**

**Chịu trách nhiệm xuất bản:**

**Biên tập:**

**Trình bày bìa:**

**Sửa bản in:**

**CÁT VĂN THÀNH  
DƯ VĂN VINH  
NGUYỄN VÂN ANH  
TUẤN PHONG  
LÊ THỊ BÍCH THỦY**



DX.015492

64000

I  
N  
I