

## LỜI MỞ ĐẦU

Giáo trình kinh tế học vi mô là tài liệu dùng trong giảng dạy và học tập dành cho sinh viên năm thứ nhất khối ngành kinh tế. Tài liệu được biên soạn nhằm cung cấp cho bạn đọc nghiên cứu các qui luật, nguyên lý kinh tế cơ bản, tiếp cận tư duy phân tích của một nhà kinh tế đối với các sự kiện kinh tế thông qua các mô hình. Các chủ đề bao gồm: phân tích cung cầu; lý thuyết lựa chọn tiêu dùng, lý thuyết sản xuất và chi phí, phân tích hành vi ra quyết định của doanh nghiệp trong cấu trúc thị trường; phân tích chính sách công đối với các vấn đề như thuế, thương mại quốc tế, ngoại ứng và hàng hóa công cộng.

Các nhà kinh tế thường tiếp cận các vấn đề trong nền kinh tế thông qua phân tích cung cầu: bằng cách nghĩ về người mua và bán là các lực lượng cầu thành thị trường; mục tiêu và những ràng buộc để phát triển các mô hình; mô tả các điều kiện cho cân bằng thị trường; và giải pháp xác định cân bằng cũng như các thay đổi cân bằng thị trường khi có sự tác động chính phủ vào thị trường. Với cách tiếp cận này, bạn đọc có thể dễ dàng hiểu được sự vận hành và tương tác của các lực lượng cầu thành thị trường, cơ chế giá cả và cách thức phân bổ nguồn lực đối với các đặc tính thị trường khác nhau.

Với bạn đọc khi bắt đầu nghiên cứu kinh tế vi mô, không ai nói rằng đây là môn học dễ, nhiều bạn đọc thậm chí cho rằng đây là môn học khó khăn nhất. Mặc dầu như vậy, nhưng hầu hết các bạn có thể kiểm soát việc học tập của mình và chúng tôi đảm bảo rằng bạn có thể thành công. Nhưng để nghiên cứu tốt môn học này đòi hỏi người học phải cam kết và kiên trì với một kế hoạch học tập thích hợp; đọc tài liệu và nắm yêu cầu học tập trước khi đến lớp; đọc thêm các tài liệu liên quan và tin tức kinh tế; liên kết nội dung bài học với các sự kiện kinh tế; đặt câu hỏi phân tích và suy luận vấn đề.

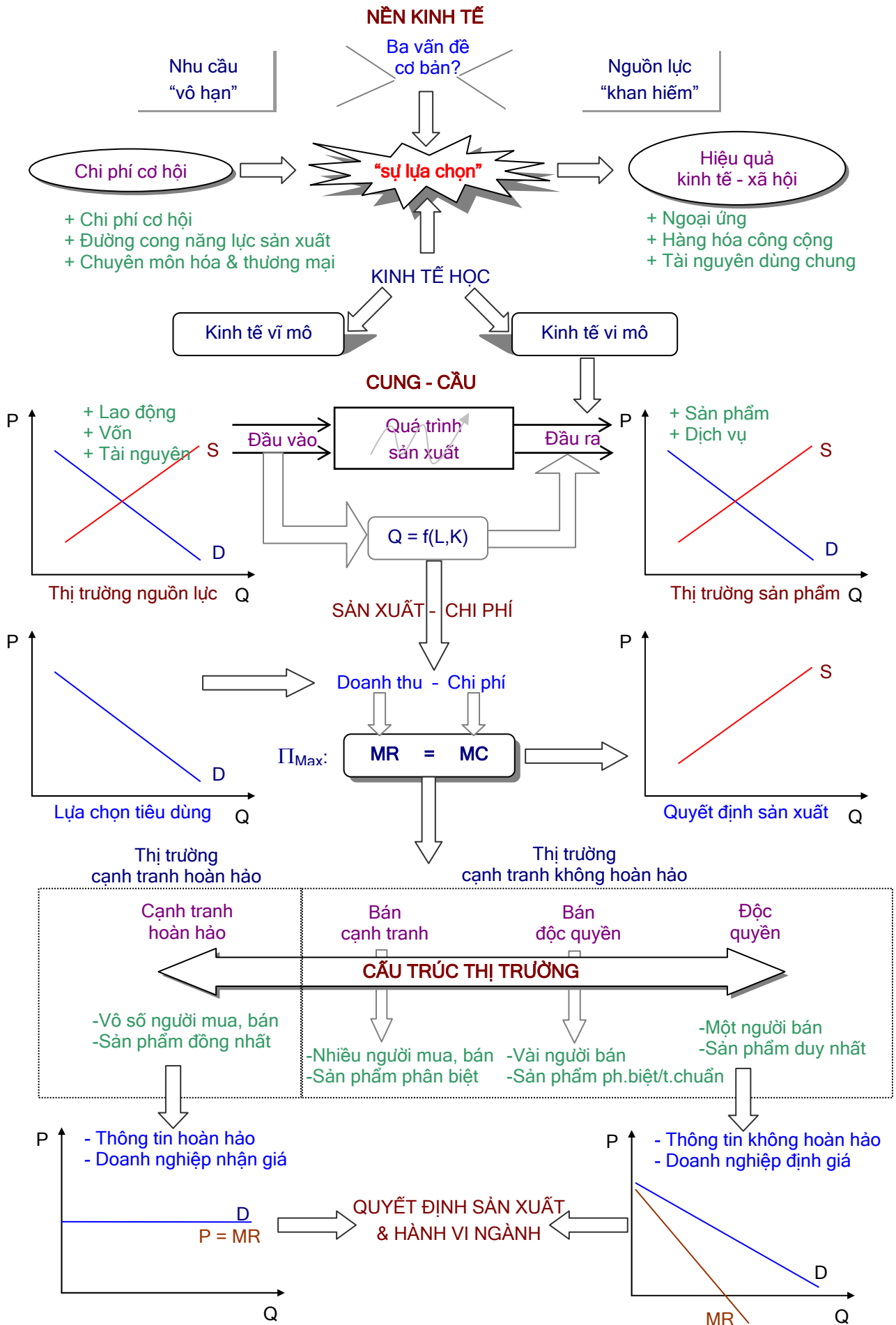
Để hỗ trợ cho bạn đọc trong quá trình nghiên cứu và ôn tập, nhóm biên soạn liệt kê các khái niệm và thuật ngữ quan trọng được in đậm trong giáo trình ở cuối mỗi chương. Các câu hỏi ôn tập và chỉ dẫn tóm lược để hỗ trợ cho bạn đọc hệ thống hóa kiến thức và luyện tập mô hình với một số vấn đề và ứng dụng. Ngoài ra, nhóm biên soạn lược dịch một số bài báo liên quan đến các sự kiện kinh tế nổi bật. Điều này làm cho bạn đọc dễ dàng liên kết lý thuyết với vấn đề thực tiễn và điều quan trọng là trao đổi kỹ năng phân tích các vấn đề kinh tế.

Chúng tôi xin chân thành cảm ơn những tác giả trong các tài liệu mà chúng tôi đã tham khảo trong quá trình biên soạn giáo trình này. Nhân dịp này, lời cảm ơn xin được gửi đến các đồng nghiệp đã tham gia biên soạn và đóng góp nhiều ý kiến quý giá. Sự thành công của giáo trình phải kể đến sự ủng hộ của bạn đọc, những người luôn chia sẻ những ý kiến để chúng tôi hoàn thiện giáo trình cho lần xuất bản tiếp theo.

**Chủ biên**

**PGS., TS. Lê Thế Giới**

# KẾT CẤU VÀ NỘI DUNG MÔN HỌC



## MỤC LỤC

<b>CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ KINH TẾ VI MÔ</b> .....	1
NHỮNG VẤN ĐỀ KINH TẾ CƠ BẢN .....	1
BA VẤN ĐỀ KINH TẾ CƠ BẢN.....	1
NỀN KINH TẾ: TỔNG QUAN .....	2
VAI TRÒ CỦA CHÍNH PHỦ ĐỐI VỚI NỀN KINH TẾ.....	5
KINH TẾ HỌC LÀ GÌ? .....	6
KINH TẾ HỌC.....	6
KHOA HỌC VÀ CHÍNH SÁCH KINH TẾ .....	7
KINH TẾ HỌC THỰC CHỨNG VÀ CHUẨN TẮC .....	9
DOANH NGHIỆP VÀ MÔI TRƯỜNG KINH DOANH.....	9
LOẠI HÌNH DOANH NGHIỆP .....	9
MÔI TRƯỜNG KINH DOANH .....	10
KINH TẾ HỌC QUẢN LÝ.....	11
PHỤ LỤC: SỰ LỰA CHỌN VÀ CHI PHÍ CƠ HỘI.....	21
CHI PHÍ CƠ HỘI.....	21
ĐƯỜNG CONG NĂNG LỰC SẢN XUẤT .....	21
CHUYÊN MÔN HÓA VÀ THƯƠNG MẠI.....	26
<b>CHƯƠNG 2: CUNG CẦU VÀ GIÁ CẢ THỊ TRƯỜNG</b> .....	35
THỊ TRƯỜNG VÀ CẠNH TRANH .....	35
THỊ TRƯỜNG .....	35
CẠNH TRANH HOÀN HẢO VÀ KHÔNG HOÀN HẢO .....	35
CẦU HÀNG HÓA.....	36
KHÁI NIỆM CẦU .....	36
DỊCH CHUYỂN TRÊN ĐƯỜNG CẦU VÀ DỊCH CHUYỂN CẦU.....	37
CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN CẦU .....	38
ẢNH HƯỞNG QUỐC TẾ .....	41
CUNG HÀNG HÓA .....	41
KHÁI NIỆM CUNG .....	41
DỊCH CHUYỂN TRÊN ĐƯỜNG CUNG VÀ DỊCH CHUYỂN CUNG.....	42
CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN CUNG .....	43
ẢNH HƯỞNG QUỐC TẾ .....	44
CÂN BẰNG THỊ TRƯỜNG .....	45
CÂN BẰNG CUNG CẦU .....	45
SỰ DỊCH CHUYỂN CUNG CẦU.....	46
CHÍNH SÁCH CỦA CHÍNH PHỦ .....	47
CHÍNH SÁCH ĐIỀU CHỈNH GIÁ .....	47
CHÍNH SÁCH ỔN ĐỊNH GIÁ.....	49
THUẾ VÀ HẠN NGẠCH.....	50
<b>CHƯƠNG 3: ĐỘ CO GIÃN CỦA CUNG CẦU</b> .....	59
ĐỘ CO GIÃN CỦA CẦU .....	59
KHÁI NIỆM VỀ ĐỘ CO GIÃN .....	59
ĐỘ CO GIÃN CỦA CẦU.....	61
CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN ĐỘ CO GIÃN CỦA CẦU .....	66
ĐỘ CO GIÃN CỦA CUNG.....	66

CÁC ỨNG DỤNG VỀ ĐỘ CO GIÃN .....	69
ĐỘ CO GIÃN VÀ DOANH THU .....	69
ĐỘ CO GIÃN VÀ THUẾ .....	70
ĐƯỜNG CONG LAFFER .....	72
<b>CHƯƠNG 4: LÝ THUYẾT LỰA CHỌN TIÊU DÙNG .....</b>	<b>81</b>
HÀNH VI NGƯỜI TIÊU DÙNG .....	81
MỤC TIÊU NGƯỜI TIÊU DÙNG .....	81
CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG .....	81
TÁC ĐỘNG THU NHẬP VÀ THAY THẾ .....	82
LÝ THUYẾT LỢI ÍCH .....	83
LỢI ÍCH .....	83
MÔ HÌNH LỰA CHỌN TIÊU DÙNG .....	84
CÂN BẰNG TIÊU DÙNG VÀ ĐƯỜNG CẦU .....	85
LÝ THUYẾT ĐẲNG ÍCH .....	86
ĐƯỜNG ĐẲNG ÍCH .....	86
ĐƯỜNG NGÂN SÁCH .....	88
CÂN BẰNG TIÊU DÙNG VÀ ĐƯỜNG ĐẲNG ÍCH .....	89
<b>CHƯƠNG 5: LÝ THUYẾT SẢN XUẤT - CHI PHÍ .....</b>	<b>103</b>
LÝ THUYẾT SẢN XUẤT .....	103
HÀM SỐ SẢN XUẤT .....	103
SẢN XUẤT THEO THỜI GIAN .....	111
LÝ THUYẾT CHI PHÍ .....	111
BẢN CHẤT CHI PHÍ .....	111
CHI PHÍ SẢN XUẤT NGẮN HẠN .....	112
CHI PHÍ SẢN XUẤT DÀI HẠN .....	117
QUYẾT ĐỊNH SẢN XUẤT .....	118
MỤC TIÊU VÀ RÀNG BUỘC .....	119
CÁC TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ LỰA CHỌN .....	119
QUYẾT ĐỊNH SẢN XUẤT TỐI ƯU .....	121
<b>CHƯƠNG 6: CẠNH TRANH HOÀN HẢO .....</b>	<b>133</b>
CẤU TRÚC THỊ TRƯỜNG .....	133
PHÂN LOẠI THỊ TRƯỜNG .....	133
CẠNH TRANH TRONG CẤU TRÚC THỊ TRƯỜNG .....	134
ĐƯỜNG CẦU CỦA DOANH NGHIỆP .....	134
QUYẾT ĐỊNH SẢN XUẤT .....	135
QUYẾT ĐỊNH SẢN XUẤT NGẮN HẠN .....	135
QUYẾT ĐỊNH SẢN XUẤT DÀI HẠN .....	139
<b>CHƯƠNG 7: CẠNH TRANH KHÔNG HOÀN HẢO .....</b>	<b>153</b>
ĐỘC QUYỀN .....	153
THỊ TRƯỜNG ĐỘC QUYỀN .....	153
QUYẾT ĐỊNH SẢN XUẤT .....	155
CHÍNH SÁCH CÔNG ĐỐI VỚI ĐỘC QUYỀN .....	158
BÁN CẠNH TRANH .....	161
ĐƯỜNG CẦU CỦA DOANH NGHIỆP .....	161
QUYẾT ĐỊNH SẢN XUẤT .....	163
CHI PHÍ PHÂN BIỆT .....	164

BẢN ĐỘC QUYỀN.....	165
PHÂN BIỆT GIÁ.....	165
MÔ HÌNH ĐƯỜNG CẦU LẬP DỊ.....	167
LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI.....	169
<b>CHƯƠNG 8: CUNG CẦU THỊ TRƯỜNG NGUỒN LỰC.....</b>	<b>183</b>
THỊ TRƯỜNG NGUỒN LỰC.....	183
CUNG CẦU NGUỒN LỰC.....	184
CẦU NGUỒN LỰC DOANH NGHIỆP.....	187
THỊ TRƯỜNG LAO ĐỘNG.....	189
TIỀN LƯƠNG VÀ CUNG LAO ĐỘNG.....	189
SỰ KHÁC BIỆT VỀ TIỀN LƯƠNG.....	190
VAI TRÒ CỦA NGHIỆP ĐOÀN.....	191
VỐN, CÔNG NGHỆ VÀ TÀI NGUYÊN.....	193
THỊ TRƯỜNG VỐN.....	193
SỰ THAY ĐỔI CÔNG NGHỆ.....	195
TÀI NGUYÊN VÀ MÔI TRƯỜNG.....	195
<b>CHƯƠNG 9: NGOẠI ỨNG VÀ HÀNG HÓA CÔNG CỘNG.....</b>	<b>207</b>
NGOẠI ỨNG.....	207
NGOẠI ỨNG LÀ GÌ.....	207
GIẢI QUYẾT CÁ NHÂN VỀ NGOẠI ỨNG.....	211
CHÍNH SÁCH CÔNG CỘNG ĐỐI VỚI NGOẠI ỨNG.....	213
HÀNG HÓA CÔNG CỘNG.....	216
PHÂN LOẠI HÀNG HÓA.....	216
HÀNG HÓA CÔNG CỘNG.....	218
TÀI NGUYÊN CHUNG.....	221



## Chương 1

# TỔNG QUAN VỀ KINH TẾ VI MÔ

Các nhà kinh tế cho rằng vấn đề trọng tâm của kinh tế học là sự khan hiếm. Sự khan hiếm nguồn lực đòi hỏi các cá nhân và xã hội đưa ra quyết định lựa chọn. Kinh tế học nghiên cứu sự lựa chọn trong điều kiện nguồn lực khan hiếm. Chương này đề cập đến những vấn đề kinh tế cơ bản và cách thức giải quyết các vấn đề đó trong nền kinh tế, các mối quan hệ trong nền kinh tế và sự tương tác với thị trường, những khái niệm và nguyên lý cơ bản của kinh tế học, phạm vi phân tích của kinh tế học vi mô và vĩ mô và cách thức tiếp cận trong việc nghiên cứu các vấn đề kinh tế.

**Sau khi nghiên cứu chương này, bạn có thể:**

- ↪ **Xác định những vấn đề cơ bản của mọi tổ chức kinh tế và cách thức giải quyết của nền kinh tế.**
- ↪ **Hiểu được kinh tế học là gì, phân biệt phạm vi phân tích kinh tế học vi mô và kinh tế học vĩ mô.**
- ↪ **Vận dụng phân tích thực chứng và phân tích chuẩn tắc trong các vấn đề kinh tế.**
- ↪ **Phân tích chi phí cơ hội liên quan đến sự lựa chọn của cá nhân, tổ chức và xã hội.**

## NHỮNG VẤN ĐỀ KINH TẾ CƠ BẢN

Con người từ lúc sinh ra và trưởng thành đều có nhu cầu về tình yêu, sự thừa nhận xã hội, nhu cầu vật chất và tiện nghi cuộc sống. Các nhu cầu có thể được thỏa mãn từ nguồn lực sẵn có trong thiên nhiên hay được sản xuất ra bằng cách kết hợp các nguồn lực về con người, công cụ, máy móc, tài nguyên để tạo ra các sản phẩm và dịch vụ thỏa mãn mong muốn vật chất của con người. Điều này chỉ có thể thực hiện được thông qua một cơ chế có tổ chức, đó là nền kinh tế. Những vấn đề cơ bản của nền kinh tế không chỉ thuộc phạm vi giải quyết của quốc gia, mà còn chịu ảnh hưởng của các quyết định của mỗi cá nhân trong xã hội. Bởi lẽ bất kỳ quyết định lựa chọn nào, cách thức giải quyết như thế nào, suy cho cùng là nhằm nâng cao chất lượng cuộc sống con người.

### BA VẤN ĐỀ KINH TẾ CƠ BẢN

Để hiểu được sự vận hành của nền kinh tế, chúng ta phải nhận thức được những vấn đề cơ bản mà bất kỳ nền kinh tế nào cũng phải giải quyết. Đó là:

- ↪ **Sản xuất cái gì?**
- ↪ **Sản xuất như thế nào?**
- ↪ **Sản xuất cho ai?**

Chúng ta hãy xem xét cụ thể các vấn đề kinh tế cơ bản.

### Sản xuất cái gì?

Vấn đề đầu tiên có thể được hiểu như là: **“Sản phẩm và dịch vụ nào sẽ được sản xuất?”**. Trong nền kinh tế thị trường, sự tương tác giữa người mua và người bán vì lợi ích cá nhân sẽ xác định sản phẩm và dịch vụ nào sẽ được sản xuất. Nhà kinh tế học Adam Smith trong tác phẩm *“The Wealth of Nations”* đã cho rằng sự cạnh tranh giữa các nhà sản xuất sẽ đem lại lợi ích cho xã hội.

## Chương 1: Tổng quan về kinh tế vi mô

Sự cạnh tranh làm cho các nhà sản xuất cung cấp các sản phẩm thỏa mãn nhu cầu của người tiêu dùng. Trong việc tìm kiếm lợi nhuận, nhà sản xuất cố gắng cung cấp các sản phẩm có chất lượng cao hơn nhằm phục vụ tốt hơn nhu cầu của người tiêu dùng. Điều này có thể giải thích tại sao người tiêu dùng có “*quyền tối thượng*” xác định những sản phẩm và dịch vụ nào sẽ được sản xuất. Một số nhà kinh tế, chẳng hạn như John Kenneth Galbraith cũng đề cập đến vấn đề này và cho rằng các hoạt động tiếp thị của các công ty lớn có thể ảnh hưởng đáng kể đến cầu tiêu dùng trong ngắn hạn. Hầu hết, các nhà kinh tế đều thống nhất rằng mặc dầu các biện pháp tiếp thị có thể ảnh hưởng cầu tiêu dùng, nhưng người tiêu dùng mới chính là người quyết định sản phẩm và dịch vụ nào sẽ được mua.

Nếu vì lý do nào đó, người tiêu dùng mong muốn tiêu dùng sản phẩm nhiều hơn, điều này sẽ làm tăng cầu. Trong ngắn hạn, sự gia tăng cầu có thể làm tăng giá cả, lượng sản xuất cũng tăng lên và lợi nhuận của các công ty trong ngành cũng cao hơn. Lợi nhuận cao trong ngành sẽ hấp dẫn các công ty mới gia nhập thị trường trong dài hạn và vì vậy cung thị trường sẽ tăng lên. Sự tăng cung sẽ làm cho giá cả hàng hóa giảm xuống trong khi đó lượng bán vẫn tiếp tục tăng lên. Lợi nhuận trong ngắn hạn do sự gia tăng cầu trong ngắn hạn dần dần sẽ bị mất đi khi giá giảm xuống. Điều này có thể giải thích sự phù hợp với khái niệm quyền tối thượng của người tiêu dùng.

### Sản xuất như thế nào?

Vấn đề thứ hai có thể phát biểu một cách hoàn chỉnh như là: “**Sản phẩm và dịch vụ được sản xuất bằng cách nào?**”. Vấn đề này liên quan đến việc xác định những nguồn lực nào được sử dụng và phương pháp để sản xuất ra những sản phẩm và dịch vụ. Chẳng hạn để sản xuất ra điện, các quốc gia có thể xây dựng các nhà máy nhiệt điện, thủy điện, điện nguyên tử. Tuy nhiên, việc lựa chọn phương pháp sản xuất nào còn phải xem xét trên khía cạnh hiệu quả kinh tế - xã hội, nguồn lực và trình độ khoa học kỹ thuật của mỗi quốc gia.

Trong nền kinh tế thị trường, các nhà sản xuất vì mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận sẽ phải tìm kiếm các nguồn lực có chi phí thấp nhất có thể (giả định với số lượng và chất lượng sản phẩm không thay đổi). Các phương pháp và kỹ thuật sản xuất mới chỉ có thể được chấp nhận khi chúng làm giảm chi phí sản xuất. Trong khi đó, các nhà cung cấp nguồn lực sản xuất sẽ cung cấp nguồn lực đem lại cho họ các giá trị cao nhất. Một lần nữa, “*bàn tay vô hình*” của Adam Smith dẫn dắt cách thức phân phối nguồn lực đem lại giá trị sử dụng cao nhất.

Để có thể lý giải tại sao một số quốc gia lựa chọn tập trung sản xuất một số hàng hóa và trao đổi với các quốc gia khác. Vấn đề ở đây liên quan đến việc xem xét chi phí cơ hội và bằng cách so sánh chi phí tương đối trong việc sản xuất các hàng hóa, các quốc gia sẽ sản xuất và trao đổi hàng hóa trên cơ sở chi phí cơ hội thấp nhất.

### Sản xuất cho ai?

Vấn đề thứ ba phải giải quyết đó là, “**Ai sẽ nhận sản phẩm và dịch vụ?**”. Trong nền kinh tế thị trường, thu nhập và giá cả xác định ai sẽ nhận hàng hóa và dịch vụ cung cấp. Điều này được xác định thông qua tương tác của người mua và bán trên thị trường sản phẩm và thị trường nguồn lực.

Thu nhập chính là nguồn tạo ra năng lực mua sắm của các cá nhân và phân phối thu nhập được xác định thông qua: tiền lương, tiền lãi, tiền cho thuê và lợi nhuận trên thị trường nguồn lực sản xuất. Trong nền kinh tế thị trường, những ai có nguồn tài nguyên, lao động, vốn và kỹ năng quản lý cao hơn sẽ nhận thu nhập cao hơn. Với thu nhập này, các cá nhân đưa ra quyết định loại và số lượng sản phẩm sẽ mua trên thị trường sản phẩm và giá cả định hướng cách thức phân bổ nguồn lực cho những ai mong muốn trả với mức giá thị trường.

## NỀN KINH TẾ: TỔNG QUAN

Dĩ nhiên trong nền kinh tế thực, thị trường không thể quyết định tất cả các vấn đề này. Trong hầu hết các xã hội, chính phủ tác động đến cái gì sẽ được sản xuất, sản xuất bằng cách nào và ai sẽ nhận những sản phẩm và dịch vụ. Chi tiêu của chính phủ, các qui định về an toàn và sức



khỏe, qui định mức lương tối thiểu, luật lao động trẻ em, các qui định về môi trường, hệ thống thuế và các chương trình phúc lợi có ảnh hưởng quan trọng đến các thức giải quyết các vấn đề cơ bản trong bất kỳ xã hội nào.

### **Các thành phần của nền kinh tế**

Để hiểu được nền kinh tế vận hành như thế nào, chúng ta hãy xem xét các thành phần của nền kinh tế và sự tương tác lẫn nhau giữa các thành phần này. Trong nền kinh tế giản đơn, các thành phần của nền kinh tế bao gồm: hộ gia đình, doanh nghiệp và chính phủ.

**Hộ gia đình** bao gồm một nhóm người chung sống với nhau như một đơn vị ra quyết định. Một hộ gia đình có thể gồm một người, nhiều gia đình, hoặc nhóm người không có quan hệ nhưng chung sống với nhau. Chẳng hạn, hai sinh viên cùng thuê trọ một phòng.

Hộ gia đình là nguồn cung cấp lao động, tài nguyên, vốn và quản lý để nhận các khoản thu nhập từ tiền lương, tiền lãi và lợi nhuận. Hộ gia đình cũng đồng thời là người tiêu dùng các hàng hóa và dịch vụ.

**Doanh nghiệp** là tổ chức kinh doanh sở hữu và điều hành các đơn vị kinh doanh của nó. Đơn vị kinh doanh là một cơ sở trực thuộc dưới hình thức nhà máy, nông trại, nhà bán buôn, bán lẻ hay nhà kho mà nó thực hiện một hoặc nhiều chức năng trong việc sản xuất và phân phối sản phẩm hay dịch vụ.

Một doanh nghiệp có thể chỉ có một đơn vị kinh doanh, hoặc cũng có thể gồm nhiều đơn vị kinh doanh. Trong khi đó, một ngành gồm một nhóm các doanh nghiệp sản xuất các sản phẩm giống hoặc tương tự nhau.

Để tạo ra sản phẩm và dịch vụ, các doanh nghiệp sử dụng các nguồn lực như: nhà máy, thiết bị văn phòng, phương tiện vận tải, mặt bằng kinh doanh và các nguồn lực khác. Các nhà kinh tế phân chia nguồn lực thành các nhóm:

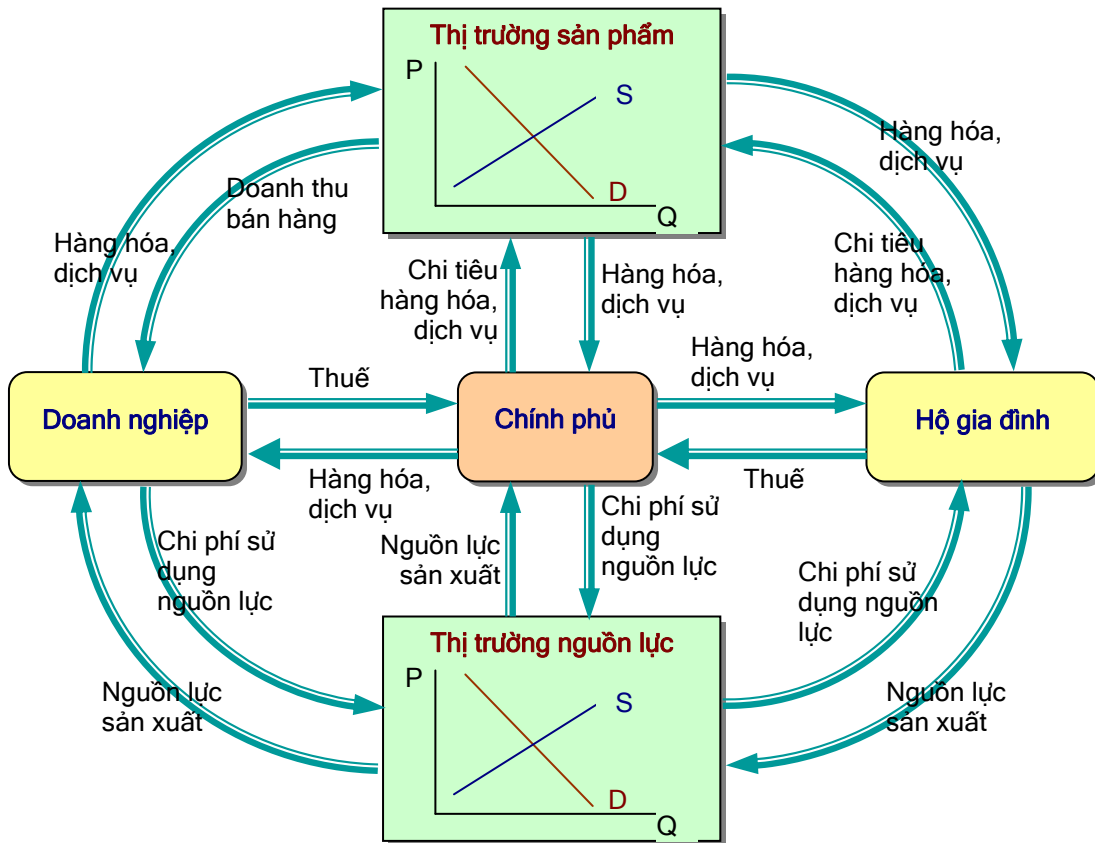
- **Tài nguyên** là nguồn lực thiên nhiên, “quà tặng của thiên nhiên”, tham gia vào quá trình sản xuất, bao gồm: đất trồng trọt, tài nguyên rừng, quặng mỏ, nước, ...
- **Vốn** hay còn gọi là đầu tư, nhằm hỗ trợ cho quá trình sản xuất và phân phối sản phẩm. Chẳng hạn, công cụ máy móc, thiết bị, phân xưởng, nhà kho, phương tiện vận tải, ... vốn ở đây không phải là tiền, bản thân tiền thì không tạo ra cái gì cả trừ khi tiền được dùng để mua sắm máy móc, thiết bị và các tiện ích phục vụ cho sản xuất thì mới trở thành vốn.
- **Lao động** chỉ năng lực về trí tuệ và thể lực tham gia vào quá trình sản xuất hàng hóa và dịch vụ. Chẳng hạn, lao động tham gia trực tiếp vào quá trình sản xuất, bán hàng, ...
- **Quản lý** là khả năng điều hành doanh nghiệp. Người quản lý thực hiện các cải tiến trong việc kết hợp các nguồn lực tài nguyên, vốn, lao động để tạo ra hàng hóa và dịch vụ; đưa ra các quyết định về chính sách kinh doanh; đổi mới sản phẩm, kỹ thuật, cải cách quản lý; người quản lý gắn trách nhiệm với các quyết định và chính sách kinh doanh. Vì vậy, người quản lý cũng là người chịu rủi ro.

**Chính phủ** là một tổ chức gồm nhiều cấp, ban hành các luật, qui định và vận hành nền kinh tế theo một cơ chế dựa trên luật. Chính phủ cung cấp các sản phẩm và dịch vụ công cộng như: an ninh quốc phòng, dịch vụ chăm sóc sức khỏe cộng đồng, giao thông, giáo dục. Bằng cách thay đổi và điều chỉnh luật, qui định, thuế. Chính phủ có thể tác động đến sự lựa chọn của các hộ gia đình và doanh nghiệp.

### **Dòng luân chuyển trong nền kinh tế**

Biểu đồ dòng luân chuyển dưới đây minh họa dòng dịch chuyển hàng hóa, dịch vụ và nguồn lực giữa hộ gia đình, doanh nghiệp và chính phủ. Như biểu đồ minh họa, các doanh nghiệp cung cấp sản phẩm và dịch vụ trên thị trường sản phẩm cho các hộ gia đình. Trong khi đó, các hộ gia đình cung cấp các nguồn lực trên thị trường nguồn lực (tài nguyên, lao động, vốn và quản lý) cho các doanh nghiệp để sản xuất hàng hóa.

## Chương 1: Tổng quan về kinh tế vi mô



Dòng tiền tệ cũng đi kèm với dòng dịch chuyển hàng hóa, dịch vụ và nguồn tài nguyên. Như biểu đồ minh họa, hộ gia đình sử dụng thu nhập (từ việc cung cấp nguồn lực) để thanh toán cho hàng hóa và dịch vụ tiêu dùng. Mỗi quan hệ tương quan giữa thị trường sản phẩm và thị trường nguồn lực có thể dễ dàng nhận thấy thông qua biểu đồ này. Hộ gia đình có thể chi tiêu cho hàng hóa và dịch vụ từ thu nhập có được do cung cấp nguồn lực. Tương tự như vậy, các doanh nghiệp chỉ có thể trả lương, tiền lãi, tiền thuê và lợi nhuận từ doanh thu do bán hàng hóa và dịch vụ cho các hộ gia đình.

Như biểu đồ cho thấy, chính phủ thu thuế từ hộ gia đình và doanh nghiệp và cung cấp các dịch vụ công cộng trở lại. Để tạo ra các dịch vụ công cộng, chính phủ mua các nguồn lực từ các hộ gia đình và doanh nghiệp. Đồng thời, chính phủ cũng thanh toán cho các hộ gia đình và cho các doanh nghiệp.

Biểu đồ trên mô tả mối quan hệ giữa các thành phần trong kinh tế thông qua các tương tác trên thị trường sản phẩm và thị trường nguồn lực. Thực tế, không phải tất cả thu nhập của hộ gia đình đều chi tiêu hết vào hàng hóa và dịch vụ, một số thu nhập dành để tiết kiệm dưới hình thức đầu tư. Khi đó, các trung gian tài chính (ngân hàng và các tổ chức tài chính) đóng vai trò trung gian trong việc dịch chuyển nguồn vốn cho các nhu cầu đầu tư của doanh nghiệp.

Trong nền kinh tế toàn cầu, thương mại phải được xem xét trong các nền kinh tế. Nhập khẩu làm dịch chuyển hàng hóa, dịch vụ từ thị trường nước ngoài vào thị trường nội địa. Trong khi đó, xuất khẩu dịch chuyển hàng hóa, dịch vụ từ thị trường nội địa ra thị trường nước ngoài. Xuất khẩu ròng chính là phần chênh lệch giá trị hàng hóa và dịch vụ giữa xuất khẩu và nhập khẩu. Khi đó, xuất hiện dòng tiền ròng chảy vào trong nước nếu như xuất khẩu ròng dương và ngược lại.

### Các mô hình của nền kinh tế

Xã hội có thể vận dụng nhiều cách thức và cơ chế phối hợp để giải quyết các vấn đề kinh tế. Các mô hình của nền kinh tế phân loại dựa trên hai tiêu thức sau:

- ↳ **Quan hệ sở hữu về nguồn lực sản xuất.**
- ↳ **Cơ chế phối hợp và định hướng các hoạt động của nền kinh tế.**

**Nền kinh tế thị trường** được đặc tính bởi quan hệ sở hữu tư nhân về nguồn lực sản xuất và sử dụng hệ thống thị trường và giá cả để phối hợp và định hướng các hoạt động kinh tế.

Trong một nền kinh tế như vậy, các thành phần của nền kinh tế vì lợi ích cá nhân sẽ ra các quyết định nhằm tối đa thu nhập. Thị trường là một cơ chế mà ở đó các quyết định và sở thích cá nhân được truyền thông và phối hợp với nhau. Thực tế, các sản phẩm và dịch vụ được tạo ra và các nguồn lực được cung cấp dưới điều kiện cạnh tranh thị trường thông qua hành động độc lập của người mua và người bán trên thị trường.

Nền kinh tế thị trường thúc đẩy sử dụng nguồn lực hiệu quả, gia tăng sản lượng, ổn định việc làm và tăng trưởng kinh tế. Vì vậy, vai trò của chính phủ là rất hạn chế (trong việc hoạch định, kiểm soát và biện pháp can thiệp của chính phủ). Vai trò của chính phủ chủ yếu là nhằm:

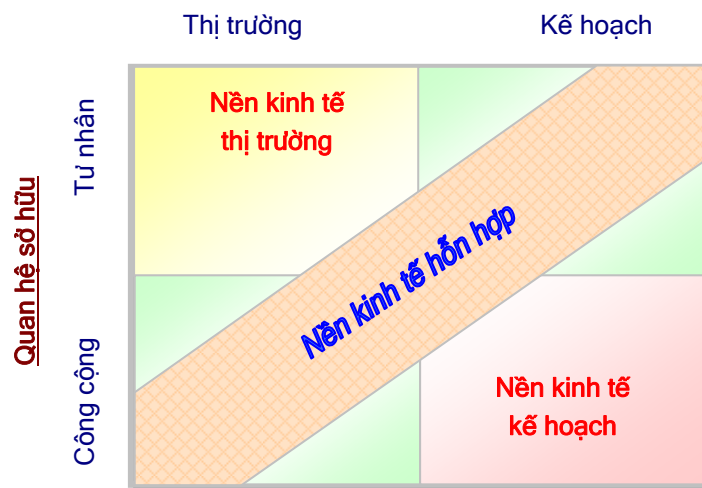
- Bảo vệ quyền sở hữu tư nhân về nguồn lực sản xuất.
- Thiết lập hành lang pháp lý phù hợp với kinh tế thị trường.

**Nền kinh tế kế hoạch** được đặc trưng bởi quyền sở hữu công cộng đối với mọi nguồn lực và quyền đưa ra các quyết định kinh tế bởi nhà nước thông qua cơ chế kế hoạch hóa tập trung. Nhà nước quyết định cơ cấu các ngành, đơn vị sản xuất và phân bổ sản lượng và các nguồn lực sử dụng để tổ chức quá trình sản xuất.

Các doanh nghiệp sở hữu bởi chính phủ và sản xuất theo định hướng của nhà nước. Nhà nước giao kế hoạch sản xuất và định mức chi tiêu cho các doanh nghiệp và hoạch định phân bổ nguồn lực cụ thể cho các doanh nghiệp để thực hiện các mục tiêu sản xuất này.

**Nền kinh tế hỗn hợp** nằm giữa hai thái cực của kinh tế thị trường và kinh tế kế hoạch. Hầu hết, các quốc gia hiện nay đều vận dụng mô hình kinh tế hỗn hợp. Nền kinh tế hỗn hợp phát huy ưu điểm của nền kinh tế thị trường, đồng thời tăng cường vai trò của chính phủ trong việc điều chỉnh các khiếm khuyết của nền kinh tế thị trường.

#### Cơ chế phối hợp



#### **VAI TRÒ CỦA CHÍNH PHỦ ĐỐI VỚI NỀN KINH TẾ**

Một trong những hiệu quả của thị trường, đó là sự hữu hiệu kinh tế - điều này có nghĩa là, không ai có thể trở nên tốt hơn mà không làm cho người khác tồi tệ đi.

Vai trò của chính phủ có thể chia thành hai nhóm: chính sách vĩ mô và chính sách vi mô. Chính sách vi mô giải quyết việc cung cấp hàng hóa công cộng, điều chỉnh khiếm khuyết thị trường và tăng cường cạnh tranh. Chính sách vĩ mô được chia thành hai nhóm: chính sách tài khóa và chính sách tiền tệ. Chính sách tiền tệ và kiểm soát lượng tiền lưu thông và các khoản tín dụng và chính sách tài khóa để định hướng chính phủ trong việc chi tiêu và thuế.

## Chương 1: Tổng quan về kinh tế vi mô

Vai trò của chính phủ đối với các hoạt động của nền kinh tế, bao gồm:

### ↳ **Cung cấp một nền tảng pháp lý:**

Chính phủ ban hành các luật và qui định nhằm tạo môi trường hoạt động hữu hiệu cho các hoạt động của nền kinh tế. Các hoạt động cụ thể như: xác định quyền sở hữu của các doanh nghiệp, điều chỉnh các mối quan hệ trong nền kinh tế và bảo vệ quyền lợi của người tiêu dùng.

### ↳ **Duy trì năng lực cạnh tranh:**

Cạnh tranh là cơ chế vốn có trong nền kinh tế thị trường. Trong hầu hết các nền kinh tế, sản xuất hiệu quả đạt được ở mức cạnh tranh cao thông qua các công cụ như: quyết định cung cầu nhằm xác định giá cả thị trường và qui định về giá, chống độc quyền, ...

### ↳ **Phân phối thu nhập:**

Chính phủ có thể tác động vào nền kinh tế trong việc phân phối thu nhập giữa các hộ gia đình thông qua: các chính sách và các chương trình (trợ cấp thất nghiệp, hưu trí và chăm sóc sức khỏe cộng đồng), can thiệp thị trường (điều chỉnh giá và hỗ trợ giá) và thuế thu nhập cá nhân.

### ↳ **Điều chỉnh phân bổ nguồn lực xã hội:**

Các nhà kinh tế nhận thấy rằng hai khiếm khuyết trong việc phân bổ nguồn lực không hiệu quả của nền kinh tế thị trường, đó là: sản phẩm và dịch vụ cung cấp cho xã hội (chúng loại và số lượng), sản phẩm và dịch vụ công cộng.

### ↳ **Ổn định nền kinh tế:**

Hầu hết, các chức năng của chính phủ là nhằm mục tiêu ổn định và hỗ trợ nền kinh tế để đạt hiệu quả trong việc sử dụng nguồn lực và bình ổn giá cả.

## KINH TẾ HỌC LÀ GÌ?

Điều trước tiên mà chúng ta đề cập là định nghĩa về “*kinh tế học*”. Các nhà kinh tế thường định nghĩa kinh tế học như là ngành nghiên cứu cách thức cá nhân và xã hội sử dụng các nguồn lực khan hiếm để thỏa mãn nhu cầu vô hạn của con người. Sự khan hiếm nguồn lực đòi hỏi cá nhân, xã hội phải đưa ra quyết định lựa chọn và các nhà kinh tế cố gắng tiếp cận, giải quyết và tranh luận các vấn đề kinh tế như một nhà khoa học. Mục đích là nhằm hiểu cách thức vận hành và cải thiện thế giới tốt hơn.

### **KINH TẾ HỌC**

Để xem xét khái niệm này cụ thể hơn, hãy nghĩ tình huống của chính bạn. Liệu bạn có đủ thời gian cho các công việc mà bạn mong muốn thực hiện hay không? Bạn có khả năng trang trải cho các hàng hóa và dịch vụ cho nhu cầu vật chất của bạn hay không? Các nhà kinh tế cho rằng mọi người mong muốn nhiều thứ, thậm chí cả những người giàu có nhất trong xã hội cũng không nằm ngoài hiện tượng này. Vấn đề nguồn lực hạn chế và nhu cầu vô hạn cũng có thể vận dụng cho tổng thể xã hội. Liệu bạn nghĩ về một xã hội mà ở đó mọi nhu cầu có thể được thỏa mãn hay không? Hầu hết các xã hội đều mong muốn chăm sóc sức khỏe tốt hơn, chất lượng giáo dục cao hơn, giảm tỷ lệ nghèo và một môi trường trong sạch hơn. Điều đáng tiếc là xã hội không đủ các nguồn lực để đáp ứng các mục tiêu này.

### **Định nghĩa kinh tế học**

Vấn đề khan hiếm nguồn lực yêu cầu các nền kinh tế hay các đơn vị kinh tế phải giải quyết đối với sự lựa chọn. Các nhà kinh tế cho rằng: **Kinh tế học là “khoa học của sự lựa chọn”**. Kinh tế học tập trung vào việc sử dụng và quản lý các nguồn lực hạn chế để đạt được thỏa mãn tối đa nhu cầu vật chất của con người. Đặc biệt, kinh tế học nghiên cứu hành vi trong sản xuất, phân phối và tiêu dùng hàng hóa và dịch vụ trong thế giới nguồn lực hạn chế.

Dựa vào hành vi kinh tế, các nhà kinh tế phân kinh tế học theo hai mức độ phân tích khác nhau: kinh tế học vĩ mô và kinh tế học vi mô.

## Kinh tế học vĩ mô

**Kinh tế học vĩ mô** nghiên cứu nền kinh tế quốc dân và kinh tế toàn cầu, xem xét xu hướng phát triển và phân tích biến động một cách tổng thể, toàn diện về cấu trúc của nền kinh tế và mối quan hệ giữa các bộ phận cấu thành của nền kinh tế.

Mục tiêu phân tích của kinh tế học vĩ mô nhằm giải thích giá cả bình quân, tổng việc làm, tổng thu nhập, tổng sản lượng sản xuất. Kinh tế học vĩ mô còn nghiên cứu các tác động của chính phủ như thuế, chi tiêu, thâm hụt ngân sách lên tổng việc làm và thu nhập. Chẳng hạn, kinh tế học vĩ mô nghiên cứu chi phí cuộc sống bình quân của dân cư, tổng giá trị sản xuất, chi tiêu ngân sách của một quốc gia.

## Kinh tế học vi mô

**Kinh tế học vi mô** nghiên cứu các quyết định của các cá nhân và doanh nghiệp và các tương tác giữa các quyết định này trên thị trường. Kinh tế học vi mô giải quyết các đơn vị cụ thể của nền kinh tế và xem xét một cách chi tiết cách thức vận hành của các đơn vị kinh tế hay các phân đoạn của nền kinh tế.

Mục tiêu của kinh tế học vi mô nhằm giải thích giá và lượng của một hàng hóa cụ thể. Kinh tế học vi mô còn nghiên cứu các quy định, thuế của chính phủ tác động đến giá và lượng hàng hóa và dịch vụ cụ thể. Chẳng hạn, kinh tế học vi mô nghiên cứu các yếu tố nhằm xác định giá và lượng xe hơi, đồng thời nghiên cứu các quy định và thuế của chính phủ tác động đến giá cả và lượng sản xuất xe hơi trên thị trường.

Sự phân biệt kinh tế học vĩ mô và vi mô không có nghĩa là phải tách rời các vấn đề kinh tế một cách riêng biệt. Nhiều vấn đề liên quan đến cả hai. Chẳng hạn, sự ra đời của video game và sự phát triển của thị trường sản phẩm truyền thông. Kinh tế học vĩ mô giải thích ảnh hưởng của phát minh lên tổng chi tiêu và việc làm của toàn bộ nền kinh tế. Trong khi đó, kinh tế học vi mô giải thích các ảnh hưởng của phát minh lên giá và lượng của sản phẩm này và số người tham gia trò chơi.

## KHOA HỌC VÀ CHÍNH SÁCH KINH TẾ

Các nhà kinh tế không chỉ nghiên cứu các vấn đề kinh tế và còn tiếp cận giải quyết vấn đề theo nhiều cách thức khác nhau. Các cách tiếp cận khác nhau có thể được tóm tắt như sau:

↳ **Khoa học kinh tế**

↳ **Chính sách kinh tế**

**Khoa học kinh tế** cố gắng tìm hiểu nền kinh tế vận hành như thế nào. Trong khi đó, **chính sách kinh tế** cố gắng cải thiện hoạt động của nền kinh tế. Khoa học và chính sách kinh tế đôi khi trùng lặp nhau theo nhiều phương diện. Chúng ta hãy xem xét cụ thể hơn hai cách tiếp cận này của các nhà kinh tế.

## Khoa học kinh tế

Kinh tế học là khoa học xã hội (cùng với khoa học chính trị, triết học và xã hội học) và nhiệm vụ chính của các nhà kinh tế là khám phá sự vận hành của nền kinh tế. Để làm được điều đó, các nhà kinh tế

- Nhận thức vấn đề,
- Đưa ra các giả định,
- Phát triển các mô hình,
- Xây dựng các giả thuyết và
- Kiểm định mô hình.

Một **mô hình** kinh tế dựa trên một số ràng buộc (giả định) để đưa ra các **giả thuyết** kinh tế. Sau đó, các nhà kinh tế tiến hành kiểm định các giả thuyết thông qua các dữ kiện kinh tế phù hợp. Nếu các giả thuyết đưa ra không phù hợp với dữ kiện thì tiến hành xây dựng mô hình



## **Chương 1: Tổng quan về kinh tế vi mô**

và ràng buộc mới. Các mô hình thiết kế giúp chúng ta hiểu các nguyên lý kinh tế cơ bản về cách thức vận hành của nền kinh tế. Ngoài ra, mô hình giúp các doanh nghiệp đưa ra các quyết định về giá và lượng sản xuất, giúp các hộ gia đình đưa ra các quyết định tiêu dùng và giúp chính phủ xây dựng các chính sách kinh tế.

Để giải quyết các vấn đề kinh tế, các nhà kinh tế tiến hành thu thập dữ liệu, xây dựng mô hình và các ràng buộc theo nhiều cách thức khác nhau. Chính vì vậy, chúng ta thường nhận thấy đôi khi có sự bất đồng trong các tranh luận giữa các nhà kinh tế. Sự bất đồng cũng có thể xuất phát từ quan điểm, giá trị của các nhà kinh tế đối với vấn đề kinh tế đặt ra.

### **Chính sách kinh tế**

Chính sách kinh tế tập trung vào việc đề xuất cho các hoạt động của chính phủ và thiết kế hoạt động cho các tổ chức nhằm cải thiện năng lực hoạt động của nền kinh tế. Các nhà kinh tế đóng hai vai trò riêng biệt trong việc thiết lập các chính sách kinh tế.

Thứ nhất, các nhà kinh tế xem xét kết quả của các chính sách đề xuất. Chẳng hạn, các nhà kinh tế tham gia vào việc cải cách điều kiện y tế sẽ cố gắng xem xét về chi phí, lợi ích và hiệu quả của từng chính sách trên phương diện tài chính và tổ chức của lĩnh vực y tế. Khi các nhà kinh tế tham gia vào các vấn đề về môi trường sẽ cố gắng xem xét chi phí, chất lượng không khí đô thị do thay đổi các qui định về khí thải ô tô. Và khi các nhà kinh tế tham gia vào thị trường tài chính sẽ xem xét ảnh hưởng của lãi suất đến sự thay đổi thị trường chứng khoán và việc làm. Thứ hai, các nhà kinh tế đánh giá lựa chọn chính sách trên phương diện tốt hay xấu. Để làm được điều đó, các nhà kinh tế đưa ra các mục tiêu của chính sách. Việc đưa ra các mục tiêu cụ thể, rõ ràng làm cho quá trình phân tích chính sách có tính khách quan và khoa học. Vì vậy, các nhà kinh tế phát triển các tiêu chí cho việc đánh giá trên phương diện chính trị và xã hội. Có bốn mục tiêu điển hình trong các chính sách kinh tế, đó là: hữu hiệu, công bằng, tăng trưởng và ổn định.

#### **↳ Hữu hiệu:**

Sự hữu hiệu đạt được khi chi phí sản xuất thấp nhất có thể và người tiêu dùng thỏa mãn tối đa có thể với hàng hóa và dịch vụ cung cấp. Có ba điều kiện để đạt được sự hữu hiệu về kinh tế: sản xuất hữu hiệu, tiêu dùng hữu hiệu và trao đổi hữu hiệu.

Sản xuất hữu hiệu đạt được khi mỗi doanh nghiệp tạo ra sản lượng với chi phí thấp nhất có thể. Tiêu dùng hữu hiệu đạt được khi mọi người tiêu dùng mua tiêu dùng hàng hóa và dịch vụ tốt nhất theo đánh giá của họ. Và trao đổi hữu hiệu khi mọi người chuyên môn hóa nghề nghiệp để mang lại lợi ích cao nhất có thể.

#### **↳ Công bằng:**

Sự hữu hiệu kinh tế không nhất thiết là đạt được sự công bằng. Sự hữu hiệu kinh tế có thể mang lại thu nhập cao cho một số người và thu nhập thấp cho một số người khác. Các nhà kinh tế luôn mong muốn đạt được sự hữu hiệu kinh tế trong sự thống nhất cao về sự công bằng. Sự công bằng cũng là một trong những nguyên nhân chính dẫn đến sự bất đồng trong các chính sách kinh tế.

#### **↳ Tăng trưởng:**

Tăng trưởng kinh tế là sự gia tăng sản lượng sản xuất trên bình quân đầu người. Kết quả gia tăng năng suất có thể do lợi thế về công nghệ, đầu tư lớn vào thiết bị và nâng cao chất lượng giáo dục. Tuy nhiên, sự tăng trưởng đôi khi làm cạn kiệt do sử dụng tài nguyên quá mức, nó phá huỷ sự cân bằng sinh thái và ô nhiễm môi trường. Chính vì vậy, các nhà kinh tế không chỉ xem xét sự tăng trưởng của chính sách kinh tế mà còn xem xét ảnh hưởng của chính sách đối với sự tăng trưởng trong tương lai.

#### **↳ Ổn định:**

Ổn định kinh tế là sự giảm thiểu các biến động lớn trong tốc độ tăng trưởng kinh tế, việc làm và giá cả bình quân. Hầu hết, các chính sách vĩ mô tập trung vào việc giải quyết các vấn đề liên quan đến sự bất ổn của nền kinh tế.

## KINH TẾ HỌC THỰC CHỨNG VÀ CHUẨN TẮC

Để có thể giải thích tại sao có sự tranh luận và bất đồng giữa các nhà kinh tế, chúng ta hãy xem xét các nhà kinh tế vận dụng phân tích thực chứng và chuẩn tắc trong kinh tế học.

### Kinh tế học thực chứng

**Kinh tế học thực chứng** cố gắng đưa ra các phát biểu có tính khoa học về hành vi kinh tế. Các phát biểu thực chứng nhằm mô tả nền kinh tế vận hành như thế nào và tránh các đánh giá. Kinh tế học thực chứng đề cập đến “*điều gì là?*”. Chẳng hạn, một phát biểu thực chứng là “*thất nghiệp là 7% trong lực lượng lao động*”. Dĩ nhiên, con số 7% này dựa trên các dữ liệu thống kê và đã được kiểm chứng. Vì vậy, không có gì phải tranh cãi với các phát biểu thực chứng.

### Kinh tế học chuẩn tắc

Trái lại, **kinh tế học chuẩn tắc** liên quan đến các đánh giá của cá nhân về nền kinh tế phải là như thế này, hay chính sách kinh tế phải hành động ra sao dựa trên các mối quan hệ kinh tế. Kinh tế học chuẩn tắc đề cập đến “*điều gì phải là?*”. Chẳng hạn, một phát biểu chuẩn tắc là “*thất nghiệp phải được giảm xuống*”.

Sự phân biệt giữa kinh tế học thực chứng và chuẩn tắc giúp chúng ta hiểu tại sao có sự bất đồng giữa các nhà kinh tế. Thực tế, sự bất đồng bắt nguồn từ quan điểm của mỗi nhà kinh tế khi nhìn nhận vấn đề.

Chẳng hạn, một chương trình phỏng vấn trên truyền hình về chính sách thương mại của chính phủ trong thời gian gần đây. Một nhà kinh tế ủng hộ chính sách tự do thương mại. Trong khi đó, một nhà kinh tế khác cho rằng chính phủ nên tăng cường rào cản thương mại. Về kinh tế học thực chứng, cả hai nhà kinh tế đều thừa nhận rằng mở rộng thương mại là có lợi cho tổng thể nền kinh tế. Mặc dầu, điều này cũng có ảnh hưởng đến một số thành phần nào đó của nền kinh tế. Tuy nhiên, sự bất đồng của họ về chính sách là do các giá trị khác nhau. Nhà kinh tế thứ nhất nhấn mạnh lợi ích của tổng thể nền kinh tế, trong khi nhà kinh tế thứ hai nhấn mạnh vào việc hạn chế ảnh hưởng của chính sách đối với một nhóm hay ngành nào đó cần được bảo hộ. Tuy rằng cả hai nhà kinh tế cùng có kết luận thực chứng như nhau, nhưng kết luận chuẩn tắc thì lại khác nhau do các giá trị khác nhau về chính sách của chính phủ. Trên phương diện truyền thông, các nhà kinh tế thường không có đủ thời gian để giải thích rõ về quan điểm. Điều này làm cho chúng ta cảm nhận rằng các nhà kinh tế không thống nhất với nhau trong chính sách kinh tế của chính phủ.

## DOANH NGHIỆP VÀ MÔI TRƯỜNG KINH DOANH

Như đã đề cập ở trên, kinh tế học vi mô tập trung xem xét hành vi sản xuất, trao đổi và tiêu dùng của các đơn vị kinh tế. Để sản xuất hàng hóa và dịch vụ, doanh nghiệp sử dụng các nguồn lực như: lao động, vốn, tài nguyên và quản lý. Với những yếu tố này, doanh nghiệp có thể hoạch định và kiểm soát để đạt được mục tiêu của doanh nghiệp. Ngoài ra, mỗi doanh nghiệp hoạt động trong thị trường và chịu sự tác động của môi trường kinh doanh.

### LOẠI HÌNH DOANH NGHIỆP

Doanh nghiệp có thể được tổ chức dưới một trong ba hình thức cơ bản, đó là: doanh nghiệp tư nhân, công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần.

Các hình thức tổ chức kinh doanh khác nhau sẽ theo đuổi mục tiêu cũng như cách thức ra quyết định điều hành kinh doanh phù hợp với đặc điểm của từng loại hình là công việc hết sức quan trọng. Bởi mỗi loại hình có đặc trưng khác nhau về hình thức sở hữu, trách nhiệm pháp lý về các khoản nợ, cách thức phân chia lợi nhuận, khả năng huy động nguồn lực cho quá trình sản xuất kinh doanh.

## *Chương 1: Tổng quan về kinh tế vi mô*

### **Doanh nghiệp tư nhân**

Tổ chức kinh doanh do một người làm chủ, bỏ vốn kinh doanh và giữ quyền sở hữu đối với tất cả tài sản và chịu trách nhiệm cá nhân đối với các khoản nợ. Đặc điểm của hình thức tổ chức này là: thành lập dễ dàng, linh hoạt trong các quyết định và bí mật thông tin, ít chịu sự ràng buộc bởi các qui định của chính phủ. Tuy nhiên, hình thức này gặp khó khăn trong việc huy động nguồn lực để mở rộng kinh doanh và thời gian kinh doanh tồn tại ngắn hơn so với các hình thức tổ chức khác.

### **Công ty trách nhiệm hữu hạn**

Tổ chức kinh doanh do một nhóm người góp vốn và sáng lập, trách nhiệm của công ty có thể là hữu hạn. Lợi nhuận được phân chia theo tỷ lệ đóng góp vốn và quản lý của các thành viên. Đây cũng là hình thức tổ chức phổ biến, bởi tính linh hoạt và khả năng huy động năng lực và nguồn lực từ các thành viên công ty.

### **Công ty cổ phần**

Tổ chức kinh doanh do một số người sáng lập, tài sản của công ty thuộc sở hữu của các cổ đông và có trách nhiệm hữu hạn. Điều này có nghĩa là, công ty không chịu trách nhiệm đối với các khoản nợ và tài sản của cổ đông trong trường hợp công ty giải thể hay phá sản. Hình thức tổ chức này có thể huy động nguồn vốn để mở rộng sản xuất và thu hút các nhà quản lý giỏi để điều hành doanh nghiệp.

Mặt khác, hoạt động của doanh nghiệp còn tùy thuộc vào môi trường kinh doanh - những yếu tố tác động mà sự thay đổi của nó ảnh hưởng đến sự thành công hay thất bại của doanh nghiệp.

## **MÔI TRƯỜNG KINH DOANH**

**Môi trường kinh doanh** bao gồm các lực lượng bên ngoài ảnh hưởng đến khả năng hoạch định và hoạt động của doanh nghiệp. Tùy thuộc vào phạm vi và mức độ ảnh hưởng của các yếu tố môi trường, các nhà kinh tế phân chia các yếu tố môi trường kinh doanh thành hai nhóm: môi trường vĩ mô và môi trường vi mô.

### **Môi trường vĩ mô**

Môi trường vĩ mô bao gồm các tác nhân bên ngoài doanh nghiệp, ảnh hưởng đến doanh nghiệp một cách gián tiếp. Thông thường, phạm vi ảnh hưởng đến hoạt động chung của ngành. Các yếu tố thuộc môi trường vĩ mô bao gồm: kinh tế, chính trị-pháp luật, văn hóa-xã hội, công nghệ và tự nhiên.

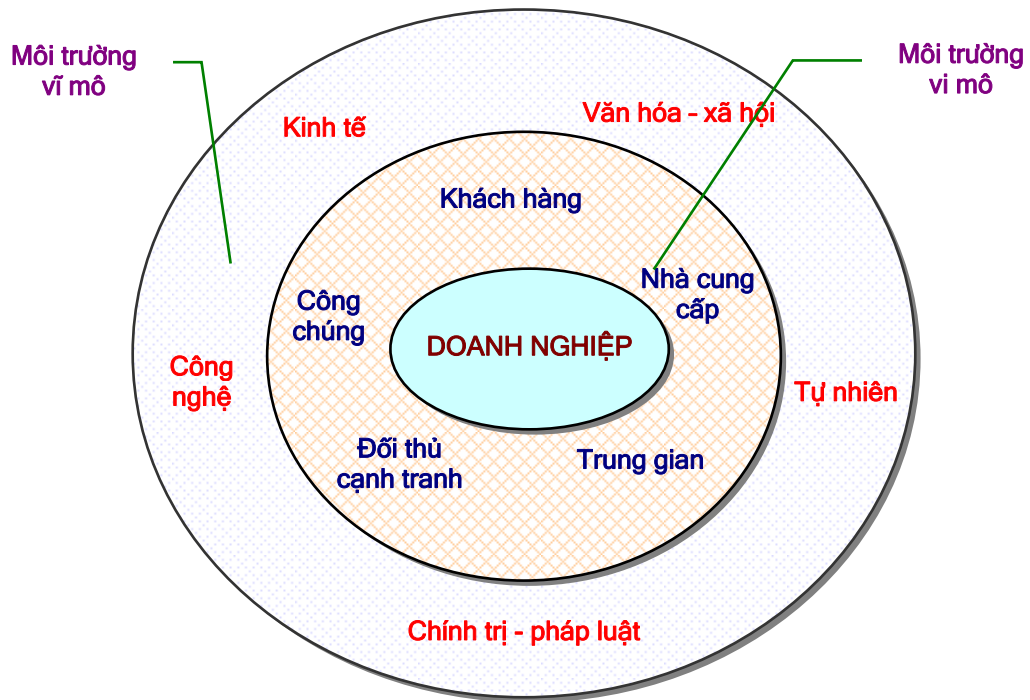
Chẳng hạn, qui định đóng cửa rừng của chính phủ sẽ ảnh hưởng đến các doanh nghiệp khai thác gỗ hoặc doanh nghiệp sản xuất hàng gỗ gia dụng. Tuy nhiên, đây là cơ hội cho các doanh nghiệp sản xuất nguyên vật liệu tổng hợp, có thể thay thế cho gỗ trong việc sản xuất các mặt hàng gia dụng hay văn phòng.

