

Chương 1

Định nghĩa Kinh tế học

Tác giả: John Kane

Người dịch: Nguyễn Hương Lan

Điều đầu tiên chúng ta sẽ thảo luận là vấn đề định nghĩa "kinh tế học". Các nhà kinh tế nói chung thường định nghĩa kinh tế học là việc nghiên cứu xem các cá nhân và xã hội sử dụng những nguồn tài nguyên hạn chế để thoả mãn những nhu cầu vô hạn như thế nào. Để xem khái niệm này có nghĩa như thế nào, hãy nghĩ về tình huống của bản thân bạn. Liệu bạn có đủ thời gian làm mọi việc mà bạn muốn làm không? Bạn có thể mua mọi thứ mà bạn muốn được sở hữu không? Các nhà kinh tế cho rằng thực sự mọi người muốn nhiều thứ hơn. Thậm chí ngay cả những người giàu nhất trong xã hội cũng không thoát được hiện tượng này.

Quan hệ giữa các nguồn lực hạn chế và những mong muốn vô hạn cũng được áp dụng với toàn xã hội nói chung. Liệu bạn có nghĩ là bất kỳ xã hội nào cũng có thể thoả mãn mọi mong muốn? Hầu hết các xã hội đều mong muốn có dịch vụ chăm sóc sức khoẻ tốt hơn, chất lượng giáo dục cao hơn, đói nghèo ít hơn, một môi trường trong sạch hơn, vân vân. Thật không may, không có đủ sẵn các nguồn lực để thoả mãn mọi mục tiêu này.

Hàng hoá kinh tế (economic goods) , Hàng hoá miễn phí (free goods) và Hàng sa thải kinh tế (economic bads)

Một hàng hoá được coi là một hàng hoá kinh tế (còn được gọi là một *hàng hoá khan hiếm*) nếu số lượng "cầu" hàng hoá vượt số lượng "cung" tại mức giá bằng zero. Nói cách khác, một hàng hoá là một hàng hoá kinh tế nếu mọi người muốn có nhiều hàng hoá đó hơn số lượng hàng hoá có sẵn nếu nó được cấp miễn phí.

Một hàng hoá được gọi là *hàng hoá miễn phí* nếu số lượng cung hàng hoá vượt quá số lượng cầu hàng hoá tại mức giá bằng 0. Nói cách khác, một hàng hoá là hàng hoá tự do nếu có nhiều hàng hoá hơn số lượng hàng hoá cần đủ cho mọi người thậm chí tới mức hàng hoá được cung cấp miễn phí. Các nhà kinh tế cho là có tương đối ít nếu không muốn nói là không có hàng hoá miễn phí.

Hàng sa thải kinh tế nếu mọi người sẵn sàng trả tiền để tránh gặp phải điều đó. Ví dụ, hàng sa thải kinh tế bao gồm những thứ như rác thải, ô nhiễm, bệnh tật.

Hàng hoá được sử dụng để sản xuất ra các hàng hoá và dịch vụ khác được gọi là các nguồn tài nguyên kinh tế (và còn được gọi là những nhân tố đầu

vào của sản xuất. Những nguồn tài nguyên này được phân thành các nhóm như sau:

1. Đất,
2. Lao động
3. Vốn, và
4. Khả năng làm doanh nghiệp.

Mục "đất đai" bao gồm tất cả các nguồn tài nguyên thiên nhiên. Những nguồn tài nguyên thiên nhiên này bao gồm cả bản thân đất đai, cũng như các khoáng sản, dầu mỏ, gỗ hoặc nước đang tồn tại trên hoặc dưới mặt đất. Mục này đôi khi được cho là chỉ gồm "những món quà miễn phí của tự nhiên", những nguồn tài nguyên tồn tại độc lập với hoạt động con người.

Nhập lượng lao động bao gồm những dịch vụ về thể chất và trí tuệ do hoạt động con người mang lại. Những nguồn lực được gọi là "vốn" bao gồm máy móc và trang thiết bị để sản xuất ra sản phẩm. Lưu ý việc sử dụng từ "vốn" khác với cách sử dụng từ này trong cuộc sống hàng ngày. Chứng khoán, cổ phiếu và những tài sản tài chính khác không phải là "vốn" theo định nghĩa này.

Khả năng làm doanh nghiệp liên quan tới khả năng tổ chức sản xuất và chịu rủi ro. Bạn không nên liệt kê nó như một nguồn lực tách biệt mà thay vào đó nên coi nó như một dạng của nhập lượng về lao động. Mặc dù hầu hết tất cả những phần giới thiệu trong sách trên được liệt kê như một nguồn lực tách biệt. (Không, sách của bạn không sai, mà nó chỉ sử dụng cách khác để phân loại các nguồn lực. Mặc dù vậy, tôi nghĩ tốt hơn nên gán nó với những gì đã được phân loại theo tiêu chuẩn trong khoá học này).

Hình thức thanh toán cho mỗi nguồn lực được liệt kê trong bảng dưới đây:

Nguồn tài nguyên kinh tế	Hình thức thanh toán
đất đai	thuế
lao động	lương
vốn	lãi suất
khả năng làm doanh nghiệp	lợi nhuận

Tư lợi hợp lý

Như đã lưu ý ở trên, sự khan hiếm dẫn tới sự cần thiết phải lựa chọn những hình thức cạnh tranh thay thế. Các nhà kinh tế cho là các cá nhân theo đuổi sự tư lợi hợp lý của họ khi đưa ra sự lựa chọn. Điều này có nghĩa người ta

cho là các cá nhân, với những thông tin có được tại thời điểm lựa chọn, lựa chọn sự thay thế mà họ tin là khiến họ thoả mãn nhất.

Lưu ý là cụm từ "tư lợi" có nghĩa hoàn toàn khác "ích kỷ". Những người tư lợi có thể cống hiến thời gian của mình cho các tổ chức từ thiện, tặng quà cho người yếu, góp phần làm từ thiện và tham dự những hoạt động nhân đạo tương tự khác. Mặc dù vậy, các nhà kinh tế cho là những con người vị tha lựa chọn những hành động này vì họ nhận thấy những hành động này mang lại hạnh phúc nhiều hơn là những hành động thay thế khác.

Phương pháp luận kinh tế

Bàn luận về kinh tế có thể liên quan tới cả những phân tích thực chứng và chuẩn tắc. Phân tích thực chứng (positive analysis) liên quan tới sự nỗ lực mô tả nền kinh tế hoạt động như thế nào. Kinh tế học chuẩn tắc (normative analysis) dựa trên những định hướng giá trị để đánh giá và kiến nghị những chính sách thay thế.

Với tư cách là một môn khoa học xã hội, kinh tế học cố gắng dựa trên phương pháp khoa học. Phương pháp khoa học này bao gồm những bước sau:

1. Quan sát một hiện tượng
2. Đơn giản hoá giả định và phát triển một mô hình (một tập hợp của một hoặc nhiều giả định).
3. Đưa ra dự đoán, và
4. Kiểm tra mô hình

Nếu mô hình bị phủ nhận trong bước 4, hãy lập một mô hình mới. Nếu kết quả kiểm tra không phủ nhận mô hình, thực hiện kiểm tra thêm

Lưu ý những kết quả kiểm tra một mô hình có thể không bao giờ chứng minh một mô hình là đúng. Tuy nhiên, một kết quả kiểm tra có thể bị sử dụng thiết lập một mô hình sai.

Các nhà kinh tế dựa trên giả định về *tất cả các yếu tố không đổi* (ceteris paribus) trong việc xây dựng các mô hình. Giả định này, được hiểu nguyên sơ là "những hằng số bất biến" cho phép các nhà kinh tế đơn giản hoá thực tế khiến nó thực sự dễ hiểu hơn.

Ngụy biện lô-gíc

Ngụy biện tổng thể (fallacy of composition): xảy ra khi một người tư duy sai đã cố tổng quát hoá từ một mối quan hệ đúng cho một cá nhân, nhưng lại không đúng cho toàn bộ nhóm. Ví dụ, "bất kỳ ai có thể đứng quan

sát một buổi hoà nhạc tốt hơn ngồi" (bất luận việc làm của các người khác?). Điều này là không đúng, mặc dù nó nói là mọi người có thể nhìn tốt hơn nếu mọi người đứng.

Tương tự, ai đó cũng sẽ mắc phải nguy biến tổng thể nếu họ khẳng định, vì một người nào đó có thể làm tăng của cải của anh ta hoặc cô ta bằng việc ăn trộm từ hàng xóm (giả sử không bị bắt giữ), đồng nghĩa là mọi người trở nên giàu có hơn nếu mọi người đều ăn trộm từ hàng xóm của mình.

Sự liên tưởng như là nguy biến sai nguyên nhân (causation fallacy), còn có tên gọi mang tính ít kỹ thuật là từ latin "post hoc, ergo propter hoc", nếu một người giả định sai rằng một sự kiện là kết quả một sự kiện khác chỉ đơn giản vì nó xảy ra trước sự kiện kia. Ví dụ Super Bowl được thảo luận trong sách của bạn là một ví dụ hay về sự nguy biến có lô gíc này.

(TQ hiệu đính: hai nguy biến mà các sinh viên kinh tế hay kinh tế gia thường phạm là "nguy biến tổng thể", và "nguy biến sai nguyên nhân". Nguy biến tổng thể lấy 1 sự việc đúng, và quy cho thành một chân lý. Ví dụ, khi đi xem phim, nếu mọi người ngồi và ta đứng, thì ta sẽ thấy rõ hơn. Nhưng không thể vì sự việc này đúng, mà đưa ra chân lý rằng đi xem phim đứng thì thấy rõ hơn, vì nếu mọi người cùng đứng thì có khác gì mọi người cùng ngồi? Nguy biến sai nguyên nhân là đưa ra những lý giải nhân quả không đúng. Đọc phần Lý Luận Giới để hiểu nhiều hơn về các loại nguy biến thông dụng.)

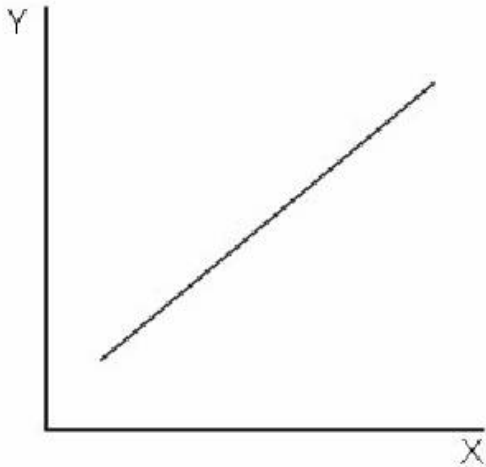
Kinh tế vĩ mô và kinh tế vi mô

Kinh tế vi mô liên quan tới việc nghiên cứu về các công ty riêng lẻ và các loại thị trường riêng lẻ. Kinh tế vĩ mô liên quan tới việc nghiên cứu tổng thể nền kinh tế.

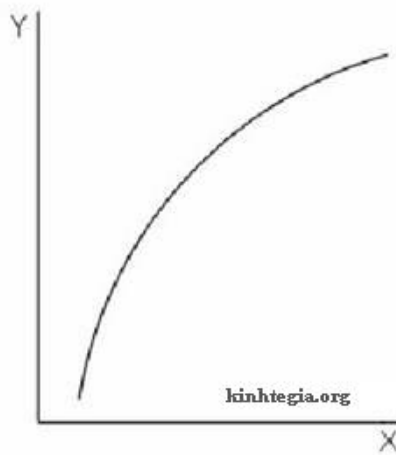
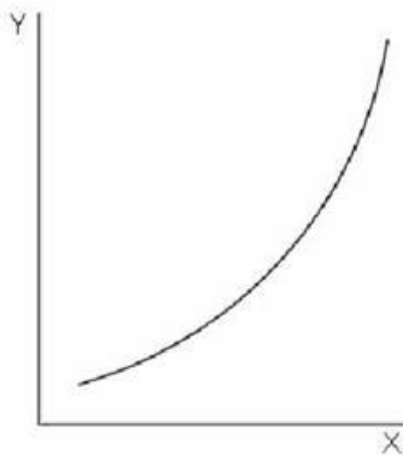
Phân tích đồ thị và phân tích đại số trong kinh tế học

(Đây là một bản tóm tắt những tiêu chuẩn quan trọng nhất được gắn ở phụ lục chương 1). Đồ thị được sử dụng rộng rãi trong các phân tích kinh tế nhằm cho thấy mối quan hệ tồn tại giữa các biến số kinh tế. Hai ví dụ đơn giản của mối quan hệ này có thể thấy là quan hệ trực tiếp và quan hệ nghịch đảo.

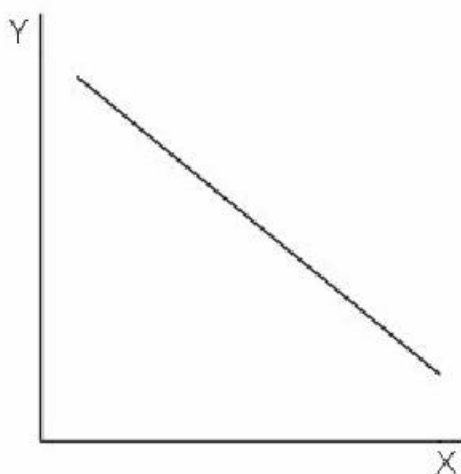
Một **mối quan hệ trực tiếp** là mối quan hệ tồn tại giữa hai biến số X và Y trong đó nếu một lượng tăng lên ở X luôn biến thiên cùng với một lượng tăng lên ở Y và một lượng giảm ở X biến thiên cùng một lượng giảm ở Y. Một đồ thị vẽ một mối quan hệ như vậy sẽ là đường thẳng dốc lên trên như đồ thị dưới đây.



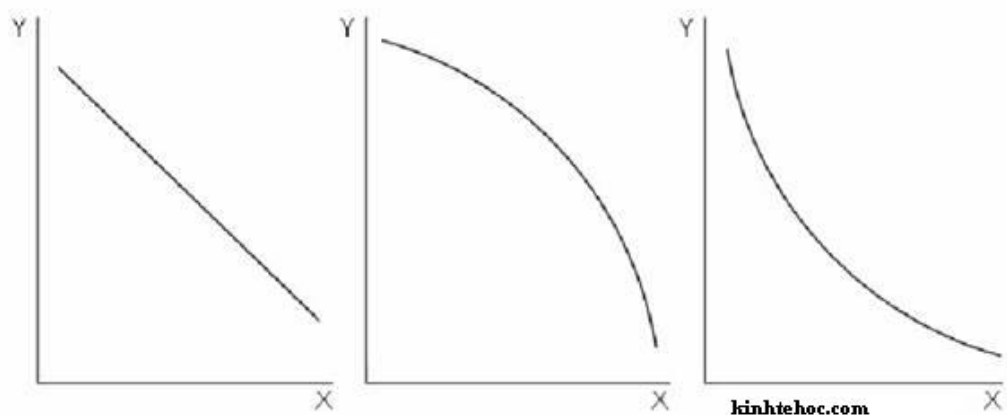
Một mối quan hệ trực tiếp có thể là quan hệ tuyến tính (như trong biểu đồ trên), hoặc có thể là quan hệ phi tuyến tính (như trong những biểu đồ dưới)



Một mối quan hệ nghịch đảo là mối quan hệ nói lên sự tồn tại giữa hai biến X và Y trong đó nếu một lượng tăng lên ở X luôn đi cùng với một lượng giảm đi ở Y và một lượng giảm ở X đi cùng một lượng tăng ở Y. Một đồ thị mô tả một mối quan hệ nghịch đảo sẽ là đường thẳng dốc xuống dưới.

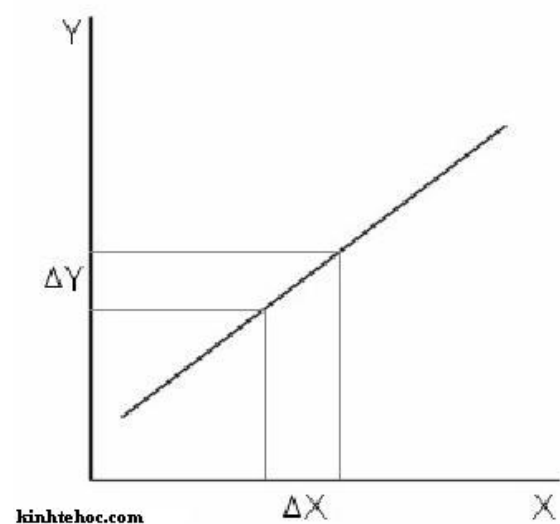


Một mối quan hệ nghịch đảo có thể là quan hệ tuyến tính hoặc phi tuyến tính (như được minh họa ở dưới)



Một mối quan hệ tuyến tính là một mối quan hệ có độ dốc không đổi, được

xác định là: $\frac{\Delta Y}{\Delta X}$



Nếu một phương trình được viết dưới dạng: $Y = mX + b$, khi đó:

m = độ dốc, và

b = giá trị trên trục y .

Chương 2

Chi phí cơ hội

Tác giả: John Kane

Người dịch: Nguyễn Hương Lan

Như đã lưu ý tại Chương 1, kinh tế học là việc nghiên cứu xem các cá nhân và các nền kinh tế giải quyết vấn đề cơ bản của sự khan hiếm như thế nào. Do không có đủ nguồn tài nguyên để thoả mãn nhu cầu của các cá nhân và toàn xã hội, các cá nhân và xã hội phải đưa ra sự lựa chọn trong số các lựa chọn thay thế cạnh tranh.

Chi phí cơ hội (Opportunity Cost)

Chi phí cơ hội của một lựa chọn thay thế được định nghĩa như chi phí do đã không lựa chọn cái thay thế "tốt nhất kế tiếp". Hãy xem xét vài ví dụ về chi phí cơ hội:

* Giả sử bạn đang sở hữu một toà nhà mà bạn sử dụng làm cửa hàng bán lẻ. Nếu cách sử dụng tốt nhất kế tiếp với toà nhà là cho ai đó thuê, chi phí cơ hội của việc sử dụng toà nhà đã dùng cho việc kinh doanh của bạn là tiền thuê mà bạn có thể nhận được. Nếu cách sử dụng kế tiếp tốt nhất cho toà nhà là bán nó cho ai đó, chi phí cơ hội hàng năm của việc sử dụng toà nhà cho việc kinh doanh của bản thân bạn là lợi tức mà bạn có thể nhận được (ví dụ, nếu lãi suất là 10% và toà nhà có giá trị 100000 đôla), bạn từ bỏ 10000 đôla lãi suất hàng năm do giữ toà nhà, giả sử là giá trị toà nhà vẫn không thay đổi trong năm - giảm giá hoặc tăng giá sẽ được tính vào nếu giá trị toà nhà thay đổi theo thời gian.)

* Chi phí cơ hội của một lớp học tại trường đại học gồm:

- học phí, chi phí cho sách vở và dụng cụ (chỉ tính chi phí ăn và ở nếu những chi phí này khác với mức chi phí phải trả cho sự lựa chọn tốt nhất kế tiếp của bạn),
- thu nhập dự tính trước (thường là chi phí lớn nhất liên quan tới việc học đại học), và
- chi phí tinh thần (căng thẳng, lo lắng ? đi cùng do việc nghiên cứu, lo lắng về điểm, vân vân).

* Nếu bạn đi xem một bộ phim, chi phí cơ hội bao gồm không chỉ chi phí của vé xem phim và đi lại mà còn chi phí thời gian cần để xem bộ phim.

Khi các nhà kinh tế thảo luận về chi phí và lợi ích đi cùng với những lựa chọn thay thế, thảo luận này thường tập trung vào lợi ích cận biên và chi phí cận

biên. Lợi ích cận biên thu được từ một hoạt động là lợi ích phụ trội có được khi mức độ hoạt động tăng lên một đơn vị. Chi phí cận biên được định nghĩa là chi phí phụ trội nảy sinh khi mức độ hoạt động tăng lên một đơn vị. Các nhà kinh tế cho rằng các cá nhân cổ tối đa hoá lợi ích ròng thu được từ mỗi hoạt động.

Nếu lợi ích cận biên vượt quá chi phí cận biên, lợi ích ròng sẽ tăng nếu mức độ hoạt động tăng. Vì vậy, mỗi cá nhân lý trí sẽ tăng mức độ của bất kỳ hoạt động nào nếu lợi ích cận biên vượt quá chi phí cận biên. Ngược lại, nếu chi phí cận biên vượt quá lợi ích cận biên, lợi ích ròng tăng khi mức độ hoạt động giảm. Không có lý do nào để thay đổi mức độ của một hoạt động (và lợi ích ròng là tối đa) tại mức hoạt động có lợi ích cận biên bằng chi phí cận biên.

Đường cong khả năng sản xuất

Sự khan hiếm hàm ý chỉ tình trạng cân bằng các yếu tố để có được sự kết hợp tốt nhất. Những cân bằng này có thể được minh hoạ hoàn toàn chính xác bởi đường biên khả năng sản xuất.

Nói một cách cụ thể, người ta cho là một xí nghiệp (hoặc một nền kinh tế) chỉ sản xuất hai loại hàng hoá (giả thiết này cần có để có thể trình bày chúng trên mặt phẳng hai chiều - ví dụ như một đồ hoạ trên giấy hoặc trên màn hình vi tính). Khi một đường cong khả năng sản xuất bị kéo dãn, có thể có giả thiết sau:

1. có số lượng và chất lượng các nguồn tài nguyên sẵn có là cố định
2. công nghệ là cố định và
3. không có nguồn lực nào không được sử dụng hoặc chưa được sử dụng hết.

Chúng ta sẽ nhanh chóng nhận thấy điều gì xảy ra khi những giả thiết này được nới lỏng.

Dẫu vậy, bây giờ hãy xem xét một ví dụ cụ thể. Giả sử là một sinh viên dành bốn giờ để học thi hai môn: giới thiệu kinh tế vi mô và giới thiệu tích phân. Xuất lượng của trường hợp này là điểm thi trong mỗi môn học. Giả thiết số lượng và chất lượng các nguồn tài nguyên sẵn có là cố định có nghĩa là cá nhân này có số lượng cung cấp tài liệu học tập như sách giáo khoa, hướng dẫn nghiên cứu, bản ghi nhớ? là cố định để sử dụng trong thời gian sẵn có. Công nghệ cố định cho thấy cá nhân này có một mức kỹ năng học tập nhất định cho phép anh ta hoặc cô ta chuyển những tài liệu được học thành điểm thi. Một nguồn lực không được sử dụng nếu nó không được dùng tới. Đất, nhà máy và công nhân nhàn rỗi là những nguồn lực không được sử dụng của một xã hội. Những nguồn lực không được sử dụng hết là những nguồn lực không được sử dụng triệt để theo cách tốt nhất có thể. Xã hội sẽ có những nguồn lực không được sử dụng hết nếu những nhà phẫu thuật não giỏi nhất đi lái tắc xi trong khi những lái xe tắc xi giỏi nhất đi thực hiện phẫu thuật

nào? Việc sử dụng một cờ lê điều chỉnh thay một chiếc búa hoặc sử dụng một chiếc búa để vặn ốc vít bám vào gỗ cho thấy thêm ví dụ về những nguồn lực không được sử dụng hợp lý. Nếu không có những trường hợp nguồn lực sử dụng phi phạm, **hiệu quả sản xuất** sẽ đạt được.

Bảng dưới đây cho thấy những kết quả có thể của mỗi cách kết hợp thời gian nghiên cứu mỗi môn học:

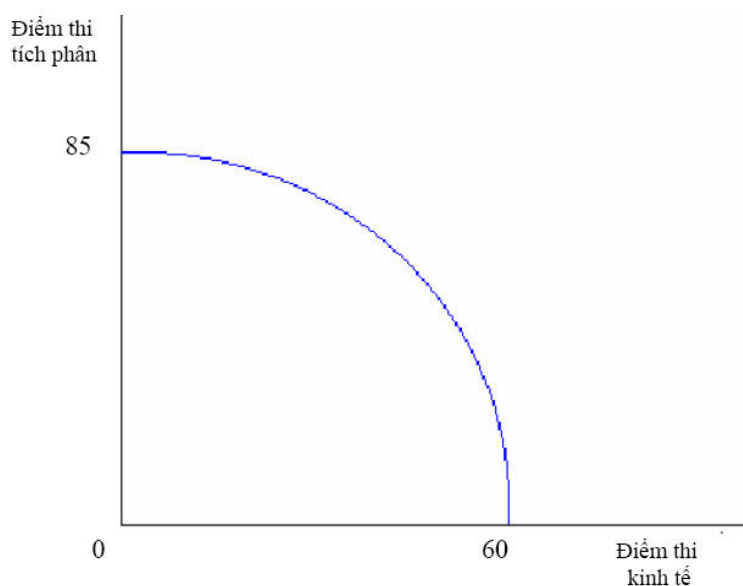
# thời gian sử dụng nghiên cứu tích phân	# thời gian sử dụng nghiên cứu kinh tế học	điểm tích phân	điểm kinh tế học
0	4	0	60
1	3	30	55
2	2	55	45
3	1	75	30
4	0	85	0

Chú ý mỗi giờ sử dụng thêm để nghiên cứu tích phân hoặc kinh tế học mang lại những tiến bộ cận biên về điểm. Lý do cho điều này là giờ đầu sử dụng học những khái niệm quan trọng. Mỗi giờ sử dụng thêm để học những chủ đề quan trọng "nhất kế tiếp" mà chưa thuần thục. (Quan trọng là phải chú ý một điểm hàng hoá trong một kỳ thi kinh tế học đòi hỏi liên tục học hơn bốn giờ). Đây là một ví dụ về nguyên tắc chung có tên **quy luật sản lượng tiệm giảm (law of diminishing returns)**. Quy luật sản lượng tiệm giảm cho biết về cơ bản, sản lượng sẽ chỉ tăng dần từng phần nhỏ hơn khi những đơn vị phụ trội của một biến nhập lượng (trường hợp này là thời gian) được thêm vào quá trình sản xuất trong đó những yếu tố nhập lượng khác là cố định (nhập lượng cố định ở đây là số lượng các nội dung kiến thức môn đã biết, tài liệu nghiên cứu, vân vân)

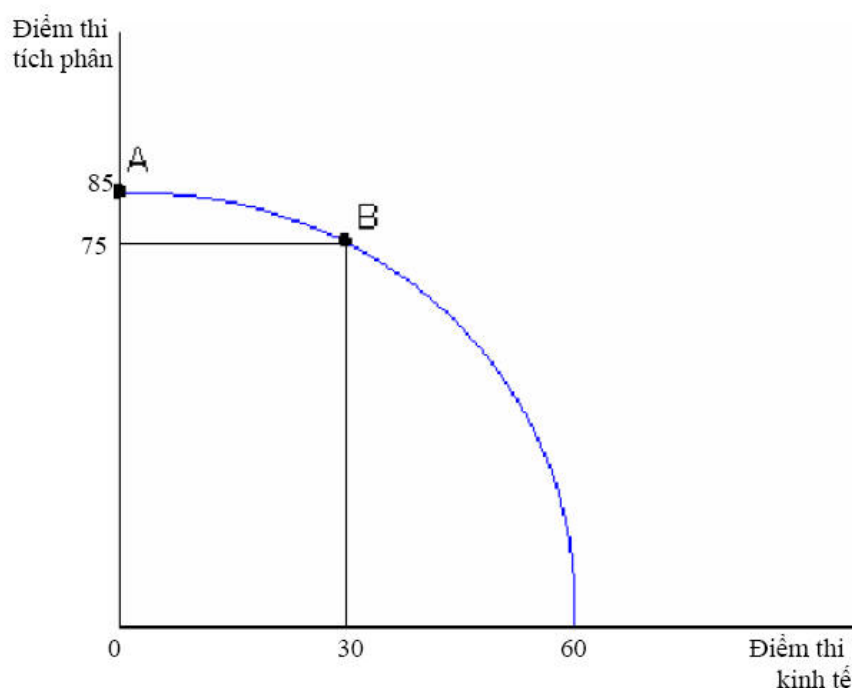
Để xem quy luật sản lượng tiệm giảm hoạt động như thế nào trong một hoàn cảnh sản xuất điển hình hơn, hãy xem trường hợp một nhà hàng có số lượng tài sản vốn cố định (vỉ, vỉ nướng, chảo rán, tủ lạnh, bàn ăn?). Khi mức sử dụng lao động tăng, sản lượng có thể ban đầu tăng tương đối nhanh (do các công nhân phụ trội cho phép có thêm nhiều khả năng chuyên môn hoá và giảm thời gian chuyển từ nhiệm vụ này sang nhiệm vụ khác). Tuy nhiên rất cục, số công nhân phụ trội thêm hơn nữa sẽ mang lại kết quả mức sản lượng tăng dần nhỏ hơn (do có số lượng tư bản để các công nhân này có thể sử dụng là cố định). Thậm chí có thể vượt quá những mức khiến các công nhân có thể đâm vào đường đi của nhau và sản lượng có thể giảm. ("lắm sãi không ai đóng cửa chùa?" xin lỗi?. tôi không thể kìm nén được).

Trong mỗi trường hợp, quy luật sản lượng tiêm giảm giải thích tại sao điểm của bạn sẽ chỉ tăng một phần nhỏ hơn với mỗi giờ phụ trội bạn sử dụng vào việc học.

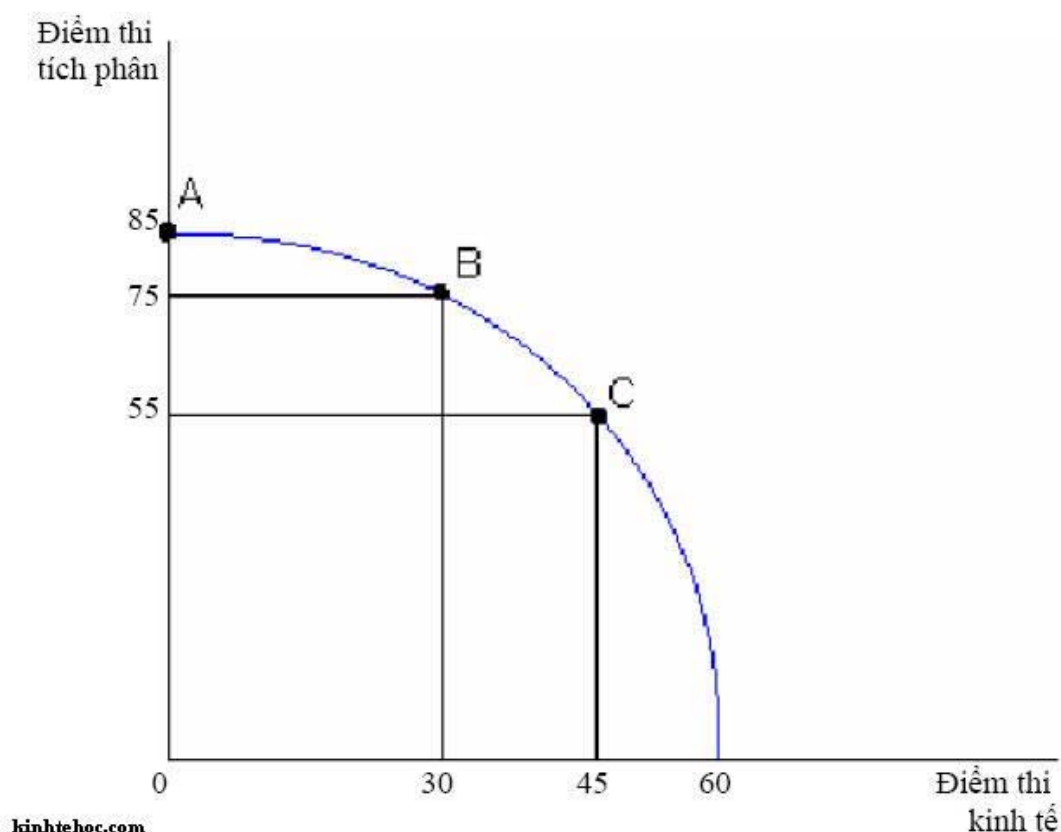
Những điểm trong bảng trên có thể trình bày bằng một đường cong khả năng sản xuất (Production Possibility Curve ~ PPC) như đường cong xuất hiện trong biểu đồ dưới đây. Mỗi điểm trên đường cong sản xuất cho thấy mức sản lượng tốt nhất có thể đạt được với những nguồn tài nguyên và công nghệ sẵn có cho mỗi sự phân bổ thay thế về thời gian học tập.



Hãy xem xem tại sao đường cong khả năng sản xuất có hình lồi như vậy. Như biểu đồ dưới đây chỉ ra, một sự cải thiện tương đối lớn về điểm kinh tế có thể đạt được bằng việc từ bỏ một số điểm tương đối nhỏ trong bài thi tích phân. Một sự dịch chuyển từ điểm A xuống điểm B mang lại kết quả tăng lên điểm 30 về kinh tế và chỉ giảm 10 điểm về tích phân. Chi phí cơ hội cận biên của một hàng hoá được định nghĩa là số lượng hàng hoá khác phải từ bỏ để sản xuất một đơn vị thêm của hàng hoá đầu. Do chi phí cơ hội của 30 điểm trong bài thi kinh tế là 10 điểm giảm trong kết quả bài thi tích phân, chúng ta có thể nói chi phí cơ hội cận biên của một điểm thêm trong bài thi kinh tế bằng khoảng $\frac{1}{3}$ mỗi điểm trong bài thi tích phân. (Nếu còn hoài nghi, hãy nhớ là nếu 30 điểm trong bài thi kinh tế có chi phí cơ hội của 10 điểm, mỗi điểm trong bài thi kinh tế phải có chi phí khoảng $\frac{1}{30}$ của 10 điểm trong bài thi tích phân - khoảng $\frac{1}{3}$ mỗi điểm trong bài thi tích phân).



Nào bây giờ hãy xem xem điều gì xảy ra với một giờ thứ hai được chuyển sang học kinh tế học. Biểu đồ dưới đây minh họa kết quả này (một sự dịch chuyển từ điểm B xuống điểm C). Như biểu đồ này chỉ ra, việc chuyển một giờ thứ hai từ học toán sang học kinh tế mang lại kết quả một mức tăng nhỏ hơn về điểm kinh tế (từ 30 điểm lên 45 điểm) và một mức giảm nhiều hơn về điểm tích phân (từ 75 xuống 55). Trong trường hợp này, chi phí cơ hội cận biên của một điểm kinh tế tăng lên khoảng $4/3$ mỗi điểm tích phân.



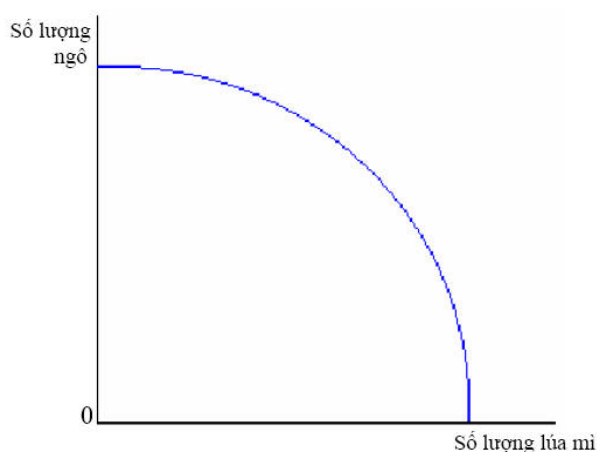
Tăng chi phí cơ hội cận biên về điểm thi kinh tế khi thêm nhiều thời gian hơn được sử dụng để học kinh tế là một ví dụ về **quy luật chi phí tăng dần**. Quy luật này cho biết chi phí cơ hội cận biên của bất kỳ hoạt động nào tăng khi mức hoạt động tăng. Quy luật này cũng có thể được minh họa bằng việc sử dụng bảng dưới đây. Chú ý là chi phí cơ hội của những điểm phụ trội về bài thi tích phân tăng khi sử dụng thêm nhiều thời gian hơn để học tích phân. Nếu đọc ngược từ dưới lên trên bảng, bạn có thể xem xem chi phí cơ hội của những điểm phụ trội trong bài thi kinh tế tăng khi sử dụng thêm nhiều thời gian hơn để học kinh tế.

# Số thời gian học tích phân	# Số thời gian học kinh tế	điểm tích phân	điểm kinh tế	Chi phí cơ hội của 1 điểm thi tích phân	Chi phí cơ hội của 1 điểm thi kinh tế
0	4	0	60	1/6	6
1	3	30	55		
2	2	55	45	2/5	5/2
3	1	75	30		
4	0	85	0	3/4	4/3
				3	1/3

Một trong những lý do của quy luật chi phí tăng dần là quy luật sản lượng tiệm giảm (như trong ví dụ trên). Mỗi giờ sử dụng thêm dành cho nghiên cứu kinh tế mang lại kết quả tăng nhỏ hơn về điểm kinh tế và mức giảm lớn hơn điểm tích phân vì sản lượng tiệm giảm với thời gian sử dụng vào mỗi hoạt động.

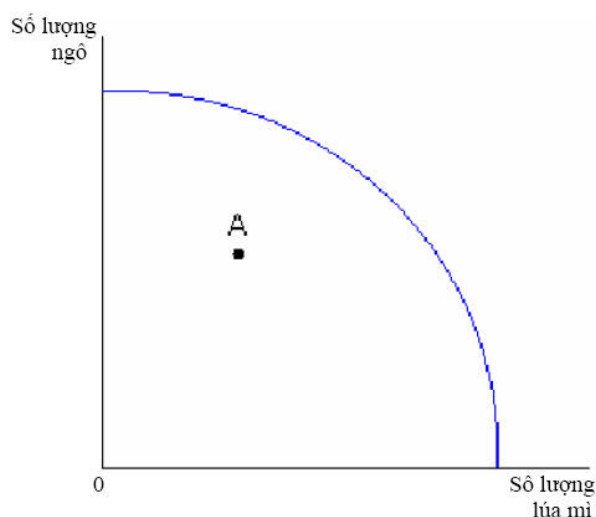
Lý do thứ hai của quy luật chi phí tăng dần là thực tế các nguồn lực được chuyên môn hoá. Một số nguồn lực thích hợp với một số loại hoạt động sản sản này hơn thích hợp với những loại hoạt động sản xuất khác. Một số khu vực đất đai rất thích hợp trồng lúa mì trong khi những khu vực đất đai khác thích hợp trồng ngô hơn. Một số công nhân có thể thích hợp trồng lúa mì hơn là thích hợp để trồng ngô. Một số nông cụ thích hợp cho trồng ngô hơn là thích hợp với việc thu hoạch ngô.

Biểu đồ dưới đây minh hoạ cho đường cong PPC với người nông dân này:



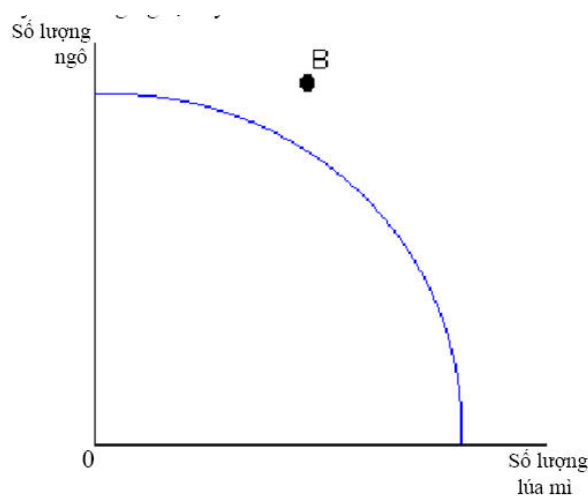
Trên đỉnh của đường cong PPC này, người nông dân chỉ trồng ngô. Để sản xuất thêm lúa mì, người nông dân phải chuyển những nguồn lực dành để sản xuất ngô sang sản xuất lúa mì. Tuy nhiên về cơ bản anh ta hoặc cô ta sẽ chuyển những nguồn lực tương đối thích hợp với việc sản xuất lúa mì. Điều này cho phép việc sản xuất lúa mì tăng chỉ với một lượng giảm tương đối nhỏ trong số lượng ngô được sản xuất. Tuy nhiên, mỗi lượng tăng phụ trội trong sản xuất lúa mì mang lại kết quả một sự tăng chi phí cận biên của lúa mì.

Bây giờ, hãy giả định người nông dân này không sử dụng tất cả những nguồn lực có sẵn hoặc sử dụng chúng theo một cách ít tối ưu hơn (ví dụ không sử dụng hoặc sử dụng không hợp lý). Trong trường hợp này, người nông dân sẽ sản xuất tại một điểm nằm dưới đường cong khả năng sản xuất (như được minh họa bằng điểm A trong biểu đồ dưới đây).

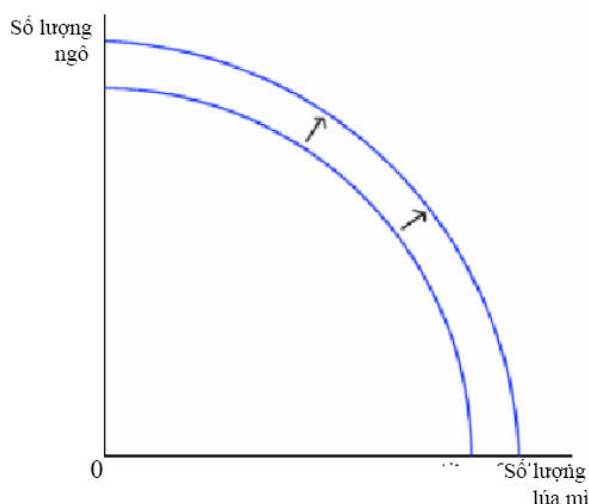


Trong thực tế tất cả các trang trại và tất cả các nền kinh tế hoạt động dưới đường biên khả năng sản xuất của họ. Tuy nhiên, các xí nghiệp và nền kinh tế nói chung cố đạt mức gần với đường biên nhất có thể.

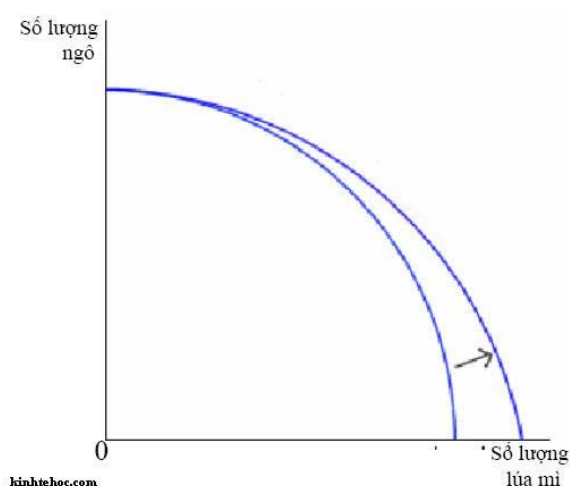
Những điểm trên khả năng sản xuất không thể đạt được bằng việc sử dụng những nguồn lực và công nghệ hiện có. Trong biểu đồ dưới đây, điểm B không đạt được trừ khi có nhiều hơn hoặc cao hơn nguồn lực sẵn có hoặc thay đổi công nghệ xảy ra.



Một lượng tăng lên về số lượng hoặc chất lượng các nguồn lực sẽ khiến đường cong khả năng sản xuất dịch chuyển ra ngoài (như trong biểu đồ dưới đây). Loại dịch chuyển ra ngoài này có thể được tạo ra bởi sự thay đổi công nghệ khiến làm tăng sản xuất của cả hai loại hàng hoá.



Tuy nhiên, trong một số trường hợp, sự thay đổi công nghệ sẽ chỉ làm tăng sản xuất của một hàng hoá cụ thể. Biểu đồ dưới đây minh họa cho tác động của sự thay đổi công nghệ trong việc sản xuất lúa mì nhưng không tác động tới sản xuất ngô



Chuyên môn hoá và thương mại

Trong cuốn *The Wealth of Nations* (Của cải của các dân tộc), Adam Smith cho rằng tăng trưởng kinh tế xảy ra là kết quả của sự chuyên môn hoá và phân công lao động. Nếu mỗi hộ gia đình sản xuất mọi hàng hoá mà họ sử dụng, tổng mức tiêu thụ và sản xuất của xã hội sẽ rất nhỏ. Nếu mỗi cá nhân chuyên môn hoá vào trong mỗi hoạt động sản xuất mà họ "giỏi nhất", tổng sản lượng sẽ lớn hơn. Chuyên môn hoá mang lại những thành tựu như vậy vì nó

- * cho phép các cá nhân chuyên môn hoá trong những hoạt động mà họ có tài năng hơn
- * các cá nhân trở nên thành thạo hơn với một nhiệm vụ mà họ thường xuyên thực hiện, và

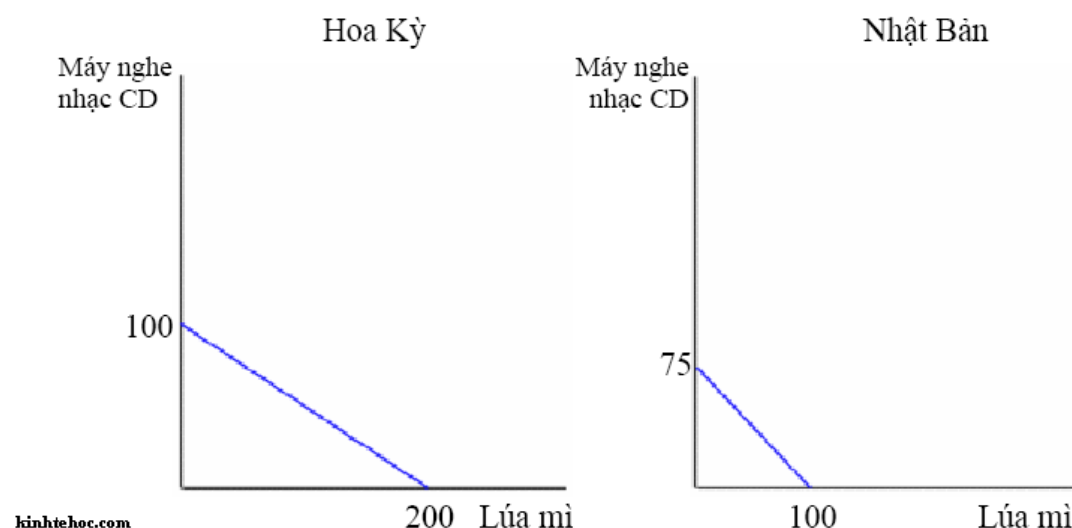
* ít thời gian bị mất khi phải chuyển từ nhiệm vụ này sang nhiệm vụ khác.

Tăng chuyên môn hoá bằng nhân công đòi hỏi phát triển thương mại. Adam Smith cho rằng tăng chuyên môn hoá và thương mại là nguyên nhân cơ bản của sự tăng trưởng kinh tế.

Adam Smith và David Ricardo cho rằng chuyên môn hoá và thương mại quốc tế mang lại những lợi ích tương tự. Nếu mỗi nước chuyên môn những loại sản phẩm mà họ phù hợp nhất, tổng mức hàng hoá và dịch vụ được sản xuất trong nền kinh tế thế giới sẽ tăng lên. Hãy xem xét những lập luận này một cách cẩn thận hơn.

Có hai phương pháp thường được sử dụng để quyết định liệu một cá nhân hay một quốc gia "thích hợp nhất" với một hoạt động cụ thể nào: lợi thế tuyệt đối (absolute advantage) và lợi thế so sánh (comparative advantage). Hai khái niệm này thường bị nhầm lẫn với nhau. Một cá nhân (hoặc một quốc gia) có **lợi thế tuyệt đối** trong sản xuất một mặt hàng nếu cá nhân (hoặc quốc gia) đó có thể sản xuất nhiều hàng hoá hơn so với các cá nhân (hoặc quốc gia) khác sản xuất được. Một cá nhân (hoặc một quốc gia) có lợi thế so sánh trong sản xuất một loại hàng hoá nếu cá nhân (hoặc quốc gia) đó có thể sản xuất hàng hoá với mức **chi phí cơ hội** thấp nhất.

Hãy xem xét một ví dụ minh hoạ cho sự khác biệt của hai khái niệm này. Giả sử Hoa Kỳ và Nhật Bản chỉ sản xuất hai loại hàng hoá: máy nghe nhạc CD và lúa mì. Biểu đồ dưới đây cho thấy những đường cong khả năng sản xuất của hai quốc gia này. (Những con số này rõ ràng chỉ mang tính giả thuyết ...)



Chú ý là Hoa Kỳ có một lợi thế sản xuất tuyệt đối trong sản xuất mỗi loại hàng hoá. Dù vậy, để quyết định ai có lợi thế so sánh cần tính chi phí cơ hội của mỗi hàng hoá (Để đơn giản hoá lập luận này, giả sử PPC có dạng đường thẳng).

Chi phí cơ hội của một đơn vị máy nghe nhạc CD ở Hoa Kỳ là hai đơn vị lúa mì. Tại Nhật Bản, chi phí cơ hội của một đơn vị đĩa nghe nhạc CD là $\frac{4}{3}$ một đơn vị lúa mì. Vì vậy, Nhật Bản có lợi thế so sánh tương đối về sản xuất máy nghe nhạc CD.

Nếu mỗi quốc gia chuyên môn hoá sản xuất loại hàng hoá mà quốc gia đó có lợi thế so sánh, quốc gia đó có thể cần hàng hoá khác thông qua thương mại tại mức chi phí thấp hơn chi phí cơ hội sản xuất hàng hoá đó trong nền kinh tế nội địa. Ví dụ, giả sử Hoa Kỳ và Nhật Bản đồng ý bán một đơn vị máy nghe nhạc CD lấy 1,6 đơn vị lúa mì. Hoa Kỳ có lợi từ giao dịch này vì Hoa Kỳ có thể cần một đơn vị máy nghe nhạc CD lấy 1,6 đơn vị lúa mì, điều này nghĩa là chi phí cơ hội sản xuất máy nghe nhạc CD trong nước thấp hơn. Nhật Bản có lợi từ giao dịch này vì Nhật có thể bán một máy nghe nhạc CD lấy 1,6 đơn vị lúa mì trong khi nó chỉ tốn của Nhật Bản có $\frac{4}{3}$ của một đơn vị lúa mì để sản xuất một đơn vị máy nghe nhạc CD.

Nếu mỗi nước chỉ sản xuất những hàng hoá mà nó có lợi thế so sánh, mỗi hàng hoá được sản xuất trong nền kinh tế thế giới có mức chi phí cơ hội thấp nhất. Kết quả này làm tăng mức tổng sản lượng.

Chương 3

Trao Đổi và Thị Trường*Tác giả: John Kane**Người dịch: Nguyễn Hương Lan*

Trong chương này, chúng ta sẽ xem thị trường quyết định giá cả hàng hoá và số lượng hàng hoá được mua và bán như thế nào. Một thị trường là một tập hợp những dàn xếp trao đổi một hàng hoá hoặc một dịch vụ

Trao đổi (barter) và Thị trường (Market)

Một **hệ thống trao đổi** là một hệ thống thị trường trong đó hàng hoá và dịch vụ được trực tiếp đổi lấy những hàng hoá hoặc dịch khác. Nếu bạn đồng ý sửa chiếc máy tính của người láng giềng đổi lại anh ta hoặc cô ta giúp bạn quét vôi ngôi nhà, bạn đã tham gia vào một giao dịch trao đổi hàng hoá. Trong khi một hệ thống trao đổi hàng hoá có thể hoạt động hiệu quả trong một nền kinh tế đơn giản trong đó một số lượng hàng hoá được sản xuất chỉ có giới hạn, nó không thể hoạt động tốt trong một nền kinh tế phức tạp sản xuất nhiều loại hàng hoá và dịch vụ. Vấn đề đầu tiên đi cùng với một hệ thống trao đổi hàng hoá là bất kỳ việc trao đổi nào cần có **cầu trùng hợp hai lần (double coincident of wants)**. Điều này có nghĩa là giao dịch chỉ có thể xảy ra nếu một người muốn những gì mà người khác sẵn sàng trao đổi hoặc sẵn sàng từ bỏ cái mà người khác muốn. Trong một nền kinh tế phát triển trong đó tồn tại một tập hợp đa dạng các loại hàng hoá và dịch vụ được sản xuất, việc tìm ra ai đó sẵn sàng trao đổi những gì bạn mong muốn có thể hoàn toàn khó khăn và tốn kém. Nếu bạn biết sửa ti vi và đang đói, bạn phải tìm ai đó bị hỏng ti vi sẵn sàng trao đổi lương thực để sửa ti vi. Do chi phí dàn xếp một giao dịch như vậy rất tốn kém, các nhà kinh tế ghi nhận là các giao dịch trao đổi hàng hoá có **chi phí giao dịch (transaction cost)** tương đối cao. (TQ hiệu đính: hệ thống trao đổi là 1 hệ thống thị trường đơn giản).

Giá tương đối và giá thông thường

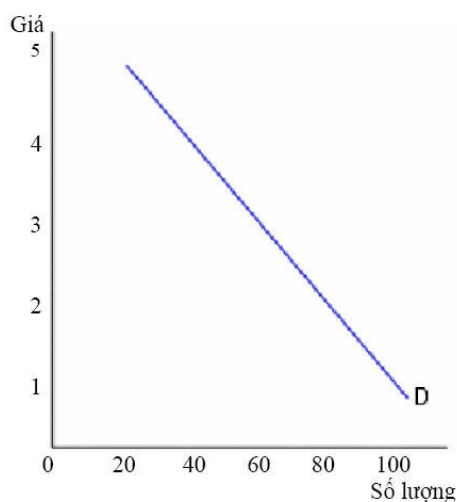
Chi phí cơ hội của việc cần một hàng hoá hoặc một dịch vụ trong một nền kinh tế trao đổi hàng hoá hay nền kinh tế tiền tệ có thể được tính bằng **giá tương đối** của hàng hoá. Giá tương đối của một hàng hoá là một cách tính một hàng hoá đặt tới mức nào trong giới hạn những đơn vị hàng hoá và dịch vụ khác. Trong hệ thống trao đổi hàng hoá, giá tương đối không gì khác ngoài tỷ lệ trao đổi giữa bất kỳ hai loại hàng hoá hoặc dịch vụ nào. Ví dụ, nếu một máy in laser được đổi lấy hai máy in mực kim, giá tương đối của máy in laser là hai máy in mực kim. Ngược lại, giá tương đối của một máy in mực kim là nửa máy in laser. Trong nền kinh tế tiền tệ, giá tương đối có thể dễ dàng được tính bằng việc sử dụng tỷ giá của các loại hàng hoá. Ví dụ, nếu một quả bóng có giá 20 đôla và máy nghe nhạc CD xách tay có giá 60 đôla, giá tương đối của máy nghe nhạc CD xách tay là 3 quả bóng. (Và giá tương

đổi của một quả bóng là 1/3 một máy nghe nhạc CD xách tay). Các nhà kinh tế cho rằng các cá nhân phản ứng lại với những thay đổi giá tương đối do những thay đổi này phản ánh chi phí cơ hội của việc cần một hàng hoá hoặc một dịch vụ

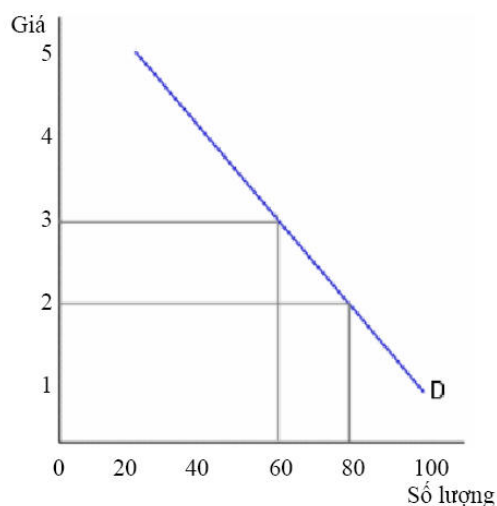
Trong một nền kinh tế thị trường, giá của một hàng hoá và dịch vụ được quyết định thông qua sự tương tác giữa cung và cầu. Để hiểu giá cả thị trường được quyết định ra sao, cần biết những yếu tố quyết định cung và những yếu tố quyết định cầu. Trước tiên hãy bắt đầu xem cầu về một hàng hoá.

Cầu

Cầu một hàng hoá hoặc một dịch vụ được định nghĩa là mối quan hệ tồn tại giữa giá của hàng hoá và số lượng hàng hoá cần trong một thời gian cho trước, *các yếu tố khác không đổi*. Một cách hình dung cầu là thông qua một bảng dự tính cầu như bảng liệt kê dưới đây:



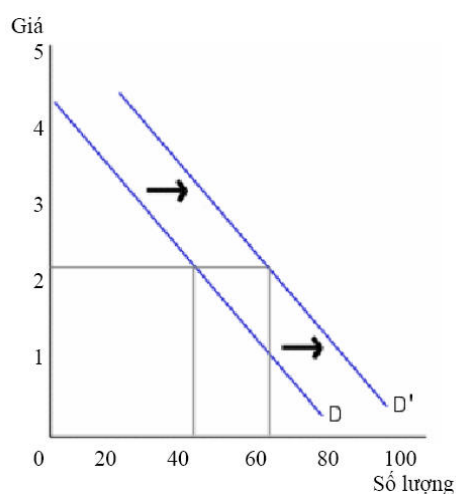
Chú ý là cầu hàng hoá là toàn bộ mối quan hệ được tóm tắt trong bảng này. Mối quan hệ cầu này cũng có thể mô tả bằng một đường cầu (như minh hoạ dưới đây)



Cả bảng dự tính cầu và đường cầu cho biết, với một loại hàng hoá này, tồn tại một mối quan hệ nghịch đảo giữa giá và lượng cầu khi những nhân tố khác giữ nguyên. Mối quan hệ nghịch đảo giữa giá và lượng cầu phổ biến tới nỗi các nhà kinh tế gọi nó là luật cầu:

Một mối quan hệ nghịch đảo giữa giá của một hàng hoá và lượng cầu trong một thời gian cho trước, các yếu tố khác không đổi.

Như được lưu ý ở trên, cầu là toàn bộ mối quan hệ giữa giá hàng hoá và lượng cầu hàng hoá, như được trình bày trong bảng dự tính cầu hoặc một đường cầu. Một sự thay đổi giá của hàng hoá mang lại một sự thay đổi về lượng cầu, nhưng không thay đổi về cầu hàng hoá. Như biểu đồ dưới đây cho thấy, một sự tăng giá từ 2 đôla lên 3 đôla làm giảm lượng cầu hàng hoá từ 80 xuống 60 nhưng không giảm cầu.