### **Môi trường vi mô**

Môi trường vi mô bao gồm các lực lượng bên ngoài, ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Thậm chí với cùng một ngành, các doanh nghiệp khác nhau cũng sẽ có các lực lượng bên ngoài khác nhau như: khách hàng, đối thủ cạnh tranh, trung gian, nhà cung cấp, ...

Chẳng hạn, các doanh nghiệp gia công hàng may mặc chịu ảnh hưởng khi chính phủ qui định hạn ngạch xuất khẩu. Đây là ảnh hưởng thuộc môi trường vĩ mô vì ảnh hưởng chung cho cả ngành. Ngoài ra, các doanh nghiệp có thể có các nhà cung cấp nguyên vật liệu riêng và thị trường cho sản phẩm may mặc có thể ở Châu Âu, Mỹ, hoặc thị trường nội địa. Đây là những lực lượng ảnh hưởng đến từng doanh nghiệp cụ thể.





Các lực lượng môi trường có thể được xem như là “không thể kiểm soát được”. Mặc dù, doanh nghiệp không thể kiểm soát được các lực lượng bên ngoài, nhưng họ có thể tác động đến chúng theo nhiều cách thức khác nhau. Chẳng hạn, các doanh nghiệp phát triển công nghệ vật liệu có thể ảnh hưởng đến nhiều công ty khác sử dụng nguyên liệu đầu vào. Sản phẩm và quảng cáo của các doanh nghiệp có thể ảnh hưởng đến nhận thức và quan điểm về giá trị của cá nhân và xã hội.

Môi trường kinh doanh có thể tác động đến các doanh nghiệp theo chiều hướng khác nhau, cũng có thể là cơ hội hoặc là đe dọa. Chỉ những doanh nghiệp có năng lực cạnh tranh mới chớp lấy cơ hội trong một khoảng thời gian nhất định. Một chiến lược phù hợp được thiết lập và thực hiện để không bỏ lỡ cơ hội và hạn chế các ảnh hưởng đe dọa. Nhiều doanh nghiệp đã xây dựng qui trình thu thập thông tin từ môi trường bên ngoài như: khả năng cung ứng nguồn lực, qui định pháp luật, công nghệ mới có thể áp dụng, hay hành động của đối thủ cạnh tranh và những vấn đề khác có thể ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp trong tương lai. Điều quan trọng đối với doanh nghiệp là dự báo các thay đổi về điều kiện môi trường, hoạch định thích hợp và thực hiện phản hồi chính xác.

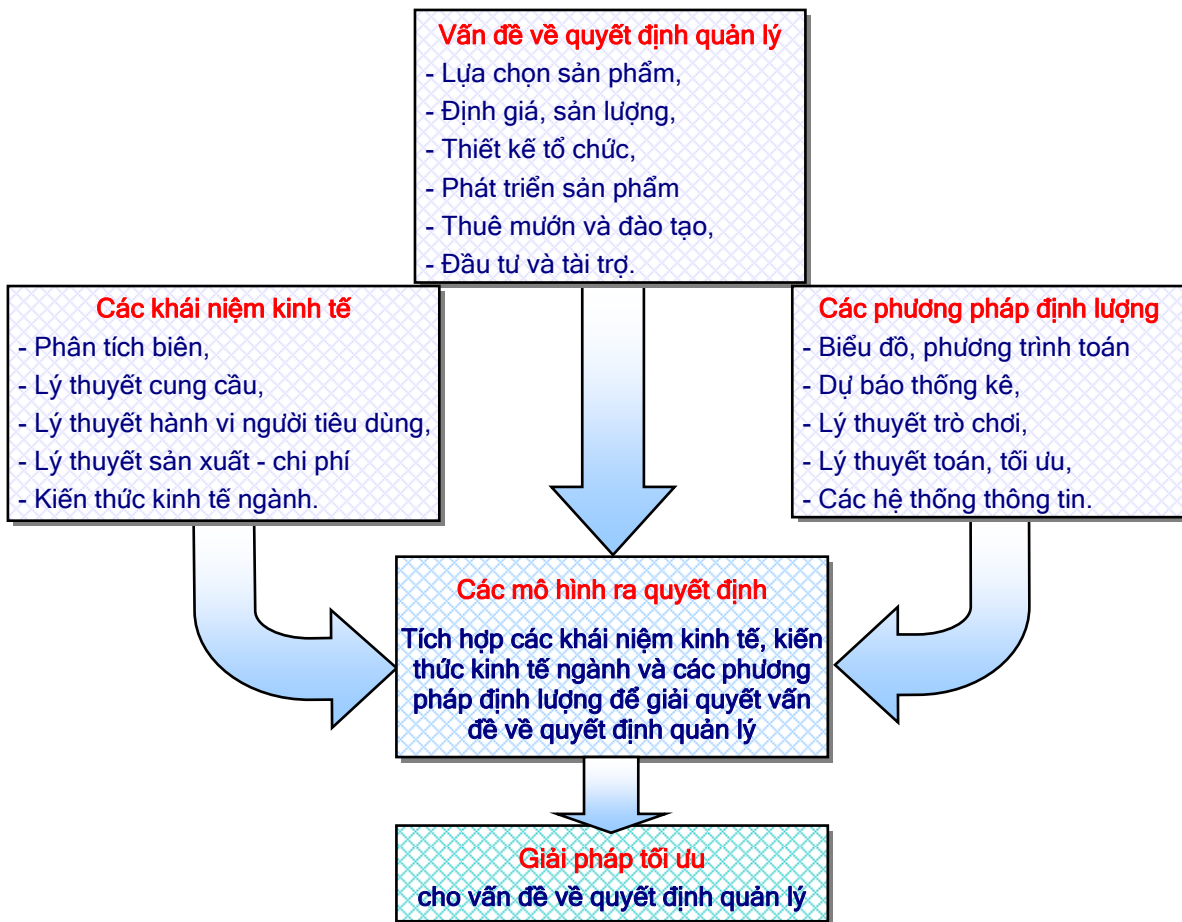
## KINH TẾ HỌC QUẢN LÝ

Kinh tế học quản lý trả lời các câu hỏi cơ bản như: khi nào thì một thị trường sản phẩm trở nên hấp dẫn và thu hút đầu tư mở rộng và gia nhập ngành? Khi nào thì một doanh nghiệp nên rút khỏi thị trường? Tại sao một số doanh nghiệp hoạt động tốt, trong khi một số khác thì không? Những nhà quản lý thành công là những nhà ra quyết định tốt trong các tình huống kinh doanh cụ thể và một trong những công cụ quan trọng nhất cho các nhà quản lý, đó chính là phương pháp luận kinh tế học quản lý.

### Kinh tế học quản lý

**Kinh tế học quản lý** vận dụng lý thuyết và phương pháp kinh tế để điều hành và ra quyết định kinh doanh. Kinh tế học quản lý mô tả các qui tắc nhằm cải thiện khả năng ra quyết định quản lý và giúp cho các nhà quản lý nhận biết ảnh hưởng của các nhân tố kinh tế đến tổ chức và hành vi ra quyết định trong quản lý. Kinh tế học quản lý là sự liên kết giữa các khái niệm kinh tế với các phương pháp định lượng nhằm phát triển các công cụ ra quyết định quản lý. Tiến trình này được minh họa bằng biểu đồ dưới đây.

## Chương 1: Tổng quan về kinh tế vi mô



Các quyết định quản lý thường liên quan đến các vấn đề phân bổ nguồn lực trong tổ chức, bao gồm cả ngắn hạn và dài hạn. Trong ngắn hạn, nhà quản lý có thể quan tâm đến việc dự báo mối quan hệ giữa cầu và chi phí để ra quyết định giá đối với một sản phẩm và lượng sản phẩm sẽ sản xuất. Trong phạm vi kinh tế vi mô, việc vận dụng lý thuyết cầu và lý thuyết chi phí là rất hữu ích trong việc giải quyết các vấn đề trong phạm vi doanh nghiệp và ngành. Trong khi đó, kinh tế vĩ mô cố gắng dự báo cầu trong tương lai bằng cách xem xét các lực lượng ảnh hưởng đến tổng thể của nền kinh tế.

Trong dài hạn, các quyết định liên quan đến việc mở rộng hay hợp tác sản xuất, phân phối nguồn lực, phát triển và mở rộng thị trường cho sản phẩm mới, quyết định đầu tư hay liên kết với các doanh nghiệp khác. Về cơ bản, những quyết định này tập trung vào việc xem xét qui mô kinh tế và đưa ra các quyết định đầu tư của doanh nghiệp, những quyết định đưa ra trong hiện tại nhằm thu được lợi nhuận trong tương lai. Các nhà kinh tế phát triển lý thuyết đầu tư để vận dụng cho các quyết định đầu tư vốn cụ thể.

### Đánh giá các lựa chọn

Kinh tế học quản lý xác định các cách thức để đạt được mục tiêu một cách hiệu quả. Chẳng hạn, một doanh nghiệp nhỏ có thể tăng trưởng nhanh chóng bằng cách sử dụng hữu hiệu quảng cáo bằng phương tiện truyền thông trên phạm vi toàn quốc. Kinh tế học quản lý có thể vận dụng để xác định chiến lược định giá và sản lượng sản xuất để đáp ứng các mục tiêu ngắn hạn nhanh chóng và hữu hiệu. Tương tự như vậy, kinh tế học quản lý đưa ra các nguyên tắc sản xuất và tiếp thị cho phép doanh nghiệp tối đa hóa lợi nhuận, trong khi vẫn đảm bảo mục tiêu tăng trưởng và thị phần.

Kinh tế học quản lý có thể vận dụng cho tổ chức lợi nhuận và phi lợi nhuận. Chẳng hạn, các bệnh viện cố gắng cung cấp chất lượng chăm sóc sức khỏe y tế tốt nhất trong giới hạn về nguồn lực như: nhân viên y tế, thiết bị và các nguồn lực khác. Sử dụng các khái niệm và công cụ của kinh tế học quản lý, các nhà quản lý có thể xác định cách thức phân bổ nguồn lực tối ưu. Nói tóm lại, kinh tế học quản lý giúp các nhà quản lý tiếp cận với những qui tắc hoạt động

nhằm hỗ trợ cho việc sử dụng hữu hiệu nguồn lực khan hiếm về con người và vốn. Tuân theo các qui tắc này, các doanh nghiệp, các tổ chức phi lợi nhuận, các cơ quan chính phủ có thể đạt được mục tiêu một cách hữu hiệu.

### Ra quyết định tốt nhất

Để thiết lập các qui tắc ra quyết định thích hợp, nhà kinh tế phải hiểu được môi trường kinh tế mà doanh nghiệp hoạt động. Chẳng hạn, một nhà bán lẻ tạp phẩm cung cấp các sản phẩm có độ nhạy cảm cao đối với giá như sữa, thường có tỷ lệ markup (phần chênh lệch giữa giá bán và chi phí sản xuất) rất thấp thường 1% đến 2%. Trong khi đó, các sản phẩm có độ nhạy thấp như thuốc điều trị, thì tỷ lệ markup rất cao, khoảng 40%. Kinh tế học quản lý xem xét thực tế việc định giá để đáp ứng mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận.

Tương tự như vậy, kinh tế học quản lý cũng khám phá ra rằng hạn ngạch nhập khẩu làm giảm khả năng thay thế đối với xe hơi sản xuất nội địa, làm tăng giá xe hơi và tạo nên một lợi nhuận độc quyền cho các nhà sản xuất nội địa. Tuy nhiên, kinh tế học quản lý không giải thích việc qui định hạn ngạch có phải là chính sách tốt hay không, bởi đây là quyết định liên quan đến chính sách kinh tế. Kinh tế học quản lý xem xét ảnh hưởng kinh tế đối với doanh nghiệp và ngành.

Kinh tế học quản lý cung cấp khả năng vận dụng toàn diện lý thuyết kinh tế và phương pháp luận ra quyết định. Khả năng vận dụng phù hợp với: việc quản lý của các cơ quan chính phủ, bệnh viện, trường học, bảo tàng và các tổ chức phi lợi nhuận khác; hay quản lý các doanh nghiệp, tổ chức kinh doanh.

### MỘT SỐ THUẬT NGỮ

Hộ gia đình	Nền kinh tế thị trường	Mô hình
Doanh nghiệp	Nền kinh tế kế hoạch	Giả thuyết
Chính phủ	Nền kinh tế hỗn hợp	Qui luật
Thị trường sản phẩm	Môi trường kinh doanh	Nguyên lý
Thị trường nguồn lực	Kinh tế học	Chính sách kinh tế
Tài nguyên	Khan hiếm	Kinh tế học thực chứng
Vốn	Kinh tế học vĩ mô	Kinh tế học chuẩn tắc
Lao động	Kinh tế học vi mô	Kinh tế học quản lý
Quản lý	Khoa học kinh tế	

### CÂU HỎI ÔN TẬP

#### 1. Trong nền kinh tế thị trường, ai là người quyết định hàng hóa và dịch vụ sẽ được sản xuất, chúng được sản xuất bằng cách nào và ai sẽ nhận được hàng hóa và dịch vụ?

Trong nền kinh tế thị trường, người tiêu dùng quyết định mua hàng hóa và dịch vụ theo cách thức mua sắm của họ. Nếu người tiêu dùng mong muốn có nhiều hàng hóa hay dịch vụ và có khả năng thanh toán thì cầu sẽ tăng lên và giá cả hàng hóa hay dịch vụ sẽ tăng lên. Lợi nhuận cao sẽ hấp dẫn các nhà sản xuất mới gia nhập ngành. Nếu người tiêu dùng muốn ít hàng hóa hay dịch vụ hơn, khi đó cầu sẽ giảm và giá cũng sẽ giảm. Khi đó, các nguồn lực khác sẽ hấp dẫn hơn so với ngành.

Nghiên cứu về lợi nhuận chỉ ra cách thức hàng hóa và dịch vụ sẽ được sản xuất như thế nào. Một doanh nghiệp phải sử dụng kết hợp các nguồn lực có chi phí thấp nhất hoặc phải rút lui khỏi ngành.

Thu nhập và giá cả xác định ai sẽ nhận được hàng hóa và dịch vụ cung cấp. Thu nhập được xác định bởi quan hệ sở hữu nguồn lực: những ai sở hữu nguồn lực có giá trị cao sẽ nhận được nhiều thu nhập hơn. Rồi thì, sản phẩm và dịch vụ sẽ được phân bổ cho những ai mong muốn trả với mức giá thị trường của sản phẩm và dịch vụ.

## *Chương 1: Tổng quan về kinh tế vi mô*

### **2. Cách thức tương tác của các thành phần: hộ gia đình, doanh nghiệp và chính phủ trong nền kinh tế?**

Hộ gia đình sở hữu các yếu tố sản xuất và cung cấp chúng cho các doanh nghiệp và nhận thu nhập. Các doanh nghiệp kết hợp các yếu tố sản xuất để tạo ra hàng hóa và dịch vụ và bán cho hộ gia đình và chính phủ. Các hộ gia đình bán các nguồn lực cho chính phủ - những nguồn lực được sử dụng để tạo ra các dịch vụ của chính phủ, đồng thời chính phủ thanh toán cho các nguồn lực này cho hộ gia đình dưới hình thức thu nhập. Trong khi đó, các doanh nghiệp bán các sản phẩm và dịch vụ cho chính phủ và đem lại doanh thu cho doanh nghiệp. Nguồn thu của chính phủ là cung cấp các dịch vụ công cộng cho cộng đồng và thu thuế từ hộ gia đình và doanh nghiệp.

### **3. Vai trò của chính phủ trong nền kinh tế? Chính phủ làm những gì?**

Một trong những hiệu quả của thị trường, đó là sự hữu hiệu kinh tế - điều này có nghĩa là, không ai có thể trở nên tốt hơn mà không làm cho người khác tồi tệ đi. Tuy nhiên, hữu hiệu kinh tế có thể hạn chế do thông tin không hoàn hảo của thị trường, các vấn đề về ngoại ứng, hàng hóa công cộng, độc quyền và chu kỳ kinh doanh. Vai trò của chính phủ đối với nền kinh tế và làm giảm đi sự không hữu hiệu bằng cách kiểm soát những yếu tố này.

Vai trò của chính phủ có thể chia thành hai nhóm: chính sách vĩ mô và chính sách vi mô. Chính sách vi mô giải quyết việc cung cấp hàng hóa công, điều chỉnh khiếm khuyết thị trường và tăng cường cạnh tranh. Chính sách vĩ mô được chia thành hai nhóm: chính sách tài khóa và chính sách tiền tệ. Chính sách tiền tệ và kiểm soát lượng tiền lưu thông và các khoản tín dụng và chính sách tài khóa để định hướng chính phủ trong việc chi tiêu và thuế.

### **4. Kinh tế học là gì?**

Từ khi nhu cầu của con người là vô hạn, trong khi nguồn lực để thỏa mãn nhu cầu này là có giới hạn. Điều này đòi hỏi cá nhân và xã hội phải đưa ra sự lựa chọn. Kinh tế học là khoa học của sự lựa chọn trong điều kiện nguồn lực khan hiếm. Kinh tế học nghiên cứu cách thức con người phân bổ nguồn lực khan hiếm để thỏa mãn nhu cầu vô hạn của con người. Vì nguồn lực khan hiếm và nhu cầu vô hạn, kinh tế học nghiên cứu cách thức tốt nhất để phân bổ nguồn lực một cách hiệu quả.

### **5. Phạm vi phân tích của kinh tế học vĩ mô và kinh tế học vi mô?**

Dựa vào hành vi kinh tế, các nhà kinh tế phân tích kinh tế học theo hai mức độ phân tích khác nhau: kinh tế học vĩ mô và kinh tế học vi mô. Kinh tế học vĩ mô nghiên cứu nền kinh tế quốc dân và kinh tế toàn cầu, xem xét xu hướng phát triển và phân tích biến động một cách tổng thể, toàn diện về cấu trúc của nền kinh tế và mối quan hệ giữa các bộ phận cấu thành của nền kinh tế. Kinh tế học vi mô nghiên cứu các quyết định của các cá nhân và doanh nghiệp và các tương tác giữa các quyết định này trên thị trường. Kinh tế học vi mô giải quyết các đơn vị cụ thể của nền kinh tế và xem xét một cách chi tiết cách thức vận hành của các đơn vị kinh tế hay các phân đoạn của nền kinh tế.

### **6. Vai trò của khoa học và chính sách kinh tế trong kinh tế học?**

Các nhà kinh tế không chỉ nghiên cứu các vấn đề kinh tế và còn tiếp cận giải quyết vấn đề theo nhiều cách thức khác nhau, khoa học kinh tế và chính sách kinh tế. Khoa học kinh tế cố gắng tìm hiểu nền kinh tế vận hành như thế nào. Trong khi đó, chính sách kinh tế cố gắng cải thiện hoạt động của nền kinh tế. Chính sách kinh tế tập trung vào việc đề xuất cho các hoạt động của chính phủ và thiết kế hoạt động cho các tổ chức nhằm cải thiện năng lực hoạt động của nền kinh tế. Các mục tiêu điển hình trong các chính sách kinh tế, đó là: hữu hiệu, công bằng, tăng trưởng và ổn định.

### **7. Tư duy của nhà kinh tế là gì? Tại sao có sự bất đồng giữa các nhà kinh tế?**

Tư duy của nhà kinh tế tập trung vào phân tích thực chứng và chuẩn tắc và vận dụng phương pháp khoa học gồm năm bước: (1) nhận thức vấn đề, (2) đưa ra các giả định, (3) phát triển các mô hình, (4) xây dựng các giả thiết và (5) kiểm định mô hình.

Các nhà kinh tế dựa vào phân tích thực chứng và phân tích chuẩn tắc để giải thích các sự kiện kinh tế. Phân tích thực chứng cố gắng đưa ra các phát biểu có tính khoa học. Trong khi đó, phân tích chuẩn tắc liên quan đến quan điểm, nhận định và giá trị cá nhân. Sự tranh luận và bất đồng giữa các nhà kinh tế thường tập trung vào các phân tích chuẩn tắc.

### **8. Tại sao các doanh nghiệp phải xem xét môi trường kinh doanh?**

Môi trường kinh doanh bao gồm các tác nhân, lực lượng bên ngoài doanh nghiệp ảnh hưởng đến khả năng hoạch định và điều hành doanh nghiệp. Tùy thuộc vào mức độ và phạm vi ảnh hưởng, các yếu tố môi trường được phân thành: môi trường vĩ mô và môi trường vi mô.

Môi trường vĩ mô bao gồm các tác nhân bên ngoài doanh nghiệp, ảnh hưởng đến doanh nghiệp một cách gián tiếp. Thông thường, phạm vi ảnh hưởng đến hoạt động chung của ngành. Trong khi đó, môi trường vi mô bao gồm các lực lượng bên ngoài, ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Môi trường kinh doanh luôn thay đổi và có thể tác động đến các doanh nghiệp theo chiều hướng khác nhau, cũng có thể là cơ hội hoặc là đe dọa. Vì vậy, các doanh nghiệp nỗ lực trong việc xây dựng chiến lược phù hợp nhằm tăng cường năng lực cạnh tranh để khai thác các cơ hội và hạn chế những đe dọa.

### **9. Kinh tế học quản lý là gì?**

Kinh tế học quản lý vận dụng lý thuyết và phương pháp kinh tế để điều hành và ra quyết định kinh doanh. Kinh tế học quản lý mô tả các qui tắc nhằm cải thiện khả năng ra quyết định quản lý và giúp cho các nhà quản lý nhận biết ảnh hưởng của các nhân tố kinh tế đến tổ chức và hành vi ra quyết định trong quản lý. Kinh tế học quản lý là sự liên kết giữa các khái niệm kinh tế với các phương pháp định lượng nhằm phát triển các công cụ ra quyết định quản lý.

## **CÁC VẤN ĐỀ VÀ ỨNG DỤNG**

1. Giả sử, chính phủ chấp nhận kế hoạch hóa tập trung cho nền kinh tế của mình và bạn trở thành một nhà lập kế hoạch. Trong số hàng triệu các quyết định mà bạn cần đưa ra là quyết định nên sản xuất bao nhiêu đĩa nhạc trong năm tới, cái gì sẽ được thu băng và ai sẽ được mua các đĩa nhạc.

a. Để đưa ra các quyết định này, thông tin nào cần có về ngành công nghiệp băng đĩa? Thông tin nào cần có về mỗi cư dân?

b. Các quyết định của bạn về CDs tác động như thế nào về các quyết định khác của bạn như là bao nhiêu người dùng đĩa CD hoặc băng cassette được sản xuất? Một số các quyết định khác của bạn về nền kinh tế thay đổi quan điểm của bạn như thế nào về đĩa CD?

2. Giải thích mỗi một hoạt động sau đây của chính phủ là nhằm mục tiêu công bằng hay hiệu quả. Trong trường hợp hiệu quả, cho biết loại khiếm khuyết của thị trường?

a. Qui định về giá truyền hình cáp

b. Cung cấp cho một số người nghèo các hóa đơn để mua thực phẩm.

c. Ngăn cấm hút thuốc lá ở nơi công cộng.

d. Tách Standard Oil (sở hữu 90% các nhà máy lọc dầu) thành một số công ty nhỏ hơn.

e. Áp đặt tỷ suất thuế cao hơn cho những người có thu nhập cao hơn.

f. Xây dựng các đạo luật không cho phép lái xe khi có nồng độ cồn cao.

3. Giả sử vào ngày mai khi mọi người tỉnh dậy và khám phá rằng chính phủ đã cho họ thêm một số tiền bằng số tiền họ đã có. Giải thích số tiền gấp đôi này tác động đến điều gì sau đây:

a. Tổng số tiền chi cho các hàng hóa và dịch vụ.

b. Số lượng hàng hóa và dịch vụ được mua sắm nếu giá không thay đổi đáng kể.

c. Giá của các hàng hóa và dịch vụ nếu các mức giá này có thể điều chỉnh.



## *Chương 1: Tổng quan về kinh tế vi mô*

4. Một giả định thông thường trong kinh tế học là các sản phẩm của các doanh nghiệp khác nhau trong cùng một ngành công nghiệp là có thể không phân biệt. Đối với mỗi ngành công nghiệp sau, cho biết điều đó có phải là một giả định có lý không.
- Sắt thép
  - Tiểu thuyết
  - Lúa mì
  - Thức ăn nhanh
5. Vẽ mô hình dòng luân chuyển của nền kinh tế? Xác định các phần của mô hình tương ứng với dòng dịch chuyển hàng hóa và dịch vụ và dòng dịch chuyển tiền tệ đối với mỗi hoạt động sau:
- Làm trả cho người bán hàng 12 nghìn đồng để mua 1 lít sữa?
  - Nam kiếm được 30 nghìn đồng mỗi giờ lao động ở nhà hàng ăn uống?
  - Minh chi tiêu 100 nghìn đồng để đi xem ca nhạc?
  - Ông Tường nhận được 6 triệu mỗi tháng từ cho thuê nhà của ông?
6. Giả sử, một xã hội vừa sản xuất dầu thô vừa sản xuất lúa.
- Vẽ đường giới hạn năng lực sản xuất dầu thô và lúa? Giải thích hình dạng của đường năng lực sản xuất?
  - Biểu thị một điểm mà tại đó nền kinh tế không thể đạt tới? Biểu thị một điểm mà tại đó nền kinh tế dễ dàng đạt được nhưng không hiệu quả?
  - Giả sử rằng trong xã hội có hai nhóm là A (muốn sản xuất nhiều dầu thô hơn) và B (muốn sản xuất nhiều lúa hơn). Biểu thị điểm ở đường giới hạn năng lực sản xuất của bạn mà nhóm A sẽ lựa chọn và điểm ở đường giới hạn năng lực sản xuất của bạn mà nhóm B sẽ lựa chọn?
7. Một trong những vấn đề mà kinh tế học được đề cập đến là con người phải đối diện với sự lựa chọn. Sử dụng đường giới hạn năng lực sản xuất để minh họa sự lựa chọn của xã hội giữa một môi trường trong sạch và thu nhập cao. Điều gì ảnh hưởng đến hình dạng và vị trí của đường giới hạn? Điều gì sẽ xảy ra với đường giới hạn nếu các kỹ sư phát triển được một loại động cơ xe hơi dùng năng lượng hầu như không có chất thải?
8. Phân loại các chủ đề sau theo sự liên quan đến kinh tế học vi mô và kinh tế học vĩ mô
- Quyết định của một gia đình về thu nhập được tiết kiệm bao nhiêu.
  - Ảnh hưởng của các qui định đối với vấn đề chất thải ô tô.
  - Tác động của việc tiết kiệm nhiều hơn trong một nền kinh tế tăng trưởng.
  - Quyết định của doanh nghiệp về số lượng lao động thuê mướn.
  - Quan hệ giữa lạm phát và những thay đổi về lượng tiền tệ lưu thông.
9. Phân loại các phát biểu sau theo sự liên quan đến phân tích thực chứng và chuẩn tắc. Giải thích?
- Trong ngắn hạn, xã hội phải lựa chọn giữa lạm phát và thất nghiệp.
  - Giảm tỷ lệ gia tăng lượng tiền tệ sẽ làm giảm tỷ lệ lạm phát.
  - Ngân hàng nhà nước sẽ giảm tỷ lệ tăng lượng tiền tệ.
  - Tỷ suất thuế thấp khuyến khích làm việc và tiết kiệm nhiều hơn.

## BÀI ĐỌC THÊM

### Sudan đối mặt với khủng hoảng lương thực

By **ROGER THUROW**  
Staff Reporter of THE WALL STREET JOURNAL  
February 7, 2005; Page A1

FUR BARANGA, Sudan -- Gần hai triệu nông dân trước đây đã phải hứng chịu hậu quả từ cây cải dầu ảnh hưởng đến đất trồng trọt, thì giờ đây những người Darfur đang phải gánh chịu một đe dọa mới - thiếu hụt thực phẩm tồi tệ nhất trong vài thập kỷ qua.

Khaltom Khalid, một thương gia địa phương, cho biết “vụ thu hoạch quá tồi tệ, không có một cây lúa miến nào”. Lời cáo buộc của cô ta là do hậu quả của sự huỷ hoại nông nghiệp trên một vùng rộng lớn này. Tất cả những gì cô ta buôn bán chỉ là những bao ngũ cốc nhỏ, được chuyên chở bởi những con lừa từ vùng Chad lân cận. Giá cả vào thời điểm này là cao gấp đôi so với năm ngoái và cô ta phải dùng cái chén nhỏ, bằng nửa kích thước thông thường, để cân đong được ít hơn. Nhưng cô ta có quá ít khách hàng và ngủ cả ngày trên một chiếc chiếu bên cạnh lúa miến của cô ta, nguyên liệu để làm bánh mì và cháo.

Cô ta nói “giá cả quá cao, không ai mua nổi” và “mọi người sẽ bị đói”.

#### 1. Vấn đề đang được đề cập liên quan đến kinh tế vi mô hay vĩ mô? Giải thích?

#### 2. Sử dụng đường cung và đường cầu để minh họa tại sao giá của lúa miến quá cao như vậy? Tại sao những thương nhân không hạ thấp giá bán?

Hai năm qua, các lực lượng nổi dậy bao gồm chủ yếu những người Ả Rập và những người chăn nuôi đã tấn công vào các trang trại của người dân Darfur gốc Phi trong cuộc chiến giành đất đai. Các cơ quan của Liên hợp quốc dự báo hơn 70,000 người đã bị chết. Bây giờ, khủng hoảng lương thực đang làm gia tăng xung đột của các phong trào nổi dậy thêm sâu sắc – đe dọa cả những người nông dân và cả lực lượng nổi dậy.

Việc ngăn chặn thảm họa nạn đói ở nơi đây trở nên khó khăn hơn bởi ít nhất hai yếu tố: mối quan tâm nhân đạo hiện nay của thế giới đang tập trung vào các nạn nhân của sóng thần ở Châu Á. Và do hàng trăm làng nông nghiệp trước đây giờ không còn nữa, các thiết bị nông nghiệp và hạt giống bị phá hoại, sự khôi phục đòi hỏi một thời gian lâu hơn.

#### 3. Minh họa ảnh hưởng của cuộc chiến tranh ở Sudan ảnh hưởng đến năng suất sản xuất của Sudan theo đường cong năng lực sản xuất?

Tuần qua, một uỷ ban của LHQ nhằm tìm kiếm nguyên nhân cho hành động bạo lực ở Darfur đã nói rằng các lực lượng chính phủ và quân đội đã hỗ trợ cho các lực lượng nổi dậy trên cơ sở có “hệ thống và qui mô”. Và cho rằng “những vi phạm nghiêm trọng về nhân quyền” này sẽ bị khởi kiện trong một phiên tòa tội phạm quốc tế. Chính quyền Sudan đã phủ nhận có liên quan đến các lực lượng bạo lực và cho rằng làng sóng bạo lực đang bùng phát ở nơi đây.

Sự khan hiếm lương thực hiện nay và thị trường bất ổn là nguyên nhân hình thành nên lực lượng bạo lực mới, mà Mỹ gọi nó là “tội huỷ diệt”. Những người sống sót hiện đang lánh nạn trong các trại tị nạn. Kết quả là hai vụ mùa đã bị mất và một phần ba bị trắng tay. Những người nông dân quá sợ hãi đã di chuyển đến trại tị nạn và đang từ bỏ canh tác cho vụ xuân.

Marc Bellemans, người điều phối cứu trợ khẩn cấp Sudan đại diện cho tổ chức nông lương LHQ đã nói “tất cả nỗ lực dành cho nạn đói”. Trong báo cáo cứu tế của cơ quan LHQ vào năm ngoái, FAO đã cảnh báo rằng “khủng hoảng nhân đạo đang phát sinh ở khu vực Darfur, với những điều kiện xảy ra tương tự như nạn đói năm 1984”. Nạn đói vào năm đó, là do hạn hán, đã giết chết khoảng 100,000 người ở Darfur và hơn một triệu người ở khu vực Đông Bắc Châu Phi.

## **Chương 1: Tổng quan về kinh tế vi mô**

Các quan chức nông nghiệp ở Tây Darfur, một vùng đất đai màu mỡ nhất trong khu vực, nói rằng vụ thu hoạch năm ngoái đạt khoảng 48,000 tấn ngũ cốc – ít hơn một phần năm so với nhu cầu của vùng. Giá cả mọi thứ, từ lúa miến đến đậu phụng đã tăng gấp đôi hay gấp ba ở Darfur, nhu cầu lương thực đáp ứng thấp hơn so với nhu cầu dân số.

### **4. Nguyên do nạn đói, trong tình huống nghiên cứu này, có phải là khiếm khuyết của thị trường?**

Khamis Adam Hassen Okey, người đứng đầu Andarbrow, một làng quê ở Tây Darfur nói rằng “chúng ta quen trồng những thứ chúng ta cần và thu lợi những gì chúng ta bán trên thị trường như: đậu phụng, cà chua, mướp tây, vừng, lúa mì, lúa miến”. Nhưng điều đó không còn tiếp diễn nữa do cuộc nổi dậy vào tháng 10 năm 2003, lúc mà vụ mùa đang bắt đầu thu hoạch.

Ông Okey cho biết có 46 người dân làng đã bị giết và 5 phụ nữ đã bị cưỡng hiếp. Những người sống sót trong số 150 hộ gia đình ở làng đã trốn đến Fur Baranga, họ đang sống trong những túp lều tranh nhỏ trong một khuôn viên của một bệnh viện đang xây dựng dở dang và được chăm sóc bởi cơ quan cứu tế quốc tế. Ông ta nói “chúng tôi là những nông dân và nếu chúng tôi quay về với vùng đất của mình thì chúng tôi sẽ bị giết”.

Thậm chí, những người chăn nuôi và người Ả Rập, nhiều người trong số họ đã tham gia tấn công vào nông dân và bây giờ thả đàn gia súc trên vùng đất trồng trọt trước đây – đã phàn nàn rằng cũng không đủ thức ăn cho gia súc. Một số vùng ở Darfur, chiến tranh đã làm trở ngại sự di chuyển đàn gia súc ở phía Bắc đến với các thị trường ở Libya và Egypt. Doanh thu giảm xuống và họ không đủ tiền để mua lương thực với mức giá cao như hiện nay, do khan hiếm lương thực tại nơi đây.

### **Cần nhiều cứu tế hơn**

Đến thời điểm này, những gia đình Darfur đang lánh nạn đang cần lương thực từ chương trình lương thực thế giới của LHQ. Trong đó, Mỹ là nhà tài trợ lớn nhất của chương trình. Vào tháng 12, chương trình lương thực thế giới (WFP) đã cứu tế khoảng 1,5 triệu người ở Darfur. Nhưng cơ quan này đang dự báo mức cứu tế sẽ gia tăng mạnh vào năm đến – lên ít nhất là 2.7 triệu USD mỗi tháng – khi những người nông dân vẫn tiếp tục lánh nạn ngày càng nhiều hơn, thì lượng lương thực mà WFP cần để cứu tế ở Darfur năm này là gấp 3 lần so với năm 2004 và nhiều hơn 450,000 tấn.

Jan Pronk, trưởng phái viên của LHQ tại Sudan cho biết ảnh hưởng của thiệt hại thu hoạch sẽ dẫn đến những ảnh hưởng khác, cùng với giá cả tăng cao và tỷ lệ suy dinh dưỡng, có thể để lại hậu quả là tất cả sáu triệu người dân Darfur cần sự trợ giúp lương thực. Ông ta nói rằng “bức tranh kinh tế hiện nay, cho biết tương lai sẽ xấu đi vào năm 2005”.

### **5. Sau khi nhiều hơn về bài báo, liệu bạn có còn xem đây là vấn đề của kinh tế vi mô? Tại sao có và tại sao không?**

So với nạn đói bị mất mát vụ mùa do hạn hán, thì họ có thể khôi phục một khi có những cơn mưa ập đến. Những người Darfur có kinh nghiệm làm việc này, họ giữ gìn giống cho vụ mùa kế tiếp và cố gắng duy trì đàn gia súc. Nhưng vào lúc này, những người đói đã phải làm lại từ đầu do mất trắng hệ thống nông nghiệp. Hạt giống đã bị thiêu trụi, gia súc bị trộm cướp, các công cụ sản xuất như cuốc xẻn, máy kéo cũng không còn nữa.

Trong khi nạn đói ở Ethiopia vào năm 2003 là một trong những thảm họa tồi tệ nhất với số lượng lớn những người cần được cứu tế - 12 triệu người cần được hỗ trợ lương thực – nhưng trồng trọt được tiến hành ngay vào năm sau. Tuy nhiên, khủng hoảng Darfur hiện nay thậm chí sẽ kéo dài ngay cả khi họ quay trở về với vùng đất của họ, bởi vì phương tiện sinh sống của họ đã bị phá hoại.

Trong khi nhu cầu hỗ trợ dài hạn ở Darfur ngày một leo thang, thì mối quan tâm của thế giới đang chuyển sang thảm họa sóng thần ở Châu Á. Năm ngoái, LHQ đã gọi Darfur là “khủng hoảng nhân đạo tồi tệ nhất trên thế giới”, hậu sóng thần, Ramiro Lopes da Silva, người chịu



trách nhiệm của chương trình lương thực thế giới ở Sudan đã ví Darfur như là “tình trạng khẩn cấp số hai của thế giới”.

Vào tháng 12, một vài tuần trước thảm họa sóng thần, Carlos Veloso, người điều phối cứu trợ khẩn cấp của WFP tại Sudan, kêu gọi tài trợ của các quốc gia nhằm đẩy nhanh sự đóng góp. Ông ta nói rằng cần hơn một nửa trong số 438 triệu USD hỗ trợ lương thực ở Darfur vào năm 2005 vào cuối tháng giêng, nhằm đảm bảo vận chuyển lương thực đến nơi này trước khi mùa mưa, sẽ gây khó khăn trong việc vận chuyển và trong trường hợp đó thì mười ngàn người có thể sẽ bị cô lập. Ông Veloso cho biết lương thực cần tài trợ như – lúa mì, đậu, dầu ăn, đồ tương là những thành phần chính trong bữa ăn nơi đây – đóng góp tiền để mua hàng trăm xe tải hạng nặng để có thể vận chuyển lương thực xuyên qua các sa mạc.

Mỹ đã đáp lại với khoản tài trợ là 200,000 tấn lúa mì, trị giá 172 triệu USD. Rồi thì sóng thần ập đến. Các tài trợ cho các lương thực khác đã đến nơi này chậm hơn; tiền mua xe tải cũng vậy. Ông Veloso nói rằng “ cửa sổ hy vọng đang thu hẹp lại”. Nếu như không đủ lương thực cho Darfur, WFP có thể sẽ phải giảm số lượng cứu trợ lương thực hàng tháng, hay hạn chế số lượng cứu tế.

Thậm chí khi Darfur như là một điểm sáng về nhân đạo trong năm qua - gần 100 các tổ chức cứu tế hầu như đã tập trung trợ giúp về nước sinh hoạt, xử lý chất thải và chăm sóc sức khỏe - trong khi đó, nhu cầu trợ giúp nghề nông ở Darfur dường như bị lơ đi. LHQ nói rằng lĩnh vực nông nghiệp cần được sự trợ giúp, để cung cấp giống, các công cụ sản xuất cho nông dân, đã nhận ít hơn một phần năm nhu cầu thiết bị sản xuất.

Nhiều năm qua, những người nông dân và chăn nuôi ở Darfur đã có quan hệ trong sản xuất và trao đổi, phân chia đất đai và cung cấp lương thực cho nhau. Chiến tranh của chính quyền Ả Rập và nhóm nổi loạn đang tìm tiếng nói lớn hơn về chính trị và phát triển kinh tế đã phá huỷ quan hệ này. Hiện giờ, cạnh tranh lương thực khan hiếm đã ngăn chặn tập tục và dẫn đến tranh giành sự hỗ trợ lương thực quốc tế đã đánh mất niềm tin lâu đời giữa những người nông dân và người chăn nuôi. Ông Pronk nói rằng “xung đột dẫn đến khan hiếm và khan hiếm dẫn đến xung đột”.

Các quan chức chính quyền ở Khartoum đã gây nên khan hiếm lương thực và chống lại áp lực của LHQ nhằm duy trì bình ổn giá bằng cách chuyển 100,000 tấn lương thực từ các vùng khác đến Darfur. Ahmad Ali El Hassan, quan chức đứng đầu nông nghiệp, nói rằng “đây chỉ là khoản thiếu hụt lương thực ở Darfur. Hỗ trợ nhân đạo sẽ lấp đầy thiếu hụt này”.

Ông ta kêu gọi nông dân Darfur rời bỏ trại tị nạn và quay trở lại vùng đất của họ để canh tác cho vụ xuân, mặc dầu nơi đây vẫn còn đe dọa về an ninh. Ông ta cũng thừa nhận rằng giống, công cụ và vật nuôi đã bị huỷ hoại trong chiến tranh, mà chính quyền đã cáo buộc là do xung đột giữa các bộ lạc. Ông ta nói rằng “câu mong thượng đế, chúng ta sẽ có vụ mùa thu hoạch khá hơn”.

Nhưng những người nông dân trong các trại tị nạn nói rằng họ từ bỏ hy vọng quay trở về vùng đất của họ vì sợ những lực lượng nổi dậy tấn công - được biết như là Janjaweed – lực lượng đã đưa đẩy họ đến nơi này. Matair Abdall đã lắc đầu và nói rằng “không có con đường để quay trở lại trong lúc này”.

Ngôi làng Willo, cô ta cho biết đã bị phá huỷ bởi Janjaweed, họ đã đốt những cánh đồng, để dựng lên những nhà gỗ tạm cho binh lính và đuổi những nông dân rời bỏ vùng đất diễn ra vào cuối năm 2003. Bà Abdall nói rằng bà, chồng và bốn đứa con đã đi bộ ba giờ để đến trại tị nạn. Mùa xuân năm ngoái, cô ta đã quay trở lại để trồng lúa miến. Khi vụ mùa bắt đầu, gia súc đã ăn một ít, nhưng cô ta nói những người chăn nuôi đã ăn hết phần còn lại. Vào thời điểm thu hoạch, cô ta có thể thu hoạch được 6 bao với mỗi bao nặng 200 pound, lượng lương thực có thể nuôi gia đình cô trong nhiều năm.

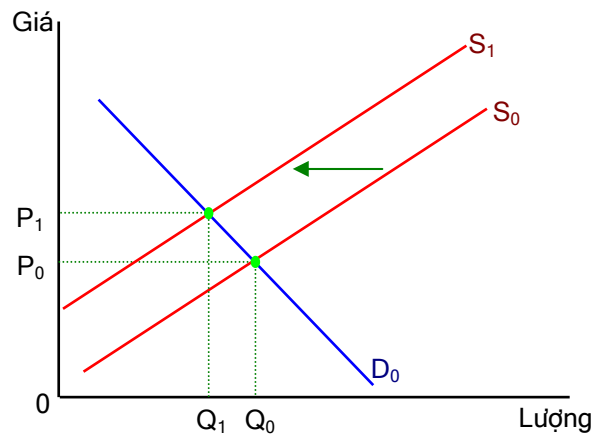
## Chương 1: Tổng quan về kinh tế vi mô

### TRẢ LỜI CÁC CÂU HỎI PHÂN TÍCH

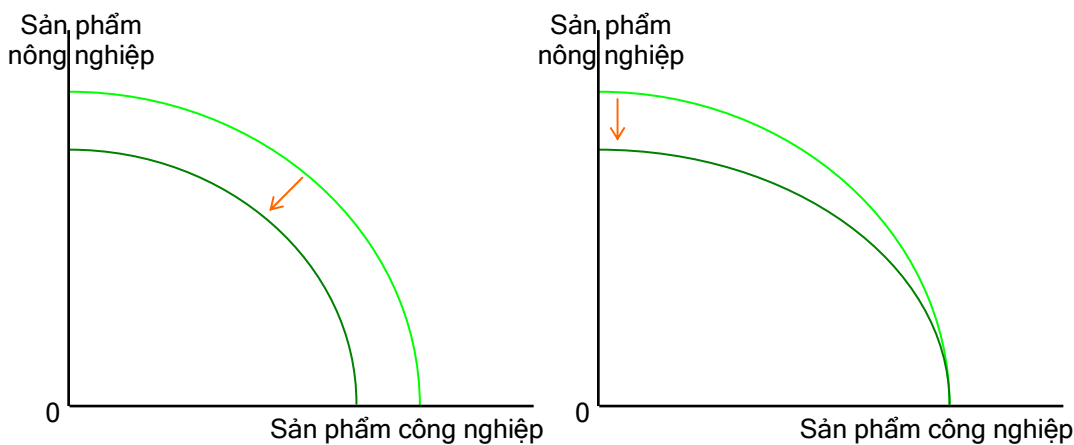
Tham khảo tài liệu đề cập trong *chương 1*, *chương 2* và *chương 4* để hỗ trợ trong việc trả lời các câu hỏi này.

1. Đây là một vấn đề của kinh tế học vi mô bởi vì các vấn đề liên quan đến cung cầu của một thị trường cụ thể - ngũ cốc.

2. Sự phá hủy nông nghiệp đã làm dịch chuyển đường cung sang trái. Vì cầu lương thực là không co giãn, giá cả tăng lên một cách đáng kể như biểu đồ minh họa dưới đây. Cô ta không thể bán với mức giá thấp hơn bởi vì (1) sẽ không đáp ứng đủ vì số lượng người mua lớn và (2) chi phí mua ngũ cốc từ người bán buôn là quá cao.



3. Tùy thuộc mức độ phá hoại của chiến tranh ảnh hưởng đến năng lực sản xuất của nền kinh tế và ảnh hưởng đến mọi lĩnh vực, điều này sẽ làm dịch chuyển đường cong năng lực sản xuất vào phía bên trong được minh họa phía bên trái. Nếu như chiến tranh chỉ ảnh hưởng đến lĩnh vực nông nghiệp thì nó sẽ làm dịch chuyển vào bên trong theo trục sản phẩm nông nghiệp như minh họa phía bên phải.



4. Không, thị trường không có khiếm khuyết. Thị trường phản ứng bằng cách thay đổi giá. Bằng chứng là thị trường đang vận hành với mức giá của lúa mì rất cao bởi vì lúa mì đang khan hiếm. Mặc dù thị trường không khiếm khuyết, nhưng kết quả thị trường không như mong đợi. Khi hoạt động thị trường không hiệu quả thì chính phủ có thể can thiệp vào thị trường để thay đổi kết quả hoạt động thị trường.

5. Vì ảnh hưởng của sự khan hiếm lương thực là quá rộng, ảnh hưởng đến nhiều thành phần của nền kinh tế. Rõ ràng, toàn bộ nền kinh tế đều bị ảnh hưởng và vì vậy có thể nói rằng đây là vấn đề kinh tế vĩ mô.

## PHỤ LỤC: SỰ LỰA CHỌN VÀ CHI PHÍ CƠ HỘI

Sự khan hiếm nguồn lực đòi hỏi xã hội, cá nhân phải đưa ra sự lựa chọn. Quyết định lựa chọn phải được cân nhắc trên cơ sở xem xét chi phí cơ hội. Bởi lẽ mỗi cá nhân trong xã hội sở hữu những nguồn lực nhất định (để có thể sản xuất hay tiêu dùng một số hàng hóa nhất định) cho dù cá nhân có nguồn lực dồi dào đi chăng nữa thì sự giới hạn về thời gian và nhân lực chỉ cho phép họ sản xuất và tiêu dùng một số hàng hóa nhất định. Từ khi thương mại cho phép các cá nhân, xã hội phân tích cơ hội và tập trung sử dụng nguồn lực theo cách tốt nhất.

### CHI PHÍ CƠ HỘI

Như đã đề cập ở trên, kinh tế học nghiên cứu cách thức các nhân và nền kinh tế giải quyết với vấn đề khan hiếm. Từ khi, không đủ nguồn lực cung cấp để thỏa mãn các nhu cầu của cá nhân và xã hội do đó các cá nhân và xã hội phải đưa ra sự lựa chọn.

**Chi phí cơ hội** của bất kỳ sự lựa chọn nào được xác định như là chi phí của lựa chọn tốt nhất bị bỏ qua liên quan đến lựa chọn hiện tại. Chúng ta hãy xem xét một vài ví dụ về chi phí cơ hội:

Giả định, bạn đang sở hữu một căn nhà mà bạn đang sử dụng để mở cửa hàng tạp hóa. Nếu như lựa chọn tốt nhất bị bỏ qua là cho một ai đó thuê. Chi phí cơ hội của bạn chính là tiền thuê mà lẽ ra bạn nhận được nếu như bạn không sử dụng căn nhà để mở cửa hàng tạp hóa. Nếu cơ hội tốt nhất của căn nhà là bán lại cho một ai đó, thì chi phí cơ hội của bạn chính là tiền lãi từ khoản cho vay ngân hàng toàn bộ số tiền có được từ việc bán căn nhà. (chẳng hạn, nếu như lãi suất là 10%/năm và căn nhà bán trị giá 500 triệu đồng. Bạn đã từ bỏ 50 triệu đồng mỗi năm, với giả định rằng giá cả căn nhà thay đổi không đáng kể theo thời gian).

Chi phí cơ hội của bạn trong việc theo học đại học bao gồm:

- Chi phí học phí, sách vở và chi phí tiền trợ,
- Thu nhập bị bỏ qua (thường là chi phí lớn nhất liên quan đến việc theo học đại học) và
- Chi phí thuộc về tinh thần (căng thẳng, lo lắng, ... liên quan đến việc học tập)

Nếu bạn đi xem phim thì chi phí cơ hội không chỉ là tiền vé, tiền đi lại, mà còn chi phí cơ hội về thời gian mà bạn dành cho việc xem phim.

Khi các nhà kinh tế đề cập đến chi phí và lợi ích liên quan đến các lựa chọn. Các tranh luận thường tập trung vào lợi ích biên và chi phí biên. **Lợi ích biên** của một hoạt động là lợi ích tăng thêm liên quan đến việc gia tăng thêm một đơn vị hoạt động. **Chi phí biên** được xác định bằng chi phí tăng thêm liên quan đến việc gia tăng thêm một đơn vị hoạt động. Các nhà kinh tế giả định rằng các cá nhân cố gắng tối đa hóa lợi ích ròng liên quan đến mỗi hoạt động.

Nếu lợi ích biên vượt quá chi phí biên, lợi ích ròng sẽ tăng lên nếu mức hoạt động tăng lên. Vì vậy, các cá nhân sẽ tăng mức hoạt động khi mà lợi ích biên còn lớn hơn chi phí biên. Nói cách khác, nếu chi phí biên vượt quá lợi ích biên, lợi ích ròng sẽ tăng lên nếu mức hoạt động giảm xuống. Không có lý do gì phải thay đổi mức hoạt động (lợi ích ròng đạt được cực đại) tại mức hoạt động mà ở đó lợi ích biên bằng với chi phí biên.

### ĐƯỜNG CONG NĂNG LỰC SẢN XUẤT

Sự khan hiếm ám chỉ tồn tại một sự cân bằng trong các lựa chọn. Sự cân bằng trong các lựa chọn có thể minh họa cụ thể trong **đường cong năng lực sản xuất**.

Để cho đơn giản, chúng ta giả định rằng một doanh nghiệp (hay một nền kinh tế) chỉ sản xuất hai loại hàng hóa (giả định này là rất cần thiết để dễ dàng minh họa bằng đồ thị trong không gian hai chiều). Khi một đường cong năng lực sản xuất được vẽ ra, thì bao giờ cũng kèm theo các giả định sau:

- Số lượng và chất lượng của các nguồn lực cung cấp là cố định,

## Chương 1: Tổng quan về kinh tế vi mô

- Công nghệ là cố định,
- Mọi nguồn lực đều được sử dụng và mỗi nguồn lực đều sử dụng hiệu quả.

Nói tóm lại, chúng ta sẽ thấy điều gì xảy ra nếu như những giả định này bị bỏ qua.

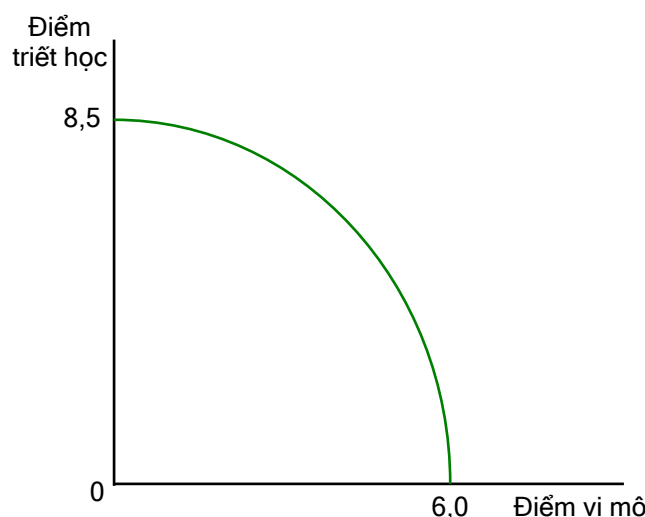
Bây giờ, chúng ta hãy xem xét một ví dụ đơn giản. Giả định rằng một sinh viên có 4 giờ dành cho việc nghiên cứu môn học kinh tế vi mô và triết học. Kết quả trong trường hợp này là điểm kiểm tra cuối kỳ của môn học. Giả định, số lượng và chất lượng nguồn lực cung cấp là cố định. Điều đó có nghĩa là sinh viên có tài liệu, sách hướng dẫn, tập ghi chép của các môn học và thời gian học tập là như nhau. Công nghệ cố định gợi ý rằng cá nhân có cùng mức kỹ năng nghiên cứu cho phép sinh viên có thể tiếp thu bài học và chuyển tải kiến thức vào bài kiểm tra.

Bảng dưới đây cho biết kết quả điểm số kiểm tra theo các kết hợp về thời gian học tập cho các môn học:

Số giờ học triết học	Số giờ học vi mô	Điểm triết học	Điểm vi mô
0	4	0	6.0
1	3	3.0	5.5
2	2	5.5	4.5
3	1	7.5	3.0
4	0	8.5	0

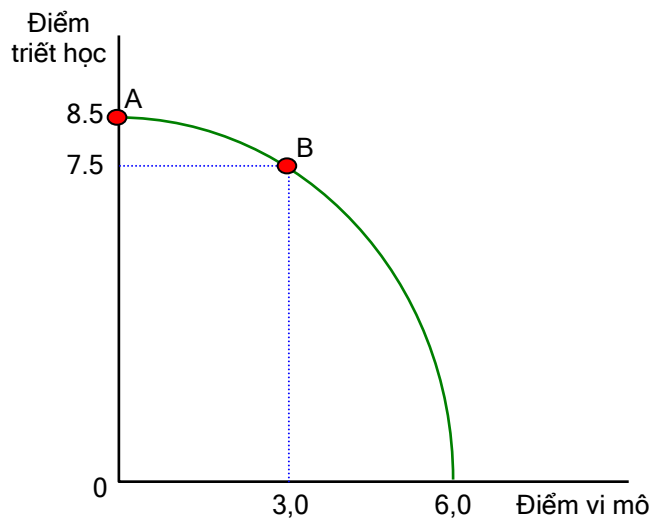
Lưu ý rằng mỗi một giờ tăng thêm dành cho việc học môn triết học hay kinh tế vi mô đều đem lại sự cải thiện điểm số kiểm tra nhỏ hơn. Có thể giải thích lý do cho điều này là giờ đầu tiên sinh viên tập trung nghiên cứu các khái niệm cơ bản nhất. Các giờ sau đó tập trung vào các chủ đề quan trọng kế tiếp (thực ra, để đạt điểm số cao cho mỗi môn học thường yêu cầu nhiều hơn 4 giờ nghiên cứu). Đây là một ví dụ minh họa nguyên lý phổ biến được biết đến như là **qui luật lợi ích biên giảm dần**. Qui luật này cho rằng kết quả đạt được tăng lên nhỏ hơn khi tăng thêm các đơn vị của đầu vào biến đổi (trong trường hợp này là thời gian), trong khi các yếu tố đầu vào khác là cố định (đầu vào cố định ở đây bao gồm kiến thức về các chủ đề nghiên cứu của các môn học, tài liệu nghiên cứu, ...).

Để xem xét qui luật lợi ích biên giảm dần trong việc kết hợp các yếu tố đầu vào như thế nào. Chúng ta hãy xem xét nhà hàng như là một minh họa và có vốn cố định (nồi chảo, vĩ nướng, tủ lạnh, bàn ghế, ...). Khi mức sử dụng lao động tăng lên thì mức phục vụ sẽ tăng lên rất nhanh (do lao động tăng lên cho phép khả năng chuyên môn hóa và giảm thời gian chuyển đổi giữa các công việc). Tuy nhiên, khi số lượng lao động tăng thêm nữa, mức phục vụ tăng thêm trên mỗi lao động tăng thêm giảm dần. Khi đó, có quá nhiều người cùng thực hiện một công việc, chẳng hạn như có quá nhiều người phục vụ bàn.

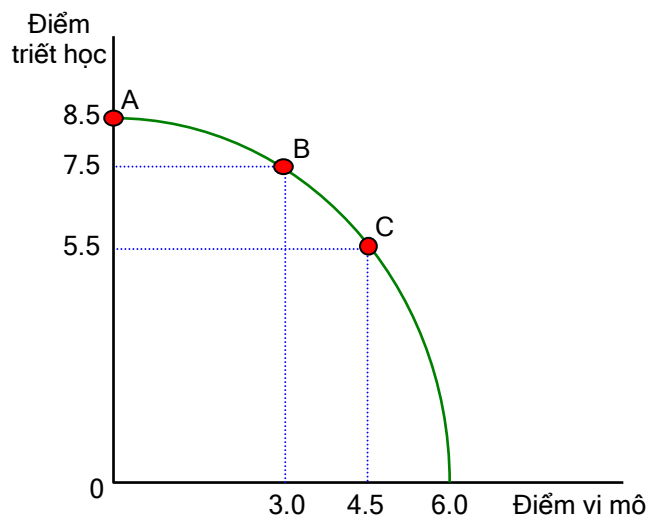


Trong bất kỳ trường hợp nào, qui luật lợi ích biên có thể giải thích tại sao điểm số tăng thêm ít hơn khi tăng thêm mỗi giờ học cho mỗi môn học. Các điểm số ở trên có thể minh họa trên đường cong năng lực sản xuất (PPC) ở trên. Mỗi một điểm trên đường cong năng lực sản xuất biểu thị điểm số tốt nhất mà sinh viên có thể đạt được với nguồn lực và công nghệ hiện tại đối với phân bổ thời gian học tập.

Chúng ta hãy xem xét tại sao đường cong năng lực sản xuất lại có hình dạng cong lồi ra hướng ngoài gốc tọa độ. Như biểu đồ dưới đây chỉ ra rằng, điểm số môn kinh tế vi mô có thể cải thiện bằng cách từ bỏ một vài điểm số của môn triết học. Một sự dịch chuyển từ điểm A đến điểm B sẽ dẫn đến kết quả tăng thêm 3 điểm kinh tế vi mô và giảm đi chỉ 1 điểm môn triết học. **Chi phí cơ hội biên** của một hàng hóa được định nghĩa như là tổng số hàng hóa khác bị từ bỏ để sản xuất thêm một đơn vị hàng hóa đang xem xét. Từ khi chi phí cơ hội 3 điểm số của bài kiểm tra vi mô là 1 điểm giảm đi của bài kiểm tra môn triết học, chúng ta có thể nói rằng chi phí cơ hội của một điểm tăng thêm bài kiểm tra vi mô xấp xỉ bằng 1/3 điểm của bài kiểm tra môn triết học.



Bây giờ, chúng ta hãy xem xét điều gì sẽ xảy ra đối với giờ thứ hai học môn vi mô. Biểu đồ dưới đây minh họa kết quả điểm số này (sự dịch chuyển từ điểm B đến điểm C). như biểu đồ chỉ ra rằng, sự chuyển dịch giờ học thứ hai của môn triết học sang học môn vi mô đem lại điểm số tăng thêm cho môn vi mô ít hơn so với giờ học vi mô đầu tiên (từ 3 điểm tăng lên 4.5 điểm) và sự giảm lớn hơn điểm số của môn triết học (từ 7.5 điểm xuống 5.5 điểm). Trong trường hợp này, chi phí cơ hội biên của một điểm bài kiểm tra vi mô tăng lên xấp xỉ 4/3 điểm số của bài kiểm tra triết học.



Sự tăng lên của chi phí cơ hội biên điểm số bài kiểm tra môn vi mô khi dành nhiều thời gian hơn cho việc học vi mô là một ví dụ cho qui luật chi phí biên tăng dần. Qui luật này cho

## Chương 1: Tổng quan về kinh tế vi mô

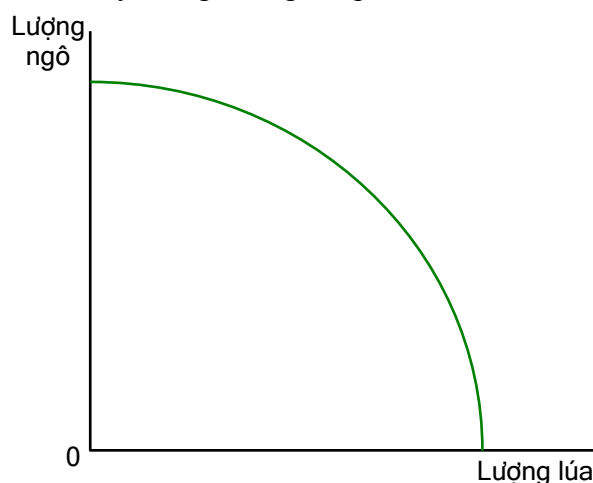
rằng chi phí cơ hội biên của bất kỳ hoạt động nào tăng lên khi mức hoạt động tăng lên. Qui luật này cũng được minh họa ở bảng dưới. Lưu ý rằng chi phí cơ hội của một điểm tăng thêm bài kiểm tra triết học sẽ tăng thêm khi dành nhiều thời gian cho việc học môn triết học. Đọc từ cuối bảng lên trên, chúng ta có thể thấy chi phí cơ hội của một điểm tăng thêm của bài kiểm tra môn vi mô khi dành nhiều thời gian hơn cho việc học môn này.

Một trong những nguyên nhân của qui luật chi phí biên tăng dần là do qui luật lợi ích giảm dần (như trong ví dụ ở trên). Mỗi một giờ tăng thêm dành cho việc học vi mô đem lại điểm số tăng thêm nhỏ hơn trên bài kiểm tra vi mô và sự giảm lớn hơn điểm số môn triết học là do lợi ích biên giảm dần.