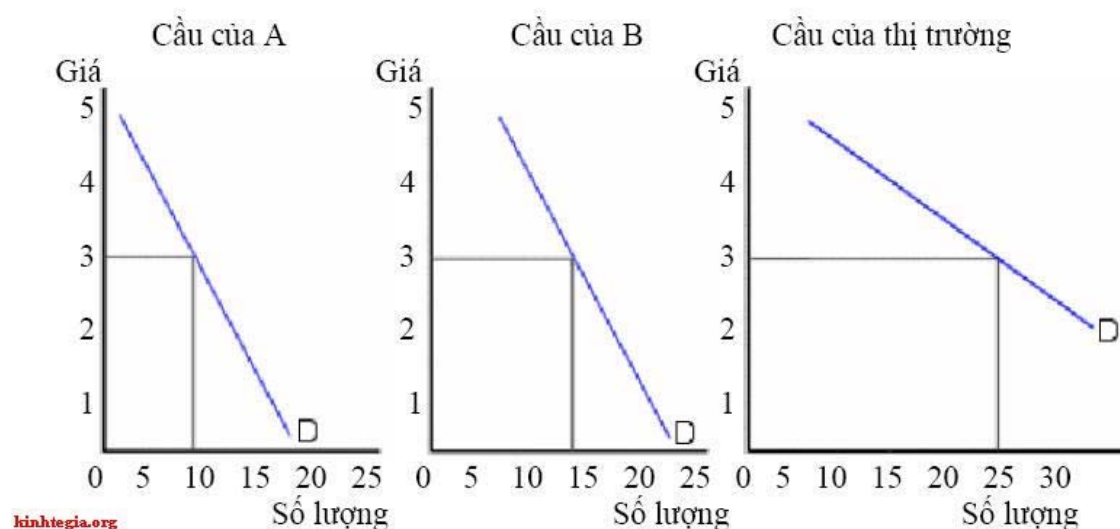


Thay đổi về cầu (demand) với thay đổi về lượng cầu (quantity demanded)

Một sự thay đổi về cầu chỉ xảy ra khi mối quan hệ giữa giá và lượng cầu thay đổi. Vị trí của đường cầu thay đổi khi cầu thay đổi. Nếu đường cầu trở nên dốc hơn hoặc thẳng hơn hoặc dịch sang phải hoặc dịch sang trái, chúng ta có thể nói là cầu thay đổi. Biểu đồ dưới đây minh họa một sự dịch chuyển về cầu của một hàng hoá (từ D sang D'). Chú ý là một sự dịch chuyển sang phải vị trí của đường cầu cho biết một sự tăng cầu do cần một lượng cầu hàng hoá lớn hơn ở mỗi mức giá.

Cầu thị trường

Cầu thị trường gồm tổng lượng cầu của mỗi cá nhân trong thị trường. Theo khái niệm này, đường cầu thị trường được hình thành bởi việc tính tổng toàn bộ các đường cầu ngang của mỗi cá nhân người tiêu dùng. Biểu đồ dưới đây minh họa cho quá trình này. Biểu đồ này minh họa một trường hợp đơn giản trong đó chỉ có hai người tiêu dùng là A và B. Chú ý là tổng lượng cầu trên thị trường chỉ là tổng lượng cầu của mỗi cá nhân. Trong biểu đồ này, A muốn mua 10 đơn vị hàng hoá này và B muốn mua 15 đơn vị khi giá là 3 đôla. Vì vậy, tại mức giá là 3 đôla, tổng lượng cầu trên thị trường là 25 ($= 10 + 15$) đơn vị hàng hoá.



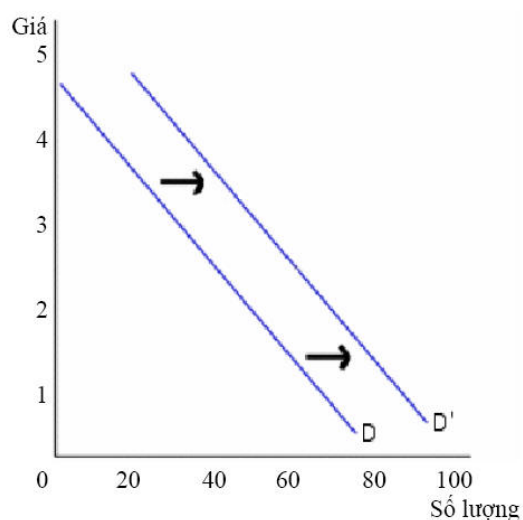
Tất nhiên ví dụ này được đơn giản hoá nhiều do có nhiều người mua trong hầu hết các thị trường thế giới thực tế. Áp dụng cùng nguyên tắc cho thấy: đường cầu thị trường bắt nguồn từ tổng lượng cầu của mọi người tiêu dùng tại mỗi mức và tại mọi mức giá có thể.

Các yếu tố quyết định cầu

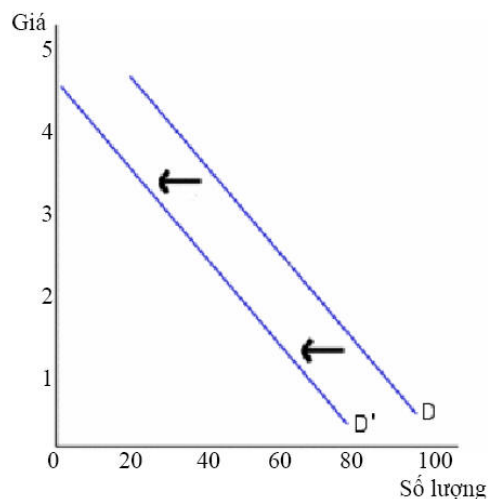
Hãy kiểm tra một số yếu tố có thể dự tính làm thay đổi cầu với hầu hết mọi hàng hoá và dịch vụ. Những nhân tố đó gồm:

- * thị hiếu và sở thích,
- * giá của hàng hoá liên quan,
- * thu nhập,
- * số người tiêu dùng, và
- * dự tính giá và thu nhập trong tương lai.

Rõ ràng, bất kỳ sự thay đổi thị hiếu làm tăng sự coi trọng một hàng hoá nào cũng mang lại kết quả tăng cầu của hàng hoá đó (như minh hoạ dưới đây). Những người nhận thấy cầu tăng về ngắn hạn xảy ra với vòng tay, cây cà kheo, áo phong nhiều màu, búp bê, .. có thể hiểu tác động những thay đổi thị hiếu lên cầu. Những một nhất thời thường làm tăng cầu của một hàng hoá ít nhất cũng trong một thời gian ngắn.



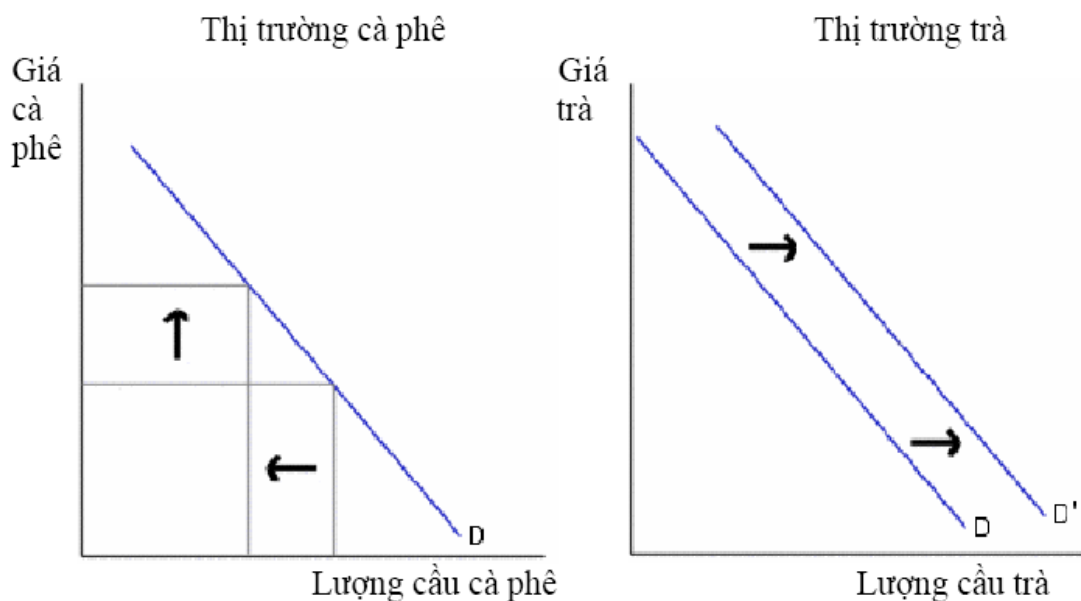
Cầu sẽ luôn giảm nếu thị hiếu thay đổi theo cách một hàng hoá được tiêu dùng trở nên ít được mong muốn hơn. Khi một nhất thời bị phai mờ, cầu của những sản phẩm này giảm xuống (như minh hoạ dưới đây)



Những hàng hoá có liên quan tới việc tiêu dùng là:

- * hàng hoá thay thế, hoặc
- * hàng hoá bổ sung

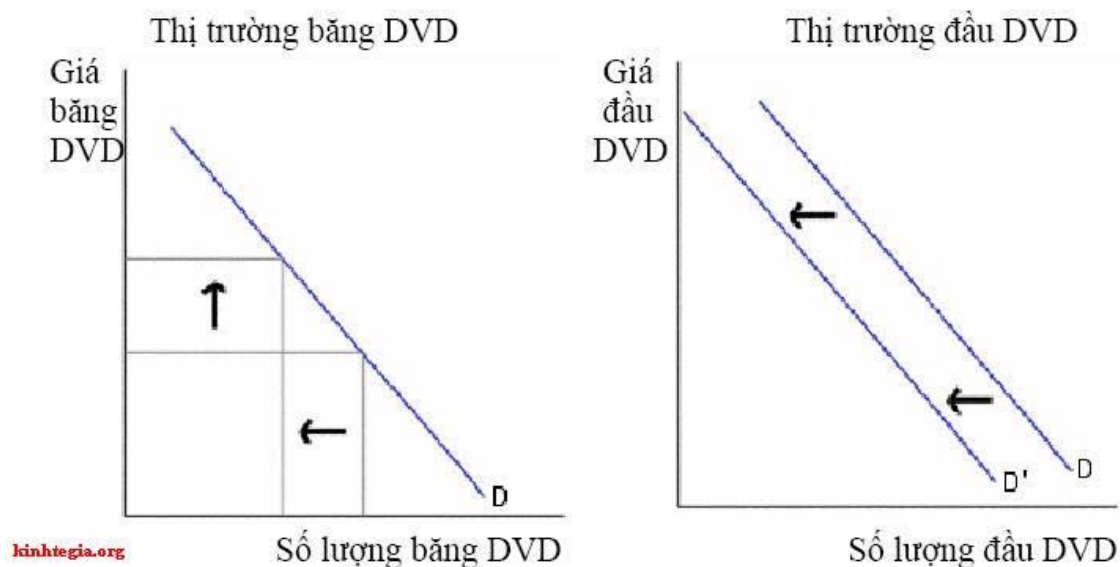
Hai loại hàng hóa được gọi là **hàng hoá thay thế** (substitute goods) cho nhau nếu một sự tăng giá của hàng hoá này đem lại sự tăng cầu của hàng hoá kia. Hàng hoá thay thế là những hàng hoá thường được sử dụng để thế chỗ cho nhau. Ví dụ gà và thịt bò có thể là hàng hoá thay thế. Cà phê và trà cũng có vẻ là hàng hoá thay thế. Biểu đồ dưới đây minh họa tác động của một lượng tăng giá cà phê. Một mức giá cà phê cao hơn giảm lượng cầu cà phê nhưng lại làm tăng lượng cầu của trà. Lưu ý điều này liên quan tới một chuyển động dọc đường cầu cà phê do nó liên quan tới một sự thay đổi giá cà phê. (Nên nhớ: một sự thay đổi giá một hàng hoá, các yếu tố khác không đổi, đem lại một sự chuyển động dọc đường cầu; một sự thay đổi về cầu xảy ra khi một số yếu tố trừ giá hàng hoá thay đổi).



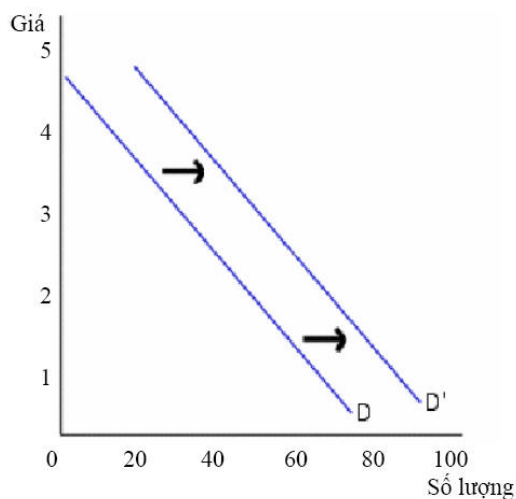
Các nhà kinh tế học nói hai hàng hoá là **hàng hoá bổ sung** (complimentary goods) nếu một lượng tăng giá của hàng hoá này làm giảm cầu của hàng hoá kia. Trong hầu hết mọi trường hợp, hàng hoá bổ sung là những hàng hoá được tiêu thụ cùng nhau. Ví dụ giống như những cặp hàng hoá bổ sung sau:

- * xe đạp và phanh xe đạp
- * máy quay phim và phim
- * đĩa CD và máy nghe nhạc CD
- * băng DVD và đầu DVD

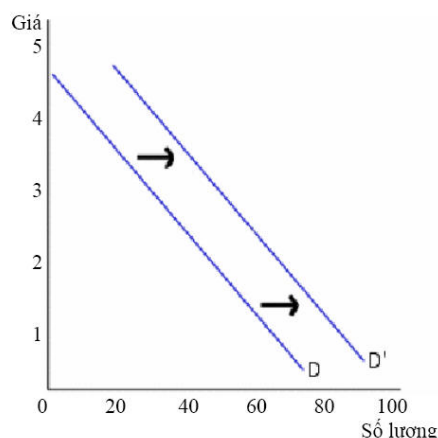
Biểu đồ dưới đây minh hoạ tác động một sự tăng giá băng DVD. Lưu ý một sự tăng giá băng DVD sẽ làm giảm cả lượng cầu băng DVD và lượng cầu máy DVD.



Người ta dự tính cầu của hầu hết mọi hàng hoá sẽ tăng khi thu nhập của người tiêu dùng tăng (như minh họa dưới). Hãy nghĩ cầu của bạn về đĩa CD, bữa ăn trong nhà hàng, xem phim? vân vân. Có vẻ là bạn sẽ tăng tiêu dùng hầu hết mọi hàng hoá nếu thu nhập của bạn tăng. (Tất nhiên, có thể cầu một số hàng hoá - ví dụ thực phẩm sinh vật hoá, mì gói, và những hàng hoá rẻ tiền tương tự khác - có thể giảm khi thu nhập của bạn tăng. Chúng ta sẽ xem khả năng này một cách chi tiết hơn trong chương 6).



Do đường cầu của thị trường gồm tổng những đường cầu nằm ngang của tất cả người mua trên thị trường, số lượng người mua tăng cũng sẽ khiến cầu tăng (như được minh họa dưới đây). Khi dân số tăng, cầu về ô tô, ti vi, thực phẩm và hầu như toàn bộ hàng hoá khác dự tính sẽ tăng. Dân số giảm sẽ làm giảm cầu.



Dự tính giá cả và thu nhập trong tương lai cũng là những yếu tố quyết định quan trọng với cầu hiện tại về một hàng hoá. Trước tiên, hãy nói về những tác động xảy ra khi mức giá dự tính sẽ cao hơn trong tương lai. Giả sử bạn đang xem xét mua một chiếc ô tô mới hoặc một chiếc máy vi tính mới. Nếu bạn có những thông tin mới khiến bạn tin là giá của hàng hoá này trong tương lai tăng, bạn có thể sẽ mua nó hôm nay. Vì vậy, một mức giá dự tính tương lai cao hơn sẽ tăng cầu hiện tại. Theo cách tương tự, một mức giá dự tính giảm trong tương lai sẽ làm giảm cầu hiện tại (do bạn muốn hoãn việc mua hàng với dự tính chờ đợi một mức giá thấp hơn trong tương lai).

Nếu thu nhập dự tính trong tương lai tăng, cầu của nhiều hàng hoá hiện tại có vẻ sẽ tăng. Nói cách khác, nếu thu nhập dự tính trong tương lai giảm (có thể do những tin đồn ngừng sản xuất hoặc bắt đầu suy thoái) các cá nhân có thể giảm cầu hiện tại của họ với nhiều hàng hoá để họ có thể tiết kiệm nhiều hơn hiện nay do dự tính thu nhập trong tương lai giảm.

Tác động thế giới

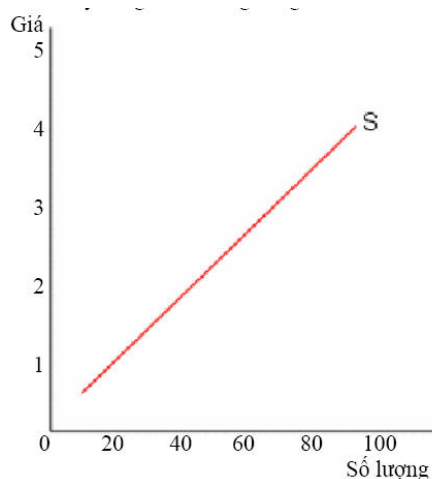
Khi phải tính tới thị trường thế giới, cầu một sản phẩm bao gồm cầu trong nước và cầu nước ngoài. Một yếu tố quyết định quan trọng của cầu một hàng hoá nước ngoài là tỷ giá hối đoái. Tỷ giá hối đoái là tỷ lệ mà với mức tỷ giá đó đồng tiền của một quốc gia này được đổi thành đồng tiền của quốc gia khác. Ví dụ, giả sử một đồng đôla đổi lấy được 5 đồng phrăng Pháp. Trong trường hợp này, giá trị đồng đôla so với một đồng phrăng Pháp là 0,20 đôla. Lưu ý tỷ giá hối đoái giữa đồng đôla và đồng phrăng ngược với tỷ giá hối đoái giữa đồng phrăng và đồng đôla. Nếu giá trị của đồng đôla tăng so với một đồng tiền nước ngoài, giá trị của đồng tiền nước ngoài đó sẽ giảm tương đối so với đồng đôla. Đây hoàn toàn là một kết quả mang tính trực giác. Giá trị của đồng đôla tăng có nghĩa là đồng đôla có giá trị tương đối nhiều hơn so với đồng ngoại tệ. Trong trường hợp này, đồng ngoại tệ phải ít giá trị hơn đồng đôla.

Khi giá trị của đồng nội tệ tăng tương đối so với đồng ngoại tệ, hàng hoá và dịch vụ trong nước sẽ trở nên đắt hơn tại nước ngoài. Vì vậy, giá trị tỷ giá hối đoái của đồng đôla tăng làm giảm cầu hàng hoá và dịch vụ của Hoa Kỳ. Tuy

nhiên, cầu về hàng hoá và dịch vụ của Hoa Kỳ sẽ tăng nếu tỷ giá hối đoái của đồng đôla giảm

Cung

Cung là mối quan hệ giữa giá một hàng hoá và lượng cung trong một giai đoạn thời gian cho trước, các yếu tố khác không đổi. Mối quan hệ cung này có thể được trình bày bằng một đường cung:

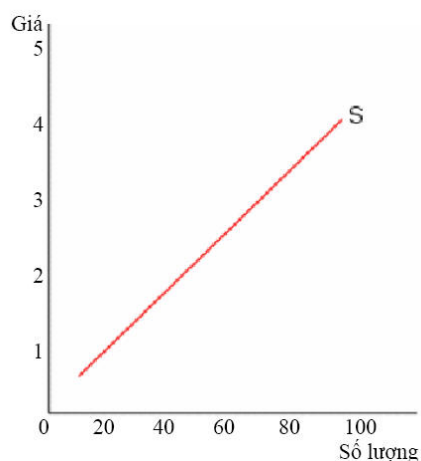


Do có "luật cầu" thì cũng có "luật cung". **Luật cung** cho biết:

Một mối quan hệ trực tiếp giữa giá một hàng hoá và lượng cung hàng hoá trong một giai đoạn cho trước, các yếu tố khác không đổi.

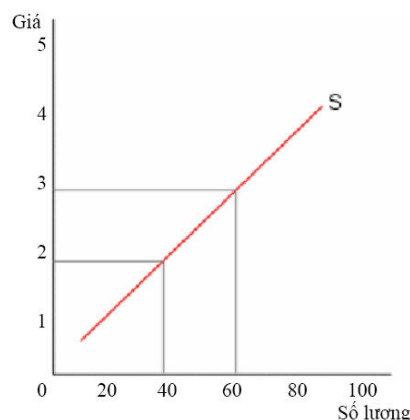
Để hiểu luật cung, nên nhớ quy luật chi phí gia tăng. Do chi phí cơ hội cận biên của việc cung cấp một hàng hoá tăng khi nhiều hàng hoá được sản xuất thêm, một mức giá cao hơn thúc đẩy người bán bán nhiều hàng hoá hoặc dịch vụ hơn nữa.

Luật cung cho thấy các đường cung sẽ là là đường xiên đi lên trên (như trong biểu đồ dưới đây)



Thay đổi về lượng cung (supply demanded) và thay đổi về cung (supply)

Như trong trường hợp cầu, cần phân biệt giữa thay đổi về cung và thay đổi về lượng cung. Một sự thay đổi giá một hàng hoá dẫn tới một sự thay đổi lượng hàng hoá được cung cấp. Một sự thay đổi về giá làm thay đổi lượng cung, như được lưu ý trong biểu đồ dưới đây.



Một sự thay đổi cung xảy ra khi đường cung dịch chuyển, như trong biểu đồ dưới đây. Lưu ý một sự dịch chuyển sang phải của đường cung cho biết cung tăng do lượng cung tại mỗi mức giá tăng khi đường cung dịch sang phải. Khi cung giảm, đường cung dịch sang trái.

Cung thị trường.

Đường cung thị trường là tổng các đường cung nằm ngang của mỗi cá nhân. Nguồn gốc của vấn đề này giống như đã minh hoạ giải thích về những đường cầu ở trên.

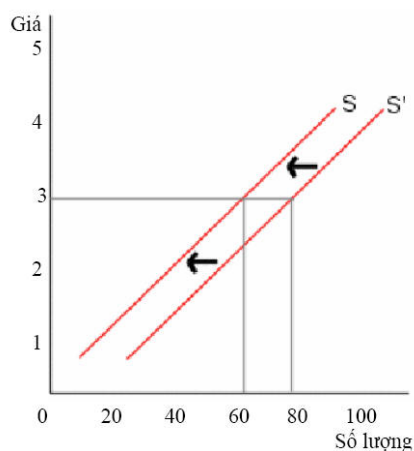
Các yếu tố quyết định cung

Các yếu tố có thể khiến cung dịch chuyển gồm:

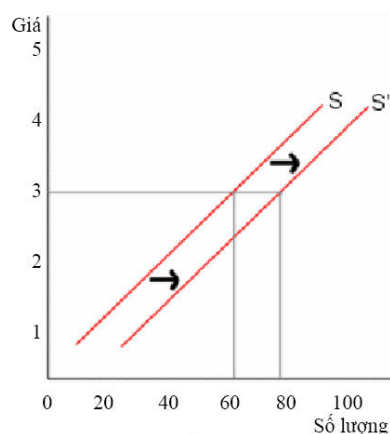
- * giá của tài nguyên
- * công nghệ và năng suất
- * dự tính của người sản xuất
- * số lượng người sản xuất và
- * giá của hàng hoá và dịch vụ liên quan

Giá của các nguồn tài nguyên tăng làm giảm lợi nhuận của việc sản xuất hàng hoá hoặc dịch vụ. Điều này làm giảm lượng hàng hoá mà các nhà cung cấp sẵn sàng cung ứng tại mỗi mức giá. Vì vậy, một mức giá tăng của lao động,

nguyên liệu thô, dụng cụ hoặc nguồn tài nguyên khác sẽ dẫn tới dự tính cung dịch sang trái (như được minh hoạ dưới đây).

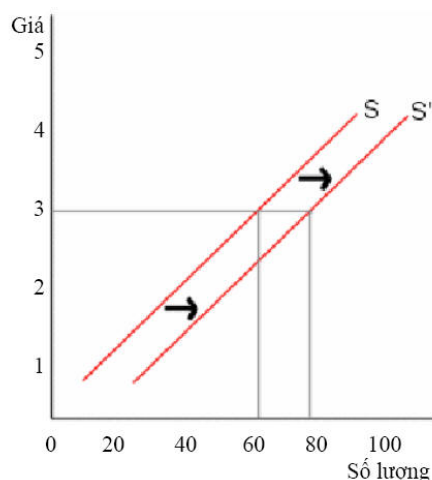


Những cải tiến và thay đổi kỹ thuật làm tăng năng suất lao động mang lại một mức chi phí sản xuất thấp hơn và mức lợi nhuận cao hơn. Cung tăng phản ứng với việc tăng lợi nhuận sản xuất (như minh hoạ dưới đây)



Giống như trong trường hợp cầu, dự tính có thể đóng vai trò quan trọng trong những yếu tố quyết định cung. Ví dụ, nếu giá dự tính tương lai của dầu lửa tăng, những người cung cấp có thể quyết định cung cấp ít hơn để họ có thể trữ dầu lửa bán vào hôm sau. Ngược lại, nếu giá dự tính tương lai của một hàng hoá giảm, mức cung hiện tại sẽ tăng để người bán có thể bán nhiều hơn vào ngày hôm nay trước khi giá giảm.

Số lượng người sản xuất tăng dẫn tới tăng (dịch sang phải) đường cung thị trường (như minh hoạ dưới đây)



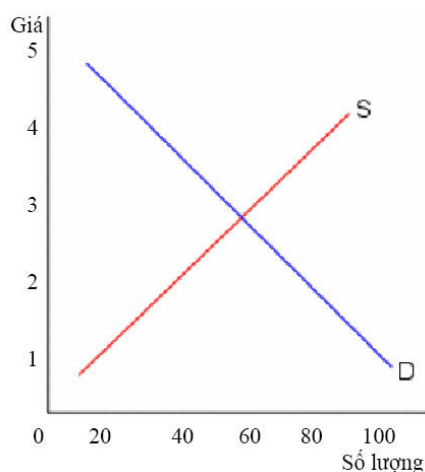
Do các doanh nghiệp nói chung sản xuất (hoặc ít nhất có thể sản xuất) không chỉ một loại hàng hoá, họ phải quyết định sự cân bằng tối ưu giữa tất cả những hàng hoá và dịch vụ mà họ sản xuất. Quyết định cung một loại hàng hoá cụ thể bị tác động của không chỉ giá của hàng hoá mà còn do giá của những hàng hoá và dịch vụ khác mà doanh nghiệp có thể sản xuất. Ví dụ, giá ngô tăng là giảm cung của sản phẩm khác (lúa mì). Cũng có thể là, dù ít phổ biến hơn, giá của một hàng hoá tăng có thể tăng cung của một hàng hoá khác. Để xem xét về vấn đề này, hãy xem sản xuất của cả thịt bò và da thuộc. Thịt bò tăng giá khiến các chủ trang trại nuôi nhiều bò hơn. Do thịt bò và da thuộc là sản phẩm từ con bò, tăng giá thịt bò sẽ dự tính làm tăng cung của da thuộc.

Tác động thể giới

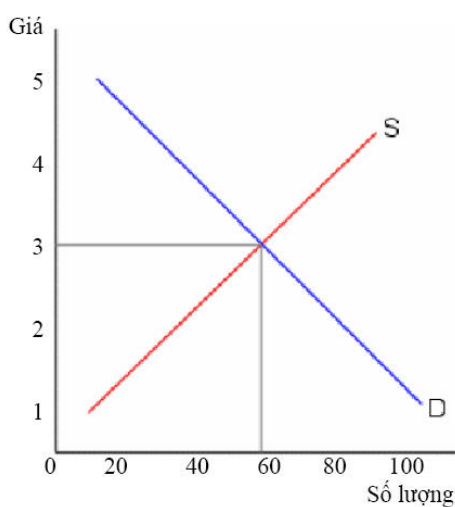
Trong nền kinh tế thế giới đang phát triển của chúng ta, các doanh nghiệp thường nhập khẩu nguyên liệu thô (và đôi khi toàn bộ cả sản phẩm) từ nước ngoài. Chi phí của những sản phẩm nhập khẩu này sẽ biến đổi theo tỷ giá hối đoái. Khi giá trị trao đổi của đồng đôla tăng, giá trong nước của các nhân tố nhập lượng được nhập khẩu sẽ giảm và cung trong nước của các sản phẩm hàng hoá cuối cùng sẽ tăng. Giá trao đổi của đồng đôla giảm sẽ tăng giá các yếu tố nhập lượng được nhập khẩu và giảm cung sản phẩm trong nước được sản xuất bằng các yếu tố nhập lượng đó.

Cân bằng

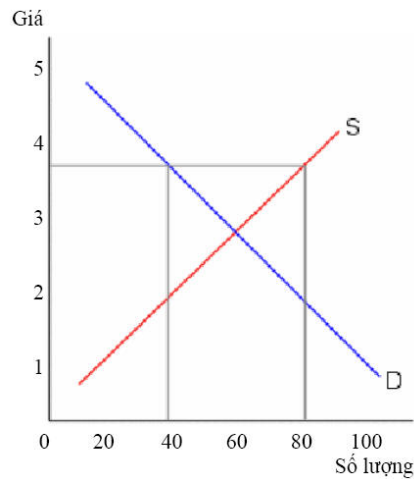
Hãy kết hợp đường cầu thị trường và đường cung thị trường trên cùng một biểu đồ:



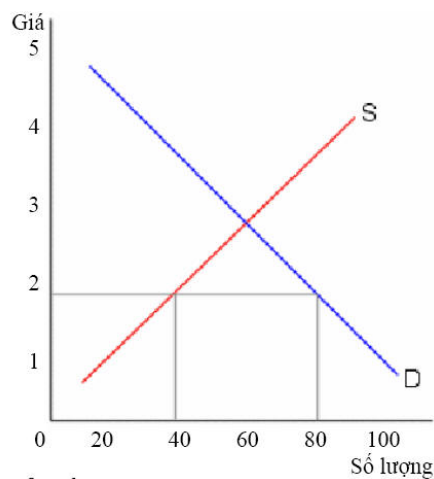
Ta có thể thấy là đường cầu thị trường và đường cung thị trường giao nhau tại điểm mà ở đó mức giá là 3 đôla và số lượng là 60. Sự kết hợp giữa giá và số lượng này biểu thị điểm cân bằng do tại đó số lượng cầu hàng hoá tương đương số lượng cung của hàng hoá. Tại mức giá này, mỗi người mua có thể mua tất cả những gì mà anh ta hoặc cô ta mong muốn và mỗi doanh nghiệp có thể bán tất cả những gì mà doanh nghiệp muốn bán. Một khi đạt được mức giá này, không có lý do gì để làm tăng hoặc giảm giá (chúng nào đường cầu và đường cung dịch chuyển).



Nếu mức giá ở trên điểm cân bằng, sẽ xuất hiện sự thặng dư (do số lượng cung vượt quá số lượng cầu). Tình huống này được miêu tả trong biểu đồ dưới đây. Sự thặng dư này sinh sẽ khiến các doanh nghiệp phải hạ giá cho tới khi sự thặng dư biến mất (điều này xảy ra khi mức giá ở tại điểm cân bằng là 3 đôla).

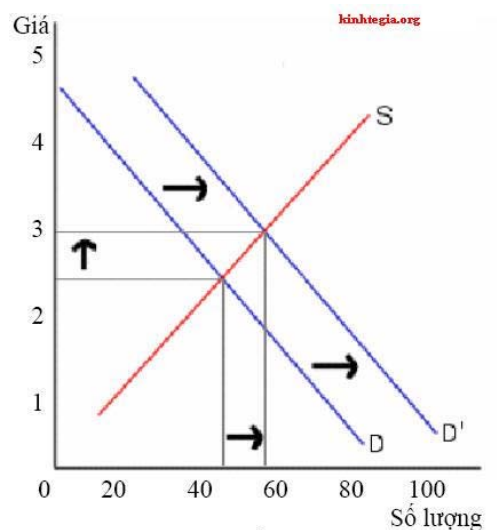


Nếu mức giá ở dưới mức cân bằng, xuất hiện sự thâm hụt (do số lượng cầu vượt quá số lượng cung). Khả năng này được minh họa trong biểu đồ dưới đây. Khi xuất hiện sự thâm hụt, nhà sản xuất sẽ tăng giá. Mức giá sẽ tiếp tục tăng cho tới khi sự thâm hụt biến mất khi mức giá đạt mức giá tại điểm cân bằng là 3 đôla.

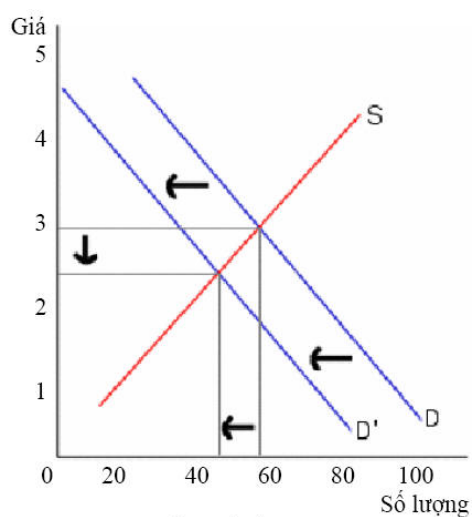


Dịch chuyển cầu và cung

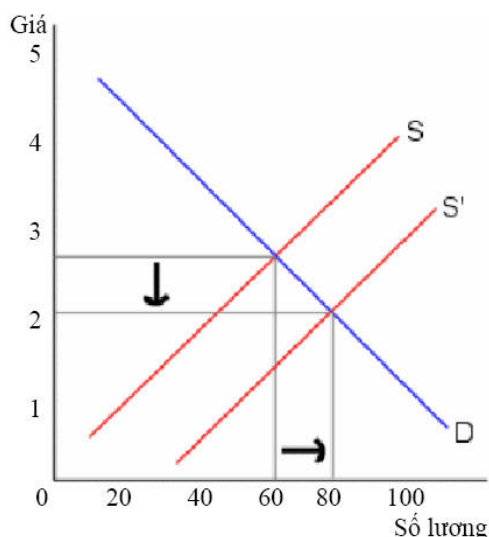
Hãy xem xét điều gì sẽ xảy ra khi cầu hoặc cung thay đổi. Trước tiên, hãy xem xét tác động của việc cầu tăng. Như biểu đồ dưới đây cho thấy, cầu tăng làm tăng mức cân bằng ở cả giá và số lượng.



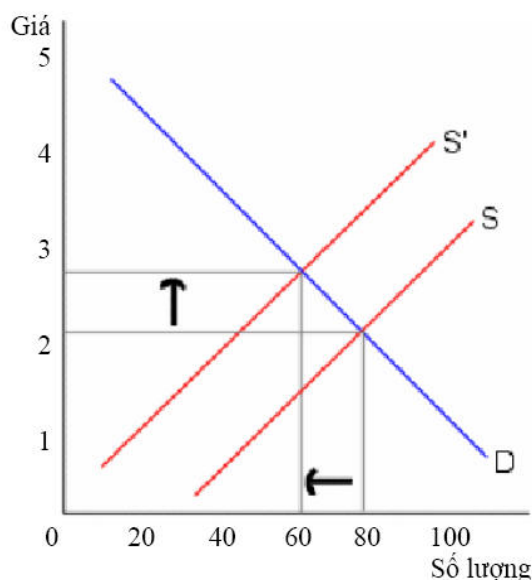
Cầu giảm sẽ làm giảm mức cân bằng ở cả giá và số lượng (như được minh hoạ dưới đây)



Cung tăng làm mức cân bằng về số lượng cao hơn và mức cân bằng về giá cả thấp hơn

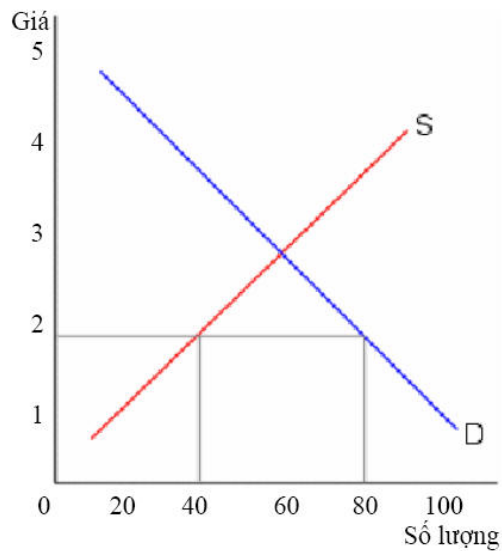


Mức cân bằng về số lượng sẽ giảm và mức cân bằng về giá cả sẽ tăng nếu cung giảm (như được minh hoạ ở dưới)

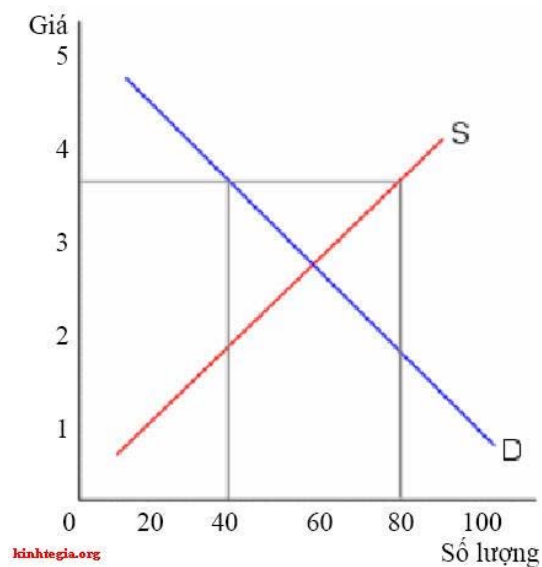


Giá trần và giá sàn

Giá trần (price ceiling) là mức giá cao nhất được quy định theo luật. Mục đích của giá trần là giữ mức giá một hàng hoá dưới mức giá cân bằng trên thị trường. Kiểm soát giá thuê nhà và điều tiết giá xăng dầu trong thời chiến và trong cuộc khủng hoảng năng lượng những năm 1970 là ví dụ về mức giá trần. Như biểu đồ dưới minh hoạ, một mức giá trần có tác dụng mang lại sự khan hiếm về một loại hàng hoá do lượng cầu vượt quá lượng cung khi mức giá của hàng hoá đó được giữ dưới mức giá cân bằng. Điều này giải thích tại sao việc kiểm soát giá cho thuê nhà và điều tiết giá xăng dầu đã dẫn tới sự khan hiếm những loại hàng hoá này.



Giá sàn (price floor) là mức giá thấp nhất được quy định theo luật. Mục đích của giá sàn là giữ mức giá của một hàng hoá trên mức giá cân bằng trên thị trường. Hỗ trợ giá nông sản và quy định về mức lương tối thiểu là ví dụ về giá sàn. Như biểu đồ dưới minh hoạ, một mức giá sàn có tác dụng mang lại một sự thặng dư về hàng hoá đó do lượng cung vượt quá lượng cầu khi mức giá của hàng hoá thấp hơn mức giá cân bằng.



Chương 4**Điều Tiết Thị Trường**

Tác giả: John Kane

Người dịch: Nguyễn Hương Lan

Trong chương này, chúng ta sẽ xem xét hoạt động của thị trường một cách cẩn thận hơn. Trước tiên, giả sử không có rào cản nào với hoạt động hiệu quả của thị trường. Chúng ta sẽ xem xem điều gì xảy ra khi thị trường hoạt động ít hiệu quả hơn trong Chương 5.

Điều tiết thị trường (market coordination)

Sản xuất trong các nền kinh tế hiện đại là một hoạt động cực kỳ phức tạp. Hãy xem chiếc máy vi tính bạn hiện đang sử dụng. Nó gồm những bộ phận và nguyên liệu thô mà có lẽ được sản xuất tại hàng nghìn doanh nghiệp ở hàng chục nước. Bằng cách này hay bằng cách khác, kính, nhựa, kim loại, hợp chất silicon và những nguyên liệu thô khác được phối hợp trong màn hình, vi mạch máy vi tính, bản mạch in chính và những bộ phận khác hình thành nên chiếc máy này. Rất thú vị khi lưu ý là chiếc máy tính bạn đang sử dụng chứa đựng năng lực tính toán lớn hơn rất nhiều lần so với những chiếc máy tính lớn của 20 năm trước hoặc lâu hơn. Tất cả những nguyên liệu thô này được chuyển thành chiếc máy tính này như thế nào? Điều này xảy ra thông qua các quy trình thị trường. Nhưng hầu hết tất cả các nền kinh tế nguyên thủy đều dựa vào thị trường để điều tiết các quyết định sản xuất (vâng, điều này thậm chí đúng với cả Liên bang Xô Viết cũ - với dự tính 50% hoặc hơn 50% tất cả xuất lượng được bán trên thị trường chợ đen không chính thức).

Thị trường và "ba câu hỏi cơ bản"

Tất cả các nền kinh tế, cho dù hình thức tổ chức của chúng thế nào đi nữa, đều phải giải quyết những điều được biết với các tên "ba câu hỏi cơ bản"

- Cái gì?
- Như thế nào?
- Cho ai?

Hãy xem xét từng câu hỏi này.

Cái gì?

Câu hỏi đầu tiên có thể được diễn đạt lại là "Loại hàng hoá và dịch vụ gì sẽ được sản xuất?" Trong một nền kinh tế thị trường, sự tương tác giữa những

sự tư lợi của người mua và người bán quyết định loại hàng hoá và dịch vụ được sản xuất. Adam Smith, tác giả cuốn *The Wealth of Nations (Của cải của các dân tộc)*, cho rằng sự cạnh tranh giữa sự tư lợi của những người sản xuất mang lại kết quả có ích cho toàn bộ xã hội. Hai đoạn trích trong sách của Smith sẽ giúp minh hoạ cho lập luận này:

Những gì chúng ta trông đợi vào bữa tối không xuất phát từ lòng nhân từ của người bán thịt, người ủ rượu bia, hoặc người làm bánh mà nó xuất phát từ sự quan tâm của họ tới lợi ích riêng của họ. (Cuốn 1, Chương 1).

[Một nhà sản xuất]... bằng việc quản lý công việc làm ăn theo cách làm sao để sản xuất ra giá trị lớn nhất, anh ta chỉ có ý định vì lợi ích của bản thân anh ta, và anh ta có quyết định này, giống như trong nhiều quyết định khác, được hướng dẫn bởi bàn tay vô hình nhằm thúc đẩy một mục đích không phải là một phần trong ý định của anh ta. Mục đích này không phải luôn có hại cho xã hội nếu chỉ vì nó không phải là một phần của lợi ích xã hội. Bằng việc theo đuổi lợi ích của bản thân mình, anh ta thường thúc đẩy lợi ích của xã hội một cách có hiệu quả hơn so với nếu khi anh ta thực sự có ý định thúc đẩy nó. Tôi chưa bao giờ biết nhiều về hàng hoá được sản xuất bởi những người ưa thích kinh doanh hàng hoá công cộng. Nó là một sự giả vờ, không phổ biến trong số các thương nhân, và rất ít lời có thể khuyên can họ không làm như vậy (Cuốn IV, Chương II).

Lập luận này cho thấy sự cạnh tranh giữa những nhà sản xuất tư lợi thúc đẩy họ sản xuất hàng hoá làm hài lòng sự mong muốn của người tiêu dùng. Điều này dẫn tới tình trạng **quyền tối cao của người tiêu dùng** (consumer sovereignty) trong đó rút cục người tiêu dùng quyết định loại hàng hoá và dịch vụ sẽ được sản xuất. Một số nhà kinh tế, như John Kenneth Galbraith, đặt câu hỏi về lập luận này và cho rằng hoạt động quảng cáo của các tập đoàn lớn có thể ảnh hưởng đáng kể lên cầu của người tiêu dùng. Mặc dù vậy hầu hết các nhà kinh tế đều cho rằng trong khi các phương pháp quảng cáo có thể ảnh hưởng với cầu của người tiêu dùng về ngắn hạn, rút cục người tiêu dùng vẫn quyết định họ sẽ mua hàng hoá và dịch vụ nào. Những chiến dịch quảng cáo có hiệu quả có thể dẫn tới hiện tượng như chần động thị trường, gây ấn tượng, nhưng những một nhất thời này nói chung tồn tại tương đối ngắn.

Nếu vì bất kỳ một lý do gì, người tiêu dùng muốn mua nhiều một hàng hoá hơn, điều này làm tăng cầu. Về ngắn hạn, sự tăng cầu này làm tăng giá, tăng sản lượng và một mức lợi nhuận cao hơn cho các doanh nghiệp trong ngành sản xuất này. Tuy nhiên để hưởng ứng với những lợi nhuận này, các doanh nghiệp mới sẽ tham gia thị trường về dài hạn, làm tăng cung của thị trường. Lượng cung tăng này sẽ đẩy giá cả trở lại vị trí cũ trong khi tiếp tục tăng số lượng bán. Lợi nhuận ngắn hạn do tăng cầu dần dần biến mất khi giá giảm xuống. Vì vậy, phản ứng về dài hạn với mức cầu tăng là tăng số lượng hàng được sản xuất. (Chú ý xem điều này nhất quán với khái niệm quyền tối cao của người tiêu dùng như thế nào)

Như thế nào?

Câu hỏi cơ bản thứ hai có thể được diễn đạt hoàn toàn như "Xuất lượng được sản xuất như thế nào?" Câu hỏi này liên quan tới quyết định sử dụng nguồn tài nguyên nào để làm ra sản phẩm. Trong một nền kinh tế thị trường, những nhà sản xuất tối đa hoá lợi nhuận sẽ lựa chọn những nguồn tài nguyên có mức chi phí thấp nhất có thể (giữ số lượng và chất lượng hàng hoá không đổi). Những công nghệ sản xuất mới sẽ được sử dụng nếu chúng làm giảm chi phí sản xuất. Người bán các nguồn tài nguyên sẽ cung cấp chúng cho các hoạt động trong đó những nguồn tài nguyên này được sử dụng có giá trị cao nhất. Lại một lần nữa, "bàn tay vô hình của thị trường" của Smith điều khiển các nguồn tài nguyên được sử dụng có giá trị nhất.

Cho ai?

Câu hỏi cơ bản thứ ba là giải quyết vấn đề "Ai nhận cái gì?" Trong một nền kinh tế thị trường, đây là vấn đề được quyết định bởi sự tương tác giữa người bán và người mua trên thị trường sản phẩm và nguyên liệu. Sự phân phối thu nhập cuối cùng được quyết định bởi tiền lương, lãi suất thanh toán, tiền thuê và lợi nhuận vốn được quyết định trên thị trường tài nguyên. Cùng với giá trị của đất đai, lao động, vốn và khả năng làm doanh nghiệp cao hơn giúp nhận được thu nhập cao hơn. Với sự phân phối thu nhập này, các cá nhân tự ra quyết định về số lượng mỗi loại hàng hoá họ mua trên thị trường sản phẩm.

Ba câu hỏi cơ bản và chính phủ

Tất nhiên, trong bất kỳ nền kinh tế thế giới hiện thực nào, các thị trường không đưa ra tất cả các quyết định này. Trong tất cả các xã hội, chính phủ sẽ tác động lên cái gì sẽ được sản xuất, sản phẩm được sản xuất như thế nào và ai nhận được sản phẩm đó. Chi tiêu của chính phủ, các nguyên tắc an toàn và y tế, quy định mức lương tối thiểu, luật cấm lao động trẻ em, quy định về môi trường, hệ thống thuế và các chương trình phúc lợi, tất cả đều có tác động đáng kể lên câu trả lời của bất kỳ một xã hội nào với ba câu hỏi này. Chúng ta sẽ xem xét các chủ đề này trong chương kế tiếp. Bây giờ, chúng ta sẽ tập trung vào một nền kinh tế thị trường riêng lẻ. Trong nền kinh tế thị trường riêng lẻ này, có ba đối tượng tham gia khu vực tư nhân: hộ gia đình, doanh nghiệp và yếu tố nước ngoài.

Hộ gia đình

Theo định nghĩa của Cơ quan điều tra dân số, một hộ gia đình bao gồm một hoặc hơn một cá nhân đang sống trong cùng một nhà.

Các loại xí nghiệp

Có ba loại xí nghiệp:

- sở hữu cá nhân (sole proprietorship)

- chung vốn (partnership)
- công ty liên doanh (corporation)

Sở hữu cá nhân là một xí nghiệp chỉ có một người sở hữu. Lợi thế chính của hình thức sở hữu này là mang lại cho người chủ quyền tự quyết (khả năng tự làm chủ của anh ta hoặc cô ta). Mặc dù vậy có vài bất lợi. Do tỷ lệ thất bại cao của các xí nghiệp sở hữu cá nhân mới thành lập, rất khó thu được vốn để thu được tư bản vật chất. Người chủ sở hữu cũng phải đối mặt với trách nhiệm pháp lý vô hạn. Điều này có nghĩa là của cải cá nhân bị rủi ro nếu kinh doanh bị thất bại hoặc bị kiện cáo. Trong khi sở hữu cá nhân là hình thức phổ biến nhất của các xí nghiệp, hầu hết các xí nghiệp đều rất nhỏ. Sở hữu cá nhân chỉ chiếm một phần nhỏ trong tổng doanh số bán hàng của nền kinh tế Hoa Kỳ.

Chung vốn là những xí nghiệp có hai hoặc hơn hai cá nhân cùng chung sở hữu. Hình thức tổ chức kinh doanh này mang lại lợi thế hơn so với sở hữu cá nhân bằng cách cho phép những người chủ sở hữu góp chung vốn, kỹ năng và tài nguyên. Chi phí của góp chung các nguồn tài nguyên làm biến mất quyền tự quyết của mỗi người chủ sở hữu. Như trong trường hợp sở hữu cá nhân, hình thức chung vốn cũng chịu trách nhiệm pháp lý vô hạn.

Một **liên doanh** là một xí nghiệp tồn tại với tư cách một thực thể pháp lý được tạo thành từ các chủ sở hữu. Công ty liên doanh có thể ký kết hợp đồng, sở hữu tài sản, vay tiền giống như một cá nhân vậy. Các cổ đông của công ty liên doanh sở hữu công ty. Tuy nhiên, nếu công ty tuyên bố phá sản, chỉ những tài sản của công ty mới gặp rủi ro. Các tài sản cá nhân của chủ sở hữu không gặp rủi ro (họ chỉ mất những tài sản có dưới dạng hình thức cổ phiếu). Điều này cho phép người chủ sở hữu chỉ có "trách nhiệm pháp lý hữu hạn". Đổi lại lợi thế này là việc thu nhập của công ty liên doanh bị đánh thuế kép. Bất kỳ lợi nhuận nào mà công ty nhận được bị đánh thuế thu nhập trước khi được phân phối theo cổ tức của các cổ đông. Các cổ tức mà các cổ đông nhận được lại bị đánh thuế một lần nữa về thu nhập cá nhân của người chủ sở hữu.

Như trong sách của bạn, hầu hết các sản phẩm của Hoa Kỳ được sản xuất tại các xí nghiệp tương đối lớn. Các công ty liên doanh chiếm tỉ lệ sản xuất lớn nhất trong số các sản phẩm được sản xuất này.

Công ty đa quốc gia ngày càng trở nên quan trọng trong vài thập kỷ qua. Các công ty đa quốc gia là các công ty mà sở hữu và hoạt động sản xuất ở nhiều hơn một quốc gia.

Thương mại quốc tế

Trong thập kỷ qua, lưu lượng thương mại quốc tế tăng liên tục. Đóng góp của khu vực quốc tế với nền kinh tế nằm trong cả xuất khẩu và nhập khẩu. Khi

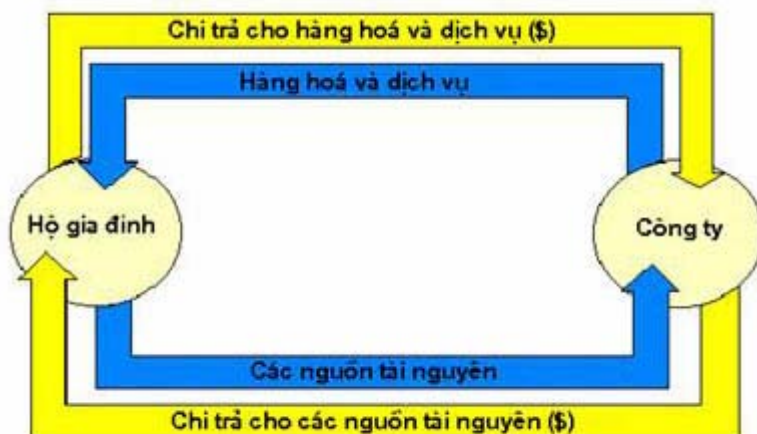
xuất khẩu của Hoa Kỳ vượt quá nhập khẩu, thặng dư thương mại xuất hiện; thâm hụt thương mại xảy ra khi nhập khẩu vượt quá xuất khẩu.

Luồng lưu thông hàng hoá (circular flow)

Biểu đồ Luồng lưu thông hàng hoá dưới đây minh hoạ cho dòng hàng hoá, dịch vụ và tài nguyên luân chuyển giữa hộ gia đình và xí nghiệp. Như biểu đồ này minh hoạ, các xí nghiệp cung cấp hàng hoá và dịch vụ cho các hộ gia đình trong khi các hộ gia đình cung cấp cho các xí nghiệp các yếu tố sản xuất kinh tế (đất đai, lao động, tư bản và khả năng lãnh đạo).

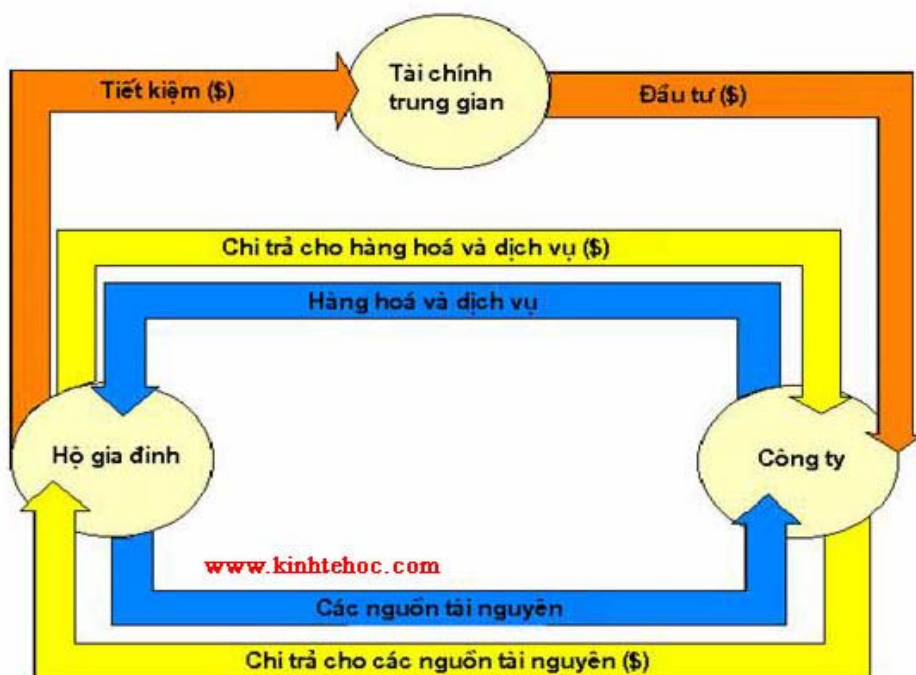


Luồng tiền tệ cùng với luồng hàng hoá, dịch vụ và tài nguyên được thêm vào biểu đồ dưới đây. Như biểu đồ minh hoạ, các hộ gia đình sử dụng thu nhập mà họ nhận được qua việc cung cấp các yếu tố sản xuất để trả tiền cho các hàng hoá và dịch vụ. Mối tương quan giữa thị trường sản phẩm và thị trường các yếu tố sản xuất được biểu hiện rõ ràng trong biểu đồ này. Các hộ gia đình có thể mua được hàng hoá và dịch vụ do kết quả của việc họ nhận được thu nhập từ các xí nghiệp. Tương tự các xí nghiệp có thể trả lương, lãi suất, tiền thuê và lợi nhuận như là kết quả của doanh thu mà họ nhận được từ việc bán hàng hoá và dịch vụ cho các hộ gia đình.



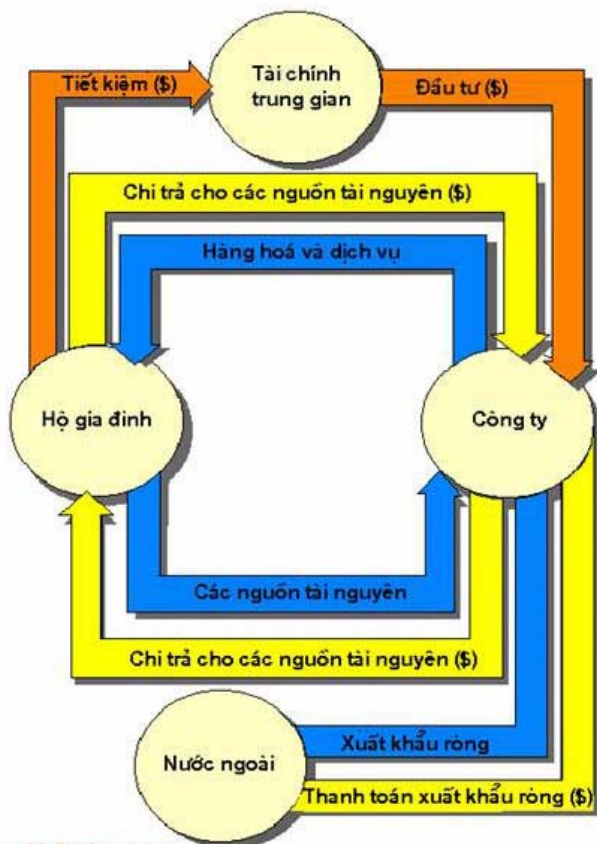
www.kinhtegia.org

Dẫu vậy biểu đồ này vẫn là một sự quá đơn giản hoá. Không phải tất cả thu nhập của hộ gia đình được sử dụng vào mua hàng hoá và dịch vụ; một lượng thu nhập được dành để tiết kiệm. Phần tiết kiệm này cho thấy một sự rò rỉ chi tiêu trong vòng lưu chuyển trên. Thật may là đầu tư mang lại một "mũi tiêm" bổ sung chi tiêu đối lại với sự rò rỉ này. Như biểu đồ trên cho thấy, vai trò tài chính trung gian mang lại người vay tiền và người cho vay. Điều này cho phép tiết kiệm của hộ gia đình trở thành một nguồn tài chính sử dụng cho đầu tư của các xí nghiệp.



Biểu đồ trên không tính tới thương mại quốc tế. Nhập khẩu là dòng hàng hoá và dịch vụ cộng thêm vào nền kinh tế nội địa trong khi xuất khẩu là dòng hàng hoá và dịch vụ chảy ra ngoài. Mức xuất khẩu ròng bằng xuất khẩu trừ nhập khẩu. Nếu xuất khẩu ròng là dương, ta có luồng hàng hoá và dịch vụ ròng chảy ra ngoài. Nếu mức xuất khẩu ròng là âm kết quả là ta có một luồng

hàng hoá và dịch vụ ròng chảy vào trong. Chi trả cho xuất khẩu ròng là phần bổ sung thực cho vòng luân chuyển trên khi xuất khẩu ròng là dương nhưng sẽ là rò rỉ thực khi xuất khẩu ròng là âm.



www.kinhtehoc.com

Chương 5

Chính phủ tham gia vào luồng lưu thông hàng hoá và dịch vụ*Tác giả: John Kane**Người dịch: Nguyễn Hương Lan*

Trọng tâm của chương này là bàn về vai trò của chính phủ trong nền kinh tế. Thị trường không phải luôn cư xử có hiệu quả như đã bàn tới trong Chương 4. Khi thị trường có kết quả không hiệu quả về kinh tế, *có thể** chính phủ sẽ can thiệp làm thay đổi thất bại của thị trường.

Chính phủ tham gia vào luồng lưu thông hàng hoá và dịch vụ

Sách của bạn có một biểu đồ chi tiết về luồng lưu chuyển hàng hoá và dịch vụ (trang 111) đã thêm chính phủ vào luồng lưu thông của khu vực tư nhân, luồng lưu thông của khu vực tư nhân này đã được bàn tới ở trên. Biểu đồ này quá phức tạp để có thể vẽ ra ở đây, vì vậy có thể sẽ hữu ích hơn nếu liên hệ biểu đồ này bằng chữ. Như biểu đồ này cho thấy, chính phủ thu thuế của cả hộ gia đình và các xí nghiệp và đổi lại cung cấp dịch vụ của chính phủ.

Để sản xuất ra dịch vụ của mình, chính phủ mua các yếu tố sản xuất từ hộ gia đình và mua hàng hoá và dịch vụ từ các xí nghiệp. Đổi lại, chính phủ thanh toán các yếu tố sản xuất cho hộ gia đình và thanh toán hàng hoá dịch vụ chính phủ mua của các xí nghiệp.

Về vấn đề bơm thêm vào và sự rò rỉ như được thảo luận trước đó, thuế là sự rò rỉ khỏi luồng lưu thông thu nhập trong khi chi tiêu của chính phủ là một sự bơm thêm sức mua.

Hiệu quả kinh tế và kỹ thuật

Hiệu quả kỹ thuật (technical efficiency) xuất hiện khi nền kinh tế hoạt động trên đường giới hạn khả năng sản xuất (production possibility curve ~ PPC). Trong trường hợp này, không có các nguồn tài nguyên không được sử dụng hoặc chưa được sử dụng hết mức. Hiệu quả kinh tế (economic efficiency) là một khái niệm nói chung cho biết khi có bất kỳ sự thay đổi nào đem lại lợi ích cho người này thì sẽ làm thiệt hại cho người khác. Lưu ý là hiệu quả kỹ thuật là điều kiện cần thiết cho hiệu quả kinh tế do một sự dịch chuyển đường giới hạn khả năng sản xuất sẽ mang lại lợi ích cho một hoặc hơn một cá nhân.

(TQ hiệu đính: khi nền kinh tế hoạt động hiệu quả kỹ thuật, chỉ đơn giản nó hoạt động trong khả năng sản xuất của nó. Khi nền kinh tế hoạt động hiệu quả kinh tế, không thể và không nên thay đổi cách sản xuất, vì khi thay đổi

cách sản xuất trong nền kinh tế hoạt động hữu hiệu, lợi cho 1 người này thì sẽ thiệt hại cho 1 người khác).

Khi không có sự không hoàn hảo (một vài loại thị trường không hoàn hảo sẽ được thảo luận dưới đây), thị trường mang lại kết quả một tình trạng kinh tế hiệu quả. Điều này xảy ra do thương mại tự nguyện trong một nền kinh tế thị trường luôn mang lại lợi ích cho các bên tham gia giao dịch (chừng nào các bên có thông tin hoàn hảo về chất lượng hàng hoá được trao đổi). Một người bán chỉ sẵn sàng bán hàng nếu anh ta hoặc cô ta nhận được lợi ích từ việc chi trả tiền tệ nhiều hơn tiếp tục sở hữu hàng hoá được bán. Một người mua chỉ sẵn sàng mua hàng hoá nếu anh ta hoặc cô ta thích mặt hàng này hơn những vật lựa chọn thay thế có thể dùng để trao đổi bằng chi trả tiền tệ. Thương mại sẽ diễn ra trong nền kinh tế thị trường cho tới khi mọi lợi ích tiềm năng từ thương mại mất hết và hiệu quả kinh tế xảy ra.

Tuy nhiên, tất nhiên điều này chỉ xảy ra khi không có sự không hoàn hảo can thiệp vào hoạt động của thị trường "lý tưởng" này. Có một vài nguyên nhân khiến thị trường không đạt được hiệu quả kinh tế. Sự thất bại của thị trường xảy ra do các nguyên nhân:

- * thông tin không hoàn hảo
- * yếu tố ngoại sinh
- * hàng hoá công
- * thiếu quyền sở hữu
- * độc quyền
- * mất ổn định kinh tế vĩ mô

Thông tin không hoàn hảo (Imperfect Information)

Tác động của thông tin không hoàn hảo đối với hiệu quả kinh tế sẽ được làm tương đối rõ. Người mua hoặc người bán có thể không có lợi từ thương mại tự nguyện nếu họ không biết chất lượng sản phẩm được mua hoặc được bán. Tôi thấy nếu vậy ít nhất họ sẽ ra một quyết định trao đổi khiến họ phải hối tiếc sau đó. Chính phủ có thể sửa chữa kiểu thất bại này của thị trường bằng việc:

- * yêu cầu sản phẩm phải dán nhãn danh mục thành phần
- * chịu trách nhiệm dán mác cảnh báo với sản phẩm có thể gây nguy hiểm,
- * yêu cầu bảo hộ cho một số sản phẩm (ví dụ như "luật lemon" với việc sử dụng ô tô)

- * cấm khẳng định không trung thực và yêu cầu "trung thực trong quảng cáo"
- * cấp giấy phép cho người lao động trong một số nghề nghiệp,
- * bằng việc cung cấp thông tin công cộng về sản phẩm

Yếu tố ngoại sinh (Externalities)

Yếu tố ngoại sinh là những tác động phụ của hoạt động sản xuất hoặc tiêu dùng tác động lên các bên không trực tiếp tham gia vào giao dịch. Ngoại ứng dương (positive externalities) xuất hiện khi các bên không tham gia vào giao dịch có lợi từ giao dịch. Ngoại ứng âm xuất (negative externalities) hiện khi bên thứ ba bị thiệt hại. Nếu ai đó sơn nhà ở của họ, xúc tuyết khỏi đường đi đằng trước nhà ở, nhận được vắc-xin cho các căn bệnh truyền nhiễm, hoặc dời ô tô phế thải ra khỏi bãi cỏ của họ, ngoại ứng dương xuất hiện. Ngoại ứng âm xảy ra do kết quả của ô nhiễm, nhạc ồn ã từ nhà hàng xóm (giả sử bạn không thích sự lựa chọn hoặc thời gian thưởng thức nhạc của họ), khói thuốc xì gà hoặc thuốc lá, hoặc tham gia vào những hoạt động gây thiệt hại cho người khác.

Khi ngoại ứng dương xuất hiện, những ai tham gia giao dịch sẽ không được tính lợi ích xã hội bên ngoài từ kết quả hoạt động của họ. Kết quả là, hàng hoá hoặc hoạt động tạo ra ngoại ứng dương được sản xuất ít hơn trong một nền kinh tế thị trường. Chính phủ có thể sửa chữa thất bại này bằng việc trợ cấp cho hoạt động đó hoặc ban hành những quy định hoặc trách nhiệm yêu cầu có mức hoạt động cao hơn. Ví dụ, chính phủ vừa trợ cấp giáo dục vừa quy định trách nhiệm tới trường của mỗi cá nhân ít nhất tới độ tuổi 16. Chính phủ vừa trợ cấp vắc-xin vừa quy định trách nhiệm tất cả các trẻ em trong độ tuổi tới trường được tiêm vắc xin trước khi được phép đi học.

Nói cách khác, ngoại ứng âm mang lại kết quả chi phí xã hội không được tính tới bởi những người tham gia hoạt động gây ngoại ứng âm. Trong trường hợp này, thị trường sẽ sản xuất nhiều hàng hoá hoặc hoạt động gây ngoại ứng âm hơn. Chính phủ có thể cố sửa chữa ngoại ứng âm này bằng cách đánh thuế hoạt động hoặc bằng ban hành các nguyên tắc nhằm làm giảm mức độ hoạt động. Ví dụ chính phủ đặt giới hạn về mức độ ô nhiễm của nhiều hoá chất và hỗn hợp bị thải ra trong không khí và nước. Chính phủ cũng đánh thuế xì gà và áp đặt hạn chế với những khu vực được phép hút thuốc.

Sử dụng thuế hoặc trợ cấp nhằm sửa chữa ngoại ứng được gọi là "nội hoá yếu tố ngoại sinh" do nó liên quan tới việc làm biến đổi giá của hàng hoá phản ánh chi phí bên ngoài hoặc lợi ích của hoạt động.

Hàng hoá công cộng (Public Goods)

Hàng hoá công cộng là hàng hoá không có tính cạnh tranh trong tiêu dùng. Điều này có nghĩa là tiêu dùng của một người không phải giảm số lượng hoặc chất lượng của hàng hoá đã có sẵn cho những người tiêu dùng khác. Ví dụ

hàng hoá công cộng bao gồm phòng thủ quốc gia và tín hiệu ti-vi và đài radio được truyền đi trong không khí. Một số hàng hoá công cộng có mức sử dụng tắc nghẽn do lợi ích bị giảm khi số lượng người tiêu dùng hàng hoá tăng lên. Công viên thành phố, đường cao tốc, cảnh sát và cứu hoả, và những hàng hoá và dịch vụ tương tự khác là những gì phù hợp với định nghĩa này.

(TQ hiệu đính: theo định nghĩa khó nhất về hàng hóa công cộng trong môn Sự Chọn Lựa Công Cộng (Public Choice) hay Kinh Tế Công (Public Economics), hàng hóa công cộng là hàng hóa mà tại giá cả bằng zero ($p=0$), cung nhiều hơn cầu. Theo định nghĩa này, chỉ có khí oxygen trong không trung là hàng hóa công cộng. Còn các hàng hóa tương tự như phòng thủ quốc gia, công viên, đường cao tốc, v.v... là hàng hóa sản xuất công cộng (publicly provided goods). Lý do, công dân của mỗi nước đã trả tiền cho những dịch vụ này qua thuế hay sự lạm phát do in tiền để chi trả trong việc phòng thủ quốc gia, công viên, đường cao tốc, v.v...)

Vấn đề với hàng hoá công cộng là không cá nhân nào có động lực để chi trả cho hàng hoá công cộng. Do nó không có hiệu quả và luôn không khả thi, để ngăn chặn mọi người không tiêu dùng một hàng hoá công cộng, mọi người có thể tiếp tục sử dụng nó thậm chí cho dù họ không trả tiền. Trong một tình huống như vậy, mỗi người có động cơ trở thành "người hưởng thụ miễn phí" (free rider) và để những người khác trả tiền cho hàng hoá công cộng. Tất nhiên vấn đề là hàng hoá sẽ vừa không được sản xuất đủ hoặc vừa không được sản xuất tí nào nếu quyết định cung cấp hàng hoá do thị trường quyết định

Chính phủ cố sửa chữa thất bại này của thị trường bằng việc cung cấp hoặc trợ cấp cho việc sản xuất hàng hoá công cộng.

Thiếu quyền sở hữu (The absense of property rights)

Một vấn đề nảy sinh khi không ai có quyền sở hữu tư nhân với một hàng hoá. Vấn đề này nảy sinh trường hợp những nguồn tài nguyên sở hữu chung trong đó không cá nhân nào có quyền sở hữu tư nhân. Khi mọi người cùng sở hữu một số nguồn tài nguyên, mỗi cá nhân nhận được tất cả lợi ích từ việc sử dụng chúng, nhưng chi phí cũng được chia xẻ cho tất cả mọi người. Ví dụ, hãy xem xét trường hợp về cá voi, trâu, nghề cá và những nguồn tài nguyên tương tự. Trong mỗi trường hợp, người đánh bắt cá voi, người săn bắt hoặc ngư dân nhận được quyền sở hữu chỉ sau khi đánh bắt và giết các con vật. Mỗi người sẽ nhận được toàn bộ lợi ích từ hoạt động của họ, nhưng mọi người lại phải chia xẻ chi phí về nguồn cung cấp sinh sản bị giảm. Nếu bạn là một ngư dân đang đánh bắt tại ngư trường bị nguy hiểm, bạn không có động lực giảm mùa thu hoạch cá của bản thân vì bạn biết nếu bạn không bắt thêm cá, một số người khác có thể sẽ bắt thêm. Trong mỗi tình huống như vậy, nguồn tài nguyên bị sử dụng quá mức. (Ví dụ của Việt Nam, đánh cá trên sông Tiền Giang, Hậu Giang và sông Hồng).

Chính phủ giải quyết vấn đề này bằng cách áp đặt hạn chế tiêu dùng hoặc bằng cách ban hành quyền sở hữu khi có thể. Khi da cá sấu là một nguồn tài sản chung tại Hoa Kỳ, cá sấu bị săn cho tới khi bị đe dọa tuyệt chủng. Ban hành luật "trại cá sấu" trong đó cá sấu được cá nhân sở hữu đã loại trừ nguy cơ tuyệt chủng do bản thân các chủ trại cá sấu có động cơ duy trì nguồn cung cấp sinh sản cho các vụ thu hoạch hàng năm liên tục.

"Vấn đề của chung" (the problems of the commons) này (như được biết tới là "Cha chung không ai khóc") giải thích tại sao các công viên công cộng và đường cao tốc thường ít khi hiện hữu sau lưng 1 căn nhà của cá nhân; tại sao phòng tắm và buồng chung trong các khu nhà tập thể lại bừa bãi hơn các phòng tắm trong các ngôi nhà và căn hộ tư nhân; tại sao nhiều loại động vật bị săn cho tới khi bị tuyệt chủng hoặc bị đe dọa tuyệt chủng

Độc quyền (Monopoly)

"Bàn tay vô hình của thị trường" theo Adam Smith hoạt động như kết quả của việc cạnh tranh giữa những người bán tư lợi. Khi xuất hiện độc quyền, giá cả có khuynh hướng cao hơn và sản lượng thấp hơn so với trong hoàn cảnh thị trường cạnh tranh. Chính phủ có thể đối phó với vấn đề này thông qua cưỡng chế chống độc quyền, bằng việc điều chỉnh độc quyền hoặc bằng việc sản xuất hàng hoá hoặc dịch vụ công cộng

Bất ổn kinh tế vĩ mô (Macroeconomic Instability)

Vòng quay kinh doanh (business cycles) mang lại những giai đoạn suy thoái theo chu kỳ, trong đó tỷ lệ thất nghiệp tăng. Kết quả này trong một tình trạng kinh tế thiếu hiệu quả trong đó chính quyền có thể cố sửa chữa bằng thực hiện những chính sách nhằm cải thiện vòng quay kinh doanh. (Đây là một chủ đề sẽ được đề cập chi tiết hơn nhiều trong một khoá học giới thiệu kinh tế vĩ mô).

Lý thuyết về sự lựa chọn công cộng của chính phủ (Public Choice Theory)

Lý thuyết sự lựa chọn công cộng của chính phủ cho biết chính sách của chính phủ được hoạch định bởi mỗi cá nhân tư lợi, những người sẽ làm việc vì lợi ích của bản thân thay vì "lợi ích công cộng". Những người ủng hộ lý thuyết sự lựa chọn công cộng cho rằng những nhóm lợi ích đặc biệt sẽ tham gia vào "hành vi tìm kiếm địa tô" (rent seeking) nhằm gia tăng của cải cho họ trước sự chi tiêu của toàn thể xã hội. Những khoản chi tiêu về vận động hành lang, và đóng góp chính trị, vân vân không mang lại kết quả làm tăng xuất lượng và có thể dẫn tới sự thiếu hiệu quả kinh tế nếu những người vận động hành lang thành công trong việc phân phối lại thu nhập cho những nhóm mà họ đại diện.

Chính sách kinh tế vi mô và vĩ mô

Chính phủ can dự vào cả chính sách kinh tế vĩ mô và vi mô.

Chính sách kinh tế vi mô liên quan tới những chính sách được thiết lập nhằm sửa chữa những thông tin không hoàn hảo, yếu tố ngoại sinh, hàng hoá công cộng, thiếu quyền sở hữu và độc quyền.

Chính sách kinh tế vĩ mô là chính sách được thiết lập nhằm thúc đẩy sự ổn định kinh tế vĩ mô và thúc đẩy kinh tế tăng trưởng. Chính sách kinh tế vĩ mô liên quan tới việc sử dụng chính sách tài khoá (fiscal policy) và tiền tệ (monetary policy). Chính sách tài khoá liên quan tới việc thay đổi chi tiêu của chính phủ, thuế và thanh toán chuyển nhượng. (Thanh toán chuyển nhượng là những thanh toán được trả cho các cá nhân mà không nhận lại bằng hàng hoá và dịch vụ nào. Danh mục chi tiêu này bao gồm trợ cấp thất nghiệp, chi trả an sinh xã hội, và chi tiêu phúc lợi). Chính sách tiền tệ liên quan tới việc sử dụng những thay đổi về lượng cung tiền để tác động lên mức hoạt động kinh tế.

Một sự thặng dư ngân sách xuất hiện nếu doanh thu từ thuế vượt quá tổng chi tiêu của chính phủ và thanh toán chuyển nhượng. Nếu tổng thanh toán chuyển nhượng và chi tiêu của chính phủ vượt quá doanh thu từ thuế sẽ xuất hiện sự thâm hụt ngân sách.

Kế hoạch tập trung (Central Planning)

Một hình thức tổ chức kinh tế khác thay thế là nền kinh tế kế hoạch tập trung. Trong nền kinh tế kế hoạch tập trung, những vấn đề cơ bản sản xuất cái gì, xuất lượng được sản xuất như thế nào và sản xuất cho ai do hội đồng kế hoạch tập trung trả lời (về lý thuyết). Với sự sụp đổ của Liên Bang Xô-Việt và cải cách thị trường ở Trung Quốc, hiện nay chỉ còn một vài nền kinh tế cam kết giữ hình thức kế hoạch tập trung.

TQ hiệu đính:

1. Khi Liên Bang Xô-Việt chưa sụp đổ, trên lý thuyết, Nga có nền kinh tế tập trung. Nhưng những tài liệu nghiên cứu gần đây, trên 50% hoạt động kinh tế của Liên Bang Xô-Việt vẫn là kinh tế thị trường qua chợ đen.
2. Nói chi xa, các bạn có thể liệt kê các khoảng chi tiêu của gia đình mình trong thời gian 1979-1986, và xem coi chính phủ VN cung cấp bao nhiêu phần trăm. Phần còn lại, cha mẹ của các bạn mua bán và trao đổi từ đâu và bằng cách nào? Điểm để nói rằng, dù dưới chế độ kinh tế tập trung, phần nhiều hoạt động kinh tế vẫn là kinh tế thị trường qua chợ đen.
3. Khi học kinh tế thị trường, không có nghĩa học loại bỏ sự đóng góp của chính quyền. Chỉ đơn giản, là học cách để hoạt động kinh tế thị trường tự giải quyết các vấn đề xã hội qua giá cả và trao đổi. Chính phủ đóng vai trò "thúc đẩy" và đảm bảo sự an toàn cho **mọi người**: người mua và người bán, qua luật pháp! Đọc kỹ phần "thất bại thị trường kinh tế", và đó là nhiệm vụ của

chính phủ: luật sở hữu để tránh tình trạng cha chung không ai khóc, chính sách tài khoá (fiscal policy) để tế bần qua thuế, và chính sách tiền tệ (monetary policy) để kinh thương qua thúc đẩy sự ổn định kinh tế vĩ mô (macro).

* Lưu ý: giáo sư John Kane dùng từ rất là kỹ lưỡng. "Có thể" thôi. Vui lòng đọc Sự Chọn Lựa Công để biết tại sao.

Chương 6

Co giãn giá của cầu

Tác giả: John Kane

Người dịch: Nguyễn Hương Lan

Trọng tâm của Chương 6 là khái niệm **độ co giãn (elasticity)**, một hình thức phản ứng của lượng cầu hoặc lượng cung trước sự thay đổi của một số biến khác.

Co giãn giá của cầu (price elasticity of demand)

Phương pháp tính sử dụng độ co giãn phổ biến nhất là **giá co giãn của cầu**, được định nghĩa là:

$$\text{Giá co giãn của cầu (E}_d\text{)} = \frac{\% \text{ thay đổi về lượng cầu}}{\% \text{ thay đổi về giá}}$$

Giá co giãn của cầu là một biện pháp đo độ nhạy của lượng cầu trước thay đổi về giá của hàng hoá. Chú ý là giá co giãn của cầu sẽ luôn được biểu hiện là một số dương (do giá trị thuần tuý của một số âm luôn là một số dương).

Cầu sẽ:

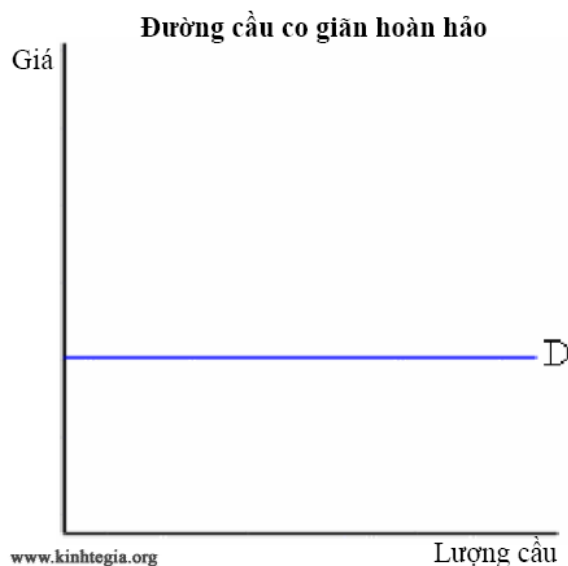
- **có tính co giãn (elastic)** khi $E_d > 1$
- **đơn vị co giãn (unit elastic)** khi $E_d = 1$
- **không co giãn (inelastic)** khi $E_d < 1$

Khi cầu co giãn, mức giá hàng hoá tăng 1% sẽ khiến lượng cầu giảm hơn 1%. Nếu cầu là đơn vị co giãn, lượng cầu sẽ giảm 1% khi giá hàng hoá tăng 1%. Giá tăng 1% sẽ khiến lượng cầu giảm mức nhỏ hơn 1% nếu cầu không co giãn.

Ví dụ, giả định chúng ta biết giá co giãn của cầu về một hàng hoá cụ thể bằng 2. Trong trường hợp này chúng ta sẽ nói cầu có tính co giãn và biết mức giá tăng lên 1% sẽ khiến lượng cầu giảm 2%.

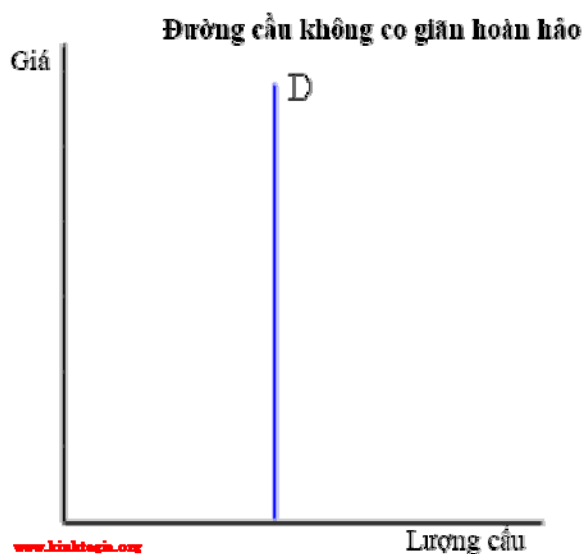
Một trường hợp rất cụ thể là về một đường cầu có **độ co giãn hoàn hảo (perfectly elastic)**, như xuất hiện trong biểu đồ dưới đây. Cầu có độ co giãn hoàn hảo chỉ trong trường hợp đặc biệt khi đường cầu nằm ngang. Độ co giãn trong trường hợp này là vô định (lưu ý là do mẫu thức của hàm tính độ co giãn bằng 0). Đường cầu có độ co giãn hoàn hảo mà chúng ta có thể thấy rõ nhất là đường cầu của một xí nghiệp sản xuất một lượng sản phẩm

rất nhỏ trong tổng sản phẩm được sản xuất trên thị trường. Trong trường hợp này, xí nghiệp này chiếm một phần rất nhỏ nên phải chấp nhận giá đã được thị trường định trước. Chẳng hạn một nông dân không có quyền kiểm soát giá mà nông dân này nhận được khi mang sản phẩm ra bán trên thị trường. Khi nông dân này cung cấp 100 hoặc 200 tạ lúa mì, giá mà nông dân nhận được cho mỗi tạ là giá của thị trường ngày hôm đó.



Ngược lại, một đường cầu thẳng đứng được gọi là đường cầu không co giãn hoàn hảo. Ví dụ về một đường cầu như vậy nằm trong biểu đồ dưới đây. Chú ý là giá co giãn của cầu bằng 0 đối với một đường cầu không co giãn hoàn hảo do % thay đổi lượng cầu bằng 0. Trong thực tế, chúng ta không hy vọng thấy đường cầu không co giãn hoàn hảo. Với một số mức giá, cầu chất insulin, chất thẩm tách, và những hàng hoá khác chẳng hạn như dược phẩm trị bệnh có vẻ gần giống với cầu không co giãn hoàn hảo nhất. Tuy nhiên, khi giá của những hàng hoá này tăng, rút cục chúng ta cũng hy vọng thấy lượng cầu giảm vì các cá nhân có ngân sách hạn chế.

(TQ hiệu đính: không có loại hàng hoá nào mà nó có đường cầu là không co giãn một cách tuyệt đối, dù nó có quan trọng tới đời sống con người tới đâu. Theo tác giả, thuốc men là những thứ quan trọng, giá cả tăng, người bệnh vẫn tiêu sài. Nhưng giá cả bị giới hạn bởi đường ngân sách của cá nhân. Các bạn ở VN biết được điều này qua báo chí rõ lắm! Vẫn có người chết vì không có tiền đi vào bệnh viện để chữa trị. Mượn tiền chữa bệnh, mà suốt cả cuộc đời sau khi hết bệnh không thể trả hết nợ, thì chết còn sướng hơn, không lụy con lụy cháu!!!).



Những sinh viên thấy độ co giãn lần đầu tiên thường tin là cầu co giãn hơn khi đường cầu thẳng và ít co giãn hơn khi đường cầu cong. Thật không may, nó lại hoàn toàn không đơn giản như vậy ... Đặc biệt, nếu chúng ta xem xét trường hợp đường cầu tuyến tính dốc xuống dưới, chúng ta sẽ thấy độ co giãn khác nhau liên tục dọc theo đường cầu. Thực tế là một đơn vị thay đổi về giá luôn khiến một sự thay đổi liên tục về lượng cầu dọc đường cầu tuyến tính (do độ dốc là liên tục). Tuy nhiên, tỷ lệ phần trăm thay đổi lượng cầu với tỷ lệ phần trăm thay đổi giá thay đổi liên tục dọc theo một đường cầu như vậy.

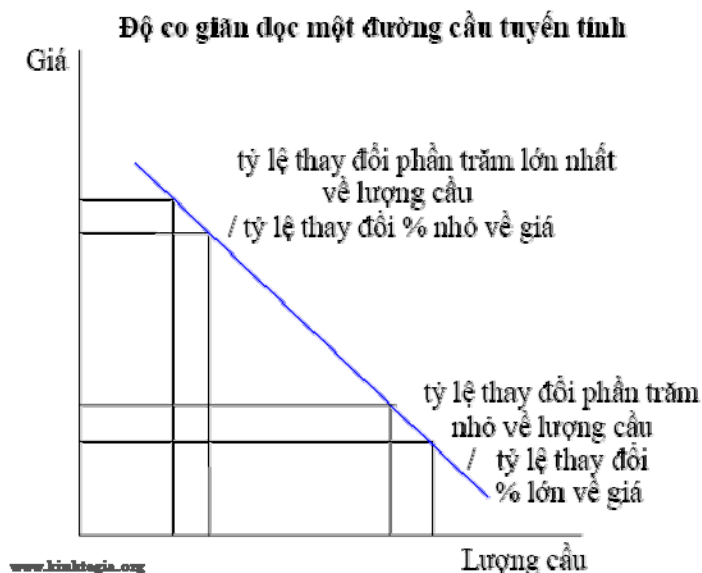
Để xem điều này diễn ra như thế nào, cần phải xem xét sự khác biệt giữa một sự thay đổi của một biến và phần trăm thay đổi của biến đó. Giả sử chúng ta xem xét sự khác biệt này bằng cách thảo luận xem phần trăm thay đổi sẽ như thế nào với mức giá tăng lên 1 đôla.

- giá tăng từ 1 đôla lên 2 đôla tương trưng cho mức giá tăng 100%
- giá tăng từ 2 đôla lên 3 đôla tương trưng cho mức giá tăng 50%
- giá tăng từ 3 đôla lên 4 đôla tương trưng cho mức giá tăng 33%
- giá tăng từ 10 đôla lên 11 đôla tương trưng cho mức giá tăng 10%

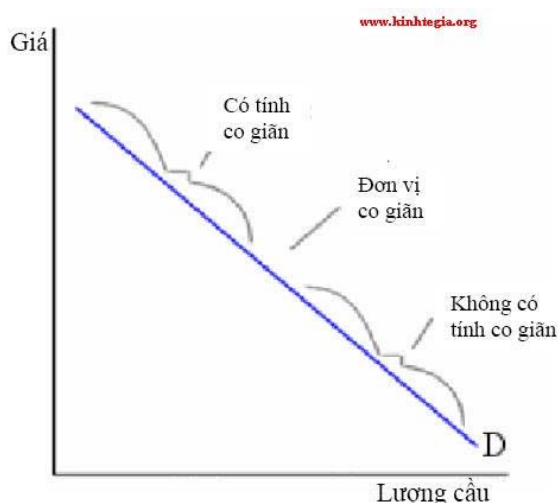
Chú ý là cho dù thậm chí mức giá tăng chỉ 1 đôla trong mỗi trường hợp, phần trăm thay đổi trong mức giá trở nên nhỏ hơn khi mức giá bắt đầu lớn hơn. Hãy sử dụng khái niệm này để giải thích tại sao giá co giãn của cầu lại khác nhau dọc theo một đường cầu tuyến tính.

Hãy xem xét sự thay đổi về giá và lượng cầu như được minh họa dưới đây. Tại đỉnh của đường cầu, phần trăm thay đổi về số lượng lớn (do mức cầu tương đối thấp) trong khi đó phần trăm thay đổi về giá là nhỏ (do mức giá tương đối cao). Vì vậy, cầu sẽ tương đối co giãn tại đỉnh của đường cầu. Tại

đáy của đường cầu, một sự thay đổi về lượng cầu giống như vậy có tỷ lệ phần trăm thay đổi nhỏ (do mức cầu lớn) trong khi sự thay đổi về giá lúc này có tỷ lệ phần trăm thay đổi tương đối lớn (do mức giá thấp). Do vậy, cầu tương đối không co giãn tại đáy của đường cầu.



Một cách tổng quát hơn, chúng ta có thể lưu ý là độ co giãn giảm liên tục dọc theo một đường cầu tuyến tính. Phần trên cùng của đường cầu sẽ có độ co giãn lớn và phần dưới cùng của đường cầu có độ không co giãn lớn. Như vậy, độ co giãn nhỏ dần khi mức giá giảm và lượng cầu tăng. Ở một điểm nào đó, cầu thay đổi từ co giãn sang không co giãn. Tất nhiên điểm xảy ra hiện tượng này là điểm cầu là đơn vị co giãn. Mỗi quan hệ này được minh họa trong biểu đồ dưới đây



Cách tính vòng cung co giãn (Arc elasticity measure)

Giả sử chúng ta muốn tính độ co giãn của cầu trong khoảng mức giá giữa 4 đôla và 5 đôla. Trong trường hợp này, chúng ta bắt đầu tính tại mức giá 4 đôla và tăng mức giá lên 5 đôla là giá tăng lên 25%. Tuy nhiên, nếu chúng ta

bắt đầu tại mức giá 5 đôla và chuyển xuống mức giá 4 đôla, mức giá giảm 20%. Tỷ lệ phần trăm thay đổi nào sẽ được sử dụng để tượng trưng cho sự thay đổi giữa mức giá 4 đôla và 5 đôla? Để tránh nhập nhằng, cách tính phổ biến nhất là sử dụng khái niệm được biết đến với tên **vòng cung co giãn** trong đó điểm giữa của hai mức giá được sử dụng như giá trị cơ sở trong việc tính toán độ co giãn. Theo cách tiếp cận này, công thức tính giá co giãn của cầu là:

$$\text{Giá co giãn của cầu} = \left| \frac{\frac{\Delta Q}{Q_m}}{\frac{\Delta P}{P_m}} \right|$$

Trong đó:

$$Q_m = \frac{Q_1 + Q_2}{2}$$

$$P_m = \frac{P_1 + P_2}{2}$$

Hãy xem xét một ví dụ. Giả sử lượng cầu giảm từ 60 xuống 40 khi giá tăng từ 3 đôla lên 5 đôla. Cách tính vòng cung co giãn là:

$$\text{Giá co giãn của cầu} = \left| \frac{\frac{60 - 40}{50}}{\frac{3 - 5}{4}} \right| = \left| \frac{20}{50} \right| / \left| \frac{-2}{4} \right|$$

$$= (2/5) / (2/4)$$

$$= (4/5)$$

Trong khoảng hai mức giá này, cầu không có giãn (do $E_d < 1$)

Độ co giãn (elasticity) và tổng doanh thu (total revenue)

Khái niệm giá co giãn của cầu được các xí nghiệp nghiên cứu các tác động của một sự thay đổi về giá hàng hoá của họ sử dụng rộng rãi. Tổng doanh thu được định nghĩa là:

Tổng doanh thu = giá * số lượng hàng hoá

Total Revenue (TR) = price * quantity

Giả sử cầu về sản phẩm của một xí nghiệp là một đường cầu dốc xuống dưới. Doanh thu của xí nghiệp này sẽ thay đổi thế nào nếu xí nghiệp giảm mức giá hàng hoá của mình?

Hoá ra câu trả lời khá là rắc rối. Khi giá giảm, lượng cầu của người tiêu dùng tăng lên. Mức giá thấp của mỗi đơn vị của tổng sản phẩm khiến mức doanh thu nhận được thấp hơn trong khi số lượng đơn vị sản phẩm bán được tăng lên sẽ làm tăng doanh thu. Tổng doanh thu sẽ tăng khi giá giảm nếu lượng cầu tăng bằng một tỷ lệ phần trăm đủ lớn để bù lại mức giá giảm trong mỗi đơn vị sản phẩm. Cụ thể là, chúng ta có thể lưu ý là tổng doanh thu sẽ tăng nếu mức cầu tăng mức lớn hơn 1 % khi mức giá giảm 1%. Nếu giá giảm 1% và lượng cầu giảm 1%, tổng doanh thu tiếp tục không đổi (do những thay đổi này sẽ bù lại cho nhau). Một nhà quan sát thận trọng sẽ chú ý điều này sẽ làm nảy sinh câu hỏi về độ lớn của giá co giãn của cầu. Như định nghĩa trên, nó tương đương:

$$\text{Giá co giãn của cầu } (E_d) = \frac{\% \text{ thay đổi về lượng cầu}}{\% \text{ thay đổi về giá}}$$

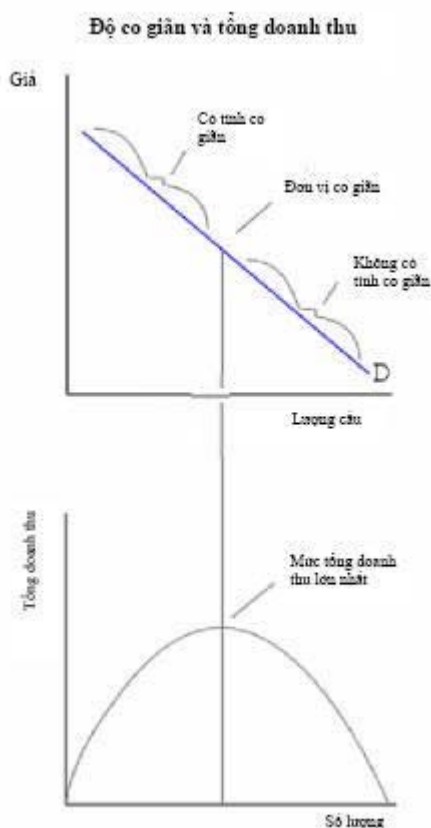
Sử dụng lô gíc được thảo luận ở trên, chúng ta có thể lưu ý giá giảm dẫn tới:

- một mức tăng của tổng doanh thu khi cầu có tính co giãn
- không có sự thay đổi ở tổng doanh thu khi cầu là đơn vị co giãn, và
- một mức giảm ở tổng doanh thu khi cầu không có tính co giãn.

Theo cách tương tự, một mức tăng giá sẽ dẫn tới:

- một mức giảm ở tổng doanh thu khi cầu có tính co giãn
- không có sự thay đổi ở tổng doanh thu khi cầu là đơn vị co giãn, và
- một mức tăng ở tổng doanh thu khi cầu không có tính co giãn

Biểu đồ dưới đây minh hoạ cho mối quan hệ tồn tại giữa tổng doanh thu và độ co giãn của cầu dọc một đường cầu tuyến tính.



www.kinhtehoc.com

Như biểu đồ này minh họa, tổng doanh thu tăng khi lượng cầu tăng (và giá giảm) trong khu vực cầu là đơn vị co giãn. Tổng doanh thu giảm khi lượng cầu tăng (và giá tăng) trong phần đường cầu không co giãn. Tổng doanh thu đạt mức tối đa tại điểm cầu là đơn vị co giãn.

Liệu điều này có nghĩa các xí nghiệp sẽ chọn mức sản xuất tại điểm cầu là đơn vị co giãn hay không? Điều này sẽ chỉ xảy ra trong trường hợp nếu họ không tính chi phí sản xuất. Các xí nghiệp được cho là chỉ quan tâm tới việc **tối đa hoá lợi nhuận** chứ không phải tối đa hoá doanh thu. Mức sản xuất tối ưu có thể được xác định chỉ khi chúng ta xem xét cả doanh thu và chi phí. Chủ đề này sẽ được thảo luận sâu rộng trong những chương sau.

Khác biệt giá cả giữa các thị trường (price discrimination)

Những xí nghiệp có một số quyền kiểm soát với giá cả thị trường có thể đôi khi sử dụng quyền kiểm soát đó để tăng lợi nhuận bằng cách tính giá khác nhau cho những khách hàng khác nhau. Cụ thể là một công ty can dự vào sự khác biệt giá cả giữa các thị trường tăng lợi nhuận của mình bằng cách tính mức giá cao hơn cho những khách hàng có cầu không co giãn nhất với sản phẩm đó và mức giá thấp hơn cho những khách hàng có cầu co giãn hơn. Về thực chất, chiến lược này liên quan tới việc tính mức giá cao nhất cho những khách hàng sẵn sàng mua hàng hoá ở mức giá cao và tính giá thấp cho những khách hàng nhạy cảm với những khác biệt về giá cả.

Một ví dụ cổ điển về sự khác biệt giá cả giữa các thị trường xảy ra với tiền vé máy bay. Có hai hạng mục khách hàng tổng quát: những người đi nghỉ và những người làm kinh doanh. Có vẻ là cầu với việc đi lại bằng máy bay của các doanh nhân ít nhạy cảm với sự thay đổi về giá hơn so với những người đi nghỉ. Các hãng máy bay có thể tính mức giá khác biệt với hai nhóm này bằng cách tính một mức tiền vé cao hơn và một mức tiền vé "tiết kiệm hơn" với đòi hỏi phải được nghỉ cuối tuần, đổi lại phải đặt vé trước vài tuần và có những hạn chế tương tự. Do những người có mục đích đi nghỉ có vẻ dễ thỏa mãn với những đòi hỏi này hơn những doanh nhân phải đi lại, ngành hàng không thực hiện mục đích tính mức giá cao hơn với những doanh nhân phải đi lại có mức cầu ít co giãn hơn và đánh giá thấp với với những khách hàng có mức cầu co giãn hơn, những người có mục đích đi nghỉ.

Việc sử dụng những cuốn vé giảm giá in trên báo ngày chủ nhật là một ví dụ khác của trường hợp khác biệt giá cả trong đó người ta tính mức giá thấp hơn với những khách hàng có cầu co giãn hơn (do những người làm công ăn lương thấp sẽ nhạy cảm với sự thay đổi giá cả hơn và thích sử dụng những cuốn vé hơn).

Giảm giá cho trẻ em và người cao tuổi tại nhà hàng và rạp hát cũng là những ví dụ khác về sự khác biệt về giá cả dẫn tới kết quả mức giá thấp hơn sẽ được tính đối với những khách hàng có cầu co giãn hơn với các sản phẩm này.

Những yếu tố quyết định giá co giãn của cầu.

Giá co giãn của cầu sẽ tương đối cao khi:

- có sẵn hàng hoá gần giống để thay thế
- hàng hoá và dịch vụ chiếm một phần lớn với ngân sách của người tiêu dùng, và
- được xem xét trong một giai đoạn dài hơn

Hãy xem xét từng nhân tố này

Khi có một số lượng lớn những hàng hoá thay thế sẵn có, người tiêu dùng phản ứng với mức giá một hàng hoá cao hơn bằng cách mua nhiều hàng hoá thay thế hơn và mua ít hàng hoá đắt tương đối hơn. Vì vậy, chúng ta sẽ dự tính giá co giãn của cầu về các hàng hoá và dịch vụ tương đối cao với những hàng hoá thay thế gần giống, nhưng chúng ta cũng dự tính cầu tương đối không co giãn với những hàng hoá như insulin hoặc AZT với ít hàng hoá thay thế gần giống.

Nếu hàng hoá này chỉ chiếm một phần nhỏ trong ngân sách của người tiêu dùng, một sự thay đổi giá của hàng hoá sẽ tác động ít với sức mua của mỗi cá nhân. Trong trường hợp này, một sự thay đổi về giá sẽ có tác động tương

đổi nhỏ với lượng hàng hoá được tiêu dùng. Chẳng hạn, giá muối cao gấp đôi sẽ không có nhiều tác động lên ngân quỹ của một người tiêu dùng điển hình. Nhưng khi một hàng hoá chiếm một phần tương đối lớn trong chi tiêu của cá nhân, một sự tăng giá có tác động lớn với sức mua của họ. Hãy lấy một thí dụ cụ thể, giả sử một người chi dùng 50% thu nhập của anh ta hoặc cô ta cho một hàng hoá và giá của hàng hoá tăng gấp đôi. Có vẻ cá nhân này sẽ liên tục giảm chi tiêu của họ để phản ứng với mức giá cao hơn khi chi tiêu với hàng hoá này chiếm phần lớn trong ngân sách của người tiêu dùng. Vì vậy, cầu sẽ có xu hướng co giãn hơn với những hàng hoá chiếm một phần nhỏ trong ngân sách của một người tiêu dùng điển hình.

Người tiêu dùng thường có nhiều khả năng lựa chọn thay thế một hàng hoá khi tính trong một giai đoạn dài hơn. Ví dụ, hãy xem xét tác động của mức giá cao hơn về xăng dầu hoặc khí gas thiên nhiên. Về ngắn hạn, các cá nhân có thể giảm thấp nhiệt độ điều hoà và mặc quần áo ấm hơn, nhưng không thể giảm được nhiều lượng tiêu dùng năng lượng của họ. Tuy nhiên, trong một giai đoạn dài hơn, người tiêu dùng có thể lắp đặt những lò sưởi có hiệu suất năng lượng cao hơn, cách ly tốt hơn và những cách cửa sổ, cửa ra vào có hiệu suất năng lượng cao hơn. Vì vậy, chúng ta sẽ dự tính cầu về xăng dầu hoặc khí gas thiên nhiên về dài hạn sẽ co giãn hơn cầu về ngắn hạn.

Độ co giãn của cầu theo giá chéo (cross-price elasticity of demand)

Độ co giãn của cầu theo giá chéo là cách tính phản ứng với một sự thay đổi về giá của một hàng hoá trước sự thay đổi về giá của một số hàng hoá khác. Độ co giãn của cầu theo giá chéo giữa hàng hoá j và k được trình bày là:

$$\text{Độ co giãn của cầu theo giá chéo} = \frac{\% \text{ thay đổi về lượng cầu hàng hoá } j}{\% \text{ thay đổi về giá hàng hoá } k}$$

Chú ý là độ co giãn của cầu theo giá chéo này không có dấu hiệu giá trị tuyệt đối ở công thức. Trong thực tế, dấu của độ co giãn của cầu theo giá chéo cho chúng ta biết về *bản chất* mối quan hệ giữa hàng hoá j và k . Một độ co giãn về cầu theo giá chéo là *dương* nếu một sự tăng giá của hàng hoá k sẽ kéo theo một sự tăng cầu của hàng hoá j . Như được lưu ý ở trước (trong Chương 3), điều này xảy ra khi và chỉ khi hai hàng hoá này là *hai hàng hoá thay thế*.

Một độ co giãn của cầu theo giá chéo là *âm* khi một mức tăng giá của hàng hoá k kéo theo một mức cầu giảm của hàng hoá j . Điều này xảy ra khi và chỉ khi hàng hoá j và k là *hàng hoá bổ sung*.

Vì vậy, độ co giãn của cầu theo giá chéo giữa hai hàng hoá cho chúng ta biết liệu hai hàng hoá này là hàng hoá thay thế hay hàng hoá bổ sung. Dự tính độ lớn của độ co giãn của cầu theo giá chéo có thể được các công ty sử dụng trong việc đưa ra những quyết định về sản lượng và giá cả. Chẳng hạn Tập

đoàn McDonald có thể muốn biết độ co giãn của cầu theo giá chéo giữa bánh sandwich thịt gà và bánh sandwich Big Mac của hãng. Nếu độ co giãn của cầu theo giá chéo là 0.5, khi đó giá của bánh Big Mac giảm 20% dẫn tới số lượng bánh sandwich thịt gà được bán giảm 10%. Độ co giãn của cầu theo giá chéo giữa bánh sandwich Big Mac và thịt rán kiểu Pháp là - 9 sẽ chỉ ra rằng giá của bánh sandwich Big Mac giảm 20% sẽ dẫn tới số lượng thịt rán kiểu Pháp được bán tăng lên 18%. Kiểu thông tin này sẽ hữu dụng trong việc quyết định tính mức giá nào và trong việc lập kế hoạch tác động để có một sự thay đổi giá như vậy.

Độ co giãn của cầu theo thu nhập (Income elasticity of demand)

Độ co giãn của cầu theo thu nhập là cách tính cầu của một hàng hoá phản ứng như thế nào với một sự thay đổi trong thu nhập. Độ co giãn của cầu theo thu nhập được tính như :

$$\text{Độ co giãn của cầu theo thu nhập} = \frac{\% \text{ thay đổi về lượng cầu hàng hoá } j}{\% \text{ thay đổi về thu nhập}}$$

Như trong trường hợp độ co giãn của cầu theo giá chéo, dấu của độ co giãn của cầu theo thu nhập có thể âm hoặc dương. Một giá trị dương về độ co giãn theo thu nhập xảy ra khi một sự tăng lên về thu nhập dẫn tới một sự tăng lên về cầu một hàng hoá. Trong trường hợp này, hàng hoá được gọi là **hàng hoá thông thường (normal goods)**. Trong thực tế, hầu hết hàng hoá có vẻ là hàng hoá thông thường (và vì vậy có một độ co giãn theo thu nhập là dương).

Một hàng hoá được gọi là hàng hoá thứ cấp (inferior goods) nếu một sự tăng lên trong thu nhập dẫn tới một sự giảm đi về lượng cầu hàng hoá. Một sự xem xét kỹ định nghĩa độ co giãn của cầu theo thu nhập sẽ làm sáng tỏ một hàng hoá thứ cấp sẽ có độ co giãn theo thu nhập âm. Thực phẩm biến đổi gien, ô tô đã qua sử dụng và những hàng hoá tương tự là những hàng hoá thứ cấp với nhiều người tiêu dùng.

Một sự phân biệt phổ biến khác được đưa ra (dù không được đề cập trong bài giảng của bạn về điểm này) là giữa hàng hoá **xa xỉ (luxuries)** và **thiết yếu (necessities)**. Một tỷ lệ thu nhập tăng lên được chi dùng cho những hàng hoá xa xỉ khi thu nhập tăng. Điều này có nghĩa 10% tăng thu nhập phải kéo theo hơn 10% tiêu dùng cho hàng hoá xa xỉ. Sử dụng định nghĩa độ co giãn của cầu theo thu nhập, chúng ta có thể thấy một hàng hoá xa xỉ phải có một độ co giãn theo thu nhập lớn hơn 1.

Một tỷ lệ thu nhập nhỏ hơn được tiêu dùng cho những hàng hoá thiết yếu khi thu nhập tăng. Điều này có nghĩa là những hàng hoá thiết yếu có một độ co giãn theo thu nhập nhỏ hơn 1.

Hãy lưu ý tất cả những hàng hoá xa xỉ là những hàng hoá thông thường trong khi tất cả những hàng hoá thứ cấp lại là những hàng hoá thiết yếu. (Nếu điều này không rõ ràng tức thời, hãy lưu ý một độ co giãn theo thu nhập lớn hơn 1 thì hẳn phải lớn hơn 0 trong khi một độ co giãn theo thu nhập nhỏ hơn 0 thì hẳn phải nhỏ hơn 1). Hàng hoá thông thường có thể vừa là hàng hoá thiết yếu hoặc vừa là hàng hoá xa xỉ.

Giá co giãn của cung (Price elasticity of Supply)

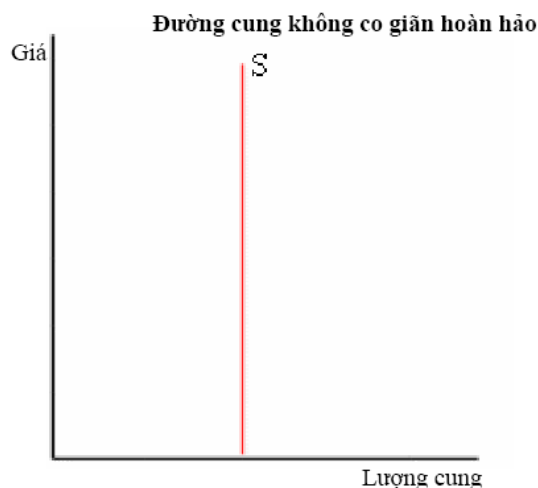
Chúng ta cũng có thể ứng dụng khái niệm độ co giãn của cung. **Giá co giãn của cung** được định nghĩa là:

$$\text{Giá co giãn của cung} = \frac{\% \text{ thay đổi về lượng cung}}{\% \text{ thay đổi về lượng cầu}}$$

Lưu ý dấu giá trị tuyệt đối không được sử dụng khi tính giá co giãn của cung do chúng ta không dự tính quan sát một đường cung dốc xuống.

Một đường cung không co giãn hoàn hảo là đường thẳng đứng (như trong biểu đồ dưới). Giá co giãn của cung bằng 0 khi cung không co giãn hoàn hảo. Trong khi sách giáo khoa của các bạn cho biết cung các bức họa Monet không co giãn hoàn hảo, điều này không hoàn toàn đúng. Nếu ai đó đề nghị 50 đôla cho một bức họa của Monet, bao nhiêu bức tranh được đưa ra bán? Điều này có nghĩa là gì trong sách của các bạn, với những giá cao hơn một ngưỡng cụ thể, đường cung không co giãn hoàn hảo với một số hàng hoá chỉ có một số lượng cố định. Điều này cũng đúng với những hàng hóa dễ bị hỏng cần phải bán trong ngày trên thị trường. Chẳng hạn, một người câu cá không có thiết bị cất giữ phải bán tất cả số cá bắt được vào cuối ngày với bất kỳ mức giá nào.

(TQ hiệu đính: ý tác giả muốn nói, đường cung không co giãn hoàn hảo rất hiếm, vì nếu giá quá thấp thì người sản xuất sẽ không chịu bán. Theo ví dụ trên, ví như người bán cá không có thiết bị cất giữ cá, cuối ngày, giá nào cũng phải bán. Đúng với một giá tương đối thôi. Nếu như bạn đòi mua 1 kilô cá với giá 1 đồng VN, thì chắc chắn người bán cá thà đem về cho chó ăn, còn không vứt nó đi còn sướng hơn tốn công cân đo và gói cá cho bạn).



Một đường cung co giãn hoàn hảo là một đường nằm ngang (như được minh họa trong biểu đồ dưới đây). Đường cung của một người mua đơn lẻ trên thị trường có vô số người bán có vẻ là đường cung co giãn hoàn hảo (hoặc dấu sao cũng gần như vậy). Điều này sẽ xảy ra khi mỗi người mua là một người "làm giá" không có tác động nào lên giá cả thị trường.



Các nhà kinh tế học phân biệt thời gian về "ngắn hạn" và "dài hạn". **Ngắn hạn** được định nghĩa là khoảng thời gian trong đó tư bản (capital) được cố định. Tất cả các nhập lượng đều là biến số về **dài hạn**. Hãy chú ý là độ dài của ngắn hạn và dài hạn khác nhau trong mỗi ngành. Trong ngành cắt cỏ, dài hạn có thể như ngắn hạn chỉ trong vài giờ cũng có thể cần mua thêm một chiếc máy xén cỏ. Trong ngành chế tạo tự động, ngắn hạn có thể kéo dài vài năm (do cần một thời gian dài để kiến thiết và xây dựng những tư bản mới trong ngành này).

Người ta dự tính cung sẽ co giãn về dài hạn hơn về ngắn hạn do các xí nghiệp có thể mở rộng hoặc hợp đồng tư bản về dài hạn. Về ngắn hạn, một sự tăng lên ở giá của máy tính cá nhân có thể dẫn tới tăng lượng công việc, thêm thời gian và dịch chuyển bổ sung trong ngành máy tính. Mặc dù về dài

hạn, giá cao hơn sẽ dẫn tới một sự mở rộng lớn hơn về xuất lượng khi có thêm những nhà máy mới được xây dựng.

Phạm vi ảnh hưởng của thuế (Tax Incidence)

Như trong sách giáo khoa của các bạn có ghi, việc phân bổ gánh nặng của một khoản thuế phụ thuộc vào độ co giãn của cung và cầu. Khi cung co giãn hơn cầu, người tiêu dùng chịu một tỷ lệ gánh nặng thuế lớn hơn. Các nhà sản xuất chịu một tỷ lệ gánh nặng thuế lớn hơn khi cầu co giãn hơn cung.

Chương 7

Lý Thuyết Lựa Chọn*Tác giả: John Kane**Người dịch: Nguyễn Hương Lan*

Chương này mang lại sự xem xét chi tiết hơn về Lý Thuyết Lựa Chọn (Theory of Choice).

Hữu Dụng (utility)

Lý thuyết lựa chọn kinh tế dựa trên khái niệm Hữu Dụng (utility). Hữu Dụng (utility) được định nghĩa là mức thỏa mãn hoặc hài lòng đi cùng với những sự lựa chọn thay thế. Các nhà kinh tế cho là khi các cá nhân đối mặt với một sự lựa chọn những hàng hoá thay thế khả dĩ, họ luôn lựa chọn hàng hoá thay thế mang lại mức Hữu Dụng (utility) lớn nhất.

Hữu Dụng toàn bộ (Total Utility) và Hữu Dụng cận biên (Marginal Utility)

Hữu Dụng toàn bộ đi cùng một hàng hoá là mức thỏa mãn có được từ việc tiêu dùng hàng hoá đó. Hữu Dụng cận biên là một cách tính hữu dụng bổ sung nhận được khi tiêu dùng thêm một đơn vị hàng hoá. Bảng dưới đây minh hoạ mối quan hệ tồn tại giữa hữu dụng toàn bộ và hữu dụng cận biên trong việc tiêu dùng bánh pizza của một cá nhân (trong một giai đoạn thời gian định trước).