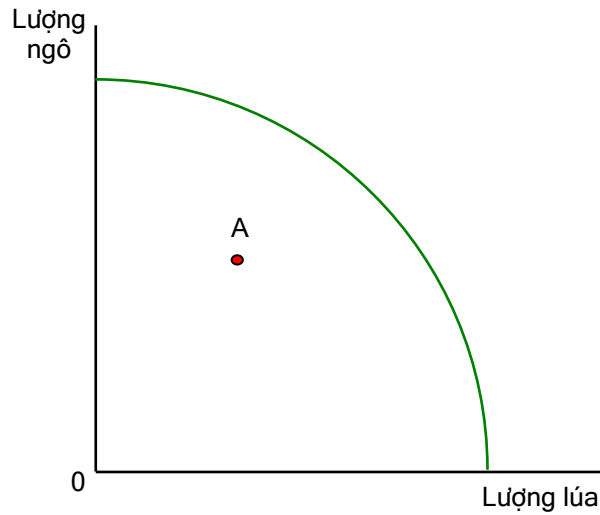
Số giờ học triết học	Số giờ học vi mô	Điểm triết học	Điểm vi mô	Chi phí cơ hội của 1 điểm triết học	Chi phí cơ hội của 1 điểm vi mô
0	4	0	6.0	-	-
1	3	3.0	5.5	1/6	6
2	2	5.5	4.5	2/5	5/2
3	1	7.5	3.0	3/4	4/3
4	0	8.5	0	3	1/3

Lý do thứ hai cho qui luật chi phí biên tăng dần đó là do nguồn lực được chuyên môn hóa. Một số nguồn lực là thích hợp chỉ cho một vài hoạt động sản xuất cụ thể so với các hoạt động sản xuất khác. Chẳng hạn, giả sử một nông dân trồng lúa và ngô. Một số vùng đất thì thích hợp cho việc trồng lúa, trong khi một số vùng đất khác thì thích hợp cho việc trồng ngô. Một số công nhân thì giỏi trong việc trồng lúa hơn là trồng ngô. Một số thiết bị thì khá thích hợp cho việc trồng và thu hoạch ngô hơn lúa.

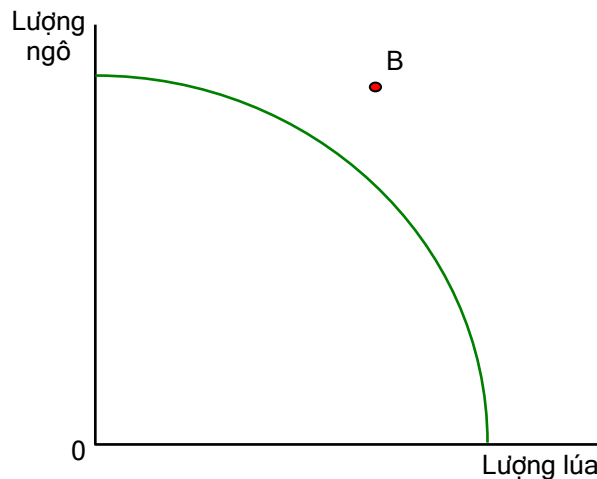
Biểu đồ dưới đây minh họa đường cong PPC của người nông dân này. Phần trên cùng của đường PPC này, người nông dân chỉ trồng ngô. Để tạo ra nhiều lúa hơn, người nông dân phải chuyển một số nguồn lực từ sản xuất ngô sang sản xuất lúa. Tuy nhiên, người nông dân ngay từ đầu cũng đã chuyển một số nguồn lực mà nó thích hợp cho việc trồng lúa. Điều này cho phép việc trồng lúa tăng lên chỉ với một sự giảm đi nhỏ hơn lượng ngô sản xuất. Tuy nhiên, mỗi sự tăng thêm trong việc trồng ngô đòi hỏi sử dụng các nguồn lực mà nó ít phù hợp hơn đối với việc trồng lúa. Điều này làm gia tăng chi phí cơ hội biên của sản xuất lúa.



Bây giờ, chúng ta hãy giả định rằng người nông dân không sử dụng tất cả các nguồn lực sẵn có, cũng không sử dụng chúng theo cách tối ưu (mọi nguồn lực đều sử dụng và sử dụng hiệu quả). Trong trường hợp này, người nông dân sẽ sản xuất tại các điểm nằm dưới đường cong năng lực sản xuất (như minh họa điểm A trong biểu đồ dưới đây).

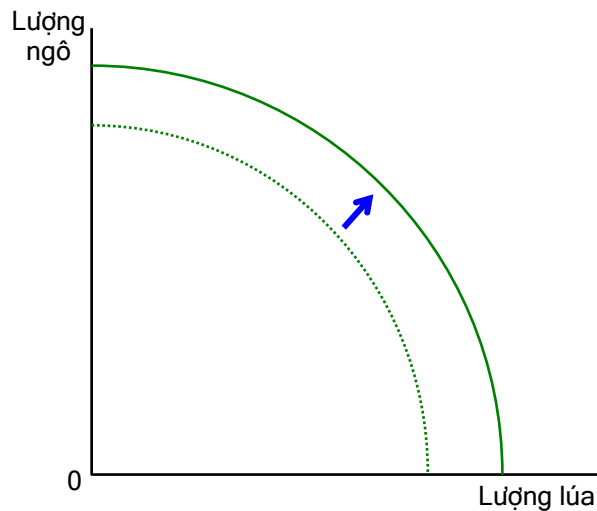


Trong thực tế, tất cả các doanh nghiệp và tất cả các nền kinh tế hoạt động dưới đường cong năng lực sản xuất. Tuy nhiên, các doanh nghiệp và các nền kinh tế cố gắng tiếp cận các điểm gần nhất của đường cong năng lực sản xuất nếu có thể.



Các điểm nằm bên ngoài đường cong năng lực sản xuất là không thể đạt được với nguồn lực và công nghệ hiện có. Trong biểu đồ trên, điểm B là không thể đạt được trừ khi có thêm nhiều nguồn lực và có sự thay đổi công nghệ.

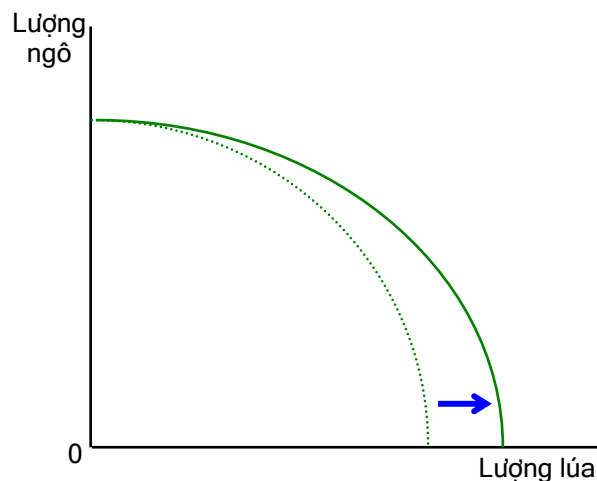
Một sự tăng lên về số lượng và chất lượng nguồn lực sẽ làm cho đường cong năng lực dịch chuyển ra hướng bên ngoài (như biểu đồ dưới đây). Sự dịch chuyển đường cong năng lực sản xuất cũng có thể do sự thay đổi công nghệ làm tăng khả năng sản xuất của cả hai hàng hóa.





## Chương 1: Tổng quan về kinh tế vi mô

Trong một số trường hợp, sự thay đổi công nghệ có thể làm tăng khả năng sản xuất của chỉ một hàng hóa cụ thể. Biểu đồ dưới đây minh họa ảnh hưởng của thay đổi công nghệ lên khả năng sản xuất lúa mà nó không ảnh hưởng đến khả năng sản xuất ngô.



### CHUYÊN MÔN HÓA VÀ THƯƠNG MẠI

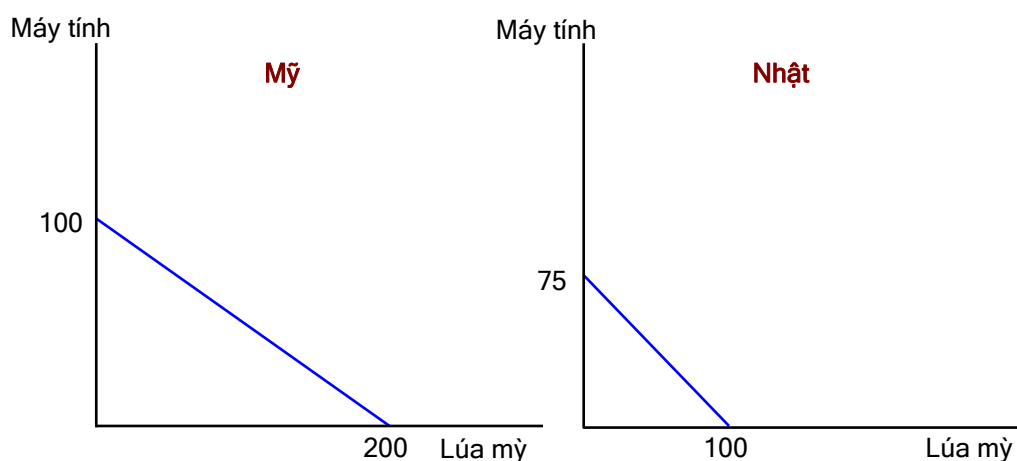
Trong tác phẩm *The Wealth of Nations*, Adam Smith đã cho rằng sự tăng trưởng kinh tế chỉ diễn ra là do kết quả của sự **chuyên môn hóa** và phân công lao động. Nếu mỗi hộ gia đình sản xuất mọi hàng hóa tiêu dùng, thì tổng mức tiêu dùng và sản xuất của xã hội là rất nhỏ. Nếu như mỗi cá nhân chuyên môn hóa vào hoạt động tốt nhất, thì điều này sẽ đem lại tổng sản lượng cao hơn. Sự chuyên môn hóa sẽ đem lại lợi ích bởi vì:

- Chuyên môn hóa cho phép cá nhân tập trung vào hoạt động mà họ thực hiện tốt nhất.
- Mỗi cá nhân sẽ trở nên thành thạo với công việc mà họ thực hiện có tính lặp lại.
- Mất ít thời gian chuyển đổi từ công việc này sang công việc khác.

Sự chuyên môn hóa lao động sẽ thúc đẩy trao đổi buôn bán. Adam Smith cho rằng thúc đẩy chuyên môn hóa và thương mại sẽ là nguyên nhân cơ bản của sự tăng trưởng kinh tế.

Adam Smith và David Ricardo cũng cho rằng lợi ích tương tự cũng diễn ra đối với chuyên môn hóa và thương mại quốc tế. Nếu như mỗi quốc gia chuyên môn hóa vào hoạt động sản xuất thích hợp với điều kiện của mỗi quốc gia, thì tổng hàng hóa và dịch vụ của nền kinh tế thế giới sẽ tăng lên. Chúng ta hãy xem xét chủ đề này một cách cụ thể hơn.

Có hai tiêu chuẩn đánh giá thường được sử dụng để xác định liệu rằng một quốc gia là tốt nhất trong một hoạt động cụ thể: lợi thế tuyệt đối và lợi thế so sánh. Hai khái niệm này thường dễ nhầm lẫn. Một cá nhân (hay một quốc gia) có **lợi thế tuyệt đối** trong việc sản xuất hàng hóa nếu như cá nhân (hay quốc gia) đó có thể sản xuất nhiều hơn so với các cá nhân (hay các quốc gia) khác. Một cá nhân (hay quốc gia) có **lợi thế so sánh** trong việc sản xuất hàng hóa nếu như cá nhân (hay quốc gia) đó có thể sản xuất hàng hóa với chi phí cơ hội thấp nhất.





Chúng ta hãy xem xét một ví dụ minh họa sự khác nhau giữa hai khái niệm này. Giả định, Mỹ và Nhật chỉ sản xuất hai loại hàng hóa: máy tính và lúa mì. Biểu đồ trên minh họa đường cong năng lực sản xuất của hai quốc gia (số liệu này chỉ có tính giả định).

Lưu ý rằng Mỹ có lợi thế tuyệt đối trong việc sản xuất cả hai loại hàng hóa. Để xác định quốc gia nào có lợi thế so sánh, chúng ta cần xác định chi phí cơ hội của mỗi hàng hóa (giả định rằng các đường cong năng lực sản xuất là tuyến tính để đơn giản vấn đề).

Chi phí cơ hội của một đơn vị máy tính ở Mỹ là 2 đơn vị lúa mì. Ở Nhật, chi phí cơ hội của một máy tính là  $\frac{4}{3}$  đơn vị lúa mì. Do đó, Nhật có lợi thế so sánh trong việc sản xuất máy tính. Tuy nhiên, Mỹ có lợi thế so sánh trong việc sản xuất lúa mì do chi phí cơ hội của một đơn vị lúa mì là  $\frac{1}{2}$  đơn vị máy tính, trong khi đó ở Nhật là  $\frac{3}{4}$  đơn vị máy tính.

Nếu mỗi quốc gia chuyên môn hóa vào việc sản xuất sản phẩm và dịch vụ có lợi thế so sánh, các hàng hóa khác thông qua **thương mại** (trao đổi buôn bán) với các quốc gia khác với chi phí nhỏ hơn chi phí cơ hội sản xuất trong nước. Chẳng hạn, giả định Mỹ và Nhật thương lượng trao đổi một đơn vị máy tính để lấy 1.6 đơn vị lúa mì. Mỹ có lợi từ việc trao đổi này vì có được một máy tính chỉ mất 1.6 đơn vị lúa mì, nhỏ hơn chi phí cơ hội (2 đơn vị lúa mì) để sản xuất trong thị trường nội địa. Nhật cũng có lợi từ việc trao đổi buôn bán này từ khi Nhật có thể trao đổi một máy tính và lấy 1.6 đơn vị lúa mì trong khi ở Nhật chỉ mất  $\frac{4}{3}$  đơn vị lúa mì để sản xuất một đơn vị máy tính.

Nếu mỗi quốc gia chỉ sản xuất những hàng hóa có lợi thế so sánh, thì mỗi hàng hóa được sản xuất với chi phí cơ hội thấp nhất trong nền kinh tế toàn cầu. Điều này sẽ làm gia tăng tổng sản lượng sản xuất của nền kinh tế.

## MỘT SỐ THUẬT NGỮ

Chi phí cơ hội	Đường cong năng lực sản xuất	Chuyên môn hóa
Lợi ích biên	Qui luật lợi ích biên giảm dần	Thương mại
Chi phí biên	Chi phí cơ hội biên	Lợi thế tuyệt đối Lợi thế so sánh

## CÂU HỎI ÔN TẬP

### 1. Chi phí cơ hội là gì?

Chi phí cơ hội của bất kỳ sự lựa chọn nào được xác định như là chi phí của lựa chọn tốt nhất bỏ qua liên quan đến lựa chọn hiện tại. Chẳng hạn, nếu bạn thích ngủ thay vì nghiên cứu kinh tế học, thì chi phí cơ hội của việc nghiên cứu là giấc ngủ của bạn. Chi phí cơ hội là nhân tố then chốt trong cách nhìn của nhà kinh tế đối với thế giới.

### 2. Đường cong năng lực sản xuất là gì?

Đường cong năng lực sản xuất cho biết tất cả các kết hợp đầu ra có thể sản xuất với nguồn lực hiện có, với giả định tất cả mọi nguồn lực đều được sử dụng và sử dụng một cách hiệu quả.

### 3. Sự chuyên môn hóa và chi phí cơ hội có mối quan hệ với nhau như thế nào?

Các nguồn lực sử dụng hướng vào sự chuyên môn hóa - điều này đem lại sản xuất hàng hóa và dịch vụ một cách tốt hơn. Cá nhân (doanh nghiệp, địa phương, quốc gia) sẽ chuyên môn hóa vào việc sản xuất hàng hóa và dịch vụ có chi phí cơ hội thấp nhất.

### 4. Tại sao có sự chuyên môn hóa?

Sự chuyên môn hóa xảy ra bất cứ khi nào có sự khác nhau về chi phí cơ hội. Hai bên chuyên môn hóa và trao đổi sẽ làm cho cả hai bên đều có lợi. Thậm chí, nếu một cá nhân hay quốc gia thực hiện một cách hữu hiệu trong việc sản xuất hàng hóa hay dịch vụ so với các cá nhân hay quốc gia khác. Điều này cũng không có nghĩa là cá nhân hay quốc gia sẽ sản xuất

## Chương 1: Tổng quan về kinh tế vi mô

những hàng hóa hay dịch vụ đó. Chuyên môn hóa diễn ra là do lợi thế so sánh, chứ không phải lợi thế tuyệt đối. Chuyên môn hóa dựa trên lợi thế so sánh sẽ tối thiểu chi phí cơ hội.

### 5. Lợi ích của thương mại là gì?

Nếu cả hai bên chuyên môn hóa dựa trên lợi thế so sánh, thì thương mại sẽ cho phép họ có nhiều hàng hóa và dịch vụ mà họ mong muốn.

## CÁC VẤN ĐỀ VÀ ỨNG DỤNG

- Mô tả một số các lựa chọn phải đối diện sau đây:
  - Một gia đình quyết định mua một chiếc xe ô tô mới hay không.
  - Một thành viên của quốc hội đang quyết định chi tiêu bao nhiêu vào các công viên quốc gia.
  - Giám đốc một công ty đang quyết định có nên mở thêm một chi nhánh mới hay không.
  - Một giáo sư đang quyết định bao nhiêu thời gian chuẩn bị cho buổi lên lớp.
- Bạn đang xem xét để quyết định có đi du lịch hay không. Phần lớn các chi phí đi du lịch (vé máy bay, tiền thuê khách sạn, tiền lương bị mất do không làm việc) được tính bằng triệu đồng, nhưng lợi ích của đi du lịch là tâm lý thoải mái. Bạn có thể so sánh lợi ích với chi phí?
- Bạn đã có kế hoạch đi làm thêm vào ngày thứ bảy, nhưng một người bạn rủ đi Huế chơi. Chi phí thực sự của việc đi chơi ở Huế là gì? Bây giờ, giả sử rằng bạn có kế hoạch dành thời gian vào đọc sách ở thư viện. Trong trường hợp này, chi phí thực sự của việc đi chơi ở Huế là gì? Giải thích?
- Một cầu thủ nhận được giải thưởng 10 triệu đồng trong một trận bóng đá. Anh ta lựa chọn giữa tiêu tiền hôm nay hoặc gửi vào tài khoản ngân hàng trong một năm với lãi suất 5%. Chi phí cơ hội của việc chi tiêu 10 triệu đồng hôm nay là gì?
- Ba nhà quản trị của doanh nghiệp M.K đang thảo luận về sự gia tăng trong sản xuất. Mỗi người đề nghị một cách để đưa ra quyết định này.

AN: Chúng ta sẽ nghiên cứu xem hiệu suất của công ty - số thùng trung bình mỗi người sản xuất - sẽ gia tăng hay giảm.

KHÁNH: Chúng ta sẽ nghiên cứu xem chi phí bình quân của chúng ta - chi phí tính trên mỗi công nhân - sẽ tăng hay giảm.

TOÀN: Chúng ta sẽ nghiên cứu xem doanh thu tăng thêm từ việc bán thêm một thùng là lớn hơn hay nhỏ hơn chi phí tăng thêm một thùng.

Bạn nghĩ ai đúng? Tại sao?
- Một dự thảo luật gần đây đang sửa đổi chương trình chống đói nghèo của chính phủ đã làm giảm số người nhận trợ cấp xã hội trong vòng hai năm.
  - Sự thay đổi này tác động như thế nào đến sự khuyến khích làm việc?
  - Sự thay đổi này thể hiện một sự lựa chọn như thế nào giữa công bằng và hiệu quả?
- Người bạn chung phòng của bạn nấu nướng tốt hơn, nhưng bạn lại làm vệ sinh nhà nhanh hơn người bạn. Nếu người bạn làm tất cả công việc nấu nướng và bạn làm tất cả công việc lau nhà cửa thì công việc nhà sẽ chiếm ít thời gian hay nhiều hơn so với trường hợp phân chia công việc đều nhau? Cho một ví dụ về chuyên môn hóa và thương mại giữa hai quốc gia?

## BÀI ĐỌC THÊM

### Cuộc chiến sống còn

By CLARE ANSBERRY and TIMOTHY AEPPEL  
Staff Reporters of THE WALL STREET JOURNAL

Một chiếc kẹp giấy trên bàn làm việc của bạn được sản xuất từ Mexico, một cây bút chì sản xuất từ Nhật và chiếc áo sơ mi sọc xanh trắng được gia công từ Mauritius. Một cái bao gối được gia công tại Ấn Độ. Chiếc bàn ăn của bạn được sản xuất ở Italy và những cây nến được nhập từ Hồng Kông. Nếu con của bạn có một chiếc xe đạp Schwinn hay Huffy và có lẽ nó được sản xuất ở Trung Quốc.

Và nếu như bạn có cơ hội hiện diện trong nghị viện, bạn sẽ cảm nhận không khí nồng nhiệt đối với các vấn đề liên quan đến lợi ích của các ngành. Với sự gia tăng nhập khẩu, có lẽ những tranh luận sẽ đề cập về việc mất công ăn việc làm ở Mỹ và đang đe dọa đến sản xuất ở Mỹ.

Theo liên minh các nhà sản xuất, một nhóm nghiên cứu ở Arlington cho biết nhập khẩu trong nửa đầu năm nay đạt gần hai phần ba so với cùng thời kỳ năm 2002. Daniel Meckstroth, nhà kinh tế hàng đầu của liên minh các nhà sản xuất nói rằng “mặc dầu cung sản xuất đã được phục hồi vào cuối năm 2002 và 2003, nhập khẩu vẫn đóng góp phần lớn mức tăng trưởng của thị trường”.

#### **1. Bạn có tin rằng nhập khẩu gia tăng sẽ làm mất công ăn việc làm ở Mỹ? Những người ủng hộ thị trường tự do sẽ nói gì?**

Lao động với chi phí thấp sẽ làm cho giá thành thấp hơn và điều này hấp dẫn các nhà nhập khẩu. Các nhà sản xuất lò nướng có lẽ lựa chọn thép Brazil vì nguyên vật liệu và giá năng lượng rẻ. Các nhà sản xuất hộp lon đựng thức uống và các nhà sản xuất xe hơi sẽ lựa chọn nhôm từ Aixolen.

#### **2. Thương mại tự do đem lại lợi ích cho người tiêu dùng như thế nào?**

Các ngành sản xuất Mỹ có thể thành công khi cạnh tranh với các nhà sản xuất nước ngoài hay không?

Dĩ nhiên, nhưng điều này đòi hỏi các ngành phải có cách thức tiếp cận mới đối với sản xuất, tăng cường kiểm soát chi phí. Các công ty, đang phải cạnh tranh dữ dội với nhập khẩu, phải căn nhắc chi phí sản xuất bằng việc áp dụng hệ thống sản xuất tự động hóa, tổ chức sản xuất hợp lý để đẩy nhanh sản xuất và giao hàng.

Mỗi một ngành, từ sản xuất máy tính đến xe hơi và các công cụ thô sơ, chịu ảnh hưởng bởi nhập khẩu theo mức độ nhiều ít khác nhau. Tuy nhiên, cơn sóng nhập khẩu lớn nhất xăng dầu và than trong nửa đầu năm qua nhằm phục vụ cho ngành sản xuất thép, cũng như ngành dược và y tế. Các ngành sản xuất nội địa cũng chịu ảnh hưởng như các nhà sản xuất hàng may mặc, đồ chơi và đồ gia dụng, những ngành sản xuất với khối lượng lớn, sản phẩm sản xuất dựa vào phần lớn lực lượng lao động, mà không phải đòi hỏi lớn về nghiên cứu và phát triển.

Chẳng hạn, các nhà sản xuất áo sơ mi phải đương đầu với sự cạnh tranh nhập khẩu bằng thời trang titanium. Đối với ngành sản xuất đồ chơi, khoảng 90% hàng hóa trên thị trường được nhập khẩu từ nước ngoài. Và gần một nửa đồ gia dụng bằng gỗ ở Mỹ được nhập khẩu từ các nơi khác.

Trong những ngành công nghiệp, nhập khẩu cũng đã làm cho nhiều nhà máy phải đóng cửa và phá sản. Một trường hợp đáng tiếc, đó là Pillowtex Corp, nhà sản xuất với các sản phẩm gia đình nổi tiếng dưới các nhãn hiệu như Cannon và Fieldcrest.

Để tránh với số phận như vậy, một chiến lược đối với các nhà sản xuất trong nước là nhằm tung ra các sản phẩm tuyệt hảo hơn các sản phẩm nhập khẩu tương tự, để mang lại giá trị cao hơn. Yếu tố chất lượng, giao hàng nhanh chóng, được các công ty vận dụng để tiếp cận thị

## **Chương 1: Tổng quan về kinh tế vi mô**

trường, là những tài sản hữu hiệu đối với các nhà sản xuất nội địa. Trong một cuộc điều tra vào năm 2001, các nhà sản xuất thiết bị đánh giá phân hạng về khả năng đáp ứng và giao hàng là yếu tố quan trọng nhất để lựa chọn các đối tác hợp đồng. Trong khi đó, giá cả được xếp hạng thứ năm.

Các công ty nội địa cũng phân biệt hóa sản phẩm nhằm cung cấp các sản phẩm theo yêu cầu của khách hàng, nhằm thu hút khách hàng mua sắm hàng hóa từ máy tính cho đến các tủ bếp.

Brayton International, một thành viên của Michigan-based Steelcase Inc. ký kết các hợp đồng trang bị đồ dùng trong các trường trung học, bệnh viện, khách sạn đáp ứng theo yêu cầu của khách hàng. Thayer Coggin Inc., High Point, N.C., có thể sẵn sàng đáp ứng yêu cầu của người mua sắm từ bàn ghế phòng ăn theo thiết kế riêng, hay đáp ứng các yêu cầu thiết kế như một quầy bar. Và khi nhiều người trong cộng đồng tây chạy các đồ dùng bằng nhựa với màu sắc sặc sỡ và các đồ chơi bằng nhựa với kích thước lớn đặt trong sân vườn, thì khi đó Step 2 Corp., nhà sản xuất đồ nhựa ở Ohio, đầu tư vào dây chuyền sản xuất mới và cung cấp các sản phẩm gần gũi với thiên nhiên hơn.

Giám đốc điều hành của Step 2, Tom Murdough, nói rằng “với tình hình hiện nay ở Mỹ, chúng ta cần phải tiếp cận khách hàng”. Điều này cũng giúp cho công ty duy trì mối liên kết chắc chắn với các nhà bán lẻ ở Mỹ, để gia tăng không gian trưng bày đồ chơi nhằm so sánh đặc điểm nổi bật so với các sản phẩm nhập khẩu rẻ hơn. (Để giảm giá, Step 2 đã nhập khẩu từ Far East như pin đặc biệt và thực phẩm bằng nhựa trong bộ đồ chơi nấu ăn).

Chiến lược điền khuyết thị trường là cách thức khác để giải quyết vấn đề cạnh tranh nhập khẩu. Vào đầu những năm 1990, Webster Plastics, với 150 lao động hoạt động ở Fairport, N.Y., quyết định tập trung vào các chi tiết nhựa chống ăn mòn và có thể chịu đựng nhiệt độ và áp lực cao. Vern DeWitt cho biết việc áp dụng chiến lược điền khuyết thị trường đã làm giảm đáng kể lượng khách hàng. Mặc dầu, doanh số giảm xuống, nhưng lợi nhuận đã tăng lên đáng kể.

### **3. Các nhà sản xuất nội địa cạnh tranh với các nhà xuất khẩu như thế nào?**

Trong một số trường hợp, chiến lược tốt nhất là giảm sản xuất và sử dụng ngoại lực ở nước ngoài hay hợp đồng với các nhà sản xuất ở bang lân cận. Lựa chọn rút lui sản xuất thường thấy nhất đối với các doanh nghiệp công nghệ cao như Lucent Technologies Inc. đã dịch chuyển từ việc sản xuất hơn 70% xuống dưới 30% trong vòng hai năm qua. Tương tự như vậy, 3Com Corp theo báo cáo trong tháng cho biết là sẽ sử dụng ngoại lực sản xuất từ Singapore và hợp đồng với nhà sản xuất ở Florida.

James Womack, một chuyên gia sản xuất và đồng tác giả “Máy móc thay đổi thế giới”, một nghiên cứu trong ngành sản xuất tự động cho biết sử dụng ngoại lực trong sản xuất, một phần hay toàn bộ, sẽ có ý nghĩa nếu như sản xuất ổn định, yêu cầu nhiều lao động và không đòi hỏi yêu cầu nhiều về kỹ thuật. Nghiên cứu của ông ta cũng cho biết không nhất thiết phải áp dụng chiến lược này. Ông ta nói “Họ chỉ nói: mọi người đi đến Trung Quốc và chúng tôi cũng vậy”.

### **4. Điều gì cho biết về lợi thế so sánh của Mỹ được biểu thị trong hai đoạn ở trên?**

Cách tiếp cận tốt nhất là phân tích từng sản phẩm nhằm xác định đơn vị sản xuất nào là thích hợp để dịch chuyển đến một nơi nào khác. Đó là những gì mà American Racing đã làm, nhà sản xuất lớn nhất về lốp xe ô tô, xe tải và phương tiện vận chuyển ở Mỹ.

Ngành công nghiệp sản xuất lốp xe đã được sản xuất và cung cấp bởi các nhà sản xuất nội địa trong một thời gian khá dài. Theo American Racing cho biết Trung Quốc đã xây dựng hơn 30 nhà máy để sản xuất lốp xe trong năm năm qua, với số người sử dụng sản phẩm nhiều hơn toàn bộ khách hàng tiêu dùng của thị trường Bắc Mỹ. Điều này đã làm cho giá ở các nơi giảm 20% đến 50%, tùy thuộc vào kiểu lốp, đây là nguyên nhân buộc các nhà sản xuất trong nước giảm sản xuất và sử dụng ngoại lực từ các nhà máy của Trung Quốc.

### **5. Qui luật nào được sử dụng để quyết định nơi nào sản xuất sản phẩm?**

American Racing đã chọn kế hoạch bộ ba; sử dụng ngoại lực sản xuất lớp ở Trung Quốc, dịch chuyển một số đơn vị sản xuất sang Mexico và duy trì giá cao và lợi nhuận biên cao nhất ở Mỹ. Chủ tịch American Racing, Bob Hange, cho biết “chúng ta thấy điều này như là quá trình tái cấu trúc để sống còn khi phải đương đầu với những thách thức của người Trung Quốc”.

## **TRẢ LỜI CÁC CÂU HỎI PHÂN TÍCH**

Tham khảo tài liệu đề cập trong *chương 1*, *chương 2* và *chương 3* để hỗ trợ trong việc trả lời các câu hỏi này.

1. Khi GDP không đổi, gia tăng nhập khẩu (theo như định nghĩa) sẽ làm mức sản xuất nội địa thấp hơn và cũng như việc làm sẽ ít hơn. Mức độ gia tăng nhập khẩu để cạnh tranh với sản xuất nội địa sẽ dẫn đến thất nghiệp. Tuy nhiên, hiện tượng này chỉ có tính chất tạm thời. Những lao động bị sa thải hầu như được đào tạo lại và chấp nhận các công việc trong các lĩnh vực khác đang có lợi thế cạnh tranh trong nền kinh tế. Thực tế, tổng sản xuất (và tổng việc làm) sẽ tăng lên bởi tự do thương mại.
2. Tự do thương mại đem lại lợi ích cho người tiêu dùng bằng cách thúc đẩy cạnh tranh đối với các nhà sản xuất nội địa với mức giá thấp hơn, mức giá thấp hơn mà người tiêu dùng trả trên thị trường và cho phép người tiêu dùng lựa chọn các hàng hóa mà trước đây không có.
3. Các nhà sản xuất nội địa có thể cạnh tranh giá. Như đã chỉ ra trong bài báo, nếu như họ không cạnh tranh về giá thì cũng cạnh tranh về chất lượng để định giá cao hơn, với độ tin cậy và chất lượng tốt hơn. Các nhà sản xuất nội địa với chi phí lao động cao có thể linh hoạt trong việc đáp ứng sản phẩm theo yêu cầu của khách hàng một cách dễ dàng hơn. Các nhà sản xuất nội địa cũng được đặt ở các vị trí gần với khách hàng để đáp ứng thời gian giao hàng nhanh hơn.
4. Lợi thế cạnh tranh ở Mỹ có thể không phải trong việc sản xuất hàng hóa, mà chủ yếu là nghiên cứu và phát triển, tiếp thị và phân phối sản phẩm.
5. Nguyên lý được vận dụng đó là “qui tắc chi phí thấp nhất”, sản xuất với chi phí thấp nhất. Sự dịch chuyển sản xuất đến những nơi có chi phí thấp nhất để giải phóng những nguồn lực và tập trung vào việc sản xuất những hàng hóa khác có lợi thế cạnh tranh (chi phí thấp nhất).



## BÀI ĐỌC THÊM

### Cúm gia cầm trong ngành chăn nuôi Mỹ

By SCOTT KILMAN

Staff Reporter of THE WALL STREET JOURNAL

Sự xuất hiện của bệnh cúm gia cầm ở Delaware đang làm bối rối các kế hoạch đầu tư vốn trong ngành chăn nuôi, do sự bùng phát của một bệnh dịch nguy hiểm đang lan tràn ở Châu Á.

[Tyson Foods](#) Inc., chuyên về cung cấp thịt gà, cũng như các đối thủ cạnh tranh ở Mỹ đã hy vọng sự gia tăng doanh số bán đối với những khách hàng như Nhật, những khách hàng đã cắt giảm lượng gà nhập khẩu từ hai nhà cung cấp lớn nhất ở Châu Á, đó là Trung Quốc và Thái Lan, những quốc gia này đang phải đấu tranh nhằm kiểm soát sự lây lan của vi rút cúm gia cầm, có thể gây chết người.

Một phần là do bùng nổ cúm gia cầm ở Châu Á, các nhà kinh tế ở Bộ Nông nghiệp Mỹ đã dự kiến xuất khẩu gia cầm Mỹ sẽ tăng 6.8% vào năm 2004 đến 5.3 tỷ pounds. Nhật nhập khẩu gần 50 triệu USD thịt gà vào năm ngoái.

Sự bùng nổ bệnh cúm ở Delaware, mà các quan chức đã cho biết vào ngày thứ Ba, đã lây lan sang hai nông trại gia cầm. Một quan chức trong ngành đã cho biết vi rút cúm ở Delaware không phải là loại có thể lây sang người, nhưng nó nguy hiểm đến gia cầm, có thể làm cho xuất khẩu gia cầm của Mỹ sẽ không đạt doanh như dự kiến, ít nhất là trong vài tuần đến.

Toby Moore, phó giám đốc của Ủy ban xuất khẩu trứng và gia cầm USA tại Stone Mountain, Ga, nói rằng “sự bùng phát ở Delaware là điều hết sức phức tạp”.

Bệnh cúm bùng phát tại Delaware vào ngày thứ Ba cũng buộc Perdue Farms Inc. phải tiêu huỷ 72,000 con gà bị nhiễm vi rút. Một sự khám phá ngạc nhiên bởi vì nó có liên quan đến chủng vi rút H-7 ở Delaware, bệnh cúm ít lây lan nguy hiểm đối với các nông trại gia cầm hơn sự lây lan cúm đối với các nông trại ở Perdue, sự bùng phát và tiêu huỷ những con gà mang nhãn hiệu trên các sản phẩm được bán ở các siêu thị lớn trên toàn quốc.

Vi rút thường lây lan giữa các đàn gà nuôi trong sân vườn, những người nông dân nuôi, và được đem bán ở các khu chợ nhỏ cho người tiêu dùng thích mua gà sống. Loại vi rút cúm tìm thấy ở Delaware đã xuất hiện lây nhiễm ở một vài bang trong những năm gần đây.

Các quan chức của Perdue, một trung tâm gia cầm lớn thứ tư ở Mỹ, đã cho biết họ tin rằng các đàn gà ở Delaware mang vi rút từ các đàn gà nuôi trong sân vườn lân cận, và lây lan đến thị trường tươi sống ở thành phố New York.

Những vấn đề của Châu Á có thể là vận may đối với ngành chăn nuôi của Mỹ, mà phần lớn phụ thuộc vào doanh số bán ở nước ngoài. Khoảng 17% thịt gà được sản xuất ở Mỹ là xuất khẩu, một thị trường trị giá gần 1.5 tỷ USD hàng năm.

Một dạng nguy hiểm hơn của bệnh cúm gia cầm đang hoành hành ở 10 nước Châu Á, đã buộc chính phủ phải giết hơn 50 triệu con gà và vịt, và mất khá lâu để làm sạch sự lan truyền bệnh dịch hiện nay. Thực tế, tổ chức y tế thế giới đang áp lực đối với các quan chức Châu Á tiếp tục những nỗ lực trừ diệt tận gốc thay vì tiêm vắc xin phòng bệnh cúm. Đây quả là tai họa đối với ngành gia cầm nội địa. Chủng H5N1 đã gây ra ít nhất 19 người chết ở Thái Lan và Việt Nam.

Dự báo gia tăng xuất khẩu, cộng với phong trào ăn kiêng thực phẩm chứa ít hàm lượng hydrat-carbon ở Mỹ đã giúp nâng giá thịt gà ở Mỹ vào mùa Đông lên mức cao nhất trong 5 năm qua. Cho đến khi bùng phát bệnh cúm ở Delaware, thì không còn điều gì hứa hẹn đối với các công ty gia cầm nữa, mức lợi nhuận thấp hơn được dự báo trước.

Trong các đợt bùng phát trước đây của dịch cúm loại này, các hội viên thương mại Mỹ đã thu hẹp bằng cách cấm nhập khẩu đối với các bang bệnh dịch xuất hiện. Trong trường hợp này, khách hàng nước ngoài lớn nhất đối với gia cầm Mỹ là Nga, đã ngăn chặn nhập khẩu từ Delaware, chiếm 3% tổng lượng gà ở Mỹ.

Mike Cockrell, giám đốc tài chính [Sanderson Farms Inc.](#), một trong những cơ sở chế biến thịt gà lớn trên toàn quốc, đã nói “nếu có những điều vượt hơn điều họ thường làm, tôi có thể mô tả điều này giống như một cú va đập mạnh trên đường phố”.

Shawn W. Crispin in Bangkok, Thailand, contributed to this article.

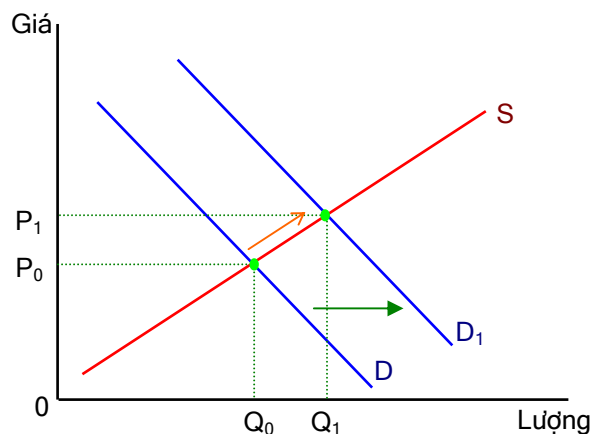
## CÁC CÂU HỎI PHÂN TÍCH

1. Đây là bài báo tốt nhất để thảo luận trong lớp học vi mô hay vĩ mô? Giải thích cho câu trả lời của bạn?
2. Đoạn hai nói rằng Tyson hy vọng gia tăng doanh số bán đối với khách hàng Nhật. Điều này làm dịch chuyển cung hay dịch chuyển trên đường cung? Minh họa bằng đồ thị?
3. Cho một minh họa dịch chuyển cung trong bài báo? Cho biết ảnh hưởng đối với giá?
4. Cho một minh họa dịch chuyển cầu và một minh họa dịch chuyển trên đường cầu trong bài báo?
5. Cho biết ảnh hưởng ròng của việc hạn chế xuất khẩu Mỹ và cúm gia cầm ở các nước Châu Á đối với cung và cầu thịt gà Mỹ bán ở nước ngoài?

## TRẢ LỜI CÁC CÂU HỎI PHÂN TÍCH

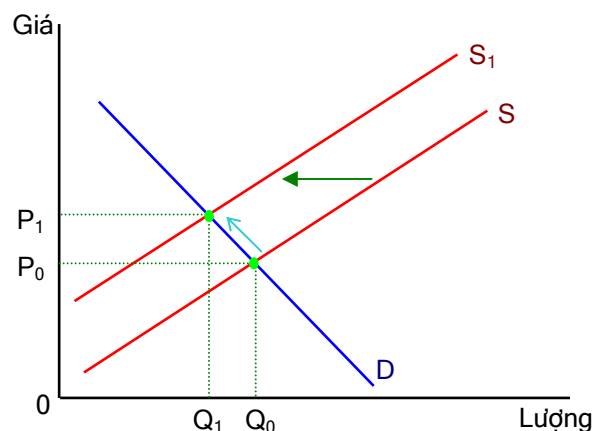
Tham khảo tài liệu đề cập trong [chương 1](#) và [chương 2](#) để hỗ trợ trong việc trả lời các câu hỏi này.

1. Đây là một vấn đề kinh tế vi mô bởi vì nó tập trung vào các vấn đề mà các doanh nghiệp đối mặt trong một ngành cụ thể. Mức độ ảnh hưởng của ngành chăn nuôi gia cầm là khá lớn, ảnh hưởng đến toàn bộ thị trường, và vì vậy nó cũng có thể là vấn đề kinh tế vĩ mô.
2. Tyson đang đối mặt với sự gia tăng cầu (không phải gia tăng lượng cầu) đối với thịt gà. Điều này làm dịch chuyển cầu thịt gà sang phía phải, và vì vậy làm dịch chuyển trên đường cung. Điều này làm tăng cả giá và lượng cân bằng như trong biểu đồ dưới đây.



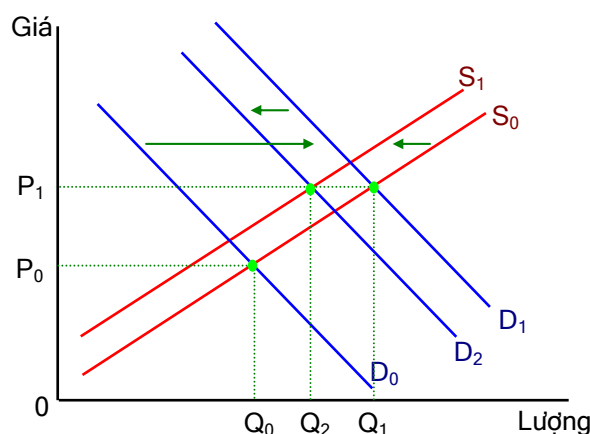
### Chương 1: Tổng quan về kinh tế vi mô

3. Một ví dụ cho sự dịch chuyển cung là cung của các quốc gia nhập khẩu thịt gà từ Mỹ. Những quốc gia hạn chế nhập khẩu thịt gà ở Mỹ bởi dịch cúm ở Delaware, sẽ làm giảm cung thịt gà nhập khẩu từ Mỹ. Kết quả là giá cân bằng thịt gà nhập khẩu ở Mỹ sẽ tăng lên và lượng cân bằng sẽ giảm xuống như trong biểu đồ dưới đây.



4. Một minh họa cho sự dịch chuyển cầu là sự tăng lên cầu của người Nhật đối với gia cầm Mỹ. Cầu của gia cầm Mỹ sẽ dịch chuyển sang phải. Một minh họa cho sự dịch chuyển trên đường cầu là do ảnh hưởng của hạn chế xuất khẩu thịt gà Mỹ vào Nhật. Cung của thịt gà Mỹ dịch chuyển sang trái, và điều này làm dịch chuyển dọc trên đường cầu người Nhật đối với thịt gà nhập khẩu từ Mỹ.

5. Khi người Nhật giết gia cầm để thoát khỏi thị trường gia cầm nhiễm bệnh, giá của gia cầm tại Nhật sẽ tăng lên, và họ sẽ xem xét nơi nào để mua gia cầm. Điều này có nghĩa là cầu người Nhật đối với thịt gà nhập khẩu từ Mỹ sẽ tăng lên (cầu dịch chuyển từ  $D_0$  sang  $D_1$ ). Điều này làm gia tăng cả lượng cân bằng ( $Q_0$  đến  $Q_1$ ) và giá cân bằng ( $P_0$  đến  $P_1$ ). Khi Mỹ phát hiện gà bị nhiễm bệnh cúm ở Delaware, các nhà chăn nuôi tiêu hủy gà, và Nhật hạn chế nhập khẩu từ Mỹ. Hành động thứ nhất làm dịch chuyển cung thịt gà Mỹ sang trái ( $S_0$  đến  $S_1$ ), và hành động thứ hai làm dịch chuyển đường cầu sang trái ( $D_1$  đến  $D_2$ ). Giá cân bằng có thể tăng lên hay giảm xuống, nhưng lượng cân bằng chắc chắn giảm xuống, sau khi có sự tăng cầu lúc ban đầu ( $Q_1$  xuống  $Q_2$ ).





## Chương 2

# CUNG CẦU VÀ GIÁ CẢ THỊ TRƯỜNG

Cung cầu là hai “tờ” mà các nhà kinh tế sử dụng thường xuyên nhất, là những lực lượng cấu thành nên sự vận hành của thị trường cạnh tranh. Phân tích cung cầu là một trong những công cụ quan trọng nhất của kinh tế học vi mô, nhằm giải thích cơ chế hình thành giá cả thông qua mối quan hệ cung cầu.

**Sau khi nghiên cứu chương này, bạn có thể:**

- ↪ **Hiểu được các khái niệm cơ bản về cung cầu hàng hóa.**
- ↪ **Xem xét các nhân tố ảnh hưởng đến cung cầu hàng hóa.**
- ↪ **Giải thích cơ chế hình thành giá cả thị trường sản phẩm.**
- ↪ **Mô tả các chính sách can thiệp vào thị trường của chính phủ.**

## THỊ TRƯỜNG VÀ CẠNH TRANH

Một **thị trường** là một nhóm người mua và bán một hàng hóa hay dịch vụ cụ thể. Người mua là một nhóm người xác định cầu sản phẩm và người bán là một nhóm người xác định cung sản phẩm. Trước khi đề cập đến người mua và người bán tương tác với nhau, chúng ta hãy xem xét khái niệm “*thị trường*” và các hình thức thị trường cạnh tranh trong nền kinh tế.

### THỊ TRƯỜNG

Nền kinh tế là tập hợp của các thị trường. Trong mỗi thị trường, có sự khác nhau giữa người mua và người bán tùy thuộc vào những gì họ trao đổi: thị trường xe hơi, bất động sản, dầu mỏ, chứng khoán, ...

Khi bạn nghĩ về **người mua**, suy nghĩ của bạn có lẽ là những người giống như bạn, hay hộ gia đình. Thực tế, nhiều sản phẩm và dịch vụ được mua chủ yếu từ hộ gia đình như: quần áo, phim ảnh, thực phẩm, ... Chính phủ và doanh nghiệp cũng là những người mua, chẳng hạn như các tiện ích văn phòng.

Hình ảnh trước tiên của bạn về **người bán**, đó là doanh nghiệp. Điều này có lẽ không sai, những người bán là các doanh nghiệp như chủ nhà hàng, hãng hàng không, dịch vụ ngân hàng. Nhưng doanh nghiệp không phải là người bán duy nhất trong nền kinh tế, chính phủ cũng là người cung cấp các dịch vụ công cộng (điện, nước), hộ gia đình cũng là người bán trong thị trường xe hơi cũ, nhà cửa, tác phẩm nghệ thuật.

Trong khi đó, một thị trường cũng không nhất thiết phải là một địa điểm cụ thể. Những người tham gia thị trường có thể sống trong những khu vực địa lý khác nhau. Khi chúng ta đề cập đến khu vực thị trường, thì chúng ta đã giới hạn phạm vi người mua và người bán trao đổi hàng hóa. Chẳng hạn, đối với thị trường dầu thô - khi muốn giải thích giá dầu ở Mỹ rẻ hơn giá dầu ở Pháp - chúng ta đã xem xét cụ thể giá cả được xác định trên thị trường Mỹ và thị trường Pháp như thế nào. Trong mỗi thị trường, các nhà sản xuất dầu trên thế giới sẽ bán dầu cho những người mua ở Mỹ và những người mua ở Pháp. Mặc khác, nếu chúng ta muốn giải thích và dự báo giá dầu thô thế giới thì chúng ta sẽ không phân biệt người mua Mỹ hay Pháp. Trong trường hợp này, cả người mua và người bán được xem xét trên phạm vi toàn cầu.

### CẠNH TRANH HOÀN HẢO VÀ KHÔNG HOÀN HẢO

Một vấn đề khác liên quan đến việc xác định thị trường, đó là cách thức người mua và người bán xem xét giá cả sản phẩm. Trong nhiều trường hợp, người mua và người bán có ảnh hưởng quan trọng đối với giá thị trường. Chẳng hạn, thị trường cung cấp phần mềm Windows của

## Chương 2: Cung cầu và giá cả thị trường

Microsoft chỉ có một người bán. Khi đó, giá cả có thể thay đổi trong vài tháng. Hãng có thể nâng mức giá bán khi có ít người mua, hoặc có thể giảm giá khi có nhiều người mua hơn. Thị trường phần mềm Windows là một ví dụ của thị trường  **cạnh tranh không hoàn hảo**.

Trong thị trường cạnh tranh không hoàn hảo, người mua và người bán có một số ảnh hưởng đối với giá của sản phẩm. Nhưng khi chúng ta bàn về thị trường cà phê, liệu mỗi người bán có thể ảnh hưởng đến giá thị trường hay không? Thực tế là không, nếu giá cà phê là 15 nghìn đồng/kg. Nếu người trồng cà phê muốn bán 18 nghìn đồng/kg, thì anh ta sẽ chẳng bán được một lượng cà phê nào cả. Khách hàng của anh ta sẽ đi tìm các nhà cung cấp khác. Mỗi người trồng cà phê là người nhận giá. Thị trường cà phê là một ví dụ của thị trường  **cạnh tranh hoàn hảo**.

### CẦU HÀNG HÓA

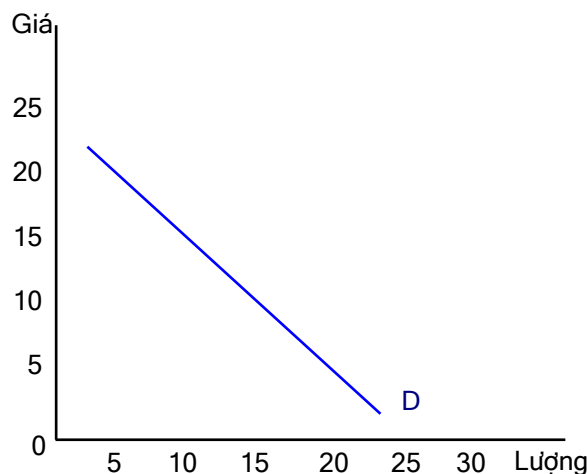
#### KHÁI NIỆM CẦU

**Cầu** của một hàng hóa và dịch vụ được định nghĩa như là mối quan hệ tồn tại giữa giá cả hàng hóa và lượng cầu trong một thời gian nhất định, *ceteris paribus*. Một cách khác để biểu thị cầu của hàng hóa là thông qua **biểu cầu** dưới đây:

Giá (P)	Lượng cầu (Q <sub>D</sub> )
5	20
10	15
15	10
20	5

*Ceteris paribus*: Giữ định các yếu tố khác (ngoài yếu tố giá) giữ nguyên không đổi.

Lưu ý rằng cầu của một hàng hóa là mối quan hệ toàn bộ giữa giá và lượng cầu và được tóm tắt ở bảng trên. Mối quan hệ này có thể biểu thị thông qua **đường cầu** minh họa dưới đây.



Cả biểu cầu và đường cầu đều chỉ ra rằng, đối với một hàng hóa, quan hệ đồng biến tồn tại giữa giá và lượng cầu khi các yếu tố khác vẫn giữ nguyên không đổi. Quan hệ nghịch biến giữa giá và lượng cầu phổ biến đối với nhiều hàng hóa, cho nên các nhà kinh tế gọi quan hệ này là **luật cầu**:

Một quan hệ nghịch biến tồn tại giữa giá và lượng cầu trong khoảng thời gian nhất định, *ceteris paribus*.

Cầu hàng hóa có thể được biểu thị thông qua **hàm cầu**:  $Q_D = f(P)$ , *ceteris paribus*. Từ dữ liệu biểu cầu ở trên, chúng ta nhận thấy mối quan hệ giữa lượng cầu và giá là quan hệ tuyến tính. Vì vậy, mối quan hệ này có thể biểu thị thông qua hàm số tuyến tính sau:

$P = a \times Q_D + b$ , trong đó:

$$a = \frac{\Delta P}{\Delta Q}, \text{ và } b = P_0 - a \times Q_0$$

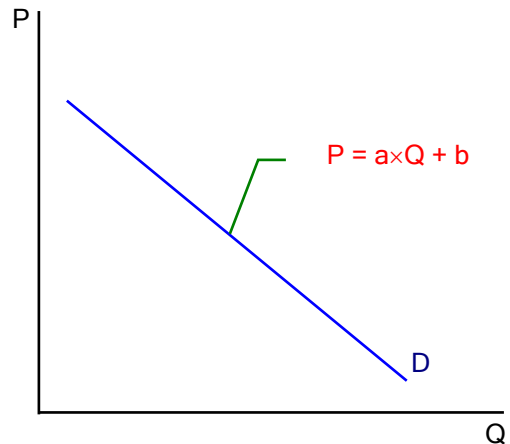
$$\Rightarrow a = \frac{10 - 15}{15 - 20} = -1$$

$$\Rightarrow b = 5 - (-1) \times 20 = 25$$

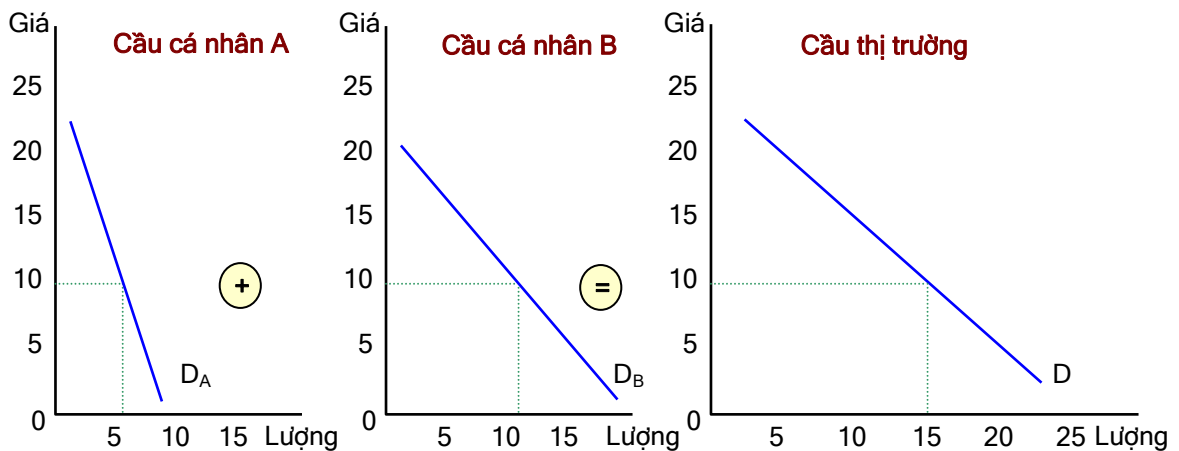
$$\Rightarrow P = -Q_D + 25$$

Vậy, hàm cầu được xác định là:

$$Q_D = 25 - P$$



**Cầu thị trường** bao gồm tổng **cầu cá nhân** trên thị trường. Về mặt khái niệm, đường cầu thị trường được xác lập bằng cách cộng tổng lượng cầu của tất cả cá nhân tiêu dùng hàng hóa tương ứng với từng mức giá. Biểu đồ dưới đây minh họa cho quá trình này, một thị trường đơn giản chỉ gồm có 2 cá nhân tiêu dùng gồm: cá nhân A và cá nhân B. Lưu ý rằng tổng lượng cầu trên thị trường là bằng tổng lượng cầu của các cá nhân tại mỗi mức giá. Trong biểu đồ này, tại mức giá 10, cá nhân A mong muốn mua 5 đơn vị hàng hóa và cá nhân B mong muốn mua 10 đơn vị hàng hóa. Vì vậy, tại mức giá bằng 10, tổng lượng cầu thị trường là 15 (=5+10) đơn vị hàng hóa. Một cách tương tự, lượng cầu thị trường có thể xác định tại mỗi mức giá khác nhau và từ đó xác định cầu thị trường của hàng hóa.

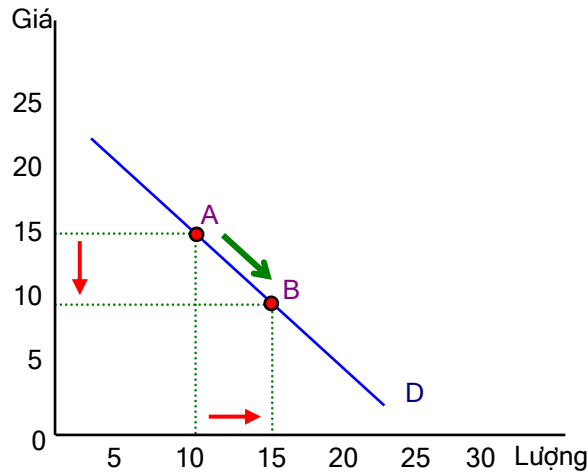


Dĩ nhiên, đây là ví dụ khá đơn giản vì trong thị trường thực tế sẽ có rất nhiều người mua đối với một hàng hóa cụ thể. Một nguyên lý tương tự phải nắm, đó là: đường cầu thị trường được xác định bằng cách cộng tổng lượng cầu của các cá nhân tiêu dùng tại mỗi mức giá.

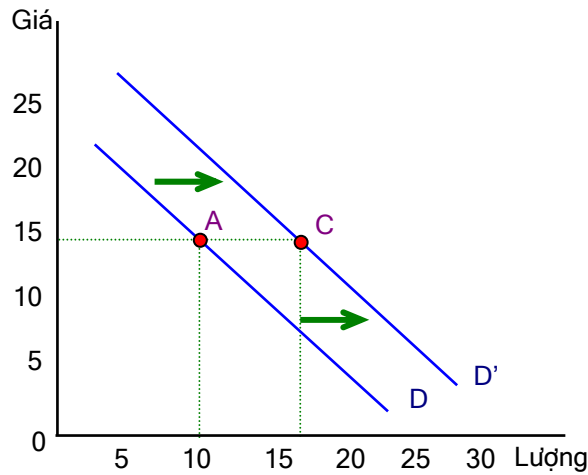
### DỊCH CHUYỂN TRÊN ĐƯỜNG CẦU VÀ DỊCH CHUYỂN CẦU

Như đã đề cập ở trên, cầu là mối quan hệ toàn bộ giữa giá và lượng, như có thể thấy trong biểu cầu và đường cầu. Một sự thay đổi giá của hàng hóa sẽ làm thay đổi lượng cầu, nhưng không có sự thay đổi cầu của hàng hóa. Khi đó, sự dịch chuyển từ A đến B được gọi là sự **dịch chuyển trên đường cầu**. Như biểu đồ trên minh họa, khi giá tăng từ 10 lên 15 sẽ làm giảm lượng cầu từ 15 xuống 10, nhưng không làm giảm cầu.

Chương 2: Cung cầu và giá cả thị trường



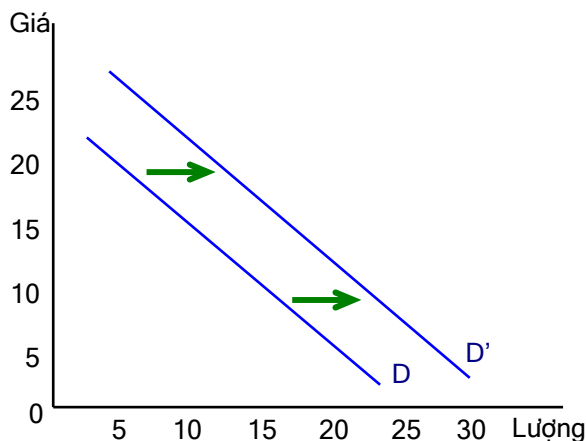
Sự thay đổi cầu chỉ diễn ra khi mối quan hệ giữa giá và lượng cầu thay đổi. Vị trí của đường thay đổi khi cầu thay đổi. Nếu đường cầu trở nên dốc hơn hoặc nông hơn, dịch chuyển sang phải hoặc trái, khi đó chúng ta có thể nói cầu đã thay đổi. Biểu đồ dưới đây minh họa sự dịch chuyển cầu (từ D sang D'). Lưu ý rằng sự dịch chuyển cầu sang phía phải được gọi là tăng cầu, lượng cầu lớn hơn tại mỗi mức giá.



**CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN CẦU**

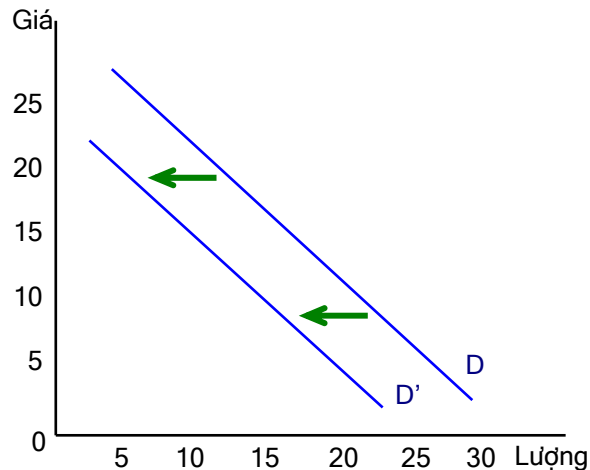
Chúng ta hãy xem xét các nhân tố làm thay đổi cầu của hầu hết các hàng hóa và dịch vụ. Những nhân tố này bao gồm:

- ↪ **Sở thích và thị hiếu,**
- ↪ **Thu nhập,**
- ↪ **Giá cả hàng hóa liên quan,**
- ↪ **Số lượng người tiêu dùng và**
- ↪ **Kỳ vọng của người tiêu dùng về giá và thu nhập.**

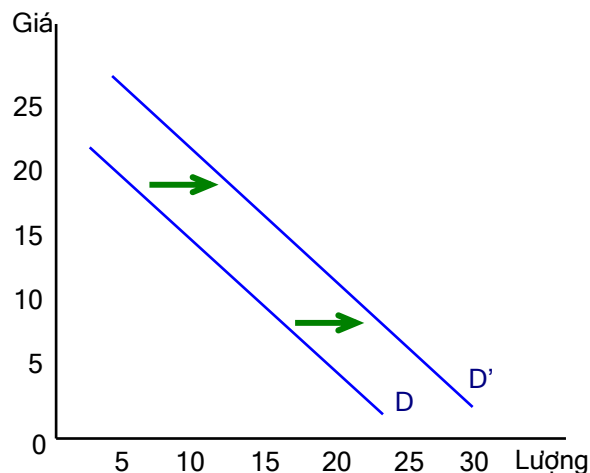


Dĩ nhiên, một hàng hóa đang được ưu chuộng (sở thích và thị hiếu) sẽ làm tăng cầu của hàng hóa đó (như minh họa ở biểu đồ trên). Chẳng hạn, thiết bị nghe nhạc số (Ipod) hiện đang được ưu chuộng trên thị trường. Chính vì vậy, có sự tăng cầu về thiết bị số - Ipod.

Cầu sẽ giảm khi sự ưu chuộng của hàng hóa không còn nữa, do đó người tiêu dùng không còn mong muốn tiêu dùng hàng hóa nữa. Chẳng hạn, máy nghe nhạc VCD rất được ưu chuộng trước đây, nhưng ngày nay người tiêu dùng đang ưu chuộng máy nghe nhạc DVD. Do đó, cầu máy nghe nhạc VCD giảm xuống. Đặc biệt, các sản phẩm thời trang (áo quần, mỹ phẩm, điện thoại di động, ...) chịu tác động rất lớn bởi sở thích và thị hiếu của người tiêu dùng.



Cầu của hầu hết các hàng hóa tăng lên khi thu nhập của người tiêu dùng tăng lên (như minh họa dưới đây). Chúng ta hãy thử về cầu cá nhân của bạn về đĩa CD, ăn nhà hàng, xem phim ở rạp, ... Liệu bạn có tăng tiêu dùng của những hàng hóa này khi thu nhập của bạn tăng lên hay không (Dĩ nhiên, có thể cầu của một số hàng hóa khác như mỹ ăn liền, áo quần đã qua sử dụng có thể giảm khi thu nhập tăng lên. Chúng ta sẽ đề cập chi tiết hơn ở chương kế tiếp).

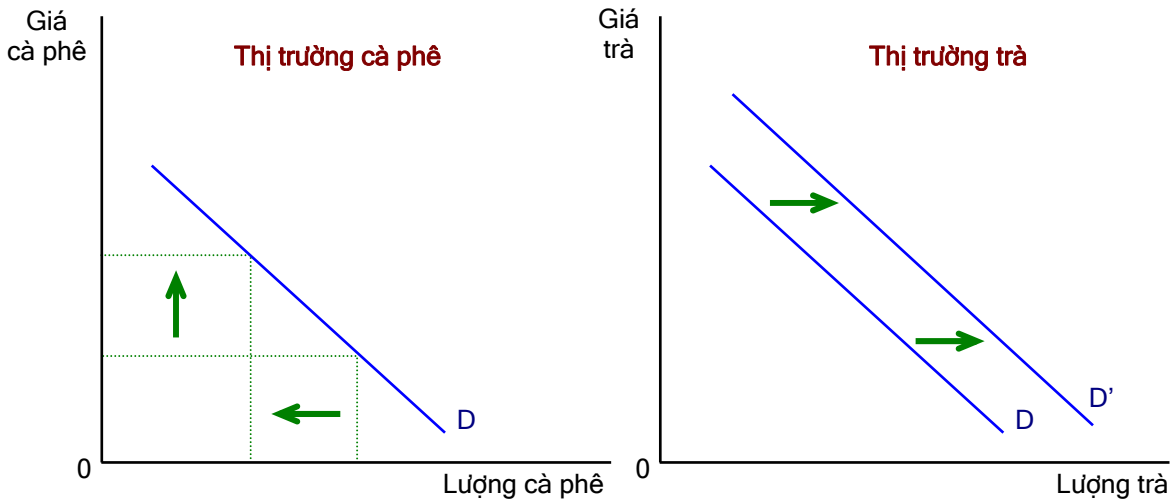


Hàng hóa liên quan, có thể là:

- Hàng hóa thay thế, hoặc
- Hàng hóa bổ sung.

Hai hàng hóa được gọi là **hàng hóa thay thế** nếu giá của hàng hóa này tăng lên làm tăng cầu của hàng hóa khác. Hàng hóa thay thế là những hàng hóa thường được sử dụng thay thế lẫn nhau. Chẳng hạn, thịt gà và thịt bò có thể là hàng hóa thay thế lẫn nhau. Cà phê và trà cũng có thể là hàng hóa thay thế nhau. Biểu đồ dưới đây minh họa ảnh hưởng của giá cà phê tăng lên. Khi giá cà phê tăng lên sẽ làm giảm lượng cầu cà phê, nhưng làm tăng cầu của trà. Lưu ý rằng điều này làm dịch chuyển trên đường cầu của cà phê do có sự thay đổi giá của cà phê (hãy nhớ rằng sự thay đổi giá của hàng hóa, *ceteris paribus*, sẽ tạo nên một sự dịch chuyển trên đường cầu).

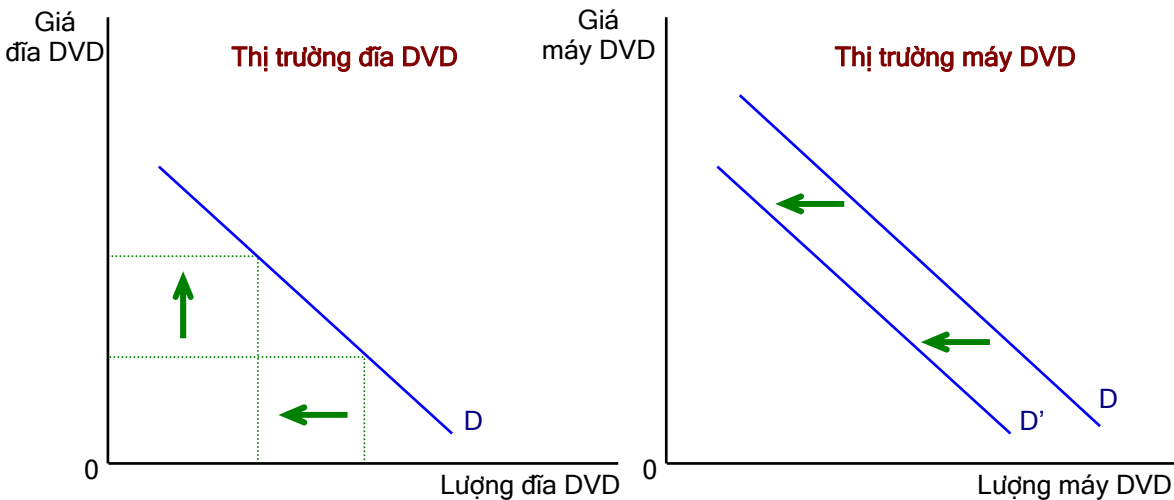
Chương 2: Cung cầu và giá cả thị trường



Các nhà kinh tế cho rằng hai hàng hóa là **hàng hóa bổ sung** khi giá của một hàng hóa này tăng sẽ làm giảm cầu của hàng hóa khác. Trong hầu hết các trường hợp, hàng hóa bổ sung là hàng hóa tiêu dùng cùng nhau. Các ví dụ về các cặp hàng hóa bổ sung bao gồm:

- Xe máy và mũ bảo hiểm,
- Máy ảnh và phim,
- Đĩa CD và máy CD,
- Mực in và máy in.

Biểu đồ dưới minh họa ảnh hưởng của giá đĩa DVD tăng lên. Lưu ý rằng giá đĩa DVD tăng lên sẽ làm giảm cả lượng cầu đĩa DVD và cầu máy DVD.

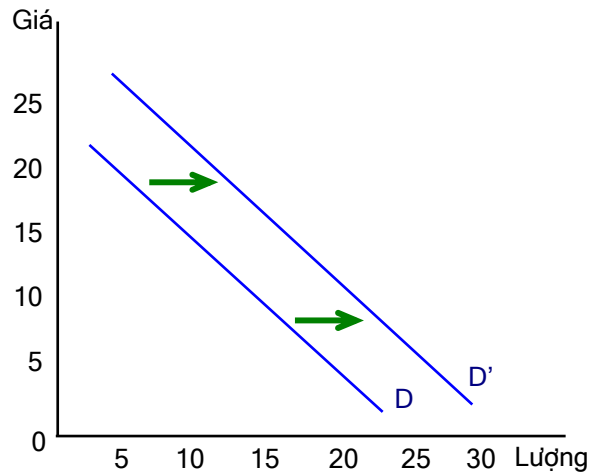


Do đường cầu thị trường bằng tổng theo trục hoành lượng cầu của tất cả người mua trên thị trường, sự gia tăng số lượng người mua sẽ làm cho cầu tăng lên (như minh họa bên dưới). Khi dân số tăng lên, cầu của tivi, thực phẩm, các tiện nghi khác cũng tăng lên. Giảm dân số cũng làm giảm cầu hàng hóa. Lưu ý rằng sự thay đổi số lượng người tiêu dùng, người có mong muốn và có khả năng thanh toán, mới chính là nhân tố ảnh hưởng đến cầu của một hàng hóa cụ thể.

Các kỳ vọng của người tiêu dùng về sự thay đổi giá và thu nhập là những nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến cầu hiện tại của hàng hóa. Trước hết, chúng ta hãy nói về ảnh hưởng của giá mong đợi tăng lên trong tương lai. Giả định, bạn đang xem xét để mua một chiếc xe máy hay một máy tính cá nhân. Nếu như bạn có thông tin và bạn tin rằng giá trong tương lai của hàng hóa này sẽ tăng lên, có lẽ bạn sẽ quyết định mua chúng ngay hôm nay. Do đó, nếu giá kỳ vọng tăng lên trong tương lai sẽ làm tăng cầu trong hiện tại. Cũng tương tự như vậy, giá kỳ vọng giảm trong tương lai sẽ làm giảm cầu trong hiện tại (từ khi bạn muốn hoãn mua sắm vì giá thấp hơn trong tương lai).



Nếu thu nhập kỳ vọng trong tương lai tăng lên, có lẽ cầu của nhiều hàng hóa sẽ tăng lên. Nói cách khác, nếu thu nhập kỳ vọng giảm (chẳng hạn, bạn nghe tin đồn về chính sách sa thải, hay khủng hoảng kinh tế), thì các cá nhân sẽ giảm cầu hàng hóa hiện tại để mà họ có thể tiết kiệm nhiều hơn hôm nay để phòng thu nhập thấp hơn trong tương lai.



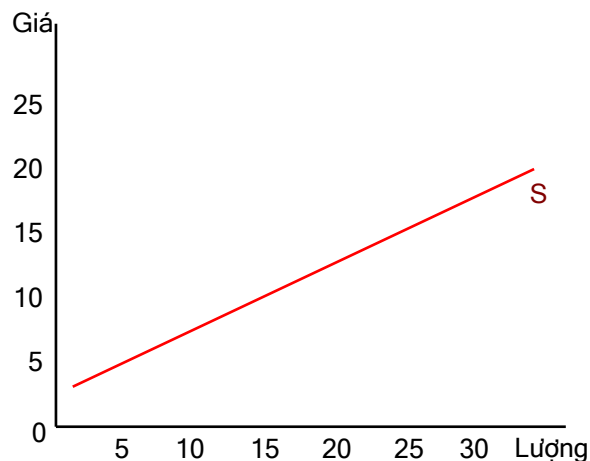
### ẢNH HƯỞNG QUỐC TẾ

Khi thị trường quốc tế được xem xét, cầu của sản phẩm bao gồm cả cầu nội địa và nước ngoài. Một nhân tố ảnh hưởng rất quan trọng đối với cầu nước ngoài là tỷ giá hối đoái. **Tỷ giá hối đoái** là tỷ suất chuyển đổi đồng tiền của một quốc gia sang đồng tiền của một quốc gia khác. Chẳng hạn, một USD (đôla Mỹ) đổi được 0.8 EUR (đồng tiền Châu Âu). Trong trường hợp này giá trị USD của một EUR là 1.25 USD. Lưu ý rằng tỷ giá hối đoái giữa USD và EUR là số nghịch đảo của tỷ giá giữa EUR và USD. Nếu như giá trị của đồng USD tăng lên so với đồng tiền nước ngoài, thì giá trị của đồng tiền nước ngoài sẽ giảm đi so với đồng USD. Đây là kết quả khá trực quan, sự tăng giá đồng USD làm cho USD có giá trị tương đối cao hơn so với đồng tiền nước ngoài. Trong trường hợp này, đồng tiền nước ngoài có giá trị tương đối nhỏ hơn so với đồng USD. Khi giá trị của đồng nội tệ (đồng tiền trong nước) tăng lên tương đối với đồng tiền nước ngoài, thì hàng hóa và dịch vụ sản xuất trong nước trở nên đắt hơn so với các nước khác. Vì vậy, tăng giá của đồng USD làm giảm cầu hàng hóa và dịch vụ ở Mỹ và cầu hàng hóa và dịch vụ ở Mỹ sẽ tăng lên nếu như giá trị trao đổi của đồng USD giảm xuống.

## CUNG HÀNG HÓA

### KHÁI NIỆM CUNG

**Cung** của một hàng hóa và dịch vụ được định nghĩa như là mối quan hệ tồn tại giữa giá và lượng cung trong một khoảng thời gian nhất định, *ceteris paribus*. Mối quan hệ này có thể được biểu thị thông qua **đường cung**:



Chương 2: Cung cầu và giá cả thị trường

hay **biểu cung**:

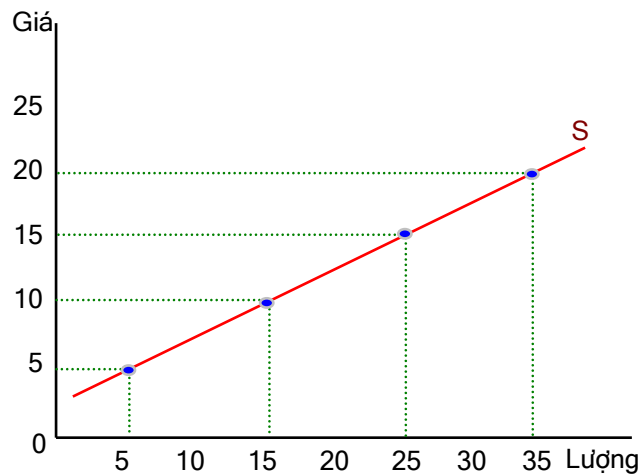
Giá (P)	Lượng cung (Q <sub>s</sub> )
5	5
10	15
15	25
20	35

Cũng như “luật cầu”, cung cũng có **luật cung**. Luật cung cũng phát biểu rằng:

Một mối quan hệ nghịch biến tồn tại giữa giá và lượng cung trong một khoảng thời gian nhất định, *ceteris paribus*.

Để hiểu được luật cung, chúng ta hãy nhớ lại qui luật chi phí biên tăng dần. Do chi phí cơ hội biên của cung tăng lên khi sản xuất thêm hàng hóa, mức giá cao hơn khiến cho người bán cung cấp nhiều hàng hóa và dịch vụ hơn.

Luật cung cũng chỉ ra rằng đường cung là đường dốc lên (như biểu đồ dưới đây).

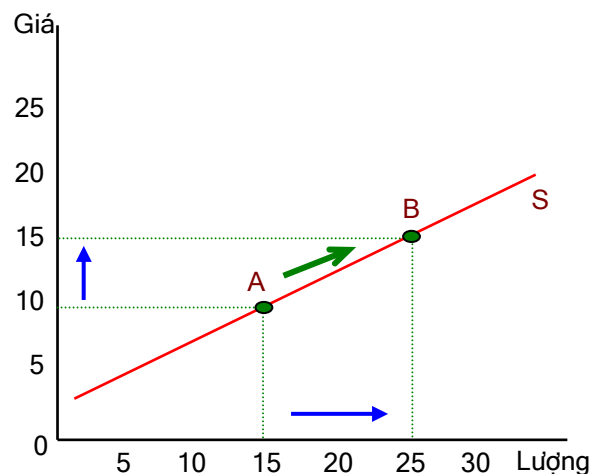


Cung cũng có thể được biểu thị thông qua **hàm cung**:  $Q_s = f(P)$ , *ceteris paribus*. Sử dụng dữ liệu từ biểu cung ở trên, hàm cung có thể được xác định như sau:  $Q_s = -5 + 2P$

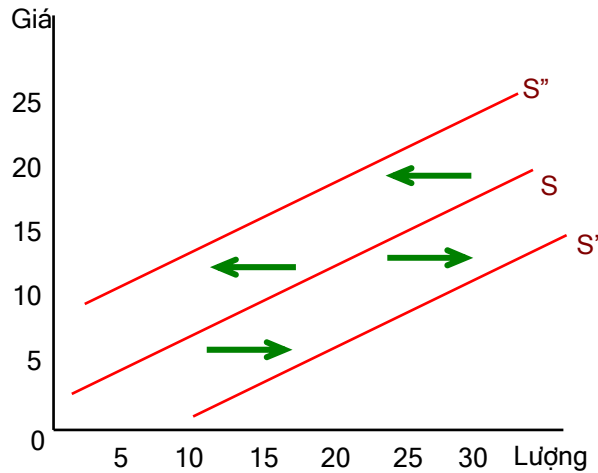
Tương tự như cầu, đường **cung thị trường** là tổng theo trục hoành đường cung của các nhà sản xuất. Đường cung minh họa ở trên là kết quả của tổng cung của các nhà sản xuất.

**DỊCH CHUYỂN TRÊN ĐƯỜNG CUNG VÀ DỊCH CHUYỂN CUNG**

Cũng như trường hợp của cầu, chúng ta cần phân biệt sự khác nhau giữa thay đổi cung và thay đổi lượng cung. Sự thay đổi giá của hàng hóa làm thay đổi lượng cung, sự dịch chuyển từ A đến B là **dịch chuyển trên đường cung** như minh họa trong biểu đồ dưới đây.



Sự thay đổi cung chỉ diễn ra khi đường cung dịch chuyển, sự dịch chuyển cung từ S sang S' hay S'' gọi là **dịch chuyển cung** như minh họa ở biểu đồ dưới đây. Lưu ý rằng cung tăng khi đường cung dịch chuyển sang phải (S sang S') bởi vì lượng cung tăng tại mỗi mức giá. Khi cung giảm thì đường cung sẽ dịch chuyển sang trái (S sang S'').

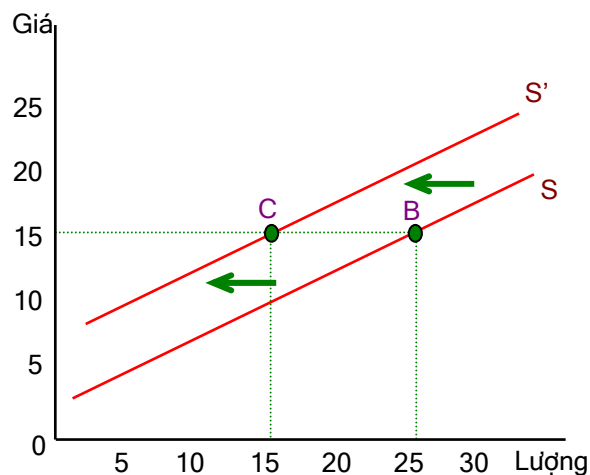


### CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN CUNG

Những nhân tố làm dịch chuyển đường cung gồm:

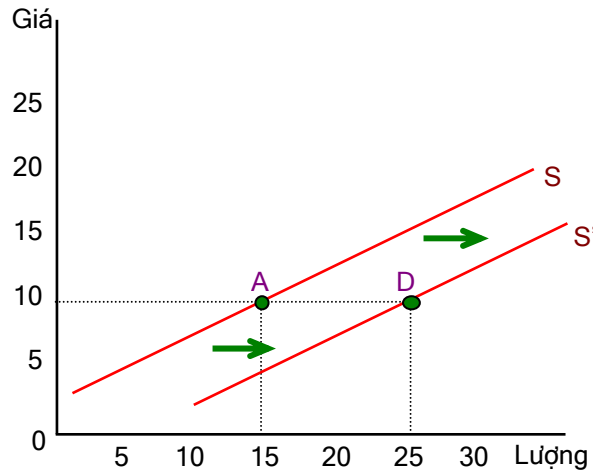
- ↪ **Giá cả của nguồn lực,**
- ↪ **Công nghệ và năng suất sản xuất,**
- ↪ **Giá cả hàng hóa liên quan,**
- ↪ **Số lượng nhà sản xuất,**
- ↪ **Kỳ vọng của nhà sản xuất.**

Khi giá cả nguồn lực sản xuất tăng lên sẽ làm giảm khả năng sinh lợi của hàng hóa và dịch vụ. Điều này sẽ làm giảm sản lượng mà các nhà sản xuất mong muốn cung cấp tại mỗi mức giá. Do đó, khi giá của lao động, nguyên vật liệu, vốn, hay những nguồn lực khác tăng lên sẽ làm cho đường cung dịch chuyển sang trái (như minh họa dưới đây).



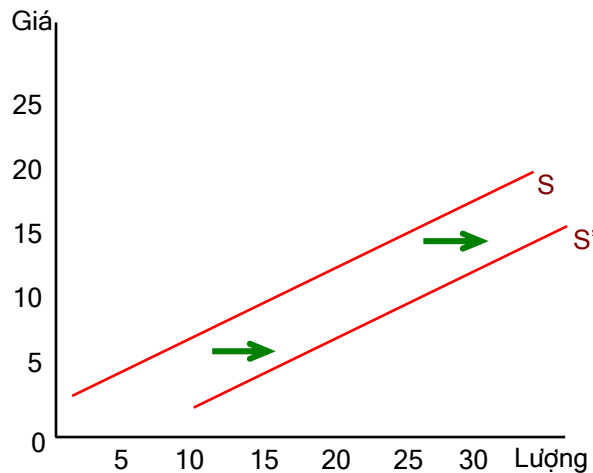
Sự thay đổi và cải tiến công nghệ làm tăng năng lực sản xuất của người lao động. Điều này làm cho chi phí sản xuất thấp hơn và lợi nhuận cao hơn. Khi lợi nhuận tăng lên sẽ kích thích các nhà sản xuất cung cấp nhiều hàng hóa và dịch vụ hơn và làm cho đường cung dịch chuyển sang phải (như minh họa dưới đây).

## Chương 2: Cung cầu và giá cả thị trường



Các doanh nghiệp thường sản xuất nhiều hàng hóa khác nhau, do đó họ phải xác định sự cân bằng tối ưu giữa các sản phẩm và dịch vụ cung cấp. Quyết định cung của một hàng hóa cụ thể không chỉ ảnh hưởng lên giá của hàng hóa đó, mà còn ảnh hưởng đến giá và lượng của các hàng hóa khác mà doanh nghiệp cung cấp. Chẳng hạn, khi giá của cà phê tăng lên sẽ làm cho người nông dân giảm lượng cung của tiêu. Trong trường hợp này, giá của cà phê tăng lên làm giảm cung của sản phẩm khác (hồ tiêu). Tuy nhiên, trong một số trường hợp nhưng rất hiếm, đó là tăng giá của hàng hóa này làm tăng cung của hàng hóa khác. Để thấy rõ hơn, chúng ta xem xét một doanh nghiệp vừa nuôi bò thịt và cung cấp da thuộc. Khi giá của thịt bò tăng lên sẽ làm cho người chăn nuôi gia tăng đàn gia súc. Bởi vì thịt bò và da bò được chế biến từ bò, cho nên khi giá thịt bò tăng lên thì lượng cung của da bò cũng tăng lên.

Khi số lượng nhà sản xuất tăng lên cũng sẽ làm tăng cung thị trường và đường cung lúc này dịch chuyển sang phải (như minh họa dưới đây).



Như trong trường hợp của cầu, những kỳ vọng (mong đợi trong tương lai) của nhà sản xuất đóng vai trò rất quan trọng trong các quyết định sản xuất. Chẳng hạn, nếu giá kỳ vọng của xăng dầu tăng lên trong tương lai, các nhà cung cấp có thể giảm lượng cung hôm nay để cung cấp trong tương lai nhằm kiếm được lợi nhuận nhiều hơn. Ngược lại, nếu giá cả kỳ vọng của hàng hóa sẽ giảm trong tương lai, có lẽ các nhà sản xuất sẽ cung cấp nhiều hơn trong hiện tại trước khi giá giảm xuống. Tình huống này cũng tương tự đối với các sản phẩm chịu tác động của công nghệ và thời trang, nếu như các nhà sản xuất dự báo có sự ra đời của công nghệ mới (điện thoại di động) thì các nhà sản xuất gia tăng nỗ lực tiếp thị để bán nhiều hàng hóa hơn trước khi công nghệ mới ra đời.

### ẢNH HƯỞNG QUỐC TẾ

Trong nền kinh tế toàn cầu, các doanh nghiệp thường nhập nguyên vật liệu (phụ liệu, bán thành phẩm hay sản phẩm) từ các quốc gia khác. Chi phí của hàng hóa nhập nhập chịu ảnh

hưởng rất lớn từ tỷ giá hối đoái. Khi giá trị đồng nội tệ (tiền tệ trong nước) tăng lên, thì giá cả nguồn lực nhập khẩu sẽ giảm và cung hàng hóa và dịch vụ sản xuất trong nước sẽ tăng lên. Ngược lại khi tỷ giá đồng nội tệ giảm so với đồng ngoại tệ sẽ làm giảm cung đối với các hàng hóa và dịch vụ sản xuất trong nước.

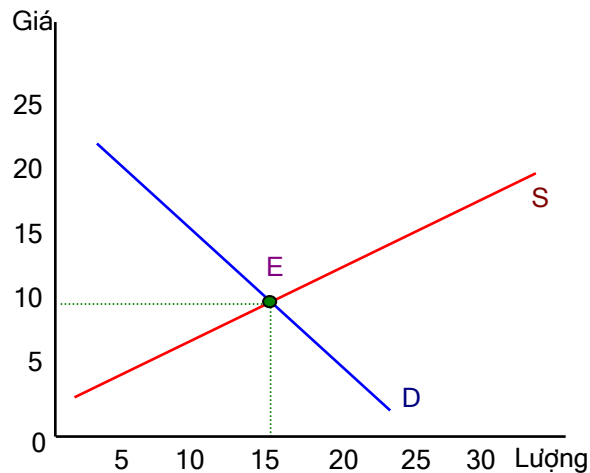
## CÂN BẰNG THỊ TRƯỜNG

### CÂN BẰNG CUNG CẦU

Chúng ta hãy kết hợp đường cung và cầu thị trường trong cùng một biểu đồ:

Giá (P)	Lượng cầu (Q <sub>D</sub> )	Lượng cung (Q <sub>S</sub> )
5	20	5
10	15	15
15	10	25
20	5	35

Chúng ta có thể thấy rằng đường cung và cầu thị trường cắt nhau tại mức giá 10 và lượng là 15. Giá và lượng này biểu thị sự cân bằng mà ở đó lượng cung bằng với lượng cầu. Khi đó, **điểm cân bằng** được xác lập, tương ứng với điểm E trong biểu đồ dưới đây. Tại mức giá này, người mua và người bán có thể mua và bán với số lượng bất kỳ theo mong muốn. Một khi, giá cân bằng đạt được thì không có lý do nào làm cho giá tăng lên hay giảm xuống (trừ khi có sự thay đổi cung và cầu hàng hóa).



Điểm cân bằng E ( $P_E, Q_E$ ) có thể được xác định tại mức giá  $P_E$ , mà ở đó lượng cung ( $Q_S$ ) bằng với lượng cầu ( $Q_D$ ). Khi đó,  $P_E$  gọi là giá cân bằng và  $Q_E$  là lượng cân bằng.

Giả sử, thị trường có hàm cung và hàm cầu như sau:

Hàm cầu:  $Q_D = 25 - P$  và

Hàm cung:  $Q_S = -5 + 2P$

Điểm cân bằng E ( $P_E, Q_E$ ):  $Q_D = Q_S$

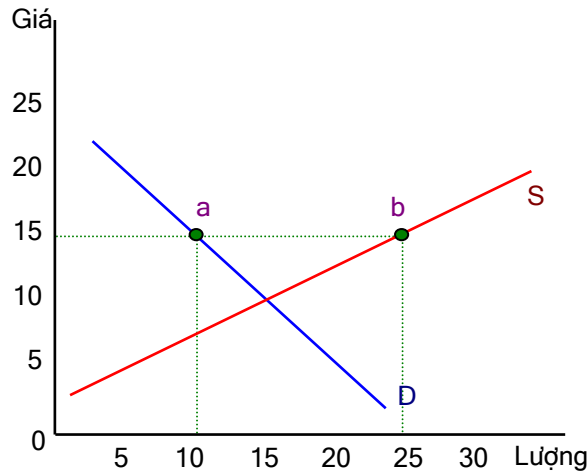
$$\Rightarrow 25 - P_E = -5 + 2P_E$$

$$\Rightarrow P_E = 10, \text{ và } Q_E = 15$$

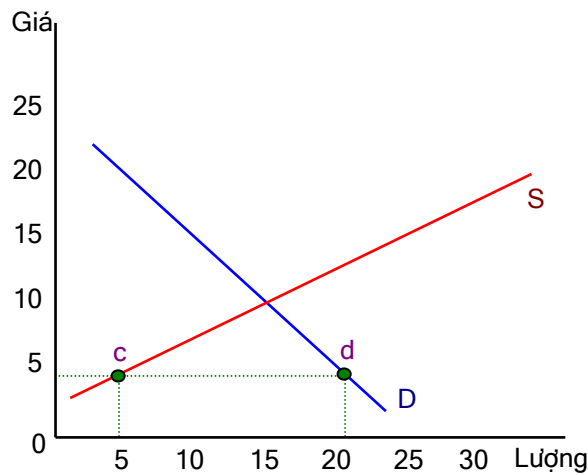
Vậy, điểm cân bằng được xác định tại E (10, 15).

Nếu giá bán cao hơn mức giá cân bằng, thặng dư sẽ xảy ra (do lượng cung vượt quá lượng cầu). Tình huống này minh họa trong biểu đồ dưới. Sự thặng dư buộc các doanh nghiệp phải giảm giá cho đến khi không còn thặng dư nữa (điều này xảy ra tại mức giá cân bằng 10).

Chương 2: Cung cầu và giá cả thị trường

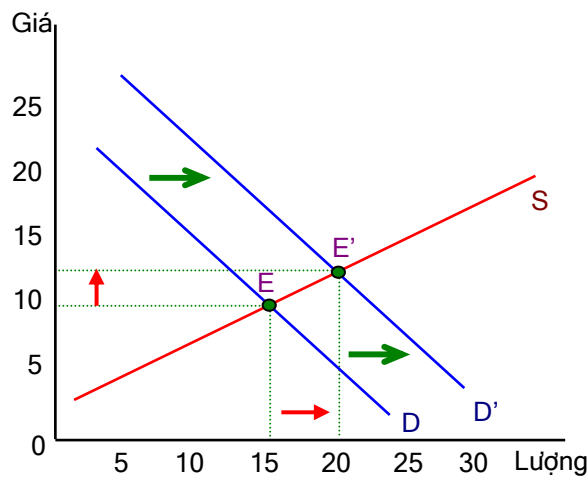


Nếu giá bán dưới mức giá cân bằng, thì thiếu hụt xảy ra (do lượng cầu vượt quá lượng cung). Điều này được minh họa trong biểu đồ dưới đây). Khi thiếu hụt xảy ra, thì các nhà sản xuất sẽ tăng giá bán. Giá bán sẽ tiếp tục tăng cho đến khi không còn thiếu hụt nữa và khi đó giá bán sẽ đạt đến giá cân bằng là 10.



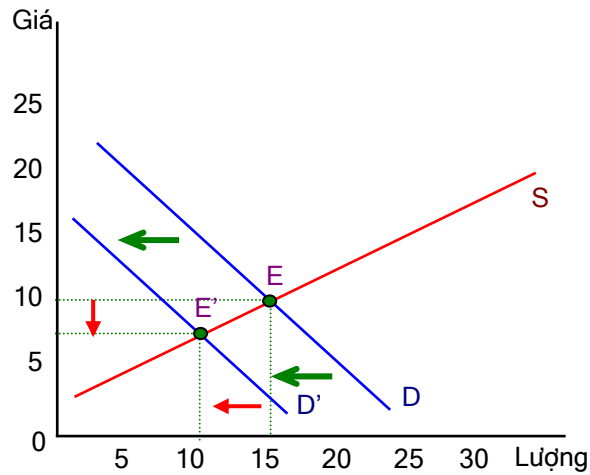
**SỰ DỊCH CHUYỂN CUNG CẦU**

Chúng ta hãy xem xét điều gì sẽ xảy ra nếu như cung và cầu thay đổi. Trước hết, chúng ta hãy xem xét ảnh hưởng khi cầu tăng. Như biểu đồ dưới đây cho thấy, cầu tăng sẽ làm cho cả giá và lượng cân bằng tăng lên.

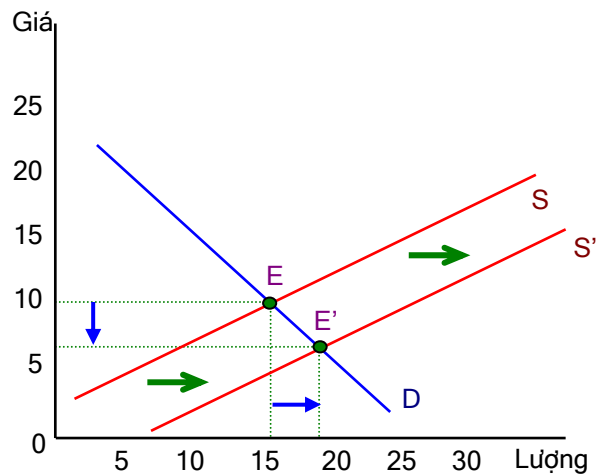


Khi cầu giảm sẽ làm giảm mức giá và lượng cân bằng (như biểu đồ dưới đây).

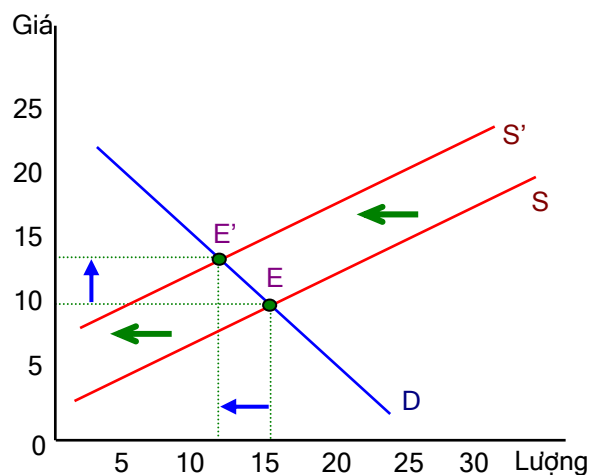




Khi cung tăng sẽ làm cho lượng cân bằng tăng lên và giá cân bằng giảm xuống.



Lượng cân bằng sẽ giảm và giá cân bằng sẽ tăng lên nếu như cung giảm (như minh họa dưới đây).



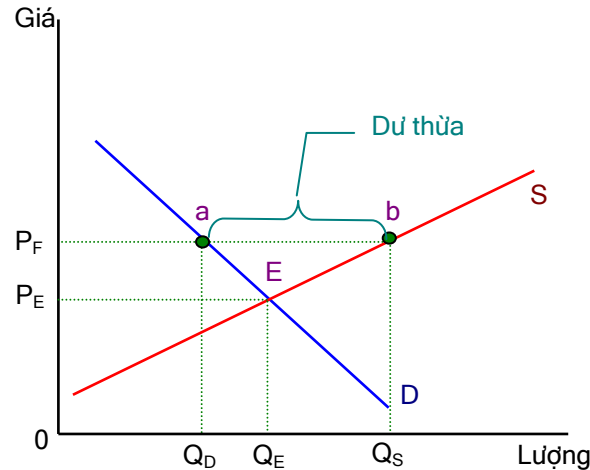
## CHÍNH SÁCH CỦA CHÍNH PHỦ

### CHÍNH SÁCH ĐIỀU CHỈNH GIÁ

Khi có sự thay đổi đột biến của cung cầu, giá cả hàng hóa thay đổi một cách bất thường. Chẳng hạn, giá nhiên liệu xăng dầu tăng vọt hay giá nông sản thường rất thấp vào vụ mùa thu hoạch. Trong trường hợp như vậy, các chính sách của chính phủ tác động vào thị trường nhằm điều chỉnh giá thị trường.

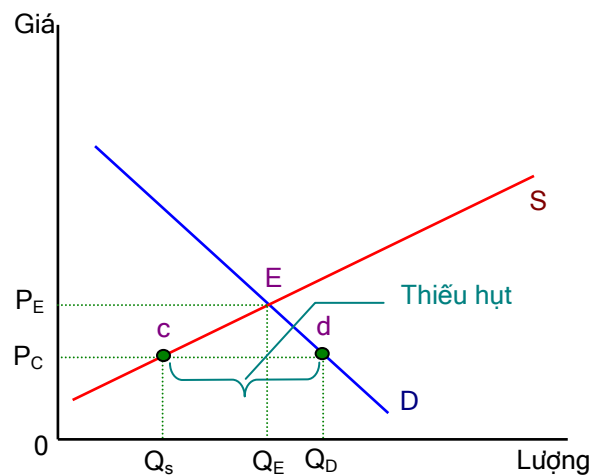
### Quy định giá sàn

**Giá sàn** là mức giá tối thiểu bắt buộc, là mức giá qui định thường cao hơn mức giá cân bằng. Mục đích của giá sàn là nhằm điều chỉnh giá cao hơn mức giá cân bằng thị trường hiện tại. Hỗ trợ giá nông nghiệp và qui định lương tối thiểu là những trường hợp cụ thể về giá sàn. Như biểu đồ dưới đây minh họa, qui định giá sàn sẽ dẫn đến dư thừa hàng hóa do lượng cung vượt quá lượng cầu khi mức giá qui định này cao hơn mức giá cân bằng thị trường.



### Quy định giá trần

**Giá trần** là mức giá tối đa bắt buộc. Mục đích của giá trần là nhằm điều chỉnh mức giá thấp hơn mức giá cân bằng thị trường hiện tại. Chẳng hạn, qui định giá trần đối với giá cho thuê nhà ở những đô thị và giá xăng dầu trong thời kỳ khủng hoảng năng lượng. Như biểu đồ dưới đây minh họa, qui định giá trần sẽ dẫn đến thiếu hụt hàng hóa do lượng cầu vượt quá lượng cung khi mức giá qui định này thấp hơn giá cân bằng thị trường. Điều này cũng có thể giải thích tại sao qui định giá cho thuê nhà và giá xăng dầu dẫn đến thiếu hụt hàng hóa.



Với chính sách can thiệp giá ở trên, sự tác động của chính phủ nhằm điều chỉnh mức giá cả khi có sự thay đổi một cách đột biến về quan hệ cung cầu làm cho giá cả tăng vọt (giá xăng dầu vừa qua) hay sự giảm giá (sản phẩm nông nghiệp). Chính sách giá trần và giá sàn nhằm điều chỉnh mức giá thấp hơn (hoặc cao hơn) so với giá thị trường hiện tại. Điều này sẽ dẫn đến sự thiếu hụt (hay dư thừa) hàng hóa trong một khoảng thời gian nhất định. Hành vi của các doanh nghiệp đối với chính sách giá của chính phủ là xem xét lại qui mô và tái cấu trúc sử dụng các yếu tố sản xuất. Ngoài ra, chính phủ tăng cường hỗ trợ thông qua chính sách hỗ trợ giá, hay mua lại đối với lượng hàng hóa dư thừa.

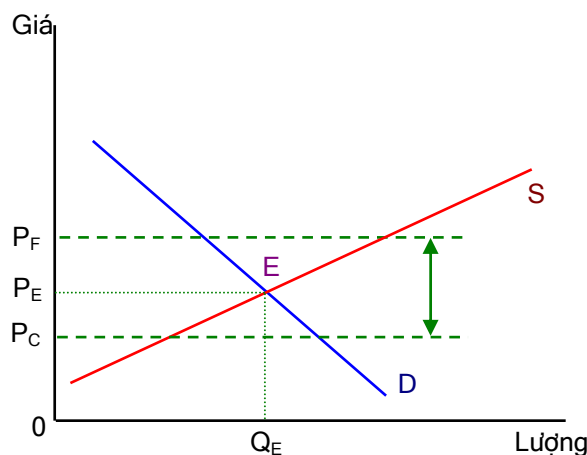
## CHÍNH SÁCH ỔN ĐỊNH GIÁ

Dĩ nhiên, chính sách điều chỉnh giá ở trên có tính chất bị động đối với các hàng hóa chịu ảnh hưởng của quan hệ cung cầu thế giới. Các biện pháp có tính chủ động hơn đó là: qui định khung giá và chính sách dự trữ.

### Qui định khung giá

Chính phủ có thể qui định **khung giá** nhằm ổn định giá cả của một hàng hóa cụ thể trong một khoảng thời gian nhất định. Khung giá là giới hạn phạm vi giá dao động giữa giá sàn (giá tối thiểu) và giá trần (giá tối đa) có tính bắt buộc đối với một hàng hóa cụ thể trong một khoảng thời gian nhất định. Chẳng hạn, chính sách qui định khung lãi suất tiền gửi tiết kiệm của các ngân hàng và tổ chức tín dụng.

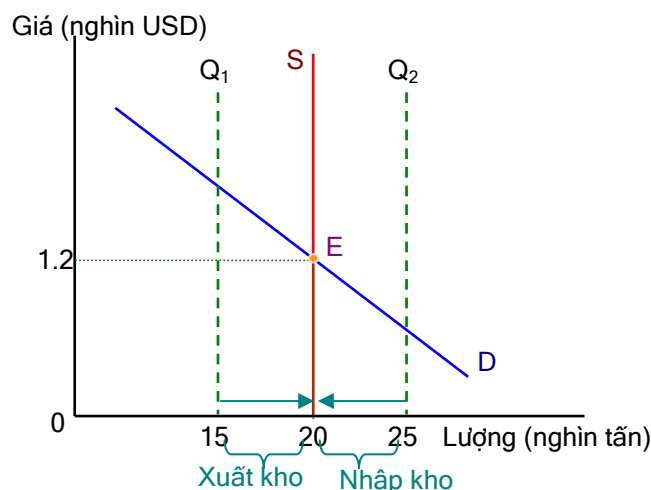
Biểu đồ dưới đây minh họa khung giá đối với một hàng hóa cụ thể. Lưu ý rằng khung giá trong biện pháp ổn định giá khác với biện pháp điều chỉnh giá ở trên. Chính phủ chỉ có thể qui định chỉ giá trần hoặc giá sàn trong biện pháp điều chỉnh giá. Trong khi đó, khung giá bao gồm cả giá trần và giá sàn.



Với khung giá qui định, các cá nhân và doanh nghiệp được phép ra quyết định về giá và lượng sản xuất theo quan hệ cung cầu nhưng không được vượt quá khung giá qui định. Chính sách này thường được chính phủ áp dụng đối với những hàng hóa có tính chiến lược nhằm tạo sự ổn định vĩ mô.

### Chính sách dự trữ

Ngoài biện pháp ổn định giá thông qua qui định khung giá, chính phủ có thể vận dụng chính sách **dự trữ** đối với một số hàng hóa nhất định. Có nhiều hàng hóa (chẳng hạn như sản phẩm nông nghiệp, xăng dầu, ...) có thể dự trữ được. Chính sách dự trữ cung cấp một lớp đệm giữa sản xuất và tiêu dùng. Nếu sản xuất giảm xuống thì hàng hóa dự trữ có thể đem bán và ngược lại nếu sản xuất tăng lên thì một lượng hàng hóa được đem dự trữ tồn kho.



## Chương 2: Cung cầu và giá cả thị trường

Trong một thị trường có hàng hóa tồn kho, chúng ta cần phân biệt giữa sản xuất và cung. Lượng sản xuất không nhất thiết phải bằng với lượng cung. Lượng cung vượt quá sản xuất khi một số lượng hàng tồn kho được đem bán và lượng cung nhỏ hơn lượng sản xuất khi một lượng hàng hóa được lưu kho. Biểu đồ ở trên minh họa chính sách dự trữ đối với sản phẩm nông nghiệp, chẳng hạn như cà phê. Vào vụ thu hoạch, lượng cung cà phê trong ngắn hạn là không cố định. Vì vậy, đường cung cà phê là đường dốc lên với sản lượng trung bình là 20 nghìn tấn mỗi năm và giá là 1.2 nghìn USD/tấn. Để ổn định tại mức giá này, chính phủ vận dụng chính sách dự trữ bằng cách: nếu vụ mùa thu hoạch ở mức thấp  $Q_1$  (hay 15 nghìn tấn) thì chính phủ sẽ xuất kho 5 nghìn tấn và nếu vụ mùa thu hoạch ở mức cao  $Q_2$  (hay 25 nghìn tấn) thì chính phủ sẽ lưu kho 5 nghìn tấn. Với chính sách dự trữ này, chính phủ luôn duy trì mức cung ổn định. Nếu như không có sự biến đổi lớn về cầu cà phê thì mức giá vẫn duy trì ở mức 1.2 nghìn USD/tấn. Ví dụ minh họa ở trên là một trường hợp đơn giản so với thực tế bởi lẽ giá cả cà phê phụ thuộc vào quan hệ cung cầu thế giới, mức dự trữ ở trên là rất nhỏ so với cung cầu cà phê thế giới.

### THUẾ VÀ HẠN NGẠCH

Trong nền kinh tế, nhiều hàng hóa phải được nhập khẩu từ nước ngoài để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng và sản xuất trong nước. Vấn đề đặt ra đối với các nhà hoạch định chính sách chủ yếu tập trung vào ba câu hỏi:

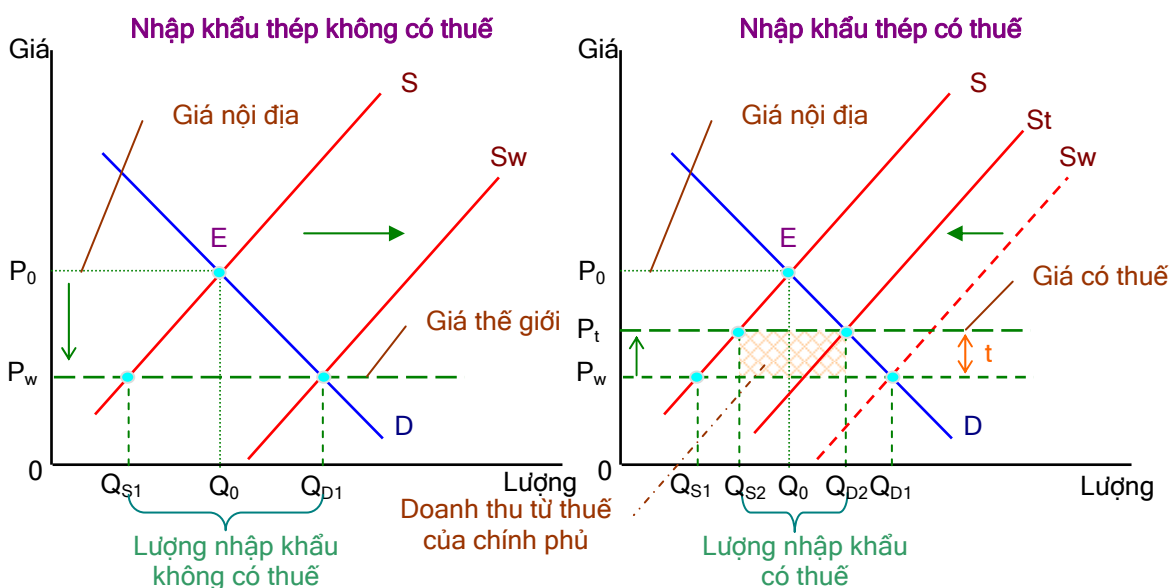
- **Giá thị trường trong nước sẽ thay đổi như thế nào nếu chính phủ cho phép nhập khẩu từ nước ngoài.**
- **Ai là người được lợi và bị thiệt từ chính sách tự do thương mại.**
- **Sự khác nhau cơ bản giữa thuế nhập khẩu và quy định hạn ngạch trong các chính sách của chính phủ.**

Để trả lời các câu hỏi trên, các nhà kinh tế vận dụng các công cụ nhằm phân tích cách thức vận hành của thị trường: cung cầu, cân bằng, thặng dư sản xuất, thặng dư tiêu dùng, ... và hiệu được ảnh hưởng của thương mại quốc tế đối với nền kinh tế.

### Thuế nhập khẩu

Các quốc gia sẽ nhập khẩu hàng hóa chỉ khi giá thị trường trong nước cao hơn giá thị trường thế giới. Biểu đồ dưới đây minh họa giá và lượng nhập khẩu thép trong trường hợp không có thuế nhập khẩu và có thuế nhập khẩu.

Trong điều kiện **tự do thương mại** (nhập khẩu không chịu thuế), các nhà xuất khẩu thép có giá thấp hơn giá thị trường nội địa sẽ nhập khẩu lượng thép  $Q_{D1} - Q_{S1}$ , cho đến khi giá thị trường nội địa bằng với giá thị trường thế giới.



Khi không có thuế nhập khẩu mức giá thép giảm từ  $P_0$  xuống  $P_w$  là do tăng cung, cung dịch chuyển từ  $S$  sang  $S_w$ . Khi có **thuế nhập khẩu**, giá của thép nhập khẩu trên thị trường nội địa sẽ bằng với giá thị trường thế giới cộng với thuế nhập khẩu. Tại mức giá này, các nhà nhập khẩu thép chỉ nhập khẩu một lượng thép tương ứng với phần  $Q_{D2} - Q_{S2}$  trong biểu đồ trên. Khi đó, các nhà sản xuất thép trong nước cạnh tranh với các nhà nhập khẩu thép và bán tại mức giá  $P_t$ .

Như biểu đồ trên minh họa mức giá thép nâng từ  $P_w$  (giá nhập khẩu không có thuế) lên  $P_t$  (giá nhập khẩu có thuế). Điều này đã hạn chế lượng thép nhập khẩu và làm giảm cung, hay cung dịch chuyển từ  $S_w$  sang  $S_t$ . Trong trường hợp này, các nhà kinh tế nhận thấy 2 ảnh hưởng từ thuế nhập khẩu.

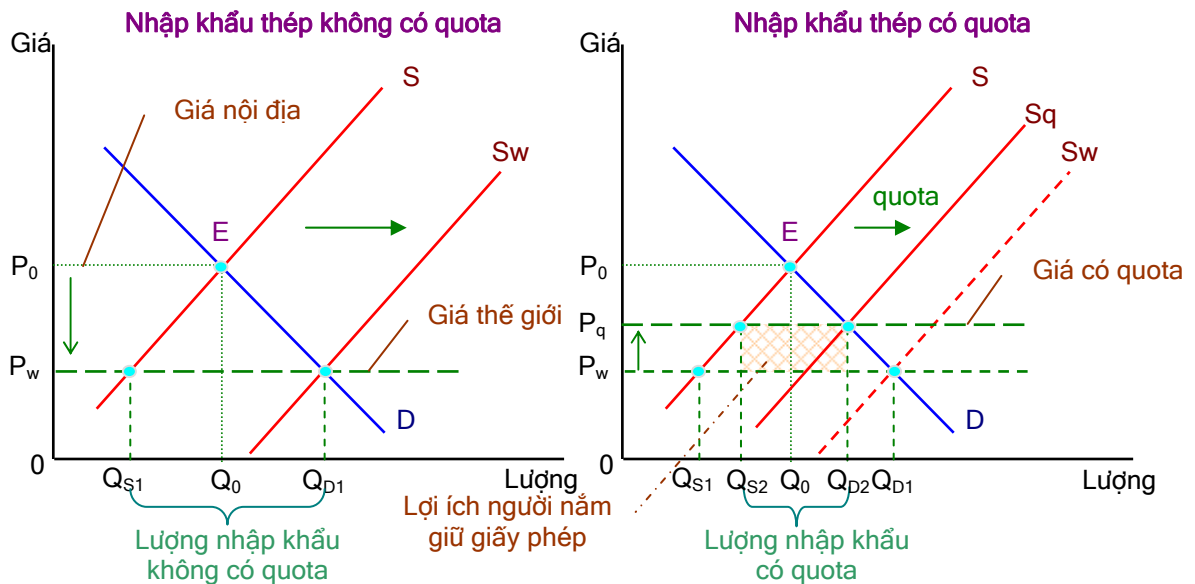
Thứ nhất, thuế thép sẽ làm tăng giá thép. Điều này khuyến khích các nhà sản xuất trong nước gia tăng sản lượng thép từ  $Q_{S1}$  đến  $Q_{S2}$ .

Thứ hai, thuế nhập khẩu cũng làm tăng giá đối với người mua thép trong nước. Vì vậy, người tiêu dùng sẽ giảm lượng tiêu dùng thép từ  $Q_{D1}$  xuống  $Q_{D2}$ . Như vậy, thuế nhập khẩu làm giảm phúc lợi của xã hội (gồm **thặng dư tiêu dùng** và **thặng dư sản xuất**), hay được gọi là **chi phí xã hội**. Chi phí này phát sinh do sản xuất quá mức ( $Q_{S2} - Q_{S1}$ ) và tiêu dùng dưới mức (từ  $Q_{D1} - Q_{D2}$ ) do ảnh hưởng của thuế nhập khẩu.

### Quy định hạn ngạch

**Hạn ngạch** là mức giới hạn về nhập khẩu. Cụ thể, chính phủ có thể phân phối một số lượng giấy phép nhập khẩu. Mỗi giấy phép cho phép nhà nhập khẩu nhập một lượng nhất định từ thị trường nước ngoài.

Biểu đồ dưới đây cho thấy các phân tích và ảnh hưởng của qui định hạn ngạch và thuế nhập khẩu thép có vẻ tương tự nhau. Thực chất, các ảnh hưởng hạn ngạch đối với giá và lượng đến hành vi của các nhà sản xuất trong nước và nhà nhập khẩu là giống nhau như ảnh hưởng của thuế nhập khẩu.



Cả thuế và hạn ngạch đều làm tăng giá hàng hóa trong nước, khuyến khích sản xuất nội địa, hạn chế tiêu dùng và phát sinh chi phí xã hội. Chỉ có sự khác nhau, đó là thuế làm tăng doanh thu thuế (nguồn thu thuế) của chính phủ. Trong khi, hạn ngạch làm tăng doanh thu (lợi ích) cho người nắm giữ giấy phép nhập khẩu.

Trong thực tế, qui định hạn ngạch có thể gây ra các vấn đề tiềm năng, đó là cơ chế phân bổ hạn ngạch. Mọi người đều hiểu rằng giấy phép sẽ không cấp không cho một ai, tùy thuộc vào **chi phí lobby** (chi phí để có được giấy phép). Điều này có thể gia tăng chi phí xã hội, chi phí không chỉ do sản xuất quá mức, tiêu dùng dưới mức, mà còn phát sinh chi phí lobby.

## MỘT SỐ THUẬT NGỮ

Thị trường	Dịch chuyển trên đường cầu	Dịch chuyển cung
Người mua	Dịch chuyển cầu	Cân bằng thị trường
Người bán	Hàng hóa thay thế	Giá sàn
Cạnh tranh hoàn hảo	Hàng hóa bổ sung	Giá trần
Cạnh tranh không hoàn hảo	Tỷ giá hối đoái	Khung giá
Cầu	Cung	Dự trữ
Lượng cầu	Lượng cung	Tự do thương mại
Biểu cầu	Biểu cung	Thuế nhập khẩu
Đường cầu	Đường cung	Doanh thu thuế
Hàm cầu	Hàm cung	Chi phí xã hội
Luật cầu	Luật cung	Thặng dư tiêu dùng
Ceteris paribus	Cung thị trường	Thặng dư sản xuất
Cầu thị trường	Dịch chuyển trên đường cung	Hạn ngạch
Cầu cá nhân		Chi phí lobby

## CÂU HỎI ÔN TẬP

### 1. Thị trường là gì?

Thị trường là một địa điểm hay dịch vụ cho phép người mua và người bán trao đổi hàng hóa và dịch vụ với nhau. Một thị trường có thể là một địa điểm cụ thể hay sự trao đổi hàng hóa, dịch vụ cụ thể ở những vị trí khác nhau. Trong tất cả thị trường, hàng hóa và dịch vụ được trao đổi và giá cả được xác định.

### 2. Cầu là gì? Các nhân tố ảnh hưởng đến cầu?

Cầu là số lượng hàng hóa và dịch vụ mà người tiêu dùng mong muốn và có khả năng mua tại các mức giá trong một thời kỳ cụ thể, với giả định các yếu tố khác vẫn không thay đổi. Cầu chỉ ra mối quan hệ giữa giá và lượng cầu tương ứng. Lượng cầu là tổng số hàng hóa hay dịch vụ mà người tiêu dùng mong muốn và có khả năng mua tại *một* mức giá cụ thể.

Các nhân tố ảnh hưởng đến cầu ngoài giá bao gồm: thu nhập; sở thích và thị hiếu; giá cả hàng hóa liên quan (thay thế hoặc bổ sung); số lượng người mua; và kỳ vọng của người mua.

### 3. Cung là gì? Các nhân tố ảnh hưởng đến cung?

Cung là lượng hàng hóa hay dịch vụ mà người sản xuất mong muốn và có khả năng đáp ứng tại mỗi mức giá trong một thời kỳ cụ thể, với giả định các yếu tố khác vẫn không thay đổi. Cung chỉ ra mối quan hệ giữa giá và lượng cung tương ứng. Lượng cung là tổng số hàng hóa hay dịch vụ mà người sản xuất đem bán tại *một* mức giá cụ thể.

Các nhân tố ảnh hưởng đến cung ngoài giá bao gồm: Công nghệ và năng suất; giá cả yếu tố đầu vào (lao động, vốn); thuế; số lượng nhà sản xuất; và kỳ vọng của nhà sản xuất

### 4. Giá được xác định bởi cung cầu như thế nào? Điều gì làm cho giá thay đổi? Điều gì xảy ra khi giá không được phép thay đổi?

Giá của hàng hóa hay dịch vụ thay đổi cho đến khi giá cân bằng đạt được. Điểm cân bằng là điểm mà ở đó lượng cung bằng với lượng cầu tại một mức giá cụ thể.

Giá có thể thay đổi khi cầu, cung, hay cả hai thay đổi. Sự thay đổi cầu sẽ làm cho giá thay đổi cùng một hướng: tăng cầu sẽ làm tăng giá. Sự thay đổi cung sẽ làm cho giá thay đổi theo hướng ngược lại: tăng cung sẽ làm cho giá giảm. Nếu cầu và cung cả hai cùng thay đổi thì hướng thay đổi giá tùy thuộc vào độ lớn tương đối các thay đổi của cầu và cung.

Khi giá không được phép thay đổi, thì thị trường sẽ không đạt đến điểm cân bằng. Nếu giá trần được thiết đặt dưới giá cân bằng thị trường thì thiếu hụt sẽ xảy ra và sẽ vẫn tiếp tục tồn tại



chừng nào giá trần vẫn còn duy trì. Tương tự như vậy, nếu giá sàn được thiết đặt trên giá cân bằng thì thặng dư sẽ xảy ra.

### 5. Giải thích cách thức giá cả phân bổ nguồn lực như thế nào?

Các nhà kinh tế vận dụng mô hình cung cầu để xác định và dự báo khuynh hướng của sự thay đổi giá cả. Ngược lại, giá cả là dấu hiệu để hướng dẫn cách thức phân bổ nguồn lực trong nền kinh tế. Chẳng hạn, chúng ta hãy xem giá đất ở thành thị. Bởi vì đất thành thị là có giới hạn, trong khi nhiều người mong muốn sở hữu một mảnh đất. Vậy ai sẽ là người nhận được tài nguyên này? Câu trả lời đó là: những ai mong muốn và có khả năng mua và giá cả được điều chỉnh cho đến khi lượng cung về đất bằng với lượng cầu về đất. Vì vậy, trong nền kinh tế thị trường thì giá cả là cơ chế để điều tiết các nguồn lực khan hiếm.

### 6. Chính phủ có thể can thiệp giá bằng cách nào?

Các biện pháp can thiệp giá của chính phủ nhằm điều chỉnh giá và ổn định giá trên thị trường. Biện pháp điều chỉnh giá thông qua qui định giá trần, là mức giá tối đa bắt buộc và thường thấp hơn giá cân bằng; hoặc qui định giá sàn, là mức giá tối thiểu bắt buộc và thường cao hơn giá cân bằng. Trong khi đó, biện pháp ổn định giá thông qua qui định khung giá, khung giá qui định mức giá bán nằm trong phạm vi giá sàn và giá trần; hoặc chính sách dự trữ, chính sách này nhằm kiểm soát lượng cung trên thị trường. Ngoài ra, chính phủ có thể đánh thuế và qui định hạn ngạch nhập khẩu. Cả hai chính sách đều làm tăng giá thị trường nội địa, giảm phúc lợi của người tiêu dùng, tăng phúc lợi của người sản xuất trong nước và làm phát sinh chi phí mất không của xã hội.

### 7. Nếu chính phủ cho phép nhập khẩu hay xuất khẩu hàng hóa, giá và lượng hàng hóa sẽ thay đổi như thế nào trên thị trường sản phẩm nội địa?

Một khi áp dụng chính sách tự do hóa thương mại, các nhà sản xuất chịu ảnh hưởng bởi giá cả hàng hóa trên thế giới. Nếu giá cả thế giới cao hơn giá nội địa sẽ làm cho giá nội địa tăng lên. Giá cả nội địa cao hơn sẽ làm giảm lượng tiêu dùng nội địa, trong khi các nhà sản xuất gia tăng lượng sản xuất và trở thành các nhà xuất khẩu. Khi đó, các nhà sản xuất nội địa có lợi thế so sánh trong việc sản xuất hàng hóa xuất khẩu so với các nước khác.

Ngược lại, nếu giá cả nội địa cao hơn giá thị trường thế giới sẽ làm cho giá nội địa giảm xuống. Giá hàng hóa thấp hơn sẽ làm gia tăng lượng tiêu dùng hàng hóa. Khi đó, các nhà sản xuất trong nước giảm lượng sản xuất hàng hóa này và trở thành các nhà nhập khẩu. Trong trường hợp này, các quốc gia khác có lợi thế so sánh trong việc sản xuất hàng hóa nhập khẩu này.