Số miếng bánh	Hữu dụng toàn bộ	Hữu dụng cận biên
0	0	-
1	70	70
2	110	40
3	130	20
4	140	10
5	145	5
6	140	-5

Như bảng trên cho thấy hữu dụng cận biên đi cùng với thêm một miếng bánh pizza chỉ là sự thay đổi về mức hữu dụng toàn bộ xuất hiện khi thêm một miếng bánh pizza được tiêu dùng. Ví dụ, hãy lưu ý hữu dụng cận biên của miếng bánh pizza thứ ba là 20 do hữu dụng toàn bộ tăng 20 đơn vị (từ 110 lên 130) khi miếng bánh thứ ba được tiêu dùng. Một cách tổng quát hơn, hữu dụng cận biên có thể được định nghĩa là:

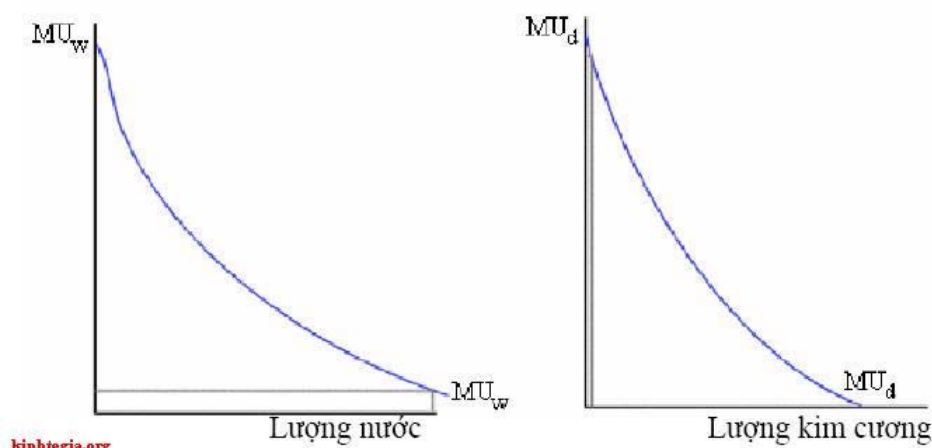
$$\text{Hữu dụng cận biên} = \frac{\text{thay đổi về hưu dụng toàn bộ}}{\text{thay đổi về số lượng}}$$

Bảng trên cũng minh hoạ cho một hiện tượng được gọi là quy luật hữu dụng biên tế tiệm giảm (the law of diminishing marginal utility). Quy luật này cho biết hữu dụng cận biên giảm khi thêm một đơn vị hàng hoá được tiêu dùng trong một khoảng thời gian cho trước, các yếu tố khác không đổi. Như trong ví dụ trên, hữu dụng cận biên của những miếng bánh pizza bổ sung giảm khi thêm bánh pizza được tiêu dùng (trong khoảng thời gian này). Trong ví dụ này, hữu dụng cận biên của mức tiêu dùng bánh pizza là âm khi miếng bánh pizza thứ 6 được tiêu dùng. Dù vậy, hãy lưu ý dù hữu dụng cận biên của mức tiêu dùng bánh pizza giảm, hữu dụng toàn bộ vẫn tăng chừng nào hữu dụng cận biên còn dương. Hữu dụng toàn bộ sẽ giảm chỉ nếu hữu dụng cận biên âm. Quy luật hữu dụng biên tế tiệm giảm được cho là xảy ra với mọi hàng hoá thực sự. Một chút quan sát nội tâm sẽ khẳng định việc áp dụng tổng thể nguyên tắc này.

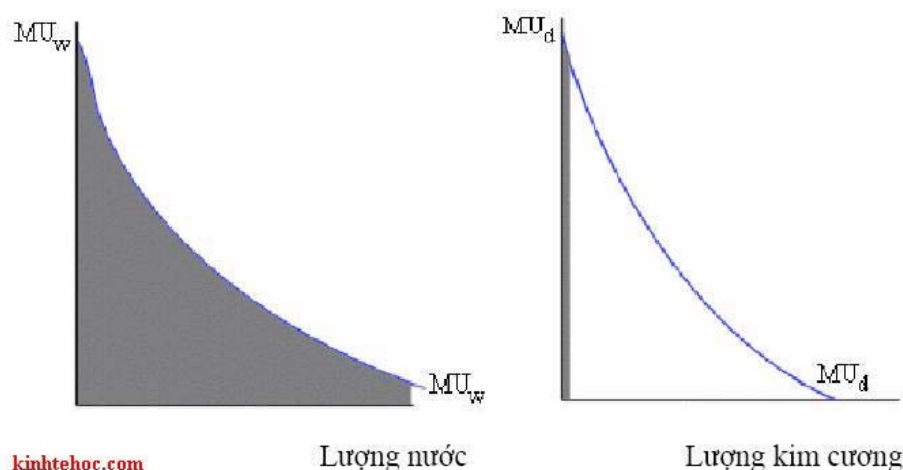
Nghịch lý kim cương-nước

Trong cuốn *Của cải của các dân tộc* (The Wealth of Nations) (1776), Adam Smith cố xây dựng một lý thuyết giá trị giải thích tại sao những hàng hoá khác nhau lại có giá trị thị trường khác nhau. Tuy nhiên trong nỗ lực này, ông gặp phải một vấn đề được gọi là nghịch lý "kim cương - nước". Nghịch lý này sinh do nước là thứ thiết yếu với cuộc sống và có giá thị trường thấp (thường ở mức giá bằng 0) trong khi kim cương không có mức thiết yếu như nước lại có mức giá thị trường rất cao. Để giải quyết vấn đề này, Smith đề xuất ra hai khái niệm: giá trị sử dụng (value in use) và giá trị trao đổi (value in exchange). Kim cương có mức giá trị sử dụng thấp nhưng có mức giá trị trao đổi cao trong khi nước có giá trị sử dụng cao nhưng giá trị trao đổi thấp. Smith cho rằng các nhà kinh tế có thể giải thích giá trị trao đổi một hàng hoá bằng số lượng lao động cần để sản xuất ra hàng hoá đó. ("Lý thuyết giá trị lao động" này sau đó được sử dụng là cơ sở cho những chỉ trích của Mác về chủ nghĩa tư bản). Smith không đề xuất một lý thuyết để giải thích giá trị sử dụng của một hàng hoá.

Tuy nhiên, phân tích cận biên cho phép chúng ta giải thích được cả giá trị sử dụng và giá trị trao đổi. Biểu đồ dưới bao gồm các đường hữu dụng cận biên của cả kim cương và nước. Do các cá nhân tiêu dùng một lượng nước lớn, hữu dụng cận biên của một đơn vị nước bổ sung tương đối là thấp. Do ít kim cương được tiêu dùng, mức hữu dụng cận biên của kim cương bổ sung là tương đối cao.



Mức hữu dụng cận biên toàn bộ có thể bắt nguồn bằng việc thêm mức hữu dụng cận biên đi cùng với mỗi đơn vị hàng hoá này. Ngẫm nghĩ thêm một chút sẽ giúp bạn nhận thấy mức hữu dụng toàn bộ có thể được tính bằng khu vực dưới mức hữu dụng cận biên. Khu vực bôi đen trong biểu đồ dưới cung cấp một cách tính hữu dụng toàn bộ đi cùng với việc tiêu dùng nước và kim cương. Hãy lưu ý là mức hữu dụng toàn bộ từ nước là rất lớn (do một lượng nước lớn được tiêu thụ) trong khi mức hữu dụng toàn bộ từ kim cương là tương đối thấp (do ít kim cương được tiêu thụ).



Hai khái niệm về mức hữu dụng toàn bộ và cận biên có thể được sử dụng để giải thích nghịch lý giữa kim cương-nước của Adam Smith. Khi Adam Smith liên hệ tới "giá trị sử dụng", ông thực sự liên hệ tới khái niệm hữu dụng toàn bộ. Nói cách khác, giá trị trao đổi được gắn với mức độ ai đó sẵn sàng trả bằng nào cho một đơn vị hàng hoá thêm. Do kim cương đắt, cá nhân tiêu thụ kim cương ít và hữu dụng cận biên của một lượng kim cương thêm tương đối cao. Do nước không đắt, mọi người tiêu thụ nhiều nước hơn. Tại mức tiêu dùng cao nhất, hữu dụng cận biên của một đơn vị nước thêm tương đối thấp. Giá mà ai đó sẵn sàng trả cho một đơn vị hàng hoá thêm liên quan tới mức hữu dụng cận biên của hàng hoá đó. Do hữu dụng cận biên của một đơn vị

kim cương thêm đắt hơn hữu dụng cận biên của một cốc nước thêm, kim cương có giá trị trao đổi lớn hơn.

TQ hiệu đính: giá trị hữu dụng cận biên (value of marginal utility) liên quan tới giá trị thị trường (market value). Xem các bạn có thể sử dụng Giá Trị Cận Biên để giải thích dùm các chú Công An Nhân Dân về "Nghịch Lý Đồng Tiền" được đăng trên báo điện tử Công An Nhân Dân ngày 13 tháng 10 năm 2006 không?

Nghịch lý đồng tiền

8:18, 13/10/2006

Chuyện có vẻ như đùa nhưng lại là sự thật. Một ca sĩ có thu nhập 8 triệu đồng cho một lần biểu diễn. Còn một bác sĩ trong một cuộc đại phẫu kéo dài nhiều giờ đồng hồ chỉ có thể được đề xuất thù lao từ 150.000 đồng đến 200.000 đồng.

Đồng tiền - phần giá trị tương trưng cũng là chuyện cụ thể cho quyền lợi vật chất được hưởng của con người ta trước một sản phẩm làm ra đem trao đổi hoặc quyền lợi được hưởng sau mỗi việc làm. Nó là phần tất nhiên, tất yếu của công sức lao động.

Có người bảo đồng tiền luôn có mặt. Tôi lại nghĩ không hẳn như vậy. Đồng tiền vốn thông minh. Chỉ một tờ giấy mỏng mảnh thôi mà nó có thể đại diện cho những giá trị. Nó thật quý báu khi được trả đúng giá, đặt đúng chỗ. Cũng thật thiếu sòng phẳng khi nó được trả không đúng giá trị, đúng định lượng.

Tôi đã thực sự phân tâm khi năm ngoái được nghe người ta kháo nhau rồi bàn tán về thu nhập của hai nhà chuyên môn, một ca sĩ và một bác sĩ. Chuyện có vẻ như đùa nhưng mọi người lại bảo là có thật. **Người ca sĩ có giọng hát hay ấy đã có thu nhập 8 triệu đồng cho một lần biểu diễn. Và người bác sĩ có đức có tài kia, trong một cuộc đại phẫu kéo dài nhiều giờ đồng hồ chỉ có thể được đề xuất thù lao từ 150.000 đồng đến 200.000 đồng.** Đây là những con số cụ thể ở một thời điểm cụ thể. Tiền chi cho cuộc đại phẫu cứu mạng sống con người gọi là tiền thù lao và muốn được hưởng phải qua đề xuất. **Tiền trả cho người hát, người làm vui cho mọi người gọi là cát-xê, thường là được mặc cả và con số 8 triệu chỉ là một ví dụ khiêm tốn.**

Một người mang sự thư thái đến cho thính giả, khán giả bằng giọng hát, một người mang lại cuộc sống cho bệnh nhân bằng tay nghề cao. Cả hai đều mang lại niềm vui cho cuộc sống, đều ý nghĩa và quan trọng đối với cõi đời này. Chẳng thể phân biệt ai hơn ai, ai quan trọng hơn ai.

Người bị bệnh hiểm nghèo, gia đình họ, những người thân của họ chắc chắn sẽ cần đến màu áo trắng tinh khiết và đôi tay dịu dàng của người bác sĩ hơn

người ca sĩ. Những lúc ấy thầy thuốc là cứu tinh của họ. Nói vậy không phải không có lúc ta cần đến tiếng hát, cần đến những giọng ca vàng, dù chỉ một giai điệu nhẹ nhàng thôi nhưng có thể giải tỏa ta khỏi những bức bối, u buồn. Tôi trọng cả hai con người này nhưng chẳng thể làm sao "thông" được với những day dứt trong tâm trạng mình về một sự hết sức vô lý trong cách ứng xử của đồng tiền với họ đang rất cập nhật hiện nay.

Một nhà văn vừa cho ra đời một cuốn tiểu thuyết tâm huyết của mình. Cuốn sách này đã theo đuổi anh dằng dặc hàng chục năm trời. Bao nhiêu lần làm đi làm lại đề cương, lên lý lịch nhân vật. Bản thảo viết tay với bao nhiêu lần giập xóa rồi viết đi viết lại có đến vài ba lần. Những đêm thức trắng, những ngày mất ăn mất ngủ về một chi tiết trong tiểu thuyết, về một thay đổi trong tuyến nhân vật phụ khi phải nhấn mạnh thêm hành động quả cảm của nhân vật chính. Cuộc đời nhân vật trong tiểu thuyết là cuộc đời văn học của tác giả. Biết bao công sức cho hàng trăm trang viết. Mỗi một dòng văn hiện ra là một lao động. Mỗi một chữ nghĩa hiện lên là một công sức. Cuốn tiểu thuyết là một công trình tinh thần của người viết. Nó có một giá trị văn hóa nhất định được duyệt in và chuyển đến tay bạn đọc.

Cuốn sách của nhà văn dày gần năm trăm trang với giá bán đề ở bìa bốn là 50.000 đồng. Cầm cuốn sách trên tay ai cũng khen nó được in rất đẹp và đọc được liền mạch, nhiều vấn đề bổ ích, thú vị có thể rút ra, có thể bàn luận. Người vui và cảm động nhất là nhà văn. Cuốn sách anh thai nghén nay đã mẹ tròn con vuông. Đây là niềm vui tinh thần vô giá không dễ gì có nhiều trong mỗi đời người. Nhưng được biết số tiền nhuận bút mà nhà xuất bản trao cho tác giả với cách tính có phần ưu ái là 12% theo giá bìa. Nhà văn có số tiền được hưởng từ cuốn sách là 6 triệu đồng.

Nghe nói số tiền đã có phần giảm đi khi tác giả còn phải nộp thuế thu nhập nữa. Chuyện này thật tế nhị và khó nói nên nhà văn không hề nói lại với ai. Người ta chỉ thấy anh im lặng và khẽ mỉm cười nhăm nháp phần thành quả ít ỏi đã được quy ra thành tiền của cuốn tiểu thuyết dày gần năm trăm trang sau những năm tháng dài lao động vất vả.

Nhà văn vốn vậy. Nhiều người coi chữ quý hơn tiền. Khổ một tí chịu được chứ không chịu sướng hơn mà mang tiếng vụ lợi, lý tài. Nhà văn có biết đâu trong lúc anh vui vẻ bằng lòng (hay cầm lòng) với 12% nhuận bút theo giá bìa thì người nhận từ nhà xuất bản mang đi bán sách cho anh theo tư cách người phát hành được hưởng từ 40% đến 50% theo giá bìa cho phát hành phí. Người làm ra chữ ra nghĩa được hưởng giá thấp, còn người buôn giấy bán mực lại được hưởng giá gấp ba, gấp bốn lần người làm ra nó.

Cái nhất thời hơn hẳn cái lâu dài. Đúng như vậy. Là chuyện buồn đấy, nhiều người phản ánh và ta thán nhưng chậm được khắc phục. Nhưng cũng chẳng phải vì thế mà người viết văn không viết văn nữa. Ngược lại họ vẫn đều đều cống hiến sức lao động trí óc và cần mẫn ngày ngày sáng tạo con chữ vì đấy

là sự nghiệp của họ - một thu nhập lớn nhất trong đời mỗi con người.

Các cụ mình bảo: “Đồng tiền nó liền khúc ruột”. Từ xưa đến nay ai cũng cảm thấy đồng tiền quan trọng và thiết thực như thế nào đối với đời sống hàng ngày của con người. Các cụ cũng còn nói: “Có tiền mua tiên cũng được”. Trên đời này có ai là chê tiền khi mà nó phụ thuộc vào sự no đói của chính họ. Có cái khác là cách sử dụng đồng tiền, cách hưởng thụ đồng tiền.

Đồng tiền nào có lỗi. Nó thật sự có giá trị trong cuộc sống khi có sự sử dụng hiệu quả và đúng đắn của con người. **Đôi ba ví dụ trên chỉ là một ít trong nhiều nghịch lý đến vô lý của đồng tiền khi mà nó không giữ đúng vai trò định giá và trả giá công bằng cho trí tuệ, sức lao động và sự cống hiến của một đối tượng.** Điều bất bình thường này nên được nhìn lại, đánh giá lại. Câu hỏi đã lâu nay rồi mong được giải đáp càng sớm càng tốt. Và người giải đáp không phải là đồng tiền mà là chính con người, những chủ nhân đã sinh ra nó và điều hành nó...

Nhật Văn

<http://www.cand.com.vn/vi-vn/vanhoathethao/tanman/2006/10/88246.cand>

Cân bằng tiêu dùng (Consumer equilibrium)

Khái niệm hữu dụng cận biên có thể được sử dụng để giải thích lựa chọn tiêu dùng như thế nào? Như đã lưu ý ở trên, các nhà kinh tế học cho rằng khi một cá nhân đối mặt với một sự lựa chọn giữa những hàng hoá thay thế khả dĩ, anh ta hoặc cô ta sẽ lựa chọn hàng hoá thay thế mang lại mức hữu dụng cao nhất. Giả sử một cá nhân có một mức thu nhập cho trước được dùng chi tiêu cho hỗn hợp hàng hoá và dịch vụ. Một người tiêu dùng tối đa hoá hữu dụng sẽ lựa chọn gói hàng hoá thoả mãn hai điều kiện sau

1. $MUA/PA = MUB/PB = \dots\dots\dots = MUZ/PZ$ cho tất cả những hàng hoá (A - Z), và

2. tất cả thu nhập được chi tiêu

Điều kiện đầu tiên yêu cầu hữu dụng cận biên của mỗi đôla (hay tiền) chi tiêu phải được tính ngang bằng với tất cả các loại hàng hoá. Để xem tại sao điều kiện này phải được thoả mãn, giả sử điều kiện này bị vi phạm. Cụ thể là, hãy giả như hữu dụng cận biên từ đồng đôla cuối cùng chi trả cho hàng hoá X tương đương 10 trong khi đó hữu dụng cận biên nhận được từ đồng đôla cuối cùng chi trả cho hàng hoá Y là 5. Do thêm một đồng đôla tiêu dùng cho hàng hoá X cung cấp hữu dụng bổ sung nhiều hơn đồng đôla cuối cùng tiêu dùng cho hàng hoá Y. Tiêu dùng ít hơn 1 đồng đôla cho hàng hoá Y giảm hữu dụng là 5 đơn vị, nhưng thêm một đồng đôla tiêu dùng cho hàng hoá X tăng hữu dụng lên 10 đơn vị trong ví dụ này. Vì vậy, chuyển 1 đồng đôla dùng mua hàng hoá Y sang để mua hàng hoá X mang lại cho người này một

giá trị 10 đơn vị hữu dụng. Dù vậy, khi nhiều đôla hơn dùng mua hàng hoá Y và ít đôla hơn để mua hàng hoá X, hữu dụng cận biên của hàng hoá Y sẽ giảm tương đối so với hữu dụng cận biên của hàng hoá X. Người này sẽ tiếp tục mua hàng hoá Y nhiều hơn và mua ít hàng hoá X hơn, cho tới khi hữu dụng cận biên của đồng đôla cuối cùng dùng mua hàng hoá Y bằng hữu dụng cận biên của đồng đôla cuối cùng dùng mua hàng hoá X.

Điều kiện đầu tiên như liệt kê ở trên đôi khi được gọi là "nguyên tắc cận biên cân bằng".

Lý do cho giả thuyết tất cả thu nhập được chi tiêu vì mô hình tương đối đơn giản này là một mô hình trong một giai đoạn đơn lẻ, trong đó không tính khả năng tiết kiệm hoặc vay mượn (do không có các giai đoạn tương lai trong mô hình này). Tất nhiên, một mô hình chi tiết hơn có thể được xây dựng với việc bao hàm các khả năng như vậy, nhưng đây là một chủ đề dành cho những lớp học kinh tế vi mô cao cấp hơn.

Khi hai điều kiện trên được thoả mãn, tình trạng cân bằng tiêu dùng được cho là xuất hiện. Đây là một sự cân bằng do mỗi cá nhân tiêu dùng không có lý do gì để thay đổi hỗn hợp hàng hoá và dịch vụ được tiêu dùng một khi kết quả này đã đạt được. (Tất nhiên, trừ khi có sự thay đổi thị hiếu, thu nhập hoặc giá cả tương quan).

Ví dụ ở trang 163 - 165 trong sách giáo khoa của bạn cung cấp một thảo luận rất hay về khái niệm cân bằng tiêu dùng này có thể được sử dụng để giải thích hỗn hợp hàng hoá và dịch vụ được tiêu dùng như thế nào. Để chắc chắn là bạn hiểu quy trình quyết định được mô tả bằng chữ và tóm tắt trong Bảng 2 trang 164.

Cân bằng tiêu dùng và cầu

Khái niệm cân bằng tiêu dùng có thể được sử dụng để giải thích độ dốc âm của đường cầu của người tiêu dùng. Giả sử một cá nhân ban đầu chỉ mua hai loại hàng hoá X và Y. Tại điểm cân bằng tiêu dùng:

$$\frac{MU_X}{P_X} = \frac{MU_Y}{P_Y}$$

và tất cả thu nhập đều được tiêu dùng. Hãy xem xét điều gì xảy ra nếu giá của hàng hoá X tăng. Xem xét phương trình trên cho thấy hữu dụng cận biên với mỗi đôla sử dụng mua hàng hoá X sẽ giảm khi giá của hàng hoá X tăng. Để khôi phục tình trạng cân bằng tiêu dùng, cá nhân này sẽ tăng tiêu dùng hàng hoá Y của anh ta hoặc cô ta và giảm tiêu dùng hàng hoá X của anh ta hoặc cô ta. Sự thay đổi này trong hỗn hợp hàng hoá được tiêu dùng gọi là hiệu ứng thay thế. Khi hàng hoá X trở nên đắt hơn tương đối, lượng cầu hàng hoá X giảm do tác dụng của hiệu ứng thay thế.

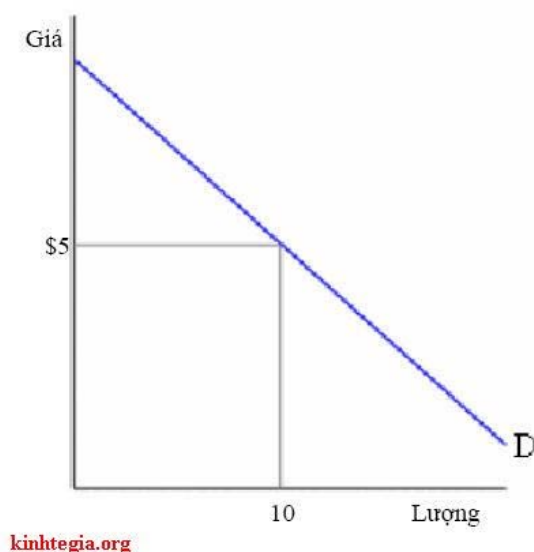
Thêm vào hiệu ứng thay thế này, có tác động hiệu ứng thu nhập xảy ra khi giá của một hàng hoá thay đổi. Do hàng hoá X trở nên đắt hơn trong ví dụ này, cá nhân có thể không đủ khả năng mua hỗn hợp hàng hoá X và Y ban đầu. Hiệu ứng thu nhập khiến giảm lượng cầu với tất cả những hàng hoá thông thường. Nếu hàng hoá X là một hàng hoá thông thường, hiệu ứng thay thế (substitution effect) và hiệu ứng thu nhập (income effect) cùng có tác động làm giảm lượng cầu hàng hoá X.

Độc giả thận trọng sẽ lưu ý có một khả năng là một hàng hoá thứ cấp có thể có đường cầu có độ dốc hướng lên trên nếu hiệu ứng thu nhập lớn hơn hiệu ứng thay thế. Một hàng hoá cho thấy một đường cầu như vậy gọi là một hàng hoá Giffen. (Loại hàng hoá này được đặt tên theo một nhà kinh tế học, người tin rằng ông ta đã tìm ra bằng chứng chỉ ra lượng cầu khoai tây tăng ở Ai-len khi giá hoa hồng tăng trong Nạn khan hiếm khoai tây Ai-len - nghiên cứu cẩn thận hơn sau đó chứng tỏ là bằng chứng của Giffen là sai). Mặc dù vậy, trong thực tế không ai tìm thấy bằng chứng đáng tin cậy về một hàng hoá Giffen. Vì vậy, có thể thận trọng hơn khi cho là đường cầu dốc xuống dưới. Tất nhiên, điều này sẽ khiến dự tính mơ hồ hơn xảy ra với những hàng hoá thông thường.

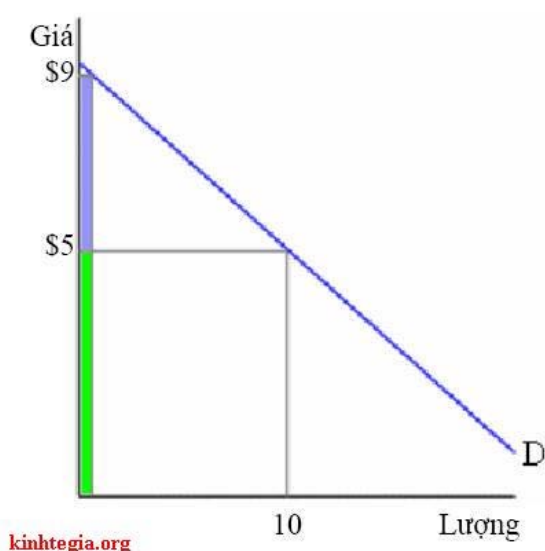
Thặng dư tiêu dùng

Một cá nhân mua một hàng hoá chỉ khi việc mua bán này được dự tính làm cho cá nhân đó trở nên khấm khá hơn (hoặc ít nhất không nghèo hơn). Nói chung, lợi ích toàn bộ nhận được từ việc mua bán một hàng hoá được dự tính vượt quá chi phí cơ hội (opportunity cost). Điều này sẽ mang lại cho người tiêu dùng một lợi ích ròng từ việc mua bán, được liên hệ như thặng dư tiêu dùng. Hãy xem xét khái niệm này một cách chi tiết hơn.

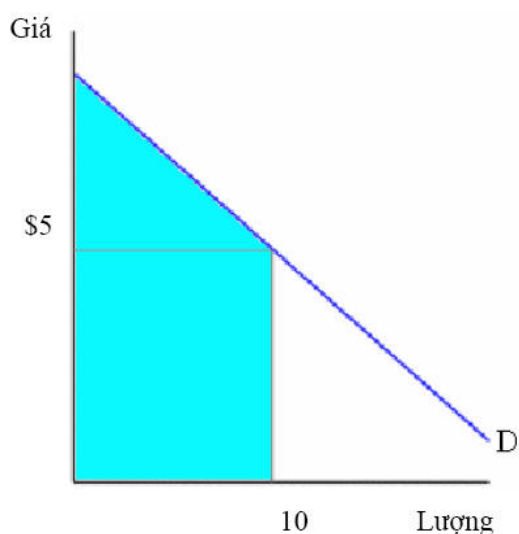
Giả sử một cá nhân mua 10 đơn vị hàng hoá với giá 5 đôla. Biểu đồ dưới minh hoạ khả năng này.



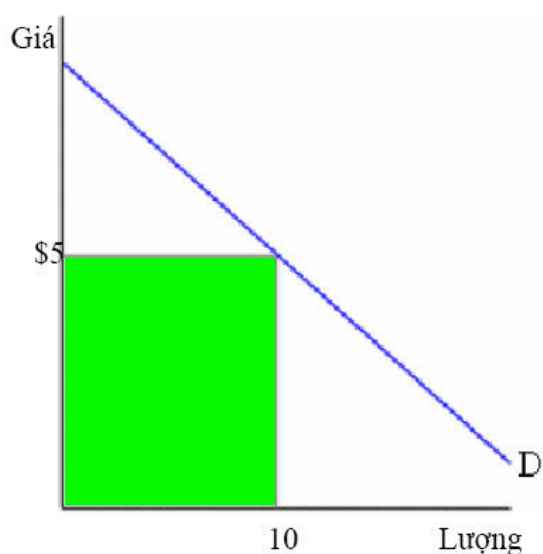
Như biểu đồ dưới cho thấy, đơn vị đầu tiên của hàng hoá này có giá 5 đôla, nhưng cá nhân này sẽ sẵn sàng trả một mức giá lên tới 9 đôla cho đơn vị hàng hoá đầu tiên này. Trong trường hợp này, người tiêu dùng nhận được một hàng hoá mà anh ta hoặc cô ta tính giá trị 9 đôla bằng việc chỉ trả 5 đôla. Vì vậy, đơn vị hàng hoá đầu tiên tạo ra 4 đôla thặng dư tiêu dùng. Trong biểu đồ dưới, lợi ích nhận được từ đơn vị hàng hoá đầu tiên là tổng hai khu vực bôi mờ (lưu ý chiều cao của hình chữ nhật bằng mức giá mà người này sẵn sàng trả - 9 đôla - trong khi đáy bằng 1, vì vậy khu vực hình chữ nhật tương đương 9 đôla). Chi phí của đơn vị hàng hoá đầu tiên (5 đôla) là khu vực được bôi màu xanh lá cây. Khu vực bôi màu xanh da trời ở phần trên của biểu đồ chính là thặng dư tiêu dùng nhận được từ đơn vị hàng hoá đầu tiên.



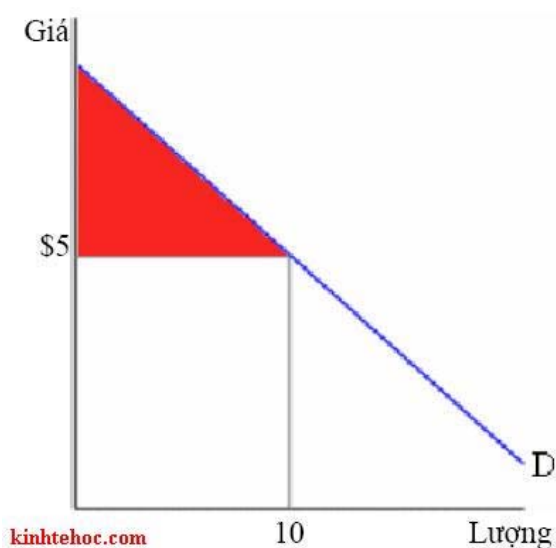
Một cách tổng quát hơn, lợi ích toàn bộ từ việc tiêu thụ 10 đơn vị hàng hoá này là toàn bộ khu vực nằm dưới đường cầu (như minh hoạ bằng khu vực bôi màu xanh trong biểu đồ dưới).



Tổng chi phí mua 10 đơn vị hàng hoá với mức giá 5 đôla cho một đơn vị là 50 đôla. Điều này được hiển thị bằng hình chữ nhật bôi màu xanh lá cây trong biểu đồ dưới

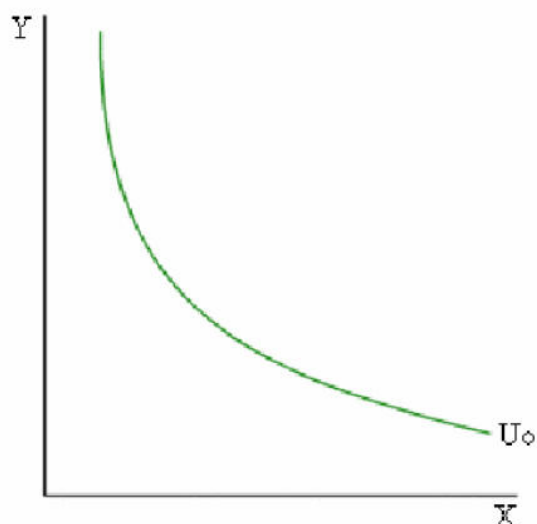


Thặng dư tiêu dùng nhận được từ việc tiêu dùng này là sự chênh lệch giữa lợi ích toàn bộ và chi phí tổng. Điều này được hiển thị thành khu vực bôi màu đỏ trong hình dưới. Như đã lưu ý ở trên, thặng dư tiêu dùng biểu hiện lợi ích ròng mà người tiêu dùng nhận được từ việc can dự vào thương mại tự nguyện.

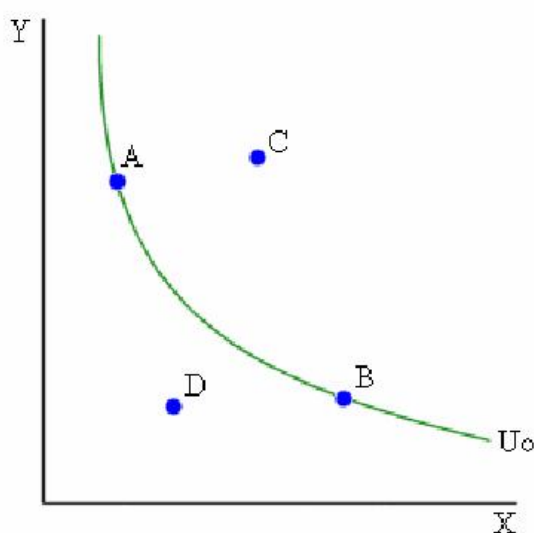


Đường đẳng dụng (Indifference Curve)

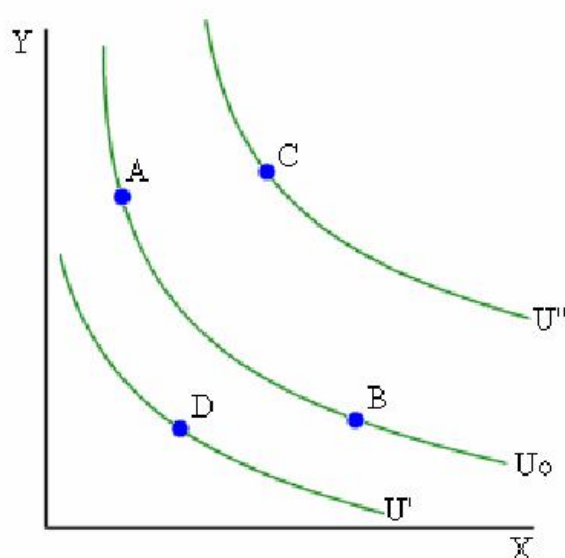
Lựa chọn tiêu dùng có thể được giải thích thông qua việc sử dụng những đường đẳng dụng. Một đường đẳng dụng là một biểu đồ gồm tất cả những hỗn hợp hàng hoá được cung cấp tại một mức hữu dụng cho trước. Biểu đồ dưới bao gồm một đường đẳng dụng của hai hàng hoá X và Y



Bất cứ hai điểm nào trên đường đẳng dụng cũng mang lại cùng một mức hữu dụng. Vì vậy, biểu đồ dưới chỉ ra rằng một người sẽ không phân biệt nếu đối mặt với một sự lựa chọn giữa những hỗn hợp hàng hoá hiện thị tại điểm A và B. Những điểm nằm trên và về phía bên phải của một đường đẳng dụng mang lại một mức tiêu dùng mỗi hàng hoá cao hơn những điểm nằm trên đường đẳng dụng. Do điều này nên những điểm như vậy mang lại một mức hữu dụng cao hơn với những điểm nằm trên đường đẳng dụng. Vì vậy, điểm C sẽ được ưa thích hơn điểm A hoặc điểm B (hoặc bất kỳ điểm nào nằm trên đường đẳng dụng U_0). Những điểm nằm dưới và về bên trái đường đẳng dụng (chẳng hạn như điểm D) mang lại mức hữu dụng thấp hơn. Vì vậy, cá nhân này sẽ thích rổ hàng hoá hiện thị tại điểm A hơn nếu phải đối mặt với một sự lựa chọn giữa những rổ hàng hoá hiện thị bằng điểm D và điểm A.



Một đường đẳng dụng đi qua một điểm và mọi điểm trong biểu đồ này. Vì vậy, có vô số những đường đẳng dụng với hai loại hàng hoá này. Hai đường đẳng dụng, tương ứng với những mức hữu dụng nhận được tại điểm C và D được thêm trong biểu đồ dưới



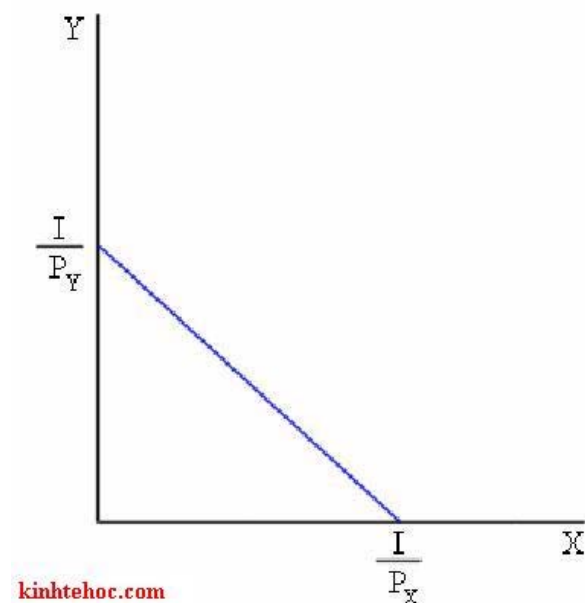
Người ta cho rằng các cá nhân cố gắng đạt được mức hữu dụng cao nhất mà họ có thể đạt được, với những hạn chế cho trước mà họ phải đối mặt. Hãy xem xét hạn chế ngân sách mà mỗi cá nhân phải đối mặt.

Hạn chế ngân sách

Hãy xem xét hạn chế ngân sách mà mỗi cá nhân phải đối mặt với mức thu nhập cố định (I) dùng để mua hai hàng hoá (X và Y) tại những mức giá cố định (P_x và P_y). Hạn chế ngân sách mà mỗi cá nhân phải đối mặt được diễn đạt thành :

$$P_x X + P_y Y = I$$

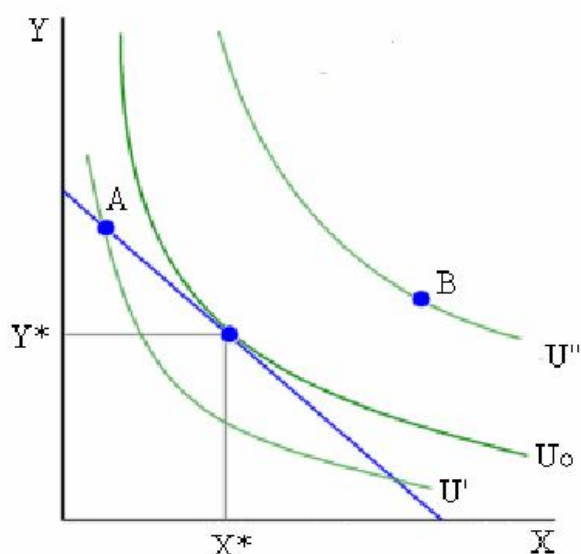
Sự hạn chế ngân sách xuất hiện trong biểu đồ dưới. Những phần mặt phẳng bị chặn của sự hạn chế ngân sách này nằm trên mỗi trục tương đương với mức thu nhập được phân chia bởi mức giá của hàng hoá nằm trên các trục đó (điều này có thể được hiểu hoàn toàn dễ dàng bằng việc sử dụng tính toán đại số cơ bản).



Như sách giáo khoa của bạn minh hoạ, những thay đổi về thu nhập sẽ mang lại một sự chuyển dịch song song về đường hạn chế ngân sách trong khi những thay đổi về giá của hàng hoá X và Y sẽ tác động lên độ dốc của đường ngân sách.

Cân bằng tiêu dùng và các đường đẳng dụng

Các cá nhân có mục đích tối đa hoá hữu dụng trước những hạn chế ngân sách của mình cố đạt được mức hữu dụng cao nhất có thể tại điểm tiếp tuyến giữa đường hạn chế ngân sách và một đường đẳng dụng. Như trong biểu đồ dưới đây, điều này xảy ra khi cá nhân này tiêu dùng X^* đơn vị hàng hoá X và Y^* đơn vị hàng hoá Y. Trong khi những điểm khác trên đường hạn chế ngân sách, chẳng hạn điểm A đều khả thi, chúng mang lại mức hữu dụng thấp hơn. Những điểm như điểm B mang lại mức hữu dụng cao hơn nhưng lại không khả thi. Không thể đạt được mức hữu dụng cao hơn U_0 mà không vi phạm hạn chế ngân sách (và có những luật ngăn cản mọi người tiêu dùng nhiều hàng hoá hơn số hàng hoá họ có thể chi trả...)



TQ hiệu đính:

1. Cân bằng giữa ngân sách và đường đẳng dụng không chỉ đơn thuần thuộc về kinh tế học, mà nó có thể được xem như là 1 triết lý để sống. Bị giới hạn bởi ngân sách, con người làm những chuyện có lợi nhất mà họ có thể. Hay nói một cách khác theo "phân tích chi phí-lợi ích" (Cost-Benefits Analysis ~CBA), với 1 sự chi phí rõ ràng, người ta cố gắng tối đa hóa lợi ích.
2. Ngược lại, với 1 đường đẳng dụng cho trước, nghĩa là với 1 sự hữu ích đã chọn, người ta sẽ chọn 1 ngân sách tổn kém ít nhất. Theo thuật ngữ của CBA, với 1 lợi ích rõ ràng, người ta cố gắng tối thiểu hoá chi phí.
3. Khi áp dụng vào đời sống, hai câu trên nên được xem như là 2 mặt của đồng tiền: (a) với một sự chi phí rõ ràng, tối đa hóa lợi ích, và (b) với một sự hữu ích rõ ràng, tối thiểu hoá chi phí.
4. Trong đời sống, chúng ta không chỉ tính tới vật chất hữu vi, mà chúng ta phải nghĩ tới phần vô vi. Ví dụ, đi thăm người bệnh, chúng ta mua 1 đóa hoa. Giả tỷ, đóa hoa đó tốn 10 đô. Tại sao, chúng ta không đến thăm bệnh nhân và đưa cho người bệnh 10 đô? Theo kinh tế học, cũng 1 chi phí, chúng ta nên tối đa hoá lợi ích. Tốn 10 đô mua hoa, hay 10 đô đưa cho bệnh nhân, đó cũng là 1 chi phí rõ ràng. Tùy theo trường hợp mà lợi ích có thể khác nhau. Nếu bệnh nhân cần vật chất, họ có thể nhận 10 đô tiền mặt, thì chúng ta tặng tiền mặt. Nhưng trong những trường hợp khác, bệnh nhân là người tình cảm, đóa hoa mang giá trị tình cảm. Tặng đóa hoa, chúng ta không phải tặng 10 đô, mà chúng ta tặng "tình cảm" của mình dành cho bệnh nhân.
5. Và đây là ví dụ cho các sinh viên kinh tế suy nghĩ. Tại sao chúng ta tặng hoa trong ngày lễ tình yêu và mua quà sinh nhật cho bạn gái, thay vì đưa tiền mặt? Góp ý, tính cả giá trị vật chất (hữu vi) và giá trị tình cảm (vô vi).

Chương 8:

Sản xuất

Tác giả: John Kane

Người dịch: Nguyễn Hương Lan

Trong những tuần đầu của khoá học này, chúng ta đã xem xét một nền kinh tế thị trường vận hành như thế nào. Hai tuần cuối sẽ tập trung vào hành vi của người tiêu dùng một cách chi tiết hơn. Chúng ta sẽ tập trung vào khía cạnh cung của nền kinh tế trong hai tuần tới. Tuần này, chúng ta bắt đầu bằng việc thảo luận những yếu tố quyết định chi phí sản xuất.

Sản xuất

Tổng xuất lượng được một xí nghiệp sản xuất là một hàm số của những mức nhập lượng do công ty sử dụng. Về ngắn hạn một mô hình đơn giản hoá của mối quan hệ này được mang lại bởi hàm **tổng sản phẩm vật chất (Total Physical Product ~ TPP)** của một xí nghiệp (còn được gọi đơn giản là tổng sản phẩm). Hàm này biểu hiện mối quan hệ tồn tại giữa mức xuất lượng cao nhất mà một xí nghiệp có thể sản xuất và mức sử dụng lao động của xí nghiệp, giữ nguyên các hằng số nhập lượng và kỹ thuật. (Hãy nhớ là ngắn hạn được định nghĩa là một giai đoạn thời gian trong đó tư bản không bị thay đổi). Bảng dưới đây bao hàm một ví dụ về một hàm tổng sản phẩm có thể có:

Số động	lao TPP
0	0
5	20
10	120
15	180
20	220
25	250
30	270
35	275
40	275
45	270

Xem xét cẩn thận bảng trên cho thấy ban đầu xuất lượng tăng rất nhanh khi mức sử dụng lao động tăng lên, nhưng cuối cùng số lượng gia tăng nhỏ dần và nhỏ dần. Trong ví dụ minh hoạ trên, xuất lượng thậm chí giảm tại mức sử dụng lao động cao hơn (lưu ý xuất lượng giảm từ 275 xuống còn 270 khi mức sử dụng lao động tăng từ 40 lên 45). Các nhà kinh tế học lập luận rằng

những lượng tăng tương đương về mức sử dụng lao động cuối cùng sẽ dẫn tới mức tăng nhỏ hơn liên tục về xuất lượng trong thực tế trong tất cả các quá trình sản xuất. Điều này là kết quả của quy luật thu hoạch tiệm giảm (law of diminishing returns) đã được giới thiệu lần đầu trong Chương 2.

Mối quan hệ giữa mức nhập lượng được sử dụng có thể biểu thị qua mức **sản phẩm hữu hình trung bình (Average Physical Product ~ APP)** của lao động. Mức sản phẩm hữu hình trung bình được định nghĩa là tỷ lệ tổng sản phẩm vật chất trên số lượng lao động. Mức sản phẩm hữu hình trung bình với xí nghiệp được nói ở trên được thêm vào trong bảng dưới đây. Hãy chú ý giá trị của APP tương đương với TPP trên số lượng lao động tại mỗi dòng trong bảng như thế nào. Như trong ví dụ này, các nhà kinh tế học dự tính APP ban đầu có thể tăng nhưng cuối cùng sẽ giảm do quy luật thu hoạch tiệm giảm. Mức sản phẩm hữu hình trung bình là những gì có nghĩa sản lượng lao động theo cách nói của các nhà kinh tế học. Vì vậy, khi bạn liên hệ tới việc tăng hoặc giảm sản lượng lao động, lúc này bạn sẽ hiểu họ đang nói tới những thay đổi của APP.

Số lượng lao động	TPP	APP
0	0	-
5	50	10
10	120	12
15	180	12
20	220	11
25	250	10
30	270	9
35	275	7,86
40	275	7,86
45	270	6

Sản phẩm vật chất biên tế (Marginal Physical Product ~ MPP) (còn được gọi đơn giản hơn là sản phẩm cận biên) là một khái niệm quan trọng và hữu ích khác. MPP được định nghĩa là xuất lượng thêm có được từ việc sử dụng thêm một biến nhập lượng, giữ nguyên các hằng số xuất lượng khác. Nó là tỉ lệ thay đổi về xuất lượng (TPP) trên thay đổi về số lượng lao động được sử dụng. Về khía cạnh toán học điều này có thể viết lại thành

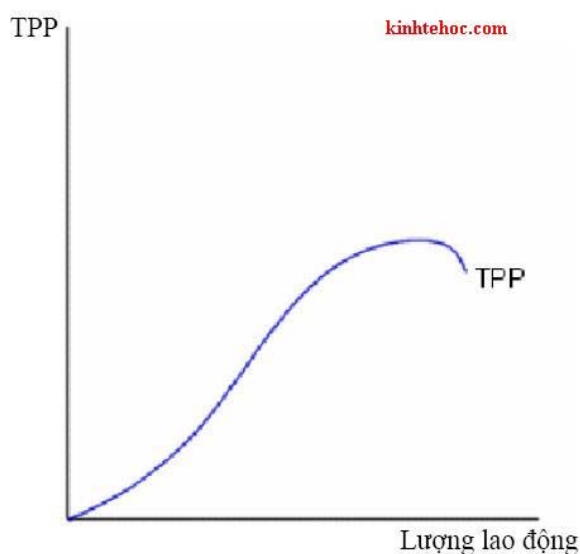
$$\text{MPP} = \frac{\Delta \text{ trong TPP}}{\Delta \text{ trong L}}$$

Bảng dưới đây tiếp tục dự tính MPP trong mỗi khoảng tính. Hãy chắc chắn bạn hiểu MPP được tính như thế nào từ những thông tin trong hai cột đầu của bảng. Ví dụ, hãy xem xét khoảng giữa 10 và 15 đơn vị lao động. Hãy lưu ý do TPP tăng 60 (từ 120 lên 180) khi số lượng lao động tăng lên 5, MPP của lao động trong khoảng này bằng $60/5 = 12$.

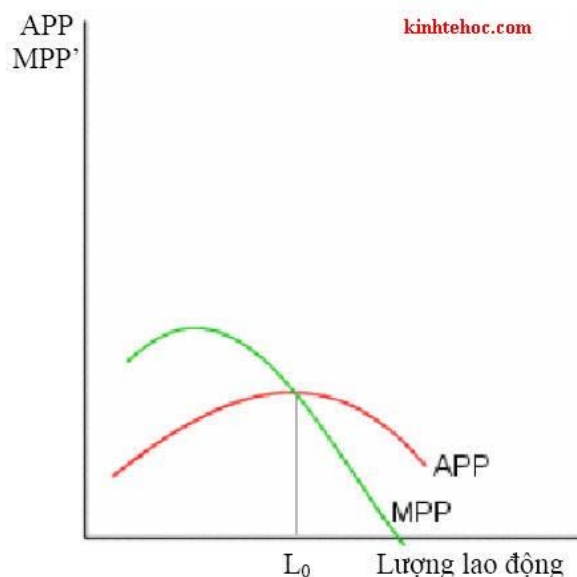
Số lượng lao động	TPP	APP	MPP
0	0	-	
5	50	10	10
10	120	12	14
15	180	12	12
20	220	11	8
25	250	10	6
30	270	9	4
35	275	7.86	1
40	275	7.86	0
45	270	6	-1

Như bảng trên cho thấy, MPP là dương khi một lượng tăng sử dụng lao động mang lại một lượng tăng xuất lượng; MPP âm khi một lượng tăng sử dụng lao động mang lại một lượng giảm xuất lượng.

TPP, APP, và đường APP có thể được minh họa trong cùng một đồ thị. Biểu đồ dưới bao gồm một đồ thị vẽ đường TPP có thể. Như thực tế trong bảng trên, biểu đồ này cho thấy ban đầu xuất lượng tăng nhanh hơn khi tăng việc sử dụng lao động. Tuy nhiên, khi vượt qua một điểm TPP bắt đầu tăng ít hơn và ít hơn với mỗi đơn vị lao động thêm. Có thể (như trong ví dụ trên) cuối cùng TPP có thể giảm khi quá nhiều công nhân được sử dụng (vâng, câu ngạn ngữ "lắm sãi không ai đóng cửa chùa" lại được sử dụng ở đây?)



Biểu đồ dưới minh hoạ đường APP và MPP đi cùng đường TPP này. Như trong bảng trên, APP ban đầu tăng và sau đó giảm. MPP tăng trong phạm vi trong đó TPP có tỷ lệ tăng nhanh hơn và giảm trong phạm vi TPP có tỷ lệ tăng giảm. MPP bằng 0 tại điểm tại đó TPP đạt mức lớn nhất và âm khi TPP giảm.



Như trong biểu đồ trên cho thấy, đường MPP và APP giao nhau tại mức APP cao nhất. Lý do giải thích điều này có thể mang tính tương đối trực giác. Với mức sử dụng lao động dưới L_0 , MPP lớn hơn APP. Điều này có nghĩa là những công nhân bổ sung tăng xuất lượng hơn so với trung bình những công nhân đang sản xuất. Trong trường hợp này, tỷ lệ trung bình phải tăng. Giả sử điểm của bạn trong một lớp học tại một thời điểm được tính bằng điểm trung bình của tất cả những điểm bạn đạt được tại thời điểm đó. Nếu điểm của bạn trong một bài kiểm tra bổ sung (điều này có thể nghĩ, hoàn toàn thích hợp trong nhiều trường hợp, như một "điểm cận biên") cao hơn mức điểm trung bình của bạn, mức điểm trung bình của bạn sẽ tăng. Sử dụng sự suy luận tương tự, nếu điểm cận biên của bạn thấp hơn mức điểm trung bình, mức điểm trung bình của bạn sẽ giảm. Tương tự, sản phẩm vật chất trung bình của lao động sẽ giảm khi sản phẩm vật chất hữu hình biên tế của lao động thấp hơn sản phẩm vật chất trung bình của lao động.

Xem xét biểu đồ dưới ta thấy APP tăng bất cứ khi nào mức sử dụng lao động thấp hơn L_0 . Tuy nhiên, APP giảm khi mức sử dụng lao động lớn hơn L_0 . Do APP tăng lên tới điểm này và giảm sau điểm này, APP phải đạt được mức lớn nhất khi L_0 công nhân được thuê (tại điểm $MPP = APP$).

Tổng chi phí

Về ngắn hạn, **tổng chi phí (Total Costs ~ TC)** gồm hai danh mục chi phí: tổng chi phí cố định và tổng chi phí biến đổi. **Tổng chi phí cố định (Total Fixed Costs ~ TFC)** là những chi phí không thay đổi với các mức xuất lượng. Tổng chi phí cố định bằng nhau tại mọi mức xuất lượng (thậm chí cả khi xuất lượng bằng 0). Ví dụ của tổng chi phí cố định này như tiền thuê, phí

giấy phép hàng năm, chi trả thế chấp, lãi suất vay nợ, và phí kết nối trang thiết bị hàng tháng (lưu ý là phí kết nối trang thiết bị chỉ gồm tiền trả cố định hàng tháng, chứ không phải là phần phí tiện ích khác nhau với mỗi mức sử dụng). **Tổng chi phí biến đổi (Total Variable Costs ~ TVC)** là những chi phí khác biệt với mức xuất lượng. Chi phí lao động, chi phí nguyên liệu thô, và chi phí năng lượng là những ví dụ về chi phí biến đổi. Chi phí biến đổi bằng 0 khi không sản xuất ra sản phẩm và tăng với mỗi mức xuất lượng.

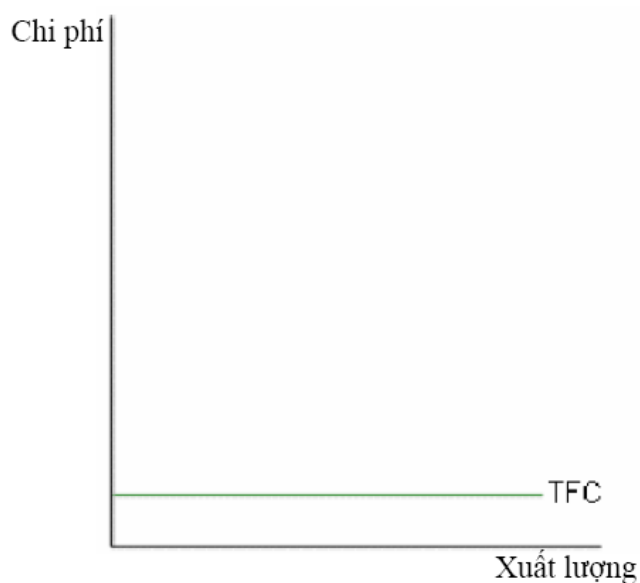
Bảng dưới bao gồm một danh sách dự tính liệt kê tổng chi phí cố định và tổng chi phí biến đổi. Như trong bảng này cho thấy, tổng chi phí cố định bằng nhau tại mỗi mức xuất lượng có thể. Tổng chi phí biến đổi dự tính tăng khi mức xuất lượng tăng.

Q	TFC	TVC
0	10	0
10	10	30
20	10	50
30	10	80
40	10	120
50	10	190
60	10	290

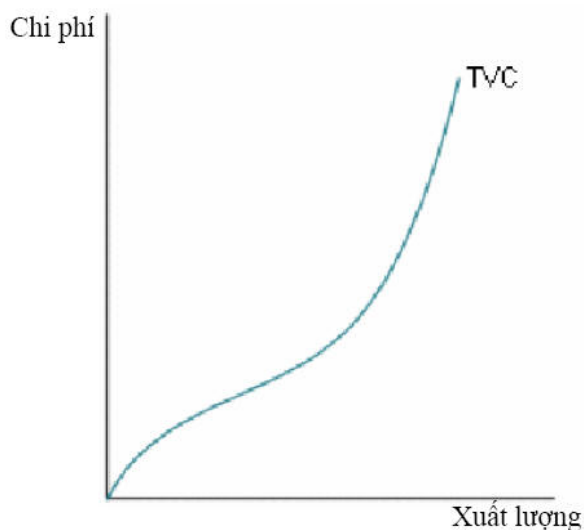
Như bảng dưới cho thấy, chúng ta có thể sử dụng danh sách liệt kê TFC và TVC để quyết định kế hoạch tổng chi phí cho xí nghiệp này. Hãy nhớ là tại mỗi mức xuất lượng, $TC = TFC + TVC$

Q	TFC	TVC	TC
0	10	0	10
10	10	30	40
20	10	50	60
30	10	80	90
40	10	120	130
50	10	190	200
60	10	290	300

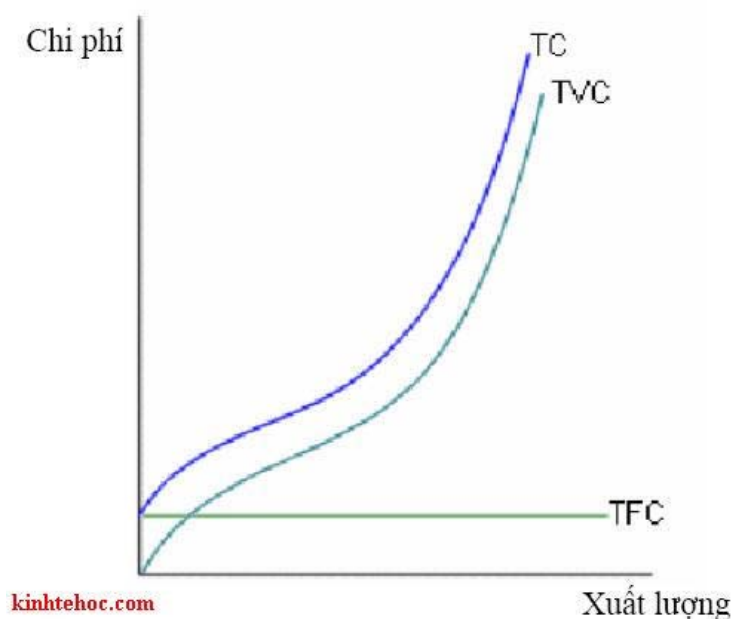
Biểu đồ dưới bao gồm một đồ thị của đường tổng chi phí cố định. Do tổng chi phí cố định bằng nhau tại mọi mức xuất lượng, đồ thị của đường tổng chi phí cố định là đường thẳng nằm ngang



Đường tổng chi phí biến đổi tăng khi xuất lượng tăng. Ban đầu, người ta dự tính tăng với một tỷ lệ giảm (do năng suất cận biên ban đầu tăng, chi phí của một đơn vị xuất lượng sản xuất thêm giảm). Tuy nhiên, khi mức xuất lượng tăng, chi phí biến đổi được dự tính tăng với một tỉ lệ tăng lớn hơn (do kết quả của quy luật thu hoạch biên tế tiệm giảm.) Biểu đồ dưới đây bao gồm một một đường tổng chi phí biến đổi có thể



Do tổng chi phí bằng tổng chi phí biến đổi cộng với tổng chi phí cố định, đường tổng chi phí chỉ là tổng lớn nhất của đường TFC và TVC. Biểu đồ dưới minh họa cho mối quan hệ này



Chi phí trung bình và chi phí cận biên

Chi phí cố định trung bình (Average Fixed Cost ~ AFC) được định nghĩa là: $AFCM = TFC/Q$. Biểu đồ dưới được thêm vào một bảng liệt kê chi phí cố định trung bình. Hãy lưu ý chi phí cố định trung bình luôn giảm khi mức xuất lượng tăng.