### 8. Ai được lợi và ai chịu thiệt từ chính sách tự do hóa thương mại? Liệu lợi ích đem lại có lớn hơn thiệt hại từ chính sách tự do hóa thương mại hay không?

Câu trả lời còn tùy thuộc vào giá tăng hay giảm khi áp dụng chính sách tự do thương mại. Nếu giá tăng, các nhà sản xuất nội địa sẽ được lợi và người tiêu dùng sẽ chịu thiệt. Nếu giá giảm, người tiêu dùng sẽ được lợi và các nhà sản xuất trong nước sẽ chịu thiệt. Trong cả hai trường hợp thì lợi ích mang lại bao giờ cũng lớn hơn thiệt hại khi áp dụng tự do thương mại. Vì vậy, tự do thương mại làm gia tăng phúc lợi tổng thể của xã hội.

## CÁC VẤN ĐỀ VÀ ỨNG DỤNG

- Giải thích mỗi phát biểu sau bằng cách sử dụng đồ thị cung và cầu
  - Khi cam mất mùa, giá nước ép cam gia tăng ở khắp các siêu thị cả nước.
  - Hạn hán kéo dài làm mất mùa, giá lúa đã tăng lên.
  - Khi chiến sự nổ ra ở Trung Đông, giá dầu thô gia tăng, trong khi giá xe Cadillac giảm.
- “Một sự gia tăng cầu của sách truyện làm tăng lượng cầu của sách truyện, nhưng không làm tăng lượng cung.” Phát biểu này đúng hay sai? Giải thích?

**Chương 2: Cung cầu và giá cả thị trường**

3. Trong suốt những năm 90, tiến bộ công nghệ làm giảm chi phí sản xuất vi mạch máy tính. Bạn có nghĩ điều này tác động vào thị trường máy tính không? Vào thị trường phần mềm máy tính? Vào thị trường máy đánh chữ?

4. Nước sốt cà chua nếm là hàng hóa bổ sung (cũng như đồ gia vị) cho bánh hot dog. Nếu giá bánh hot dog tăng, điều gì sẽ xảy ra đối với thị trường nước sốt? Thị trường cà chua? Thị trường nước ép cà chua? Thị trường nước cam ép?

5. Thị trường trái cây thanh long có cung và cầu như sau:

Giá (nghìn đồng/kg)	Lượng cầu (tạ)	Lượng cung (tạ)
4	135	26
5	104	53
6	81	81
7	68	98
8	53	110
9	39	121

a. Vẽ đồ thị đường cung và đường cầu? Giá và sản lượng cân bằng của thị trường này là bao nhiêu?

b. Nếu mức giá hiện tại trên thị trường này là nằm trên mức giá cân bằng, điều gì sẽ xảy ra trên thị trường?

c. Nếu mức giá hiện tại trên thị trường này là nằm dưới mức giá cân bằng, điều gì sẽ xảy ra trên thị trường?

6. Giả sử, giá vé xem bóng đá hoàn toàn được xác định bởi thị trường. Hiện tại, cung cầu của nó như sau:

Giá (nghìn đồng)	Lượng cầu (nghìn vé)	Lượng cung (nghìn vé)
4	10	8
8	8	8
12	6	8
16	4	8
20	2	8

a. Vẽ đường cung và đường cầu. Điều gì là đáng chú ý về đường cung này? Giải thích tại sao có điều này?

b. Giá và sản lượng cân bằng của vé xem bóng đá là bao nhiêu?

c. Giả sử, có một sự gia tăng thêm về cầu đối với vé xem bóng đá. Phần gia tăng của cầu này được biểu thị như sau:

Giá (nghìn đồng)	Lượng cầu (nghìn vé)
4	4
8	3
12	2
16	1
20	0

Bây giờ cộng biểu cầu cũ và biểu cầu mới thêm vào để tính biểu cầu mới cho toàn bộ thị trường vé xem bóng đá. Giá và sản lượng cân bằng mới sẽ là bao nhiêu?

7. Một bài báo trong tờ tạp chí *The New York Times* đã mô tả một chiến dịch marketing thành công của ngành công nghiệp rượu vang Pháp. Bài báo ghi rằng "nhiều nhà quản lý điều hành cảm thấy choáng váng về giá rượu. Nhưng họ cũng lo ngại rằng sự gia tăng giá đột ngột như thế sẽ là nguyên nhân làm cho cầu giảm và sau đó giá sẽ tụt xuống". Các nhà điều hành đã mắc phải sai lầm nào khi phân tích tình huống đó của họ? Minh họa câu trả lời của bạn bằng đồ thị?

8. Giả sử, đường cầu về cam được xác định bởi hàm số:

$$Q = -200P + 10,000$$

với  $Q$  đo lường lượng cầu mỗi ngày (kg) và  $P$  giá bán cam (đơn vị tính nghìn đồng). Đường cung về cam được xác định bởi hàm số:

$$Q = 800P$$

Tính giá và sản lượng cân bằng của cam?

9. Giả sử rằng một mức thuế bán hàng 500 đồng trên mỗi kg cam. Nếu đường cung và đường cầu như bài tập 8, xác định các hàm cung và cầu mới? giá và sản lượng cân bằng mới bây giờ là bao nhiêu? Minh họa câu trả lời của bạn bằng đồ thị?

10. Với bài tập 8 nhưng bây giờ thuế 500 đồng là thuế mua hàng tính trên mỗi kg cam. Và với bài tập 8, nhưng giả sử rằng bây giờ một mức thuế bán hàng 200 đồng và một mức thuế mua hàng 300 đồng được áp đặt. Câu trả lời của bạn là gì?

## BÀI ĐỌC THÊM

### Trung Quốc vượt qua Mỹ trở thành nhà nhập khẩu thép lớn nhất

By ROBERT GUY MATTHEWS  
Staff Reporter of THE WALL STREET JOURNAL

Trung Quốc đã vượt qua Mỹ, trở thành nhà nhập khẩu thép lớn nhất thế giới và tiềm năng tiêu thụ khổng lồ của quốc gia này không những đã làm nản lòng những nỗ lực cắt giảm sản lượng thép trên toàn cầu mà trái lại còn làm gia tăng thêm sản xuất.

Trong 9 tháng đầu năm nay, Trung Quốc đã nhập khẩu khoảng 23 tấn thép, trong khi Mỹ chỉ nhập khẩu khoảng 22 tấn thép trong cùng kỳ. Năm tới, khoảng cách này có thể sẽ còn gia tăng khi Trung Quốc dự đoán rằng có thể tăng thêm lượng tiêu thụ thép khoảng 10% và hầu hết lượng thép này là nhập khẩu trong khi lượng tiêu thụ thép của Mỹ vẫn không thay đổi.

Lượng tiêu thụ khổng lồ của Trung Quốc đã giúp cân bằng với nhu cầu đang sa sút ở những vùng khác và đồng thời cải thiện thời kỳ trì trệ về mức giá và lợi nhuận của các nhà sản xuất thép toàn cầu. Công ty sản xuất thép lớn nhất thế giới có trụ sở đặt tại Luxembourg [Arcelor SA](#) đã nói rằng nhờ có nhu cầu thép tấm cuộn lớn của Trung Quốc mà công ty đã có thể nâng giá thép loại này lên khoảng 5% trong quý đầu năm 2003 so với quý 4 năm 2002. Những nhà sản xuất thép hàng đầu của Nhật, mà lượng xuất khẩu sang Trung Quốc đã tăng 50% trong 9 tháng đầu năm 2002 so với 1 năm trước, đã ghi nhận mức lợi nhuận cao hơn dù nền kinh tế trong nước khá trì trệ. Ngay cả những nhà sản xuất không xuất khẩu thép trực tiếp sang Trung Quốc (hầu hết đặt tại Mỹ) cũng hưởng lợi gián tiếp do nếu Trung Quốc đang tiêu thụ lượng thép có thể làm tràn ngập thị trường trong nước, nhu cầu mạnh của Trung Quốc đã góp phần làm cung cầu thép cân bằng tại các thị trường nội địa của các công ty này.

#### 1. Hãy mô tả lại cuộc bàn luận về tác động của nhu cầu thép của Trung Quốc đối với mức giá bằng cách sử dụng đường cung cầu?

Song dường như khi Trung Quốc đang trở thành niềm hy vọng lớn của ngành sản xuất thép, thì quốc gia này cũng bắt đầu bảo vệ thị trường trong nước, tương tự như cách mà Mỹ đã thực hiện hồi tháng 3 vừa rồi khi tổng thống Bush đã tăng mức thuế nhập khẩu lên 30% và thiết lập quota đối với một số mặt hàng thép. Điều này gây phản ứng ở các nhà sản xuất nước ngoài, đồng thời khiêu khích các động thái trả đũa tương tự bởi các quốc gia khác.

Tuần trước, cũng tương tự như vậy, Trung Quốc công bố mức thuế nhập khẩu 3 năm có hiệu lực ngay lập tức đối với sản phẩm phi thép từ Nhật, Châu Âu, Nga, Hàn Quốc và Malaysia. Các nhà sản xuất hàng đầu của Nhật hy vọng thay đổi được sự áp đặt thuế bằng cách đồng ý cắt giảm lượng xuất khẩu sang Trung Quốc 40% trong năm tới, song Trung Quốc đã quyết định thực hiện qui định này. Công ty thép Nippon cho rằng thuế có thể làm giảm đến 50% lượng xuất khẩu sang Trung Quốc.

#### 2. Mô tả các tác động mà mức thuế có thể gây ra đối với mức giá và sản lượng cân bằng của mặt hàng thép nhập khẩu vào Trung Quốc?

#### 3. Các nhà sản xuất thép Nhật phải cắt giảm xuất khẩu bao nhiêu để tạo ra cùng một hiệu ứng lên mức giá và sản lượng cân bằng như thuế? Mô tả bằng đồ thị? Từ cách nhìn của chính phủ Trung Quốc thì cắt giảm xuất khẩu khác với mức thuế như thế nào và từ cách nhìn của các công ty Nhật?

#### Tình huống thừa

Trong dài hạn, việc tích lũy dần năng lực sản xuất thép để đáp ứng nhu cầu của Trung Quốc có thể tạo nên khủng hoảng thừa rất lớn khi mà thị trường đã lắng lại. Ông Peter Marcus, một nhà phân tích trong ngành làm việc cho World Steel Dynamics nhận định rằng "Trung Quốc là người cầm lái chiếc xe bus". Câu hỏi ở đây là liệu Trung Quốc có thể chèo lái ngành này vượt qua được qua được đỉnh dốc hay không. Năng lực sản xuất thép của toàn cầu đã vượt quá nhu

cầu khoảng 20% mặc dù nhu cầu đối với một số mặt hàng tại một số thị trường nhu cầu vẫn còn lớn. Mặc dù vậy, các nhà sản xuất vẫn nói rằng không có lý do gì để cắt giảm sản lượng tại thời điểm này vì mức giá đang cao.

#### 4. Mô tả lại bằng thuật ngữ kinh tế tình huống của nhà sản xuất thép trong đó mức giá đang quá cao nên không thể cắt giảm sản lượng? Tại điểm nào thì nhà sản xuất nên đóng cửa các nhà máy?

Các chuyên gia trong ngành nói rằng Trung Quốc vẫn sẽ là nhà nhập khẩu thép lớn nhất thế giới trong tương lai gần, song không chắc chắn rằng các ảnh hưởng đối với chính sách về thương mại giá cả và sản xuất thép toàn cầu có thay đổi hay không. Mỹ, với thị trường tiêu dùng lớn, tiêu thụ thép chất lượng cao hơn sẽ gây ảnh hưởng nhiều nhất đến mức giá.

Hiện nay, Trung Quốc đã sử dụng khoảng 25% sản phẩm thép trên toàn thế giới và sản xuất khoảng 180 triệu tấn bằng sản lượng sản xuất của Mỹ và Nhật. Công ty sản xuất thép lớn nhất Trung Quốc là Shanghai Baosteel Corp. cùng với 24 công ty lớn khác sản xuất khoảng 70% sản lượng thép của cả nước.

#### Nhu cầu của ngành sản xuất ô tô

Thép của Trung Quốc được sử dụng cho ngành xây dựng, đường sắt, cầu đường và ô tô. Sản xuất ô tô tại Trung Quốc đã tăng gần 50% từ năm 1999, vượt qua khả năng sản xuất của ngành thép trong nước. Các nhà sản xuất thép Trung Quốc phải thành lập các liên doanh với nước ngoài để đáp ứng nhu cầu thép đối với ngành sản xuất ô tô và thiết bị.

#### 5. Sử dụng thuật ngữ kinh tế để giải thích tại sao việc xây dựng đường sắt, cầu công và ô tô ở Trung Quốc dẫn đến nhu cầu thép gia tăng?

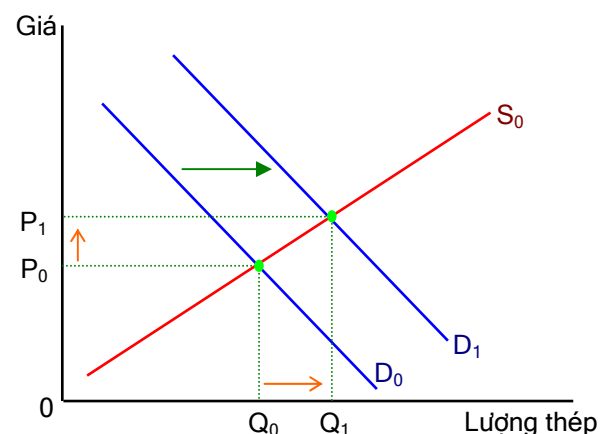
Các nhà sản xuất ở Châu Âu và Châu Á đã chạy đua để lấp chỗ trống. [Thyssen Krupp](#) AG, một công ty của Đức và Anshan Steel & Iron Co. của Trung Quốc đã cùng tạo nên một liên doanh sản xuất thép tấm cho xe hơi. Nhà máy mới này sẽ đi vào hoạt động mùa hè tới. Công ty Yieh Phui Enterprises Co. của Đài Loan nói rằng cho đến năm 2004 nó sẽ hoàn thành giai đoạn 1 của nhà máy sản xuất thép có quy mô 1 triệu tấn tại tỉnh Jiangsu Trung Quốc. NKK Corp. và Kawasaki Steel Corp., đều là 2 công ty của Nhật nói rằng họ đang nghiên cứu cung ứng cho một công ty liên doanh sản xuất thép tấm ô tô sắp được xây dựng.

Nếu nhu cầu của Trung Quốc hạ thấp sẽ là một vấn đề lớn đối với Mỹ, Nhật và các nước Châu Âu. Các nước này có thể dự đoán được rằng thép sản xuất từ Trung Quốc sẽ tràn ngập các thị trường này với chi phí thấp hơn nhiều. Theo hiệp hội sắt thép Trung Quốc thì nước này xuất khẩu khoảng 3.4 triệu tấn thép thành phẩm trong 8 tháng đầu năm này, tăng 6,6% so với năm trước.

## TRẢ LỜI CÁC CÂU HỎI PHÂN TÍCH

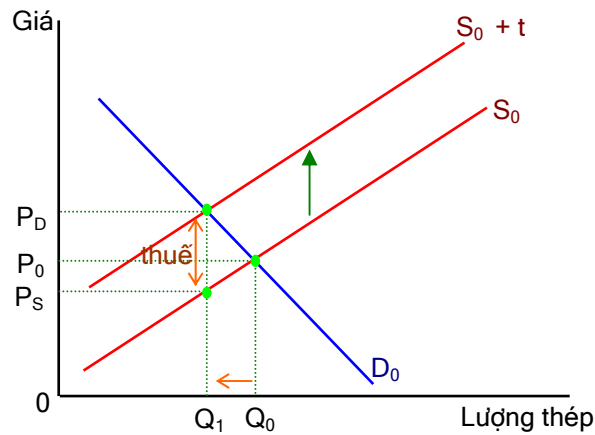
Tham khảo tài liệu đề cập trong *chương 1*, *chương 2* và *chương 5* để hỗ trợ trong việc trả lời các câu hỏi này.

1. Cầu thép của các nhà sản xuất thép Trung Quốc gia tăng được biểu diễn bằng sự dịch chuyển sang phải của đường cầu. Tác động ở đây là mức giá và sản lượng cân bằng gia tăng (mô hình dưới đây). Bài báo đã đề cập rằng một số công ty có thể tăng giá thép xuất phát từ nhu cầu thép của Trung Quốc gia tăng.

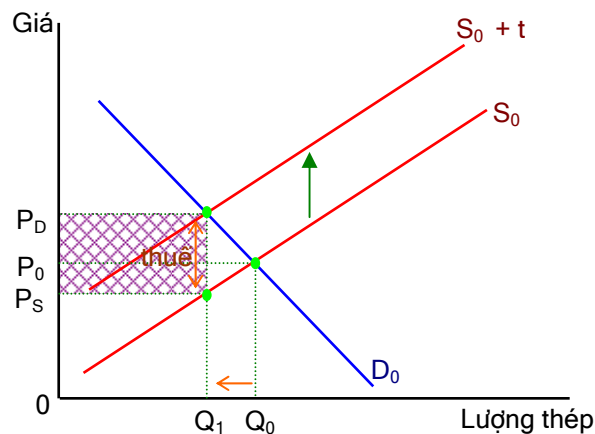


**Chương 2: Cung cầu và giá cả thị trường**

2. Thuế được mô tả bằng sự dịch chuyển lên trên của đường cung thép bằng đúng với lượng thuế. Mức giá cân bằng tăng trong khi sản lượng cân bằng giảm. Mức giá mà các nhà sản xuất nhận được chính là sự chênh lệch giữa mức giá cân bằng và mức thuế, mức giá này thấp hơn mức giá mà nhà sản xuất nhận được trước khi bị áp thuế.



3. Các nhà sản xuất thép ở Nhật sẽ cắt giảm lượng xuất khẩu đến mức sao cho lượng thép nhập khẩu vào Trung Quốc bằng với lượng  $Q_1$  như trong biểu đồ dưới đây. Nếu Trung Quốc chấp nhận thỏa thuận này thay vì áp thuế, chính phủ Trung Quốc sẽ mất thu nhập từ thuế bằng với vùng bị tô đen trong mô hình. Các nhà sản xuất thép Nhật sẽ có được thu nhập bằng với lượng này nếu họ có thể thuyết phục Trung Quốc chấp nhận thỏa thuận cắt giảm xuất khẩu này của Nhật.



4. Ở đây, mức giá cao hơn chi phí biến đổi bình quân. Miễn là mức giá cao hơn chi phí biến đổi bình quân, công ty nên tiếp tục duy trì nhà máy trong ngắn hạn. Nếu mức giá thấp hơn tổng chi phí bình quân, các nhà sản xuất nên đóng cửa nhà máy.

5. Thép là một yếu tố sản xuất và do đó nhu cầu thép là cầu nguồn lực, xuất phát từ nhu cầu của các sản phẩm khác như ô tô, cầu cống, nhà cửa và đường sắt. Nếu cầu của sản phẩm cuối cùng này tăng thì cầu của các yếu tố sản xuất cần thiết để sản xuất ra chúng cũng gia tăng. Điều này giải thích sự gia tăng nhu cầu thép ở Trung Quốc.



## Chương 3

# ĐỘ CO GIÃN CỦA CUNG CẦU

Luật cầu và cung chỉ ra rằng bất kỳ sự thay đổi giá cả đều ảnh hưởng đến lượng cầu và lượng cung. Vấn đề đặt ra là: khi nào thì doanh nghiệp nên tăng giá và khi nào thì nên giảm giá; làm thế nào nhận biết đặc tính các hàng hóa khác nhau và xác định mô hình chi tiêu cá nhân. Để giải quyết vấn đề trên, các nhà phân tích tập trung vào việc đo lường độ nhạy cảm của lượng cầu theo các biến số.

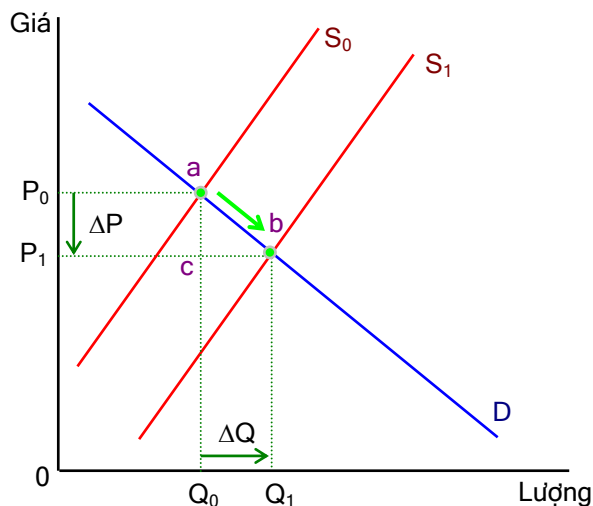
**Sau khi nghiên cứu chương này, bạn có thể:**

- ↪ **Biết được cách thức đo lường độ co giãn của cầu và cung.**
- ↪ **Nhận diện các đặc tính của các hàng hóa khác nhau.**
- ↪ **Vận dụng đo lường độ co giãn trong chính sách giá của doanh nghiệp.**
- ↪ **Phân tích ảnh hưởng chính sách thuế đối với người tiêu dùng và người sản xuất.**

## ĐỘ CO GIÃN CỦA CẦU

### KHÁI NIỆM VỀ ĐỘ CO GIÃN

Để xem xét tầm quan trọng của việc đo lường độ nhạy của lượng cầu theo sự thay đổi giá. Chúng ta hãy xem xét mối quan hệ này thông qua đường cầu dưới đây.



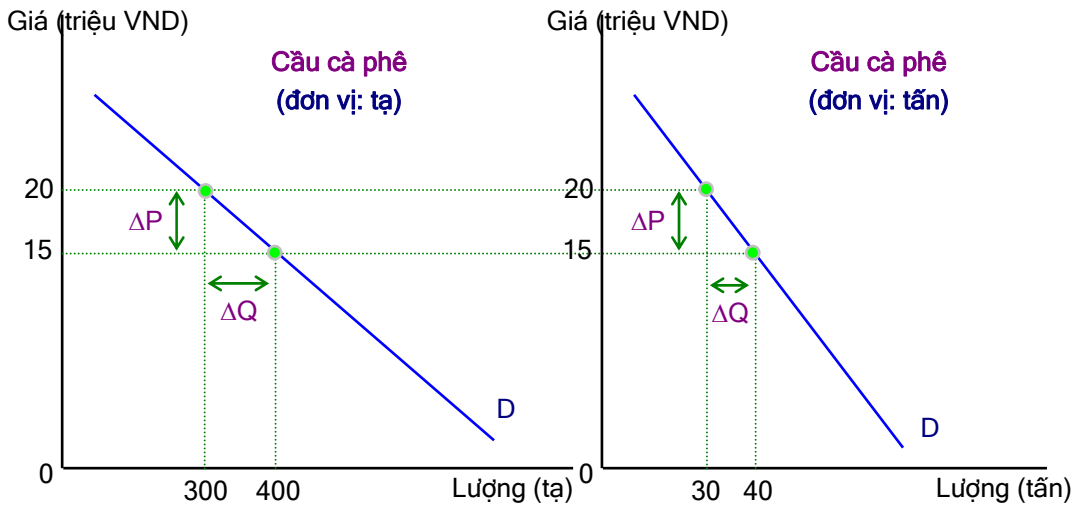
Biểu đồ trên minh họa trường hợp một công ty muốn giảm giá để tăng lượng cầu. Khi đó, giá giảm ( $\Delta P$ ) từ  $P_0$  xuống  $P_1$  nhằm tăng lượng cầu ( $\Delta Q$ ) từ  $Q_0$  lên  $Q_1$ . Vấn đề đặt ra là liệu  $\Delta Q/\Delta P$  có thể sử dụng làm đại lượng đo lường độ nhạy cảm này hay không? Để tìm kiếm câu trả lời, chúng ta hãy xem xét các vấn đề liên quan đến việc sử dụng:

- Đơn vị đo lường (sản lượng) khác nhau,
- Đơn vị tiền tệ (giá cả) khác nhau,
- So sánh độ nhạy các hàng hóa khác nhau.

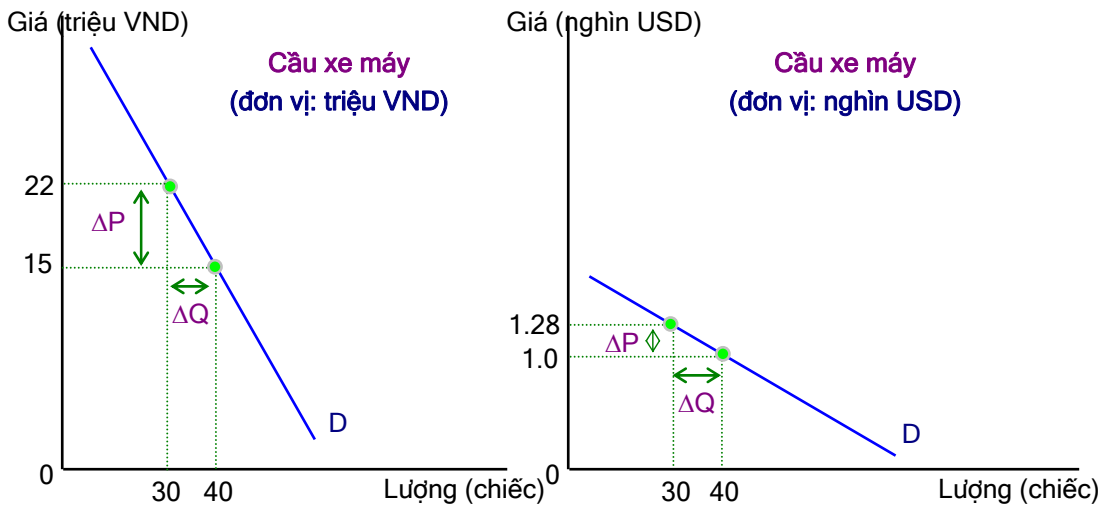
Biểu đồ dưới đây minh họa đường cầu cà phê trong thành phố khi sử dụng đơn vị đo lường khác nhau. Dĩ nhiên, đơn vị giá cả (triệu đồng) không đổi. Nếu sử dụng đơn vị đo lường sản lượng khác nhau (tạ và tấn) thì đo lường  $\Delta Q/\Delta P$  sẽ cho các giá trị khác nhau. Đường cầu sử

**Chương 3: Độ co giãn của cung cầu**

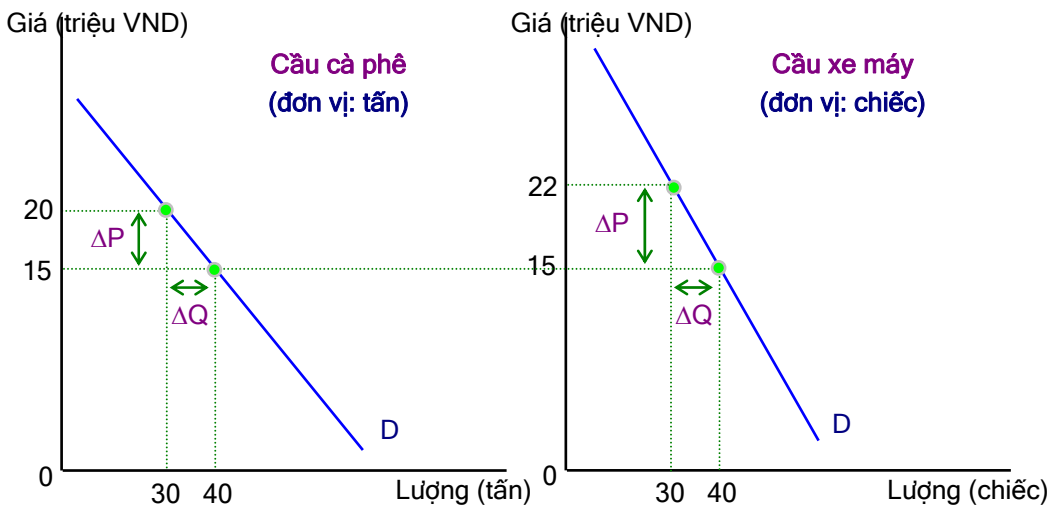
dụng đơn vị tạ cà phê sẽ nông hơn và đo lường  $\Delta Q/\Delta P$  sẽ lớn hơn so với đường cầu sử dụng đơn vị tấn cà phê.



Một trường hợp khác minh họa đường cầu xe máy khi sử dụng đơn vị tiền tệ khác nhau (chẳng hạn, triệu VND và nghìn USD) như minh họa dưới đây. Khi đó, đơn vị tiền tệ có tỷ giá thấp hơn (trong trường hợp này là triệu VND, bởi vì 1 nghìn USD tương đương với 15 triệu VND) sẽ có đường cầu dốc hơn và đo lường  $\Delta Q/\Delta P$  nhỏ hơn so với đơn vị tiền tệ có tỷ giá cao hơn.



Trong trường hợp muốn so sánh độ nhạy của hai hàng hóa khác nhau. Chẳng hạn, cà phê và xe máy như minh họa ở trên.



Trong trường hợp này, ta có:

Cà phê:  $\Delta Q/\Delta P = 10 \text{ tấn cà phê}/5 \text{ triệu VND} = 2 \text{ tấn cà phê}/\text{triệu VND}$

Xe máy:  $\Delta Q/\Delta P = 10 \text{ nghìn chiếc}/7 \text{ triệu VND} = 1.28 \text{ nghìn chiếc}/\text{triệu VND}$

Kết quả ở trên không thể kết luận độ nhạy của cà phê cao hơn của xe máy, bởi không thể so sánh giá trị của hai đo lường khi có đơn vị tính khác nhau

Vì vậy, đo lường  $\Delta Q/\Delta P$  không thể sử dụng để đo lường độ nhạy của lượng cầu theo sự thay đổi giá. Để khắc phục những vấn đề trên, chúng ta cần xác định cách thức đo lường hoàn toàn độc lập với đơn vị đo lường của giá và lượng. Đo lường đó chính là độ co giãn.

$$\text{Độ co giãn của cầu theo giá} = \left| \frac{\% \text{ thay đổi lượng cầu hàng hoá}}{\% \text{ thay đổi giá hàng hoá}} \right|$$

## ĐỘ CO GIÃN CỦA CẦU

### Độ co giãn của cầu theo giá

**Độ co giãn của cầu theo giá** là đo lường thường được sử dụng phổ biến nhất, được xác định bằng “tỷ số phần trăm thay đổi lượng cầu theo phần trăm thay đổi giá”.

$$E_D^P = \left| \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P} \right| = \left| \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q} \right|$$

#### ↪ Đo lường độ co giãn điểm

Công thức đo lường **độ co giãn điểm**:

$$E_D^P = \left| \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P} \right| = \left| \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P_0}{Q_0} \right|$$

Trong trường hợp cầu là một hàm số biểu thị dưới dạng  $Q_D = f(P)$ . Khi đó, độ co giãn của cầu theo giá được đo lường như sau:

$$E_D^P = \left| \frac{1}{P'(Q_D)} \times \frac{P_0}{Q_0} \right|$$

Lưu ý rằng,  $P'(Q) = \lim_{\Delta Q \rightarrow 0} \frac{\Delta P}{\Delta Q}$

Độ co giãn của cầu theo giá đo lường độ nhạy cảm của lượng cầu theo sự thay đổi của giá cả hàng hóa. Lưu ý rằng độ co giãn của cầu theo giá luôn luôn biểu thị như là một số dương. Từ khi luật cầu cho biết quan hệ ngược chiều giữa giá và lượng cầu, vì vậy trong công thức đo lường độ co giãn của cầu theo giá luôn có giá trị tuyệt đối (giá trị tuyệt đối của số âm là một số dương).

Cầu được xem là:

- **Co giãn** khi  $E_D^P > 1$ ,
- **Co giãn đơn vị** khi  $E_D^P = 1$ ,
- **Kém co giãn** khi  $E_D^P < 1$ .

Khi cầu co giãn, giá tăng lên 1% sẽ làm cho lượng cầu giảm hơn 1%. Nếu cầu là co giãn đơn vị thì 1% thay đổi về giá làm thay đổi 1% về lượng cầu. Trong khi đó, nếu cầu kém co giãn thì 1% thay đổi về giá làm cho lượng cầu thay đổi nhỏ hơn 1%. Lưu ý rằng quan hệ giữa giá và lượng cầu là quan hệ ngược chiều. Điều này có nghĩa là thay đổi tăng về giá làm thay đổi giảm về lượng cầu và ngược lại.

**Chương 3: Độ co giãn của cung cầu**

Chẳng hạn, giả sử chúng ta đo lường độ co giãn của cầu theo giá của một hàng hóa cụ thể nào đó là bằng 2. Trong trường hợp này, chúng ta có thể nói rằng cầu là co giãn và nếu như giá tăng lên 1% thì cầu sẽ giảm 2%.

Giả sử, chúng ta đo lường độ co giãn của cầu theo giá từ dữ liệu biểu cầu sau:

Điểm đo lường	Giá (P)	Lượng cầu (Q <sub>D</sub> )	Độ co giãn điểm (E <sub>D</sub> )
a	5	20	1/4
b	10	15	2/3
c	15	10	3/2
d	20	5	4

Điểm (a): (P<sub>0</sub>, Q<sub>0</sub>) = (5, 20)

$$E_D^P = \left| \frac{15 - 20}{10 - 5} \times \frac{5}{20} \right| = \frac{1}{4}$$

Điểm (b): (P<sub>0</sub>, Q<sub>0</sub>) = (10, 15)

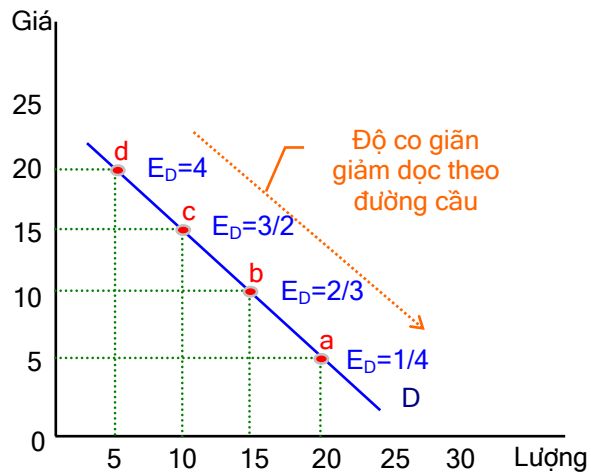
$$E_D^P = \left| \frac{10 - 15}{15 - 10} \times \frac{10}{15} \right| = \frac{2}{3}$$

Điểm (c): (P<sub>0</sub>, Q<sub>0</sub>) = (15, 10)

$$E_D^P = \left| \frac{5 - 10}{20 - 15} \times \frac{15}{10} \right| = \frac{3}{2}$$

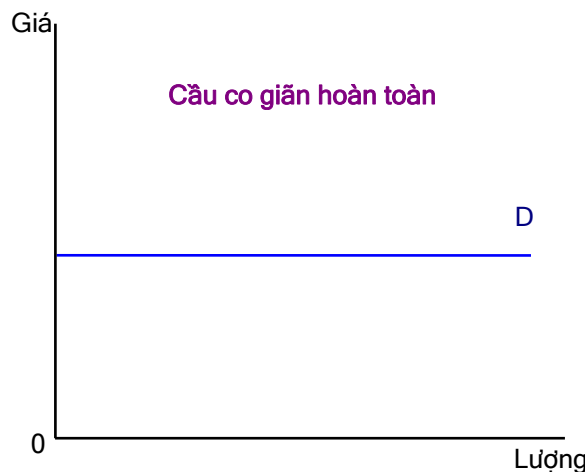
Điểm (d): (P<sub>0</sub>, Q<sub>0</sub>) = (20, 5)

$$E_D^P = \left| \frac{10 - 5}{15 - 20} \times \frac{20}{5} \right| = 4$$



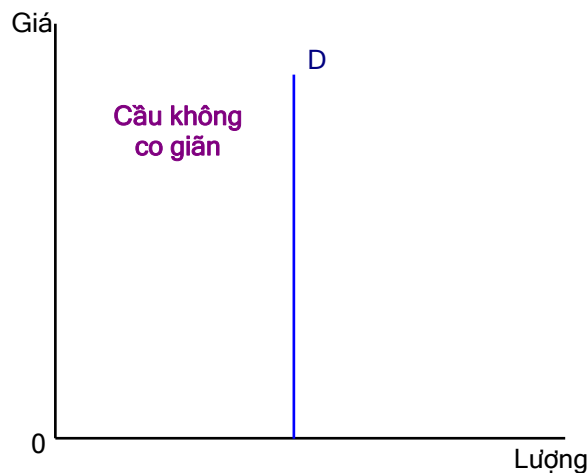
Một cách khác có thể xác định độ co giãn thông qua hàm cầu: Q<sub>D</sub> = 25 - P như sau: P = 25 - Q<sub>D</sub> ⇒ P'(Q<sub>D</sub>) = -1. Thế giá trị P'(Q<sub>D</sub>) vào công thức trên, độ co giãn của cầu theo giá tại các điểm cho cùng kết quả như ở trên.

Một trường hợp đặc biệt đó là đường cầu co giãn hoàn toàn như biểu đồ minh họa bên dưới. **Cầu co giãn hoàn toàn** chỉ là trường hợp đặc biệt và khi đó đường cầu có dạng nằm ngang song song với trục hoành. Độ co giãn của cầu theo giá là không xác định (vô cực do mẫu số bằng không). Chúng ta có thể quan sát thấy đường cầu của các doanh nghiệp chỉ sản xuất hay cung cấp một lượng rất nhỏ so với tổng lượng cầu của thị trường, khi đó đường cầu của doanh nghiệp là đường cầu co giãn hoàn toàn. Trong trường hợp này, doanh nghiệp sẽ có một thị phần rất nhỏ so với thị trường và khi đó doanh nghiệp là người nhận giá (lưu ý giá mà doanh nghiệp nhận được xác định bởi giá cân bằng của thị trường và đường cầu của thị trường vẫn là đường dốc xuống).



Chẳng hạn, một người trồng cà phê sẽ không thể điều chỉnh được giá của thị trường cà phê, liệu rằng anh ta cung cấp 100 tấn hay tăng lên 1000 tấn thì có thể thay đổi được quan hệ cung cầu của cà phê trên thị trường hay không. Nếu số lượng cung cấp này rất nhỏ so với cầu của thị trường thì người trồng cà phê là chỉ người chấp nhận giá thị trường hiện tại.

Một trường hợp đặc biệt khác đó là đường cầu dốc đứng, được gọi là **cầu không co giãn** như biểu thị trong biểu đồ dưới đây. Lưu ý rằng độ co giãn của cầu theo giá là bằng không từ khi lượng cầu không thay đổi theo sự thay đổi của giá. Trong thực tế, chúng ta sẽ không tìm thấy đường cầu không co giãn. Tuy nhiên, trong một khoảng giá nhất định, một số hàng hóa như thuốc điều trị ung thư sẽ có đường cầu không co giãn. Nếu như giá cả vượt quá giới hạn nào đó thì lượng cầu sẽ giảm xuống bởi người tiêu dùng bị giới hạn về ngân sách.



Lần đầu tiên xem xét độ co giãn của cầu theo giá, chúng ta thường tin rằng khi đường cầu nông hơn sẽ có độ co giãn hơn và sẽ ít co giãn khi đường cầu dốc hơn. Thực tế, khi chúng ta đo lường độ co giãn của cầu theo giá tại các điểm khác nhau trên đường cầu, chúng ta sẽ thấy độ co giãn sẽ thay đổi liên tục dọc trên đường cầu. Trong trường hợp đường cầu tuyến tính (có hệ số góc không đổi tại các điểm trên đường cầu), khi đó sự thay đổi một đơn vị giá sẽ làm cầu thay đổi một lượng nhất định. Tuy nhiên, phần trăm thay đổi lượng cầu theo phần trăm thay đổi giá là thay đổi liên tục, ngay cả khi là đường cầu tuyến tính.

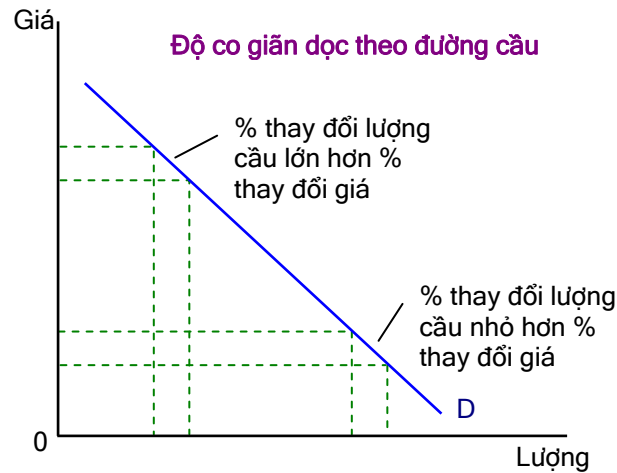
Để thấy tại sao lại có điều đó, điều quan trọng là cần phải phân biệt sự khác nhau giữa sự thay đổi đơn vị so với sự thay đổi phần trăm. Giả sử, chúng ta xem xét thay đổi phần trăm khi giá cả hàng hóa tăng lên 1000 đồng.

- Giá tăng lên từ 1000 đồng đến 2000 đồng tương ứng với giá tăng 100%,
- Giá tăng lên từ 2000 đồng đến 3000 đồng tương ứng với giá tăng 50%,
- Giá tăng lên từ 3000 đồng đến 4000 đồng tương ứng với giá tăng 33%,
- Giá tăng lên từ 10000 đồng đến 11000 đồng tương ứng với giá tăng 10%,

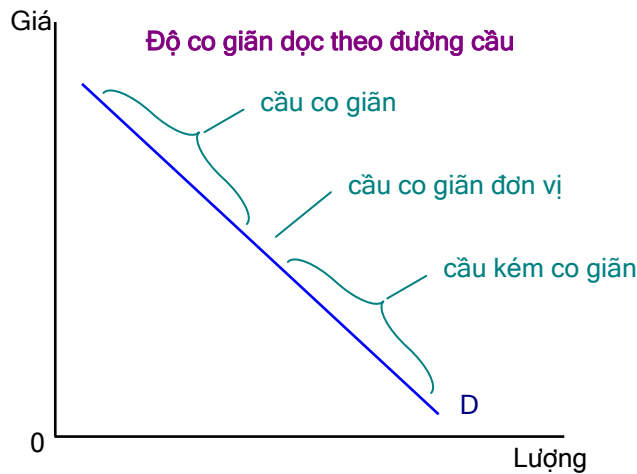
Lưu ý rằng mỗi lần tăng giá 1000 đồng thì phần trăm thay đổi giá sẽ nhỏ hơn khi giá ban đầu lớn hơn. Chúng ta hãy sử dụng khái niệm này để giải thích tại sao độ co giãn của cầu theo giá là khác nhau dọc theo đường cầu.

Hãy xem xét sự thay đổi giá và lượng cầu theo như minh họa dưới đây. Ở phần trên của đường cầu, phần trăm thay đổi về lượng là rất lớn (do lượng so sánh với gốc là rất nhỏ). Trong khi đó, phần trăm thay đổi giá là rất nhỏ (do giá so sánh với gốc là rất lớn). Vì vậy, cầu sẽ co giãn ở phần phía trên của đường cầu. Ở phần phía dưới của đường cầu, phần trăm thay đổi là rất lớn mặc dầu với cùng mức thay đổi lượng cầu (do mức giá là rất thấp). Vì vậy, cầu sẽ kém co giãn ở phần phía dưới của đường cầu.

Chương 3: Độ co giãn của cung cầu



Nói chung, chúng ta nhận thấy độ co giãn của cầu giảm dần dọc theo đường cầu. Phần phía trên của đường cầu sẽ co giãn và độ co giãn sẽ giảm dần dọc từ trên xuống phía dưới của đường cầu. Tại một điểm nào đó trên đường cầu, cầu sẽ thay đổi từ co giãn sang kém co giãn. Dĩ nhiên, nếu tồn tại điểm như vậy thì cầu sẽ co giãn đơn vị tại điểm đó. Mối quan hệ này có thể minh họa bằng biểu đồ dưới đây.



↳ **Đo lường độ co giãn đoạn**

Giả định, chúng ta mong muốn đo lường độ co giãn của cầu trong khoảng giá từ 4000 đồng và 5000 đồng. Trong trường hợp này, nếu chúng ta bắt đầu tại mức giá 4000 đồng và tăng lên 5000 đồng thì giá sẽ tăng lên 25%. Nếu như chúng ta bắt đầu tại mức giá là 5000 đồng và giảm xuống 4000 đồng thì giá giảm 20%. Vậy thì phần trăm thay đổi nào sẽ được sử dụng khi xem xét giá thay đổi trong khoảng 4000 đồng và 5000 đồng. Để tránh sự rắc rối này, một cách thức đo lường phổ biến nhất đó là đo lường **độ co giãn đoạn** bằng cách sử dụng các điểm giữa cho các giá trị tại điểm tham chiếu. Theo cách tiếp cận này, ta có:

Công thức đo lường độ co giãn đoạn:

$$E_D^P = \left| \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P} \right| = \left| \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P_m}{Q_m} \right|$$

Trong trường hợp cầu là một hàm số biểu thị dưới dạng  $Q_D = f(P)$ .

$$E_D^P = \left| \frac{1}{P'(Q_D)} \times \frac{P_m}{Q_m} \right|$$

Trong đó,

$$P_m = \frac{P_0 + P_1}{2}, \text{ và } Q_m = \frac{Q_0 + Q_1}{2}$$

Sử dụng dữ liệu biểu cầu trước đây, chúng ta đo lường độ co giãn đoạn như sau:

Đoạn (ab):  $(P_m, Q_m) = (15/2, 35/2)$

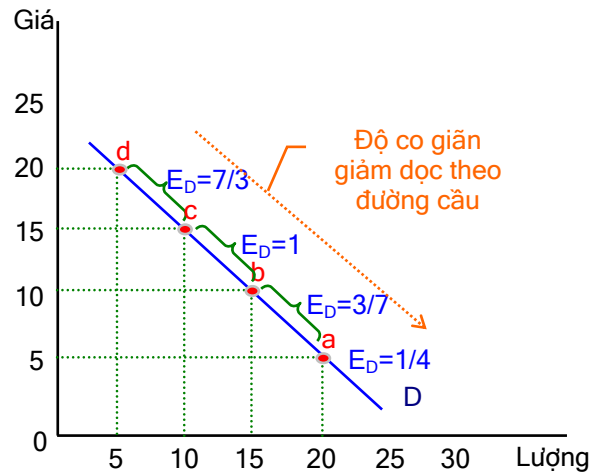
$$E_D^P = \left| \frac{15 - 20}{10 - 5} \times \frac{15/2}{35/2} \right| = \frac{3}{7}$$

Đoạn (bc):  $(P_m, Q_m) = (25/2, 25/2)$

$$E_D^P = \left| \frac{10 - 15}{15 - 10} \times \frac{25/2}{25/2} \right| = 1$$

Đoạn (cd):  $(P_m, Q_m) = (35/2, 15/2)$

$$E_D^P = \left| \frac{5 - 10}{20 - 15} \times \frac{35/2}{15/2} \right| = \frac{7}{3}$$



### Độ co giãn của cầu theo thu nhập

**Độ co giãn của cầu theo thu nhập** đo lường mức độ nhạy cảm của cầu theo sự thay đổi của thu nhập. Công thức độ co giãn của cầu theo thu nhập được đo lường bởi:

Độ co giãn của cầu theo thu nhập	=	$\frac{\% \text{ thay đổi lượng cầu}}{\% \text{ thay đổi thu nhập}}$
-------------------------------------	---	--

Chúng ta lưu ý từ công thức trên là không có dấu trị tuyệt đối và vì vậy đo lường độ co giãn của cầu theo thu nhập có thể cho giá trị dương hoặc âm. Nếu độ co giãn cho giá trị dương thì thu nhập tăng làm tăng cầu hàng hóa. Trong trường hợp này thì hàng hóa được gọi là **hàng hóa thông thường**. Thực tế, hầu hết các hàng hóa là hàng hóa thông thường (và vì vậy có độ co giãn của cầu theo thu nhập dương).

Một hàng hóa được gọi là **hàng hóa thứ cấp** nếu như thu nhập tăng lên thì cầu hàng hóa giảm. Trong trường hợp của các hàng hóa thứ cấp thì độ co giãn của cầu theo thu nhập là âm. Mỳ ăn liền, xe máy cũ và hàng hóa tương tự khác là hàng hóa thứ cấp đối với nhiều người tiêu dùng.

Ngoài ra, chúng ta cũng cần phân biệt sự khác nhau giữa hàng hóa cao cấp và hàng hóa thiết yếu, đó là phần thu nhập chi tiêu vào hàng hóa khi thu nhập tăng lên. Hàng hóa được cho là **hàng hóa cao cấp** nếu tốc độ tăng thu nhập nhỏ hơn tốc độ tăng tiêu dùng. Điều này có nghĩa là nếu thu nhập tăng lên 10% thì phần chi tiêu vào hàng hóa cao cấp tăng hơn 10%. Từ công thức độ co giãn của cầu theo thu nhập, chúng ta có thể thấy hàng hóa cao cấp luôn có độ co giãn của cầu theo thu nhập lớn hơn 1.

Trong khi đó, một hàng hóa được cho là **hàng hóa thiết yếu** nếu tốc độ tăng thu nhập lớn hơn tốc độ chi tiêu vào hàng hóa đó. Điều này có nghĩa là hàng hóa thiết yếu có độ co giãn của cầu theo thu nhập nhỏ hơn 1.

Lưu ý rằng tất cả hàng hóa cao cấp đều là hàng hóa thông thường (bởi vì độ co giãn lớn hơn 1 thì dĩ nhiên là lớn hơn 0), trong khi mọi hàng hóa thứ cấp đều là hàng hóa thiết yếu (do độ co giãn nhỏ hơn 0 thì sẽ nhỏ hơn 1).

### Độ co giãn chéo của cầu theo giá

**Độ co giãn chéo của cầu theo giá** đo lường độ nhạy cảm của sự thay đổi lượng cầu của hàng hóa này theo sự thay đổi giá của hàng hóa khác. Độ co giãn chéo của cầu theo giá giữa hai hàng hóa j và k có thể biểu thị như sau:

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



### Chương 3: Độ co giãn của cung cầu

Lưu ý rằng độ co giãn chéo của cầu theo giá không có dấu trị tuyệt đối trong công thức đo lường. Thực tế, dấu của độ co giãn cho chúng ta biết đặc tính về mối quan hệ giữa hàng hóa j và k. Độ co giãn dương nếu như tăng giá hàng hóa k làm tăng cầu của hàng hóa j. Như đã đề cập trước đây, điều này chỉ xảy ra khi hai hàng hóa là **hàng hóa thay thế**.

Độ co giãn chéo của cầu theo giá có giá trị âm khi tăng giá hàng hóa k làm giảm lượng cầu hàng hóa j. Điều này xảy ra khi và chỉ khi hàng hóa j và k là **hàng hóa bổ sung**.

Do đó, độ co giãn chéo của cầu theo giá cho chúng ta biết hai hàng hóa là bổ sung hay thay thế. Việc xác định độ lớn của độ co giãn này cho phép các doanh nghiệp đưa ra các quyết định về giá và lượng. Công ty Unilever là một ví dụ, dầu gội Sunsilk và Clear là hai hàng hóa có thể thay thế của công ty. Nếu độ co giãn chéo của cầu Sunsilk theo giá của Clear là 2 (lưu ý giá trị dương cho biết hai hàng hóa là thay thế), khi đó nếu giá Clear tăng thêm 10% sẽ làm cho cầu của Sunsilk tăng lên 20%. Những thông tin này rất hữu ích cho các doanh nghiệp khi xây dựng chính sách giá, thị phần và doanh thu giữa các sản phẩm của công ty.

#### CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN ĐỘ CO GIÃN CỦA CẦU

Một hàng hóa sẽ có độ co giãn của cầu theo giá sẽ cao hơn nếu:

- Hàng hóa đó có nhiều hàng hóa thay thế,
- Hàng hóa và dịch vụ chiếm tỷ trọng lớn trong ngân sách của người tiêu dùng và
- Hàng hóa được xem xét trong khoảng thời gian dài hơn.

Chúng ta hãy xem xét theo từng nhân tố cụ thể.

Khi có nhiều hàng hóa thay thế, người tiêu dùng sẽ rất nhạy cảm khi giá hàng hóa tăng lên. Khi đó, người tiêu dùng có khuynh hướng và dễ dàng thay thế bằng các hàng hóa rẻ hơn. Do đó, hàng hóa có độ co giãn của cầu theo giá là co giãn khi có nhiều hàng hóa thay thế hơn. Ngược lại, một số hàng hóa sẽ kém co giãn nếu như có ít hàng hóa thay thế, chẳng hạn như thuốc điều trị ung thư. Ngoài ra, một hàng hóa nói chung (dầu gội, bột giặt, xe máy, ...) sẽ có rất ít hàng hóa thay thế hơn so với hàng hóa cụ thể (sunsilk, omo, suzuki, ...).

Nếu hàng hóa chiếm tỷ trọng nhỏ trong ngân sách tiêu dùng, thì sự thay đổi giá của hàng hóa sẽ ít tác động lên năng lực mua sắm của cá nhân. Trong trường hợp này, sự thay đổi giá của hàng hóa sẽ tác động rất ít đến lượng tiêu dùng. Chẳng hạn, nếu giá muối tăng lên gấp đôi sẽ ảnh hưởng không đáng kể đến ngân sách tiêu dùng. Trong khi đó, nếu như một hàng hóa chiếm khoảng 50% ngân sách chi tiêu và giá cả tăng lên gấp đôi, khi đó người tiêu dùng sẽ phải cân nhắc quyết định lượng tiêu dùng đối với hàng hóa này.

Người tiêu dùng có khả năng thay đổi hàng hóa thay thế nếu như hàng hóa đó được xem xét trong khoảng thời gian dài hơn. Chẳng hạn, chúng ta nhận thấy sự tăng giá xăng dầu trong thời gian vừa qua, người đi xe máy liệu có dễ dàng giảm lượng xăng dầu hay không, hay thay thế bởi xe máy chạy bằng điện hay nhiên liệu nào đó hay không. Nếu như giá xăng dầu vẫn tăng trong dài hạn, khi đó người tiêu dùng có khả năng thay thế hàng hóa xét trên phương diện cả nhà sản xuất và người tiêu dùng. Vì vậy, cầu của xăng dầu và khí đốt sẽ co giãn trong dài hạn hơn là trong ngắn hạn.

### ĐỘ CO GIÃN CỦA CUNG

Chúng ta cũng có thể vận dụng đối với khái niệm độ co giãn của cung. **Độ co giãn của cung theo giá** được xác định bằng “tỷ lệ phần trăm thay đổi lượng cầu theo phần trăm thay đổi giá”.

$$E_s^p = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q}$$

#### ↳ Đo lường độ co giãn điểm

Công thức đo lường độ co giãn điểm:

$$E_s^P = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P_0}{Q_0}$$

Trong trường hợp cầu là một hàm số biểu thị dưới dạng  $Q_D = f(P)$ . Khi đó, độ co giãn của cầu theo giá được đo lường như sau:

$$E_s^P = \frac{1}{P'(Q_s)} \times \frac{P_0}{Q_0}$$

Giả sử, chúng ta đo lường độ co giãn của cung theo giá từ dữ liệu biểu cung sau:

Điểm đo lường	Giá (P)	Lượng cầu (Q <sub>s</sub> )	Độ co giãn điểm (E <sub>s</sub> )
a	5	5	2
b	10	15	4/3
c	15	25	6/5
d	20	35	8/7

Điểm (a):  $(P_0, Q_0) = (5, 5)$

$$E_s^P = \frac{15-5}{10-5} \times \frac{5}{5} = 2$$

Điểm (b):  $(P_0, Q_0) = (10, 15)$

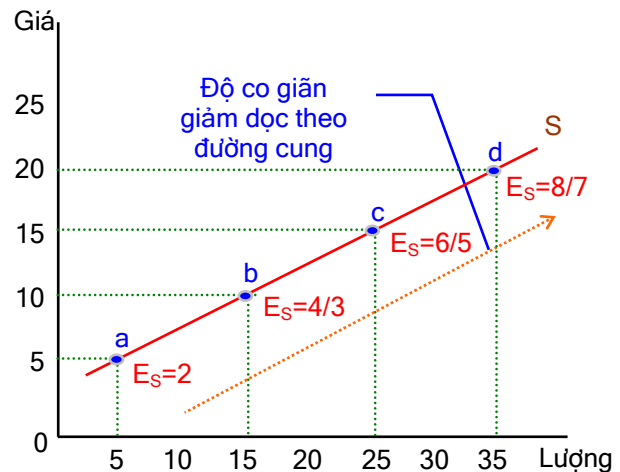
$$E_s^P = \frac{25-15}{15-10} \times \frac{10}{15} = \frac{4}{3}$$

Điểm (c):  $(P_0, Q_0) = (15, 25)$

$$E_s^P = \frac{35-25}{20-15} \times \frac{15}{25} = \frac{6}{5}$$

Điểm (d):  $(P_0, Q_0) = (20, 35)$

$$E_s^P = \frac{25-35}{15-20} \times \frac{20}{35} = \frac{8}{7}$$



Một cách khác có thể xác định độ co giãn thông qua hàm cung:  $Q_s = -5 + 2P$  như sau:

$$P = \frac{5}{2} + \frac{1}{2} Q_s \Rightarrow P'(Q_s) = \frac{1}{2}$$

Thế giá trị  $P'(Q_s)$  vào công thức trên, độ co giãn của cung theo giá tại các điểm cho cùng kết quả như ở trên.

↳ **Đo lường độ co giãn đoạn:**

$$E_s^P = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P_m}{Q_m}$$

Trong trường hợp cầu là một hàm số biểu thị dưới dạng  $Q_s = f(P)$ .

$$E_s^P = \frac{1}{P'(Q_s)} \times \frac{P_m}{Q_m}$$

Trong đó,

$$P_m = \frac{P_0 + P_1}{2}, \text{ và } Q_m = \frac{Q_0 + Q_1}{2}$$

Sử dụng dữ liệu biểu cung ở trên, chúng ta đo lường độ co giãn đoạn như sau:

Chương 3: Độ co giãn của cung cầu

Đoạn (ab):  $(P_m, Q_m) = (15/2, 20/2)$

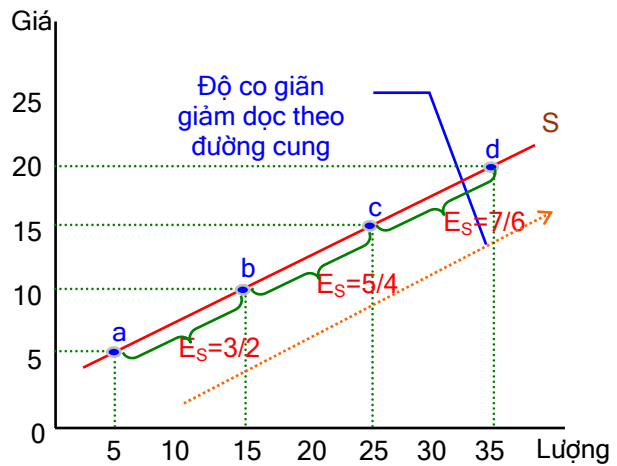
$$E_s^p = \frac{15-5}{10-5} \times \frac{15/2}{20/2} = \frac{3}{2}$$

Đoạn (bc):  $(P_m, Q_m) = (25/2, 40/2)$

$$E_s^p = \frac{25-15}{15-10} \times \frac{25/2}{40/2} = \frac{5}{4}$$

Đoạn (cd):  $(P_m, Q_m) = (35/2, 60/2)$

$$E_s^p = \frac{35-25}{20-15} \times \frac{35/2}{60/2} = \frac{7}{6}$$

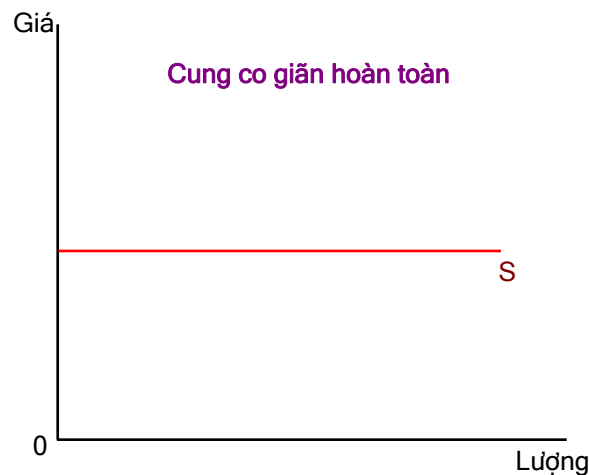


Lưu ý rằng giá trị tuyệt đối không sử dụng trong công thức này vì lượng cầu và giá có mối quan hệ cùng chiều (đường cầu dốc lên).

**Cung không co giãn** sẽ có dạng đường cung thẳng đứng song song với trục tung (như biểu đồ dưới đây). Khi cung không co giãn thì độ co giãn của cung theo giá bằng không, điều này trong thực tế không hẳn hoàn toàn chính xác. Nếu như một ai đó bán một bức tranh Monet là 5 triệu đồng, liệu có bao nhiêu bức tranh sẽ được bán? Thông thường, một hàng hóa có giá tăng lên thì lượng cung sẽ tăng, nhưng đối với tác phẩm nghệ thuật hay hàng hóa quý hiếm thì cung sẽ không co giãn nếu giá vượt qua một ngưỡng nào đó. Đặc biệt đối với hàng hóa dự trữ được như hàng tươi sống thì người bán sẽ cố gắng bán với mọi mức giá có thể vào cuối ngày.



Đường **cung co giãn hoàn toàn** có dạng đường cung nằm ngang (như minh họa ở biểu đồ dưới đây). Đường cung của nhà cung cấp mà ở đó thị trường có vô số người mua và bán sẽ có đường cung gần như co giãn hoàn toàn. Khi đó, mỗi nhà cung cấp là người “nhận giá”, nhà cung cấp không thể tác động vào mức giá của thị trường.



Các nhà kinh tế phân chia thời gian xem xét theo “ngắn hạn” và “dài hạn”. Ngắn hạn được xem là thời kỳ mà ở đó có ít nhất một yếu tố đầu vào là cố định, trong khi mọi yếu tố đầu vào đều biến đổi trong dài hạn. Lưu ý rằng ngắn hạn và dài hạn là khác nhau tùy thuộc vào từng ngành, lĩnh vực cụ thể. Chẳng hạn, ngành chế tạo máy bay sẽ phải mất hàng chục năm mới có thể đầu tư thay đổi vốn hay công nghệ, trong khi lĩnh vực dịch vụ giặt là quần áo chỉ có thể mất một vài ngày có thể đầu tư thêm máy giặt, thậm chí thay đổi công nghệ.

Cung sẽ co giãn trong dài hạn hơn là trong ngắn hạn bởi vì các doanh nghiệp có đủ thời gian để tích lũy vốn, tìm kiếm thông tin công nghệ để đầu tư. Trong ngắn hạn, giá máy tính cá nhân tăng lên sẽ tạo thêm nhiều việc làm cho ngành này và thậm chí có thể tăng thêm ca làm việc. Tuy nhiên, trong dài hạn thì giá tăng đòi hỏi doanh nghiệp phải xem xét mở rộng sản xuất bằng cách đầu tư thêm nhà máy và thiết bị mới.

## CÁC ỨNG DỤNG VỀ ĐỘ CO GIÃN

### ĐỘ CO GIÃN VÀ DOANH THU

Các doanh nghiệp vận dụng khái niệm và đo lường độ co giãn của cầu theo giá để nghiên cứu các ảnh hưởng của sự thay đổi giá hàng hóa. **Tổng doanh thu** được xác định bằng:

$$\text{Tổng doanh thu} = \text{Giá} \times \text{Lượng}$$

Hàm doanh thu:

$$TR = P \times Q$$

Doanh thu biên được xác định:

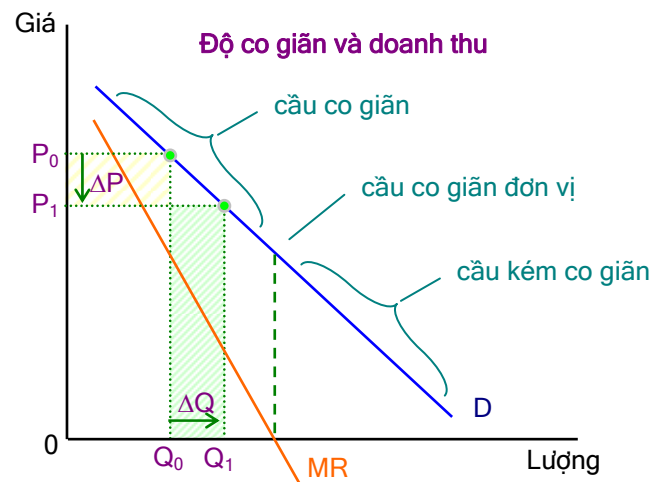
$$MR = \frac{dTR(Q)}{dQ} = TR'(Q)$$

$$\Rightarrow MR = P'(Q) \times Q + P$$

$$\Rightarrow MR = P \times \left( 1 + P'(Q) \times \frac{Q}{P} \right)$$

Mà, 
$$E_D^P = \left| \frac{1}{P'(Q)} \times \frac{P}{Q} \right|$$

Vậy, 
$$MR = P \times \left( 1 - \frac{1}{E_D^P} \right)$$



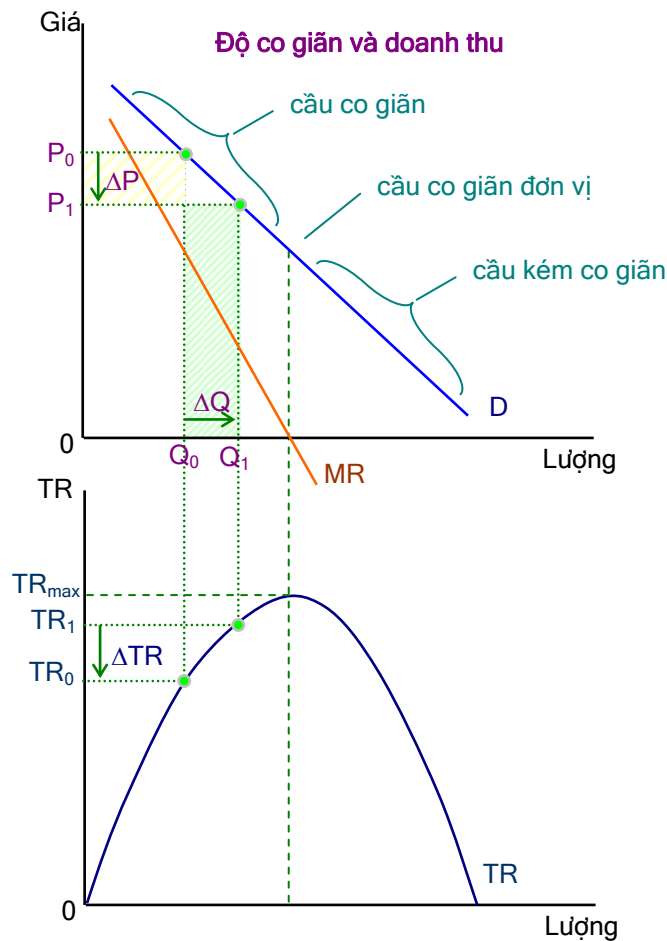
Phương trình trên biểu thị mối quan hệ giữa doanh thu, độ co giãn và doanh thu biên. Nếu cầu co giãn hoàn toàn (đường cầu nằm ngang) thì doanh thu biên trùng với đường cầu. Trong trường hợp đường cầu dốc xuống thì doanh thu biên nhỏ hơn giá. Khi đó, đường doanh thu biên nằm dưới đường cầu. Giả sử, một doanh nghiệp có đường cầu dốc xuống. Làm thế nào để xác định sự thay đổi của doanh thu khi giá giảm?

Chúng ta biết rằng khi giá giảm làm cho lượng cầu tiêu dùng tăng lên. Khi giá thấp hơn trên mỗi đơn vị sẽ làm tổng doanh thu giảm, trong khi đó doanh thu sẽ tăng lên do sản lượng bán tăng lên. Tổng doanh thu sẽ tăng lên khi giá giảm nếu như phần doanh thu tăng do lượng lớn hơn phần doanh thu giảm do giảm giá. Thực tế, chúng ta thấy rằng tổng doanh thu sẽ tăng nếu lượng cầu tăng lớn hơn 1% khi giá chỉ giảm 1%. Nói cách khác, tổng doanh thu sẽ giảm nếu như giá tăng 1% làm lượng cầu tăng nhỏ hơn 1%. Và nếu giá giảm 1% và lượng cầu cũng tăng bằng đúng 1% thì tổng doanh thu vẫn không đổi (do các thay đổi bù trừ lẫn nhau). Chúng ta hãy xem xét mối quan hệ này với độ co giãn của cầu theo giá theo phương trình sau:

$$E_D^P = \left| \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P} \right| = \left| \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q} \right|$$

### Chương 3: Độ co giãn của cung cầu

Biểu đồ dưới đây minh họa mối quan hệ giữa tổng doanh thu, doanh thu biên và độ co giãn dọc theo suốt đường cầu thẳng.



Như biểu đồ cho thấy, tổng doanh thu tăng khi tăng lượng (và giá giảm) trong vùng cầu co giãn. Tổng doanh thu giảm khi tăng lượng (và giảm giá) trong vùng cầu kém co giãn. Tổng doanh thu đạt cực đại khi và chỉ khi cầu co giãn đơn vị.

Theo như suy luận ở trên, chúng ta thấy rằng giá giảm sẽ dẫn đến:

- tăng tổng doanh thu khi cầu co giãn,
- doanh thu không đổi khi cầu co giãn đơn vị và
- doanh thu giảm khi cầu kém co giãn.

Tương tự như vậy, giá tăng sẽ dẫn đến:

- giảm doanh thu khi cầu co giãn,
- doanh thu không đổi khi cầu co giãn đơn vị và
- doanh thu tăng khi cầu kém co giãn.

Điều này có nghĩa là để tối đa hóa doanh thu, doanh nghiệp sẽ sản xuất tại mức sản lượng, mà ở đó cầu co giãn đơn vị. Trong trường hợp, mục tiêu của doanh nghiệp là tối đa hóa lợi nhuận chứ không phải doanh thu, thì khi đó mức sản xuất tối ưu phải được xem xét trên cả phương diện doanh thu và chi phí. Chúng ta sẽ đề cập chi tiết về vấn đề này ở những chương kế tiếp.

### ĐỘ CO GIÃN VÀ THUẾ

Bây giờ, chúng ta sẽ xem xét sự tác động của thuế ảnh hưởng đến giá cân bằng thị trường và xem xét mối quan hệ giữa độ co giãn và thuế ảnh hưởng đến mức giá của người tiêu dùng và nhà sản xuất.

Khi không có thuế (chẳng hạn, thuế đơn vị) thì mức giá mà người tiêu dùng trả ( $P_D$ ) bằng với mức giá mà người bán nhận được ( $P_S$ ) và bằng với giá cân bằng thị trường  $P_0$ .

Khi có thuế ( $t$ ) thì mối quan hệ giữa giá mà người tiêu dùng trả ( $P_D$ ) và người bán nhận được ( $P_S$ ) thông qua phương trình sau:

$$P_D = P_S + t$$

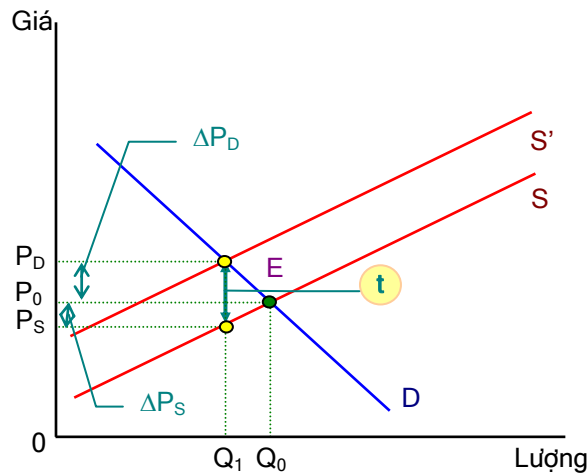
Trong đó,

$\Delta P_D = P_D - P_0$  : là mức thuế người mua chịu.

$\Delta P_S = P_0 - P_S$  : là mức thuế người bán chịu.

Tổng mức thuế mà người mua và bán chịu bằng với mức thuế đơn vị  $\Delta P_D + \Delta P_S = t$

Mối quan hệ này cũng chỉ ra rằng khi có thuế sẽ làm dịch chuyển đường cung sang trái và điểm cân bằng mới được xác lập thỏa mãn phương trình trên. Mối quan hệ này có thể minh họa thông qua biểu đồ dưới đây.



Lưu ý rằng khi cung co giãn hơn cầu thì người tiêu dùng sẽ chịu nhiều thuế hơn nhà sản xuất. Ngược lại, khi cầu co giãn cung thì nhà sản xuất chịu nhiều thuế hơn người tiêu dùng. Mối quan hệ giữa mức thuế người tiêu dùng và nhà sản xuất chịu và độ co giãn của cung cầu

được biểu thị thông qua biểu thức sau:  $\frac{E_D^P}{E_S^P} = \frac{\Delta P_S}{\Delta P_D}$

Giả định, một hàng hóa có hàm cầu:  $Q_D = 25 - P$  và hàm cung:  $Q_S = -5 + 2P$ . Nếu chính phủ đánh thuế đơn vị  $t = 3$ . Khi đó, Điểm cân bằng khi chưa có thuế được xác định tại

$$E: (P_0, Q_0) = (10, 15)$$

Độ co giãn của cầu, cung tại điểm cân bằng  $E(10, 15)$ :  $E_D^P = 2/3 < E_S^P = 4/3$ . Ta thấy, cung co giãn hơn cầu. Vì vậy, người tiêu dùng chịu nhiều thuế hơn. Khi đó, mức thuế mà người mua và bán được xác định thông qua mối quan hệ sau:

$$\begin{cases} \Delta P_D + \Delta P_S = 3 \\ \frac{\Delta P_D}{\Delta P_S} = 2 \end{cases}$$

Giải hệ phương trình trên, ta được:  $\Delta P_D = 2$  và  $\Delta P_S = 1$ .

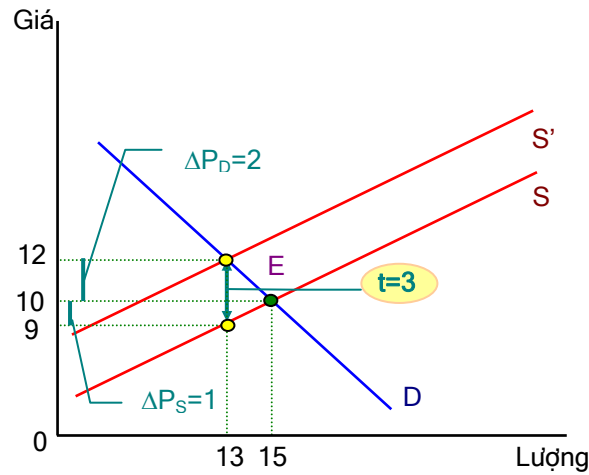
Mặt khác,

$$\Delta P_D = P_D - P_0 \Rightarrow P_D = P_0 + \Delta P_D = 10 + 2 = 12$$

$$\Delta P_S = P_0 - P_S \Rightarrow P_S = P_0 - \Delta P_S = 10 - 1 = 9$$

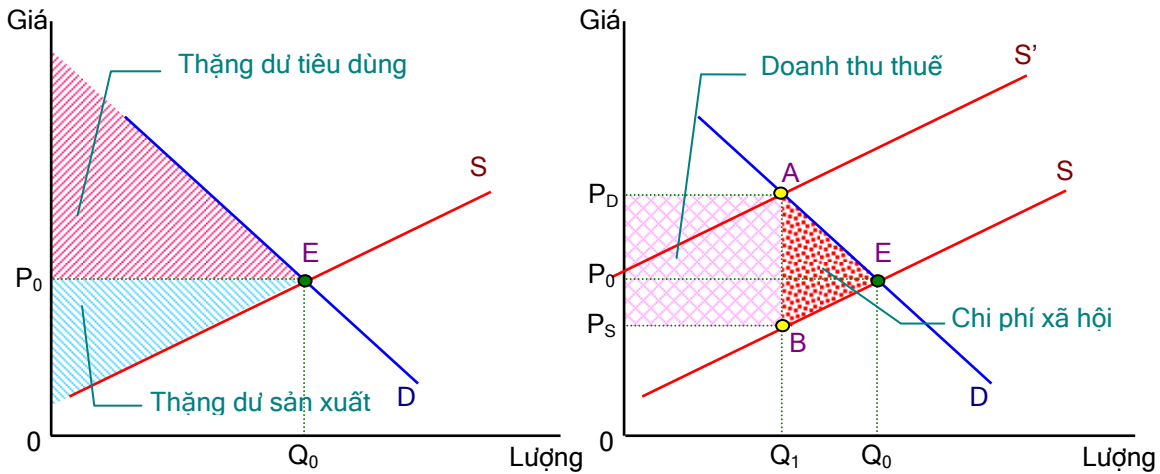
Dữ liệu trên có thể minh họa thông qua biểu đồ dưới đây:

Chương 3: Độ co giãn của cung cầu

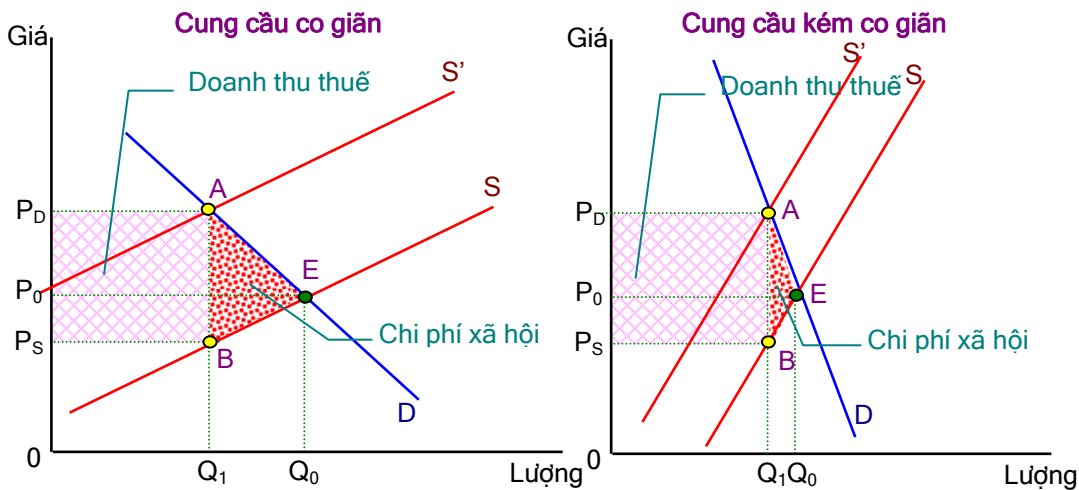


**ĐƯỜNG CONG LAFFER**

Khi không có thuế, giá cân bằng sẽ tối đa hóa thặng dư của người tiêu dùng và nhà sản xuất trên thị trường. Khi có thuế, giá người mua phải trả cao hơn ( $P_D$ ) và giá người bán nhận được thấp hơn ( $P_S$ ) so với giá cân bằng ( $P_0$ ).



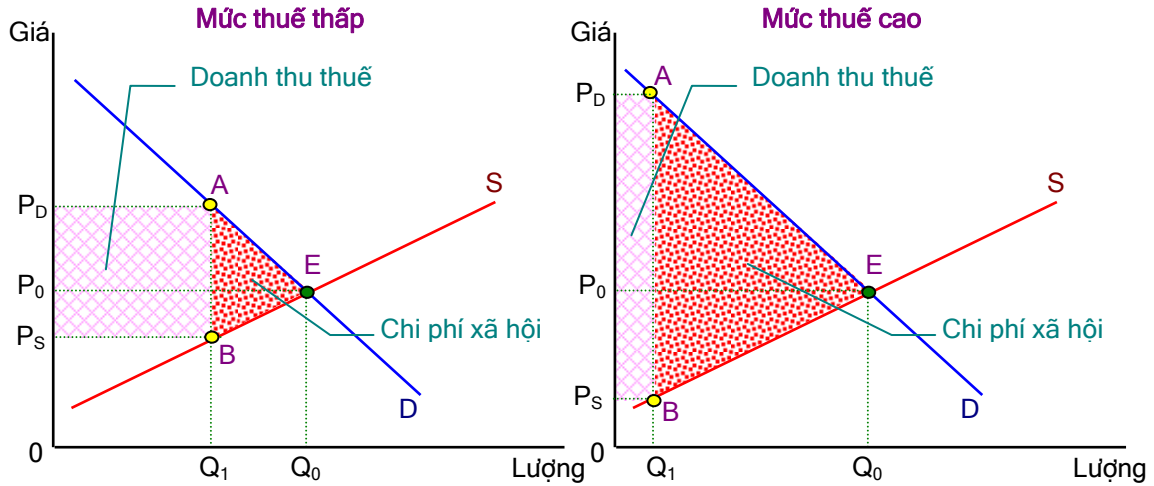
Biểu đồ trên minh họa doanh thu thuế và chi phí xã hội. Trong đó, một phần thặng dư của người tiêu dùng và nhà sản xuất chuyển sang phần doanh thu thuế của chính phủ tương ứng với phần diện tích  $P_S P_D A B$ . Khi đánh thuế, phần thặng dư của người tiêu dùng và nhà sản xuất giảm đi tương ứng với phần diện tích  $P_S P_D A E B$ . Như vậy, xã hội sẽ mất đi phần thặng dư tương ứng với phần diện tích  $A E B$ , được gọi là **chi phí xã hội** (deadweight losses), phần thặng dư bị mất do thuế.





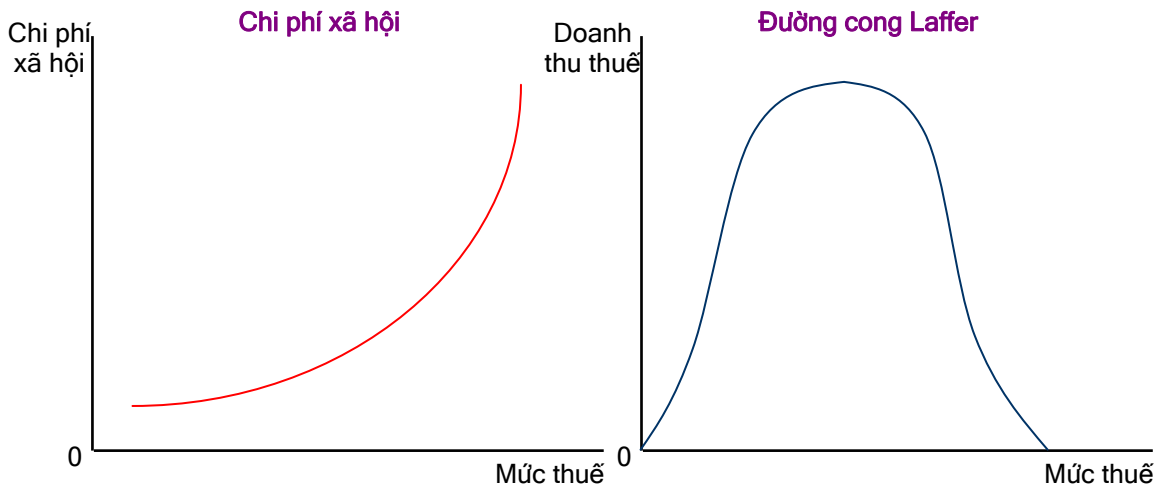
Chi phí xã hội này lớn hay nhỏ tùy thuộc vào độ co giãn của cung cầu. Chi phí xã hội sẽ lớn khi thuế đánh vào hàng hóa có cung hay cầu co giãn, hoặc cả hai. Chi phí xã hội sẽ nhỏ khi thuế đánh vào hàng hóa có cung hoặc cầu kém co giãn, hoặc cả hai cùng kém co giãn.

Thuế đánh vào hàng hóa thường xuyên thay đổi, các nhà hoạch định luôn xem xét tăng thuế hay giảm thuế. Vấn đề đặt ra là chi phí xã hội và doanh thu thuế sẽ thay đổi như thế nào khi mức thuế thay đổi.



Biểu đồ trên cho thấy mối quan hệ giữa chi phí xã hội và doanh thu thuế khi mức thuế thấp đánh vào hàng hóa hay mức thuế cao đánh vào hàng hóa. Kết quả cho thấy một mức thuế cao chưa hẳn đem lại doanh thu thuế cao cho chính phủ. Bởi khi mức thuế cao thì quy mô thị trường sẽ nhỏ và doanh thu thuế được xác định bằng mức thuế nhân với lượng hàng hóa bán ra.

Nhà kinh tế học Arthur Laffer cho rằng mức thuế cao có thể làm giảm doanh thu thuế của chính phủ. Biểu đồ dưới đây minh họa cho lập luận của Laffer.



**Đường cong Laffer** chỉ ra rằng khi ở mức thuế cao, giảm thuế làm tăng nguồn thu thuế; và khi ở mức thuế thấp thì tăng thuế để tăng nguồn thu của chính phủ. Vấn đề khó khăn đối với các nhà hoạch định chính sách là xác định liệu mức thuế hiện tại cao hay thấp và mức độ co giãn hợp lý của cung cầu. Nếu cung cầu co giãn thì mức thuế cao sẽ ảnh hưởng mạnh đến hành vi của nhà sản xuất và tiêu dùng. Trong trường hợp như vậy, giảm thuế để tăng nguồn thu thuế của chính phủ. Điều quan trọng đó là: doanh thu thuế tăng hay giảm không chỉ được tính bằng cách nhìn vào mức thuế, mà còn phải xem xét mức thuế thay đổi sẽ ảnh hưởng như thế nào đến hành vi của người tiêu dùng và nhà sản xuất.

## MỘT SỐ THUẬT NGỮ

Độ co giãn điểm	Độ co giãn của cầu theo thu nhập	Hàng hóa bổ sung
Độ co giãn đoạn	Hàng hóa thông thường	Độ co giãn của cung theo giá
Độ co giãn của cầu theo giá	Hàng hóa thứ cấp	Tổng doanh thu
Cầu co giãn	Hàng hóa cao cấp	Doanh thu thuế
Cầu co giãn đơn vị	Hàng hóa cần thiết	Chi phí xã hội
Cầu kém co giãn	Độ co giãn chéo của cầu	Thặng dư tiêu dùng
Cầu co giãn hoàn toàn	Hàng hóa thay thế	Thặng dư sản xuất
Cầu không co giãn		Đường cong Laffer

## CÂU HỎI ÔN TẬP

### 1. Làm thế nào để đo lường có bao nhiêu người tiêu dùng lựa chọn mua sắm theo sự thay đổi của giá?

Độ co giãn cho chúng ta cách thức đo lường cách thức mọi người phản ứng với sự thay đổi giá, hay thay đổi của các biến số khác. Cụ thể, độ co giãn của cầu theo giá đo lường số lượng người tiêu dùng phản ứng đối với sự thay đổi giá bằng cách thay đổi lượng tiêu dùng, *ceteris paribus*. Độ co giãn của cầu theo giá được xác định thông qua công thức sau:

$$E_D = |\text{phần trăm thay đổi lượng cầu}| / |\text{phần trăm thay đổi giá}|$$

Dấu trị tuyệt đối trong công thức nhằm đảm bảo độ co giãn của cầu theo giá luôn là một con số dương.

Đối với hầu hết các sản phẩm, độ co giãn của cầu theo giá là khác nhau tại mỗi mức giá. Nếu giá của Pepsi là 0.5 USD một lon, thì bạn sẽ ít để ý hơn so với giá Pepsi là 5 USD một lon. Nếu như chúng ta chạy dọc theo đường cầu tuyến tính, chúng ta sẽ thấy cầu co giãn tại những mức giá cao ( $E_D$  lớn hơn 1) và kém co giãn ở mức giá thấp ( $E_D$  nhỏ hơn 1) và co giãn đơn vị ( $E_D$  bằng 1) ở giữa đường cầu.

### 2. Tại sao các đo lường độ co giãn là quan trọng?

Người mua phản ứng với sự thay đổi giá bằng cách thay đổi số lượng mà họ mong muốn mua. Các đo lường độ co giãn cung cấp cho các nhà kinh tế cách thức để so sánh phản ứng của khách hàng đối với sự thay đổi giá của các hàng hóa khác nhau.

### 3. Bằng cách nào mà doanh nghiệp có thể xác định khi nào thì nên tăng giá sản phẩm để tăng doanh thu?

Khi cửa hàng kinh doanh của bạn bán được nhiều quần Jean hơn, nhiều quần Jean được bán nhưng với giá thấp hơn. Khi đó, doanh thu của bạn tăng hay giảm? Câu trả lời còn tùy thuộc vào độ co giãn của cầu theo giá của sản phẩm này. Nếu cầu là co giãn, phần trăm thay đổi lượng là lớn hơn phần trăm thay đổi giá, vì vậy doanh số bán sẽ tăng lên. Nhưng nếu cầu của sản phẩm là kém co giãn, phần trăm thay đổi giá lớn hơn phần trăm thay đổi lượng cầu, vì vậy doanh số bán sẽ giảm xuống. Khi cầu là kém co giãn, tăng giá sẽ tăng doanh thu.

### 4. Tại sao với những người già và trẻ em được nhận những khoản chiết khấu giá so với những công dân khác trong cộng đồng?

Người già và trẻ em nhận các khoản chiết khấu giá bởi vì cầu thường co giãn hơn so với những người khác, bằng cách chiết khấu, một mức giá thấp hơn, nhằm tăng tổng doanh thu của rạp hát. Hầu hết, những công dân còn lại đều ít nhạy cảm với giá xem phim, vì vậy các rạp hát không cần phải chiết khấu giá đối với họ. Chỉ khi nào các nhóm khách hàng khác nhau có độ co giãn của cầu theo giá khác nhau, doanh nghiệp có thể tăng doanh thu bằng cách phân biệt giá.

### 5. Điều gì xác định liệu khách hàng thay đổi lượng mua nhiều hay ít khi giá thay đổi?

Có ba yếu tố giúp xác định mức độ co giãn của cầu đối với một hàng hóa cụ thể.

Thứ nhất, số lượng hàng hóa thay thế lớn hơn, cầu sẽ co giãn hơn. Thứ hai, tỷ lệ ngân sách chiếm trong tổng ngân sách chi tiêu của hàng hóa lớn hơn, thì cầu của hàng hóa đó sẽ co giãn hơn. Thứ ba, nếu thời gian dài xem xét thì cầu của hàng hóa sẽ co giãn hơn.

**6. Làm thế nào chúng ta đo lường thu nhập thay đổi bao nhiêu, các thay đổi giá của hàng hóa liên quan hay chi tiêu quảng cáo ảnh hưởng đến chi tiêu của người tiêu dùng?**

Độ co giãn của cầu theo thu nhập, phần trăm thay đổi cầu chia cho phần trăm thay đổi của thu nhập, đo lường thay đổi của thu nhập ảnh hưởng chi tiêu của người tiêu dùng. Độ co giãn chéo của cầu, phần trăm thay đổi cầu của một hàng hóa chia cho phần trăm thay đổi giá của hàng hóa liên quan, đo lường thay đổi giá của hàng hóa liên quan ảnh hưởng đến chi tiêu của người tiêu dùng bao nhiêu. Độ co giãn của cầu theo quảng cáo, phần trăm thay đổi của lượng cầu chia cho phần trăm thay đổi chi tiêu quảng cáo

**7. Làm thế nào đo lường sản lượng của nhà sản xuất thay đổi bao nhiêu theo sự thay đổi giá?**

Chúng ta có thể thực hiện đo lường theo cùng một cách thức cơ bản như những người tiêu dùng phản ứng với sự thay đổi giá: chúng ta tính độ co giãn của cung theo giá. Độ co giãn của cung theo giá là phần trăm thay đổi lượng cung chia cho phần trăm thay đổi giá. Độ co giãn của cung theo giá phụ thuộc chủ yếu vào thời gian của nhà sản xuất để thay đổi các yếu tố đầu vào theo sự thay đổi của giá.

**8. Làm thế nào biết được người sản xuất hay người tiêu dùng chịu nhiều thuế hơn khi chính phủ đánh thuế trên mỗi đơn vị bán ra?**

Người tiêu dùng chịu nhiều thuế hơn khi cung co giãn hơn cầu và nhà sản xuất chịu nhiều thuế hơn khi cầu co giãn hơn cung. Phần thuế người tiêu dùng trả so với nhà sản xuất trả chính bằng với tỷ số độ co giãn của cung và độ co giãn của cầu.

**CÁC VẤN ĐỀ VÀ ỨNG DỤNG**

1. Đối với mỗi cặp hàng hóa sau, bạn cho rằng hàng hóa nào cầu co giãn hơn và tại sao?
  - a. Sách giáo khoa hay truyện tiểu thuyết.
  - b. Các đĩa nhạc Beethoven hay các đĩa nhạc cổ điển nói chung.
  - c. Dầu nhiên liệu 6 tháng tới hay dầu nhiên liệu 5 năm tới.
  - d. Bia hay nước.
2. Giả sử các thương gia và những người đi du lịch có cầu đối với vé máy bay từ New York đến Boston như sau:

Giá (USD)	Lượng cầu thương gia	Lượng cầu du lịch
150	2100	1000
200	2000	800
250	1900	600
300	1800	400

- a. Khi giá vé tăng từ 200 USD lên 250 USD, độ co giãn của cầu theo giá đối với thương gia (i) và người đi du lịch (ii) là bao nhiêu? (Sử dụng giá trị trung bình trong tính toán).
  - b. Tại sao những người đi du lịch có độ co giãn khác những doanh nhân?
3. Giả sử, biểu cầu của bạn về đĩa CD như sau:

Giá (nghìn đồng)	Lượng cầu (khi thu nhập 2 triệu đồng)	Lượng cầu (khi thu nhập 2.2 triệu đồng)
8	40	50
10	32	45
12	24	30

**Chương 3: Độ co giãn của cung cầu**

14	16	20
16	8	12

a. Tính độ co giãn của cầu theo giá CD khi giá CD tăng từ 8 đến 10 nghìn đồng nếu (i) thu nhập của bạn là 2 triệu đồng và (ii) thu nhập của bạn là 2.2 triệu đồng?

b. Tính độ co giãn của cầu theo thu nhập của bạn khi thu nhập của bạn tăng từ 2 triệu đồng đến 2.2 triệu đồng nếu (i) giá là 12 nghìn đồng và (ii) giá là 16 nghìn đồng?

4. Các nhà kinh tế quan sát thấy rằng chi tiêu cho các món ăn ở nhà hàng giảm nhiều hơn chi tiêu cho thực phẩm ăn uống ở nhà trong thời kỳ nền kinh tế suy thoái. Khái niệm co giãn giúp giải thích hiện tượng này như thế nào?

5. Xem xét chính sách công cộng nhằm vào hút thuốc lá.

a. Các nghiên cứu biểu thị độ co giãn của cầu theo giá là khoảng 0.4. Nếu một gói thuốc giá 20 nghìn đồng và chính phủ muốn giảm 20%, cần gia tăng giá bao nhiêu?

b. Nếu chính phủ tăng giá thuốc lá trong dài hạn, chính sách có tác động vào việc hút thuốc có khác nhau trong một năm và trong 5 năm không?

c. Các nghiên cứu cũng thấy rằng thanh thiếu niên có co giãn của cầu theo giá lớn hơn người lớn. Tại sao điều này là đúng?

6. Bạn có cho rằng độ co giãn của cầu theo giá trên thị trường cầu của kem lớn hơn cầu của kem sô-riêng hay không? Bạn có cho rằng độ co giãn của cầu theo giá trên thị trường của cung kem lớn hơn cầu của kem sô-riêng? Hãy giải thích câu trả lời của bạn?

7. Thuốc tân dược có cầu không co giãn và máy tính có cầu co giãn. Giả sử rằng tiến bộ công nghệ làm gia tăng gấp đôi cung của hai sản phẩm (đó là, lượng cung ở mỗi mức giá tăng hai lần lượng cung cũ).

a. Điều gì xảy ra đối với giá cân bằng và sản lượng cân bằng trên mỗi thị trường?

b. Sản phẩm nào sẽ có sự thay đổi giá lớn hơn?

c. Sản phẩm nào sẽ có sự thay đổi sản lượng lớn hơn?

d. Điều gì xảy ra đối với tổng chi tiêu của người tiêu dùng đối với mỗi sản phẩm?

8. Giải thích tại sao phát biểu sau đây là đúng: hạn hán trên toàn trái đất làm tăng thu nhập mà người nông dân nhận được từ bán ngũ cốc, nhưng nếu hạn hán chỉ xảy ra ở Kansas làm giảm thu nhập mà người nông dân Kansas nhận được?

9. Bởi vì thời tiết tốt hơn làm cho đất đai trồng trọt có năng suất hơn, nên đất đai ở những vùng có thời tiết tốt sẽ đắt hơn đất đai ở vùng thời tiết xấu. Tuy nhiên, qua thời gian, khi tiến bộ công nghệ đã làm cho tất cả các loại đất đai trồng trọt có năng suất hơn, giá của đất đai (đã điều chỉnh theo lạm phát) giảm xuống. Sử dụng khái niệm co giãn giải thích tại sao năng suất và giá đất có quan hệ thuận theo không gian nhưng có quan hệ nghịch theo thời gian?

10. Bạn biết rằng cầu về dầu của OPEC được xác định như sau:

Giá (USD mỗi thùng)	Lượng cầu (triệu thùng mỗi ngày)
10	60
20	50
30	40
40	30
50	20

a. Nếu giá đang là 20 USD, OPEC có nên tăng giá bán lên 30 USD không?

b. Mức giá bao nhiêu để OPEC có được doanh thu cao nhất?

c. Co giãn của cầu theo giá ở mức giá có doanh thu tối đa là bao nhiêu?

d. Giá vượt qua mức nào thì cầu của dầu là không co giãn?

## BÀI ĐỌC THÊM

### Cancun: Chiến thắng thuộc về ai?

By NEIL KING JR. and SCOTT MILLER  
Staff Reporters of THE WALL STREET JOURNAL

CANCUN, Mexico – Các quốc gia đang phát triển từ Brazil đến Botswana đã phát huy nội lực để đứng vững và chống chọi các quốc gia giàu có và quyền lực về việc chấp thuận cắt giảm trợ cấp nông nghiệp trong các cuộc đàm phán thương mại toàn cầu. Nhưng chiến thắng phải trả một giá đắt khi Mỹ và các đối tác thương mại lớn khác thực thi kinh doanh theo hiệp ước của tổ chức thương mại thế giới.

Thương mại toàn cầu đã hạ thủy ở Doha, Qatar, hai năm trước đây, nhưng không nhấn chìm Cancun. Rõ ràng cơn gió chỉ thổi bên ngoài con thuyền và có thể vài năm, trước khi sự kiện Mỹ, Liên minh Châu Âu và các đồng minh khác đưa ra những nỗ lực thúc đẩy mới.

#### 1. WTO là gì?

Các quan chức thương mại Mỹ chỉ ra vấn đề nảy sinh đối với việc bảo vệ nền sản xuất trong nước và các nhạy cảm chính trị trong cuộc tuyển cử tổng thống 2004, như là lý do khó khăn trong việc thúc đẩy tiến trình WTO. EU đã thu nạp thêm 10 thành viên mới, trong khi nhóm thương mại Châu Âu dự kiến tiến hành vào cuối năm đến.

Giảm rào cản thương mại thông qua WTO hiện nay sẽ không thể tiến triển, nếu như không có sự quyết tâm. Các nhà phân tích nói rằng vấn đề khó khăn lớn nhất vẫn ở các quốc gia đang phát triển chứ không phải ở đâu khác, đối với các vấn đề đòi hỏi của nền kinh tế (trợ cấp sản xuất trong nước, hay thuế nhập khẩu cao ở nước ngoài). Người chịu thiệt thòi lớn nhất vẫn là các quốc gia nghèo Châu Phi và Châu Á, từ Mali đến Bangladesh, khi đưa ra các chào mời hấp dẫn đối với các đối tác tự do thương mại theo cách thức thị trường hay sản phẩm.

#### 2. Tại sao các nhà kinh tế thường ủng hộ tự do thương mại?

Mỹ vẫn luôn nhắc nhở 145 thành viên khác của WTO rằng kế hoạch của Washington nhằm thúc đẩy tự do hóa thương mại thông qua các đàm phán với các quốc gia và khu vực khác. Mỹ cố gắng thúc đẩy tự do hóa thương mại với 14 quốc gia, trong đó có 5 nước ở Trung Mỹ. Và khi các đàm phán kết thúc, các quan chức Mỹ đã nói rằng vẫn còn một số quốc gia đang từng bước đáp ứng các yêu cầu thỏa thuận thương mại song phương.

Đại diện thương mại Mỹ, Robert Zoellick, đã áp dụng hình thức đàm phán song phương để thúc ép các đối tác thương mại cứng đầu nên nhượng bộ trong các đàm phán toàn cầu. Có thể thực hiện được điều này, là do các quốc gia đang phát triển sợ Mỹ sẽ cắt giảm quan hệ và không cho thâm nhập vào thị trường rộng lớn ở Mỹ. Chỉ có các buổi đàm phán có tính toàn cầu mới đảm bảo cho các quốc gia cam kết thực hiện. Mỹ cũng đeo đuổi một chiến lược tương tự sau các đàm phán thương mại toàn cầu, kêu gọi Uruguay ngồi vào bàn đàm phán, mà hiện tại đang có nguy cơ bế tắc.

Ông Zoellick đã nói sau thất bại đàm phán ở Cancun rằng “chúng tôi dự kiến đi đến một nơi khác”. “Chúng tôi sẽ luôn luôn có mặt ở đó để dàn xếp việc gia nhập vào WTO, nhưng tôi cũng không thể đợi mãi được”.

Ở Châu Á, Trung Quốc và Nhật đang xúc tiến thương lượng thương mại tự do trong khu vực, một hướng đi có thể tăng tốc hậu Cancun.

#### 3. Các khối thương mại có thể chịu thiệt hại từ thương mại thế giới như thế nào?

Brazil, người dẫn đầu trong khối các quốc gia đang phát triển đã tuyên bố rằng “cơ hội thật sự” của các cuộc đàm phán là việc điều chỉnh hệ thống nông nghiệp toàn thế giới đã bắt đầu. Nhóm 22 Dubbed, đồng minh Brazil rõ ràng là tự hào về mối liên kết này, mặc dầu quan hệ thành viên đã mở rộng từ thương mại tự do đến những người bảo hộ. Các nhóm khác ở Châu



### Chương 3: Độ co giãn của cung cầu

Phi, Caribe và các quốc gia Châu Á cũng ngoan cố trong việc chống lại mục tiêu của các quốc gia giàu có, là chấp thuận các tiêu chuẩn khuyến khích đầu tư như các qui định đầu tư và chính sách chống độc quyền.

Celso Amorim, bộ trưởng ngoại giao của Brazil, cho biết “chúng ta không chỉ duy trì sự hợp nhất của chúng ta, mà chúng ta còn là tác nhân tích cực trong các đàm phán và số lượng thành viên chúng ta đã tăng lên”. Thư ký thương mại Philippine, Manuel Roxas, đã nói với nhóm “là rất phấn khởi khi tiếng nói của chúng ta được tiếp thu”.

Tuy nhiên, đại diện công nghiệp và ngoại giao các nước vẫn nghi ngờ các quốc gia như Brazil và Ấn Độ có thể thay đổi tính nhất quán trong khi đang cố gắng xây dựng một động thái mới trong WTO. Điều không rõ ràng ở đây là liệu chính sách nông nghiệp đưa ra trong bản hội nghị có còn hiệu lực khi các cuộc đàm phán được nối lại.

Ông Zoellick cho biết “Brazil và các quốc gia khác “đã bỏ lỡ cơ hội đối với sự cắt giảm trợ cấp”. Ông ta nói tiếp “họ đã ở đây để cắt giảm trợ cấp” nhưng Brazil và các quốc gia khác có ít thiện chí đối với sự nhân nhượng của họ.

#### 4. Tại sao Mỹ trợ cấp nông nghiệp và điều này ảnh hưởng gì đến thị trường nông nghiệp thế giới?

Một nghịch lý ở Cancun, đó là các cuộc đàm phán nhằm làm sáng tỏ một mục tiêu mà hầu như ai cũng tán thành là sẽ đem lại lợi ích cho các quốc gia nghèo hơn: qui định thuế nhập khẩu tốt hơn. Trong một phiên họp kéo dài ba giờ, bộ trưởng Ấn Độ và Malaysia đã đưa ra các trở ngại lớn liên quan đến các qui định đầu tư nước ngoài, chống độc quyền, tính minh bạch về thủ tục hành chính, tất cả những vấn đề quan tâm của Châu Âu và Nhật.

Hy vọng cuối cùng của thoả thiệp nằm ở chỗ liệu các quốc gia phát triển có chấp thuận đàm phán về cách thức để giảm thủ tục hành chính, thường gây phiền hà cho nhập khẩu hàng hóa kéo dài đến vài tuần. WTO phản đối các qui định nhập khẩu lỗi thời thường ngăn cản thương mại ở các quốc gia nghèo nhiều hơn so với thuế đánh vào nhập khẩu cao. Những người khác dự đoán rằng các thủ tục nhập khẩu mới có thể làm gia tăng thêm 1% đối với nền kinh tế của các quốc gia Châu Á.

Theo lời phát ngôn của các quốc gia Châu Phi và Caribe, thì Botswana đã nói không. Và với điều này, các bộ trưởng đã huỷ các cuộc đàm phán Cancun và khẳng định rằng sự phân hóa giữa các quốc gia thật sự là vấn đề khó giải quyết. Một trở trêu đó là các cuộc đàm phán kết thúc trước khi các bộ trưởng có thể nói nhỏ với nhau về các vấn đề gay go, đó là nông nghiệp.

#### 5. Làm thế nào mô tả rào cản thương mại có liên quan đến nhập khẩu? Nó cản trở thương mại ra sao?

Các quốc gia Châu Âu đi theo chiều hướng đa phương, có thể dường như thiết thời đối với những gì sắp đến. EU đã không mở ra các cuộc đàm phán thương mại song phương cho đến khi Doha đã hoàn tất ngòi vào bàn tròn, đưa ra các tranh cãi thương mại trong tiến trình WTO. Pascal Lamy, nhà thương thuyết hàng đầu của EU, bây giờ phải xem lại chiến lược đó, nhưng sự chuyển đổi cơ cấu có thể gây kích động đối với phe đối lập chính trị. Nick Clegg, chuyên gia thương mại trong Liên minh Châu Âu nói rằng đàm phán song phương không áp dụng được đối với EU, điều này có thể áp dụng đối với các đàm phán thương mại nhằm thúc đẩy các qui định về đầu tư và môi trường có tính toàn cầu.

Anh ta nói “có những điều nguy hiểm đối với những loại đàm phán theo kiểu này”, “chúng là hình thức của chủ nghĩa song phương”.

Các cuộc đổ vỡ trong các đàm phán thương mại làm dấy lên yêu cầu phải thay đổi trong tổ chức WTO. Ông Lamy gọi là WTO như là “một tổ chức theo kiểu cổ xưa ... cần phải được chỉnh đốn lại một cách mạnh mẽ”. Các hoạt động chủ yếu ở đây tập trung vào các bài diễn thuyết và hội trường chính trị, bộ trưởng thương mại Canada, Pierre Pettigrew, cho biết “tôi có cảm giác như tôi đang ở trong phiên họp của Hội đồng Liên hợp quốc.

Một số chuyên gia tin tưởng rằng kinh nghiệm của Cancun đã cung cấp thêm các bằng chứng cho thấy tiến trình đàm phán đa phương là quá khó khăn để đạt được kết quả đàm phán. Clayton Yeutter, cựu thư ký nông nghiệp và đại diện thương mại Mỹ, nói rằng ông ta có thể thấy trước nỗ lực thâm lặn của Mỹ và EU nhằm thành lập nhóm 18 quốc gia công nghiệp nhằm tiến hành các cuộc gặp cấp bộ trưởng trong những năm đến, nhằm tìm kiếm sự thống nhất trong các vấn đề thương mại cụ thể, hơn là bao quát toàn bộ với các đàm phán thương mại thế giới. Ông ta nói rằng Cancun là một trường hợp trong các cuộc gặp mặt ở WTO, biểu thị sự chống đối tự do hóa thương mại, không thể thực thi được.

Ông Yeutter nói rằng “Giả thuyết của tôi đó là, chúng ta sẽ không bao giờ có một cuộc họp bàn tròn đa phương khác. Các bộ trưởng thương mại sẽ nói “chúng ta đừng dẫm theo vết này một lần nữa”.

Hầu như, không có qui định cụ thể của WTO. WTO điều hành bởi sự thống nhất, thậm chí các quốc nhỏ nhất cũng có một phần quyền lực biểu quyết. Điều mà cách đây tám năm, các cường quốc ở các quốc gia phát triển có thể đưa ra quyền biểu quyết ngang nhau.

## **6. Những lợi ích gì trong phương thức ra quyết định của WTO? Chi phí là gì?**

*Michael Schroeder in Washington contributed to this article.*

### **TRẢ LỜI CÁC CÂU HỎI PHÂN TÍCH**

Tham khảo tài liệu đề cập trong *chương 1*, *chương 2* và *chương 3* để hỗ trợ trong việc trả lời các câu hỏi này.

1. WTO là một tổ chức với các chức năng nhằm thúc đẩy thương mại tự do và công bằng giữa các quốc gia thành viên. Đây cũng là cam kết mà các quốc gia đồng ý không đánh thuế nhập khẩu hay các hạn chế về thương mại dưới một số điều kiện hạn chế nhất định.

2. Như đã đề cập trong bài báo này, các rào cản thương mại như thuế nhập khẩu sẽ làm giảm dòng trao đổi hàng hóa, điều này có nghĩa là xuất khẩu sẽ giảm xuống, làm giảm GDP trong nước. Đối với các quốc gia nhập khẩu, điều này sẽ làm cho các nhà sản xuất trong nước ít đối thủ cạnh tranh hơn, sẽ dẫn đến một mức giá cao hơn cho các sản phẩm nội địa, làm thiệt hại cho người tiêu dùng. Một nguyên lý của lợi thế cạnh tranh đó là một quốc gia sẽ sản xuất hàng hóa có chi phí cơ hội thấp nhất. Và sau đó, các hàng hóa được trao đổi giữa các quốc gia với nhau. Tổng sản lượng (thế giới) sẽ đạt lớn nhất nếu như mỗi quốc gia sản xuất các hàng hóa có lợi thế cạnh tranh và trao đổi thương mại. Rào cản thương mại sẽ làm cho sản lượng của thế giới sẽ thấp hơn.

3. Mặc dù các khối thương mại có thể trợ giúp giữa các quốc gia thành viên, các khối thương mại có thể thiết đặt thuế nhập khẩu và hạn ngạch đối với các quốc gia không phải thành viên. Bằng cách tăng rào cản thương mại đối với các quốc gia không thành viên sẽ làm giảm tự do thương mại và ảnh hưởng đến nền kinh tế thế giới.

4. Hệ thống chính trị của Mỹ có chính sách ủng hộ nông nghiệp trong một thời gian dài. Các chương trình trợ cấp thất nghiệp ngày nay đã được thiết đặt từ những năm 1930 do có sự biến động và giá giảm trong nông nghiệp. Sự hỗ trợ nông nghiệp và các qui tắc cơ bản của nền kinh tế chính trị (khi một nhóm được chính phủ hỗ trợ thì nhóm lớn sẽ chịu thiệt thòi từ sự hỗ trợ này, các nhóm nhỏ vì vậy có khuynh hướng vận động hành lang hữu hiệu hơn so với nhóm lớn), đã làm nảy sinh vận động hành lang một cách mạnh mẽ ở Mỹ. Vì Mỹ là một quốc gia giàu có, cho nên Mỹ tích cực hỗ trợ cho nông dân Mỹ. Hỗ trợ nông nghiệp nhằm gia tăng sản xuất hàng hóa với giá thấp hơn và gây ra nhiều khó khăn đối với các quốc gia nước ngoài cạnh tranh trên thị trường.



### *Chương 3: Độ co giãn của cung cầu*

5. Tôi sẽ gọi nó là rào cản thương mại phi thuế quan. Nó không có qui tắc cụ thể hay luật đối với các hạn chế thương mại, nhưng nó cản trở thương mại bằng cách cản trở thâm nhập sản phẩm vào thị trường.

6. Lợi ích đó là các quốc gia giàu có và mạnh sẽ không thể khống chế quyết định của WTO và thông qua những chính sách có thể gây thiệt hại cho các quốc gia yếu hơn. Chi phí đó là, nếu một quốc gia cố tình trì hoãn tiến trình và điều này có thể kéo dài tiến trình ra quyết định.

## Chương 4

# LÝ THUYẾT LỰA CHỌN TIÊU DÙNG

Chương này đề cập một cách chi tiết hơn về lý thuyết lựa chọn tiêu dùng. Trong khi cầu cá nhân đối với một hàng hóa cụ thể được xác định thông qua mối quan hệ giữa giá và lượng hàng hóa mà cá nhân mong muốn tiêu dùng. Trong đó, lý thuyết cầu bắt nguồn từ lý thuyết lựa chọn tiêu dùng. Để giải thích hành vi lựa chọn của người tiêu dùng, các nhà kinh tế vận dụng lý thuyết lợi ích và lý thuyết đẳng ích.

**Sau khi nghiên cứu chương này, bạn có thể:**

- ↪ **Xác định các nhân tố ảnh hưởng đến hành vi lựa chọn của người tiêu dùng.**
- ↪ **Tiếp cận mô hình toán để xác định lựa chọn tiêu dùng cá nhân nhằm đạt mục tiêu tối đa hóa lợi ích.**
- ↪ **Giải thích mối quan hệ giữa cân bằng tiêu dùng và đường cầu cá nhân.**
- ↪ **Phân tích tác động thu nhập và tác động thay thế ảnh hưởng đến lựa chọn tiêu dùng cá nhân.**

## HÀNH VI NGƯỜI TIÊU DÙNG

Các nhà kinh tế vận dụng các mô hình lựa chọn để giải thích hành vi người tiêu dùng. Giả định rằng các cá nhân bị giới hạn thu nhập (nguồn năng lực mua sắm) sẽ hành động theo cách thức để đạt được lợi ích cao nhất có thể.

### MỤC TIÊU NGƯỜI TIÊU DÙNG

Thu nhập của cá nhân (người tiêu dùng) và giá cả hàng hóa là những nhân tố giới hạn lợi ích mà người tiêu dùng có thể đạt được. Giả định then chốt của lý thuyết lợi ích tập trung vào thu nhập dùng để chi tiêu và giá cả hàng hóa tiêu dùng. Các cá nhân quyết định số lượng hàng hóa và dịch vụ tiêu dùng để “tối đa hóa lợi ích”.

Giả định tối đa hóa lợi ích là một cách diễn đạt cho vấn đề kinh tế cơ bản. Các mong muốn của người tiêu dùng thì luôn vượt quá nguồn lực cung cấp để thỏa mãn những mong muốn này. Vì vậy, người tiêu dùng phải đưa ra các quyết định lựa chọn. Trong việc đưa ra quyết định lựa chọn, người tiêu dùng cố gắng tối đa hóa lợi ích có thể đạt được. Điều này có nghĩa là các cá nhân đưa ra các quyết định tiêu dùng sao cho tối đa hóa lợi ích trong giới hạn ngân sách tiêu dùng.

### CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG

Nền tảng của luật cầu và ý tưởng về lợi ích biên giảm dần là cơ sở cho việc giải thích cách thức mà người tiêu dùng phân bổ thu nhập cho tổ hợp hàng hóa mua sắm. Trong mô hình lựa chọn tiêu dùng của cá nhân, các nhân tố ảnh hưởng đến hành vi lựa chọn bao gồm:

#### ↪ **Hành vi tiêu dùng**

Người tiêu dùng luôn mong muốn tiêu dùng nhiều hàng hóa hơn là dùng ít hơn để tối đa hóa lợi ích. Một cá nhân sẽ không thể đạt được mục tiêu tối đa hóa lợi ích nếu như cá nhân đó không có động lực về lợi ích (dùng nhiều hay ít cũng được).

#### ↪ **Sở thích tiêu dùng**

## Chương 4: Lý thuyết lựa chọn tiêu dùng

Nhận thức được lợi ích tăng thêm (lợi ích biên) khi tiêu dùng thêm một đơn vị hàng hóa. Sở thích của cá nhân bao gồm nhận thức về thị hiếu, chất lượng và giá trị lợi ích của sản phẩm tiêu dùng. Nói cách khác, cá nhân phải nhận thức được lợi ích khi tiêu dùng thêm sản phẩm hay phân biệt được lợi ích mang lại giữa các sản phẩm.

### ↳ Thu nhập tiêu dùng

Mọi cá nhân đều bị giới hạn bởi thu nhập tiêu dùng, thu nhập là nguồn năng lực mua sắm của cá nhân. Vì vậy, cá nhân sẽ phân bổ thu nhập này cho tổ hợp tiêu dùng các hàng hóa khác nhau. Một cá nhân có thu nhập cao hơn thì năng lực mua sắm sẽ cao hơn và vì vậy số lượng tổ hợp hàng hóa tiêu dùng sẽ nhiều hơn so với cá nhân có thu nhập thấp hơn.

### ↳ Giá cả hàng hóa

Giá cả của hàng hóa ảnh hưởng trực tiếp đến số lượng hàng hóa tiêu dùng của cá nhân. Khi giá cả của một hàng hóa nào đó thay đổi (tăng lên hoặc giảm xuống) trong khi thu nhập không đổi sẽ tác động đến năng lực mua sắm hiện tại (hay thu nhập thực tế). Khi đó, lựa chọn tổ hợp hàng hóa tiêu dùng có thể bị thay đổi để cá nhân đạt được mục tiêu tối đa hóa lợi ích.

## TÁC ĐỘNG THU NHẬP VÀ THAY THẾ

Chúng ta hãy xem xét điều gì xảy ra khi giá cả hàng hóa tiêu dùng thay đổi. Như đã đề cập ở trên, cá nhân sẽ thay đổi tổ hợp hàng hóa tiêu dùng để tối đa hóa lợi ích. Để xem xét rõ hơn sự thay đổi lượng hàng hóa tiêu dùng, chúng ta hãy phân tích tác động thu nhập và tác động thay thế.

### Tác động thu nhập

**Tác động thu nhập** là tác động của sự thay đổi giá của một hàng hóa lên thu nhập thực tế của người tiêu dùng và kết quả ảnh hưởng lên lượng cầu tiêu dùng. Chẳng hạn, nếu giá của một hàng hóa nào đó (thịt bò) giảm xuống thì thu nhập thực tế (hay năng lực mua sắm) của người tiêu dùng khi mua hàng hóa đó sẽ tăng lên. Sự gia tăng thu nhập này cũng sẽ làm gia tăng khả năng mua sắm không chỉ đối với hàng hóa có giá giảm mà còn đối với các hàng hóa khác.

### Tác động thay thế

**Tác động thay thế** là tác động của sự thay đổi giá của một hàng hóa lên mức giá của hàng hóa liên quan và kết quả ảnh hưởng đến lượng cầu tiêu dùng. Một mức giá thấp hơn của hàng hóa nào đó (thịt bò) có nghĩa bây giờ hàng hóa này rẻ hơn so với các hàng hóa khác (thịt heo, gà, cá, ...). Khi đó, người tiêu dùng sẽ thay thế hàng hóa đắt hơn bởi hàng hóa rẻ hơn. Mức giá thấp hơn làm tăng sức hấp dẫn của người tiêu dùng đối với hàng hóa này. Vì vậy, người tiêu dùng có xu hướng tăng số lượng hàng hóa giá rẻ và giảm số lượng hàng hóa đắt hơn.

Các nhà kinh tế cho rằng đối với hầu hết các hàng hóa thì tác động thay thế thường lớn hơn tác động thu nhập. Tổng tác động bao gồm tác động thu nhập và tác động thay thế.

Giả sử, một cá nhân có thu nhập cố định (I) chi tiêu vào hàng hóa X, Y và Z với giá cả  $P_X$ ,  $P_Y$  và  $P_Z$  tương ứng. Khi đó, cá nhân sẽ lựa chọn tổ hợp  $Q_X$ ,  $Q_Y$  và  $Q_Z$  sao cho tối đa hóa lợi ích tiêu dùng. Điều gì sẽ xảy ra nếu giá  $P_X$  giảm xuống, liệu cá nhân có thay đổi lượng tiêu dùng  $Q_X$ ,  $Q_Y$  và  $Q_Z$  hay không. Để trả lời cho câu hỏi này, chúng ta hãy xem xét tác động thu nhập và tác động thay thế đối với các hàng hóa X, Y và Z.

Đối với hàng hóa có giá giảm (X), chúng ta thấy tác động thu nhập và tác động thay thế đều làm gia tăng lượng tiêu dùng đối với hàng hóa. Kết quả là lượng tiêu dùng hàng hóa này tăng lên ( $Q_X$  tăng). Đối với hàng hóa khác (Y, Z), tác động thu nhập làm tăng lượng tiêu dùng đối với hàng hóa ( $Q_Y$ ,  $Q_Z$  tăng) và tác động thay thế làm giảm lượng tiêu dùng đối với hàng hóa ( $Q_Y$ ,  $Q_Z$  giảm). Nếu ảnh hưởng giảm lượng do tác động thay thế lớn hơn ảnh hưởng tăng lượng do tác động thu nhập đối với hàng hóa thì tổng tác động sẽ làm giảm lượng tiêu dùng đối với hàng hóa ( $Q_Y$ ,  $Q_Z$  giảm). Ngược lại, nếu ảnh hưởng giảm lượng do tác động thay thế nhỏ hơn ảnh hưởng tăng lượng do tác động thu nhập đối với hàng hóa thì tổng tác động sẽ làm tăng lượng tiêu dùng đối với hàng hóa ( $Q_Y$ ,  $Q_Z$  tăng).

## LÝ THUYẾT LỢI ÍCH

Nhìn chung, các mong muốn của người tiêu dùng về một sản phẩm cụ thể có thể được đáp ứng đầy đủ trong một khoảng thời gian nhất định với giả định sở thích không thay đổi. Tuy nhiên, càng có nhiều sản phẩm thì mong muốn trên mỗi đơn vị sản phẩm đó sẽ ít đi. Để giải thích cho điều này, chúng ta hãy xem xét khái niệm về lợi ích và lợi ích biên.

### LỢI ÍCH

#### Khái niệm

Lý thuyết lựa chọn dựa trên khái niệm về lợi ích. **Lợi ích** được định nghĩa như là mức độ thỏa mãn hay hài lòng liên quan đến các lựa chọn tiêu dùng. Lợi ích có hai đặc tính cần nhấn mạnh sau:

↳ **Lợi ích và “hữu dụng” là không đồng nhất nhau.**

Chẳng hạn, tranh của Picasso có lẽ không hữu dụng trong cuộc sống, nhưng lại có lợi ích cực kỳ lớn đối với các nhà nghệ thuật.

↳ **Lợi ích thường không giống nhau đối với mỗi người khi tiêu dùng cùng sản phẩm.**

Chẳng hạn, kính thuốc có lợi ích lớn đối với người cận hoặc viễn thị, nhưng không có lợi ích đối với người có mắt bình thường.

Các nhà kinh tế giả định rằng mỗi cá nhân phải đưa ra sự lựa chọn trong số các lựa chọn tiêu dùng và cá nhân sẽ lựa chọn tiêu dùng đem lại lợi ích cao nhất.

#### Tổng lợi ích và lợi ích biên

**Tổng lợi ích (U)** là mức độ hài lòng hay thỏa mãn liên quan đến việc tiêu dùng một lượng hàng hóa. Trong khi đó, **lợi ích biên (MU)** là lợi ích tăng thêm khi người tiêu dùng tăng thêm một đơn vị tiêu dùng hàng hóa. Bảng dưới đây minh họa mối quan hệ giữa tổng lợi ích và lợi ích biên liên quan đến tiêu dùng của cá nhân đối với bánh pizza (trong một khoảng thời gian nhất định).