Q	TFC	TVC	TC	AFC
0	10	0	10	-
10	10	30	40	1,0
20	10	50	60	0,5
30	10	80	90	0,33
40	10	120	130	0,25
50	10	190	200	0,2
60	10	290	300	0,167

Chi phí biến đổi trung bình (Average Variable Cost ~ AVC) được định nghĩa là: $AVC = TVC/Q$. Bảng dưới đây đã được tính thêm chi phí biến đổi trung bình. Người ta dự tính chi phí biến đổi trung bình ban đầu sẽ giảm khi xuất lượng tăng nhưng cuối cùng cũng sẽ tăng khi mức xuất lượng tiếp tục tăng. Lý do giải thích AVC cuối cùng lại tăng là do quy luật thu hoạch tiệm giảm như đã đề cập ở trên. Nếu thêm mỗi người công nhân tiếp tục làm giảm

thêm xuất lượng, chi phí trung bình của phần xuất lượng thêm cuối cùng cũng phải giảm.

Q	TFC	TVC	TC	AFC	AVC
0	10	0	10	-	-
10	10	30	40	1,0	3,0
20	10	50	60	0,5	2,5
30	10	80	90	0,33	2,67
40	10	120	130	0,25	3,0
50	10	190	200	0,2	3,8
60	10	290	300	0,167	4,83

Tổng chi phí trung bình (Average Total Cost ~ ATC) được định nghĩa là: $ATC = TC/Q$. Bảng dưới đây bao gồm cả dự tính ATC. Hãy lưu ý là ATC có thể được tính là $ATC = AVC + AFC$ (do $TC = TFC + TVC$, $TC/Q = TFC/Q + TVC/Q$).

Q	TFC	TVC	TC	AFC	AVC	ATC
0	10	0	10	-	-	-
10	10	30	40	1,0	3,0	4,0
20	10	50	60	0,5	2,5	3,0
30	10	80	90	0,33	2,67	3,0
40	10	120	130	0,25	3,0	3,25
50	10	190	200	0,2	3,8	4,0
60	10	290	300	0,167	4,83	5,0

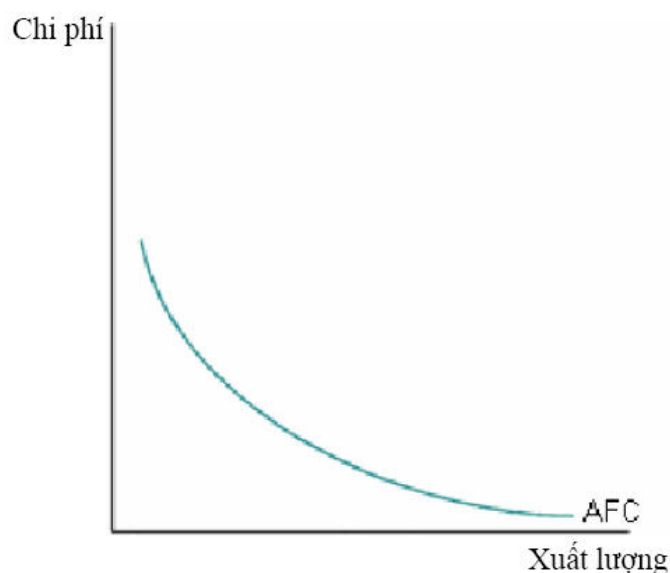
Thêm vào những cách tính chi phí trung bình này, cách tính chi phí của một đơn vị xuất lượng bổ sung cũng rất hữu ích. Chi phí của một đơn vị xuất lượng bổ sung được gọi là chi phí cận biên (MC). Chi phí cận biên có thể được tính là:

$$MC = \frac{\Delta \text{ trong TC}}{\Delta \text{ trong Q}}$$

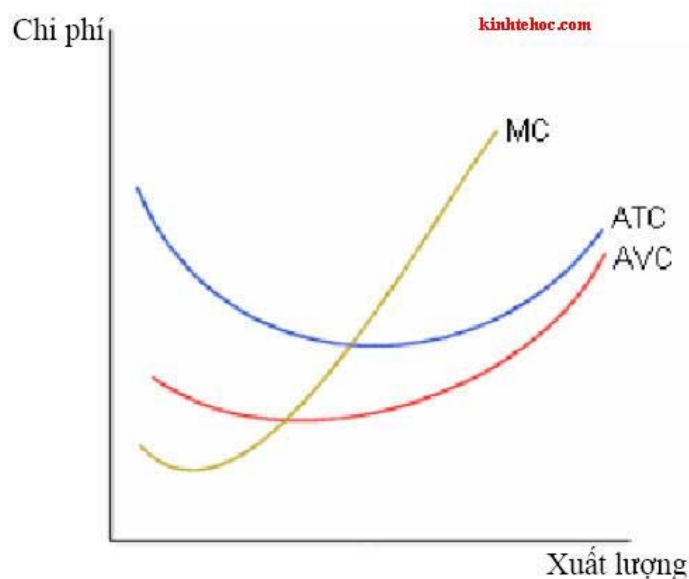
Bảng dưới đây bao gồm cả một dự tính về chi phí cận biên. Hãy chắc là bạn hiểu chi phí cận biên được tính như thế nào trong bảng này. Ví dụ, hãy xem xét khoảng cách giữa 10 và 20 đơn vị xuất lượng. Trong trường hợp này, tổng chi phí tăng 20 (từ 40 lên 60) khi 10 đơn vị xuất lượng thêm được sản xuất, vì vậy trong khoảng này, chi phí cận biên là $20/10 = 2$.

Q	TFC	TVC	TC	MC
0	10	0	10	3
10	10	30	40	2
20	10	50	60	3
30	10	80	90	4
40	10	120	130	7
50	10	190	200	10
60	10	290	300	

Chúng ta có thể hiển thị những mối quan hệ giữa chi phí cận biên và chi phí trung bình này bằng các đồ thị. Biểu đồ dưới bao gồm một đồ thị của một đường AFC điển hình. Hãy chú ý AVC giảm khi xuất lượng tăng.

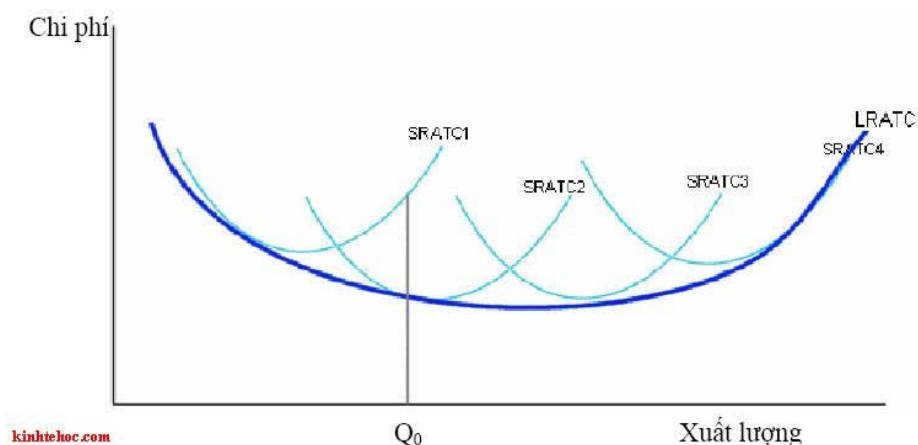


Biểu đồ dưới bao gồm một đồ thị của các đường ATC, AVC, và MC với một xí nghiệp điển hình. Hãy chú ý là khoảng cách theo chiều thẳng đứng giữa đường ATC và AVC bằng AFC (do $AFC + AVC = ATC$). Việc quan sát đường MC giao đường AVC và ATC tại các điểm thấp nhất của mỗi đường cũng rất hữu ích. Để xem xét điều này, hãy chú ý bất cứ khi nào chi phí cận biên thấp hơn chi phí trung bình, chi phí trung bình phải giảm. Tương tự khi chi phí cận biên lớn hơn chi phí trung bình, chi phí trung bình phải tăng. Vì vậy, đường MC phải đi qua mỗi điểm trên đường chi phí trung bình tại những điểm thấp nhất của mỗi đường.



Chi phí dài hạn (Long-run Costs)

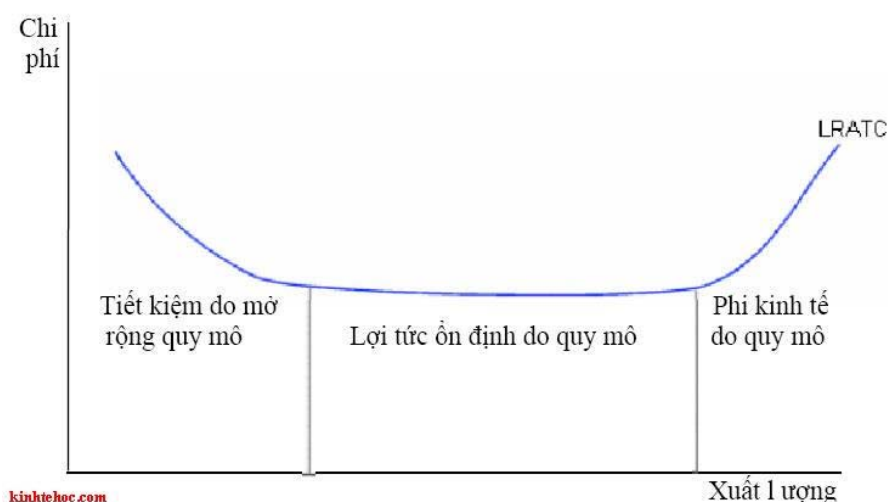
Về dài hạn, tất cả các nhập lượng đều là biến số. Khi xí nghiệp này thay đổi số lượng tư bản sử dụng, xí nghiệp sẽ dịch chuyển từ một đường tổng chi phí trung bình trong ngắn hạn (Short-run average total cost curve ~ SRATC) sang một đường khác. Biểu đồ dưới đây minh họa mối quan hệ này. Khi một xí nghiệp cần nhiều tư bản hơn, điểm thấp nhất trên đường tổng chi phí trung bình của xí nghiệp mang lại mức sản lượng cao hơn. Vì vậy, trong biểu đồ này, SRATC4 hiển thị cho một xí nghiệp với một mức tư bản tương đối cao trong khi SRATC1 hiển thị cho một xí nghiệp với mức tư bản thấp.



Đường tổng chi phí trung bình về dài hạn (Long-run Average Total Cost Curve ~ LRATC) hiển thị cho mức chi phí trung bình thấp nhất có thể có tại mỗi mức sản lượng khả năng về dài hạn. Người ta cho rằng, các xí nghiệp sản

xuất ở bất kỳ mức sản lượng cho trước về dài hạn sẽ luôn lựa chọn quy mô xí nghiệp có tổng chi phí trung bình về ngắn hạn thấp nhất tại mức sản lượng đó. Như trong biểu đồ trên, một xí nghiệp sẽ lựa chọn mức tư bản ở vị trí trên đường tổng chi phí trung bình về ngắn hạn SRATC₂ nếu phải sản xuất Q_0 đơn vị sản lượng. (Lưu ý là chi phí sản xuất tại mức sản lượng này sẽ cao hơn xí nghiệp có quy mô nhỏ hơn hoặc lớn hơn).

Mọi người thường lập luận là các đường chi phí trung bình về dài hạn có hình dạng gần giống như biểu đồ dưới. Tại mức sản lượng thấp, người ta cho là quy mô kinh tế dẫn tới giảm chi phí trung bình về dài hạn khi sản lượng tăng. **Tiết kiệm do mở rộng quy mô (Economies of Scale)** là những nhân tố dẫn tới một sự giảm LRATC khi sản lượng tăng. Những nhân tố này bao gồm tiết kiệm từ việc chuyên môn hoá và phân công lao động, sự bất khả phân trong tư bản, và những nhân tố tương tự. **Phi kinh tế do quy mô (Diseconomies of Scale)**, những nhân tố dẫn tới mức cao hơn của LRATC khi sản lượng tăng, được cho là quan trọng tại mỗi mức sản lượng cao. Lợi tức ổn định do quy mô có được khi LRATC không thay đổi khi xí nghiệp trở nên lớn hơn hoặc nhỏ hơn. Người ta cho rằng điều này xảy ra với phạm vi sản lượng tương đối lớn (như được minh hoạ trong biểu đồ dưới đây).



Biểu đồ trên cũng minh hoạ cho khái niệm **quy mô hữu hiệu tối thiểu (Minimum Efficient Scale ~ MES)**. Quy mô hữu hiệu tối thiểu của một xí nghiệp là mức sản lượng thấp nhất tại đó LRATC là nhỏ nhất. Như chúng ta sẽ thấy ở những chương sau, MES là yếu tố quan trọng quyết định cơ cấu thị trường với một thị trường sản phẩm cụ thể. Việc cạnh tranh giữa các xí nghiệp buộc các xí nghiệp sản xuất mở mức sản lượng mà tại đó LRATC là nhỏ nhất. Nếu MES lớn, tương ứng với mức sản lượng cầu trên thị trường, chỉ một nhóm nhỏ các xí nghiệp có thể có lợi nhuận để tồn tại. Ví dụ, nếu MES là 10000 và lượng cầu sản phẩm chỉ là 20000, hầu như chỉ hai xí nghiệp có thể tồn tại trên thị trường. Chúng ta sẽ quay lại chủ đề này vào các chương sau.

Chương 9

Tối đa hoá lợi nhuận*Tác giả: John Kane**Người dịch: Nguyễn Hương Lan*

Trong tuần này, chúng ta sẽ xem các công ty quyết định mức lợi nhuận tối đa của sản lượng như thế nào. Là một phần thảo luận, chúng ta sẽ xem xét sự khác biệt giữa các thị trường cạnh tranh hoàn hảo, cạnh tranh độc quyền, độc quyền thiếu sót và độc quyền.

Tối đa hoá lợi nhuận

Các nhà kinh tế học cho rằng các công ty lựa chọn mức giá và sản lượng tối đa hoá được lợi nhuận của họ. Tuy nhiên, khi các nhà kinh tế học thảo luận về lợi nhuận, họ liên hệ tới khái niệm **lợi nhuận kinh tế (economic profit)** được định nghĩa như sau:

Lợi nhuận kinh tế = tổng doanh thu - toàn bộ chi phí kinh tế

Như bạn đã biết khi chúng ta bàn về các kiến thức ở Chương 2, chi phí kinh tế bao gồm toàn bộ những chi phí cơ hội, bất luận những chi phí này rõ ràng hay ngấm ngầm. Một chi phí rõ ràng là một chi phí trong đó có một sự thanh toán được thực hiện. Nói cách khác, một chi phí ngấm ngầm là một chi phí trong đó tiền không được đổi tay cho nhau. Để giúp minh hoạ cho sự khác biệt này, chúng ta sẽ xem xét một ví dụ cụ thể. Giả sử bạn mượn tiền từ một ngân hàng để có vốn kinh doanh. Trong trường hợp này, thanh toán lãi suất cho khoản vay nợ là một chi phí rõ ràng. Nói cách khác, bạn sử dụng khoản tiết kiệm của bản thân để làm vốn kinh doanh, bạn không phải trả lãi suất cho bất cứ ai khác vì sử dụng những nguồn vốn này. Tuy nhiên, trong trường hợp này, chi phí cơ hội sẽ là chi phí không rõ ràng của cái lãi suất mà bạn có thể nhận được nếu bạn sử dụng tiền này để mua những tài sản có lãi suất thay vì bỏ làm vốn kinh doanh.

(TQ hiệu đính: để ra 1 ví dụ bằng toán học để các bạn hiểu nhiều hơn. Ví dụ, bạn có tiền trong tay là 1 triệu, và bạn đi mượn tiền ngân hàng là 1 triệu để làm ăn. Như vậy, vốn làm ăn của bạn là 2 triệu. Ví dụ thêm là ngân hàng của bạn tính tiền lãi cho mượn là 7%, trong khi nếu bạn cho ngân hàng của bạn mượn tiền, ngân hàng trả 2%. Số tiền lãi mà bạn phải trả ngân hàng, 70 ngàn, là chi phí rõ ràng. Số tiền lãi mà bạn mất vì bạn dùng tiền đi làm ăn, thay vì cho ngân hàng mượn, 20 ngàn, là chi phí cơ hội, hay còn gọi là chi phí ngấm).

Lưu ý, chi phí kinh tế khác với chi phí kế toán. Hầu hết chi phí kế toán bao gồm chi phí rõ ràng. (Trừ ngoại lệ chi phí kế toán bao gồm cả cách tính sự mất giá dựa trên cơ sở mức giá cũ của vốn và không dựa trên chi phí cơ hội

của nó). Tất nhiên lý do cho sự phân biệt này là hệ thống kế toán được sử dụng để cung cấp bản quyết toán thu và chi của các công ty. Vì một bản quyết toán như vậy rất hữu ích với việc đánh thuế và với những người chủ sở hữu công ty, mỗi khoản thu chi phải được đi kèm bởi một số quyết toán có thể xác minh được của các giao dịch. Những chi phí không rõ ràng không quan sát được trực tiếp và không có "hoá đơn" để xác minh tài khoản.

Do chi phí kinh tế bao gồm cả chi phí rõ ràng và chi phí ngấm ngầm trong khi chi phí kế toán chỉ bao gồm (hầu như là hoàn toàn) chi phí rõ ràng, chi phí kinh tế thực sự luôn lớn hơn chi phí kế toán. Sự chênh lệch giữa hai cách tính chi phí chính là chi phí cơ hội của các nguồn lực được cung cấp bởi chủ sở hữu của công ty. Chi phí cơ hội của các nguồn lực do các chủ công ty này cung cấp được gọi là **lợi nhuận thông thường (normal profit)**. Như trong sách giáo khoa của bạn có lưu ý, chủ sở hữu các tập đoàn (các cổ đông) phải nhận được tỷ lệ sinh lời đối với cổ phần tương đương với những gì họ có thể nhận được nếu họ có sự lựa chọn thay thế tốt nhất kế tiếp. Vì vậy, lợi nhuận thông thường (hay "lợi nhuận kế toán thông thường" như định nghĩa trong sách giáo khoa của bạn) là một chi phí kinh tế không giống với chi phí kế toán.

Chi phí kế toán được định nghĩa (accounting profit):

Chi phí kế toán = tổng doanh thu - toàn bộ chi phí kế toán

So sánh định nghĩa giữa chi phí kinh tế và chi phí kế toán cho thấy lợi nhuận kế toán luôn thực sự vượt quá lợi nhuận kinh tế. Hãy lấy một ví dụ đơn giản. Giả sử người chủ sở hữu nhận được 90.000 đôla một năm bằng việc sử dụng lao động, vốn và các nguồn lực khác trong hoạt động kinh doanh của mình. Nếu cô ta nhận được 70.000 đôla lợi nhuận kế toán, cô ta luôn phải chịu tổn thất kinh tế là 20.000 đôla do cô ta nhận được ít hơn 20.000 đôla so với những gì cô ta có thể nhận được bằng một việc sử dụng thay thế các nguồn lực này.

Nếu những người chủ sở hữu của một công ty nhận được lợi nhuận kinh tế, điều này có nghĩa là họ nhận được một tỷ lệ sinh lời với việc sử dụng những nguồn lực này vượt quá những gì họ có thể nhận được trong cách sử dụng tốt nhất kế tiếp. Trong tình huống này, chúng ta hy vọng thấy những công ty này tham gia kinh doanh (trừ phi có những rào cản với việc tham gia kinh doanh).

Nếu một công ty chịu tổn thất kinh tế (lợi nhuận kinh tế là âm), những người chủ sở hữu nhận được thu nhập ít hơn thu nhập họ có thể nhận được nếu những nguồn lực của họ được sử dụng trong cách thay thế tốt nhất kế tiếp. Về dài hạn, chúng ta sẽ thấy những công ty này rời bỏ việc kinh doanh khi điều này xảy ra.

Nếu những người chủ sở hữu của một công ty điển hình nhận được lợi nhuận kinh tế bằng 0, điều này có nghĩa họ nhận được thu nhập tương đương với

thu nhập họ có thể nhận được trong cách sử dụng tốt nhất kế tiếp. Trong trường hợp này, không có động lực cho các công ty tham gia hoặc rời bỏ việc kinh doanh. Hãy chắc chắn bạn hiểu lợi nhuận kinh tế bằng 0 xảy ra chỉ khi những người chủ sở hữu nhận được lợi nhuận kinh tế bằng lợi nhuận thông thường.

Doanh thu cận biên (marginal revenue) và chi phí cận biên (marginal cost)

Hãy xem xem điều gì xảy ra với lợi nhuận của một công ty khi công ty này sản xuất ra thêm một đơn vị sản lượng. Hãy nhớ là lợi nhuận kinh tế được xác định:

Lợi nhuận kinh tế = tổng doanh thu - chi phí kinh tế

Khi một công ty sản xuất ra thêm một đơn vị sản lượng, tổng doanh thu của nó tăng lên (trong mọi tình huống thực tế) và chi phí của nó cũng tăng lên. Lợi nhuận tăng nếu doanh thu tăng một lượng lớn hơn lượng mà chi phí tăng và giảm nếu chi phí tăng nhiều hơn khoản tăng của doanh thu. Doanh thu thêm thu được từ kết quả quy mô của một đơn vị sản lượng thêm được gọi là **doanh thu cận biên (Marginal Revenue ~ MR)**. Như được lưu ý trong Chương 8, chi phí thêm đi cùng với việc sản xuất thêm một đơn vị sản lượng là **chi phí cận biên (Marginal Cost ~ MC)**.

Hãy xem xét quyết định của một công ty về việc sản xuất nhiều hơn hay ít hơn. Nếu doanh thu cận biên vượt quá chi phí cận biên, sản xuất một đơn vị sản lượng thêm sẽ tăng doanh thu nhiều hơn tăng chi phí. Trong trường hợp này, công ty sẽ dự tính tăng mức sản xuất để tăng lợi nhuận của mình. Ngược lại, nếu chi phí cận biên vượt quá doanh thu cận biên, chi phí của việc sản xuất đơn vị sản lượng cuối cùng lớn hơn doanh thu thêm từ việc bán đơn vị sản lượng đó. Trong trường hợp này, các công ty có thể tăng lợi nhuận của mình bằng cách sản xuất ít hơn. Vì vậy, một công ty tối đa hoá lợi nhuận sẽ sản xuất nhiều hàng hoá hơn khi $MR > MC$ và ít hàng hoá hơn khi $MR < MC$. Nếu $MR = MC$, công ty sẽ không có động cơ để tăng hoặc giảm sản lượng. Trong thực tế, lợi nhuận của công ty được tối đa tại mức sản lượng mà tại đó $MR = MC$.

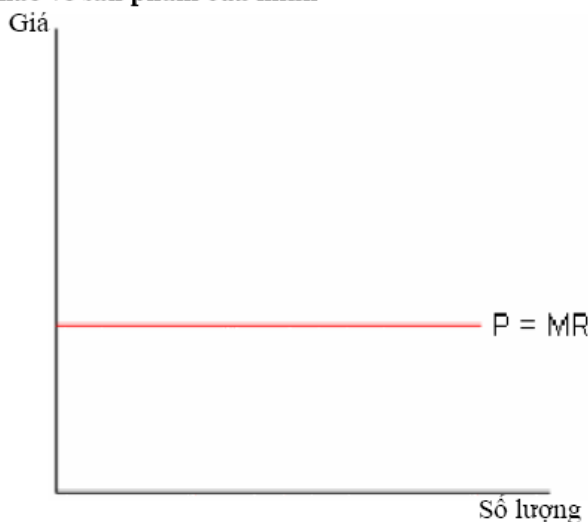
Do doanh thu cận biên là một phần quan trọng trong quyết định về sản lượng của công ty, do đó doanh thu cận biên sẽ được xem xét chi tiết hơn. (Chúng ta cũng đã xem xét về chi phí cận biên trong tuần trước). Doanh thu cận biên được xác định:

$$\text{Doanh thu cận biên} = \frac{\Delta TP}{\Delta Q}$$

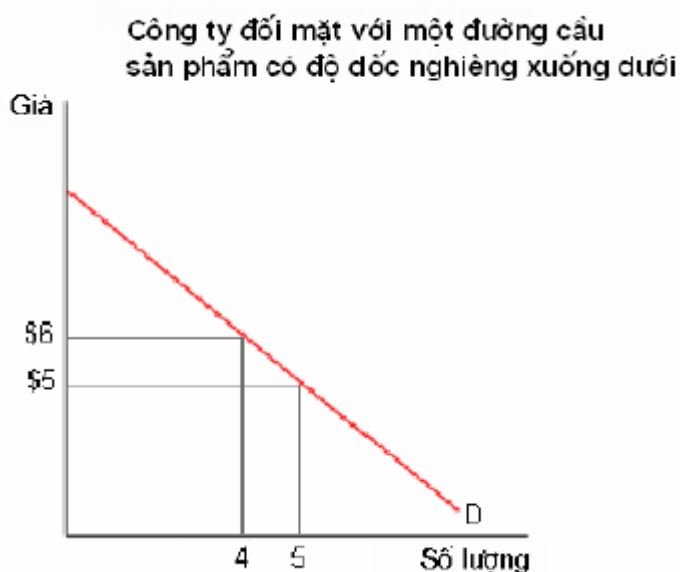
Trong đó: TP = Tổng Lợi Nhuận (Total Profits), và Q là sản lượng (Quantity)

Nếu một công ty đứng trước với một đường cầu co giãn hoàn hảo, giá của hàng hoá bằng nhau tại mọi mức sản lượng. Trong trường hợp này, này doanh thu cận biên chỉ bằng giá thị trường. Ví dụ, giả sử 1 đôla một tá ngô. Doanh thu cận biên của một công ty nhận được từ việc bán một tá ngô thêm đơn giản là bằng giá 1 đôla. Điều này được minh hoạ trong biểu đồ dưới đây:

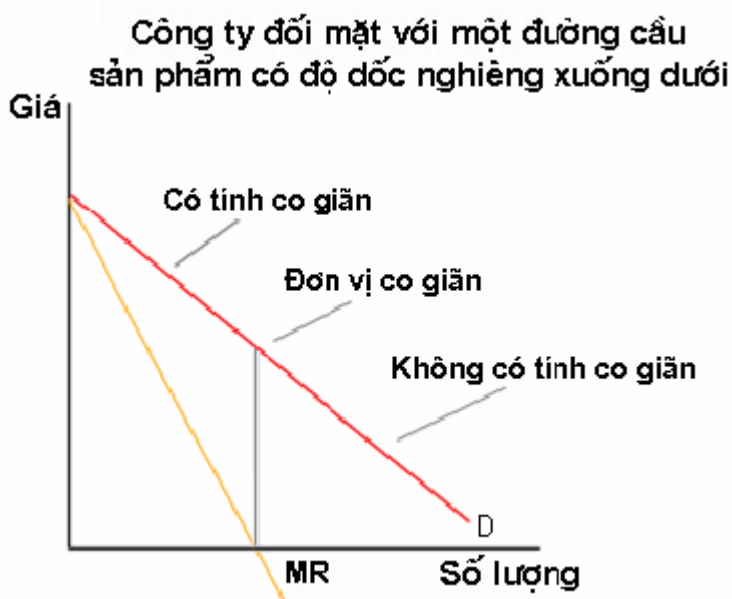
Công ty đứng trước với một đường cầu
co giãn hoàn hảo về sản phẩm của mình



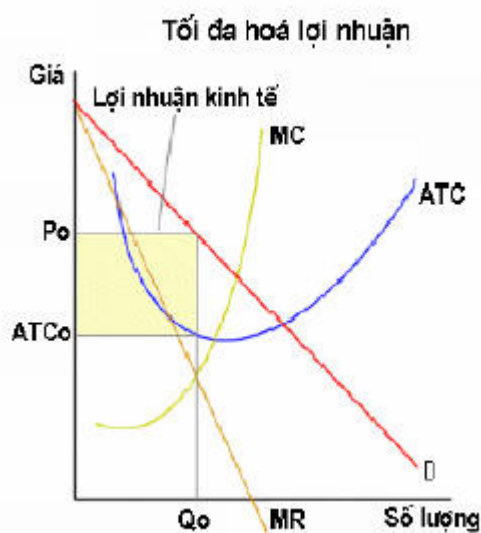
Tuy nhiên, giả sử một công ty trước với một đường cầu có độ dốc đi xuống dưới. Trong trường hợp này, công ty phải hạ thấp giá nếu nó muốn bán được thêm những đơn vị hàng hoá này. Trong trường hợp này, doanh thu cận biên thấp hơn giá. Hãy sử dụng một ví dụ để xem tại sao điều này lại là sự thật. Hãy xem xét tình huống được miêu tả trong biểu đồ dưới đây. Khi giá là 6 đôla công ty có thể bán 4 đơn vị sản phẩm và có tổng doanh thu bằng $6 \times 4 = 24$ đôla. Nếu công ty muốn bán đơn vị sản phẩm thứ 5, công ty phải hạ thấp giá xuống dưới 5 đôla. Tổng doanh thu của công ty trong trường hợp này bằng 25 đôla. Doanh thu cận biên trong trường hợp này bằng: thay đổi về tổng doanh thu/ thay đổi về số lượng $= 1 \text{ đôla} / 1 = 1 \text{ đôla}$. Trong ví dụ minh hoạ này, doanh thu cận biên luôn nhỏ hơn giá của hàng hoá khi công ty đứng trước với một đường cầu có độ dốc đi xuống dưới. Đó là vì công ty phải hạ thấp mức giá để không chỉ bán được đơn vị hàng hoá cuối cùng mà còn bán tất cả các đơn vị hàng hoá mà công ty muốn bán. Trong trường hợp này, công ty có tổng doanh thu tăng thêm 5 đôla từ cùng 5 đơn vị hàng hoá, nhưng tổng doanh thu của công ty bị thiệt hại 4 đôla khi công ty hạ giá 4 đơn vị hàng hoá đầu tiên 1 đôla. Vì vậy, tổng doanh thu chỉ tăng 1 đôla khi đơn vị hàng hoá thứ 5 được bán.



Biểu đồ dưới minh họa cho mối quan hệ giữa đường tổng doanh thu và đường cầu. Đường cầu cho biết mức giá tại mỗi mức sản lượng. Do chúng ta biết là MR thấp hơn mức giá, đường tổng doanh thu cận biên phải nằm dưới đường cầu. Sử dụng kết quả từ chương về độ co giãn, chúng ta có thể thấy tổng doanh thu cận biên là dương trong khu vực đường cầu có tính co giãn (do trong trường hợp này một mức giá giảm dẫn tới một mức tăng tổng doanh thu), bằng 0 khi cầu là đơn vị co giãn (do tổng doanh thu không thay đổi khi giá giảm trong trường hợp cầu là đơn vị co giãn) và âm khi cầu không co giãn (do tổng doanh thu giảm khi giá giảm trong khu vực đường cầu không có tính co giãn).



Biểu đồ dưới đây minh họa cho mức tối đa hoá lợi nhuận của giá và sản lượng với một công ty đứng trước với một đường cầu sản phẩm có độ dốc nghiêng xuống dưới. Như đã lưu ý ở trên, mức tối đa hoá lợi nhuận của sản lượng chỉ có tại điểm $MR = MC$. Điều này xảy ra tại mức sản lượng Q_0 , mức sản lượng tại đó đường MR và đường MC giao nhau. Giá mà các công ty có thể thay đổi để bán tăng nhiều sản lượng được định ra trước bởi đường cầu. Trong ví dụ này, giá bằng P_0



Phần bôi màu trên biểu đồ hiển thị cho mức lợi nhuận kinh tế của công ty này. Lưu ý là chiều cao của hình chữ nhật này bằng sự chênh lệch giữa giá hàng hoá và tổng chi phí trung bình. Khoảng cách chiều cao này bằng mức lợi nhuận của mỗi đơn vị sản lượng. Chiều ngang của hình chữ nhật bằng số lượng sản phẩm công ty bán được. Khu vực hình chữ nhật này (khu vực bôi màu) bằng lợi nhuận mỗi đơn vị sản lượng nhân với số đơn vị sản lượng. Kết quả này bằng tổng lợi nhuận kinh tế (Total Profit ~ TP).

Các cơ cấu thị trường khác

Cơ cấu thị trường cơ bản mà chúng ta sẽ xem xét trong vài tuần kế tiếp gồm: cạnh tranh hoàn hảo, độc quyền, cạnh tranh độc quyền và độc quyền nhóm. Hãy xem định nghĩa đặc điểm của từng cơ cấu thị trường này. **Cạnh tranh hoàn hảo (Perfect Competition)** được đặc trưng bởi:

- * số lượng người bán và mua rất lớn
- * dễ dàng gia nhập thị trường
- * sản phẩm tiêu chuẩn

* mỗi người mua và mỗi người bán không kiểm soát được giá cả thị trường (điều này có nghĩa là mỗi công ty là một **người nhận giá (price taker)** đứng trước với một đường cầu sản phẩm nằm ngang).

Một **thị trường độc quyền (Monopoly Market)** được đặc trưng bởi:

- * một người bán một sản phẩm không có sản phẩm thay thế
- * có những rào cản hữu hiệu ngăn cản việc gia nhập thị trường
- * công ty là một **người làm giá (price maker)**, được gọi là một **người tìm giá (price searcher)** do nó đứng trước với một đường cầu sản phẩm có độ dốc đi xuống dưới (trong thực tế, lưu ý là đường cầu này là đường cầu thị trường).

Một hình thức đặc biệt của độc quyền là **độc quyền tự nhiên (natural monopoly)**, một sự độc quyền nảy sinh do thiếu quy mô kinh tế với toàn bộ phạm vi sản lượng xác đáng. Trong trường hợp này, một công ty lớn hơn luôn có thể sản xuất với mức chi phí thấp hơn một công ty nhỏ hơn. Áp lực cạnh tranh trong một ngành kinh doanh như vậy có thể dẫn tới một mức cân bằng về dài hạn trong đó chỉ một công ty có thể sống sót (do công ty lớn nhất có thể sản xuất ở mức chi phí thấp hơn và có thể thay đổi giá thấp hơn ATC của các công ty nhỏ hơn).

Trong một **thị trường cạnh tranh độc quyền (Monopolistically Competitive Market)**:

- * có một số lượng lớn các công ty
- * các sản phẩm có tính khác biệt (ví dụ, mỗi công ty sản xuất một sản phẩm giống nhau, nhưng không y hệt nhau),
- * gia nhập thị trường tương đối dễ dàng và
- * công ty là một người làm giá đứng trước với một đường cầu có độ dốc đi xuống.

Trong một **thị trường độc quyền nhóm (Oligopoly Market)**:

- * một số lượng nhỏ các công ty sản xuất ra hầu hết các sản phẩm
- * các sản phẩm có thể được tiêu chuẩn hoá hoặc có sự khác biệt
- * có một số rào cản đáng kể với việc gia nhập thị trường
- * tồn tại nhận thức về sự phụ thuộc lẫn nhau (ví dụ, mỗi công ty nhận thức là lợi nhuận của nó phụ thuộc vào hoạt động và phản ứng của các công ty cạnh tranh).

Hầu hết các sản phẩm được sản xuất và bán trong các ngành kinh doanh mang tính cạnh tranh độc quyền và độc quyền nhóm.

Chương 10

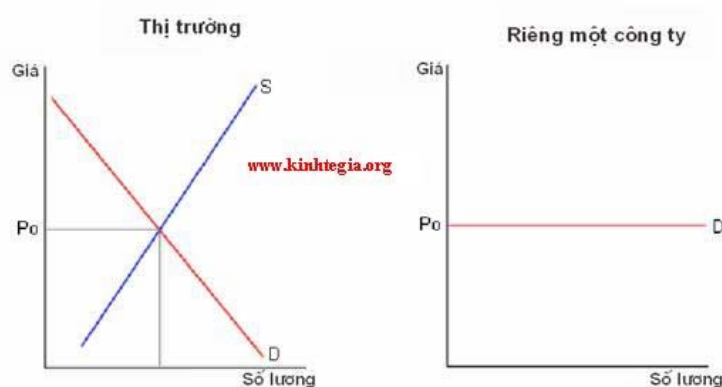
Giá và Sản Lượng trong Thị Trường Cạnh Tranh*Tác giả: John Kane**Người dịch: Nguyễn Hương Lan*

Trong tuần này, chúng ta sẽ xem giá và sản lượng được quyết định như thế nào trong một thị trường cạnh tranh hoàn hảo. Một thị trường cạnh tranh hoàn hảo được đặc trưng bởi:

- * có nhiều người bán và người mua
- * các sản phẩm đồng nhất
- * không có rào cản với việc gia nhập hoặc rút lui khỏi thị trường
- * người bán và người mua có thông tin hoàn hảo.

Trong thực tế có quá nhiều người bán và người mua với một sản phẩm trong một thị trường cạnh tranh hoàn hảo trong đó mỗi người bán và mỗi người mua là một người nhận giá.

Đường cầu mà mỗi công ty có được với sản phẩm của mình

**Tối đa hoá lợi nhuận**

Như đã thảo luận trong tuần trước, một công ty tối đa hoá lợi nhuận của mình bằng việc sản xuất tại mức sản lượng mà tại đó doanh thu cận biên bằng chi phí cận biên. (Nếu bạn chưa hiểu rõ khái niệm doanh thu cận biên

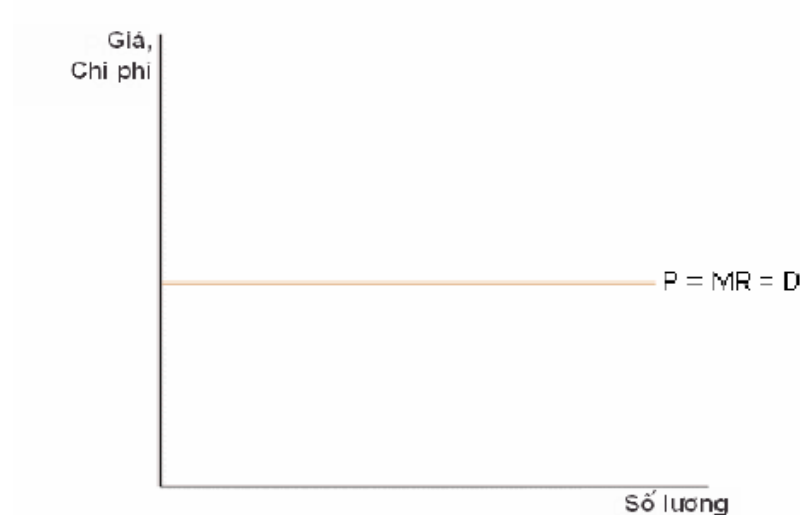
và chi phí cận biên, việc xem lại tài liệu tuần trước sẽ rất hữu ích cho bạn). Như được lưu ý trong công thức tính trong Chương 9, doanh thu cận biên được xác định là:

$$\text{Doanh thu cận biên} = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}$$

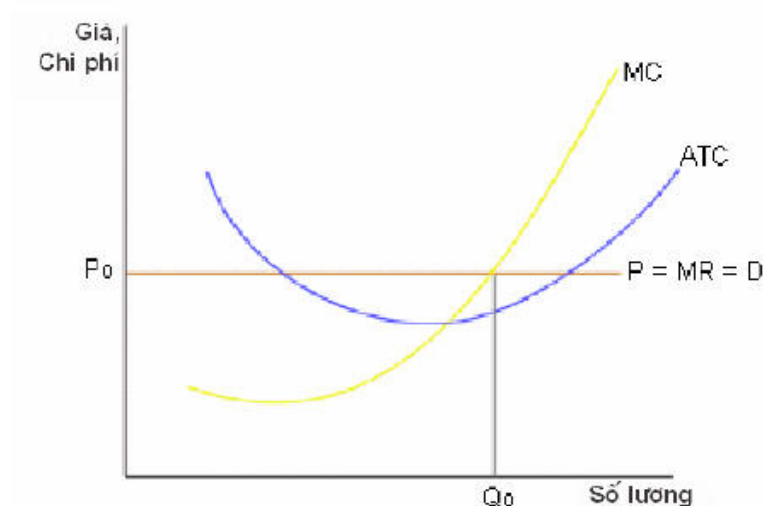
Theo cách tính tương tự, chi phí cận biên được xác định bằng:

$$\text{Chi phí cận biên} = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$$

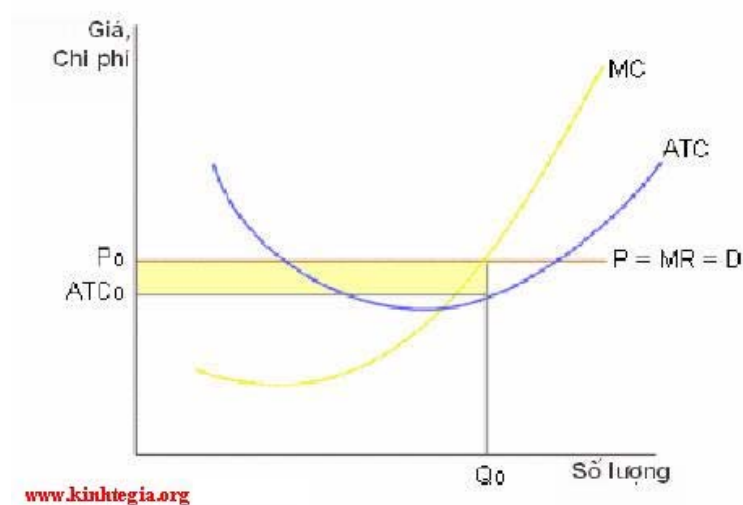
Như được lưu ý trong tuần trước, doanh thu cận biên bằng giá thị trường với một công ty đứng trước một đường cầu co giãn hoàn hảo. Biểu đồ dưới đây minh họa cho mối quan hệ này:



Đường chi phí cận biên và đường tổng chi phí trung bình được thêm vào biểu đồ dưới đây. Như trong biểu đồ này cho thấy, một công ty tối đa hoá lợi nhuận sẽ sản xuất tại mức sản lượng (Q_0) tại đó $MR = MC$. Giá, P_0 được xác định bởi đường cầu về sản phẩm của công ty



Tại mức sản lượng Q_0 , công ty đối mặt với tổng chi phí trung bình ATC_0 . Do đó, lợi nhuận của mỗi đơn vị sản lượng bằng $P_0 - ATC_0$ (= doanh thu của mỗi đơn vị sản lượng - tổng chi phí của mỗi đơn vị sản lượng). Lợi nhuận kinh tế bằng: lợi nhuận của mỗi đơn vị sản lượng x số đơn vị sản lượng. Xem xét kỹ đồ thị dưới sẽ cho thấy lợi nhuận kinh tế là phần hình chữ nhật bôi màu vàng (chú ý chiều cao của hình chữ nhật bằng lợi nhuận của mỗi đơn vị sản lượng và bề ngang hình chữ nhật bằng số đơn vị sản lượng).



Nếu một công ty thu được lợi nhuận kinh tế, người chủ sở hữu nhận được lợi tức từ việc đầu tư vượt quá những gì họ nhận được nếu các nguồn lực của họ được sử dụng trong một lựa chọn thay thế khác. Trong trường hợp này, những công ty tồn tại sẽ tiếp tục ở lại thị trường và những công ty mới sẽ tham gia thị trường. Chúng ta sẽ thảo luận về hiệu ứng của việc gia nhập này tác động lên giá và sản lượng một cách chi tiết hơn ở dưới đây.

Quy luật tổn thất tối thiểu và đóng cửa

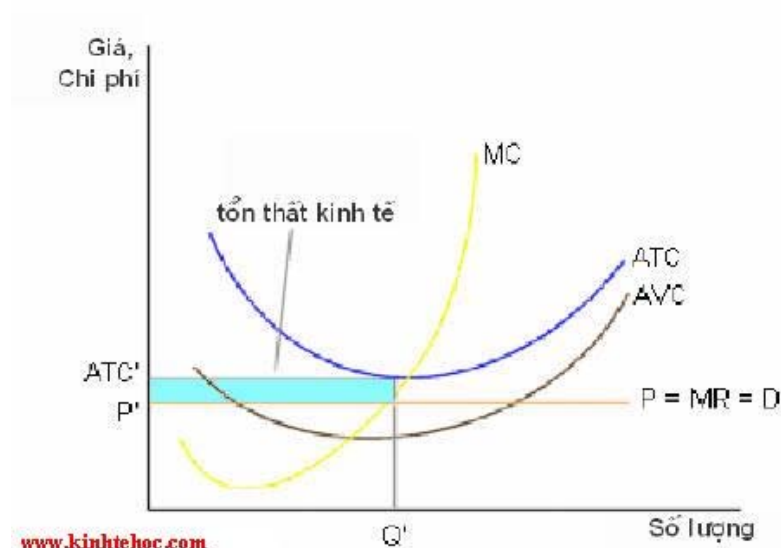
Giả sử $P < ATC$ tại mức sản lượng mà ở đó $MR = MC$. Liệu công ty này sẽ tiếp tục hoạt động? Để khẳng định điều này, chúng ta phải so sánh tổn thất của công ty nếu nó tiếp tục kinh doanh với tổn thất nếu nó đóng cửa. Nếu công ty quyết định đóng cửa, doanh thu của nó bằng 0 và chi phí của nó bằng chi phí cố định. (Hãy nhớ là chi phí cố định vẫn phải được trả cho dù nếu công ty có đóng cửa đi nữa). Vì vậy, công ty phải chịu tổn thất kinh tế chừng nào tổn thất của công ty thấp hơn chi phí cố định. Điều này xảy ra nếu doanh thu của công ty đủ lớn để bù lại chi phí khả biến và một phần chi phí cố định của nó. Về toán học, điều này có nghĩa là công ty tiếp tục kinh doanh chừng nào:

$$TR = P \times Q > VC$$

Chia cả hai vế cho Q , chúng ta có thể viết điều kiện này dưới dạng:

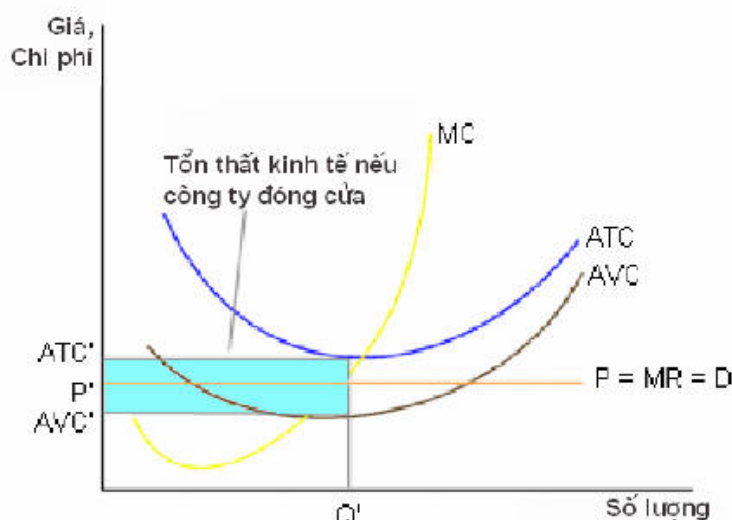
$$P > AVC$$

Trong thực tế điều này có nghĩa là công ty sẽ tiếp tục kinh doanh chừng nào giá lớn hơn chi phí khả biến trung bình; công ty sẽ đóng cửa chừng nào giá thấp hơn chi phí biến trung bình (average variable cost ~ AVC). Hãy xem tình huống này được minh họa như thế nào trong biểu đồ dưới đây. Trong trường hợp này, tổn thất được giảm thiểu tối đa tại mức sản lượng mà ở đó $MR = MC$. Điều này xảy ra tại mức sản lượng Q' . Do mức tổng chi phí trung bình (ATC) vượt quá giá thị trường (P'), công ty phải chịu tổn thất kinh tế. Tuy nhiên, do giá lớn hơn AVC công ty sẽ chọn cách tiếp tục kinh doanh về ngắn hạn.



Nếu công ty đóng cửa, công ty sẽ thiệt hại phần chi phí cố định. Khu vực bôi màu trong biểu đồ dưới bằng phần chi phí cố định của công ty (để xem xét điều này, lưu ý chiều cao của hình chữ nhật bằng AFC của công ty và bằng Q - vì vậy, khu vực bôi màu bằng $AFC \times Q = TFC$). So sánh phần tổn thất nếu công ty đóng cửa (phần bôi màu trong biểu đồ dưới) với phần tổn thất nếu công ty tiếp tục hoạt động về ngắn hạn (phần bôi màu trong biểu đồ trên)

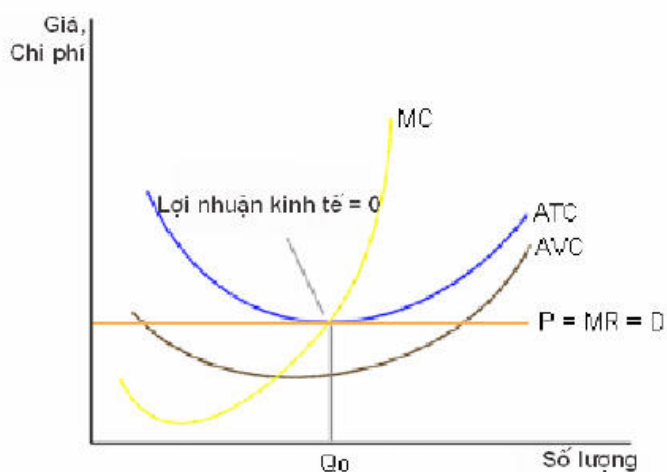
cho thấy công ty này sẽ ít bị thiệt hại hơn nếu nó quyết định tiếp tục kinh doanh về ngắn hạn.



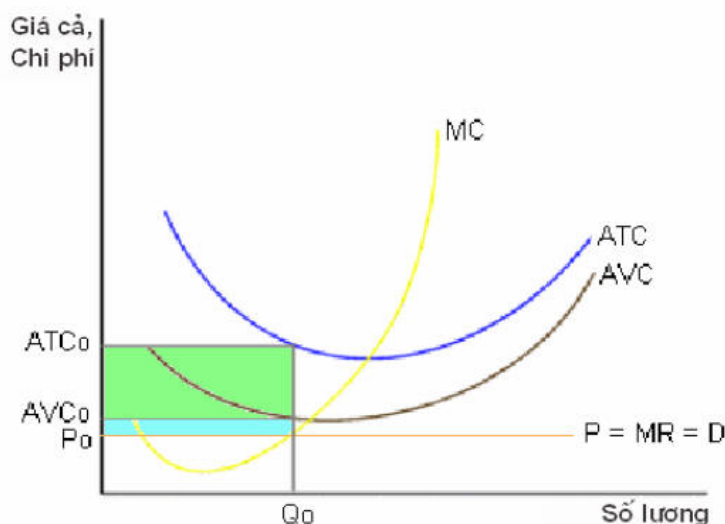
Do đó, lập luận này sẽ cho thấy nguyên tắc đóng cửa với một công ty là: đóng cửa nếu $P < AVC$. Tất nhiên, về dài hạn, các công ty sẽ rời bỏ ngành kinh doanh nếu phải chịu thiệt hại kinh tế (nên nhớ, không có chi phí cố định về dài hạn).

Giá hoà vốn

Nếu giá thị trường bằng điểm thấp nhất trên đường ATC, công ty sẽ nhận được mức lợi nhuận bằng 0. Trong trường hợp này, người chủ công ty sẽ nhận được mức lợi tức của tất cả các nguồn lực của họ bằng với mức lợi tức họ nhận được trong phương án sử dụng thay thế. Khi điều này xảy ra, không có động cơ rời bỏ hoặc gia nhập thị trường này. Khả năng này được minh hoạ trong biểu đồ dưới đây.

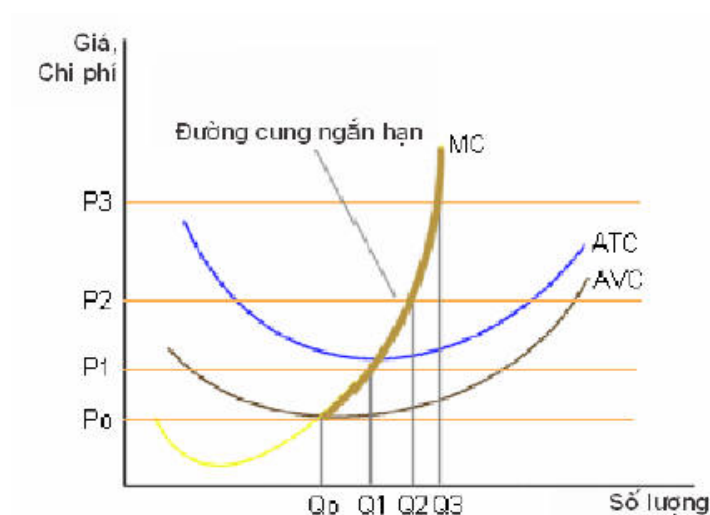


Nếu giá hạ thấp hơn AVC, công ty sẽ đóng cửa. Khả năng này được minh họa trong biểu đồ dưới đây. Phần bôi màu xanh lá cây tương đương với chi phí cố định của công ty (tổn thất của công ty nếu công ty đóng cửa). Tuy nhiên, phần lỗ nếu công ty tiếp tục hoạt động bằng phần bôi màu da trời cộng với phần bôi màu xanh lá cây. Như biểu đồ này cho thấy, phần lỗ của một công ty thấp hơn khi công ty đóng cửa nếu $P < AVC$.



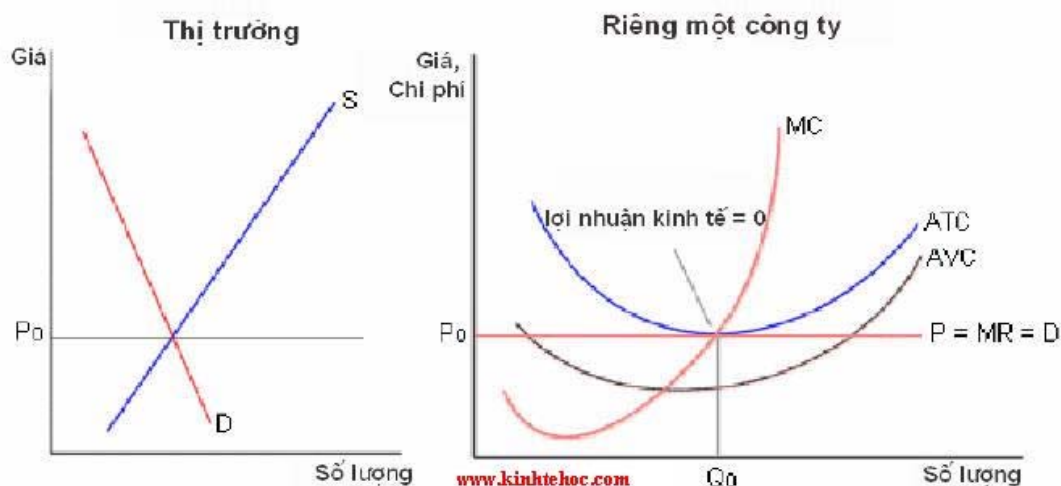
Đường cung ngắn hạn

Chúng ta vừa quan sát một công ty cạnh tranh hoàn hảo sẽ sản xuất tại điểm $P = MC$, chừng nào $P > AVC$. Biểu đồ dưới chỉ cho thấy tại mức giá P_0, P_1, P_2 và P_3 , công ty này sẽ có các mức xuất lượng tương ứng là Q_0, Q_1, Q_2 và Q_3 . Suy nghĩ một chút bạn sẽ thấy đường MC có thể được sử dụng để quyết định xuất lượng mà công ty này sẽ cung cấp bất cứ khi nào $P > AVC$. Do phần đường MC nằm trên đường AVC chỉ cho thấy xuất lượng cung cấp tại mỗi mức giá, nó chính là đường cung ngắn hạn của công ty. Nói chung, một đường cung ngắn hạn của một công ty cạnh tranh hoàn hảo là phần đường chi phí cận biên của công ty nằm trên đường AVC . Điều này được minh họa bằng phần sẫm hơn và dày hơn của đường MC trong biểu đồ dưới đây.



Dài hạn

Về dài hạn, các công ty sẽ gia nhập thị trường nếu họ có mức lợi nhuận kinh tế dương và sẽ rời bỏ thị trường nếu họ chịu lỗ. Hãy nghĩ về hậu quả của sự gia nhập và rời bỏ như vậy. Giả sử giá cân bằng hiện tại trên một thị trường mang lại lợi nhuận kinh tế cho một công ty điển hình. Trong trường hợp này, các công ty sẽ gia nhập thị trường và đường cung thị trường dịch chuyển sang phải. Khi cung thị trường tăng, giá cân bằng giảm. Quá trình này sẽ tiếp tục cho tới khi nào không có công ty nào có động cơ gia nhập thị trường. Như biểu đồ dưới đây cho thấy, một công ty điển hình sẽ có mức lợi nhuận bằng 0 trong trạng thái cân bằng về dài hạn này.



Giả sử thay vào đó một công ty điển hình bị lỗ. Trong tình huống này, các công ty sẽ rời bỏ ngành kinh doanh này về dài hạn. Khi họ rời bỏ, đường cung thị trường dịch chuyển sang trái và mức giá cân bằng tăng. Các công ty sẽ tiếp tục rời bỏ chừng nào đường cung thị trường dịch chuyển đủ mức cho một công ty điển hình có thể đạt được mức lợi nhuận bằng 0 (như được minh họa trong biểu đồ trên).

Vì vậy, như trong biểu đồ trên cho thấy, một trạng thái cân bằng dài hạn được đặc trưng bởi lợi nhuận kinh tế bằng 0 mà một công ty điển hình nhận được. Tất nhiên điều này có nghĩa là những người chủ sở hữu của một công ty điển hình nhận được mức lợi nhuận kế toán chỉ bằng mức lợi nhuận thông thường.

Cân bằng dài hạn và hiệu quả kinh tế

Điều kiện cân bằng dài hạn này có hai đặc tính khả năng có thể:

$P = MC$ và

$P = \text{mức ATC thấp nhất}$

Ghi chú: Chi phí biên (Marginal Cost ~ MC), Tổng chi phí trung bình (Average Total Cost ~ ATC)

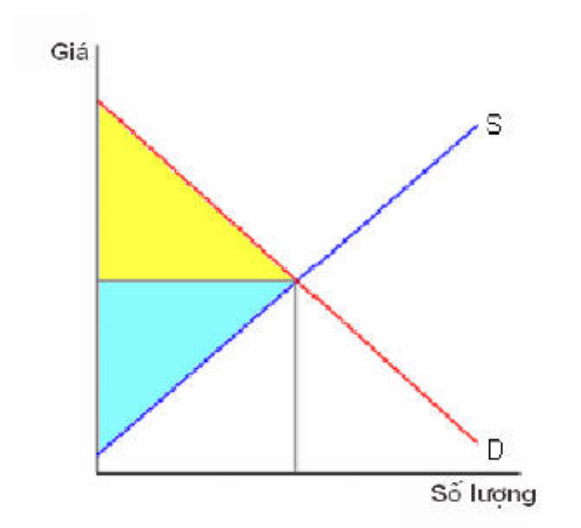
Sự cân bằng giữa P và MC là quan trọng với xã hội bởi giá cả cho thấy mức lợi ích cận biên mà xã hội nhận được từ tiêu dùng hàng hoá trong khi chi phí cận biên cho thấy mức chi phí cận biên xã hội của việc sản xuất hàng hoá (không tính tới yếu tố ngoại lai). Tại mức cân bằng cạnh tranh, lợi ích cận biên của xã hội chỉ bằng mức chi phí cận biên của xã hội. Lợi ích ròng của xã hội nhận được từ sản xuất mỗi hàng hoá đạt mức tối đa khi lợi ích cận biên xã hội bằng chi phí cận biên xã hội. Sản xuất tại mức chi phí trung bình thấp nhất có nghĩa xã hội đang sản xuất mỗi hàng hoá với mức chi phí thấp nhất có thể cho mỗi đơn vị hàng hoá. Rõ ràng điều này là một thuộc tính mong đợi.

Hiệu quả kinh tế xảy ra khi cả hai điều kiện trên được thoả mãn.

Thặng dư của người tiêu dùng (Consumer Surplus ~ CS) và người sản xuất (Producer Surplus ~ PS)

Chúng ta đã thảo luận khái niệm thặng dư của người tiêu dùng trước đó. Như được lưu ý trong phần cầu và tiện ích, thặng dư của người tiêu dùng bằng lợi ích ròng mà người tiêu dùng nhận được từ việc tiêu thụ một hàng hoá. Nó xảy ra vì lợi ích cận biên từ mỗi đơn vị hàng hoá vượt quá chi phí cận biên tới chừng nào đơn vị hàng hoá cuối cùng được tiêu thụ. Thặng dư của người sản xuất được định nghĩa theo cách tương tự, là lợi ích ròng mà người sản xuất nhận được từ việc bán một hàng hoá. Nó xảy ra vì $P = MC$ chỉ khi đơn vị hàng hoá cuối cùng được sản xuất. Vượt quá điểm đó, chi phí cận biên của việc sản xuất hàng hoá thấp hơn mức giá mà công ty nhận được.

Trong biểu đồ dưới đây, phần bôi vàng là phần thặng dư của người tiêu dùng, trong khi phần bôi xanh là thặng dư của người sản xuất. Lợi ích ròng của xã hội, còn được gọi là "lợi ích dành được từ thương mại" ("gains from trade") bằng tổng hai phần.



Chương 11

Giá và Sản Lượng trên Một Thị Trường Độc Quyền*Tác giả: John Kane**Người dịch: Nguyễn Hương Lan*

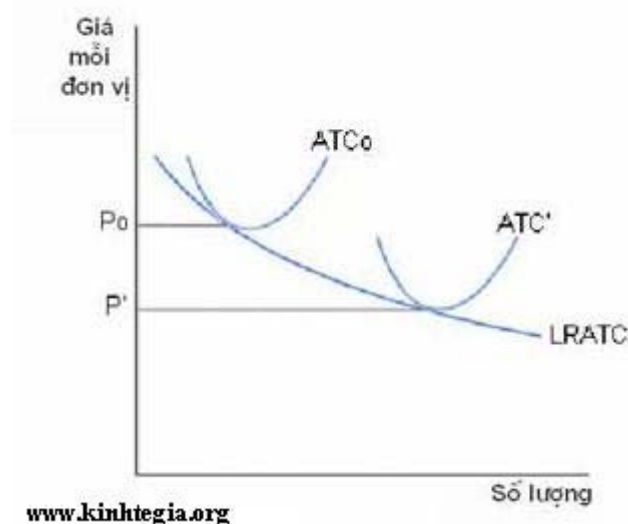
Trong tuần này, chúng ta sẽ xem xét giá cả và sản lượng được quyết định trên một thị trường độc quyền như thế nào. Một thị trường độc quyền được đặc trưng bởi:

1. một người bán duy nhất
2. không có hàng hoá thay thế gần giống
3. có những rào cản hiệu quả ngăn cản việc gia nhập thị trường

Thị trường độc quyền

Những rào cản với việc gia nhập thị trường có thể tồn tại vì ba lý do:

1. Quy mô kinh tế (economies of scale),
2. Hoạt động của công ty, và/ hoặc
3. Hoạt động của chính phủ



Nếu quy mô kinh tế tồn tại với mức sản lượng tương đương, các công ty lớn có thể sản xuất hàng hoá với một mức giá thấp hơn với mức giá của các công ty nhỏ hơn có thể sản xuất. Biểu đồ dưới đây minh hoạ cho khả năng này. Khi một ngành kinh doanh thuộc loại này bắt đầu phát triển, có thể có nhiều công ty nhỏ. Giả sử, ví dụ tất cả những công ty này có đường tổng chi phí trung bình là "ATC0". Mặc dù vậy, nếu một trong số những công ty này lớn hơn các công ty khác nó có thể sản xuất hàng hoá với một mức giá thấp hơn (ví dụ như P'), tại mức giá này các công ty nhỏ hơn sẽ chịu lỗ. (Lưu ý các

công ty nhỏ hơn sẽ nhận được mức lợi nhuận bằng 0 nếu mức giá là P_0 . Tại mức giá P' , các công ty nhỏ hơn sẽ chịu lỗ và công ty lớn hơn sẽ nhận được mức lợi nhuận kinh tế bằng 0).

Trong tình huống này, các công ty nhỏ hơn rút cục sẽ bị buộc phải rời bỏ ngành kinh doanh này hoặc sát nhập với các công ty khác để trở nên ít nhất cũng lớn bằng công ty lớn nhất hiện thời. Khi các công ty tiếp tục phát triển (vừa thông qua sự mở rộng nội bộ và vừa bằng cách mua toàn bộ các công ty nhỏ hơn), chi phí trung bình của họ tiếp tục giảm. Các công ty nhỏ hơn tiếp tục biến mất cho tới khi thậm chí chỉ còn một công ty lớn tồn tại. Một ngành kinh doanh như vậy được gọi là độc quyền tự nhiên (natural monopoly) do hậu quả dài hạn của quá trình cạnh tranh tạo ra một ngành kinh doanh độc quyền.

Khái niệm "độc quyền tự nhiên" tại Hoa Kỳ trước tiên được sử dụng để giải thích những phát triển ban đầu của ngành công nghiệp điện thoại tại Hoa Kỳ. Trong những năm đầu, hầu hết các thành phố có một vài công ty điện thoại cạnh tranh cung cấp dịch vụ điện thoại. Để gọi cho tất cả những người có điện thoại trong một thành phố cho trước, mọi người có thể phải đăng ký tới 3 hoặc 4 dịch vụ điện thoại (do ban đầu chúng không được kết nối với nhau). Mặc dù vậy, do tính chất cấp bằng sáng chế và những thuận lợi ngay từ đầu, Bell Company là công ty lớn hơn tất cả những công ty cạnh tranh khác. Để xem tại sao điều này mang lại lợi thế, nên nhớ là đã từng có một công ty trả cho việc xây dựng tuyến đường và đặt các cột và dây điện thoại trên một con phố cho trước, chi phí cho một người tiêu dùng thêm (trên con phố đó) là khá nhỏ. Công ty vì vậy có mức chi phí trung bình thấp hơn với hầu hết mọi người tiêu dùng. Điều này giải thích tại sao AT&T có thể đưa ra mức giá thấp hơn mức giá khi đó của các công ty cạnh tranh. AT&T mua đứt các công ty này khi chúng không còn lợi nhuận nữa. Do chính phủ nhận thấy việc có nhiều công ty điện thoại nhỏ sẽ gây tổn kém hơn, chính phủ cho phép AT&T hoạt động như một công ty **độc quyền bị kiểm soát (regulated monopoly)** trong đó chính phủ kiểm soát những mức giá có thể phải trả cho dịch vụ điện thoại. (Chính phủ chọn cách phá bỏ AT&T vào cuối thế kỷ 20 vì việc sản xuất sóng vi ba và truyền tải tín hiệu điện thoại qua vệ tinh và hệ thống điều chỉnh kỹ thuật số được cho là một số quy mô kinh tế hiện tại dưới công nghệ mới).

Một cách mà các công ty có thể dành được sức mạnh độc quyền là bằng cách sở hữu độc quyền nguồn nguyên liệu thô. Như trong sách giá khoa của bạn lưu ý, một gia đình tại New Mexico kiểm soát hầu hết các nguồn cung cấp chất làm khô. Các công ty có thể tăng chi phí chìm (sunk cost) đi cùng với việc gia nhập thị trường để hạn chế những công ty mới. Chi phí chìm là chi phí không thể bù lại được một khi rời bỏ ngành kinh doanh. Những chi phí chìm như vậy bao gồm những chi phí như tiền quảng cáo cần có để đảm bảo sự công nhận thương hiệu. Nếu một công ty sử dụng một số tiền lớn vào việc quảng cáo, các công ty mới gia nhập ngành kinh doanh sẽ phải chi một số tiền tương tự để tương xứng với chi tiêu quảng cáo này. Trong khi việc đầu tư vào các tòa nhà có thể (ít nhất là một phần) được bồi thường nếu một công ty rời bỏ thị trường, chi phí chìm sẽ không thể thu hồi lại được. Những

chi phí này là chi phí của việc rời bỏ cần được các công ty tính tới khi tham gia một ngành kinh doanh. Nếu tất cả các chi phí đều có thể thu hồi lại được khi rời bỏ thị trường, các công ty có thể hoàn toàn sẵn sàng gia nhập dù chỉ để có thể thu được lợi nhuận ngắn hạn tạm thời. Nếu họ biết họ sẽ mất một số tiền lớn dưới hình thức các chi phí chìm, họ sẽ thận trọng hơn khi gia nhập một ngành kinh doanh. Những chi phí chìm lớn cũng khó mà được tài trợ. (Một vấn đề mà John DeLorean đã gặp phải khi ông cố gia nhập thị trường sản xuất ô tô... Phương pháp bỏ vốn cho những chi phí chìm lớn của ngành công nghiệp này không được các cấp có thẩm quyền chấp nhận...).

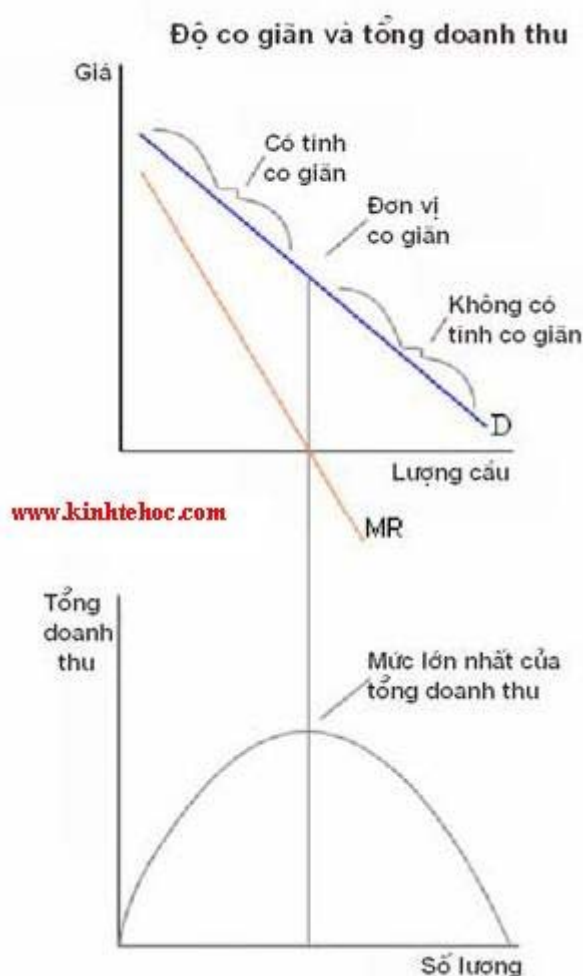
Bằng sáng chế và giấy phép mang lại hai loại rào cản gia nhập do chính phủ tạo ra. Trong khi việc bảo vệ bằng sáng chế là cần thiết để đảm bảo khuyến khích các công ty bỏ tiền nghiên cứu và phát triển, nó cũng mang lại cho người chủ bằng sáng chế một số mức độ độc quyền nhất định. Đây là cách Polaroid có thể giữ sự độc quyền dài hạn của hãng trong ngành kinh doanh phim ảnh.

Độc quyền địa phương (local monopoly) là một loại độc quyền tồn tại ở một khu vực địa lý cụ thể. Ở nhiều vùng, chỉ có một công ty được cung cấp báo địa phương (ít nhất là trên cơ sở hàng ngày). Tại Syracuse chẳng hạn, công ty báo chí Syracuse là công ty cung cấp báo địa phương duy nhất (lưu ý là công ty này xuất bản cả tờ báo buổi sáng Post - Standard, tờ báo buổi trưa Herald American).

Cầu, AR, MR, TR và độ co giãn

Đường cầu của một công ty độc quyền là đường cầu thị trường (do công ty là công ty duy nhất trên thị trường). Do đường cầu thị trường là đường cong có độ dốc xuống dưới, doanh thu cận biên sẽ ít hơn giá của hàng hoá (mối quan hệ này đã được nói tới chi tiết tại Chương 9). Như đã lưu ý trước đó, doanh thu cận biên là:

- dương khi cầu co giãn,
- bằng 0 khi cầu là đơn vị co giãn, và
- âm khi cầu không co giãn

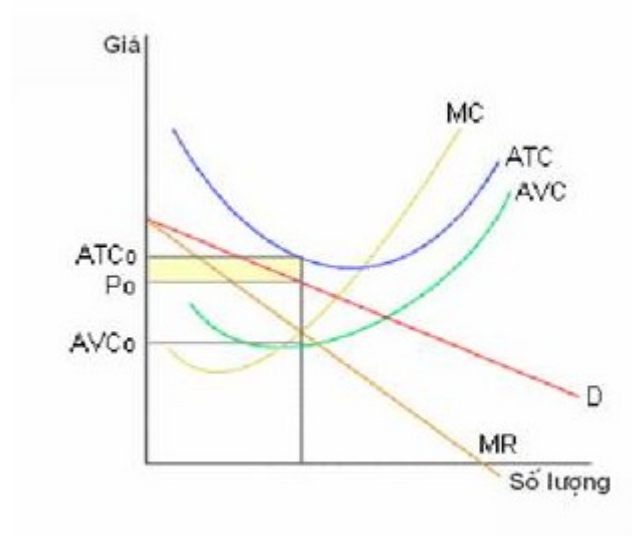
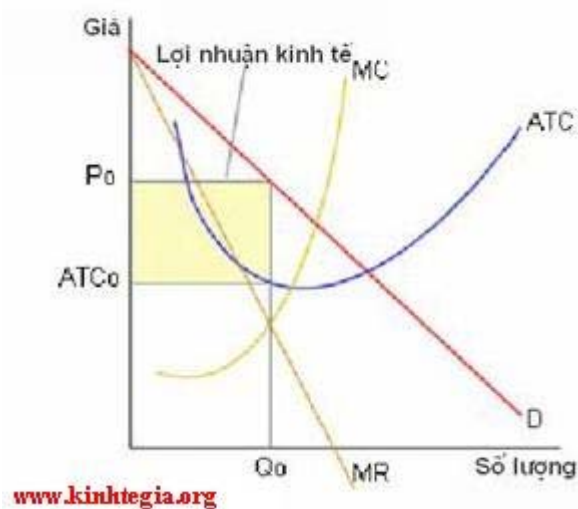


Mối quan hệ này được miêu tả trong biểu đồ dưới đây. Như biểu đồ này minh họa, tổng doanh thu đạt tối đa tại mức sản lượng mà ở đó cầu là đơn vị co giãn (và $MR = 0$). Có thể đúng khi giả định rằng đây là mức sản lượng tốt nhất cho việc sản xuất của công ty. Mặc dù vậy, điều này chỉ đúng trong trường hợp mục đích của công ty là tối đa hoá doanh thu. Một công ty tối đa hoá lợi nhuận cần phải tính tới cả chi phí và doanh thu vào việc quyết định mức sản lượng.

Như trong tất cả các cơ cấu thị trường khác, doanh thu trung bình (AR) bằng mức giá của hàng hoá. (Để hiểu điều này cần lưu ý $AR = TR/Q = (P \times Q)/Q = P$). Vì vậy, giá được cho trước bởi đường cầu là doanh thu trung bình mà công ty nhận được tại mỗi mức sản lượng.

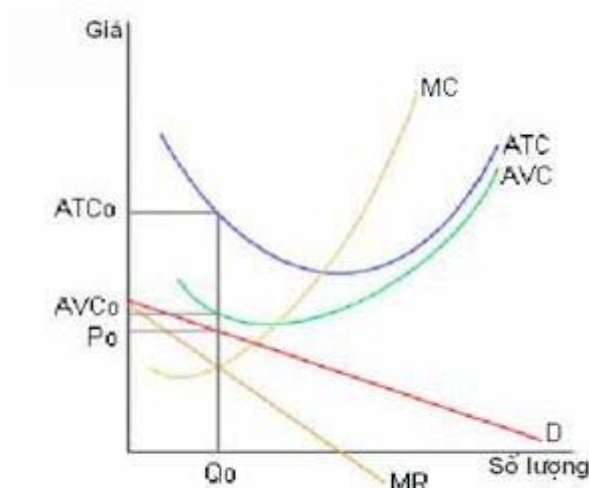
Như đã nói tới trong Chương 9, bất kỳ công ty nào tối đa hoá lợi nhuận bằng việc sản xuất tại mức sản lượng mà tại đó doanh thu cận biên bằng chi phí cận biên (chừng nào $P > AVC$). Với công ty độc quyền được mô tả trong biểu đồ dưới đây, $MR = MC$ tại mức sản lượng Q_0 . Giá do công ty tính là P_0 (giá mà công ty có thể tính tại mỗi mức sản lượng với đường cầu cho trước). Do giá P_0 vượt quá tổng chi phí trung bình (ATC_0) tại mức sản lượng này, công

ty sẽ thu được lợi nhuận. Mặc dù vậy, lợi nhuận độc quyền này khác với lợi nhuận mà các công ty cạnh tranh hoàn hảo nhận được do những lợi nhuận độc quyền này sẽ được duy về dài hạn (do các rào cản với việc gia nhập là đặc trưng của một thị trường độc quyền).



Tất nhiên, một công ty độc quyền cũng có thể chịu lỗ. Biểu đồ dưới đây minh họa cho khả năng này. Trong biểu đồ này, mức lỗ mà công ty chịu chính là khu vực bôi màu. Mặc dù do giá lớn hơn AVC, công ty tiếp tục hoạt động trong ngắn hạn, nhưng sẽ rời bỏ thị trường về dài hạn. Lưu ý là sở hữu độc quyền không đảm bảo việc duy trì lợi nhuận kinh tế. Hoàn toàn có khả năng ít người muốn có độc quyền trong việc sản xuất một hàng hoá nào đó...

Một công ty độc quyền sẽ đóng cửa về ngắn hạn nếu mức giá thấp hơn AVC. Khả năng này được minh họa trong biểu đồ dưới đây.



www.kinhtegia.org

Những ai không nghiên cứu kinh tế thường tin một nhà độc quyền có khả năng chọn bất kỳ mức giá nào mà họ muốn và có thể luôn nhận được lợi nhuận cao hơn bằng việc tăng giá. Dù vậy, như trong tất cả các cơ cấu thị trường khác, nhà độc quyền bị kiểm chế bởi mức cầu sản phẩm của họ. Nếu một công ty độc quyền muốn tối đa hóa lợi nhuận, công ty phải lựa chọn mức sản lượng mà tại đó $MR=MC$. Điều này quyết định mức giá duy nhất được tính trong ngành kinh doanh này. Một sự tăng giá lớn hơn mức giá này sẽ làm giảm lợi nhuận của công ty.

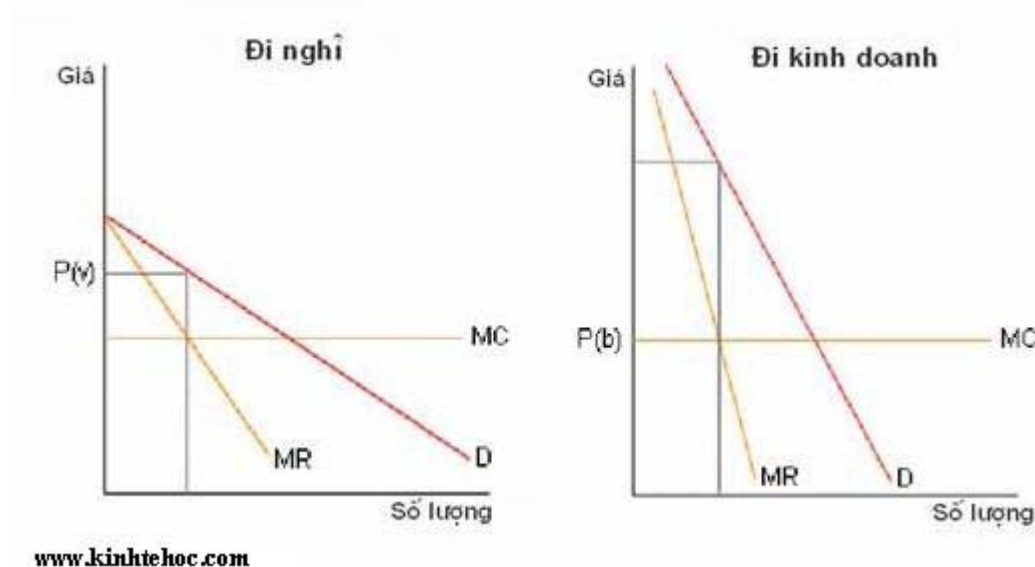
Phân biệt giá cả và bán phá giá

Các công ty hoạt động trong các thị trường không phải thị trường cạnh tranh hoàn hảo có thể tăng mức lợi nhuận bằng việc **phân biệt giá cả (price discrimination)**, một thực tế trong đó mức giá cao hơn được tính với những khách hàng có cầu không co giãn nhất với sản phẩm. Điều kiện cần thiết cho việc phân biệt giá cả gồm:

- công ty không thể là người làm giá,
- công ty phải có thể phân loại khách hàng theo độ co giãn của cầu của họ, và
- việc bán lại sản phẩm phải là việc không khả thi.

Biểu đồ dưới đây minh họa việc phân biệt giá cả có thể được sử dụng như thế nào trong thị trường hàng không. Những người bay đi nghỉ mát có vẻ có cầu co giãn hơn những người bay đi làm việc. Như biểu đồ dưới đây chỉ cho thấy, giá tối ưu là giá tính với những người bay đi làm việc cao hơn giá tính với những người bay đi nghỉ. Các hãng hàng không tham gia vào việc phân biệt giá cả bằng cách đưa ra mức tiền vé thấp "siêu tiết kiệm" đòi hỏi phải nghỉ cuối tuần và vé phải được mua trước 2 - 4 tuần. Những điều kiện này có vẻ

dễ dàng, được các cá nhân bay đi nghỉ thoải mái. Điều này giúp đảm bảo các khách hàng có cầu có độ co giãn nhất trả mức giá thấp nhất với hàng hoá này.



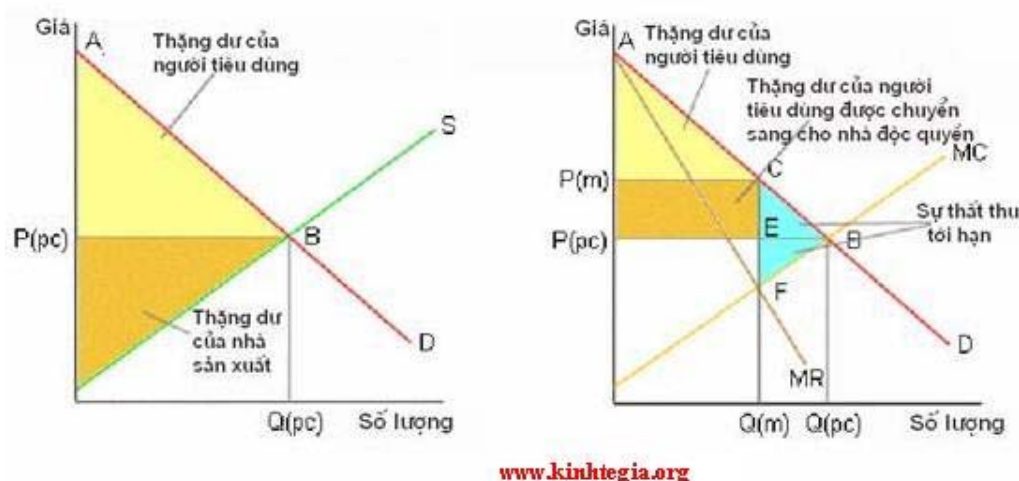
Những ví dụ khác của phân biệt giá gồm giá điện thoại ban ngày và buổi tối, giảm giá cho trẻ em và người lớn tuổi tại các nhà hàng và rạp chiếu phim, cuống vé giảm giá trên các tờ báo ngày Chủ nhật. (Hãy chắc là bạn hiểu tại sao mỗi trường hợp này là một ví dụ về sự phân biệt giá cả). (TQ hiệu đính, ngay tại Việt Nam, tuy các bà bạn hàng không học lý thuyết kinh tế, nhưng họ cũng phân biệt giá cả lắm. Các cậu nào nói tiếng Việt không rành, da trắng hồng là họ biết ngay là Việt Kiều, và họ nói thách quá trời luôn! Đó là phân biệt giá cả).

Khi các quốc gia thực hiện sự phân biệt giá cả bằng việc tính mức giá khác nhau cho các quốc gia khác nhau, họ thường bị buộc tội là **bán phá giá (dumping)** tại các quốc gia có mức giá thấp. **Lợi dụng bán phá giá (Predatory dumping)** xảy ra khi một quốc gia ban đầu tính một mức giá thấp nhằm triệt bỏ những người cạnh tranh trong nước bạn và sau đó tăng giá khi ngành kinh doanh trong nước bạn bị thiệt hại. Trong khi người ta thường khẳng định về việc lợi dụng bán phá giá, bằng chứng cho điều này là tương đối không thuyết phục.

So sánh thị trường cạnh tranh hoàn hảo và thị trường độc quyền

Phần bên trái của biểu đồ dưới đây minh họa cho thặng dư mà người tiêu dùng và người sản xuất nhận được trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo. Phần bên tay phải biểu đồ minh họa mức thặng dư thất thoát mà người tiêu dùng và người sản xuất phải chịu trong một thị trường độc quyền thay cho một thị trường cạnh tranh hoàn hảo. Như biểu đồ này cho thấy, việc đưa ra giá của một công ty độc quyền dẫn tới giá tăng từ $P(p_c)$ tới $P(m)$ trong khi

sản lượng giảm từ $Q(pc)$ xuống $Q(m)$. Giá cao hơn và số lượng giảm trong ngành độc quyền này dẫn tới thặng dư của người tiêu dùng giảm bằng phần hình thang $ACBP(pc)$. Mặc dù vậy, điều này không phải là chi phí của xã hội do phần hình chữ nhật $P(m)CEP(pc)$ được chuyển sang cho nhà độc quyền như phần thặng dư thêm của người sản xuất. Chi phí ròng xã hội là phần tam giác xanh CBE . Chi phí ròng của một thị trường độc quyền được gọi là **sự thất thu tới hạn (deadweight loss)**. Đây là một phương pháp tính thiệt hại của thặng dư của người tiêu dùng và người sản xuất do mức sản xuất thấp hơn trong một ngành kinh doanh độc quyền.



Một số nhà kinh tế cho rằng mối đe dọa cạnh tranh tiềm ẩn có thể khuyến khích các công ty độc quyền sản xuất thêm hàng hoá tại một mức giá thấp hơn mô hình trên đưa ra. Lập luận này cho thấy sự thất thu tới hạn từ một ngành độc quyền nhỏ hơn khi các rào cản của việc gia nhập ít hiệu quả hơn. Lo sợ sự can thiệp của chính phủ (dưới hình thức điều chỉnh giá hoặc luật chống phá giá) có thể giữ mức giá trong một ngành độc quyền thấp hơn mức người ta dự tính.

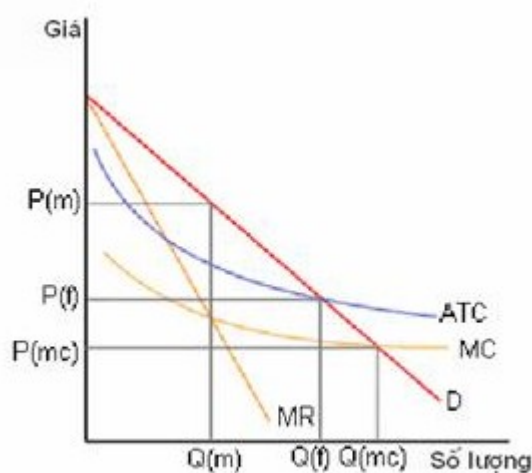
Một điểm liên quan là không hợp lý khi so sánh kết quả của một thị trường cạnh tranh hoàn hảo với kết quả của một thị trường độc quyền do quy mô kinh tế mang lại. Trong khi các công ty cạnh tranh có thể sản xuất nhiều hàng hoá hơn so với một công ty độc quyền có thể sản xuất với cùng một đường chi phí, một công ty độc quyền lớn có thể sản xuất hàng hoá với mức chi phí thấp hơn những công ty nhỏ hơn có thể sản xuất khi tính tới quy mô kinh tế. Điều này làm giảm sự thất thu tới hạn được dự tính do kết quả của sự độc quyền.

Nói cách khác, deadweight loss có thể nói giảm đi chi phí của sự độc quyền do kết quả của **sự thiếu hiệu năng X** (X-inefficiency) hoặc **hành vi tìm kiếm địa tô (rent-seeking behavior)** về phần nhà độc quyền. Sự thiếu hiệu năng X xuất hiện khi nhà độc quyền ít có động cơ sản xuất hàng hoá với mức chi phí thấp nhất do họ không bị đe dọa bởi áp lực cạnh tranh. Hành vi tìm kiếm địa tô xảy ra khi các công ty mở rộng các nguồn tài nguyên để dành độc

sự độc quyền bằng cách thuê luật sư, người vận động hành lang... với nỗ lực nhằm nhận được quyền độc quyền do chính phủ cấp cho. Những hoạt động tìm kiếm địa tô này không mang lại lợi ích cho xã hội nói chung và làm lãng phí các nguồn tài nguyên khỏi hoạt động sản xuất.

Kiểm soát độc quyền tự nhiên

Như đã lưu ý ở trên, một công ty độc quyền có thể sản xuất với mức chi phí của mỗi đơn vị hàng hoá thấp hơn mức chi phí mà bất kỳ công ty nhỏ hơn nào có thể sản xuất trong một thị trường độc quyền tự nhiên. Trong trường hợp này, chính phủ nói chung điều chỉnh mức giá mà một công ty độc quyền có thể thay đổi. Biểu đồ dưới minh hoạ cho chiến lược điều chỉnh thay thế trong một ngành kinh doanh như vậy. Nếu chính phủ để mặc cho nhà độc quyền, họ sẽ tối đa hoá lợi nhuận bằng việc sản xuất $Q(m)$ đơn vị hàng hoá và tính mức giá $P(m)$. Thay vào đó, giả sử chính phủ cố cạnh tranh trong một thị trường cạnh tranh hoàn hảo bằng cách đặt giá bằng với mức chi phí cận biên. Điều này sẽ xảy ra tại mức giá $P(m_c)$ và mức sản lượng $Q(m_c)$. Dù vậy, do đây là một sự độc quyền tự nhiên, đường chi phí trung bình giảm dọc mức sản lượng tương đương. Nếu chi phí trung bình giảm, chi phí cận biên phải thấp hơn mức chi phí trung bình (mối quan hệ giữa chi phí cận biên và chi phí trung bình được nói chi tiết trong Chương 9). Vì vậy, nếu giá bằng chi phí cận biên, giá sẽ phải thấp hơn tổng chi phí trung bình và công ty độc quyền sẽ chịu lỗ. Chiến lược giá cả này chỉ có thể tồn tại về dài hạn nếu chính phủ trợ cấp cho việc sản xuất hàng hoá này.



Một chiến lược giá cả thay thế là để đảm bảo người sở hữu độc quyền nhận được chỉ một "mức lợi tức công bằng" với sự đầu tư của họ thay vì nhận được lợi nhuận độc quyền. Điều này sẽ xảy ra nếu giá được đặt tại mức $P(f)$. Tại mức giá này, lựa chọn tối ưu cho công ty là sản xuất $Q(f)$ đơn vị hàng hoá. Chẳng nào người sở hữu độc quyền còn nhận được tỉ lệ lợi tức công bằng, sẽ không có động cơ để công ty rời bỏ thị trường. Nói một cách đại thể, đây là chiến lược giá cả mà người điều chỉnh sử dụng giá lắp đặt thiết bị và dịch vụ

cáp, và giá của các dịch vụ khác được sản xuất trong thị trường độc quyền được điều chỉnh.

Chương 12

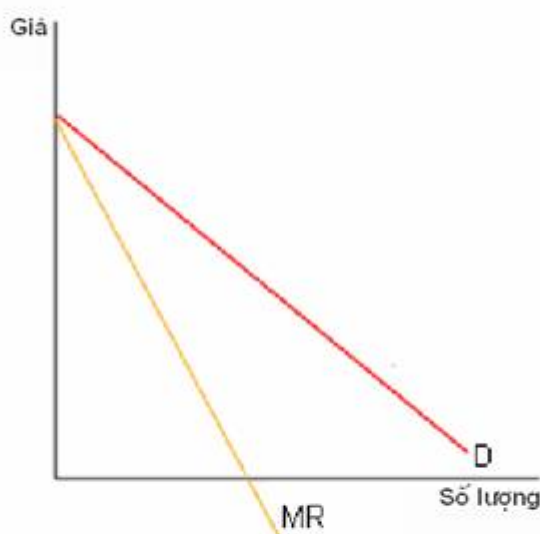
Thị Trường Độc Quyền Nhóm và Cạnh Tranh Độc Quyền*Tác giả: John Kane**Người dịch: Nguyễn Hương Lan*

Trong chương này, chúng ta sẽ xem giá cả và sản lượng được quyết định trong thị trường độc quyền nhóm (oligopoly) và cạnh tranh độc quyền (monopolistically competitive markets). Hãy bắt đầu nói tới cạnh tranh độc quyền.

Một thị trường cạnh tranh độc quyền có đặc điểm:

- nhiều người bán và người mua,
- các sản phẩm khác nhau, và
- dễ dàng gia nhập và rời bỏ

Thị trường cạnh tranh độc quyền tương tự như thị trường cạnh tranh hoàn hảo trong đó có nhiều người bán và người mua có thể gia nhập hoặc rời bỏ thị trường một cách dễ dàng khi thu được lãi hay chịu lỗ. Mặc dù, một công ty cạnh tranh độc quyền tương tự một công ty độc quyền trong việc sản xuất ra một sản phẩm khác với sản phẩm do tất cả các công ty khác sản xuất trên thị trường. Thị trường nhà hàng tại thành phố New York là ví dụ hay về một thị trường cạnh tranh độc quyền. Mỗi nhà hàng có thực đơn riêng, kiểu trang trí riêng, địa điểm riêng... nhưng phải cạnh tranh với nhiều nhà hàng tương tự khác. (TQ hiệu đính, tương tự, các quán cà-phê, tiệm matxa, tiệm gội đầu. Tuy ly cà-phê có thể gần giống nhau, nhưng các cô phục vụ viên không có giống nhau).

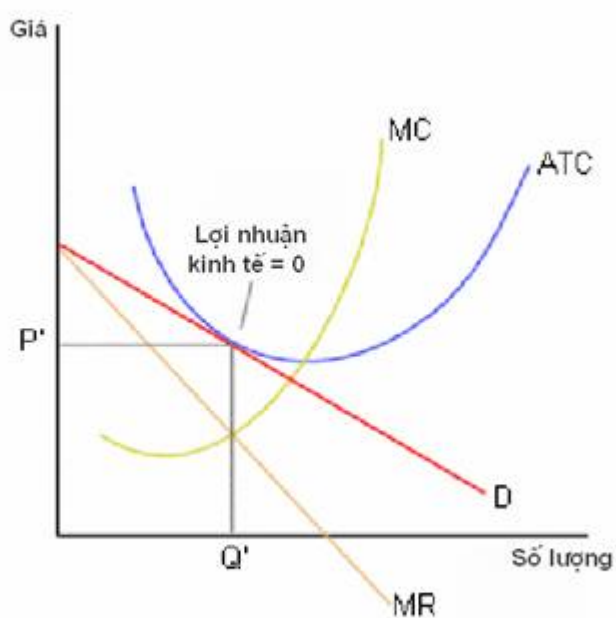
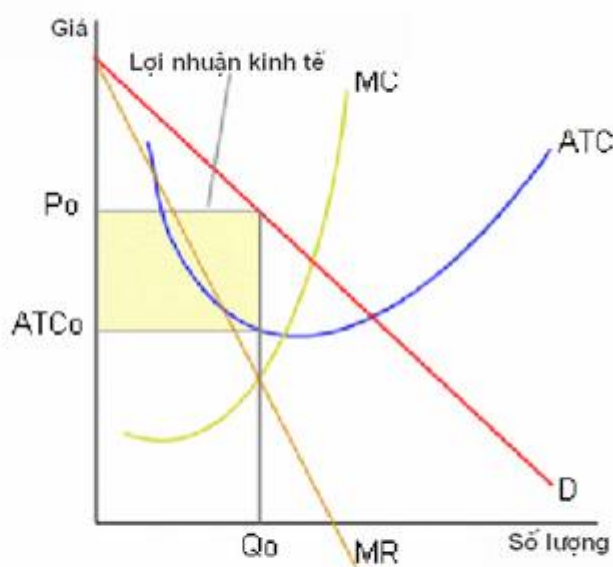


Do mỗi công ty sản xuất một sản phẩm khác biệt, công ty sẽ không mất hết khách hàng nếu công ty tăng giá. Vì vậy, một công ty cạnh tranh độc quyền có một đường cầu sản phẩm có độ dốc xuống dưới. Như được chỉ ra trong Chương 8 và Chương 10, bất cứ khi nào công ty có một đường cầu có độ dốc xuống dưới, đường doanh thu cận biên của công ty nằm dưới đường cầu của nó. Biểu đồ dưới đây minh họa cho mối quan hệ tồn tại giữa đường cầu và đường doanh thu cận biên của một công ty cạnh tranh độc quyền.

Dù biểu đồ trên có vẻ giống như đường cầu và đường doanh thu cận biên của một công ty độc quyền, vẫn có sự khác biệt quan trọng. Trong thị trường cạnh tranh độc quyền, số lượng công ty thay đổi khi các công ty gia nhập hoặc rời bỏ thị trường. Khi các công ty mới gia nhập thị trường, các khách hàng được dàn trải cho số lượng công ty lớn hơn và cầu về sản phẩm của mỗi công ty giảm. Số lượng công ty tăng cũng có xu hướng dẫn tới tăng độ co giãn của cầu về sản phẩm của mỗi công ty (do cầu co giãn hơn khi có nhiều hàng hoá thay thế hơn tồn tại). Biểu đồ dưới đây minh họa cho sự dịch chuyển trên đường cầu của một công ty điển hình xảy ra khi có thêm các công ty gia nhập một thị trường cạnh tranh độc quyền.



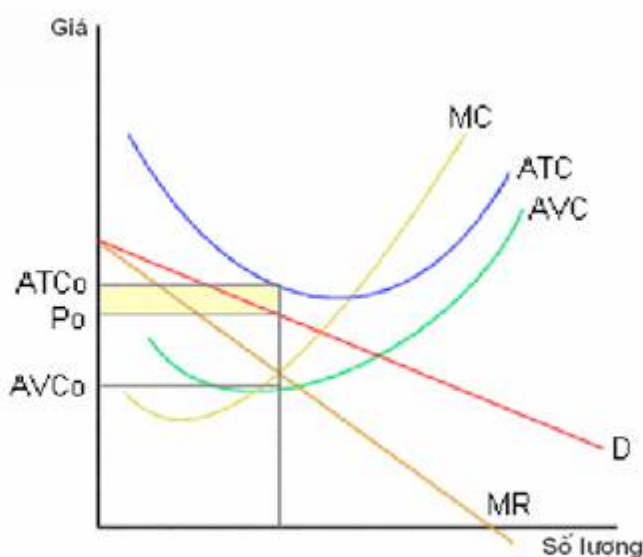
Biểu đồ dưới minh hoạ một sự cân bằng có thể về ngắn hạn với một công ty điển hình trên một thị trường cạnh tranh độc quyền. Như với bất kỳ công ty tối đa hoá lợi nhuận nào, một công ty cạnh tranh độc quyền tối đa hoá lợi nhuận của nó bằng cách sản xuất tại mức sản lượng mà tại đó $MR = MC$. Trong biểu đồ dưới, điều này xảy ra tại mức sản lượng Q_0 . Giá được quyết định bởi số lượng người tiêu dùng sẵn sàng trả để mua Q_0 đơn vị hàng hoá. Trong ví dụ dưới đây, đường cầu cho thấy một mức giá sẽ là P_0 khi Q_0 đơn vị hàng hoá được bán.

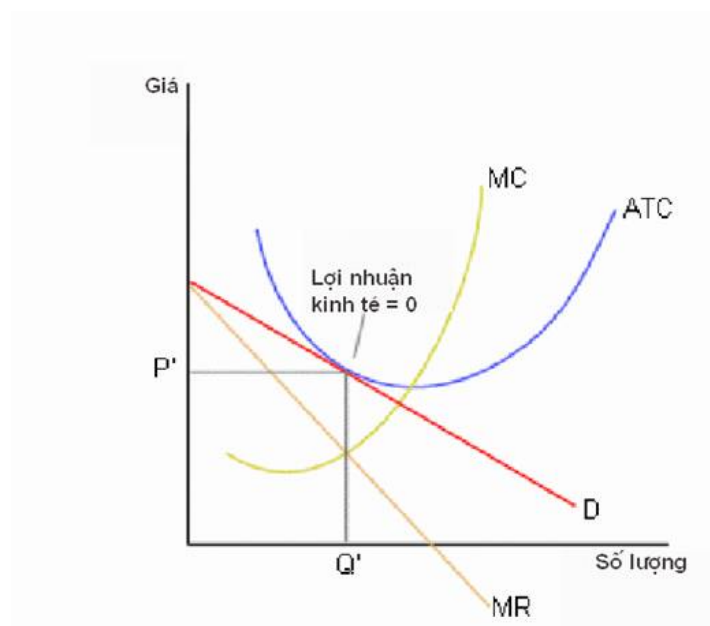


Trong một ngành độc quyền, lợi nhuận kinh tế có thể được duy trì vô hạn do tồn tại những rào cản của việc gia nhập thị trường. Tuy nhiên, trong một

ngành cạnh tranh độc quyền, lợi nhuận kinh tế tồn tại do việc có thêm các công ty gia nhập thị trường. Khi có thêm các công ty gia nhập thị trường, cầu với sản phẩm của mỗi công ty sẽ giảm và trở nên co giãn hơn. Mặc dù, điều này làm giảm cầu, dẫn tới giảm mức lợi nhuận kinh tế của một công ty điển hình. Việc gia nhập thị trường tiếp tục cho tới khi nào một công ty điển hình nhận được mức lợi nhuận kinh tế bằng 0. Khả năng này được minh hoạ trong biểu đồ dưới đây.

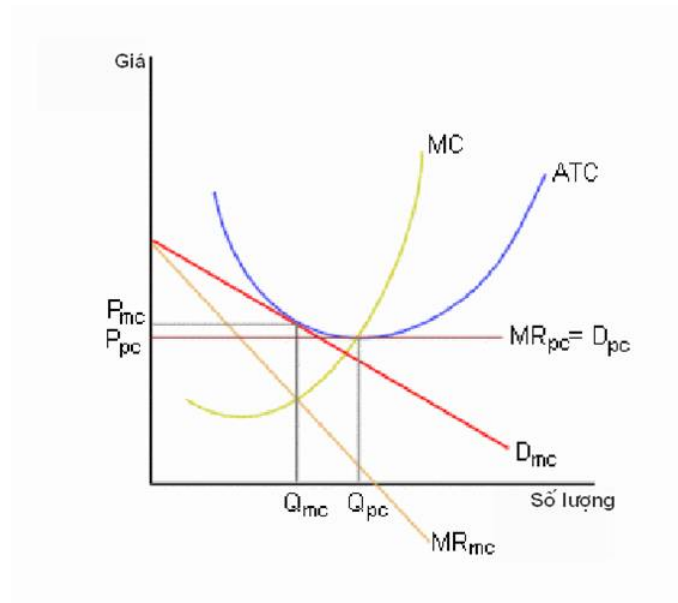
Biểu đồ trên mô tả một công ty cạnh tranh độc quyền trong tình trạng cân bằng về dài hạn. Công ty này tối đa hoá lợi nhuận của nó bằng việc sản xuất hàng hoá tại mức Q' . Giá cân bằng là P' . Do giá bằng với tổng chi phí trung bình tại mức sản lượng này, một công ty điển hình nhận được mức lợi nhuận kinh tế bằng 0. Tình trạng cân bằng về dài hạn thường được liên hệ như một "cân bằng tiếp tuyến" do đường cầu tiếp tuyến với đường cong ATC (Average Total Cost) tại mức sản lượng mang lại mức lợi nhuận lớn nhất.





Về ngắn hạn, một công ty cạnh tranh độc quyền có thể chịu lỗ về ngắn hạn. Khả năng này được minh họa trong biểu đồ dưới đây. Trong khi mỗi công ty sẽ tiếp tục hoạt động về ngắn hạn, các công ty sẽ rời bỏ thị trường về dài hạn. Khi các công ty rời bỏ, các đường cầu của các công ty còn lại sẽ dịch chuyển sang phải và trở nên ít co giãn hơn. (Để hiểu điều này, hãy lưu ý khi các công ty rời bỏ thị trường, các công ty còn lại sẽ nhận được số người tiêu dùng thường từng mua hàng hoá của các công ty rời bỏ thị trường). Rời bỏ thị trường sẽ tiếp tục cho tới khi nào lợi nhuận kinh tế lại bằng 0 (như được minh họa trong biểu đồ dưới).

Cạnh tranh độc quyền và cạnh tranh hoàn hảo



Như được lưu ý trong Chương 10, các thị trường cạnh tranh hoàn hảo mang lại hiệu quả kinh tế do $P = MC$ và các công ty sản xuất tại mức ATC thấp nhất. Biểu đồ dưới so sánh mức giá và sản lượng của công ty cạnh tranh hoàn hảo so với mức giá và sản lượng của công ty cạnh tranh độc quyền. Như trong biểu đồ này cho thấy, một công ty cạnh tranh hoàn hảo sản xuất tại mức giá (P_{pc}) thấp hơn mức giá (P_{mc}) mà một công ty cạnh tranh độc quyền sản xuất. Một công ty cạnh tranh hoàn hảo sẽ sản xuất tại mức sản lượng (Q_{pc}) lớn hơn mức sản lượng (Q_{mc}) do một công ty cạnh tranh độc quyền sản xuất.

Do các công ty cạnh tranh độc quyền sản xuất tại mức chi phí vượt quá mức ATC thấp nhất, họ ít hiệu quả hơn các công ty cạnh tranh hoàn hảo. Tuy nhiên, tổn thất hiệu quả là chi phí mà xã hội phải chịu nếu xã hội muốn có các sản phẩm hàng hoá khác biệt. Một trong những chi phí của việc có nhiều nhà hàng, quần áo, hầu hết các loại thức ăn được chuẩn bị sẵn... là chi phí sản xuất trung bình sẽ cao hơn chi phí sản xuất trung bình nếu chỉ một sản phẩm đồng nhất được sản xuất.

Dù vậy, cũng cần lưu ý, số lượng công ty trên thị trường càng lớn, độ co giãn với cầu sản phẩm của mỗi công ty càng lớn. Khi số lượng các công ty tăng nhanh, đường cầu của một công ty cạnh tranh độc quyền sẽ tiến tới một đường cầu có độ co giãn hoàn hảo của một công ty cạnh tranh hoàn hảo. Trong một tình huống như vậy, chi phí hiệu quả của việc sản xuất các sản phẩm khác biệt sẽ tương đối nhỏ.

Về ngắn hạn, các công ty cạnh tranh độc quyền có thể thu được lợi nhuận kinh tế bằng cách thành công trong việc phân biệt sản phẩm của họ. Tuy nhiên, các thành công trong phân biệt sản phẩm sẽ sớm bị các công ty khác bắt chước. Người ta dự tính những lợi nhuận như vậy sẽ biến mất về dài hạn. Các chiến dịch quảng cáo có thể tăng lợi nhuận của một công ty trong ngành này về ngắn hạn nhưng liệu những chiến dịch quảng cáo thành công sẽ dẫn tới nỗ lực tương tự của các công ty khác trong ngành này không.

Như trong sách giáo khoa của bạn có ghi, các công ty cạnh tranh độc quyền trong cùng một ngành thường có vị trí gần nhau trong cộng đồng do họ nỗ lực thu hút các khách hàng ở trong một khu vực địa lý. Đây là lý do tại sao chúng ta thường thấy một địa điểm bán ô-tô và một nhà hàng thức ăn nhanh được đặt gần nhau trên cùng một con phố. (TQ hiệu đính, do đó các bạn có thể hiểu tại sao ngoài Bắc có 36 phố phường; trong Nam có làng cà-phê cư xá Bắc Hải, khu ăn chơi Quận 3, v.v.... Trong ca dao, chúng ta có, "buôn có bạn, bán có phường". Đó là triết lý kinh tế Việt Nam, nói tới cạnh tranh độc quyền - có sự cạnh tranh trong các công ty độc quyền).

Độc quyền nhóm

Một thị trường độc quyền nhóm (thiểu số) có đặc điểm:

- một số lượng nhỏ các công ty

- sản phẩm vừa được tiêu chuẩn hoá vừa có sự khác biệt
- thừa nhận tồn tại sự phụ thuộc lẫn nhau
- khó khăn gia nhập

Do có ít các công ty trong một ngành độc quyền thiếu số, sản lượng của mỗi công ty chiếm một thị phần lớn trên thị trường. Do điều này, quyết định giá cả và sản lượng của mỗi công ty có tác động đáng kể lên lợi nhuận của các công ty khác. Thêm vào đó, khi ra quyết định liên quan tới giá cả hoặc sản lượng, mỗi công ty phải tính tới phản ứng của các công ty đối thủ. Nếu McDonald hạ giá bánh mì kẹp thịt Big Macs của họ chẳng hạn, tác động lên mức lợi nhuận của họ sẽ rất khác nếu Burger King phản ứng lại bằng cách hạ mức giá thấp hơn với bánh xăng-đuýt Whopper với số lượng lớn. Do sự phụ thuộc lẫn nhau này, các công ty độc quyền nhóm (hay độc quyền thiếu số) can dự vào **hành vi chiến lược**. Hành vi chiến lược xảy ra khi kết quả tốt nhất cho một bên được quyết định bởi hành động của các bên khác.

Mô hình đường cầu cong mô tả một trường hợp trong đó một công ty cho là các công ty khác sẽ làm phù hợp với sự giảm giá của nó nhưng sẽ không cho phép tăng giá tiếp theo. Như trong sách giáo khoa của bạn có ghi, chiến lược tối ưu trong một tình huống như vậy thường là giữ mức giá hiện tại và cạnh tranh trên những mặt phi giá cả thay vì cạnh tranh giá cả. (TQ hiệu đính, lấy nhà hàng làm ví dụ, có hai loại nhà hàng: nhà hàng bình dân và nhà hàng sang trọng. Nhà hàng bình dân thuộc về cạnh tranh độc quyền. Họ cạnh tranh trên vấn đề giá cả, xem ai nấu tô phở rẻ và ngon. Nhưng nhà hàng sang trọng là độc quyền nhóm, vì có rất ít các nhà hàng sang trọng trong một thành phố. Giá thức ăn rất là mắc, nhưng họ không cạnh tranh với nhau trên vấn đề giá cả, mà họ cạnh tranh với nhau trên vấn đề phong cách phục vụ -- phi giá cả.)

Mặc dù, có ít bằng chứng cho thấy mô hình đường cầu bị xoắn cong miêu tả chính xác hành vi của các công ty độc quyền nhóm. Thay vào đó, các nhà kinh tế nói chung dựa vào mô hình lý thuyết trò chơi để dự tính kết quả trên thị trường độc quyền nhóm. **Lý thuyết trò chơi** (game theory) có giải thích hành vi chiến lược bằng việc xem xét sự thưởng phạt đi cùng với những sự lựa chọn thay thế của mỗi người tham dự "trò chơi". Một tình huống có thể xảy ra có thể được phân tích bằng lý thuyết trò chơi là liệu mỗi công ty trong hai công ty độc quyền nhóm sẽ duy trì giá cao hay giá thấp. Trong một hoàn cảnh như vậy, mức lợi nhuận kết hợp cao nhất có thể nhận được tại mức giá cao do công ty đưa ra. Tuy nhiên, công ty có thể tăng lợi nhuận bằng việc đưa ra giá thấp nếu công ty kia tiếp tục tính mức giá cao. Nếu cả hai công ty tính mức giá thấp, lợi nhuận kết hợp thấp hơn mức lợi nhuận kết hợp nếu cả hai công ty tính mức giá cao.

Những người tham gia vào trò chơi đối mặt với một sự lựa chọn tương đối đơn giản khi tồn tại một **chiến lược độc quyền (dominant strategy)**. Một chiến lược độc quyền là một chiến lược mang lại phần tiền thưởng cao nhất

cho mỗi cá nhân với mỗi hành động có thể xảy ra của đối thủ của họ. Trong quyết định giá độc quyền được miêu tả ở trên, chiến lược độc quyền đưa ra một mức giá thấp hơn. Để hiểu điều này, giả sử bạn đang đưa ra quyết định này và không biết công ty kia sẽ làm gì. Nếu công ty kia tính giá cao, bạn có thể nhận được lợi nhuận lớn nhất bằng việc giảm giá của công ty này. Nói cách khác, nếu công ty kia tính giá thấp, chiến lược tốt nhất với bạn là lại tính giá thấp (nếu bạn tính giá cao khi công ty kia tính giá thấp, bạn sẽ chịu tổn thất lớn). Trong trường hợp này, nếu trò chơi này chỉ được chơi một lần, mỗi công ty sẽ dự tính tính mức giá thấp cho dù thậm chí lợi nhuận kết hợp của họ sẽ cao hơn nếu cả hai đều tính giá cao. Dù vậy, nếu sự cấu kết là có thể (và bị ép buộc) cả hai công ty có thể tính giá cao.

Quyết định giá độc quyền được miêu tả ở trên là một ví dụ về một kiểu trò chơi phổ biến được gọi là "sự tiến thoái lưỡng nan của tù nhân" (prisoners's dilemma). Trong trò chơi truyền thống sự tiến thoái lưỡng nan của tù nhân, hai người tù bị bắt và bị giam riêng. Khi họ bị thẩm vấn, mỗi người sẽ được giảm tội nếu anh ta hoặc cô ta cung cấp bằng chứng chống lại người kia. Chiến lược độc quyền trong tình huống này là nhằm thú tội bất luận hành vi nào của bên kia, người tù nhận được án nhẹ hơn nhờ vào sự thú tội. Mô hình sự tiến thoái lưỡng nan của tù nhân được sử dụng rộng rãi trong các nguyên tắc học thuật nhằm giải thích hành vi cá nhân trong các tình huống chiến lược.

Không phải mọi tình huống chiến lược đều dẫn tới một chiến lược độc quyền. Việc dự đoán kết quả của một trò chơi sẽ khó hơn nhiều nếu không tồn tại chiến lược độc quyền như vậy.

Mặc dù phân tích việc đưa ra quyết định độc quyền trở nên phức tạp hơn nhiều khi chúng được chơi lặp lại bởi cùng người chơi. Trong trường hợp sự tiến thoái lưỡng nan của tù nhân, cho dù thậm chí mỗi cá nhân có thể có lợi trong một trường hợp riêng lẻ bằng sự thú tội, cả hai người tù sẽ ngồi tù lâu hơn nếu không ai thú tội và cung cấp bằng chứng chống lại người kia. Nếu họ biết họ sẽ can dự vào các vụ phạm tội trong tương lai, họ sẽ ít có động cơ thú tội hơn. Bằng việc không thú tội, họ có thể giữ mức đời sống cao hơn. Trong trường hợp độc quyền nhóm, mỗi công ty có động cơ cắt giảm mức giá của công ty kia trong mỗi giai đoạn. Mặc dù vậy, mỗi công ty nhận thấy nếu họ tính một mức giá thấp hơn ở thời điểm hiện tại, công ty kia có thể phản ứng lại bằng cách tính giá thấp hơn trong tương lai. Đe dọa trả đũa trong tương lai có thể khuyến khích các công ty duy trì mức giá cao trong mỗi giai đoạn thời gian.