Số chiếc bánh	Tổng lợi ích (U)	Lợi ích biên (MU)
0	0	-
1	50	50
2	80	30
3	90	10
4	90	0
5	85	-5

Như bảng trên cho thấy, lợi ích biên liên quan đến mỗi chiếc bánh pizza tăng thêm chỉ là mức thay đổi tổng lợi ích khi có thêm một chiếc bánh pizza tiêu dùng. Chẳng hạn, lợi ích biên của tiêu dùng chiếc bánh pizza thứ ba là 10 do tổng lợi ích tăng lên 10 đơn vị (từ 80 lên 90). Một cách tổng quát, lợi ích biên có thể được xác định như sau:

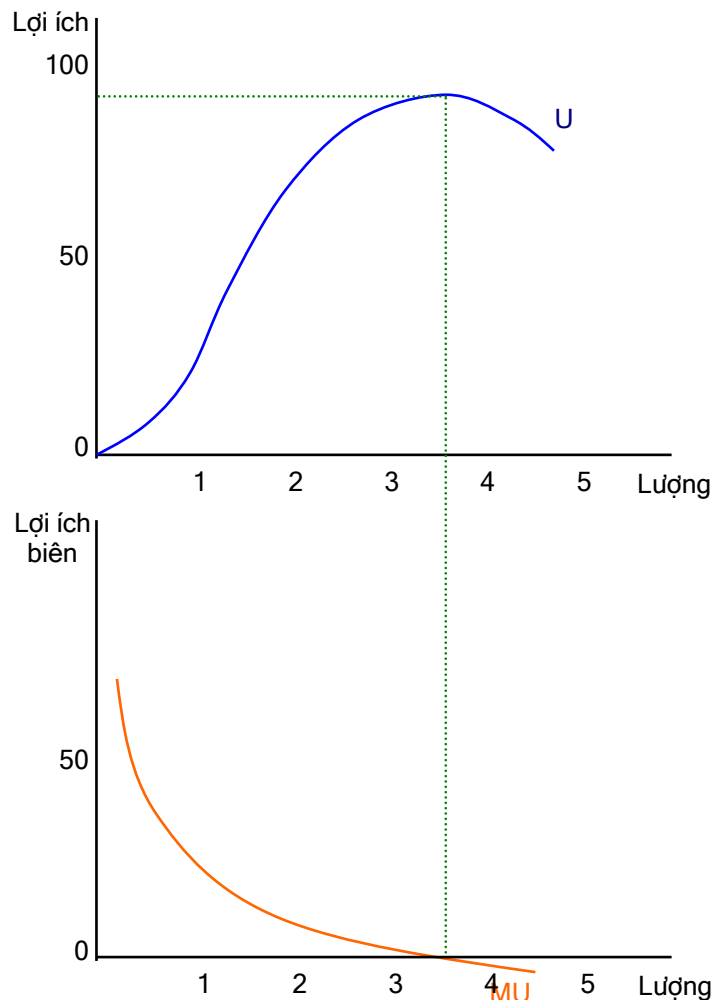
$$\text{Lợi ích biên} = \frac{\text{thay đổi tổng lợi ích}}{\text{thay đổi lượng tiêu dùng}}$$

Hay viết cách khác,

$$MU = \frac{\Delta U}{\Delta Q}$$

#### Chương 4: Lý thuyết lựa chọn tiêu dùng

Bảng trên cũng minh họa một hiện tượng được biết như là **qui luật lợi ích biên giảm dần**. Qui luật này phát biểu rằng lợi ích biên giảm dần theo số lượng hàng hóa tiêu dùng trong một khoảng thời gian nhất định, *ceteris paribus*. Trong ví dụ ở trên, lợi ích biên của chiếc bánh pizza tăng thêm sẽ giảm khi tiêu dùng nhiều chiếc bánh pizza hơn (trong một khoảng thời gian nhất định). Trong ví dụ này, lợi ích biên của tiêu dùng chiếc bánh pizza thứ năm sẽ âm. Lưu ý rằng mặc dầu lợi ích biên giảm dần nhưng tổng lợi ích vẫn tăng miễn là lợi ích biên còn dương. Tổng lợi ích sẽ giảm chỉ khi lợi ích biên là âm. Thực tế, hầu hết các hàng hóa đều có qui luật lợi ích biên giảm dần.



#### MÔ HÌNH LỰA CHỌN TIÊU DÙNG

Bây giờ, chúng ta hãy xem xét cách thức sử dụng khái niệm lợi ích biên để giải thích lựa chọn tiêu dùng. Như đã đề cập ở trên, các nhà kinh tế giả định cá nhân đưa ra quyết định lựa chọn trong số các lựa chọn tiêu dùng. Khi đó, người tiêu dùng sẽ lựa chọn tiêu dùng đem lại lợi ích cao nhất.

Giả sử người tiêu dùng chi tiêu tất cả thu nhập ( $I$ ) vào hàng hóa  $X$  và  $Y$ , người tiêu dùng phải tối đa hóa lợi ích ( $U$ ) thỏa mãn ràng buộc ngân sách chi tiêu. Khi đó, người tiêu dùng phải:

$$\text{Hàm mục tiêu: } U = f(Q_X, Q_Y) \rightarrow \text{Max}$$

$$\text{Ràng buộc: } P_X Q_X + P_Y Q_Y \leq I$$

Sử dụng phương pháp toán tử Lagrange để giải quyết vấn đề trên. Để làm được điều đó, trước hết phải thiết lập **hàm số Lagrange** như sau:

$$L = f(Q_X, Q_Y) + \lambda(I - P_X Q_X - P_Y Q_Y)$$

Để tối đa hóa L, chúng ta tính đạo hàm từng phần của L theo  $Q_X$ ,  $Q_Y$ ,  $\lambda$  và đặt chúng bằng không. Khi đó,

$$\frac{\partial L}{\partial Q_X} = \frac{\partial f}{\partial Q_X} - \lambda P_X = 0 \quad (1)$$

$$\frac{\partial L}{\partial Q_Y} = \frac{\partial f}{\partial Q_Y} - \lambda P_Y = 0 \quad (2)$$

$$\frac{\partial L}{\partial \lambda} = I - P_X Q_X - P_Y Q_Y = 0 \quad (3)$$

Giải quyết phương trình (1) và (2) để xác định  $\lambda$ . Khi đó, ta có:

$$\lambda = \frac{\partial f / \partial Q_X}{P_X} = \frac{\partial f / \partial Q_Y}{P_Y}, \text{ hay}$$

$$\lambda = \frac{MU_X}{P_X} = \frac{MU_Y}{P_Y} \quad (4)$$

Từ (3) và (4), một cá nhân tiêu dùng tối đa hóa lợi ích phải thỏa mãn 2 điều kiện sau:

$$\begin{array}{l} \frac{MU_X}{P_X} = \frac{MU_Y}{P_Y} \\ P_X Q_X + P_Y Q_Y = I \end{array}$$

Điều kiện thứ nhất cho biết lợi ích biên trên mỗi đồng tiêu dùng của tất cả các hàng hóa phải bằng nhau. Để thấy tại sao có điều này, chúng ta hãy xem xét điều gì sẽ xảy ra khi điều kiện trên không thỏa mãn. Cụ thể, chúng ta giả định rằng lợi ích của một đồng tiêu dùng sau cùng vào hàng hóa X là 10, trong khi lợi ích của một đồng sau cùng tiêu dùng vào hàng hóa Y là 5. Từ khi một đồng tiêu dùng thêm vào hàng hóa X đem lại nhiều lợi ích hơn so với một đồng tiêu dùng thêm vào hàng hóa Y, cá nhân muốn tối đa hóa lợi ích sẽ tiêu dùng nhiều hơn vào hàng hóa X và tiêu dùng ít hơn vào hàng hóa Y. Giảm chi tiêu một đồng vào hàng hóa Y làm giảm 5 đơn vị lợi ích, nhưng tăng một đồng tiêu dùng vào hàng hóa X đem lại thêm 10 đơn vị lợi ích. Vì vậy, việc chuyển một đồng tiêu dùng hàng hóa Y sang hàng hóa X đem lại cho cá nhân lợi ích ròng là 5 đơn vị lợi ích. Càng tiêu dùng nhiều hàng hóa X thì lợi ích biên của X sẽ giảm tương đối so với lợi ích biên của Y. Cá nhân sẽ tiêu dùng nhiều X hơn Y cho đến khi nào lợi ích biên của một đồng tiêu dùng sau cùng vào hàng hóa X bằng với lợi ích biên của một đồng tiêu dùng sau cùng vào hàng hóa Y. Điều kiện thứ nhất đôi khi được xem như là “nguyên tắc cân bằng biên”.

Mô hình tiêu dùng ở trên là mô hình một thời kỳ mà ở đó giả định cá nhân không tiết kiệm hay vay mượn. Khi đó, điều kiện thứ hai đó là tất cả thu nhập phải được chi tiêu. Dĩ nhiên, một mô hình đầy đủ nhất thiết phải xem xét các điều kiện về tiết kiệm và vay mượn cho nhiều thời kỳ. Điều kiện thứ nhất chỉ là điều kiện cần để tối đa hóa lợi ích, các kết hợp tiêu dùng có thể thỏa mãn điều kiện này. Tuy nhiên, chỉ có kết hợp tiêu dùng thỏa mãn điều kiện thứ hai (điều kiện đủ) thì cá nhân sẽ tối đa hóa lợi ích tiêu dùng.

Khi kết hợp tiêu dùng thỏa mãn hai điều kiện trên, cá nhân đạt được trạng thái **cân bằng tiêu dùng**. Một trạng thái cân bằng mà ở đó cá nhân xác định được số lượng và ngân sách tiêu dùng cho mỗi hàng hóa tiêu dùng để đạt được tối đa hóa lợi ích (Dĩ nhiên, trừ khi cá nhân có sự thay đổi sở thích, thu nhập và giá cả liên quan).

### CÂN BẰNG TIÊU DÙNG VÀ ĐƯỜNG CẦU

Khái niệm cân bằng tiêu dùng có thể được sử dụng để giải thích hệ số góc âm của đường cầu người tiêu dùng. Giả sử, cá nhân chỉ tiêu dùng vào hai hàng hóa X và Y. Tại điểm cân bằng tiêu dùng:

#### Chương 4: Lý thuyết lựa chọn tiêu dùng

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

và tất cả thu nhập chi tiêu.

Chúng ta hãy xem xét điều gì sẽ xảy ra nếu như giá của X tăng lên. Từ công thức ở trên, chúng ta nhận thấy rằng lợi ích biên trên một đồng tiêu dùng của X sẽ giảm xuống khi giá của X tăng lên. Để xác định điểm cân bằng tiêu dùng mới, cá nhân sẽ tăng tiêu dùng vào hàng hóa Y và giảm chi tiêu vào hàng hóa X. Sự thay đổi tổ hợp tiêu dùng này gọi là tác động thay thế. Khi hàng hóa X trở nên đắt hơn thì lượng tiêu dùng vào hàng hóa X giảm là do tác động thay thế.

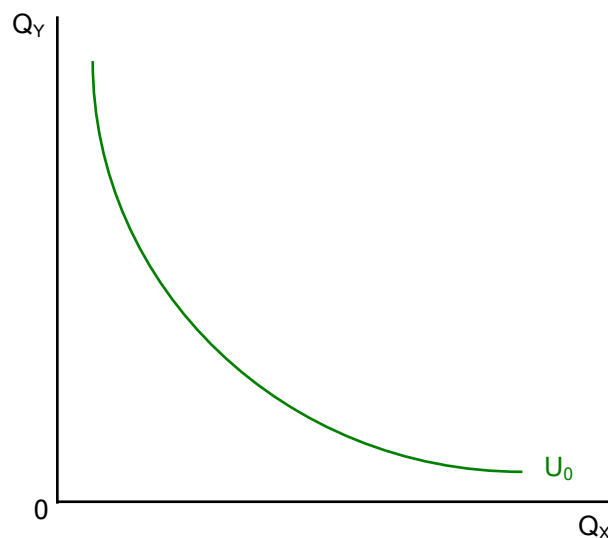
Ngoài tác động thay thế, một tác động khác xảy ra khi có sự thay đổi giá của hàng hóa, đó là tác động thu nhập. Trong ví dụ trên, hàng hóa X trở nên đắt hơn, cá nhân không đủ khả năng để trang trải cho kết hợp tiêu dùng hàng hóa X và Y như trước đây. Tác động thu nhập này làm giảm lượng cầu tiêu dùng đối với tất cả hàng hóa thông thường. Nếu như X là hàng hóa thông thường, khi giá của X tăng lên thì X chịu tác động thay thế và tác động thu nhập. Cả hai tác động này làm giảm lượng cầu đối với hàng hóa X.

Mặt khác, sự tăng giá của X không chỉ ảnh hưởng đến lượng cầu của hàng hóa X, mà còn tác động đến lượng cầu hàng hóa Y. Tăng giá hàng hóa X làm tăng lượng cầu của hàng hóa Y do tác động thay thế, trong khi đó năng lực mua sắm thực tế của người tiêu dùng giảm do giá X tăng lên. Điều này không chỉ làm giảm lượng cầu tiêu dùng hàng hóa X mà còn giảm lượng cầu tiêu dùng đối với hàng hóa Y, đó là do tác động thu nhập. Vì vậy đối với hàng hóa Y, nếu tác động thay thế lớn hơn tác động thu nhập thì lượng tiêu dùng của hàng hóa Y tăng lên. Ngược lại, nếu tác động thay thế nhỏ hơn tác động thu nhập thì lượng cầu của hàng hóa Y sẽ giảm. Tác động tổng hợp là tổng của tác động thay thế và tác động thu nhập.

### LÝ THUYẾT ĐẲNG ÍCH

#### ĐƯỜNG ĐẲNG ÍCH

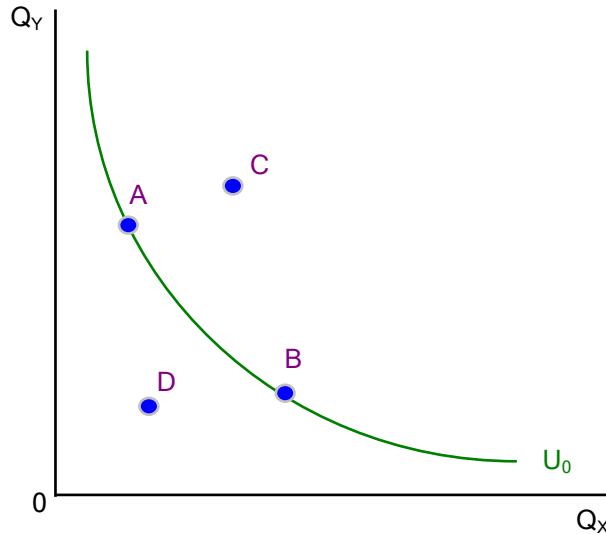
Lựa chọn tiêu dùng có thể được giải thích thông qua đường đẳng ích. **Đường đẳng ích** là một đường biểu thị các kết hợp tiêu dùng hàng hóa đem lại cùng mức lợi ích. Biểu đồ dưới đây gồm một đường đẳng ích của hai hàng hóa, X và Y.



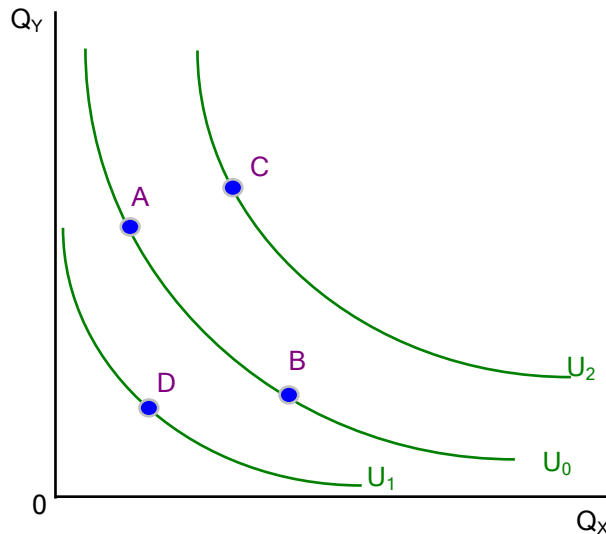
Với hai điểm bất kỳ nằm trên đường đẳng ích sẽ có cùng mức lợi ích. Do vậy, biểu đồ dưới đây chỉ ra rằng một cá nhân lựa chọn kết hợp tiêu dùng tại điểm A hay điểm B đều có cùng mức lợi ích như nhau. Một điểm nằm ở phía trên bên phải của đường đẳng ích có mức lợi ích cao hơn bất kỳ điểm nào nằm trên đường đẳng ích. Một điểm như vậy phải nằm trên một đường đẳng ích khác có mức lợi ích cao hơn. Do đó, điểm C là điểm lựa chọn tốt hơn điểm



A hay B (hay bất kỳ điểm nào khác nằm trên đường đẳng ích  $U_0$ ). Các điểm nằm bên dưới bên trái của đường đẳng ích (chẳng hạn điểm D) sẽ cho mức lợi ích nhỏ hơn. Do vậy, cá nhân thích lựa chọn tiêu dùng tại điểm A nếu như lựa chọn tiêu dùng giữa điểm A và điểm D.



Các điểm lựa chọn tiêu dùng có các mức lợi ích khác nhau thì sẽ nằm trên các đường đẳng ích khác nhau. Vì thế, có vô số các đường đẳng ích giữa các lựa chọn kết hợp tiêu dùng giữa hai hàng hóa. Hai đường đẳng ích khác được thêm vào biểu đồ tương ứng với mức lợi ích nhận được tại điểm C và điểm D tương ứng.



Các đường đẳng ích có bốn thuộc tính như sau:

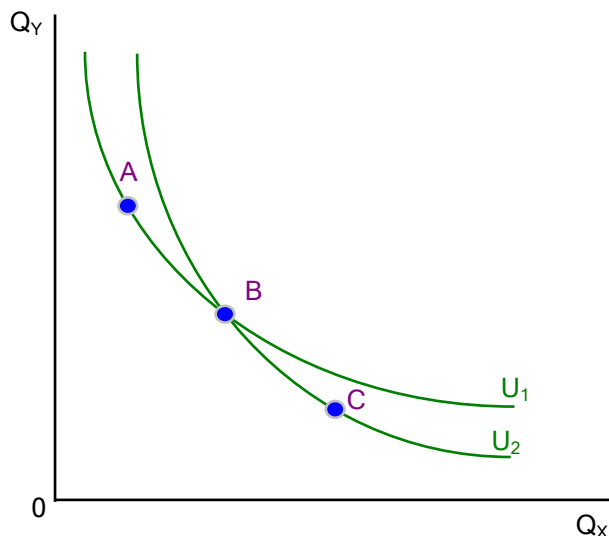
↳ **Đường đẳng ích cao hơn được ưa thích hơn đường đẳng ích thấp hơn.** Người tiêu dùng thích lựa chọn điểm tiêu dùng ở đường đẳng ích có mức lợi ích cao hơn. Điều này phản ánh mong muốn người tiêu dùng là thích tiêu dùng nhiều hơn đối với một hàng hóa.

↳ **Đường đẳng ích có độ dốc đi xuống.** Độ dốc của đường đẳng ích phản ánh tỷ lệ thay thế hàng hóa này bởi hàng hóa khác. Trong hầu hết các trường hợp, người tiêu dùng thích cả hai. Vì vậy, nếu số lượng một hàng hóa giảm đi thì số lượng hàng hóa khác phải tăng lên để người tiêu dùng đạt được cùng mức thỏa mãn. Vì lý do này, đường đẳng ích có dạng dốc xuống.

↳ **Các đường đẳng ích không cắt nhau.** Để thấy tại sao có điều này, biểu đồ dưới đây minh họa điểm A và B trên  $U_1$ , điểm B và C trên  $U_2$ . A và B có cùng mức lợi ích (nằm trên  $U_1$ ) và B và C có cùng mức lợi ích (nằm trên  $U_2$ ). Ta suy ra A và C có cùng mức lợi ích, cho nên A và C phải nằm trên một đường đẳng ích. Lập luận trên có vẻ như mâu thuẫn với thuộc tính thứ nhất, đó là người tiêu dùng thích dùng nhiều hơn là

#### Chương 4: Lý thuyết lựa chọn tiêu dùng

dùng ít hơn. Điều này chỉ đúng khi A và C cùng nằm trên đường đẳng ích hay  $U_1$  trùng với  $U_2$ . Do vậy, các đường đẳng ích không thể cắt nhau.



↳ **Các đường đẳng ích lõm vào góc tọa độ.** Độ dốc của đường ngân sách phản ánh tỷ lệ thay thế biên của hàng hóa bởi hàng hóa khác. Khi người tiêu dùng có nhiều hơn với cùng một sản phẩm thì mong muốn trên mỗi sản phẩm sẽ ít đi và mong muốn đối với sản phẩm ít hơn sẽ lớn hơn. Điều này cũng phản ánh quy luật lợi ích biên giảm dần. Chính vì vậy, hình dạng của đường đẳng ích là dốc xuống và lõm vào góc tọa độ.

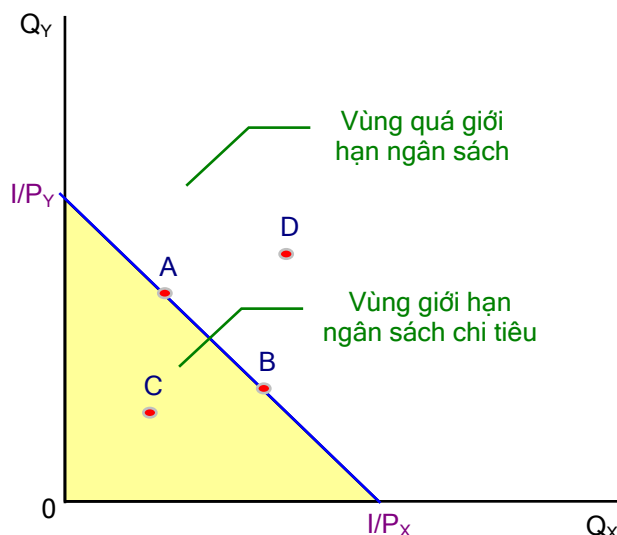
Tuy nhiên, quyết định lựa chọn tiêu dùng còn tùy thuộc vào thu nhập dùng để chi tiêu cho các hàng hóa và cá nhân cố gắng đạt được mức lợi ích cao nhất có thể trong phạm vi các ràng buộc (thu nhập và các yếu tố khác). Chúng ta hãy xem xét ràng buộc ngân sách ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn điểm tiêu dùng mà ở đó cá nhân đạt được mục tiêu tiêu dùng.

#### ĐƯỜNG NGÂN SÁCH

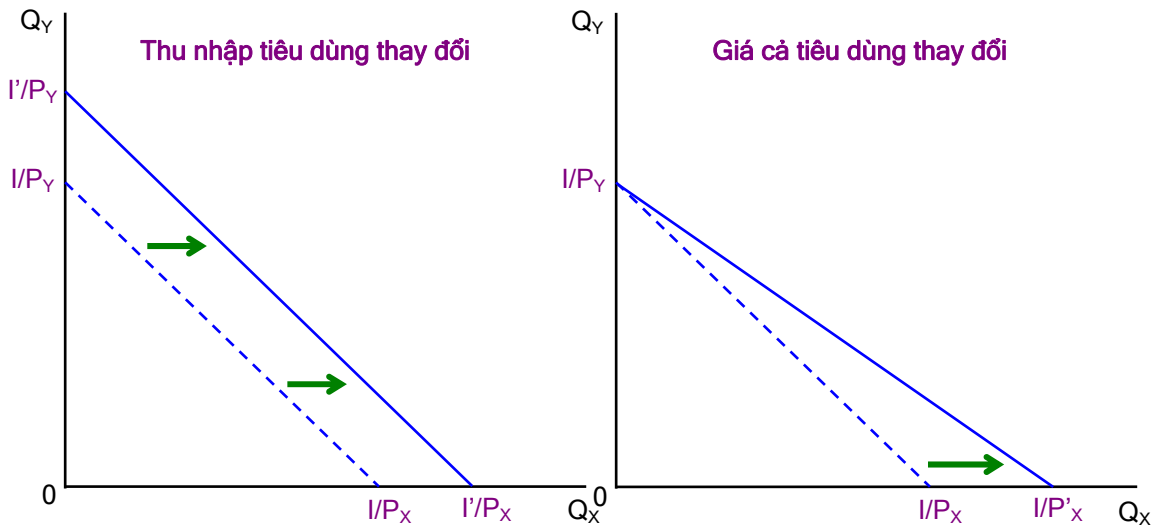
Bây giờ, chúng ta hãy xem xét ràng buộc về thu nhập ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn tiêu dùng của cá nhân như thế nào. Giả sử rằng cá nhân có thu nhập cố định ( $I$ ), chi tiêu vào hai hàng hóa ( $X$  và  $Y$ ) với giá cố định ( $P_X$  and  $P_Y$ ). Ràng buộc thu nhập của cá nhân có thể biểu thị như sau:

$$P_X X + P_Y Y = I$$

Phương trình trên có thể biểu thị thông qua đồ thị đường ngân sách dưới đây. Điểm giao nhau của đường ngân sách với các trục tọa độ được xác định bằng cách lấy thu nhập chia cho giá của hàng hóa tương ứng trên mỗi trục tọa độ. Bằng cách cho lượng  $X=0$  sẽ xác định được điểm giao nhau trên trục  $Y$  (tất cả thu nhập chi tiêu vào hàng hóa  $Y$ ) và cho lượng  $Y=0$  sẽ xác định được điểm giao nhau trên trục  $X$ .



Khi thu nhập người tiêu dùng và giá cả của các hàng hóa là cố định, thì **đường ngân sách** sẽ được xác định như trên. Lưu ý rằng, hệ số góc của đường ngân sách chính là giá tương đối của hai hàng hóa  $P_X/P_Y$ . Từ khi giá hàng hóa là cố định nên hệ số góc của đường ngân sách là không đổi. Một cách tương tự khi chỉ có thu nhập thay đổi, đường ngân sách sẽ dịch chuyển song song (dịch chuyển ra hướng bên ngoài hoặc trong góc tọa độ). Nếu như chỉ có giá cả hàng hóa thay đổi sẽ ảnh hưởng đến hệ số góc của đường ngân sách, đường ngân sách trở nên nông hoặc dốc hơn.

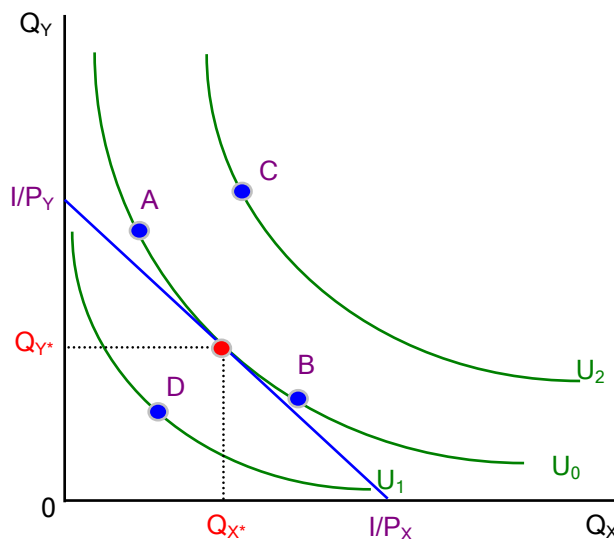


Cá nhân bị giới hạn lựa chọn tiêu dùng trong phạm vi thu nhập, đó chính là phần giới hạn bên trong của đường ngân sách. Nếu cá nhân lựa chọn điểm tiêu dùng nằm bên trong của đường ngân sách thì chi tiêu nhỏ hơn thu nhập hiện có, các lựa chọn nằm trên đường ngân sách thì toàn bộ thu nhập sẽ chi tiêu hết. Trong khi các điểm nằm ngoài đường ngân sách thì cá nhân không thể đạt được vì chi tiêu vượt quá thu nhập hiện có. Ngoài trừ có sự thay đổi thu nhập hay có sự thay đổi giá của hàng hóa, khi đó giới hạn lựa chọn của cá nhân có thể mở rộng ra phạm vi bên ngoài của đường ngân sách.

## CÂN BẰNG TIÊU DÙNG VÀ ĐƯỜNG ĐẲNG ÍCH

### Cân bằng tiêu dùng

Cá nhân tối đa hóa lợi ích trong giới hạn ngân sách, sẽ lựa chọn điểm tiêu dùng mà ở đó đường ngân sách tiếp xúc với một đường đẳng ích nào đó.



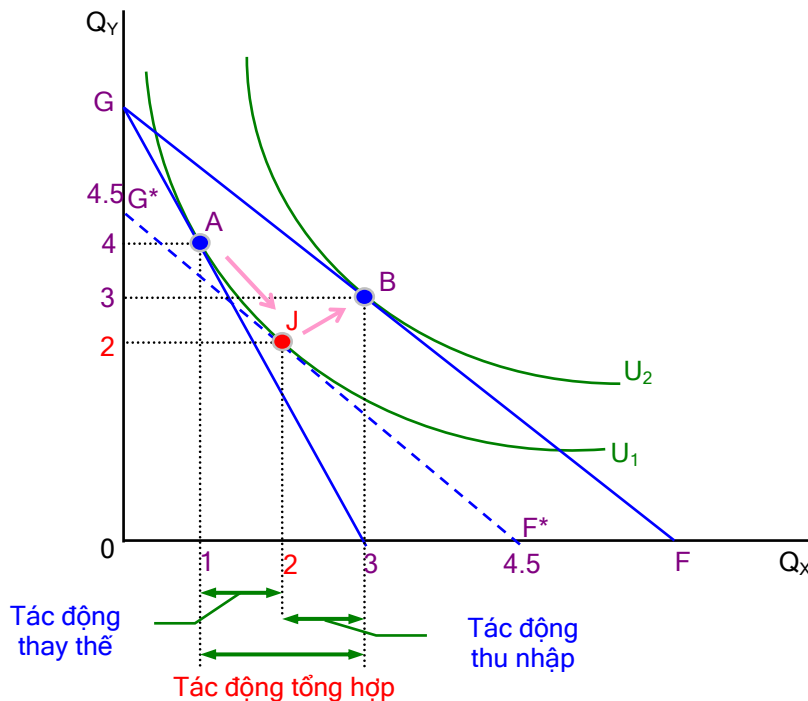
Trong biểu trên, điểm cân bằng tiêu dùng được xác định tại  $(X^*, Y^*)$   $X^*$  đơn vị hàng hóa X và  $Y^*$  đơn vị hàng hóa Y. Trong khi đó, các điểm khác trên đường ngân sách, chẳng hạn điểm A, là điểm có thể lựa chọn nhưng đem lại mức lợi ích nhỏ hơn. Các điểm khác như điểm

#### Chương 4: Lý thuyết lựa chọn tiêu dùng

B đem lại mức lợi ích cao hơn nhưng không thể đạt được. Cá nhân không thể đạt được mức lợi ích lớn hơn  $U_0$  trừ khi cá nhân có thể mở rộng được phạm vi lựa chọn của đường ngân sách ra hướng bên ngoài.

Chúng ta có thể sử dụng phân tích đường đẳng ích để xem xét tác động của thu nhập và thay thế khi giá thay đổi. Biểu đồ dưới đây cho thấy rằng  $I = 60$  nghìn đồng,  $P_X = 20$  nghìn đồng và  $P_Y = 10$  nghìn đồng. Các cá nhân cân bằng tiêu dùng tại điểm A và cầu 1 đơn vị của X. Mặt khác, với  $I = 60$  nghìn đồng,  $P_X = 10$  nghìn đồng và  $P_Y = 10$  nghìn đồng, cá nhân sẽ cân bằng tại điểm E và cầu là 3 đơn vị của X. Sự gia tăng cầu của hàng hóa X từ 1X lên 3X biểu thị tác động kết hợp của thay thế và thu nhập.

Tác động thay thế diễn ra khi giá của X giảm, người tiêu dùng sẽ thay thế tiêu dùng hàng hóa Y bằng cách tiêu dùng nhiều hàng hóa X hơn. Mặt khác, tác động thu nhập tăng lên bởi khi  $P_X$  giảm, nhưng thu nhập ( $I$ ) và  $P_Y$  không đổi thì thu nhập thực tế của cá nhân tăng lên. Vì vậy, cá nhân tiêu dùng sẽ mua nhiều hàng hóa hơn.



Để xem xét tác động riêng biệt của thay thế và thu nhập khi giá thay đổi, chúng ta vẽ đường ngân sách giả thuyết  $G^*F^*$  song song với  $GF$  và tiếp xúc với đường đẳng ích  $U_1$  tại J. Đường ngân sách giả thuyết  $G^*F^*$  biểu thị sự giảm thu nhập 15 nghìn đồng =  $GG^* = FF^*$ . Điều này nhằm giữ cho cá nhân tiêu dùng có cùng mức lợi ích như trước khi có sự thay đổi giá.

Sự dịch chuyển từ A đến J trên đường  $U_1$  (bằng 1X) là do **tác động thay thế** khi giá thay đổi. Trong khi đó, sự dịch chuyển từ J trên  $U_1$  đến B trên  $U_2$  (cũng bằng 1X) là do **tác động thu nhập**. Vì vậy, **tổng tác động** khi giá thay đổi là 2X.

Theo minh họa ở trên, thì tác động thay thế và tác động thu nhập là bằng nhau. Nhưng trong thực tế, tác động thay thế thường lớn hơn tác động thu nhập. Lý do là các cá nhân thường chi tiêu một phần nhỏ thu nhập vào một hàng hóa nhất định. Vì thế, mặc dù có sự thay đổi lớn về giá hàng hóa cũng không gây ra tác động thu nhập lớn hơn. Mặt khác, tác động thay thế thường rất lớn nếu như có nhiều hàng hóa thay thế.

#### Minh họa mô hình lựa chọn tiêu dùng cá nhân

Giả sử, một cá nhân có thu nhập cố định là  $I = 60$  nghìn đồng, chi tiêu cho hoạt động giải trí trong tuần, đó là: xem phim (X) và ăn kem (Y). Biết rằng, giá xem phim là  $P_X = 20$  nghìn đồng và ăn kem là  $P_Y = 5$  nghìn đồng.

Lợi ích tiêu dùng của cá nhân vào sản phẩm X và Y như sau:

$Q_X$	$U_X$	$Q_Y$	$U_Y$
1	80	1	40
2	120	2	70
3	140	3	90
4	150	4	100
5	150	5	100
6	140	6	90

- Hãy xác định kết hợp chi tiêu ( $Q_X, Q_Y$ ) để cá nhân tối đa hóa lợi ích ( $U \rightarrow \text{Max}$ )?
- Nếu  $P_X = 10$  nghìn đồng và  $P_Y = 10$  nghìn đồng, xác định điểm cân bằng tiêu dùng?
- Xác định đường cầu tiêu dùng cá nhân đối với sản phẩm X và Y?

### Bài giải

#### 1. Điểm cân bằng tiêu dùng $P_X = 20$ và $P_Y = 5$ :

↪ Xét lợi ích biên trên một đồng tiêu dùng vào X và Y:

Sản phẩm X,  $P_X = 20$  nghìn đồng

$Q_X$	$U_X$	$MU_X$	$MU_X/P_X$
1	80	80	4 <sup>(1)</sup>
2	120	40	2 <sup>(2)</sup>
3	140	20	1
4	150	10	-1/2
5	150	0	0 <sup>(3)</sup>
6	140	-10	-1/2

Sản phẩm Y,  $P_Y = 5$  nghìn đồng

$Q_Y$	$U_Y$	$MU_Y$	$MU_Y/P_Y$
1	40	40	8
2	70	30	6
3	90	20	4 <sup>(1)</sup>
4	100	10	2 <sup>(2)</sup>
5	100	0	0 <sup>(3)</sup>
6	90	-10	-2

↪ Xét các kết hợp ( $Q_X, Q_Y$ ) thỏa mãn  $MU_X/P_X = MU_Y/P_Y$

Kết hợp (1) với (1X, 3Y):

$$\text{Tổng lợi ích: } U_1 = 80 + 90 = 170$$

$$\text{Tổng chi tiêu: } 1 \times 20 + 3 \times 5 = 35 < I = 60$$

Vậy, kết hợp (1) có chi tiêu < thu nhập, cho nên xem xét kết hợp khác.

Kết hợp (2) với (2X, 4Y):

$$\text{Tổng lợi ích: } U_2 = 120 + 100 = 220$$

$$\text{Tổng chi tiêu: } 2 \times 20 + 4 \times 5 = 60 = I (= 60)$$

Vậy, kết hợp (2) cân bằng tiêu dùng và  $U_2 \rightarrow \text{Max}$ .

Kết hợp (3) với (5X, 5Y):

$$\text{Tổng lợi ích: } U_3 = 150 + 100 = 250$$

$$\text{Tổng chi tiêu: } 5 \times 20 + 5 \times 5 = 125 > I = 60$$

Vậy, kết hợp (3) có chi tiêu lớn hơn thu nhập, cho nên bị loại.

Kết luận: Cá nhân đạt cân bằng tiêu dùng tại điểm:

$$\mathbf{A: (P_{XA} = 20, Q_{XA} = 2); (P_{YA} = 20, Q_{YA} = 2)}$$

**2. Điểm cân bằng tiêu dùng  $P_X = 10$  và  $P_Y = 10$ :**

↳ Xét lợi ích biên trên một đồng tiêu dùng vào X và Y:

Sản phẩm X,  $P_X = 10$  nghìn đồng

$Q_X$	$U_X$	$MU_X$	$MU_X/P_X$
1	80	80	8
2	120	40	4 <sup>(1)</sup>
3	140	20	2 <sup>(2)</sup>
4	150	10	1 <sup>(3)</sup>
5	150	0	0 <sup>(4)</sup>
6	140	-10	-1

Sản phẩm Y,  $P_Y = 10$  nghìn đồng

$Q_Y$	$U_Y$	$MU_Y$	$MU_Y/P_Y$
1	40	40	4 <sup>(1)</sup>
2	70	30	3
3	90	20	2 <sup>(2)</sup>
4	100	10	1 <sup>(3)</sup>
5	100	0	0 <sup>(4)</sup>
6	90	-10	-1

↳ Xét các kết hợp  $(Q_X, Q_Y)$  thỏa mãn  $MU_X/P_X = MU_Y/P_Y$

Xét các kết hợp theo cách thức tương tự ở trên, ta có:

Kết hợp (2) với  $(3X, 3Y)$ :

Tổng lợi ích:  $U_2 = 140 + 90 = 230$

Tổng chi tiêu:  $3 \times 10 + 3 \times 10 = 60 = I (= 60)$

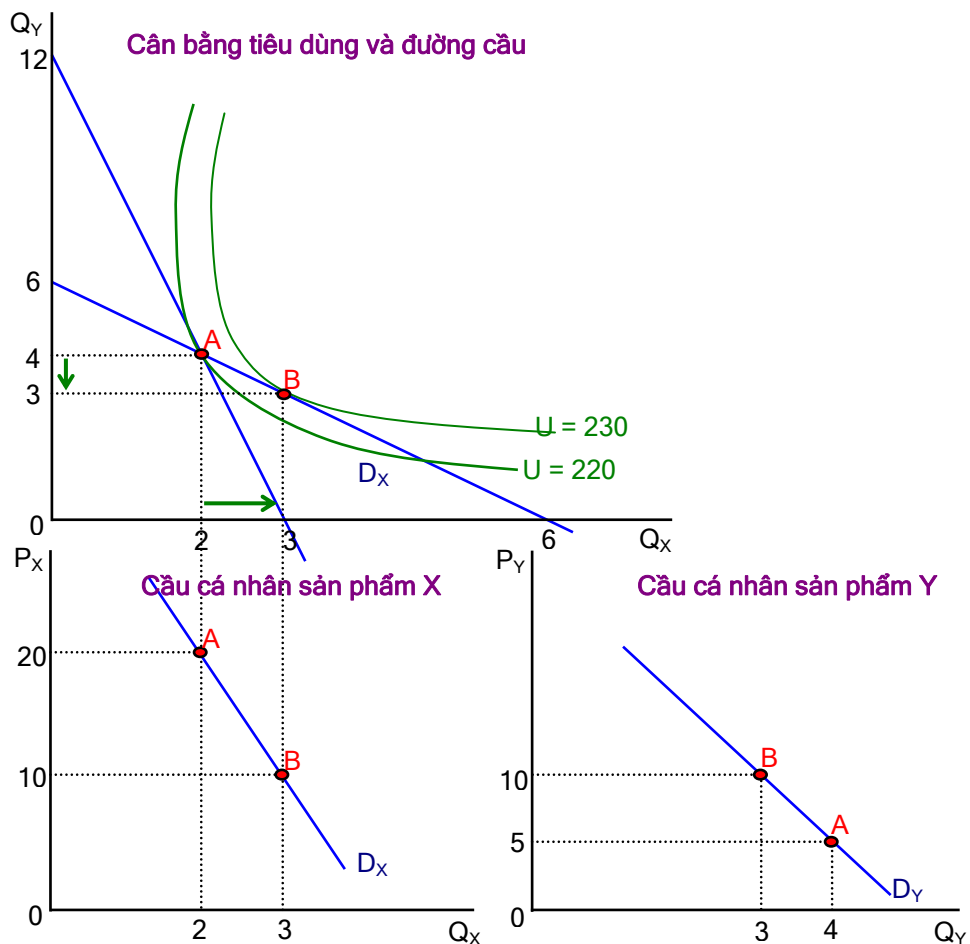
Vậy, kết hợp (2) cân bằng tiêu dùng và  $U_2 \rightarrow \text{Max}$ .

Kết luận: Cá nhân đạt cân bằng tiêu dùng tại điểm:

**B:  $(P_{XB} = 10, Q_{XB} = 3)$ ;  $(P_{YB} = 10, Q_{YB} = 3)$**

**3. Đường cầu tiêu dùng cá nhân đối với sản phẩm X và Y:**

Cân bằng tiêu dùng và đường cầu cá nhân đối với sản phẩm X và Y được biểu thị trong biểu đồ dưới đây.



## MỘT SỐ THUẬT NGỮ

Lợi ích	Giá cả	Đường đẳng ích
Tổng lợi ích	Qui luật lợi ích biên giảm dần	Đường ngân sách
Lợi ích biên	Tối đa hóa lợi ích	Giá tương đối hai hàng hóa
Hành vi	Hàm số Lagrange	Tác động thu nhập
Sở thích	Cân bằng tiêu dùng	Tác động thay thế
Thu nhập		Tác động tổng hợp

## CÂU HỎI ÔN TẬP

### 1. Mục tiêu của người tiêu dùng là gì? Các nhân tố ảnh hưởng đến hành vi lựa chọn tiêu dùng?

Thu nhập của người tiêu dùng và giá cả hàng hóa là những nhân tố giới hạn lợi ích mà người tiêu dùng có thể đạt được. Các cá nhân quyết định số lượng hàng hóa và dịch vụ tiêu dùng để tối đa hóa lợi ích trong phạm vi ngân sách tiêu dùng.

Trong mô hình lựa chọn tiêu dùng của cá nhân, các nhân tố ảnh hưởng đến hành vi lựa chọn bao gồm: hành vi tiêu dùng; sở thích tiêu dùng; thu nhập tiêu dùng; và giá cả hàng hóa.

### 2. Lợi ích là gì? Phát biểu qui luật lợi ích biên giảm dần?

Lợi ích được định nghĩa như là mức độ thỏa mãn hay hài lòng liên quan đến các lựa chọn. Qui luật lợi ích biên giảm dần phát biểu lợi ích biên giảm dần theo số lượng hàng hóa tiêu dùng trong một khoảng thời gian nhất định, *ceteris paribus*.

### 3. Những điều kiện trong mô hình lựa chọn tiêu dùng để đạt được tối đa hóa lợi ích là gì?

Một cá nhân tiêu dùng tối đa hóa lợi ích phải thỏa mãn hai điều kiện sau:

Điều kiện thứ nhất, lợi ích biên trên mỗi đồng tiêu dùng đối với tất cả các hàng hóa tiêu dùng phải bằng nhau.

Điều kiện thứ hai, tất cả thu nhập đều được chi tiêu.

### 4. Bằng cách nào mà người tiêu dùng với thu nhập nhất định, phân bổ chi tiêu cho các hàng hóa khác nhau?

Khi bạn bước vào một khu phố, bạn không chỉ đi vào cửa hàng đầu tiên để mua những thứ bạn cần tìm. Bạn sẽ mua sắm những gì đem lại cho bạn giá trị nhất. Có lẽ bạn sẽ không nghĩ về điều này, nhưng những gì bạn đang làm là nhằm tối đa hóa lợi ích theo nguyên tắc cân bằng biên: phân bổ số tiền hạn chế vào những hàng hóa và dịch vụ theo một cách thức mà lợi ích biên trên mỗi đồng tiêu dùng vào các đơn vị hàng hóa sau cùng là bằng nhau.

### 5. Tối đa hóa lợi ích thực sự có mô tả được hành vi của người tiêu dùng hay không?

Mọi người thường cư xử theo cách thức phù hợp với lý thuyết tối đa hóa lợi ích. Nó không phải là lý thuyết mà là hồi tưởng và nhớ lại, bởi thực tế cá nhân không sử dụng các tính toán. Họ không thể xử lý mọi thông tin có chủ đích sao cho hai lựa chọn có cùng mức ảnh hưởng là dường như rất khó khăn. Chẳng hạn, hầu hết mọi người sẽ không đánh giá thiệt thua. Họ sẽ hạnh phúc hơn khi họ tách rời lợi ích và thiệt thòi để đạt được lợi ích cao nhất.

Một khuynh hướng đặc biệt khác là đánh giá quá cao giữa chi phí vượt quá túi tiền so với chi phí cơ hội

Một sai lầm là bỏ qua chi phí chìm, là một lý do mà người tiêu dùng có thể hành động không phù hợp với lý thuyết đối đa hóa lợi ích. Mọi người thường cố gắng tạo danh tiếng bằng cách chơi sang. Điều này không theo nguyên tắc cân bằng biên. Nhận thức của người tiêu dùng về lợi ích tăng thêm của đồng tiêu dùng sau cùng dường như bị ảnh hưởng bởi đồng tiền mà họ có được. Một người sẽ không chi một khoản tiền 30 nghìn USD cho một chiếc xe hơi mới, nhưng số tiền này có được từ trúng số có thể ảnh hưởng ngược lại so với thu nhập thông thường.



#### Chương 4: Lý thuyết lựa chọn tiêu dùng

Cuối cùng, mọi người bị ảnh hưởng bởi thông tin thu thập và hành động theo thông tin nghe nhiều hơn thay vì theo mục tiêu đã định.

#### 6. Tác động thu nhập và tác động thay thế là gì?

Tác động thu nhập là tác động của sự thay đổi giá của một hàng hóa lên thu nhập thực tế của người tiêu dùng và kết quả ảnh hưởng lên lượng cầu tiêu dùng. Tác động thay thế là tác động của sự thay đổi giá của một hàng hóa lên mức giá của hàng hóa liên quan và kết quả ảnh hưởng đến lượng cầu tiêu dùng.

Tác động thay thế biểu thị sự dịch chuyển trên cùng một đường đẳng ích. Trong khi đó, tác động thu nhập là sự dịch chuyển từ đường đẳng ích này sang đường đẳng ích khác. Tác động tổng hợp là tổng của tác động thu nhập và tác động thay thế.

### CÁC VẤN ĐỀ VÀ ỨNG DỤNG

- Hùng đang xem xét 3 lựa chọn tiêu dùng A(3, 4), B(5, 7), C(4, 2) đối với hàng hóa X và Y.
  - Giả sử rằng bạn không biết đường đẳng ích của Hùng, hãy dự đoán lựa chọn nào Hùng thích nhất? Dự đoán lựa chọn nào Hùng ít thích nhất?
  - Giả sử rằng Hùng có lựa chọn tiêu dùng (10, 10) và độ dốc đường đẳng ích của Hùng tại điểm đó là 4. Hùng có sẵn sàng thay đổi với lựa chọn tiêu dùng (9, 13)?
- Hương có một mức thu nhập 100 nghìn đồng. Cô ấy mua đào với giá 20 nghìn đồng một kg và nho giá 40 nghìn đồng một kg. Viết phương trình đường ngân sách của Hương? Minh họa bằng đồ thị? Độ dốc của đường ngân sách là bao nhiêu?
- Giả sử, tỷ lệ lợi ích biên giữa hai hàng hóa X và Y của một người tiêu dùng lớn hơn giá tương đối giữa hai hàng hóa X và Y. Tập hợp hàng hóa X và Y của người tiêu dùng nằm bên trái hay bên phải điểm tiêu dùng tối ưu của anh ta. Anh ta sẽ mua thêm một số X hay bớt một số X? Giải thích tại sao?
- Vẽ đường đẳng ích giữa quần áo và mỹ phẩm, giả sử rằng bạn luôn sẵn sàng trao đổi hai đơn vị quần áo lấy một đơn vị mỹ phẩm hoặc ngược lại. Cho biết hệ số thay thế biên giữa quần áo và mỹ phẩm?
- Giả sử bạn thích lái xe nhanh nhưng không muốn bị tai nạn.
  - Vẽ đồ thị đường đẳng ích với “tốc độ” ở trục hoành và xác suất bị nạn ở trục tung. Đường đẳng ích của bạn dốc lên hay dốc xuống? Tại sao?
  - Giả sử, bạn đi làm hàng ngày ở tốc độ 40 km/giờ và xác suất 5% bị tai nạn. Nói chung, bạn nhận thức rằng xác suất bị tai nạn (tính bằng phần trăm) luôn bằng 1/8 tốc độ lái xe của bạn. Vẽ đường ràng buộc ngân sách liên quan và vẽ một tập hợp các đường đẳng ích mà có thể đưa đến quyết định của bạn lái xe ở tốc độ 40 km/giờ?
  - Giả sử rằng có thiết bị an toàn mới, xác suất tai nạn giảm xuống còn 1/10 tốc độ lái xe của bạn. Vẽ đường ngân sách và sự lựa chọn tối ưu?
- Giả sử rằng bạn có thu nhập 1 triệu đồng và có thể đi ăn ở nhà hàng với giá 100 nghìn đồng mỗi bữa. Tuy nhiên, nếu bạn đến nhà hàng ít hơn 5 lần ở mức giá này thì bạn có thể đến ăn thêm bất kỳ một lần nữa ở mức giá 50 nghìn đồng. Vẽ đường ngân sách của bạn khi ăn nhà hàng và tiêu dùng các hàng hóa khác?
- Giả sử rằng bạn không tiêu dùng thứ gì khác ngoài bia và bánh pizza. Năm 2001, thu nhập của bạn là 100 nghìn đồng mỗi tuần, giá bia là 10 nghìn đồng mỗi chai, giá pizza là 10 nghìn đồng mỗi chiếc và bạn mua 6 chai bia, 4 chiếc pizza mỗi tuần. Năm 2002, thu nhập của bạn tăng lên 200 nghìn đồng mỗi tuần, giá bia tăng lên 2.50 nghìn đồng mỗi chai và giá bánh pizza tăng lên 1.25 nghìn đồng mỗi chiếc.
  - Năm nào bạn sẽ khâm khá hơn?
  - Năm nào bạn ăn nhiều pizza hơn? Giải thích và minh họa câu trả lời của bạn với các đường đẳng ích?

8. Giả sử rằng bạn chỉ tiêu dùng hai hàng hóa là bánh mì và mua vé đi xem xiếc. Khi bánh mì giá 2 nghìn đồng một chiếc và giá vé xem xiếc 20 nghìn đồng một vé, bạn mua 10 chiếc bánh mì và 4 vé xem xiếc thì hết thu nhập của mình là 100 nghìn đồng. Sau đó, giá bánh mì giảm xuống 1 nghìn đồng trong khi giá vé xem xiếc tăng lên 40 nghìn đồng và thu nhập của bạn giữ nguyên không đổi. Có thể kết luận rằng bạn sẽ khâm khá hơn không? Tại sao?
9. Năm 2002, bạn mua giày 20 nghìn đồng một đôi và đi xem hài kịch với vé giá 10 nghìn đồng một cặp vé, thu nhập của bạn là 300 nghìn đồng để tiêu dùng hai hàng hóa này. Bạn mua 12 đôi giày và 6 cặp vé xem hài kịch. Năm 2003, bạn mua giày với giá 10 nghìn đồng một đôi và vé xem hài kịch 20 nghìn đồng một cặp vé và thu nhập của bạn vẫn là 300 nghìn đồng.
- Vẽ đường ngân sách của hai năm đó. Chú ý rằng chúng cắt nhau tại điểm (10, 10)?
  - Năm 2003, bạn chắc chắn sẽ mua nhiều hơn 10 đôi giày. Điều này đúng hay sai?
  - Năm 2003, bạn chắc chắn sẽ mua nhiều hơn 12 đôi giày. Điều này đúng hay sai?
10. Giả sử rằng bạn phân chia thu nhập cho tiêu dùng sữa và các hàng hóa khác. Giá mỗi hộp sữa là 4 nghìn đồng và bạn mua 10 hộp sữa trong một tuần. Sau đó giá sữa tăng lên 6 nghìn đồng một hộp và thu nhập của bạn tăng thêm 20 nghìn mỗi ngày. Thay đổi này làm cho bạn khâm khá hơn hay thiệt thòi hơn, hay không thay đổi?

## BÀI ĐỌC THÊM

### Sợi chỉ mong manh của hàng dệt may

By REBECCA BUCKMAN  
Staff Reporter of THE WALL STREET JOURNAL  
March 22, 2004; Page B1

HONG KONG – Trong một phòng họp tại công ty, ông Robert M.K. Yau, một nhà thu mua kỳ cựu đang bị vây quanh bởi các mẫu quần áo đến từ khắp Châu Á. Có đủ các loại quần áo, từ những chiếc áo sơ mi đơn giản cài cúc được sản xuất ở Malaysia mang nhãn hiệu Brooks Brothers đến những chiếc váy dạ hội bằng lụa kiểu cách được sản xuất cho các cửa hàng Casual Corner ở Mỹ.

#### 1. Tại sao các bộ phận của quần áo lại được sản xuất ở nhiều nước khác nhau thay vì chỉ tại 1 quốc gia mà hàng hóa đó được bán ra?

Ông Yau, vốn là một trung gian, chịu trách nhiệm thu mua quần áo cho các cửa hàng Retail Brand Alliance Inc.'s Casual Corner và các cửa hàng Brooks Brothers và một số các nhãn hiệu của các công ty khác. Ông cho rằng một số hàng hóa có thể rẻ hơn trong năm tới khi mà các quota quản lý toàn bộ nền dệt may thế giới trong hàng thập kỷ qua sắp hết hạn.

#### 2. Quota là gì? Hãy mô tả bằng đồ thị tác động của quota đối với giá cả của một loại hàng hóa nhập khẩu?

Tuy nhiên, một số người lại cho rằng giá cả mà người tiêu dùng chi trả cho quần áo có thể sẽ không giảm, thậm chí có thể tăng. Mặt khác, việc gỡ bỏ hệ thống quota có thể gây tác động ngược đến ngành công nghiệp dệt may toàn thế giới do nó gây nên những dịch chuyển lớn trong cách thức mà các công ty dệt may đa quốc gia sản xuất và kinh doanh quần áo.

Những người thu mua như ông Yau nói rằng họ hy vọng các chi phí mà họ phải trả thêm do hệ thống quota và do hạn chế về nguồn cung sẽ không còn nữa sau ngày 1 tháng 1.

Với kinh nghiệm hơn 40 năm trong ngành dệt may, ông Yau ước tính rằng nếu không có các chi phí này, 1 chiếc T-shirt chỉ phí 5 USD chỉ còn là 3.50 USD. Như vậy chi phí của người bán lẻ sẽ giảm. Họ cũng có thể tiết kiệm chi phí bằng cách chỉ tập trung sản xuất ở một vài quốc gia sau khi hệ thống quota chấm dứt do không còn bị các hạn chế về quota hàng dệt may đối với từng quốc gia. Động thái này có thể sẽ làm cho Trung Quốc gia tăng nhanh chóng thị phần dệt may của mình trên thế giới. Một vài quota sẽ vẫn còn tồn tại do không phải quốc gia nào buôn bán với Mỹ cũng là thành viên của WTO.

#### 3. Mô tả bằng đồ thị việc giá của 1 chiếc áo thun từ 5 USD giảm xuống còn 3 USD khi hệ thống quota bị bãi bỏ?

Hệ thống quota được xây dựng vào những năm 1960 ở các nước phát triển gồm có Mỹ và các quốc gia thuộc Cộng đồng Châu Âu nhằm để bảo vệ những nhà sản xuất dệt may trong nước trước các đe dọa từ những đối thủ cạnh tranh giá rẻ từ nước ngoài. Ở Mỹ, chính phủ thiết lập các giới hạn nghiêm ngặt về số lượng quần áo được nhập khẩu. Các phân bổ hàng dệt may nhập khẩu của chính phủ được chi tiết hóa theo từng loại sản phẩm ví dụ như áo dệt len hay áo dệt bông. Hầu hết, các quốc gia đang phát triển không đặt ra qui định về hạn chế nhập khẩu hàng dệt may.

#### 4. Nếu quota làm tăng giá đối với người tiêu dùng trong nước, tại sao nó vẫn được thiết lập? Có thể có một chính sách nhập khẩu nào khác mang lại cùng một tác động đối với mức giá nhưng mang lại nguồn thu thuế cho chính phủ hay không? Ai sẽ hưởng lợi từ mức giá cao do quota?

Bà Julia Hughs, Phó chủ tịch Hiệp hội các nhà nhập khẩu hàng dệt may Mỹ cho rằng “ Khi quota được bãi bỏ, giá sẽ giảm”. Hiệp hội nhấn mạnh rằng quota là một khoản chi phí tăng thêm hàng tỷ USD trong chi phí bán lẻ hàng hóa mà người tiêu dùng phải gánh chịu.

Song liệu các nhà bán lẻ lớn như Wal-Mart hay [Saks](#) có dịch chuyển những khoản tiết kiệm này sang cho người tiêu dùng hay không? Đó vẫn là một điều gây tranh cãi. Những nhà kinh doanh trực tiếp hàng dệt may tại Châu Á, nơi sản xuất khoảng 42% sản lượng hàng dệt may trên toàn thế giới lại cho rằng người tiêu dùng ở Mỹ sẽ không được hưởng lợi, ít nhất là trong ngắn hạn.

Peter McGrath, Chủ tịch bộ phận thu mua của tập đoàn [J.C. Penney](#) Co. cho rằng sẽ không có sự khác biệt tức thì. “Trong ngắn hạn, tôi không nghĩ rằng sẽ giá bán lẻ hoặc chi phí bán lẻ sẽ giảm đối với hàng dệt may nhập vào Mỹ”.

Nguyên nhân một phần là do yêu cầu lợi nhuận của các nhà bán lẻ. Một số chuyên gia trong ngành cho rằng không có các kích thích để người bán lẻ giảm giá cho người tiêu dùng sau khi quota chấm dứt. Hầu hết, những người tiêu dùng Mỹ đã quen với việc phải chi trả một số tiền nhất định cho những vật dụng thiết yếu, ví dụ 40 USD cho một chiếc quần kaki, hay 60 USD cho một chiếc áo len.

### **5. Nếu dệt may là một ngành cạnh tranh hoàn hảo, hiệu ứng của việc giảm chi phí sản xuất đối với mức giá cân bằng sẽ như thế nào? Nếu các dự đoán cho rằng các tác động này sẽ không xảy ra thì cấu trúc thị trường của ngành dệt may có thể là gì?**

Hơn thế nữa, nếu các nhà bán lẻ giảm giá, Chris Rork, Phó chủ tịch chi nhánh quần áo trẻ em tại Hong Kong của Polo Ralph Lauren nói rằng điều đó đồng nghĩa với việc “Bạn phải làm việc vất vả hơn nhiều” và phải bán thêm được nhiều hàng hơn nữa để duy trì một mức lợi nhuận như cũ”. Nhiều nhà bán lẻ có thể không sẵn lòng làm vậy và đặc biệt khi mà các công ty niêm yết luôn phải đối mặt với sức ép lớn từ các thị trường tài chính để gia tăng lợi nhuận. Năm vừa qua, giá bông lại tăng vọt, làm cho lợi nhuận giảm sút.

Marshall Cohen, nhà phân tích bán lẻ tại Tập đoàn nghiên cứu thị trường NPD tại Port Washington, NY nói rằng một số các cửa hàng cao cấp tại Mỹ đã phải đối mặt với sức ép giảm giá đối với một số mặt hàng ví dụ như áo lót phụ nữ do các sản phẩm hàng như y hệt nay đã được bán tại các cửa hàng giá rẻ như Wal-Mart. Ông Cohen dự đoán rằng các nhà bán lẻ có thể sẽ sử dụng khoản chi phí tiết kiệm do chấm dứt quota để thực hiện các khuyến mãi và giảm giá mà không làm thay đổi mức giá chung của thị trường dệt may do khách hàng không nhất thiết là đang kỳ vọng sự giảm giá.

Ông McGrath từ bộ phận thu mua của tập đoàn J.C. Penney nói rằng công ty không nhất thiết sẽ giảm giá mà với khoản chi phí tiết kiệm từ quota sẽ mang lại cho người tiêu dùng các sản phẩm có chất lượng cao hơn.

Một số nhà bán lẻ cho rằng họ không hy vọng nhiều là có sự giảm giá từ nhà sản xuất. Harry Lee, giám đốc của TAL Apparel Ltd một công ty Hong Kong lớn chuyên sản xuất quần áo cho các nhãn hiệu nổi tiếng như J. Crew, Calvin Klein, Ralph Lauren, Tommy Hilfiger, Liz Claiborne và Brooks Brothers nói rằng “như chúng tôi được biết thì sẽ chẳng tiết kiệm được gì sau khi quota chấm dứt”.

Thực sự, trong ngắn hạn thì giá quần áo còn có thể tăng. Ông Peter Shay, vốn là một nhà đầu tư, hiện đang quản lý công ty MMG (Asia) Ltd., một công ty tư vấn và đầu tư hàng thời trang tại Hong Kong cho rằng nguyên nhân là do giảm nguồn cung ứng trong một số các mặt hàng phổ biến vào cuối năm 2004 do các nhà sản xuất và bán lẻ sẽ điều chỉnh với các quy định nhập khẩu mới. Lâu nay, khi một quốc gia đã đạt đến ngưỡng giới hạn quota trong năm, ví dụ về mặt hàng áo cotton thì nó sẽ “mượn” hạn ngạch phân bổ quota của năm sau để đáp ứng nhu cầu. Nhưng do “không còn quota của năm sau nữa cho nên không thể mượn được quota của năm sau. Điều này cũng đồng nghĩa với việc tăng thêm chi phí đối với người tiêu dùng trong ngắn hạn”.

Trong khi đó các nhà sản xuất Trung Quốc có lý do riêng để đón mừng việc bãi bỏ quota trong khi các nhà sản xuất ở các nước nhỏ hơn thì tỏ vẻ lo lắng.

#### Chương 4: Lý thuyết lựa chọn tiêu dùng

Với việc bãi bỏ giới hạn về phần trăm hàng dệt may được nhập từ Trung Quốc vào Mỹ, hàng dệt may xuất khẩu từ Trung Quốc dường như sẽ tăng mạnh khi các nhà sản xuất dịch chuyển dần sản xuất sang Trung Quốc. Chẳng hạn, khi giới hạn về nhập khẩu áo lót phụ nữ từ Trung Quốc vào Mỹ được bãi bỏ thì lượng nhập khẩu mặt hàng này có thể sẽ tăng gấp ba vào năm sau. Và do đó, có thể gây nguy hại đến ngành dệt may tại các quốc gia như Bangladesh, Campuchia và Uzbekistan.