Tình huống được miêu tả ở trên liên quan tới trò chơi không hợp tác trong đó mỗi người chơi có thể không hợp tác cùng nhau nhằm quyết định kết quả qua lại. Nếu các công ty độc quyền nhóm được tự do thông đồng và cùng tham gia quyết định mức giá và sản lượng của họ, họ sẽ có thể dành được một mức lợi nhuận kết hợp cao hơn. Hình thức thông đồng này ở Mỹ bị coi là vi phạm luật pháp. Mặc dù bị coi là phạm luật nếu các công ty chính thức gặp nhau và quyết định mức giá và sản lượng của họ, việc họ cùng tính mức giá

bằng nhau chừng nào họ chưa gặp nhau để quyết định về giá cả vẫn được coi là đúng luật. Các công ty có thể đạt được kết quả giống như kết quả khi họ thông đồng với nhau bằng việc tham dự vào một tình huống lãnh đạo giá cả trong đó một công ty đưa ra mức giá cho toàn thị trường và công ty kia theo giá cả của công ty đó. Những thực tế thuận lợi như tính tăng giá có thể dẫn tới một kết quả tương đương. (Tính tăng giá hay thêm giá xảy ra khi các công ty quyết định giá bán lẻ của một hàng hoá bằng việc nhân lên giá bán buôn cho trước - nếu tính thêm giá 50%, một hàng hoá chi phí là 10 đôla của công ty sẽ được bán với giá 15 đôla). Nếu tất cả các công ty sử dụng cùng tỷ lệ tính thêm giá, tất cả họ sẽ có xu hướng tính cùng mức giá. Người sản xuất hàng hoá thường làm thuận lợi cho tình huống này bằng cách in "giá bán lẻ kiến nghị" lên trên sản phẩm của họ.

Sự phối hợp hành động chung là hợp pháp ở một số nước. Theo một dàn xếp phối hợp hành động chung, các công ty can dự vào hành vi thông đồng rõ ràng. Mặc dù vậy, một vấn đề với sự phối hợp hành động chung là bất kỳ công ty nào cũng có thể tăng lợi nhuận bằng việc không tuân thủ thoả thuận. Vì lí do này, hầu hết sự phối hợp hành động chung không diễn ra lâu.

Thông tin không hoàn hảo

Một nhân tố phức tạp trên các thị trường là người mua và người bán không luôn có được thông tin hoàn hảo về đặc tính của các sản phẩm họ mua và bán. Xác định nhãn hiệu hàng hoá là quan trọng với các thị trường cạnh tranh độc quyền và độc quyền nhóm bởi một người bán muốn tiếp tục kinh doanh có động cơ sản xuất một hàng hoá chất lượng cao. Khách hàng thường muốn trả giá cao hơn cho một sản phẩm được sản xuất bởi một công ty có tên tuổi hơn là mua một sản phẩm từ một công ty mà họ không biết. Bảo hành sản phẩm cũng được các công ty sử dụng như dấu hiệu về chất lượng của sản phẩm.

Một vấn đề nảy sinh do thông tin không hoàn hảo là vấn đề **Lựa chọn bất lợi (Adverse Selection)**. Vấn đề lựa chọn bất lợi nảy sinh khi những người sẵn sàng chấp nhận giao dịch lại đang bán một sản phẩm chất lượng thấp hơn chất lượng điển hình chung trong toàn bộ dân chúng. Một ví dụ cổ điển của vấn đề lựa chọn nghịch đảo xảy ra trên thị trường ô tô cũ. Một khi một chiếc ô tô đã được sử dụng nhiều, giá trị của nó giảm tương đối lớn. Lý do cho điều này là các cá nhân bị mắc kẹt với "những xe dzôm" có xu hướng bán ô tô của họ trên thị trường ô tô cũ chứ những người có các phương tiện đáng tin cậy thì không. Do người mua không thể luôn quyết định liệu một chiếc ô tô là một chiếc ô tô đã qua sử dụng còn tốt hay một "vật vô dụng" giá của tất cả các ô tô đã qua sử dụng sẽ thấp hơn do chất lượng trung bình thấp hơn của những chiếc xe đã qua sử dụng được mang ra bán.

Một ví dụ khác của vấn đề lựa chọn bất lợi xảy ra trên thị trường bảo hiểm. Nếu không có quy định cho những người được mua bảo hiểm sức khoẻ hoặc bảo hiểm nhân thọ, những người mua chúng phần đông là những cá nhân bị ốm nặng. Do điều này, chi phí của chính sách bảo hiểm đưa ra với công

chúng nói chung cao hơn nhiều so với chi phí bảo hiểm được cung cấp cho tất cả người lao động trong một công ty hoặc tất cả sinh viên trong một trường đại học.

Rủi ro đạo đức (Moral Hazard) là một vấn đề phát sinh khác từ thông tin không hoàn hảo. Rủi ro đạo đức nảy sinh khi tồn tại một giao dịch khiến cho một bên thay đổi hành vi của anh ta hoặc cô ta không giống hành vi được bên kia dự đoán vào thời điểm thoả thuận giao dịch. Bảo hiểm y tế đưa ra một ví dụ về vấn đề do rủi ro đạo đức do sự tồn tại của bảo hiểm khuyến khích các cá nhân sử dụng nhiều dịch vụ bảo hiểm y tế hơn lượng bảo hiểm y tế ngược lại sẽ được tiêu thụ.

TQ hiệu đính:

Cả hai việc, Rủi Ro Đạo Đức và Chọn Lựa Bất Lợi phát sinh từ lòng ích kỷ, chỉ nghĩ tới mình mà không nghĩ đến cái lợi chung cho xã hội, cho tập thể, cho lứa đôi. Lấy dịch vụ bảo hiểm y tế làm ví dụ, nếu không có những quy định rõ ràng, thì chỉ có người bệnh mới đi mua bảo hiểm y tế, vì nếu một người khỏe mạnh, thì ngu sao phải đóng tiền hàng tháng cho dịch vụ mình không sai. Điều này dẫn đến hai việc có thể: một là giá cả bảo hiểm sẽ mắc cho người mua, vì người mua là người bệnh; hai là vì chỉ có người bệnh mua bảo hiểm, cho nên bán bảo hiểm không có lời, và vì thế sẽ không có công ty bán bảo hiểm. Đây là ví dụ cho Sự Chọn Lựa Bất Lợi; bất lợi cho tập thể nói chung, nhưng có lợi cho người mua bảo hiểm nói riêng vì giá cả sẽ mắc cho mọi người hoặc không có dịch vụ bảo hiểm cho mọi người.

Thêm một ví dụ khác về "Sự Chọn Lựa Bất Lợi" là sự buôn bán trong dịch vụ "du lịch". À ha, những người du lịch đã đến đây rồi, chắc là họ sẽ không bao giờ đến nữa. Điều này rất có thể đúng. Vậy thì, chém họ được bao nhiêu thì chém. Việc bán "théc giá" như vậy có lợi cho người bán hàng, nhưng khi khách du lịch không có thiện cảm với người bán hàng đó nói riêng, họ sẽ có cái nhìn xấu vào các người khác của một đất nước hay một tập thể nói chung. Từ cái nhìn thiếu thiện cảm đó, vị khách du lịch đó sẽ không quay lại đất nước đó và du lịch những chỗ khác. Và nếu có nhiều bán hàng "théc giá" thiếu phong cách phục vụ, thì sẽ có rất nhiều vị khách du lịch không quay lại một nước nào đó lần thứ hai. Tỷ lệ khách quay lại thấp sẽ ảnh hưởng xấu đến ngành du lịch của nước đó, và gián tiếp có hại cho nền kinh tế chung của mọi người.

Đi xe hơi, xe đạp, xe honda hay đi bộ ngoài đường và vứt rác ngoài đường là một ví dụ khác của "Sự Chọn Lựa Bất Lợi". Vứt rác ngoài đường thì tiện lợi cho người xả rác. Nhưng nếu có nhiều người muốn tiện lợi kiểu đó, thì đường xá dễ bị dơ bẩn vì rác vứt bừa bãi. Hay nói ngược lại, nếu mỗi con người có một chút tự giác, đừng vứt rác ra đường khi đi xe, thì đường phố sẽ sạch hơn cho mọi người

Ngược lại, Rủi Ro Đạo Đức là tính muốn hưởng càng nhiều càng tốt. Người có bảo hiểm y tế thường có khuynh hướng sử dụng dịch vụ y tế nhiều hơn. Ví

dụ, khi chưa có bảo hiểm y tế, hai năm mới đi khám mắt và mua kiếng. Vì có bảo hiểm y tế, ngu sao không mỗi năm đi khám mắt và lấy kiếng mới. Đối với các bạn Việt Kiều, các bạn hiểu điều này rất rõ. Khi lúc còn đi học, hai năm mới đi khám mắt và mới đi chụp hình phổi. Khi ra trường rồi, đi làm, có bảo hiểm y tế thì đi khám mắt và chụp hình phổi hàng năm. Có rất nhiều cô cũng có tình này. Khi chưa có bạn trai, thì về nhà nấu mì hay phở ăn. Sau khi có bạn trai rồi, ngu sao không đi ăn quán, có người nấu ngon, phục vụ, bạn trai trả tiền, và khỏi tốn công nấu. Có những cậu cũng có tính này. Lúc chưa có vợ thì lịch sự và tế nhị. Sau có vợ rồi, thì sinh ra lười biếng và thô lỗ. Ngu sao phải làm việc nhà, nếu có thể đùn việc lại cho vợ.

Cái tính muốn hưởng và chơi gác này có lợi cho cá nhân, nhưng có hại cho tập thể, và trong tập thể đó có mình. Trong dịch vụ y tế, lạm dụng bảo hiểm y tế thì tài nguyên quốc gia không được sử dụng đúng chỗ. Y tá hay bác sĩ bỏ thời gian chăm sóc người không bị bệnh thì có ít thời gian chăm sóc người thật sự có bệnh. Đến khi mình bị bệnh, "người khác không bệnh" sẽ hại mình. Trong tình cảm trai gái, số tiền ăn hàng lãng phí đó có thể để dành làm đám cưới, hay học cao học, hay giúp đỡ người tàn tật. Trong tình cảm vợ chồng, đùn việc thì nhà mình sẽ như rác, vợ chồng sẽ có lúc tị nạnh lẫn nhau và cãi nhau, gia đình mất đi hòa khí.

Thêm, tính ỷ lại là một ví dụ của Rủi Ro Đạo Đức. Con út hay em út, vì có anh chị lo lắng và quán xuyến trong nhà, cho nên thường sinh ra tính lười biếng và ỷ lại. Trong nhà, người vợ tháo vát thì chồng thường là "vô tích sự" vì cái gì cũng có "vợ tui nó lo!", hay ngược lại.

Chương 13

Chính Sách của Chính Phủ

Tác giả: John Kane

Người dịch: Nguyễn Hương Lan

Trong chương này, chúng ta sẽ bàn tới chính sách của chính phủ với việc kinh doanh, với sự chú ý đặc biệt về luật chống bán phá giá.

Hai lời giải thích về sự can thiệp của chính phủ vào thị trường là:

1. Lý thuyết lợi ích công (Public Interest Theory)
2. Lý thuyết bắt giữ (Capture Theory)

Lý thuyết lợi ích công cho biết chính phủ sẽ có những hành động nhằm sửa chữa sự thất bại của thị trường. Quan điểm này cho thấy chính phủ sẽ có những hành động nhằm cải thiện phúc lợi xã hội nói chung. Mặc dù vậy, những người tin vào lý thuyết bắt giữ cho rằng hành động của chính phủ là nhằm phân phối sự giàu có giữa các cá nhân và các nhóm trong xã hội. Lý thuyết bắt giữ cho biết những nhóm lợi ích đặc biệt nhận được lợi từ sự can thiệp của chính phủ trong nền kinh tế. Những người ủng hộ cho quan điểm này cho rằng thậm chí những nhóm hưởng lợi từ sự can thiệp của chính phủ cuối cùng cũng sẽ bị "bắt giữ" bởi các chi nhánh chính phủ có nhiệm vụ kiểm soát họ.

Chống bán phá giá

Biện pháp tập hợp thị trường được Bộ Tư pháp Hoa Kỳ sử dụng là **chỉ số Herfindahl (Herfindahl Index)**, chỉ số này được định nghĩa là tổng thị phần được tính theo thứ tự (theo tỷ lệ phần trăm) của tất cả các công ty trong một ngành. Trong một ngành độc quyền một người, điều này sẽ tương đương 10000 (mười ngàn). Nếu có 100 công ty quy mô bằng nhau trong một ngành, chỉ số Herfindahl sẽ bằng 100. Bộ Tư pháp cho rằng một ngành trong đó chỉ số Herfindahl thấp hơn 1000 có *tính cạnh tranh tương đối cao*. Chỉ số Herfindahl nằm giữa 1000 và 1800 cho biết một ngành có *mức cạnh tranh vừa phải*. Một ngành được coi là tập trung cao nếu chỉ số Herfindahl vượt quá 1800.

Cơ sở của luật chống bán phá giá ở Hoa Kỳ là Đạo luật chống bán phá giá Sherman năm 1890 (Sherman Antitrust Act of 1890). Đạo luật này cấm các công ty can dự vào các hoạt động làm "kiềm chế" thương mại. Mặc dù ban đầu, đạo luật này được sử dụng để phá vỡ nhiều công ty độc quyền, do đạo luật này không xác định hoạt động nào là bất hợp pháp. Tuy nhiên đạo luật **Clayton năm 1914 (Clayton Act of 1914)** (và những sửa đổi tiếp theo, đưa ra một danh sách các hoạt động bị coi là vi phạm luật chống bán phá

giá). Đặc biệt, đạo luật Clayton cấm các công ty can dự vào việc phân biệt giá cả nhằm giảm tính cạnh tranh và cấm can dự vào dàn xếp riêng biệt và ràng buộc các hợp đồng làm hạn chế cạnh tranh.

Ban đầu, các toà án theo "nguyên tắc hữu lý" (rules of reason) cho rằng sự quy mô vẫn chưa phải là bằng chứng của một việc vi phạm luật chống bán phá giá. Điều này thay đổi cùng với vụ Alcoa năm 1945 trong đó sự quy mô, tự nó đã đủ bằng chứng cho thấy việc vi phạm luật chống bán phá giá. Mặc dù vậy, vào những năm 1980, Bộ Tư pháp và các quyết định toà án tiếp theo thực sự quay trở lại "nguyên tắc hữu lý" trước đó.

Kiểm soát (Regulation)

Trong những năm trước kia, Hoa Kỳ kiểm soát các ngành xe tải, máy bay và đường sắt. Lý do hợp lý đằng sau sự kiểm soát vì cần nhằm ngăn chặn "sự cạnh tranh phá hoại" (destructive competition) sẽ dẫn tới thất bại của những ngành mới với chi phí cố định tương đối cao. Tuy nhiên, vào những năm 1970, ngành xe tải và hàng không không còn bị kiểm soát nữa. Chi phí vận tải trong những ngành này giảm xuống tương đối đáng kể.

Như trong sách giáo khoa của bạn có ghi, chính phủ cũng can dự vào rất nhiều hoạt động kiểm soát xã hội.

Chương 14

Nguồn Tài Nguyên

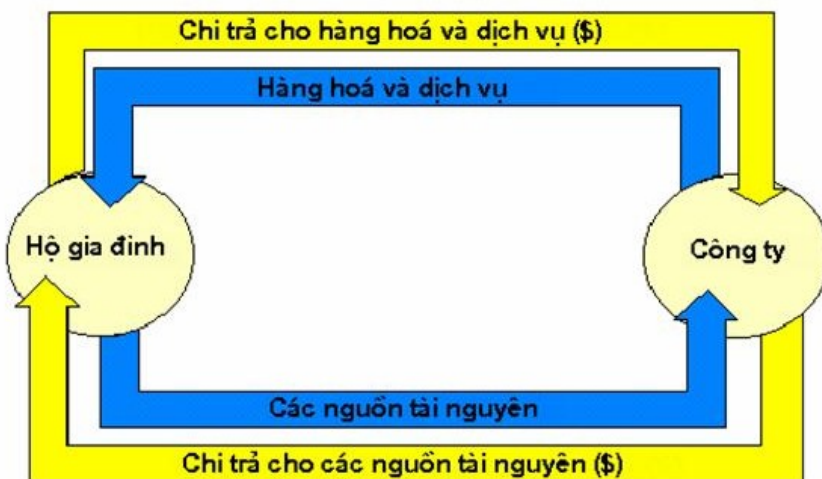
Tác giả: John Kane

Người dịch: Nguyễn Hương Lan

Trong chương này, chúng ta sẽ xem giá cả của lao động và các nguồn tài nguyên được quyết định như thế nào trên các thị trường tài nguyên. Như đã lưu ý trước đó, có bốn loại nguồn lực là: đất đai, lao động, vốn và khả năng làm doanh nghiệp. Những chi trả cho các nguồn lực này là:

Nguồn lực	Chi trả cho nguồn lực
đất đai	tiền thuê
lao động	tiền lương
vốn	lợi tức
khả năng làm doanh nghiệp	lợi nhuận

Tiền thuê, tiền lương và lợi tức được quyết định trên các thị trường đất đai, lao động và vốn. Mặc dù các doanh nhân là **những nguyên đơn còn lại (residual claimants)**, những người nhận được lợi nhuận, lợi tức còn lại sau khi tất cả các chi phí khác được chi trả.

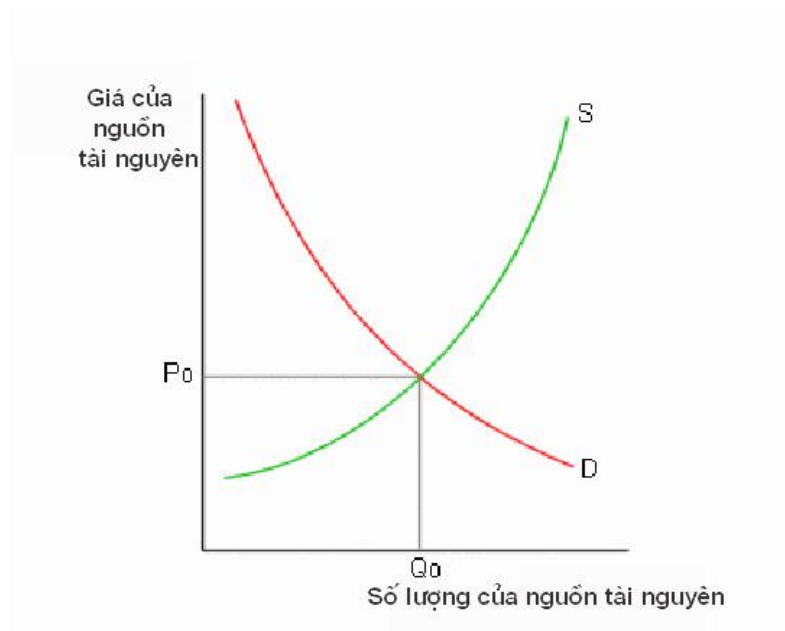


Mp>Mối quan hệ giữa thị trường sản phẩm và thị trường tài nguyên được miêu tả bởi biểu đồ luồng lưu thông hàng hoá và dịch vụ mà chúng ta đã xem xét tại phần đầu của khoá học này. Biểu đồ này minh hoạ sự phụ thuộc lẫn nhau rất lớn giữa thị trường sản phẩm và tài nguyên. Các công ty mua các nguồn tài nguyên trên thị trường tài nguyên để họ có thể sản xuất ra hàng hoá bán trên thị trường sản phẩm. Do điều này, chúng ta nói cầu của nguồn

tài nguyên là **hàm số cầu (derived demand)** xuất phát từ cầu của hàng hoá cuối cùng. Ví dụ, cầu về công nhân sản xuất ô tô tăng khi cầu về ô tô tăng.

Biểu đồ luồng lưu thông trên cũng cho biết một điểm nên nhớ: hộ gia đình là nguồn cung cấp trên thị trường tài nguyên và các công ty là nguồn cầu chúng. Lưu ý là những vai trò này trái ngược với vai trò của hộ gia đình và các công ty trên thị trường hàng hoá.

Thị trường cầu và cung nguồn tài nguyên



Biểu đồ dưới minh họa đường cung và cầu thị trường với một thị trường tài nguyên. Đường cầu là đường cong có độ dốc xuống dưới vì một sự giảm giá một nguồn tài nguyên làm tăng ý định và khả năng của các công ty chi trả cho nguồn tài nguyên này. Số lượng của một nguồn tài nguyên được cung cấp tăng khi giá của nguồn tài nguyên tăng do người chủ sở hữu nguồn tài nguyên sẽ chuyển nguồn tài nguyên này thành hình thức thay thế có giá trị cao nhất. Như biểu đồ dưới đây cho thấy, một sự cân bằng trên thị trường xảy ra tại mức giá mà tại đó lượng cầu của nguồn tài nguyên bằng lượng cung của nguồn tài nguyên.

Hãy xem mối quan hệ giữa cung và cầu tài nguyên một cách cụ thể hơn.

Cầu thị trường

Độ co giãn của cầu về nguồn tài nguyên được xác định là:

$$e_r = \frac{\% \Delta \text{ trong lượng cầu của nguồn tài nguyên } j}{\% \Delta \text{ trong giá của nguồn tài nguyên } j}$$

Giá co giãn của cầu với một nguồn tài nguyên được dự tính cao hơn khi:

- giá co giãn của cầu với hàng hoá cuối cùng tương đối cao
- nguồn tài nguyên này chiếm một phần tương đối lớn trong tổng chi phí của công ty
- có nhiều loại thay thế cho nguồn tài nguyên này và
- được xem xét trong một giai đoạn thời gian dài

Hãy xem xét tại sao giá co giãn của cầu với sản phẩm cuối cùng tác động lên giá co giãn của cầu với nguồn tài nguyên. Cầu tài nguyên co giãn hơn khi lượng cầu tài nguyên giảm với tỷ lệ lớn hơn so với sự giảm giá của tài nguyên. Hãy xem xét một thay đổi trong giá của tài nguyên tác động lên lượng cầu tài nguyên như thế nào. Khi giá của tài nguyên tăng, tổng chi phí trung bình và chi phí cận biên sẽ tăng. Chi phí tăng này dẫn tới một điểm cân bằng giá cả của sản phẩm được bán cao hơn. Khi giá cả của sản phẩm tăng, lượng cầu hàng hoá giảm dẫn tới giảm lượng cầu tài nguyên. Khi giá co giãn của cầu với sản phẩm cuối cùng là tương đối lớn, lượng cầu sản phẩm cuối cùng sẽ giảm nhiều hơn (và vì vậy lượng cầu về tài nguyên giảm nhiều hơn) khi giá của một hàng hoá tăng để phản ứng lại với sự tăng giá của tài nguyên. Hãy hiểu đây chuyển phản ứng này một cách cẩn thận hơn để hiểu mối quan hệ giữa giá co giãn của cầu về hàng hoá và giá co giãn của cầu về tài nguyên.

Tỷ lệ tài nguyên trong tổng chi phí có cùng cách tác động lên độ co giãn của cầu về tài nguyên. Khi giá của tài nguyên tăng, tác động lên tổng chi phí trung bình và chi phí cận biên sẽ phụ thuộc vào tỷ lệ tài nguyên trong tổng chi phí. Nếu một tài nguyên chiếm 10% tổng chi phí, giá tài nguyên tăng lên hai lần dẫn tới tăng thêm 10% tổng chi phí. Nếu tài nguyên chỉ chiếm 1% chi phí của công ty, giá tài nguyên tăng lên hai lần chỉ làm tăng chi phí của công ty thêm 1%. Vì vậy, một sự thay đổi giá của tài nguyên sẽ có tác động lớn hơn chi phí và giá của sản phẩm cuối cùng khi tài nguyên chiếm một tỷ lệ lớn trong tổng chi phí. Trong tình huống này, lượng hàng hoá được bán sẽ giảm nhiều hơn, và lượng cầu tài nguyên cũng sẽ giảm nhiều hơn. Vì vậy, cầu về tài nguyên co giãn hơn khi tài nguyên chiếm một tỷ lệ lớn hơn trong tổng chi phí.

Các công ty sẽ giảm nhân công của một tài nguyên với lượng lớn hơn khi nhiều tài nguyên thay thế có sẵn. Vì vậy, cầu tài nguyên co giãn hơn khi có nhiều loại thay thế hơn.

Do cần có thời gian để công ty thay đổi phương pháp sản xuất, một sự tăng giá một tài nguyên sẽ có tác động lớn hơn về dài hạn khi có nhiều loại tài nguyên thay thế hơn. Vì vậy, cầu tài nguyên sẽ co giãn hơn khi giai đoạn thời gian được xem xét dài hơn.

Hãy xem xem những nhân tố sẽ khiến cho cầu về tài nguyên dịch chuyển.

Cầu của một nguồn tài nguyên sẽ tăng khi:

- giá của hàng hoá tăng,
- hiệu quả của tài nguyên tăng
- số lượng người mua tăng,
- giá của một tài nguyên thay thế tăng,
- giá của nguồn tài nguyên bổ sung giảm, và/ hoặc
- công ty sở hữu một lượng lớn các nguồn tài nguyên khác.

Để quyết định bao nhiêu người công nhân (hoặc đơn vị tài nguyên khác) cần thuê, một công ty so sánh lợi ích từ việc thuê tài nguyên so với chi phí. Một người công nhân bổ sung sẽ được thuê chỉ khi lợi ích thêm vượt quá chi phí bổ sung. Lợi ích mà công ty nhận được từ những công nhân bổ sung thêm là lợi tức bắt nguồn từ việc bán các sản phẩm được sản xuất bởi những công nhân này. Giá của sản phẩm tăng hoặc năng suất của công nhân tăng sẽ làm tăng lợi ích cận biên đi cùng với việc thuê công nhân. Vì vậy, cầu lao động sẽ tăng khi giá của sản phẩm được bán tăng hoặc năng suất của công nhân tăng. Phân tích các nguồn tài nguyên khác cũng có thể sử dụng với lập luận tương tự.

Do đường cầu thị trường với một nguồn tài nguyên được hình thành bởi tổng đường cầu của tất cả các công ty trên một thị trường tài nguyên, số lượng công ty tăng sẽ làm tăng cầu thị trường về tài nguyên.

Các loại tài nguyên thay thế được sử dụng thế chỗ cho nhau (chẳng hạn thợ hàn được thay thế bằng thợ hàn tự động). Nếu một trong những nguồn tài nguyên này trở nên đắt hơn, các công ty sẽ thay thế nguồn tài nguyên đắt hơn bằng nguồn tài nguyên rẻ hơn. Những nhập lượng bổ sung là những nhập lượng được sử dụng cùng nhau. Các thiết bị sản xuất điều khiển máy tính và các chuyên viên máy tính có vẻ là những nhập lượng bổ sung. Nếu một trong những nhập lượng này trở nên đắt hơn, cầu về nhập lượng bổ sung sẽ giảm.

Nếu một công ty có một số nhập lượng ở mức cao, năng suất của những nhập lượng khác sẽ tăng. Một công ty có lượng vốn lớn chẳng hạn có thể thấy là các công nhân của họ có năng suất hơn các công nhân trong các công ty nơi các công nhân làm việc có ít dụng cụ hỗ trợ công việc hơn. Trong trường hợp này, vốn tăng có thể dẫn tới tăng cầu về lao động.

Cung thị trường

Như trong sách giáo khoa của bạn có ghi, giá co giãn của cung tài nguyên bằng:

$$e_r^s = \frac{\% \Delta \text{ trong lượng cung của nguồn tài nguyên } j}{\% \Delta \text{ trong giá của nguồn tài nguyên } j}$$

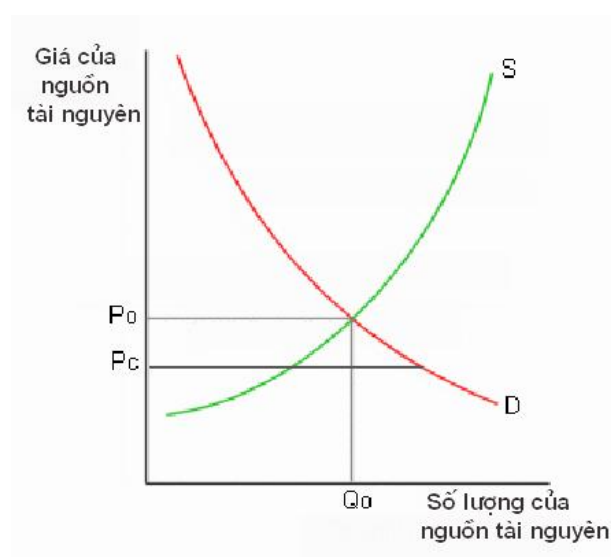
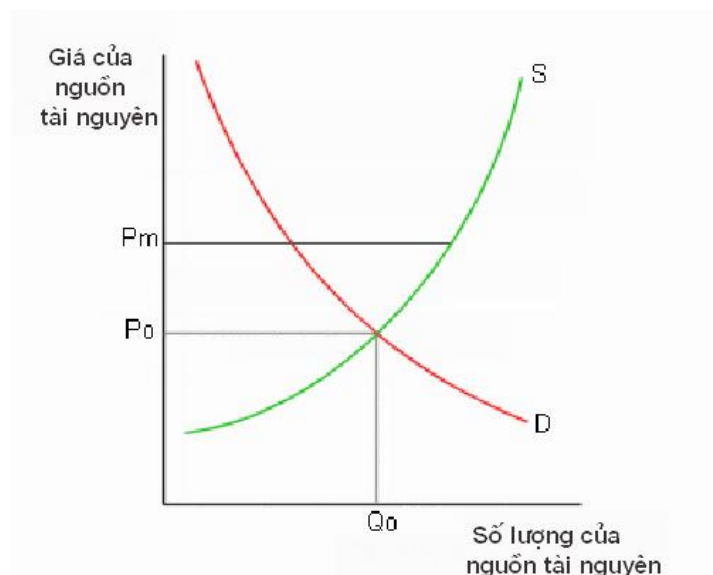
Giá co giãn của cung lớn hơn khi tài nguyên có thể được sử dụng với nhiều mục đích và giai đoạn thời gian được xem xét dài hơn. Nếu lương của họ giảm, các công nhân có thể làm việc tại nhiều vị trí sẽ giảm lượng cung công nhân nhiều hơn so với các công nhân không thể làm việc tại nhiều vị trí có thể làm. Do cần có thời gian cho các công nhân tìm được thông tin về các thị trường lao động khác, lượng cung lao động sẽ thay đổi lớn hơn để phản ứng lại với sự thay đổi về tiền lương khi xem xét trong một giai đoạn dài hơn.

Tiền lời của một nguồn tài nguyên có đường cung co giãn không hoàn hảo được gọi là tiền thuê kinh tế (economic rent). Tiền thuê kinh tế là phần chi trả vượt quá chi phí cơ hội của việc cung cấp một nguồn tài nguyên. Nếu một công ty có một đường cung không co giãn hoàn hảo, lượng tài nguyên sẵn có vẫn còn như vậy cho dù giá bằng 0. Vì vậy, bất kỳ khoản chi trả nào nhận được bởi nguồn tài nguyên này cũng là tiền thuê. Tiền lời của một nguồn tài nguyên có đường cung co giãn hoàn hảo được gọi là **lợi tức chuyển nhượng (transfer earnings)**. Lợi tức chuyển nhượng là khoản chi trả bằng chi phí cơ hội của việc cung cấp một nguồn tài nguyên. Khi một nguồn tài nguyên có đường cung co giãn hoàn hảo, giá của tài nguyên bằng với giá của tất cả tài nguyên thay thế trên thị trường này. Vì vậy, tất cả lợi tức đều là lợi tức chuyển nhượng. Trong một trường hợp điển hình hơn về một tài nguyên có đường cung thị trường có độ dốc đi lên, nguồn tài nguyên này nhận được vừa tiền thuê và lợi tức chuyển nhượng.

Cung tài nguyên dịch chuyển để phản ứng lại với những thay đổi về thị hiếu, thay đổi về số lượng cung cấp và thay đổi về giá của tài nguyên trong những cách sử dụng thay thế.

Giá trần (Price Ceilings) và giá sàn (Price Floors)

Như đã lưu ý ở trên, một điểm cân bằng trên một thị trường tài nguyên xảy ra khi lượng cung bằng lượng cầu. Nếu một giá sàn có hiệu quả được đưa ra (chẳng hạn như luật về mức lương tối thiểu) nhằm giữ giá cao hơn điểm cân bằng, sẽ làm xuất hiện một sự thặng dư (do lượng cung vượt quá lượng cầu). Trên thị trường lao động, sự thặng dư này có hình thức là những công nhân thất nghiệp. Khả năng này được minh họa trong biểu đồ dưới đây. Lưu ý là lượng cung vượt quá lượng cầu khi giá sàn được đưa ra tại mức giá là P_f .



Biểu đồ dưới minh họa cho tác động của một giá trần có hiệu quả. Khi giá được giữ thấp dưới điểm cân bằng (như tại mức P_c trong biểu đồ này), lượng cầu vượt quá lượng cung và sự khan hiếm nảy sinh.

Cầu của một công ty

Một công ty sẽ thuê thêm một đơn vị tài nguyên nếu điều này làm tăng lợi nhuận của công ty. Hãy nhớ lại lợi nhuận kinh tế bằng:

lợi nhuận kinh tế = tổng doanh thu - tổng chi phí

Khi mức sử dụng tài nguyên tăng, cả tổng doanh thu và tổng chi phí tăng. Lợi nhuận kinh tế sẽ tăng nếu tổng doanh thu tăng nhiều hơn so mức tăng của tổng chi phí.

Doanh thu bổ sung có được khi mức sử dụng tài nguyên tăng một đơn vị được gọi là **sản phẩm doanh thu cận biên (Marginal Revenue Product ~ MRP)** của nguồn tài nguyên này. **Phí tổn yếu tố cận biên (Marginal Factor Cost ~ MFC)** được định nghĩa là chi phí bổ sung đi kèm với việc thêm một đơn vị tài nguyên được sử dụng. Suy nghĩ một chút sẽ cho bạn thấy phương án tối ưu của công ty là:

- tăng mức sử dụng tài nguyên khi $MRP > MFC$ và
- giảm mức sử dụng tài nguyên khi $MRP < MFC$.

Mức thuê nhân công tối ưu là mức sử dụng tài nguyên mà tại đó $MRP = MFC$.

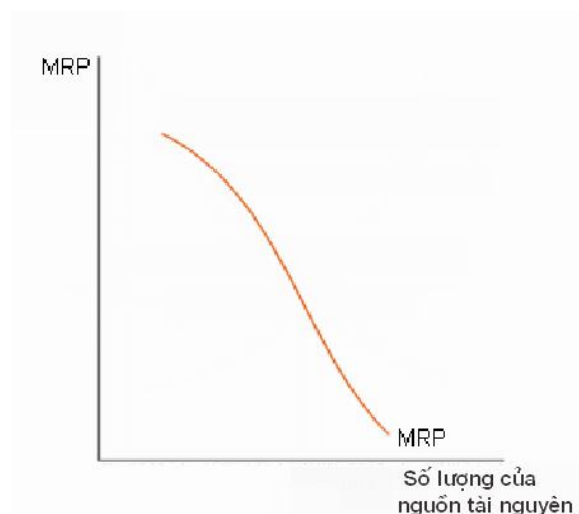
Sản phẩm doanh thu cận biên có thể được viết như:

$$MRP = MR \times MPP$$

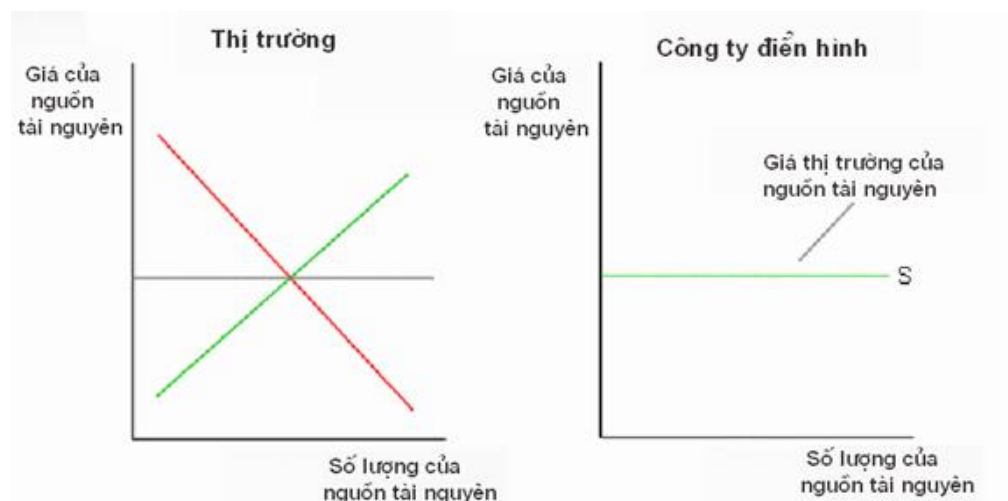
Trong đó MR (doanh thu cận biên) bằng doanh thu bổ sung có được từ bán thêm một đơn vị sản phẩm và MPP (sản phẩm vật chất cận biên ~ Marginal Physical Product) là sản phẩm bổ sung có được từ việc sử dụng thêm một đơn vị tài nguyên. Ví dụ, giả sử bạn muốn tính sản phẩm doanh thu cận biên của lao động khi $MR = 3$ đôla và $MPP = 4$. Trong trường hợp này, sử dụng thêm một đơn vị lao động dẫn tới tạo ra 4 đơn vị sản phẩm. Do doanh thu tăng 3 đôla khi thêm một đơn vị sản phẩm được bán, tổng doanh thu sẽ tăng là 12 đôla ($= \$3 \times 4$ đơn vị sản phẩm) khi một đơn vị công nhân bổ sung được thuê thêm. Trong trường hợp đặc biệt của một thị trường sản phẩm cạnh tranh hoàn hảo, $MRP = P \times MPP$ do $MR = P$ (trong đó P là giá thị trường của sản phẩm). (Trong trường hợp thị trường hàng hoá cạnh tranh hoàn hảo, đường MRP đôi khi được gọi là VMP - "giá trị của sản phẩm cận biên" = "Value of Marginal Product").

Biểu đồ dưới minh hoạ một đường MRP có thể xảy ra. Đường cong này là đường có độ dốc xuống dưới do kết quả của quy luật năng suất tiệm giảm (The Law of diminishing returns). Như bạn nhớ lại, quy luật năng suất tiệm giảm cho biết khi mức sử dụng tài nguyên tăng, các tài nguyên khác là hằng số không đổi, MPP của nguồn tài nguyên này rút cục sẽ giảm. Trong khi có khả năng MPP của nguồn tài nguyên này có thể ban đầu tăng (như được minh hoạ trong biểu đồ trong sách giáo khoa), một công ty tối đa hoá lợi nhuận sẽ chỉ thuê tài nguyên trong trường hợp MPP giảm. Vì vậy, chỉ có phần có độ dốc xuống dưới của đường MRP được minh hoạ dưới đây. (Trong trường hợp thị trường cạnh tranh không hoàn hảo, MR sẽ giảm khi mức sử

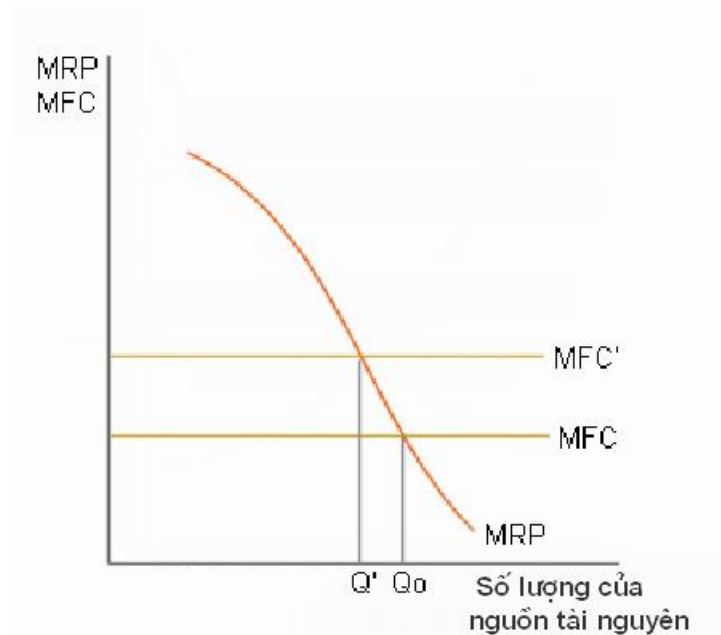
dụng tài nguyên tăng - do MR giảm khi sản lượng tăng trong thị trường cạnh tranh không hoàn hảo).



Nếu thị trường tài nguyên cạnh tranh hoàn hảo, mỗi công ty đứng trước một đường cung tài nguyên co giãn hoàn hảo. Biểu đồ dưới đây minh họa cho mối quan hệ này. Giá thị trường của nguồn tài nguyên được quyết định bởi giao điểm giữa cung và cầu thị trường. Do mỗi công ty là một người làm giá trên thị trường tài nguyên cạnh tranh hoàn hảo, mỗi công ty đứng trước một đường cung tài nguyên có độ co giãn hoàn hảo tại điểm cân bằng về mức giá của tài nguyên.



Do mỗi công ty là một người chịu giá trên một thị trường tài nguyên cạnh tranh hoàn hảo, chi phí bổ sung do việc sử dụng thêm một đơn vị tài nguyên chỉ bằng với giá của tài nguyên. Vì vậy, đường phí tổn yếu tố cận biên là đường nằm ngang tại mức giá thị trường của nguồn tài nguyên này trên một thị trường như vậy. Biểu đồ dưới đây minh họa hai đường MFC có thể xảy ra.

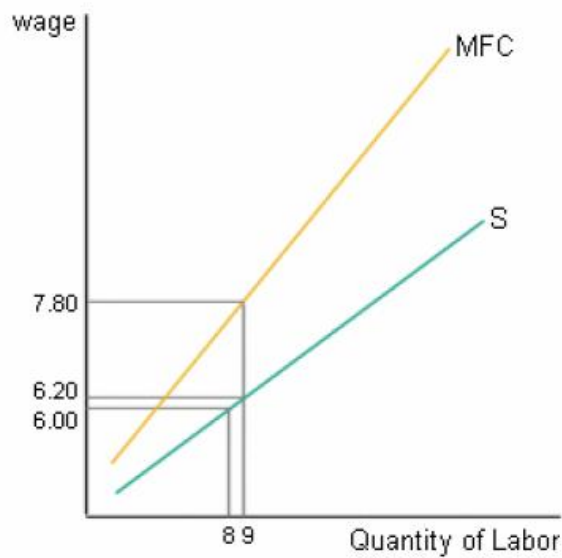


Như biểu đồ trên cho thấy, mức thuê nhân công tối ưu là tại mức sử dụng tài nguyên $MRP = MFC$. Khi mức phí tổn yếu tố cận biên được cho trước bởi đường MFC , mức sử dụng tài nguyên tối ưu là Q_0 . Nếu MFC tăng lên thành MFC' , mức sử dụng tài nguyên tối ưu sẽ giảm xuống Q' . Suy nghĩ một chút bạn sẽ thấy tại mức giá tài nguyên cho trước ($= MFC$), đường MRP quyết định lượng cầu tài nguyên của một công ty. Do đường MRP quyết định lượng cầu tại mỗi mức giá của tài nguyên, đường MRP chính là đường cầu tài nguyên của công ty.

Thị trường tài nguyên độc quyền

Tình huống này có một chút phức tạp hơn trường hợp thị trường tài nguyên độc quyền, một thị trường trong đó chỉ có duy nhất một người mua một nguồn tài nguyên. Một ví dụ về thị trường lao động độc quyền là một "thành phố công ty" nhỏ trong đó chỉ một ông chủ trong một thị trường lao động đặc biệt. Tại một số cộng đồng, bệnh viện có thể là ông chủ duy nhất thuê y tá, dược sĩ và bác sĩ. Trong khi có một vài nhà độc quyền thuần túy, nhiều công ty có một mức độ quyền lực độc quyền nhất định nào đó. Hãy xem xét điều này một cách chi tiết.

Một công ty độc quyền đứng trước một đường cung tài nguyên có độ dốc đi lên. Đường cung lao động trong biểu đồ dưới đây minh họa cho một khả năng như vậy. Trong ví dụ này, công ty phải trả mức lương 6 đôla một giờ khi 8 công nhân được thuê và tăng lương lên 6,2 đôla để thuê công nhân thứ chín làm việc cho công ty. Tất nhiên, khi công nhân thứ chín được thuê với mức lương cao hơn, công ty sẽ tăng lương của 8 công nhân ban đầu lên 6,2 đôla. Do điều này, chi phí thêm công nhân thứ 9 là 6,2 đôla được trả cho công nhân này cộng với 0,2 đôla tăng thêm của 8 công nhân ban đầu (chi phí của công ty là 1,6 đôla mỗi giờ tăng lương cho những công nhân này). Vì vậy, phí tổn yếu tố cận biên để thêm công nhân thứ 9 là 7,8 đôla.



Bộ số tài nguyên

Vấn đề trên áp dụng cho mức thuê tối ưu của bất kỳ nguồn tài nguyên nào được xem xét bởi tự bản thân nguồn tài nguyên. Một công ty giảm thiểu chi phí lựa chọn hỗn hợp các nguồn tài nguyên mà theo đó tỷ lệ của MRP với MFC bằng nhau cho tất cả các nguồn tài nguyên. Điều kiện này đảm bảo doanh thu cận biên được mang lại từ đồng đôla cuối cùng sử dụng vào mỗi nguồn tài nguyên là bằng nhau với tất cả các nguồn tài nguyên.

Chương 15

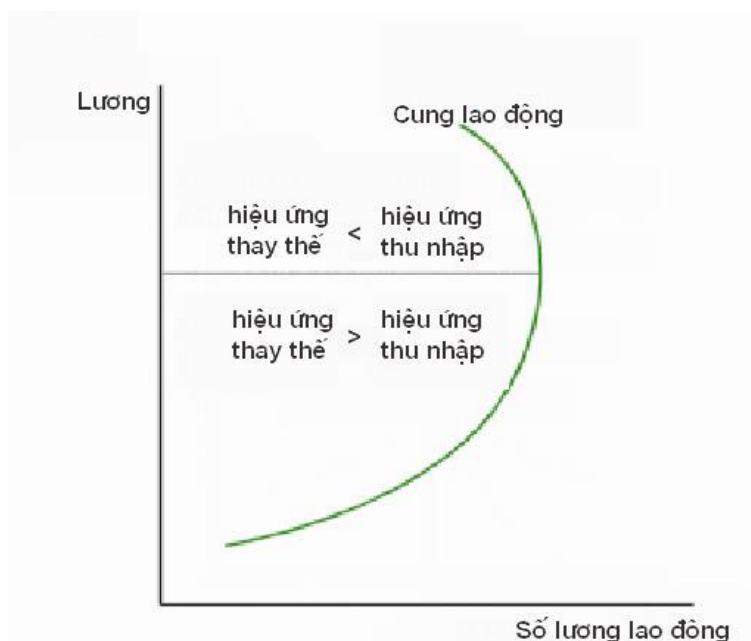
Thị Trường Lao Động*Tác giả: John Kane**Người dịch: Nguyễn Hương Lan*

Trong chương này, chúng ta sẽ xem xét về thị trường lao động một cách chi tiết hơn. Do chúng ta đã bàn về cầu tài nguyên một cách tương đối chi tiết trong chương 14, hãy bắt đầu xem xét cung lao động.

Tổng quan

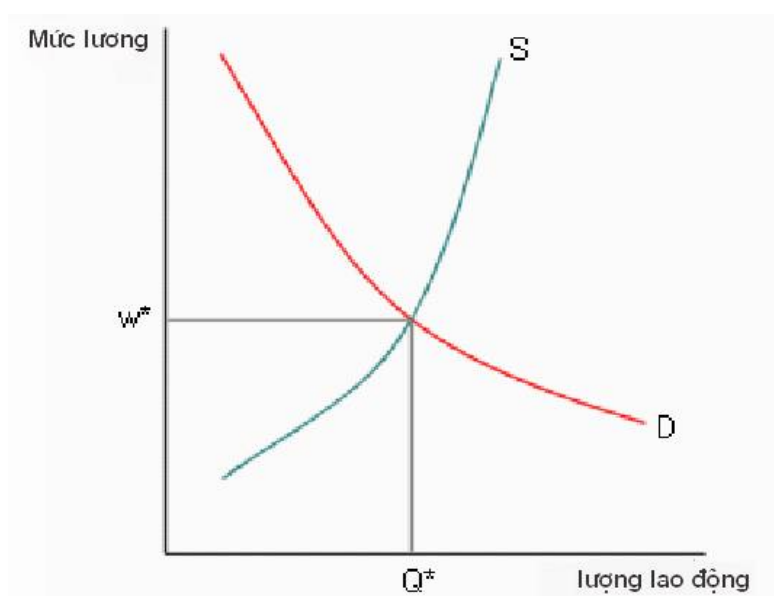
Các cá nhân có một lượng thời gian cố định được sử dụng cho các làm việc và nghỉ ngơi. Nếu một giờ bổ sung được sử dụng cho công việc, khi đó các hình thức sử dụng thay thế khác sẽ ít đi một giờ. Chi phí cơ hội của một giờ nghỉ ngơi là tiền lương từ bỏ để sử dụng cho nghỉ ngơi. Vì vậy, một sự tăng lương làm tăng chi phí cơ hội của thời gian nghỉ ngơi và dẫn tới **hiệu ứng thay thế (substitution effect)** làm giảm thời gian nghỉ ngơi và tăng thời gian làm việc. Tuy nhiên, tiền lương tăng cũng tăng thu nhập thực tế của công nhân và dẫn tới tăng mong muốn nghỉ ngơi của mỗi cá nhân (giả sử nghỉ ngơi là một hàng hoá thông thường). Hiệu ứng thứ hai được gọi là **hiệu ứng thu nhập (income effect)**, có xu hướng làm tăng lượng thời gian nghỉ ngơi và làm giảm thời gian cho công việc khi tiền lương tăng.

Các cá nhân sẽ làm việc nhiều hơn khi tỷ lệ tiền lương tăng nếu hiệu ứng thay thế lớn hơn hiệu ứng thu nhập. Như biểu đồ dưới đây cho thấy, một đường cung lao động của một người sẽ là đường có độ dốc đi lên do các tỷ lệ tiền lương trong đó hiệu ứng thay thế lớn hơn hiệu ứng thu nhập. Mặc dù vậy, khi tiền lương đủ lớn, nói chung mọi người cho rằng hiệu ứng thu nhập cuối cùng sẽ có tác động lớn hơn hiệu ứng thay thế và đường cung lao động sẽ bị bẻ gấp xuống dưới (như phần trên cùng của biểu đồ dưới đây).



Đường cung lao động thị trường là tổng các đường cung lao động nằm ngang của tất cả các cá nhân trên một thị trường lao động. Cho dù thậm chí các cá nhân có thể có đường cung lao động bị bẻ xuống dưới, người ta cho rằng đường cung lao động thị trường sẽ có độ dốc đi lên. Một lý do cho kết quả này là các cá nhân sẽ không tham gia vào lực lượng lao động trừ phi tiền lương cao hơn giá trị ngưỡng cá biệt ("tiền lương đặt trước" của mỗi cá nhân). Khi tỷ lệ tiền lương tăng, thêm nhiều cá nhân tham gia thị trường, việc bù lại bất kỳ sự giảm lượng cung lao động nào có thể dẫn tới kết quả đường cung lao động bị bẻ gấp xuống về phần của một số cá nhân.

Một điểm cân bằng trên thị trường lao động xảy ra tại mức lương mà ở đó lượng cầu bằng lượng cung. Trong biểu đồ dưới đây, điều này xảy ra tại mức lương w^* và mức nhân công Q^* .

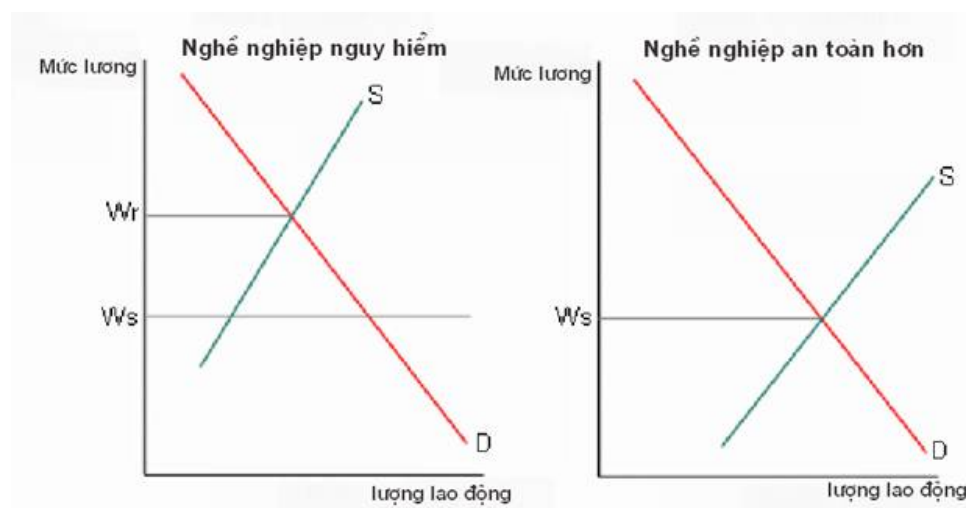


Sự phân biệt tiền lương (Wage Differentials)

Hãy xem xét một số lý do dẫn tới sự phân biệt tiền lương với các cá nhân và với các nghề nghiệp.

Các công việc khác nhau về mức độ nguy hiểm, căng thẳng, yêu cầu giáo dục, nỗ lực cơ thể... Khi các công nhân chọn công việc, họ dựa trên cơ sở tất cả các đặc tính của công việc, không chỉ dựa vào tiền lương. Giả sử hai công việc ban đầu được coi là tương đương nhau về tất cả các đặc tính, bao gồm cả tiền lương. Nếu có bằng chứng mới được khám phá cho thấy một công việc có mức độ nguy hiểm cao hơn về tỷ lệ thương tật liên quan tới công việc, khi đó cung lao động sẽ giảm với công việc có nguy hiểm và tăng với công việc an toàn hơn do các công nhân sẽ chuyển từ công việc nguy hiểm sang công việc an toàn hơn. Khi có sự dịch chuyển lao động này xảy ra, tiền lương sẽ giảm với công việc an toàn hơn và sẽ tăng với công việc nguy hiểm hơn. Sự dịch chuyển này sẽ tiếp tục cho tới khi sự phân biệt tiền lương giữa hai công việc chỉ đủ lớn để đền bù cho sự khác biệt về mức độ nguy hiểm. Điểm cân bằng sự khác biệt tiền lương giữa công việc nguy hiểm và công việc an toàn hơn được gọi là **đền bù khác biệt tiền lương (compensating wage differentials)** do nó đền bù cho các cá nhân có mức độ nguy hiểm trong công việc khác nhau. Sự đền bù khác biệt tiền lương này bằng với tiền lương trả thêm được sử dụng để thuê người công nhân cuối cùng trong công việc nguy hiểm nhằm thuyết phục anh ta hoặc cô ta chấp nhận mức nguy hiểm thêm.

Biểu đồ dưới đây minh họa cho sự đền bù khác biệt tiền lương đi cùng với mức nguy hiểm của công việc. Trong ví dụ này, khác biệt tiền lương đền bù bằng $W_r - W_s$ (sự khác biệt tiền lương giữa công việc nguy hiểm và công việc an toàn hơn).



Đền bù khác biệt tiền lương có thể tồn tại với bất kỳ đặc tính công việc nào được các công nhân đánh giá có giá trị âm hoặc dương. Với các điều kiện khác không đổi (*ceteris paribus*), tiền lương sẽ cao hơn trong những công việc ít thoải mái hơn và sẽ thấp hơn trong những công việc dễ chịu hơn.

Như lưu ý trước đó, **nguồn nhân lực** của một cá nhân là một cách tính năng suất lao động của anh ta hoặc cô ta. Các cá nhân có năng suất lao động cao hơn sẽ nhận được tiền lương nhiều hơn. Đầu tư vào giáo dục, đào tạo hoặc y tế sẽ được cho là tăng vốn nhân lực của mỗi cá nhân.

Có hai loại nguồn nhân lực: **nguồn nhân lực nói chung (general human capital)** và nguồn nhân lực của **một công ty cụ thể (firm-specific)**. Nguồn nhân lực nói chung tăng năng suất của một cá nhân hơn trong bất cứ công ty nào. Nguồn nhân lực cụ thể của một công ty tăng năng suất lao động của một cá nhân chỉ với công việc hiện tại của anh ta hoặc cô ta. Giáo dục mà mỗi cá nhân nhận được ở bậc tiểu học, trung học và đại học tăng vốn nhân lực nói chung của mỗi cá nhân. Đào tạo về quy trình sản xuất cụ thể, chính sách hoặc các thủ tục được sử dụng tại một công ty cụ thể làm tăng nguồn nhân lực công ty cụ thể của mỗi cá nhân. Do nguồn nhân lực trong một công ty cụ thể tăng năng suất lao động của một công nhân chỉ trong công ty hiện thời, nó chỉ mang lại lợi nhuận khi mà chỉ khi người công nhân này còn làm việc cho công ty đó. Để giúp khuyến khích tăng sự gắn kết dài hạn với công ty, tiền lương có xu hướng tăng liên tục với thời gian làm việc của người công nhân trong công ty.

Tiền lương của Tổng Giám Đốc

Các tổng giám đốc trong các công ty lớn tại Hoa Kỳ nhận được tiền lương cao hơn đáng kể với những người quản lý khác trong công ty. Điều này có thể là kết quả của sự thất bại thị trường gây ra do sự phân biệt giữa quyền sở hữu và sự kiểm soát trong các tập đoàn lớn. Nó cũng có thể là kết quả của một "vòng thi đấu" trong đó lời hứa về một phần thưởng rất lớn cho những nhà quản lý thành công nhất mang lại động cơ cho những nhà quản lý ở cấp thấp hơn làm việc cật lực để đạt được vị trí này. Sự tái phân bổ thường xuyên của các nhà quản lý có thể là dấu hiệu của quy trình "vòng thi đấu" này do các công ty muốn kiểm tra xem các nhà quản lý thực hiện chức năng như thế nào trong các hoàn cảnh thị trường khác biệt. (Những sự chuyển nhượng thường xuyên này có thể chỉ đơn giản là do làm tăng năng suất ngắn hạn thường xảy ra khi các nhà quản lý mới được bổ nhiệm vào một vị trí mới).

Sản xuất theo nhóm

Một vấn đề mà các công ty gặp phải là trong nhiều quy trình sản xuất, khó có thể đánh giá đóng góp của mỗi cá nhân người lao động. Một **quá trình sản xuất theo nhóm** là quá trình khi các nhà quản lý có thể theo dõi sản phẩm chung được sản xuất bởi một nhóm các công nhân nhưng không theo dõi được đóng góp cá nhân của mỗi người công nhân. Trong các tình huống như vậy, các hạng mục nghề nghiệp được xác định trong đó mỗi hạng mục nghề nghiệp có một mức lương cụ thể.

Hiệu ứng siêu sao

Một hiện tượng khác thường được thấy trong các thị trường lao động thực tế là một số nhỏ những công nhân trong một nghề nghiệp nhận được tiền lương cao hơn nhiều so với những công nhân khác. Các ngôi sao điện ảnh, vận động viên, nhạc sĩ, luật sư... thường có mức lương cao hơn nhiều so với những người lao động khác trong cùng các nghề này. Lý do chính cho điều này là những "siêu sao" này mang lại cho công ty một lợi tức lớn hơn nhiều so với các diễn viên, vận động viên, nhạc sĩ, luật sư khác mang lại... Những "siêu sao" này làm kín chỗ tại rạp hát, sân vận động... nhiều hơn so với những người khác ít có chất lượng siêu sao hơn có thể làm được.

Chương 16

Phân Biệt Tiền Lương*Tác giả: John Kane**Người dịch: Nguyễn Hương Lan*

Trong chương này, chúng ta sẽ xem xét sự phân biệt tiền lương do sự phân biệt chủng tộc, giới tính và độ tuổi. Chúng ta cũng sẽ bàn tới tác động của các tổ chức công đoàn trên các thị trường lao động.

Sự phân biệt hay Kỳ Thị (Discrimination)

Sự phân biệt giới và chủng tộc là những hiện tượng phổ biến trong hầu hết các nền kinh tế. Các nhà kinh tế học nói sự phân biệt nảy sinh khi tiền lương của một công nhân được dựa trên tiêu cực hoặc tích cực các nhân tố khác chứ không được dựa vào năng suất doanh thu cận biên. Các nhà kinh tế học lưu ý sự phân biệt có thể là kết quả của một trong những hình thức thành kiến về cá nhân như sau:

- thành kiến của người chủ
- thành kiến của người lao động
- thành kiến của người tiêu dùng.

Thành kiến của người chủ xảy ra khi người chủ sẵn sàng trả giá cao hơn cho những nhóm mà họ thích. Trong trường hợp này, một công ty tối đa hoá lợi nhuận và không phân biệt có thể thuê những nạn nhân bị phân biệt với mức lương thấp hơn những nhóm được ưa thích. Điều này có nghĩa là các công ty phân biệt trên cơ sở thành kiến của người chủ sẽ có chi phí cao hơn và lợi nhuận thấp hơn. Becker cho rằng hình thức thành kiến này rút cục sẽ bị xoá bỏ bởi áp lực cạnh tranh trên các thị trường cạnh tranh tương đối hợp lý (do các công ty không phân biệt với người lao động có thể tính giá thấp hơn và vẫn giữ nguyên lợi nhuận).

Thành kiến của người lao động nảy sinh khi người lao động có thành kiến sẵn sàng chấp thuận mức lương thấp hơn nhằm tránh làm việc cùng với một số nhóm công nhân khác. Chi phí của hình thức thành kiến này được cho là sự chịu đựng của những công nhân này (ít nhất là về dài hạn). (TQ hiệu đính: "sống ca vô loại" và 1 ví dụ của người lao động. Có người ca hát hay, nhưng không đi làm ca sĩ vì họ nghĩ nghề đó không tốt, và thay vào đó làm nghề khác như dạy học).

Thành kiến của người tiêu dùng nảy sinh khi người tiêu dùng sẵn sàng trả giá cao hơn cho những sản phẩm được sản xuất hoặc được bán bởi những người lao động từ các nhóm mà họ ưa thích. Cho dù thậm chí, hình thức phân biệt

này có thể tồn tại vô hạn, những người phân biệt sẽ phải chịu phí tổn. (TQ hiệu đính: hàng hiệu là 1 ví dụ cụ thể của thành kiến của người tiêu dùng).

Một hình thức phân biệt khác là một hiện tượng được gọi là **sự phân biệt thống kê (statistical discrimination)**. Những ông chủ không có thông tin hoàn hảo về năng suất hoặc khả năng của người lao động xin làm việc cho công ty. Những người tốt nghiệp đại học xin làm việc vào một vị trí cho trước thường có cùng bản sơ yếu lý lịch, thư đề nghị, và thậm chí biết cách ăn mặc tương tự và trả lời các câu hỏi giống nhau trong các buổi phỏng vấn (thông qua việc đặt kế hoạch với các văn phòng tìm việc tại trường đại học). Các công ty phải đưa ra quyết định thuê người trong tình huống này sẽ thường đánh giá con người dựa vào năng suất trung bình mà họ theo dõi được với những người lao động có cùng năng lực trong quá khứ. Ví dụ, nếu họ theo dõi thấy những người tốt nghiệp từ trường đại học X có năng suất lớn hơn những người tốt nghiệp từ trường đại học Y, họ có xu hướng thuê những người từ trường đại học X nếu hai người có cùng các đặc tính tương đương xin việc.

Nói chung do nữ công nhân và công nhân lớn tuổi có tỷ lệ bỏ việc lớn hơn so với nam giới trong độ tuổi giữa 20 - 30, nữ công nhân và công nhân lớn tuổi hơn thường là nạn nhân của sự phân biệt thống kê trong các công việc trong đó công ty đưa ra các chương trình đào tạo tốn kém (do việc lựa chọn những công nhân làm việc trong một giai đoạn thời gian dài ở công ty sẽ mang lại lợi nhuận nhiều hơn). Các công ty chỉ dựa vào sự phân biệt thống kê sẽ phạm phải một số sai lầm, nhưng nói chung sẽ có nhiều lợi hơn các công ty không can dự vào hiện tượng này. Hình thức phân biệt này đặc biệt khó có thể loại bỏ do nó là một thực tế sinh lợi với các công chủ. Về mặt tốt, hiệu ứng của sự phân biệt thống kê với phụ nữ sẽ giảm khi tỷ lệ tham gia lực lượng nữ công nhân tăng và tỷ lệ bỏ việc giảm. (TQ hiệu đính, vì lý do lập gia đình và sinh đẻ, công nhân nữ trong lứa tuổi 20-30 khó xin việc hơn công nhân nam, vì thống kê nói rằng, công nhân nữ, sau khi ra trường và làm việc vài năm, họ sẽ nghỉ ở nhà trong 1 thời gian dài, 3 đến 12 tháng, để trông nom em bé).

Sự phân biệt thống kê, cùng với những hiện tượng xã hội và thành kiến, thường dẫn tới **sự tập trung** trong một số nghề nghiệp trong đó có một số lượng lớn phụ nữ hoặc người thiểu số. Những công việc như y tá, người chăm sóc sức khỏe, thư ký, và giáo viên tiểu học thường là những công việc có tỷ lệ phụ nữ không cân xứng. Do cung lao động là tương đối lớn trong những nghề nghiệp này, điểm cân bằng về mức lương có xu hướng tương đối thấp. Những công việc mà đàn ông thường có tỷ lệ vượt trội là kỹ sư, lập trình vi tính, và bác sĩ, có xu hướng ít "bị đông" và có lương cao hơn. Sự khác biệt giới tính này trong các nghề nghiệp được gọi là "sự phân biệt nghề nghiệp" (occupational segregation).

Tác động của sự nhập cư lên tiền lương hoàn toàn đơn giản như gợi ý trong sách giáo khoa của bạn. Sách giáo khoa của bạn đúng khi viết sự nhập cư làm tăng cung lao động (dẫn tới tiền lương thấp hơn). Nhưng cũng nên nhớ là số người nhập cư tăng làm tăng người mua hàng hoá, dẫn tới cầu hàng

hoá nhiều hơn và cầu lao động nhiều hơn. Vì vậy, tác động của người nhập cư lên mức lương phụ thuộc vào phần tăng tương ứng của cầu và cung lao động. Nếu hầu hết người nhập cư đông đảo trong các thị trường lao động không có kỹ năng với mức lương thấp, khi đó sự nhập cư sẽ làm giảm tiền lương trên những thị trường lao động này trong khi làm tăng lương trên các thị trường lao động khác.

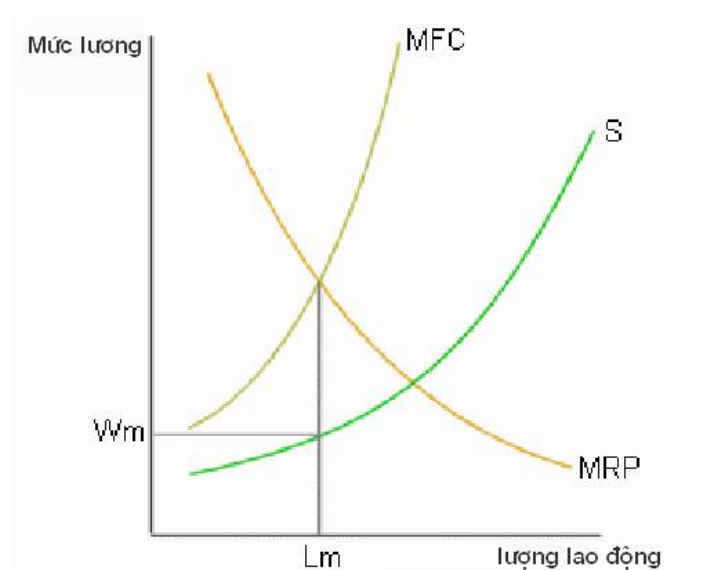
Luật chống phân biệt

Đạo luật quyền công dân năm 1964 (The Civil Rights Act of 1964) coi những ông chủ phân biệt trên cơ sở chủng tộc, màu da, tôn giáo, giới tính hoặc nguồn gốc dân tộc (trừ những trường hợp có lý do chính đáng cho những chính sách như vậy - chẳng hạn thuê những nhà lãnh đạo tôn giáo của nhà thờ, nhà thờ Hồi giáo, giáo đường Do Thái...) là bất hợp pháp. Hai tiêu chuẩn phân biệt gồm: **đối xử phân biệt (disparate treatment)** và **tác động phân biệt (disparate impact)**. Đối xử phân biệt xảy ra khi các cá nhân hoặc cách thuê lao động được coi đối xử với các cá nhân theo cùng cách không tính tới giới, chủng tộc hoặc tôn giáo. Một chỉ trích về tiêu chuẩn này là nó có xu hướng duy trì tác động của sự phân biệt trong quá khứ. Cho dù nếu tất cả những công nhân có cùng cơ hội thăng tiến trong một hệ thống thâm niên công việc, người thiểu số và phụ nữ khó có thể được thuê trong một giai đoạn dài nằm giữ vị trí hàng đầu nếu họ bị phân biệt trong một giai đoạn thời gian dài. Tiêu chuẩn tác động phân biệt được dựa trên kết quả của một chính sách, thay vì dựa trên bản thân chính sách đó. Tiêu chuẩn nghiêm khắc hơn này đòi hỏi các tác động của những phân biệt trong quá khứ phải được sửa chữa. Các quyết định của tòa án thường lên xuống giữa hai tiêu chuẩn này.

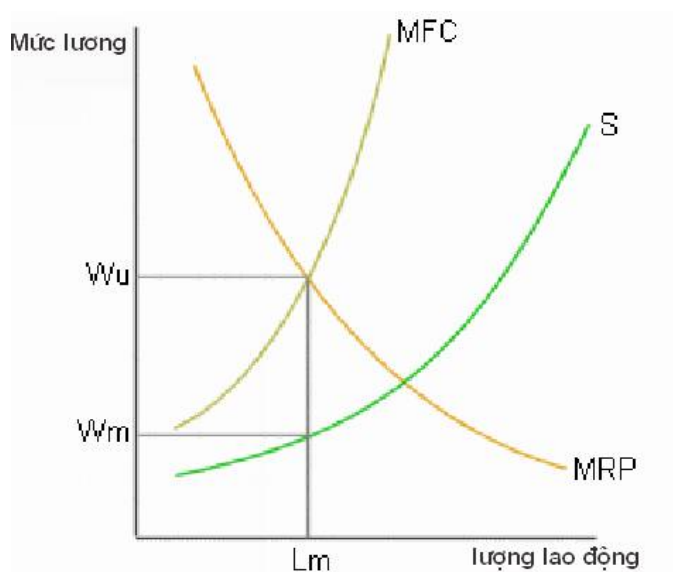
(TQ hiệu đính: để nói rõ hơn về sự phân biệt, ví dụ trong học đường sẽ được mang ra bàn thảo. Ví dụ, Đại Học Tổng Hợp Thành Phố tuyển sinh viên trên một thang điểm cố định, tỷ như 100 điểm. Điều này có vẻ như công bằng trên mặt lý thuyết, nhưng trên thực tế lại là sự phân biệt, vì sinh viên ở ngoại ô không có điều kiện học tập như sinh viên thành phố. Tương tự, nếu tuyển quản lý trên 1 số năm kinh nghiệm nhất định, thì sẽ bất lợi cho phụ nữ. Ví dụ, ai có 10 năm kinh nghiệm thì được làm quản lý. Tốt nghiệp Đại Học năm 22 tuổi, vậy 1 công nhân nam năm 32 tuổi có thể làm quản lý. Nhưng phụ nữ thì khác, vì lý do sinh đẻ và nuôi con nhỏ, công nhân nữ 32 tuổi thường có ít hơn 10 năm kinh nghiệm. Nghĩa là công nhân nữ 32 tuổi không thể làm quản lý. Như vậy, tuy điều lệ đòi 10 năm kinh nghiệm có vẻ như là công bằng, nhưng trên thực tế lại là bất công cho chị em ta. Đây là ví dụ của **tác động phân biệt** vì kết quả của 1 chính sách hay điều lệ đưa đến sự phân biệt. Còn **đối xử phân biệt** thì dễ hiểu hơn. Có 2 thí sinh, người điểm cao, người điểm thấp, nhưng đều được nhận học bổng. Đối xử phân biệt có thể dùng để đền bù lỗi lầm trong quá khứ. Ví như chính phủ có thời đối xử tệ với người Hmong trên miền thượng, bây giờ có thể cấp học bổng và đặc ân cho sinh viên người Hmong vào Đại Học. Đối xử phân biệt có thể dùng trong bang giao. Sinh viên bản xứ cần điểm Anh Văn GRE 500 trên 800 trong khi sinh viên du học cần 450/800 để được nhận vào chương trình cao học tại University of Southern California.)

Nghệp đoàn

Các tổ chức công đoàn mang lại giải thích khác về sự phân biệt tiền lương. Ít nhất trong một số trường hợp các các tổ chức công đoàn hoạt động trong một thị trường lao động có thể coi như **độc quyền tay đôi (bilateral monopoly)**, một tình huống trong đó một người mua duy nhất đàm phán về giá với một người bán duy nhất. Biểu đồ dưới minh họa cho kết quả độc quyền trong trường hợp thiếu các tổ chức công đoàn. Mức thuê nhân công tại điểm mà ở đó $MRP = MFC$ và tiền lương được quyết định bởi đường cung tại mức sản lượng này (như được thỏa luận trong một vài chương trước). Trong ví dụ này, công ty độc quyền sẽ thuê L_m công nhân và trả lương W_m .



Tuy nhiên, giả sử các tổ chức công đoàn thương lượng mức lương là W_u . Tại mức lương này, đường cung đứng trước công ty là đường cung có độ co giãn hoàn hảo tại mức lương này và phí tổn yếu tố cận biên bằng tiền lương (W_u). Vì vậy, công ty sẽ tiếp tục thuê L_m công nhân, nhưng sẽ trả lương cao hơn (như được minh họa trong biểu đồ dưới đây).



Nếu các tổ chức công đoàn và công ty thương lượng tại mức lương nằm giữa W_m và W_u , mức thuê nhân công sẽ thực sự tăng (do MFC thấp hơn - thậm chí cho dù lương cao hơn). Việc thuê nhân công sẽ giảm nếu mức lương đàm phán vượt quá W_u .

Trong các thị trường lao động cạnh tranh hoàn hảo, hoạt động của một tổ chức công đoàn sẽ dẫn tới lương cao hơn nhưng ít công nhân được thuê hơn trong các xí nghiệp có tổ chức công đoàn (như được minh họa trong biểu đồ ở trang 403 trong sách giáo khoa của bạn). Điều này sẽ dẫn tới những công nhân thất nghiệp nếu tất cả các công ty trên thị trường lao động đều có tổ chức công đoàn. Nếu công đoàn không có ở tất cả các công ty trong ngành này, một số công nhân mất việc trong các công ty có tổ chức công đoàn sẽ chuyển sang các công ty không có tổ chức công đoàn. Điều này làm tăng cung lao động trong các công ty không có tổ chức công đoàn và làm tiền lương của những công nhân không tham gia công đoàn thấp hơn.

Cho tới tận năm 1947, các tổ chức công đoàn đôi khi có thể thương lượng một dàn xếp theo kiểu **một cơ sở đóng (a closed shop)** trong đó chỉ có những công nhân tham gia công đoàn mới được thuê làm việc. Dàn xếp này trở thành bất hợp pháp theo Đạo luật Taft - Hartley vào năm 1947. Kể từ khi đó, một dàn xếp phổ biến hơn được gọi là **cơ sở liên hiệp (union shop)** trong đó công ty có thể thuê các công nhân không tham gia công đoàn hoặc có tham gia công đoàn, nhưng tất cả các công nhân phải tham gia công đoàn sau khi được thuê làm việc. Các tổ chức công đoàn cũng có xu hướng tăng cầu với các công nhân tham gia công đoàn bằng việc hỗ trợ:

- luật lao động trẻ em và yêu cầu giáo dục bắt buộc (xoá bỏ cạnh tranh từ những nhân công lao động trẻ em lương thấp).
- hạn chế nhập cư

- rào cản gia nhập một số nghề nghiệp (chẳng hạn như yêu cầu giấy phép với những thợ hàn chì và kỹ sư điện, và
- các hoạt động khác làm tăng cầu về các công nhân tham gia công đoàn (ví dụ như các chiến dịch quảng cáo khuyến khích người tiêu dùng "tìm kiếm nhãn hiệu công đoàn" hoặc "mua hàng Mỹ"

Trong một số trường hợp, các tổ chức công đoàn bị buộc tội "hạn chế số lượng công việc", một thực tế mà trong đó các hợp đồng công đoàn thuê nhiều công nhân hơn số công nhân cần có trong một công ty. Các hợp đồng công đoàn trong ngành đường sắt đòi hỏi công nhân đốt lò có mặt trên mỗi chuyến tàu. Công việc ban đầu của những công nhân đốt lò này là nhằm duy trì nhiệt độ của lò than được sử dụng cho đầu máy hơi nước. Mặc dù không có nhu cầu về những công nhân như vậy với các đầu máy diesel được sử dụng sau đó.

Tác động của luật quy định mức lương tối thiểu hoàn toàn giống tác động của một tổ chức công đoàn. Trên các thị trường cạnh tranh, luật quy định mức lương tối thiểu làm giảm số nhân công được thuê. Trên các thị trường lao động độc quyền, nó sẽ làm tăng lương nhưng có thể khiến số nhân công được thuê tăng, giảm hoặc giữ nguyên. Như trong sách giáo khoa của bạn có viết, vấn đề là giá trị thực sự của mức lương tối thiểu, chứ không phải là giá cả. Về lâu dài, sức mua của một mức lương tối thiểu cho trước giảm. Tuy nhiên, về lâu dài, Quốc hội và Tổng Thống thông qua những luật quy định mức lương tối thiểu mới làm tăng giá trị. Một cách cơ bản, việc tăng này làm phục hồi lại mức tối thiểu thực tế về mức ban đầu. Như trong sách giáo khoa có minh họa, nói chung mức lương tối thiểu thực tế không thay đổi nhiều kể từ khi bắt đầu luật này tới tận năm 1990.

Chương 17

Tư Bản

Tác giả: John Kane

Người dịch: Nguyễn Hương Lan

Trong chương này, chúng ta sẽ xem xét về thị trường tư bản và các yếu tố quyết định sự thay đổi kỹ thuật.

Tư Bản

Tư Bản (capital) gồm nhà, xưởng và máy móc được sử dụng để sản xuất ra sản phẩm. Không nên nhầm lẫn khái niệm tư bản với khái niệm "vốn tài chính", nguồn tài chính được sử dụng để mua tư bản. Tư bản khác với các nhân tố sản xuất khác trong đó tư bản được sản xuất sử dụng tất cả các nhân tố sản xuất khác. Sản xuất tư bản liên quan tới **chu trình sản xuất vòng tròn (roundable production)** trong đó xã hội sử dụng một số nguồn lực hiện có để sản xuất tư bản thay vì sản xuất hàng hoá cho việc tiêu thụ ngay lập tức. Vì vậy, sản xuất tư bản đòi hỏi xã hội bỏ qua việc tiêu dùng hiện tại. Để có tư bản, xã hội phải tiết kiệm. Sự tiết kiệm này tạo khả năng đầu tư tư bản thúc đẩy khả năng sản xuất trong tương lai của xã hội.

Cầu về tư bản được gắn với sản phẩm doanh thu cận biên của tư bản. Tư bản bổ sung vẫn được cần tới chừng nào sản phẩm doanh thu cận biên của tư bản vượt quá phí tổn yếu tố cận biên của tư bản. Mặc dù khi mua tư bản, các công ty phải tính tới doanh thu được tư bản mang lại với toàn bộ khả năng sản xuất của công ty. Do tư bản có xu hướng tồn tại trong một giai đoạn tương đối dài, việc tính sản phẩm doanh thu cận biên đòi hỏi phải tính tới doanh thu được sản xuất trong một tương lai tương đối xa cũng như doanh thu được tạo ra trong thời gian trước mắt.

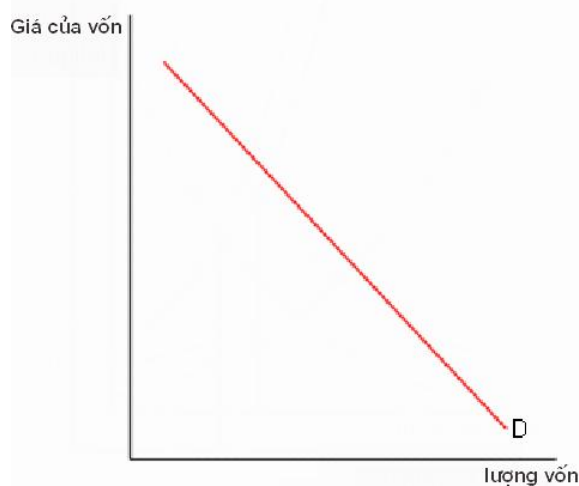
Do 1000 đôla doanh thu nhận được trong 10 năm tới ít giá trị hơn 1000 đôla doanh thu nhận được hôm nay, điều cần là tìm ra cách so sánh lợi ích nhận được trong những các giai đoạn thời gian khác nhau. **Giá trị hiện thời (present value)** của bất kỳ bảng quyết toán nào trong tương lai là số lượng phải từ bỏ hiện nay để nhận được quyết toán trong tương lai cụ thể. Ví dụ, giá trị hiện thời của 1000 đôla nhận được trong 5 năm sẽ là số tiền bạn phải gửi vào ngân hàng dưới hình thức một tài sản sinh lời hiện tại để bạn nhận được 1000 đôla trong 5 năm. Do kết quả của tích lũy lợi nhuận, giá trị hiện thời của sự chi trả này phải chắc chắn ít hơn 1000 đôla. Cụ thể là, giá trị hiện thời của một khoản chi trả là K đôla nhận được trong T năm trong tương lai được tính bằng:

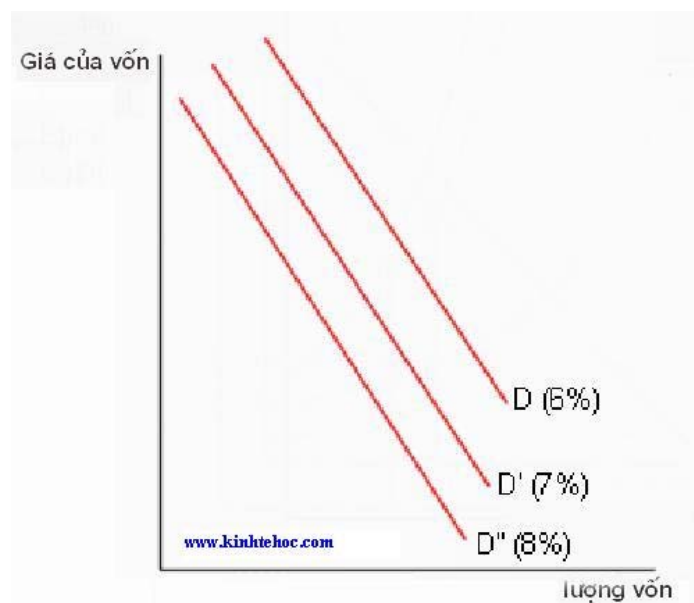
$$PV (\$K \text{ nhận được trong 5 năm}) = \frac{\$K}{(1+r)^T}$$
 , trong đó r là tỷ lệ lãi suất thị trường.

Như công thức trên cho thấy, giá trị hiện thời của bất kỳ bảng quyết toán tương lai nào cho trước sẽ ít hơn khi khoản chi trả nhận được xa vời trong tương lai hoặc khi tỷ lệ lãi suất cao hơn. Để hiểu điều này bằng trực giác, hãy lưu ý một bảng quyết toán hiện thời nhỏ hơn sẽ phải từ bỏ hiện nay để đạt được giá trị cụ thể trong tương lai nếu lãi suất tích lũy trong một giai đoạn thời gian dài (T tăng) hoặc tỷ lệ lãi suất nhận được cao hơn hàng năm (r tăng).

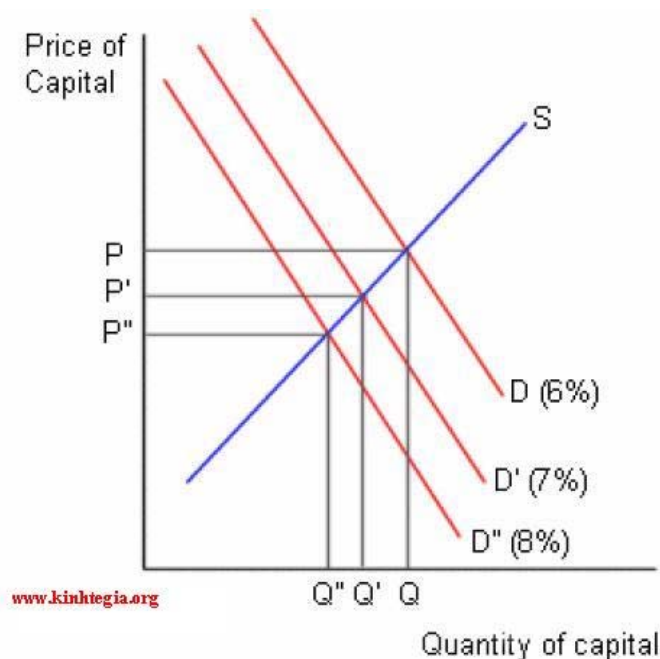
Với một tỷ lệ lãi suất cho trước, đường cầu tư bản là giá trị hiện thời của dòng sản phẩm doanh thu cận biên được tạo ra tại mỗi mức tư bản. Giữ các nguồn lực khác không đổi, sản phẩm doanh thu cận biên về tư bản được dự tính giảm (trong mỗi giai đoạn thời gian). Vì vậy, chúng ta sẽ dự tính đường cầu tư bản sẽ là một đường cong có độ dốc đi xuống, như trong biểu đồ dưới đây).

Do đường cầu về tư bản được gắn với giá trị hiện thời của luồng sản phẩm doanh thu cận biên được tư bản tạo ra, một sự tăng tỷ lệ lãi suất dẫn tới một sự giảm về cầu (do giá trị hiện thời của doanh thu trong tương lai do tư bản tạo ra giảm khi tỷ lệ lãi suất tăng). Vì vậy đường cầu về tư bản dịch chuyển sang trái (giảm) khi tỷ lệ lãi suất tăng (như được minh họa dưới đây).





Cung tư bản được cung cấp bởi các công ty sản xuất hàng hoá tư bản. Như trên các thị trường khác, một sự tăng giá tư bản thúc đẩy các công ty cung cấp một lượng tư bản lớn hơn. Vì vậy đường cung tư bản là đường có độ dốc đi lên. Như biểu đồ dưới đây cho thấy, một sự tăng giá tỷ lệ lãi suất thị trường dẫn tới giảm sự cân bằng số lượng tư bản được bán.



Thay đổi kỹ thuật

Khi mua tư bản, các công ty cũng sở hữu những kỹ thuật mới hơn. Những máy tính mới chắc chắn có tốc độ nhanh hơn các máy tính cũ. Những lò đốt mới có hiệu quả năng lượng tốt hơn các lò đốt cũ, v.v. Sự thay đổi kỹ thuật này tạo khả năng cho một công ty sản xuất ra nhiều sản phẩm hơn với mỗi đơn vị đầu vào.

Sự thay đổi kỹ thuật có thể là kết quả của việc nghiên cứu cơ bản hoặc nghiên cứu áp dụng. **Nghiên cứu cơ bản (Basic Research)** là nghiên cứu chỉ được sử dụng nhằm tạo ra những kiến thức mới. **Nghiên cứu ứng dụng (Applied Research)** là nghiên cứu được thực hiện với một sự áp dụng thực tế cụ thể. Những hoạt động nghiên cứu ứng dụng thành công dẫn tới sự phát triển của những phương pháp sản xuất mới hoặc những sản phẩm mới. Nghiên cứu cơ bản nói chung được tài trợ bởi các trường đại học, chính phủ và các quỹ tư nhân. Nghiên cứu ứng dụng và phát triển nói chung được đảm nhiệm bởi các công ty.

Như trong Hình 6 trong sách giáo khoa của bạn cho thấy, sự thay đổi kỹ thuật không chỉ hạ thấp chi phí hơn, mà nó còn có thể làm tăng hoặc giảm mức độ quy mô kinh tế tồn tại trong một ngành.

Một vấn đề đi cùng với việc áp dụng những kỹ thuật mới là khả năng **con đường tự lập (path dependency)**. Con đường tín nhiệm nảy sinh khi một "tiêu chuẩn ngành" được thiết lập như kết quả sự thống trị của công ty ban đầu giới thiệu một sản phẩm. Người ta thường cho rằng một khi một tiêu chuẩn ban đầu được chấp thuận rộng rãi, việc thông qua những hệ thống tốt hơn sẽ rất khó. Cũng cần lưu ý là hầu hết các nhà kinh tế học nhận thấy có ít bằng chứng kinh nghiệm củng cố lập luận con đường tự lập. Bằng chứng được trích dẫn phổ biến nhất là sự thông qua thiết kế bàn đánh máy với sự sắp xếp QWERTY. Nhiều người cho rằng bàn phím DVORAK tốt hơn do kết quả của một kiểm tra đánh máy riêng vài thập kỷ trước. Điều bị bỏ qua nói chung là kiểm tra đánh máy này được tài trợ bởi nhà sáng lập của bàn phím DVORAK và không thành công trong việc sao chép cho dù thử nghiệm vô số lần...

Vốn tài chính (Financial Capital)

Các công cụ tài chính mà các công ty sử dụng để tài trợ cho việc mua tư bản được gọi là **vốn tài chính**. Cổ phần, trái phiếu, và những công cụ tương tự là ví dụ về vốn tài chính.

Người chủ sở hữu của cổ phần nhận được hai hình thức lợi tức: lợi tức cổ phần và lợi tức vốn. **Lợi tức cổ phần (dividends)** là những lợi nhuận được chia cho những người chủ sở hữu cổ phần. **Lợi tức vốn (capital gains)** xuất hiện khi giá trị của cổ phần tăng qua thời gian. **Lợi tức hàng năm (annual returns)** về cổ phần gồm lợi tức cổ phần cộng với lợi tức vốn.

Trái phiếu kèm phiếu trả lãi (coupon bonds) là những trái phiếu công ty được cung cấp kèm một phiếu trả lãi cố định hàng năm (thực sự là hai năm). Phiếu trả lãi mang lại cho người chủ trái phiếu một khoản lợi tức hàng năm mà khoản lợi tức này là một phần cố định về giá trị bề ngoài của trái phiếu. Giá trị toàn bộ của trái phiếu được trả lại theo **thời hạn đáo hạn thanh toán (maturity date)** của trái phiếu. Do giá của trái phiếu có thể cao hơn hoặc thấp hơn giá trị bề ngoài của trái phiếu, lợi tức của một trái phiếu cũng có thể gồm cả phiếu trả lãi đi kèm và lợi tức vốn (lưu ý với cổ phần hoặc trái

phiếu, lợi tức vốn âm - còn được gọi là tổn thất vốn - thường không phải không phổ biến). Khi giá của trái phiếu tăng, lợi tức của trái phiếu giảm (do phiếu trả lãi đi kèm và việc chi trả tại thời hạn thanh toán là cố định). Vì vậy, có mối quan hệ nghịch đảo giữa giá của trái phiếu và lợi tức của trái phiếu.

Để cho đầy đủ, chúng ta nên nói tóm tắt về trái phiếu chiết khấu. **Trái phiếu chiết khấu (Discount bonds)** không đi kèm phiếu trả lãi suất, nhưng thay vào đó nó được bán tại mức giá thấp hơn mức giá danh nghĩa. Sự khác biệt giữa giá mua trái phiếu và giá trị của nó khi nó được bán mang lại lợi tức cho người chủ trái phiếu. Trái phiếu chính phủ (chẳng hạn như trái phiếu ngân khố (Treasury Bills), kỳ phiếu ngân khố và trái phiếu tiết kiệm) được gọi là những trái phiếu chiết khấu.

Trái phiếu rủi ro mang lại lợi tức trung bình cao hơn trái phiếu an toàn hơn do các nhà đầu tư tài chính sẽ chỉ giữ những tài sản tài chính có mức rủi ro hơn nếu họ nhận được lợi ích rủi ro (risk premium) đủ lớn để có thể thuyết phục họ chấp nhận sự rủi ro thêm.

Như trong sách giáo khoa của bạn có viết, lợi nhuận kinh tế bằng lợi nhuận kế toán trừ đi chi phí vốn cổ phần. Lợi nhuận kinh tế dương xuất hiện khi mức lợi nhuận vượt quá chi trả lợi tức cổ phần phải trả cho các cổ đông. Giá cổ phiếu được dự tính tăng tương ứng với lợi nhuận dự tính cao hơn.

Chương 18

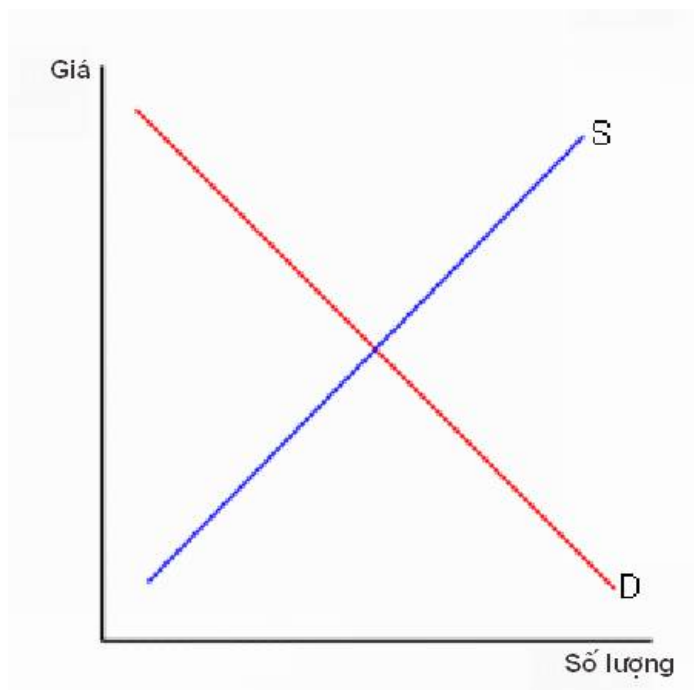
Thị Trường Tài Nguyên Thiên Nhiên và Chính Sách Môi Trường

Tác giả: John Kane

Người dịch: Nguyễn Hương Lan

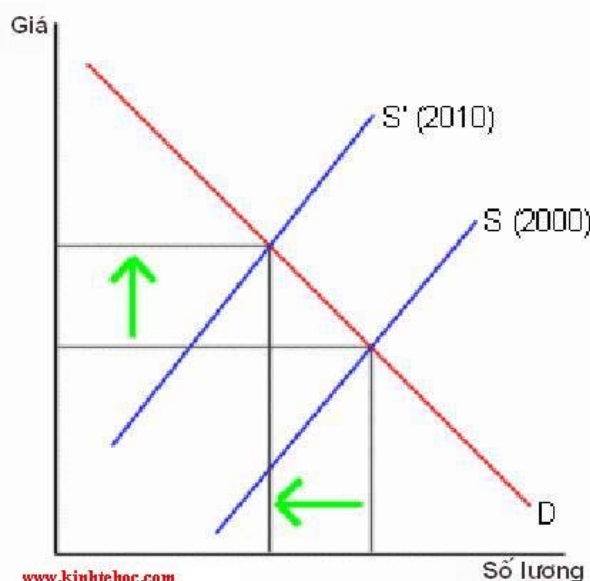
Các nguồn tài nguyên thiên nhiên được phân chia thành hai hạng mục: nguồn tài nguyên có thể phục hồi và không thể phục hồi. **Nguồn tài nguyên không thể phục hồi (nonrenewable resources)** còn được gọi là **các nguồn tài nguyên có khả năng cạn kiệt (exhaustible resources)** có một lượng cung cố định bị suy kiệt khi được sử dụng. **Các nguồn tài nguyên có thể phục hồi (renewable resources)** thì có thể được bổ sung bởi các nhà sản xuất. Ví dụ về các nguồn tài nguyên có thể phục hồi như: gỗ, đất, sản phẩm nông nghiệp, bò... Trước tiên hãy xem xét về các nguồn tài nguyên không thể được phục hồi.

Như với bất kỳ hàng hoá nào khác, giá cân bằng và số lượng một nguồn tài nguyên không thể phục hồi được quyết định bởi sự giao nhau giữa cung và cầu. Một số lượng tài nguyên lớn hơn được cung cấp hiện nay khi mức giá hiện tại cao hơn. Chẳng hạn thêm nhiều giếng dầu sẽ được khai thác khi giá của dầu cao hơn. Mặc dù các công ty sẽ chuyển sang các nguồn nhiên liệu khác và lượng cầu về dầu sẽ giảm khi giá dầu tăng (về lâu dài). Điều này được minh hoạ trong biểu đồ dưới đây.



Khi cung của nguồn tài nguyên này bị cạn kiệt theo thời gian, chi phí chiết xuất nguồn tài nguyên này sẽ tăng (do các nguồn chi phí thấp nhất trước tiên

sẽ được sử dụng) và đường cung sẽ dịch chuyển sang trái. Để phản ứng lại với sự giảm cung này, giá cân bằng sẽ tăng và lượng tiêu thụ sẽ giảm (như được minh họa trong biểu đồ dưới đây).



Người chủ sở hữu của một nguồn tài nguyên không thể phục hồi đứng trước một sự lựa chọn giữa cung nguồn tài nguyên hiện tại hoặc bán chúng với mức giá cao hơn trong tương lai. Người chủ sẽ cung cấp nhiều hơn ở hiện tại nếu tỷ lệ tăng giá theo thời gian thấp hơn tỷ lệ lãi suất thị trường (do người chủ có thể bắt đầu từ việc bán hiện thời và nhận được một giá trị tương lai lớn hơn giá sẽ nhận được nếu nguồn tài nguyên này không được khai thác cho tới giai đoạn tiếp theo), giá hiện thời sẽ giảm và giá tương lai sẽ tăng cho tới khi tỷ lệ giá tăng bằng với tỷ lệ lãi suất của thị trường (Nếu sự khác biệt về giá lớn hơn tỷ lệ lãi suất thị trường, cung hiện tại sẽ giảm trong khi cung trong tương lai sẽ tăng cho tới khi tỷ lệ tăng giá bằng với tỷ lệ lãi suất thị trường).

Các vấn đề môi trường

Như đã lưu ý trước kia trong khoá học này, các thị trường phân bổ các nguồn tài nguyên một cách hiệu quả khi giá phản ánh toàn bộ chi phí cận biên và lợi nhuận cận biên đi cùng với mỗi hoạt động. Thất bại thị trường nảy sinh khi xuất hiện các yếu tố ngoại sinh. Ô nhiễm môi trường là một ví dụ về ngoại ứng âm trong đó chi phí xã hội cận biên của sự ô nhiễm vượt quá chi phí cá nhân cận biên. Vì vậy, trong một thị trường cân bằng, quá nhiều hoạt động ngầm nảy sinh (do chi phí xã hội cận biên vượt quá lợi ích xã hội cận biên tại điểm cân bằng thị trường). Mỗi quan hệ này được hiển thị trong biểu đồ ở trang 405 trong sách giáo khoa của bạn. Chính phủ có thể cố sửa chữa thất bại này của thị trường bằng cách sử dụng thuế hoặc các quy tắc kiểm soát (chẳng hạn quy định về các tiêu chuẩn ô nhiễm).

Một vấn đề liên quan tới môi trường bị gây ra do thiếu các quyền sở hữu tư với các nguồn tài sản phổ biến. Như được lưu ý trước đó trong khoá học này, thiếu quyền sở hữu tài sản tư tại các nơi đánh cá như sông và biển sẽ dẫn tới việc đánh bắt cá quá mức.

Định lý Coase (Coase Theorem)

Định lý Coase cho biết trách nhiệm về quyền sở hữu tài sản có thể sửa chữa sự hiện diện của các yếu tố ngoại sinh nếu không có chi phí giao dịch. Ví dụ nếu quyền gây ô nhiễm được trao cho một công ty , khi đó những ai muốn có không khí trong sạch hơn có thể mặc cả với công ty này để giảm mức độ ô nhiễm bằng một khoản tiền. Mặc dù trong thực tế, sự mặc cả như vậy thường không phải là miễn phí và có những vấn đề về "hàng hoá công cộng" (public goods) đi cùng với những thương lượng như vậy (ví dụ... các cá nhân sẽ có động cơ để trở thành những người sử dụng tự do).

Khía cạnh quốc tế

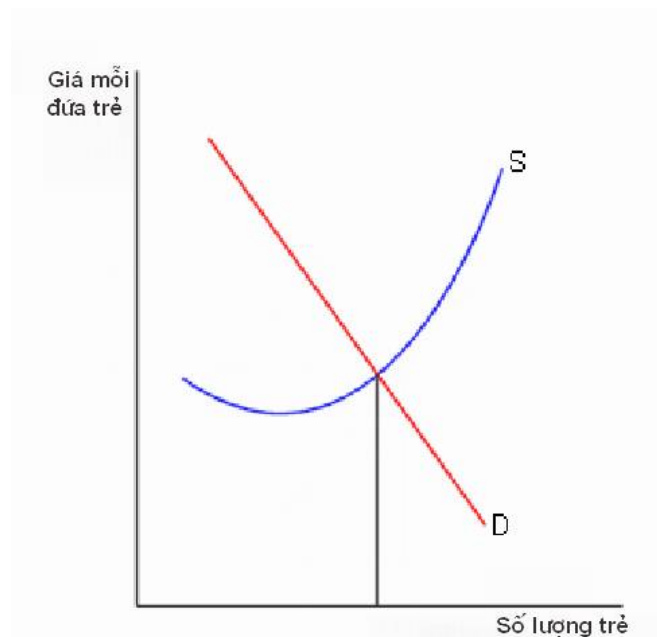
Do vấn đề ô nhiễm mang tính toàn cầu, những nỗ lực sửa chữa phải mang khía cạnh toàn cầu. Hiệp định Kyoto (Kyoto Accords) là một nỗ lực nhằm đi theo hướng như vậy.

Chương 19

Tuổi Tác, Anh Sinh Xã Hội và Y Tế*Tác giả: John Kane**Người dịch: Nguyễn Hương Lan***Kinh tế học về gia đình**

Trong những thập kỷ gần đây, các nhà kinh tế đã dành sự chú ý lớn tới việc tìm hiểu kinh tế học về gia đình. Một lĩnh vực quan tâm đặc biệt là quyết định có con của các hộ gia đình. Trong các nền kinh tế đang phát triển, trẻ em mang lại lợi ích tiêu dùng cho bố mẹ (trừ khi chúng tới tuổi thiếu niên). Trẻ em cung cấp dịch vụ lao động trong các nông trang gia đình và cung cấp đảm bảo tuổi già cho bố mẹ chúng tại các nền kinh tế kém phát triển.

Biểu đồ dưới đây bao gồm một biểu đồ cung và cầu đơn giản có thể được sử dụng nhằm giải thích số lượng con muốn có của một hộ gia đình. Đường cầu được dự tính là đường có độ dốc đi xuống dưới do kết quả của quy luật tiện ích cận biên giảm dần. Đường cung có thể ban đầu có độ dốc đi lên do chi phí cận biên của đứa con thứ hai có thể thấp hơn của đứa con đầu do cũi, quần áo, đồ chơi và những vật dụng khác có thể được sử dụng thêm một lần nữa. Mặc dù việc nuôi dưỡng trẻ là một hoạt động mất thời gian, người ta dự tính chi phí cận biên cuối cùng cũng tăng (do chi phí cơ hội của lượng thời gian tăng khi nhiều thời gian hơn bị sử dụng cho những hoạt động khác). Số lượng con tối ưu là ở điểm mà tại đó đường cung và đường cầu giao nhau.



Thế Chiến thứ II có tác động đáng kể với việc có con. Sau chiến tranh, đàn ông và đàn bà bị chia rẽ bởi chiến tranh có thể có con mà trong những hoàn

cảnh khác thì đã có thể đẻ sớm hơn vài năm trước. Thu nhập tăng nhanh đi cùng với việc kết thúc Đại Khủng Hoảng khiến hộ gia đình dễ mua nhà mới và nuôi dưỡng con cái. Điều này dẫn tới tăng tỷ lệ sinh đẻ đáng kể trong những năm 1946- 1961.

Từ những năm 1960 trở đi, tỷ lệ sinh giảm. Một trong những lý do chính cho điều này là việc tăng lương của phụ nữ và cơ hội trong thị trường lao động. Lương cao hơn và cơ hội công việc được cải thiện với những phụ nữ đã kết hôn đã tăng đáng kể chi phí cơ hội của việc có con. (Trong biểu đồ trên, điều này cũng được chỉ ra bằng sự giảm sút trong đường cung có con). Khi tỷ lệ lương với phụ nữ lập gia đình tiếp tục tăng, tỷ lệ sinh tiếp tục thấp hơn trong những giai đoạn trước đó. Tỷ lệ ly dị tăng và trình độ giáo dục của phụ nữ tăng cũng giúp duy trì tỷ lệ sinh thấp.

Vấn đề tuổi tác và an sinh xã hội

Thế hệ bùng nổ sinh đẻ lớn, đi cùng với tỷ lệ sinh thấp trong những thập kỷ gần đây, dẫn tới một vấn đề tiềm ẩn cho hệ thống an sinh xã hội. Khi thế hệ bùng nổ sinh đẻ về hưu, số lượng công nhân hỗ trợ mỗi khách hàng An Sinh Xã Hội sẽ giảm đáng kể. Vấn đề này bị tăng lên nhiều lần do tuổi thọ tăng nhờ vào những cải thiện trong y tế. Những vấn đề đi cùng với hệ thống an sinh xã hội trong tương lai được nói tương đối chi tiết trên trang web An Sinh Xã Hội.

Y tế

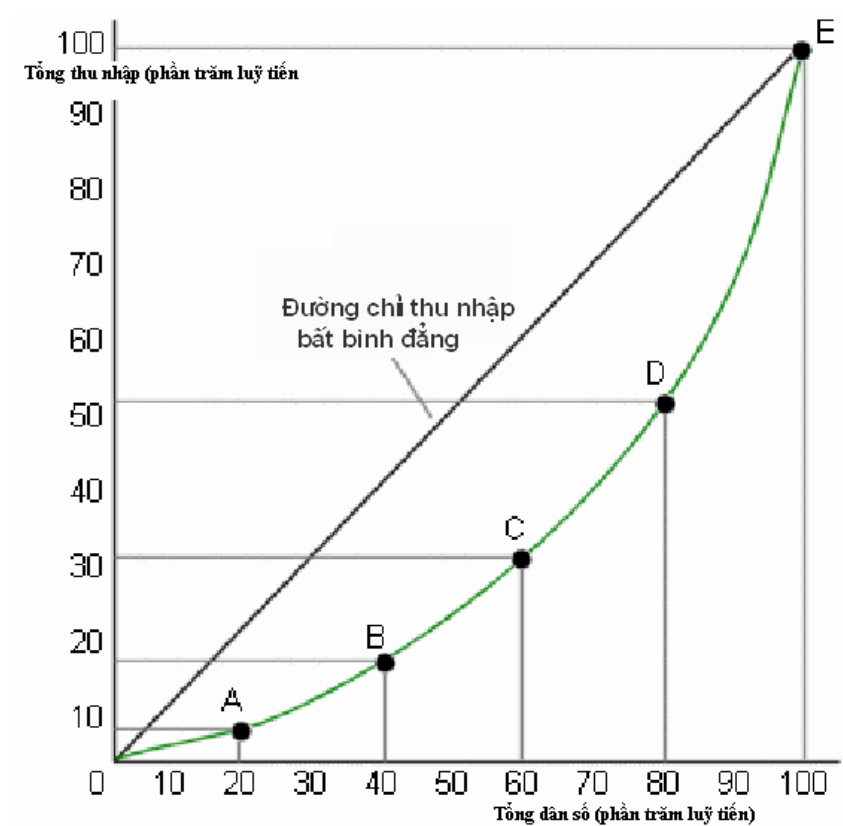
Chi tiêu y tế ở Hoa Kỳ tăng quá nhiều trong những năm gần đây. HMO và những cải biên được tạo ra nhằm phản ứng lại với chi phí y tế tăng. Vấn đề này và những vấn đề khác đi cùng với y tế được trình bày trên trang web cải cách dịch vụ y tế.

Chương 20

Sự Phân Phối Thu Nhập*Tác giả: John Kane**Người dịch: Nguyễn Hương Lan***Phân phối thu nhập**

Trong một nền kinh tế thị trường thuần túy, thu nhập được quyết định bởi những nguồn tài nguyên thanh toán mà các cá nhân và hộ gia đình nhận được trên thị trường các nguồn tài nguyên. Mức lương, lãi suất, tiền thuê và lợi nhuận nhận được được quyết định bởi giá các nguồn tài nguyên trên thị trường các nguồn tài nguyên và số lượng các nguồn tài nguyên được sở hữu bởi các cá nhân và hộ gia đình. Những hộ gia đình này cùng với những loại hàng hoá có giá trị cao nhất nhận được thu nhập cao nhất. Số lượng đất đai, vốn và nhân lực (ở mức độ nào đó), một phần được quyết định bởi thu nhập nhận được do các thể hệ trong quá khứ của gia đình. Hệ thống quyết định thu nhập này có thể dẫn tới một sự phân phối thu nhập hoàn toàn bất bình đẳng.

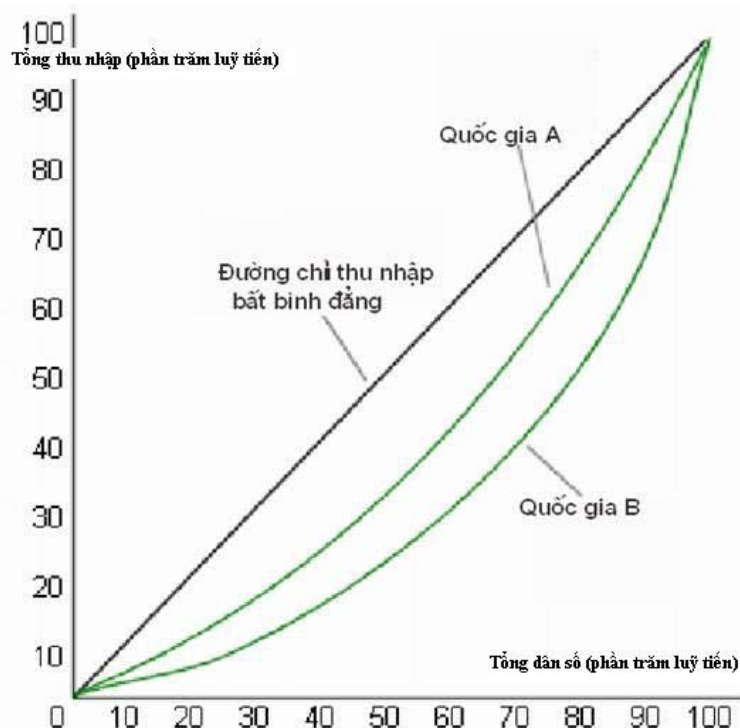
Quy mô phân phối thu nhập là một vấn đề kinh tế thường được hiển thị bởi **đường cong Lorenz**. Để xây dựng một đường cong Lorenz, các cá nhân (hoặc hộ gia đình) được phân bậc từ cao nhất tới thấp nhất theo thu nhập. Đường cong Lorenz minh hoạ cho phần tổng thu nhập của $x\%$ dân số những người nghèo nhất (trong đó x từ 0 tới 100). Biểu đồ dưới minh hoạ một đường cong Lorenz có khả năng xảy ra.



Với quốc gia được vẽ trong đường cong Lorenz màu xanh trong biểu đồ trên:

- 20% dân số nghèo nhất nhận được 7% tổng thu nhập của nền kinh tế
- 40% dân số nghèo nhất nhận được 18% tổng thu nhập của nền kinh tế
- 60% dân số nghèo nhất nhận được 32% tổng thu nhập của nền kinh tế
- 80% dân số nghèo nhất nhận được 52% tổng thu nhập của nền kinh tế
- 100% dân số nghèo nhất nhận được 100% tổng thu nhập của nền kinh tế

Nếu mỗi người có thu nhập giống nhau, đường cong Lorenz với toàn xã hội sẽ tương ứng với đường thu nhập đẳng thức trong biểu đồ trên. Khoảng cách lớn hơn giữa đường cong Lorenz và đường đẳng thức hoàn hảo càng lớn sự bất bình đẳng trong thu nhập càng tăng. Trong biểu đồ dưới đây, Quốc gia B có sự phân phối thu nhập bất bình đẳng hơn Quốc gia A. Hay ngược lại, sự phân phối thu nhập của Quốc gia A thì bình đẳng hơn Quốc gia B.



Sự nghèo đói

Một hộ gia đình bị coi là nghèo nếu thu nhập ít hơn mức cần có để cung cấp một thực đơn đủ dinh dưỡng. Mức thu nhập cần có để đặt một hộ gia đình vào mức nghèo đói là khác nhau theo khu vực địa lý và quy mô hộ gia đình (cũng như với tuổi tác của các thành viên trong hộ gia đình - thiếu niên ăn nhiều hơn những em bé 2 tuổi). Thống kê nghèo đói liên bang dựa trên cách tính tổng thu nhập hộ gia đình gồm có tiền lương và bất kỳ sự chuyển nhượng bằng tiền nào do hộ gia đình nhận được. Chi trả chuyển nhượng được định nghĩa là bất kỳ khoản chi trả nào nhưng không đổi lấy hàng hoá và dịch vụ. Ví dụ **chuyển nhượng tiền (cash transfers)** gồm lợi ích an sinh xã hội, đền bù thất nghiệp và chi trả cho người tàn tật.

Hộ gia đình cũng nhận được các khoản chuyển nhượng dưới hình thức hàng hoá hoặc dịch vụ. Những chuyển nhượng này được gọi là những **chuyển nhượng bằng hiện vật (in-kind transfers)**. Ví dụ về những chuyển nhượng bằng hiện vật gồm tem lương thực và trợ cấp nhà ở. Cả chuyển nhượng tiền và hiện vật giảm mức thu nhập bất bình đẳng trong nền kinh tế.

Thu nhập bất bình đẳng giảm nhanh chóng tại Hoa Kỳ cho tới những năm 1980 do kết quả của chương trình xoá đói giảm nghèo và phát triển kinh tế. Thu nhập bất bình đẳng tăng vào những năm 1980 và trong những năm 1990.

Cũng cần lưu ý là một phần đáng kể những người sống trong tình trạng đói nghèo tiếp tục vẫn bị nghèo đói trong những giai đoạn thời gian dài. Như sách giáo khoa của bạn có viết, nghèo đói trở nên phổ biến hơn với:

- những thành viên trẻ tuổi nhất và già tuổi nhất của xã hội
- với những ai có trình độ giáo dục và đào tạo tương đối thấp
- những thành viên của những nhóm chủng tộc thiểu số, và
- những hộ gia đình do phụ nữ lãnh đạo (female-headed households).

(TQ hiệu đính: câu trên không có nghĩa là phụ nữ thiếu tài lãnh đạo. Hãy nghĩ tới 1 gia đình hạnh phúc thì con nít có cha có mẹ. Ngược lại trong gia đình ly dị, con cái sống với mẹ, và thiếu bố. "Gia đình do phụ nữ lãnh đạo" là gia đình ly dị, mà con sống chung với mẹ. Như trong bài giảng trước có nói tới sự "phân biệt", vì sanh đẻ cho nên phụ nữ cùng tuổi cùng học vẫn kiếm tiền ít hơn nam giới. Con sống chung với mẹ, nghĩa là con nít lớn lên trong nhà nghèo hơn, nếu so sánh có thể sống với bố. Nhưng ngược lại, sống chung với bố, thì bố có lo cho con cái chu toàn như mẹ không?).

Chương trình chống đói nghèo của chính phủ gồm các chương trình chuyển nhượng tiền và hiện vật như trên, cũng như việc sử dụng hệ thống thuế lũy tiến áp đặt tỷ lệ thuế thấp hơn lên những nhóm có thu nhập thấp.

Sự phân phối thu nhập trong một nền kinh tế cũng bị tác động bởi cơ cấu thuế của nền kinh tế đó. Thuế như một phần thu nhập tăng theo thuế lũy tiến, tiếp tục không đổi theo thuế cân xứng và giảm theo một hệ thống thuế lũy thoái. Hệ thống thuế thu nhập liên bang và của hầu hết các tiểu bang đều là thuế lũy tiến. Thuế bán hàng và thuế an sinh xã hội là thuế lũy thoái (thuế bán hàng là thuế lũy thoái vì những cá nhân thu nhập cao chi một phần nhỏ hơn trong thu nhập của họ và tiết kiệm nhiều hơn, thuế an sinh xã hội là thuế lũy thoái với mức thu nhập cao nhất vì chúng bị chặn bởi một mức thu nhập cụ thể).

Sự thoái lui cung lao động tồn tại dưới hệ thống phúc lợi Hoa Kỳ và tín dụng thuế thu nhập tiền lương (một hình thức thuế thu nhập âm) được nói tới trên trang web tiền lương lao động mà tôi tạo ra cho trang South-Western College Publishing.