Song sự gia tăng hàng nhập khẩu từ Trung Quốc vào Mỹ có thể gây nên một phản ứng ngược, làm cho chính phủ Mỹ tái thiết lập quota đặc biệt là đối với Trung Quốc trong các loại mặt hàng thông dụng như là áo cotton hoặc quần dài.

Điều này cũng đã từng xảy ra: năm ngoái, với một điều khoản chưa từng xảy ra mà Trung Quốc đã chấp nhận khi gia nhập WTO, chính phủ Mỹ đã tái thiết quota đối với mặt hàng áo lót nữ, hàng đan len và áo choàng tắm xuất xứ từ Trung Quốc sau khi sản lượng nhập khẩu các mặt hàng này gia tăng đột biến đã gây nên báo động đối với các nhà sản xuất dệt may Mỹ.

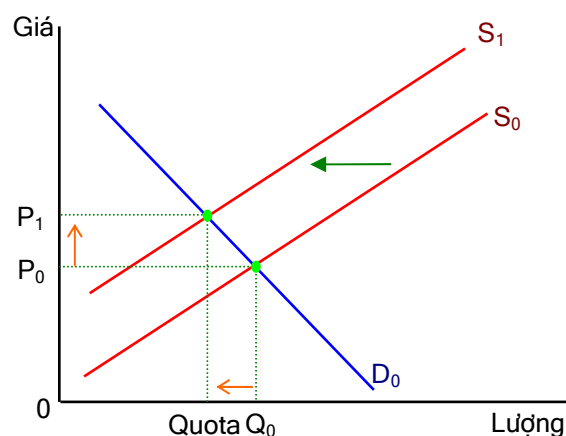
Điều này đồng nghĩa với việc là nhiều công ty dệt may đa quốc gia đang tự bảo đảm cho chính mình bằng cách đa dạng hóa các vị trí sản xuất sang nhiều quốc gia khác nhau trong trường hợp họ không thể dịch chuyển sản xuất sang Trung Quốc trong năm tới. Ông Lee nói “tôi nghĩ rằng có thể phải mất khoản một năm để xác định được tình hình, song dù sao đi nữa thì cạnh tranh vẫn sẽ khốc liệt hơn rất nhiều”.

### TRẢ LỜI CÁC CÂU HỎI PHÂN TÍCH

Tham khảo tài liệu đề cập trong [chương 1-3](#), [chương 4](#) và [chương 5](#) để hỗ trợ trong việc trả lời các câu hỏi này.

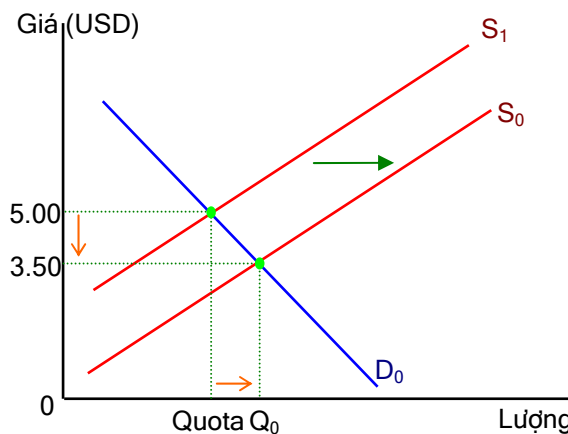
1. Một lý do quan trọng tại sao các bộ phận khác nhau của một chiếc áo hoặc quần có thể được sản xuất ở các quốc gia khác nhau là do các quốc gia có các lợi thế so sánh khác nhau. Những quốc gia có lợi thế so sánh, chẳng hạn trong việc làm nút sẽ có thể cung ứng nút với chi phí thấp hơn và các công ty tìm kiếm nguồn cung ứng với chi phí thấp nhất sẽ mua hàng hóa của họ. Trong một thị trường cạnh tranh, kết quả chính là người tiêu dùng sẽ được mua hàng hóa có chi phí thấp hơn.

2. Quota là giới hạn về số lượng nhập khẩu. Trong mô hình dưới đây, giá và sản lượng cân bằng của thị trường tự do của hàng hóa nhập khẩu là mức  $P_0$ ,  $Q_0$ . Nếu giới hạn nhập khẩu của chính phủ là ở mức  $Q_1$ , nhà cung ứng sẽ định mức giá cho những người tiêu dùng sẵn sàng mua sản lượng này một mức giá cao hơn là  $P_1$ . Như vậy sẽ có ít hàng hóa được nhập khẩu hơn, song mức chi phí trên từng đơn vị sẽ cao hơn.



3. Quota làm tăng mức giá cân bằng của hàng hóa. Theo mô hình dưới đây đó là mức giá 5.00 USD và sản lượng quota  $Q_1$ . Khi quota được dỡ bỏ, sản lượng cầu và cung sẽ tăng lên  $Q_0$ .

Người tiêu dùng sẵn sàng mua lượng tăng thêm này (và người bán sẵn sàng bán chúng) chỉ ở mức giá thấp hơn là 3.50 USD.



4. Do quota nhập khẩu sẽ làm giá hàng nhập khẩu cao hơn, nhà sản xuất trong nước cũng có thể tăng giá hàng hóa của họ. Một trong những lý do khác là chính phủ muốn bảo hộ cho những ngành sản xuất trong nước còn non trẻ. Trong một số trường hợp các nhà sản xuất chỉ vừa mới làm quen và học cách sản xuất hàng hóa, khi họ dần dần nâng cao hiệu quả, chi phí sẽ giảm đi và họ có thể cạnh tranh tốt hơn với các nhà sản xuất nước ngoài nếu không có giới hạn nhập khẩu. Tuy nhiên, nếu không có sự cạnh tranh này, các nhà sản xuất trong nước sẽ không bao giờ thoát khỏi tình trạng non nớt của mình. Chính phủ cũng có thể áp dụng một mức thuế đối với nhà sản xuất nước ngoài. Một mức thuế đủ lớn áp trên hàng nhập khẩu cũng có cùng một tác động đối với mức giá và sản lượng như là quota song nó sẽ làm tăng nguồn thu cho chính phủ. Trong trường hợp quota, các nhà sản xuất nước ngoài sẽ thu được lợi nhuận cao hơn do mức giá cao hơn.

5. Nếu ngành dệt may là cạnh tranh hoàn hảo, tổng các đường chi phí biên của tất cả các công ty trong ngành là đường cung thị trường. Chi phí biên thấp hơn có nghĩa là đường cung sẽ dịch chuyển sang phải, hạ thấp mức giá cân bằng đối với hàng dệt may. Tuy nhiên, một số người dự đoán là điều này sẽ không xảy ra, có nghĩa là do thị trường không phải là cạnh tranh hoàn hảo. Điều này có nghĩa là các công ty có một sự kiểm soát nhất định đối với mức giá và sản lượng trên thị trường.



## **Cơ sở của hàng bán lẻ tiện lợi ở Trung Quốc**

By **LESLIE CHANG**

Staff Reporter of THE WALL STREET JOURNAL

SHANGHAI – Ba năm qua, Hu Fusheng đề nghị ông chủ chuyển quầy thu ngân nằm ở giữa máy tính tiền và tiền sảnh của cửa hàng hiện ông ta đang quản lý. Ông Hu giải thích rằng quầy thu tiền chiếm một không gian 900 bộ vuông, và không để ý đến những phục vụ ăn uống của khách hàng. Nhưng ông chủ, và quầy thu tiền không có động thái gì.

Năm nay, sự thay đổi đột ngột ập đến. Ông Hu đang bán đồ nướng với 20% chiết khấu vào buổi chiều, vì những thứ không bán hết sẽ bị vứt bỏ. Ông ta cũng quản lý đồ uống đóng hộp theo cách trưng bày hình tháp, mà trước đây những thứ này được đặt trên các kệ. Ông ta cũng quảng máy tính tiền vào thùng đá đựng kem và những hàng đông lạnh khác. Ông Hu nói rằng “tôi không cần sự cho phép của ai để tạo nên những thay đổi này”.

Một cách nhìn mới của ông Hu về cửa hàng, và khi đó doanh số bán hàng tháng đã tăng lên gấp bốn lần vào đầu năm nay, là một phần nỗ lực nhằm đổi mới hệ thống phân phối gồm 486 cửa hàng của Shanghai Liangyou, một trong những chuỗi bán lẻ tiện lợi nhất ở Trung Quốc. Sự thay đổi được thực hiện bởi cựu giám đốc điều hành được đào tạo ở Mỹ, các thử nghiệm nhằm xem xét liệu ngành bán lẻ trung Quốc có thể chuyển đổi thành các cửa hàng bán lẻ tiện lợi, một hình thức rất hấp dẫn, dễ thực hiện, và sinh lợi cao.

Khu vực bán lẻ trị giá 500 tỷ USD của Trung Quốc dường như đang phát lên. Doanh số bán lẻ của các chuỗi bán lẻ lớn đã tăng 30% năm qua. Và công việc kinh doanh của các cửa hàng tiện lợi diễn ra hầu như suốt đêm. Chỉ tính riêng mình Shanghai đã có gần 3,500 cửa hàng, chiếm một nửa so với toàn quốc. Trong số đó thì gần 2,000 cửa hàng mới hoạt động vào năm ngoái. Một số đường phố Shanghai có đến hai hay ba cửa hàng tiện lợi nằm trên một một đường phố.

Nhưng một vấn đề đằng sau các cửa hàng, là cùng chịu chung những vấn đề hầu như cũng diễn ra đối với các lĩnh vực công nghiệp, và sự thôn tính của các nhà đầu tư nước ngoài. Sự cạnh tranh khốc liệt của các cửa hàng bán lẻ với hơn một nửa đối thủ các chuỗi bán lẻ lớn. Chiến tranh giá cả đã làm lợi nhuận gộp biên 21% trong những năm trước giảm xuống 15% trong năm qua, so với con số nước ngoài khoảng 30%, theo số liệu của viện nghiên cứu lĩnh vực bán lẻ.

### **1. Kiểu cấu trúc thị trường nào đặc tính cho thị trường bán lẻ tiện lợi ở Shanghai? Tại sao?**

Trong các thị trường phát triển, các cửa hàng tiện lợi được xem như là một trong những khu vực khó khăn nhất trong kinh doanh bán lẻ, sử dụng các hệ thống máy tính hiện đại để đánh dấu và đặt hàng lại, một cách bố trí khoa học đến mức chi tiết cho những không gian nhỏ trong những phòng nhỏ. Mô hình của Trung Quốc thì ngược lại, được đặc tính bởi các cửa hàng nhỏ hơn, nhanh chóng và cạnh tranh về giá.

Đó là lý do tại sao **7-Eleven Inc.**, chuỗi cửa hàng bán lẻ tiện lợi nhất trên thế giới, hiện đang làm ngơ với Shanghai. Nhà bán lẻ, là một cơ sở của Dallas, có một kế hoạch bành trướng thị trường ở Trung Quốc -- nhờ vốn liên doanh đã có 137 cửa hàng bán lẻ ở tỉnh Guangdong, miền Nam Trung Quốc, và đang hướng đến Beijing. Nhưng theo như Bob Jenkins, phó giám đốc quốc tế, cho biết “Shanghai hiện cạnh tranh rất lớn, họ phải chiến đấu trên chiến trường Shanghai, và chúng tôi chỉ biết về đâu sau khi chiến tranh kết thúc”.

### **2. Bạn có nghi ngờ các cửa hàng tiện lợi ở Mỹ với hệ thống máy tính hiện đại mang lại nhiều lợi nhuận hơn so với các cửa hàng tiện lợi ở Trung Quốc khi không trang bị các hệ thống như vậy?**



Chuỗi bán lẻ Liangyou đang nằm trong cuộc chiến. Nhưng sau đó, cuộc chơi chưa từng có của Wang Jinlong, giám đốc chuỗi bán lẻ Liangyou từ tháng Giêng. Ông Wang, người Beijing, là một trong những thành viên trong làng sống du học của sinh viên Trung Quốc đến học tại các trường ở Mỹ. Vào năm 1985 tại trường luật Columbia, ông ta bắt đầu lớp học mà chẳng hiểu lấy một từ nào mà giáo sư giảng dạy. Sau đó, ông ta tìm kiếm một công việc nhàn hạ trong một công ty luật, và gia nhập với một công ty chẳng tên tuổi, được biết là Starbucks Coffee, vào thời điểm đó có khoảng 100 cửa hàng bán lẻ. Ông ta đã yêu cầu mở rộng chuỗi bán lẻ đến với 20 quốc gia, trong đó có Trung Quốc.

Một năm sau đó, ông Wang quay trở lại Trung Quốc – làm việc trong một văn phòng tồi tàn với lớp sơn tường bong ra, một chiếc ghế xoay ố màu, và phải đi bộ qua ba tầng cầu thang. Mặc dầu, ông ta là người đứng đầu của một công ty đầu tư tư nhân, ông ta tiến hành liên kết vốn làm ăn với một tập đoàn sở hữu nhà nước Shanghai Liangyou để hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh bán lẻ dưới một nhãn hiệu mới “Buddies”.

Lịch sử kinh doanh của Liangyou dường như ít khuyến khích đổi mới. Các cửa hàng trước đây là một phần trong mạng lưới các cửa hàng kinh tiêu được hình thành từ những năm 1950 trực thuộc uỷ ban lương thực nhà nước nhằm cung cấp gạo và dầu ăn với số lượng lớn. Vào năm 1998, tập đoàn Shanghai Liangyou (liangyou có nghĩa là “lương thực và dầu ăn”) tách ra cho các uỷ ban lương thực thành phố, và chịu trách nhiệm chuyển đổi các cửa hàng kinh tiêu trước đây thành các cửa hàng bán lẻ tiện lợi.

Đây là trách nhiệm nặng nề đối với họ. Hầu hết, nhân viên đều ở tuổi 40 hay 50 quen với hệ thống kinh doanh cũ. Vì vậy, các nhà quản lý không dễ dàng có thể thay đổi cách thức bố trí cửa hàng cũng như điều chỉnh dòng sản phẩm phù hợp với thị trường - sự kết liễu của một ngành hay phải mất tiền nếu theo cách thức như vậy.

Cách thức nào để thay đổi một hệ thống như vậy? bên trong hay bên ngoài, hay tất cả cùng một lúc. Với mô hình cửa hàng theo cách nhìn mới của Liangyou bắt đầu triển khai vào tháng sáu, thì các kệ phải cao đến trần nhà để mang lại cảm giác hàng hóa dồi dào mà điều này đối thủ cạnh tranh không có. Các lối đi rộng chừng 5 bộ -- so với tiêu chuẩn chỉ 3 bộ -- làm cho khách hàng có cảm giác thoải mái đi dạo cũng như mua sắm. Không gian bên cạnh quầy tính tiền cũng được lắp đặt các vòi kim loại để rót dầu ăn để sẵn sàng chế biến các món ăn như ngô rang và bánh thịt hấp. Vào cuối năm, công ty dự kiến có thêm 50 cửa hàng bán lẻ mới và 100 cửa hàng bán lẻ cần chỉnh trang lại.

Một số đổi mới mà người mua sắm không nhìn thấy, đó là công ty đã cài đặt các hệ thống máy tính cho phép các nhà quản lý có thể kiểm tra tình hình kho và phân tích dữ liệu bán hàng. Hiện tại, các nhà quản lý cũng đang xem xét tình hình tồn kho theo cách thức cũ -- họ tính toán trong đầu khi nào thì nên đặt hàng lại, và thường thì không đúng. Một chương trình khuyến khích sẽ thưởng cho nhân viên nếu như cửa hàng bán lẻ của họ đạt được doanh số kế hoạch hàng tháng.

### **3. Bằng cách nào mà bạn mong đợi tiền thưởng sẽ ảnh hưởng đến doanh số?**

### **4. Điểm lưu ý nào của cửa hàng bán lẻ tiện lợi đề cập đến quyền tối thượng của người tiêu dùng?**

Một sự thúc đẩy lớn khác, đó là đào tạo rộng rãi trong công ty -- sự yếu kém của những người bán lẻ trước đây. Trong một lớp học máy tính, Xu Jianhua, người quản lý cửa hàng bán lẻ ở ngoại ô Shanghai, nhìn vào màn hình máy tính đến 20 phút trước khi bắt đầu di chuyển con trỏ bằng chuột một cách vụng về trên màn hình máy tính. Cô ta nói rằng “tôi chưa hề sử dụng loại máy tính này trước đây. Thật khó cho tôi, nhưng tôi cần phải học cách sử dụng nó”.

Từng cửa hàng một, các nhà quản lý được phân nhiều quyền để ra quyết định, và điều này chưa hề có đối với các công ty Trung Quốc, nơi mà chỉ có thực hiện theo mệnh lệnh của cấp trên. Ông Hu, người quản lý cửa hàng bán lẻ, đã tăng thêm hai tủ đông lạnh và ba lò nướng.

#### *Chương 4: Lý thuyết lựa chọn tiêu dùng*

Ông ta di chuyển các hộp thức ăn trưa trong tủ lạnh đến bên cạnh quầy tính tiền ngay trước giờ ăn trưa, và bán 50 hộp mỗi ngày gấp hai lần so với trước đây.

Ông Hu, một kỹ cựu 28 năm với khuynh hướng bảo thủ, thừa nhận rằng “nhiều người rất sợ đối với các thay đổi lần đầu tiên”. Còn bây giờ ông ta bị cuốn hút theo cách tự do mới. “Trong quá khứ, có rất nhiều áp lực phải được phục tùng. Chúng tôi không thể phát huy sức mạnh của bản thân”.

Dấu hiệu ban đầu là rất tốt. Cùng với doanh số của cửa hàng, chỉ số tăng trưởng của ngành thường được đo lường dựa trên doanh số của các cửa hàng ít nhất là một năm, chỉ với chín tháng đầu năm đã vượt quá 25% so với doanh số năm ngoái. Doanh số mục tiêu của công ty là 130 triệu USD vào năm nay, cao hơn 21% so với năm ngoái. Tuy nhiên, liên doanh này cho biết sẽ không có thay đổi lợi nhuận cho đến năm 2005. Việc đương đầu với cạnh tranh ngày càng gia tăng, thời gian như rút ngắn lại. Ông Wang nói rằng “chúng tôi đang định vị lại, bạn chỉ có một cơ hội để thay đổi”.

#### **5. Điều gì khi bạn nói chỉ có một cơ hội để thay đổi?**

Ann Zimmerman in Dallas contributed to this article

### **TRẢ LỜI CÁC CÂU HỎI PHÂN TÍCH**

Tham khảo tài liệu đề cập trong *chương 2*, *chương 4-5*, và *chương 6* để hỗ trợ trong việc trả lời các câu hỏi này.

1. Tôi cho rằng thị trường bán lẻ có đặc tính gần với thị trường cạnh tranh hoàn hảo bởi vì có vô số chuỗi bán lẻ và bán hàng hóa tương tự nhau. Thực tế, cạnh tranh giá hỗ trợ cho đặc tính thị trường này.

2. Hầu hết, các đối thủ cạnh tranh Mỹ đều trang bị hệ thống máy tính hiện đại, vì thế không có ai có lợi thế hơn trên thị trường. Do thị trường cạnh tranh rất khốc liệt, thu nhập ròng tăng thêm ở Mỹ chỉ đủ để đem lại một tỷ suất hợp lý để đầu tư vào hệ thống máy tính này. Vì vậy, các cửa hàng ở Mỹ hầu như không có nhiều lợi nhuận. Nếu như các cửa hàng bán lẻ Trung Quốc có trang bị hệ thống máy tính trước các đối thủ cạnh tranh, thì họ có thể kiếm được lợi nhuận cao hơn thông thường. Lợi nhuận này chỉ kéo dài cho đến khi các đối thủ cũng trang bị hệ thống máy tính tương tự.

3. Mọi người có động lực vì lợi ích cá nhân, và vì vậy sẽ thực hiện điều mang lại cho họ sự gia tăng thu nhập hay uy tín. Việc khuyến khích thường sẽ làm tăng doanh số bán của họ, mà kết quả làm gia tăng doanh số bán của công ty. Những nhân viên có thể có những mảnh khóc với chương trình khuyến khích này, và tìm chiêu thức để đẩy doanh số bán theo cách thức “giả mạo số sách”. Vì vậy, công việc kiểm tra là hoạt động quan trọng để theo dõi và giám sát chương trình này.

4. Thật khó mà nói điều gì đề cập đến quyền tối thượng của người tiêu dùng. Tuy nhiên, một điều có thể là làm cho cửa hàng trông có vẻ hàng hóa dồi dào trong cảm nhận của khách hàng để mua được hàng hóa nhiều hơn. Mặt khác, khách hàng có thể nhận thấy ở cửa hàng cách thức trưng bày phong phú, và cửa hàng đáp ứng mong muốn của khách hàng hơn là buộc họ phải mua những thứ có trong cửa hàng.

5. Tùy thuộc vào mức độ cạnh tranh của các chuỗi bán lẻ, họ chỉ có một thời gian nhất định để hưởng lợi nhuận do lợi thế cạnh tranh trước khi đối thủ cạnh tranh có thể làm, và điều này sẽ làm cho lợi nhuận ban đầu dần trở thành lợi nhuận thông thường.

## Chương 5

# LÝ THUYẾT SẢN XUẤT - CHI PHÍ

Trong chương 1, chúng ta đã định nghĩa doanh nghiệp là một tổ chức sử dụng các yếu tố đầu vào để tạo ra hàng hóa và dịch vụ. Mục tiêu của doanh nghiệp là tối đa hóa lợi nhuận, hay đạt được các mục tiêu liên quan khác như tối đa hóa doanh thu hay tăng trưởng. Các quyết định sản xuất cơ bản của doanh nghiệp là: xác định sản lượng hàng hóa và dịch vụ sẽ được sản xuất, vốn và nguồn lực khác được sử dụng để tạo đầu ra hiệu quả nhất.

Để trả lời cho câu hỏi này, các doanh nghiệp cần có các dữ liệu về kỹ thuật, công nghệ để xác định được các biến số sản xuất (hay còn gọi là hàm số sản xuất) cũng như các dữ liệu kinh tế về giá trị đầu vào và đầu ra. Chương này nhằm cung cấp kiến thức nền tảng của kinh tế học trong phạm vi sản xuất, hiểu được các quyết định đằng sau đường cung và xác định các điều kiện cho sản xuất hữu hiệu.

**Sau khi nghiên cứu chương này, bạn có thể:**

- ↪ Phân tích mối quan hệ giữa đầu ra và đầu vào thông qua hàm số sản xuất.
- ↪ Phân biệt và xác định các chi phí sản xuất ngắn hạn và dài hạn.
- ↪ Tiếp cận phương pháp phân tích biên cho các quyết định sản xuất tối ưu.

## LÝ THUYẾT SẢN XUẤT

**Tổ chức sản xuất** là quá trình chuyển đổi các yếu tố đầu vào thành các sản phẩm và dịch vụ. Chẳng hạn, IBM thuê công nhân để vận hành máy móc, thiết bị và nguyên vật liệu trong nhà máy để tạo ra máy tính. Sản phẩm của công ty có thể là sản phẩm hoàn chỉnh (chẳng hạn như máy tính) hoặc cũng có thể là sản phẩm trung gian (linh kiện bán dẫn, bo mạch, ...). Đầu ra cũng có thể là dịch vụ như: giáo dục, y tế, ngân hàng, bưu chính, ...

Trong thực tế, sản xuất bao gồm toàn bộ các hoạt động để sản xuất hàng hóa và dịch vụ. Các hoạt động này bao gồm: huy động nguồn vốn để đầu tư mở rộng nhà xưởng, thuê mướn lao động, mua sắm nguyên vật liệu, kiểm soát chất lượng, kế toán chi phí, ... hơn là đề cập đến sự chuyển đổi các yếu tố vật lý đầu vào thành sản phẩm và dịch vụ ở đầu ra.

### HÀM SỐ SẢN XUẤT

Nếu như khái niệm về hàm cầu là trọng tâm của lý thuyết cầu thì lý thuyết sản xuất đề cập các khái niệm xoay quanh hàm số sản xuất.

**Hàm số sản xuất** là một phương trình, biểu số liệu, hay biểu đồ biểu thị mối quan hệ đầu ra (sản phẩm hay dịch vụ) theo sự kết hợp của các yếu tố đầu vào (lao động, vốn) trong một khoảng thời gian nhất định.

Hàm số sản xuất tổng quát:

$$Q = f(L, K, \dots)$$

Cả đầu vào và đầu ra được biểu thị dưới hình thái vật chất hơn là hình thái tiền tệ. Chẳng hạn, đầu vào là các biến số độc lập như số lượng lao động sử dụng, vốn chỉ giá trị sử dụng trong sản xuất. Đầu ra là hàm số phụ thuộc như số lượng hàng hóa (xe hơi, máy tính). Hàm số sản xuất chỉ ra số lượng đầu ra tương ứng với các kết hợp đầu vào giữa lao động và vốn. Trong đó, công nghệ được giả định là không thay đổi trong quá trình phân tích.

## Chương 5: Lý thuyết sản xuất – chi phí

Đầu vào là những nguồn lực sử dụng trong việc sản xuất hàng hóa và dịch vụ. Đầu vào được phân loại thành đầu vào cố định và đầu vào biến đổi.

**Đầu vào cố định** là đầu vào không thay đổi trong thời kỳ xem xét. Chẳng hạn, nhà máy và thiết bị chuyên dùng (IBM có thể mất vài năm để đầu tư xây dựng thêm nhà máy mới). Trong khi, **đầu vào biến đổi** là đầu vào biến đổi dễ dàng trong khoảng thời gian xem xét. Chẳng hạn như nguyên vật liệu, lao động.

### Hàm số sản xuất với một biến số đầu vào

**Tổng sản phẩm sản xuất (TP)** của một doanh nghiệp là một hàm số theo các mức sử dụng các yếu tố đầu vào. Trong ngắn hạn, chúng ta giả định chỉ có một yếu tố đầu vào biến đổi ảnh hưởng đến tổng sản phẩm sản xuất (hay sản lượng, Q) của một doanh nghiệp. Tổng sản lượng (sản phẩm) này có thể biểu thị thông qua hàm số sản xuất như sau:

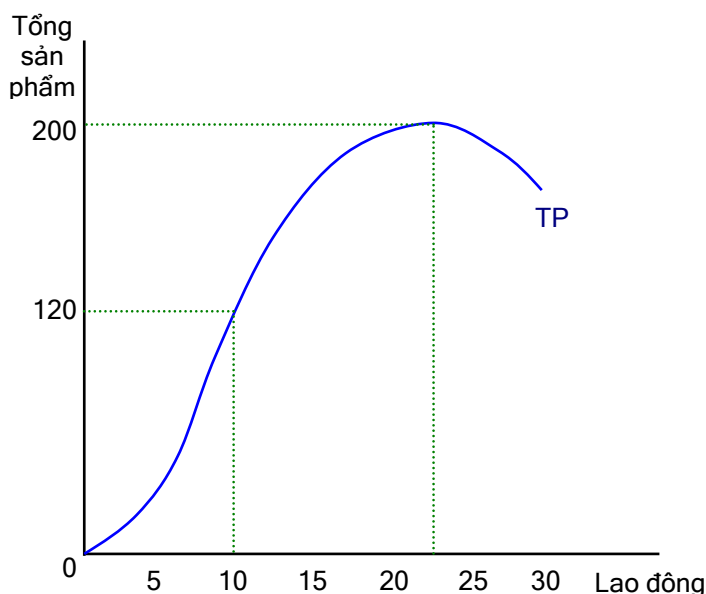
$$TP = f(L)$$

Trong đó, các yếu tố đầu vào khác như vốn và công nghệ giả định không đổi.

Bảng dưới đây minh họa hàm số sản xuất với một biến số đầu vào, đó là lao động.

Số lao động (L)	Tổng sản phẩm (TP)
0	0
5	50
10	120
15	165
20	200
25	200
30	180

Bảng trên cũng cho thấy, tổng sản phẩm sản xuất ban đầu tăng rất nhanh khi tăng mức sử dụng lao động, nhưng sau đó mức tăng tổng sản phẩm nhỏ dần theo các mức sử dụng lao động. Trong ví dụ minh họa ở trên, tổng sản phẩm thậm chí giảm khi vượt qua mức sử dụng lao động nào đó (chẳng hạn, tổng sản phẩm giảm từ 200 xuống 180 khi mức lao động sử dụng tăng từ 25 lên 30). Các nhà kinh tế cho rằng sự gia tăng các mức lao động như nhau sẽ làm đem lại tổng sản phẩm sản xuất nhỏ hơn đối với hầu hết các quá trình sản xuất. Đây là hệ quả của **qui luật lợi ích biên giảm dần** đã được giới thiệu trước đây.



Mối quan hệ giữa các mức sử dụng yếu tố đầu vào có thể được biểu thị thông qua **sản phẩm trung bình (AP)** (trong trường hợp này được biết đến như là năng suất bình quân trên mỗi lao động). Sản phẩm trung bình được xác định bằng cách lấy tổng sản phẩm chia cho số lượng lao động như sau:

$$AP = \frac{TP}{L}$$

Các giá trị tính toán AP theo các mức lao động sử dụng được biểu thị ở bảng dưới đây. Ví dụ này minh họa cho trường hợp khái quát về **qui luật năng suất biên giảm dần**, đó là AP ban đầu tăng lên nhưng sau đó sẽ giảm dần. Sản phẩm bình quân cũng được biết đến như là năng suất lao động. Vì vậy, khi chúng ta nghe các nhà kinh tế đề cập đến năng suất lao động, thì chúng ta biết rằng họ đang nói về các thay đổi trong AP.

Số lao động (L)	Tổng sản phẩm (TP)	Sản phẩm trung bình (AP)
0	0	-
5	50	10
10	120	12
15	165	11
20	200	10
25	200	8
30	180	6

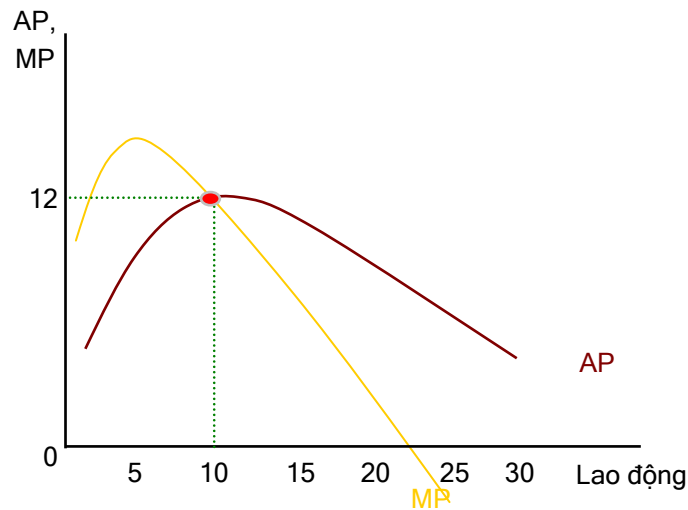
**Sản phẩm biên (MP)** là một khái niệm quan trọng và rất hữu ích. MP được định nghĩa như là sản phẩm tăng thêm từ việc sử dụng thêm một đơn vị yếu tố đầu vào, trong khi các yếu tố đầu vào khác vẫn không đổi. Sản phẩm biên được đo lường bằng tỷ số giữa thay đổi tổng sản phẩm (TP) và thay đổi lượng lao động sử dụng (L). Theo thuật ngữ toán học thì sản phẩm biên được biểu thị như sau:

$$MP = \frac{\Delta TP}{\Delta L}$$

Kết quả tính toán giá trị MP theo các thay đổi mức sử dụng lao động được thêm vào trong cột sau cùng của bảng dưới đây. Chẳng hạn, nếu chúng ta xem xét khoảng sử dụng lao động từ 10 đến 15 đơn vị lao động. Khi đó, TP tăng 45 (từ 120 đến 165) khi lượng lao động tăng 5. Vì vậy, MP xác định trong khoảng này là  $45/5 = 9$ .

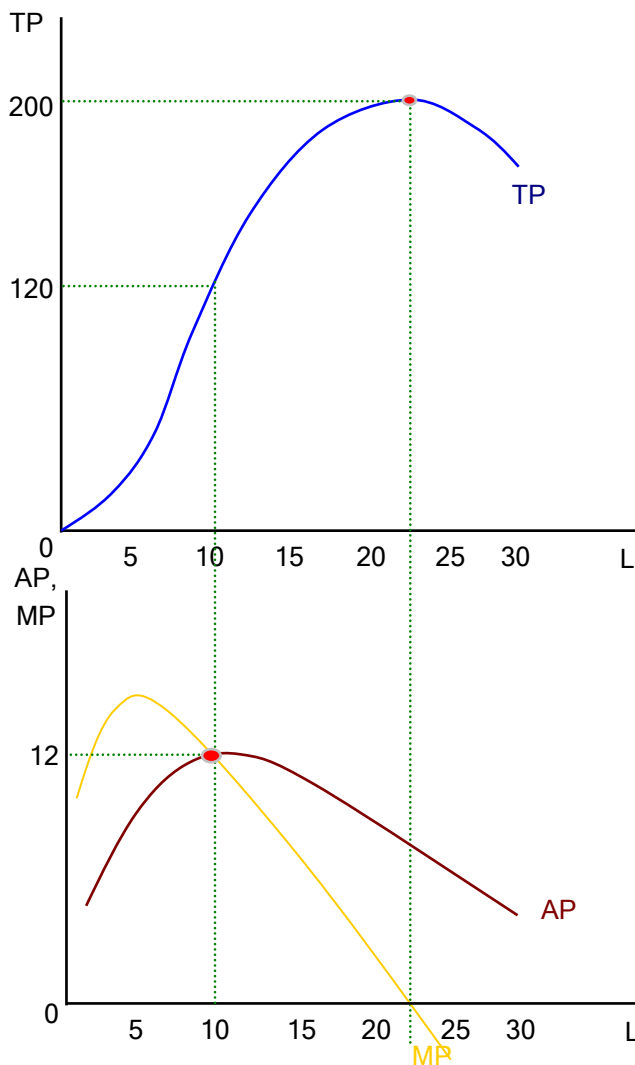
Số lao động (L)	Tổng sản phẩm (TP)	Sản phẩm trung bình (AP)	Sản phẩm biên (MP)
0	0	-	-
5	50	10	10
10	120	12	14
15	165	11	9
20	200	10	7
25	200	8	0
30	180	6	-4

Từ số liệu ở bảng trên, khi MP dương nếu tăng lao động sẽ làm tăng tổng sản phẩm sản xuất. Khi MP âm, tăng lao động sẽ làm giảm tổng sản phẩm sản xuất.



Các đường TP, AP và MP có thể minh họa trong cùng một đồ thị. Biểu đồ cho thấy TP ban đầu tăng lên rất nhanh khi số lượng lao động sử dụng (L) tăng lên. Tuy nhiên, sau đó TP tăng với các mức nhỏ dần theo mức lao động. Thậm chí, TP giảm khi lao động sử dụng vượt quá một mức nhất định.

Biểu đồ dưới đây minh họa mối quan hệ giữa đường AP và MP cùng với đường TP. Ta thấy AP ban đầu tăng nhưng sau đó giảm. Trong khi đó, MP tăng trong khoảng TP tăng với tốc độ nhanh hơn và giảm khi TP tăng với tốc độ giảm dần. MP bằng không tại mức sử dụng lao động mà ở đó TP đạt được tối đa và MP âm khi TP giảm.



Như biểu đồ trên cho thấy, đường MP và AP giao nhau tại điểm cực đại của AP. Khi đó, nếu MP lớn hơn AP thì khi gia tăng mức sử dụng lao động sẽ làm AP tăng. Điều này có nghĩa là, nếu gia tăng thêm một lao động thì năng suất lao động bình quân sẽ tăng lên. Giả sử, điểm học tập trung bình được xác định bằng cách lấy điểm trung bình của các môn học. Điểm học tập trung bình sẽ tăng lên nếu như bạn biết được điểm số của một môn học mới (điểm số biên) lớn hơn điểm số trung bình trước đây. Suy luận một cách tương tự, sản phẩm trung bình sẽ tăng (giảm) khi sản phẩm biên lớn hơn (nhỏ hơn) sản phẩm trung bình.

Từ kết quả minh họa ở hai biểu đồ trên, chúng ta có thể kết luận rằng mức sử dụng lao động mà ở đó AP cắt MP sẽ làm cho AP đạt cực đại. Trong khi đó, mức sử dụng lao động mà ở đó MP bằng không sẽ làm cho TP đạt cực đại. Thông tin này có ý nghĩa rất quan trọng đối với các doanh nghiệp trong ra quyết định sử dụng nguồn lực để đạt mục tiêu sản xuất.

### Hàm số sản xuất với hai biến số đầu vào

Bây giờ, chúng ta hãy xem xét hàm số sản xuất với hai biến số đầu vào: lao động (L) và vốn (K), với giả định công nghệ không thay đổi.

$$Q = f(L, K)$$

Mối quan hệ giữa các kết hợp đầu vào (L, K) và mức sản lượng (Q) có thể biểu diễn bằng đồ thị bởi các đường đẳng lượng.

#### Đường đẳng lượng

**Đường đẳng lượng** cho biết các kết hợp khác nhau của hai yếu tố đầu vào (lao động và vốn) mà doanh nghiệp có thể sử dụng để tạo ra các mức sản xuất cụ thể. Mức đẳng lượng cao hơn (xa với góc tọa độ) chỉ sản lượng lớn hơn và mức đẳng lượng thấp hơn (gần với góc tọa độ) chỉ sản lượng thấp hơn.

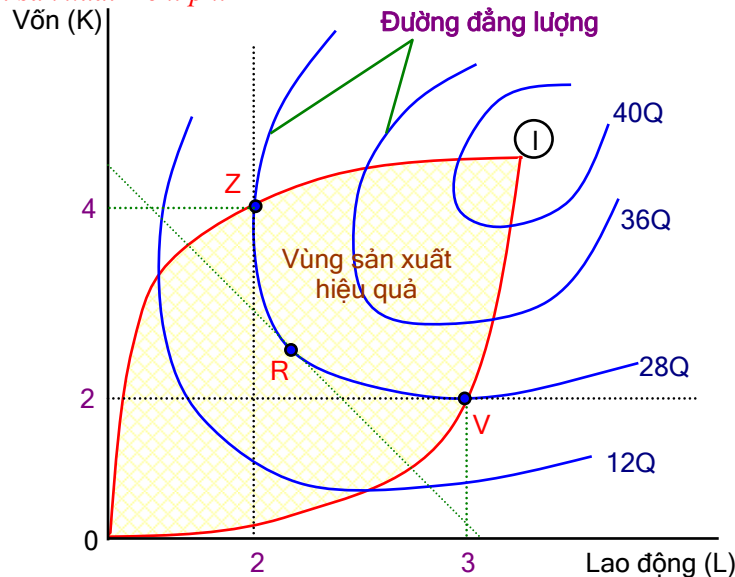
Vốn (K)	1	2	3	4	5	6	Lao động (L)
6	6	12	28	36	40	39	
5	9	20	36	40	42	40	
4	12	28	36	40	40	36	
3	10	23	33	36	36	32	
2	7	18	28	30	28	26	
1	3	8	12	14	12	10	

Chẳng hạn, biểu dữ liệu ở trên cho biết mối quan hệ giữa sản lượng sản xuất (Q) theo các kết hợp giữa lao động (L) và vốn (K) cho thấy 12 đơn vị sản lượng (12Q) có thể được tạo ra bằng cách kết hợp 1 đơn vị vốn (1K) và 3 đơn vị lao động (3L), hay với (1K) và (5L). Sản lượng 12Q cũng có thể tạo ra bằng cách kết hợp 1L và 4K, hay 2L và 6K. Đường biểu thị khả năng tạo ra 12 đơn vị sản lượng (12Q) là đường đẳng lượng ở mức thấp nhất. Tương tự như vậy, trong biểu trên cũng cho biết các kết hợp khác nhau của K và L để tạo ra 28Q, 36Q và 40Q. Lưu ý rằng, để tạo ra mức sản lượng lớn hơn thì doanh nghiệp cần nhiều lao động hơn hoặc vốn hơn, hay cần nhiều hơn cả lao động và vốn hơn.

Một vấn đề đặt ra là làm thế nào xác định được kết hợp nào là hiệu quả. Từ dữ liệu ở biểu trên, chúng ta thấy rằng kết hợp (3L và 1K) hay kết hợp (5L và 1K) đều cùng tạo ra mức sản lượng 12Q. Tuy nhiên, kết hợp (5L và 1K) là kết hợp không hiệu quả vì sử dụng nhiều lao động hơn so với kết hợp (3L và 1K).

Biểu đồ dưới đây minh họa các đường đẳng lượng từ dữ liệu các kết hợp đầu vào giữa vốn và lao động ở trên.





Từ biểu đồ ở trên cho thấy, các đường đẳng lượng có một phần có hệ số góc dương là vùng không hiệu quả. Các doanh nghiệp sẽ không lựa chọn các kết hợp đầu vào trong phần này bởi vì phần có hệ số góc âm sẽ tạo ra với cùng mức sản lượng nhưng có các kết hợp đầu vào ít hơn. Bằng cách vẽ các đường song song với hai trục đầu vào sẽ xác định các điểm tiếp xúc với các đường đẳng lượng. **Vùng sản xuất hiệu quả** là vùng có hệ số góc âm trên các đường đẳng lượng, đó chính là phần diện tích 0ZVI như minh họa trong biểu đồ trên.

Như vậy với mỗi mức sản lượng nhất định chẳng hạn như 28Q, một doanh nghiệp có thể lựa chọn các kết hợp đầu vào khác nhau. Điểm Z yêu cầu 4 đơn vị vốn (4K) và 2 đơn vị lao động (2L). Trong khi điểm V, yêu cầu 2K và 3L. Trong trường hợp này, nếu di chuyển lựa chọn từ điểm Z đến điểm V thì doanh nghiệp phải từ bỏ 2 đơn vị vốn (2K) và tăng thêm 1 đơn vị lao động (1L). Giá trị tuyệt đối của đường đẳng lượng được gọi là **tỷ lệ thay thế biên (MRTS)**.

MRTS tại một điểm cụ thể trên đường đẳng lượng, khi hàm số sản xuất liên tục theo hai biến đầu vào (L, K), có thể được xác định bằng cách lấy phương trình vi phân của hàm số  $Q=f(L, K)$ . Từ khi sản lượng không đổi trên đường đẳng lượng, cho nên vi phân từng phần của hàm số sản xuất theo biến số L và K phải bằng không. Khi đó, hệ số góc của đường đẳng lượng là  $dK/dL$ .

$$dQ = \frac{\partial Q}{\partial L} \times dL + \frac{\partial Q}{\partial K} \times dK = 0$$

$$\Rightarrow \frac{dK}{dL} = -\frac{\partial Q/\partial L}{\partial Q/\partial K}$$

$$\text{Do } \frac{\partial Q}{\partial L} = MP_L \text{ và } \frac{\partial Q}{\partial K} = MP_K$$

$$\Rightarrow \frac{dK}{dL} = (-) \frac{MP_L}{MP_K} = \text{MRTS}$$

Tỷ lệ thay thế biên (MRTS) của lao động (L) theo vốn (K) sẽ bằng  $MP_L/MP_K$ .

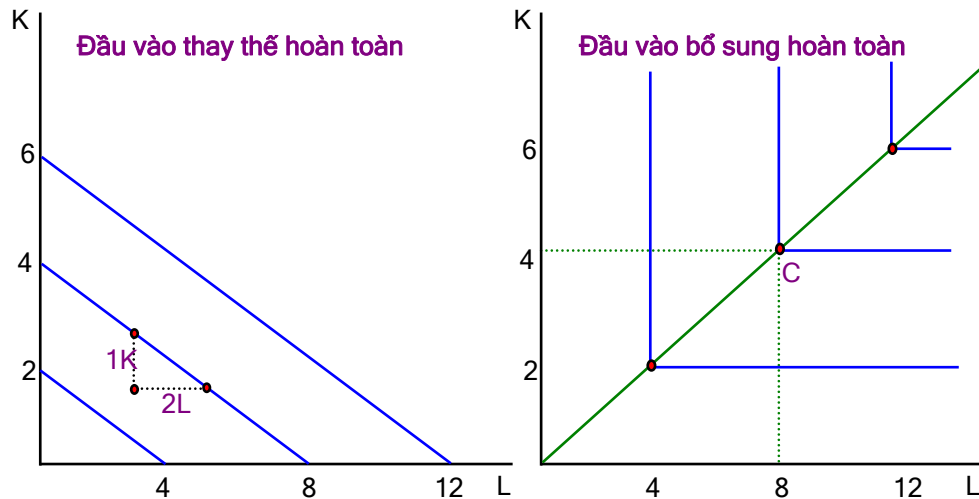
Một sự dịch chuyển xuống phía dưới của đường đẳng lượng nào đó sẽ đem lại sự gia tăng mức sản lượng do sử dụng nhiều lao động hơn ( $\Delta L$ ). Sự gia tăng sản lượng này cũng bằng đúng với sản lượng giảm do sử dụng ít vốn hơn ( $\Delta K$ ). Vì vậy,

$$\Delta L \times MP_L = -\Delta K \times MP_K$$

$$\frac{MP_L}{MP_K} = -\frac{\Delta K}{\Delta L} = \text{MRTS}$$

Do đó, MRTS bằng trị tuyệt đối hệ số góc đường đẳng lượng và cũng bằng tỷ lệ các sản phẩm biên. Như vậy, giữa các điểm Z và V,  $MRTS = -\Delta K/\Delta L = 2/1 = 2$ . Chẳng hạn, MRTS tại điểm R chính là trị tuyệt đối hệ số góc của đường tiếp tuyến với đường đẳng lượng tại điểm tiếp xúc đó. Vì thế, tại điểm R ta có  $MRST = 1$ .

Hình dạng của đường đẳng lượng phản ánh mức độ mà một yếu tố đầu vào có thể thay thế cho một yếu tố đầu vào khác trong sản xuất. Độ cong của đường đẳng lượng nhỏ hơn thì mức độ thay thế sẽ lớn hơn và ngược lại. Một trường hợp đặc biệt của đường đẳng lượng, đó là đường thẳng. Trong trường hợp này thì lao động và vốn là **thay thế hoàn toàn**. Khi đó, tỷ lệ thay thế biên là một hằng số. Điều này có nghĩa là lao động có thể thay thế cho vốn (và ngược lại) với một tỷ lệ không đổi. Chẳng hạn như dầu và khí đốt có thể thay thế cho nhau trong các động cơ. Năng lượng và thời gian trong quá trình sấy khô, ... Biểu đồ dưới đây minh họa vốn và lao động thay thế hoàn toàn.



Một trường hợp đặc biệt khác khi đường đẳng lượng có hình dạng góc vuông như minh họa trong biểu đồ dưới đây. Trong trường hợp này, lao động và vốn là **bổ sung hoàn toàn**. Điều này có nghĩa là lao động và vốn sử dụng với cùng tỷ lệ cố định  $2K/1L$ . Trong trường hợp này sẽ không có sự thay thế giữa lao động và vốn trong sản xuất. Chẳng hạn, điểm C trong đường đẳng lượng ở giữa. Sản lượng sẽ không thay đổi nếu như chỉ tăng lượng lao động (khi đó,  $MP_L = 0$  dọc theo phần ngang của đường đẳng lượng này). Tương tự như vậy, sản lượng sẽ không thay đổi nếu chỉ lượng vốn tăng lên (khi đó,  $MP_K = 0$  dọc theo phần đứng của đường đẳng lượng này). Sản lượng chỉ có thể tăng lên khi cả lượng lao động và vốn tăng lên với cùng tỷ lệ  $2K/1L$ . Một ví dụ cho các bổ sung hoàn toàn thường thấy trong các phản ứng hóa học, một sự kết hợp về lượng của các chất theo một thành phần nhất định trong các phản ứng. Một ví dụ khác như 2 chiếc bánh xe và 1 sườn xe để lắp ráp một chiếc xe đạp, ...

### ↳ Đường đẳng phí

**Đường đẳng phí** biểu thị các kết hợp khác nhau mà một doanh nghiệp có thể mua sắm hoặc thuê mướn với cùng mức chi phí đã cho. Giả sử, một doanh nghiệp chỉ sử dụng lao động và vốn trong sản xuất. Tổng chi phí của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định có thể biểu diễn dưới dạng:

$$C = w \times L + r \times K$$

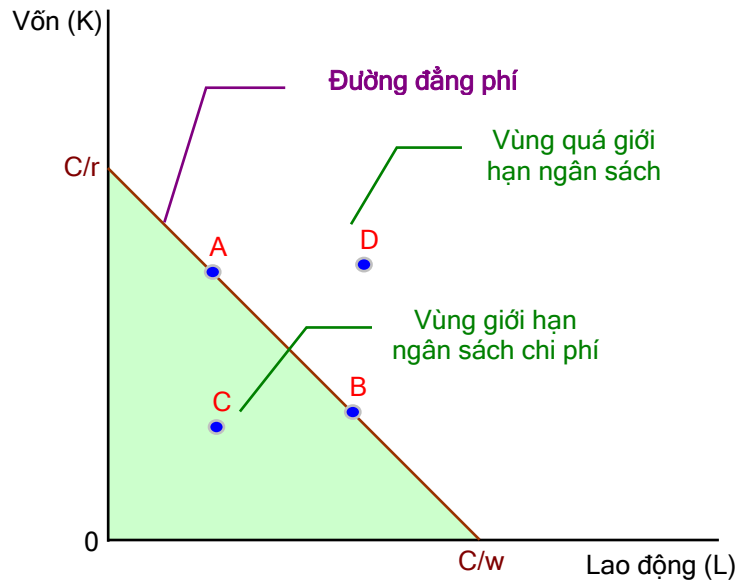
Trong đó,

- C : tổng chi phí trong thời kỳ sản xuất
- w : định mức lương trên mỗi đơn vị lao động
- r : chi phí sử dụng trên mỗi đơn vị vốn

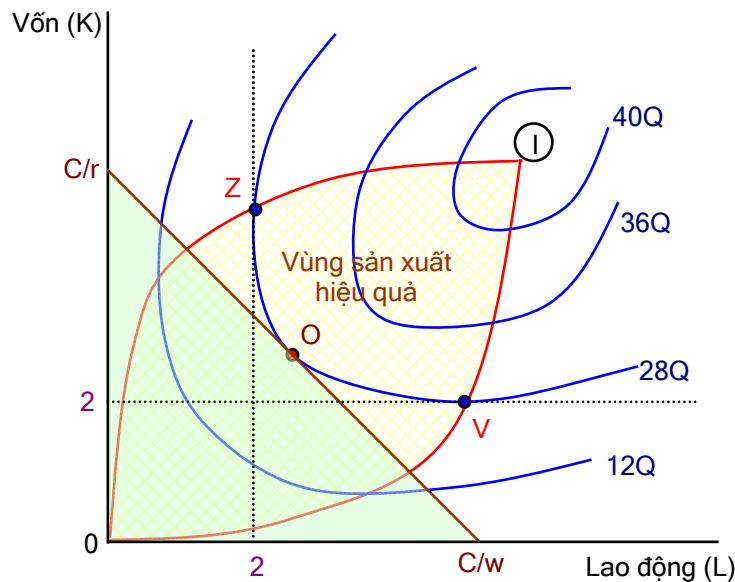
Tổng chi phí (C) chính là ràng buộc về ngân sách chi tiêu của doanh nghiệp trong thời kỳ sản xuất. Ràng buộc này giới hạn khả năng lựa chọn mức sản lượng sản xuất trong vùng sản xuất hiệu quả. Biểu đồ dưới đây minh họa đường đẳng phí. Nếu doanh nghiệp lựa chọn các

**Chương 5: Lý thuyết sản xuất – chi phí**

điểm sản lượng sản xuất nằm trên đường đẳng phí thì ngân sách chi tiêu của doanh nghiệp sử dụng hết vào lao động và vốn. Các điểm nằm bên trong đường đẳng phí thì tổng chi phí sử dụng lao động ( $w \times L$ ) và chi phí sử dụng vốn ( $r \times K$ ) nhỏ hơn ngân sách chi tiêu của doanh nghiệp. Điều này cho thấy rằng doanh nghiệp bị giới hạn lựa chọn mức sản lượng trong vùng sản xuất hiệu quả, đó là phần gợn hạn bên trong của đường ngân sách chi phí với góc tọa độ. Hay nói cách khác, các điểm nằm phía bên ngoài đường đẳng phí là không thể đạt được trừ khi doanh nghiệp bổ sung thêm ngân sách chi phí hay có sự thay đổi về giá của yếu tố đầu vào.



Các kết hợp đầu vào tối ưu tại các điểm mà ở đó đường đẳng phí tiếp xúc với đường đẳng lượng (hay trị tuyệt đối hệ số góc của đường đẳng lượng bằng với hệ số góc của đường đẳng phí).



Khi đó,  $MRTS = \frac{w}{r}$

Do  $MRTS = \frac{MP_L}{MP_K}$ , chúng ta có thể viết lại điều kiện cho kết hợp đầu vào tối ưu khi:

$$\frac{MP_L}{MP_K} = \frac{w}{r}, \text{ hay } \frac{MP_L}{w} = \frac{MP_K}{r}$$

Phương trình này chỉ ra rằng để tối thiểu hóa chi phí (hay tối đa hóa sản lượng với chi phí đã cho) thì sản lượng tăng thêm hay sản phẩm biên trên một đồng chi tiêu vào lao động bằng với sản phẩm biên trên một đồng chi tiêu vào vốn.

### SẢN XUẤT THEO THỜI GIAN

Có sự khác nhau về thời gian cần thiết để biến đổi số lượng nguồn lực khác nhau sử dụng trong quá trình sản xuất. Điều quan trọng là phải nhận diện sự khác biệt giữa sản xuất ngắn hạn và sản xuất dài hạn.

**Sản xuất ngắn hạn** là thời kỳ quá ngắn đối với một doanh nghiệp để thay đổi năng lực sản xuất. Vì vậy, năng lực sản xuất là cố định trong ngắn hạn, nhưng sản lượng có thể biến đổi bằng cách sử dụng nhiều lao động, nguyên vật liệu và các nguồn lực tương tự khác trong giới hạn năng lực hiện có.

**Sản xuất dài hạn** là thời kỳ đủ dài để doanh nghiệp có thể thay đổi toàn bộ yếu tố đầu vào, bao gồm cả năng lực sản xuất. Lưu ý năng lực sản xuất chỉ có thể thay đổi khi công ty đầu tư thêm vốn và thay đổi công nghệ. Theo quan điểm của ngành thì sản xuất dài hạn xem xét đến khả năng một doanh nghiệp gia nhập hay rút khỏi ngành.

## LÝ THUYẾT CHI PHÍ

### BẢN CHẤT CHI PHÍ

Các nhà kinh tế cho rằng các doanh nghiệp lựa chọn giá và sản lượng sản xuất để tối đa hóa lợi nhuận. Lợi nhuận mà các nhà kinh tế đề cập trong kinh tế học, đó chính là **lợi nhuận kinh tế**.

$$\text{Lợi nhuận kinh tế} = \text{Tổng doanh thu} - \text{Chi phí kinh tế}$$

Như đã đề cập trong chương 1, chi phí kinh tế bao gồm cả chi phí cơ hội, bất kể là chi phí minh nhiên hay chi phí ẩn. Chi phí minh nhiên là chi phí được thanh toán dựa trên các chứng từ cụ thể (các chi phí kế toán là những chi phí minh nhiên). Trái lại, chi phí ẩn là chi phí không bằng tiền. Chúng ta hãy xem một ví dụ minh họa khác nhau giữa hai chi phí này. Giả sử, bạn vay tiền ngân hàng cho dự án kinh doanh, trong trường hợp này chi phí tiền lãi vay là chi phí minh nhiên. Mặt khác, nếu như bạn sử dụng khoản tiền tiết kiệm đầu tư cho dự án kinh doanh thì bạn sẽ không phải trả tiền lãi. Trong trường hợp này, chi phí cơ hội là chi phí ẩn từ tiền lãi mà lẽ ra bạn có thể nhận được bằng cách gửi số tiền đầu tư đó vào ngân hàng.

Như vậy, chúng ta đã thấy sự khác nhau giữa chi phí kinh tế và chi phí kế toán. Trong hầu hết các trường hợp, chi phí kế toán là chi phí minh nhiên (chỉ có trường hợp ngoại lệ, đó là chi phí khấu hao vẫn được xem là chi phí kế toán mặc dù khấu hao là chi phí không bằng tiền). Như vậy, hệ thống kế toán được tổ chức để ghi nhận các nghiệp vụ phát sinh về các khoản thu, chi của doanh nghiệp. Các ghi nhận này rất hữu ích đối với cơ quan thuế, người chủ doanh nghiệp. Vì thế, mỗi khoản thu và chi đều phải được ghi nhận thông qua các nghiệp vụ phát sinh. Trong khi đó, chi phí ẩn thì không thể quan sát trực tiếp (và vì vậy cũng không có biên nhận để làm cơ sở để kiểm tra sổ sách kế toán).

Do chi phí kinh tế bao gồm cả chi phí minh nhiên và chi phí ẩn, trong khi chi phí kế toán bao gồm (hầu hết) chi phí minh nhiên. Vì vậy, chi phí kinh tế luôn lớn hơn chi phí kế toán. Sự khác biệt giữa hai chi phí này thực chất chính là chi phí cơ hội của việc sử dụng nguồn lực sẵn có của doanh nghiệp. Lợi nhuận kế toán được xác định bằng:

$$\text{Lợi nhuận kế toán} = \text{Tổng doanh thu} - \text{Chi phí kế toán.}$$

Trong khi đó,

$$\text{Chi phí kinh tế} = \text{Chi phí kế toán} + \text{Chi phí cơ hội}$$

So sánh các định nghĩa về lợi nhuận kinh tế và kế toán, chúng ta thấy lợi nhuận kinh tế bao giờ cũng nhỏ hơn lợi nhuận kế toán. Chúng ta hãy xem xét một ví dụ sau:



Giả sử, bạn sở hữu một căn nhà có thể cho thuê và nhận được 50 triệu đồng mỗi năm. Nếu bạn không cho thuê mà mở một cửa hàng bán tạp hóa và chỉ nhận được 40 triệu đồng lợi nhuận kế toán, thì thực tế bạn chịu thua lỗ 10 triệu đồng. Lỗ 10 triệu đồng khi so sánh với việc cho thuê căn nhà của bạn. Nếu như bạn nhận lợi nhuận kinh tế bằng không điều này có nghĩa rằng tỷ suất lợi nhuận từ công việc kinh doanh của bạn bằng với tỷ suất lợi nhuận tốt nhất mà bạn có thể lựa chọn ngoài công việc kinh doanh hiện tại.

Trong kinh tế học, khi nói đến lợi nhuận của doanh nghiệp thì chúng ta đang đề cập đến lợi nhuận kinh tế. Trong trường hợp một ngành có lợi nhuận kinh tế dương. Điều này có nghĩa là ngành này hấp dẫn hơn những ngành khác, lợi nhuận này sẽ hấp dẫn nhiều doanh nghiệp mới gia nhập vào ngành (trừ khi có những rào cản thâm nhập ngành). Trong trường hợp lợi nhuận kinh tế âm trong dài hạn, chúng ta thấy một số các doanh nghiệp rút lui khỏi ngành.

## CHI PHÍ SẢN XUẤT NGẮN HẠN

### Tổng chi phí

Trong ngắn hạn, **tổng chi phí (TC)** bao gồm hai loại chi phí: chi phí cố định và chi phí biến đổi. **Chi phí cố định (TFC)** là những chi phí không biến đổi theo mức sản lượng. Chi phí cố định là như nhau đối với mọi mức sản lượng (thậm chí khi sản lượng bằng không). Các chi phí cố định chẳng hạn như: tiền thuê văn phòng, chi phí đăng ký, khoản trả lãi vay, chi phí khấu hao liên quan đến các tiện ích sử dụng (nhà xưởng, thiết bị, phương tiện vận tải, ...). **Chi phí biến đổi (TVC)** là những chi phí biến đổi theo mức sản lượng. Chẳng hạn, chi phí lao động, chi phí nguyên vật liệu, chi phí điện nước là những chi phí biến đổi. Chi phí biến đổi bằng không khi sản lượng bằng không và tăng lên theo sản lượng sản xuất.

Bảng dưới đây minh họa giả định về chi phí cố định và chi phí biến đổi theo các mức sản lượng sản xuất. Từ bảng này cũng chỉ ra rằng chi phí cố định là như nhau tại mọi mức sản lượng và chi phí biến đổi tăng lên theo các mức sản lượng sản xuất.

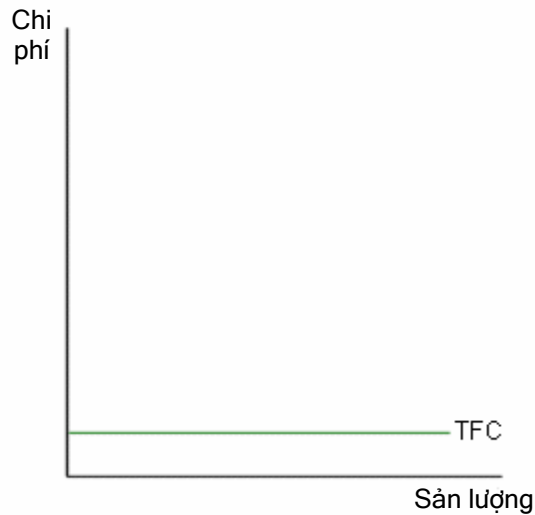
Q	TFC	TVC
0	10	0
10	10	30
20	10	50
30	10	80
40	10	120
50	10	190
60	10	290

Từ số liệu ở bảng trên, chúng ta xác định tổng chi phí tại mỗi mức sản lượng như sau:

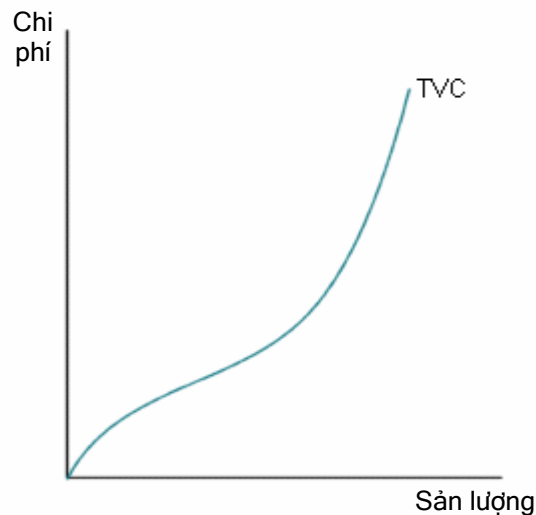
$$TC = TFC + TVC$$

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 đây minh họa đồ thị của đường chi phí cố định. Chi phí cố định có giá trị bằng nhau tại các mức sản lượng và đồ thị của đường chi phí cố định là đường nằm ngang.

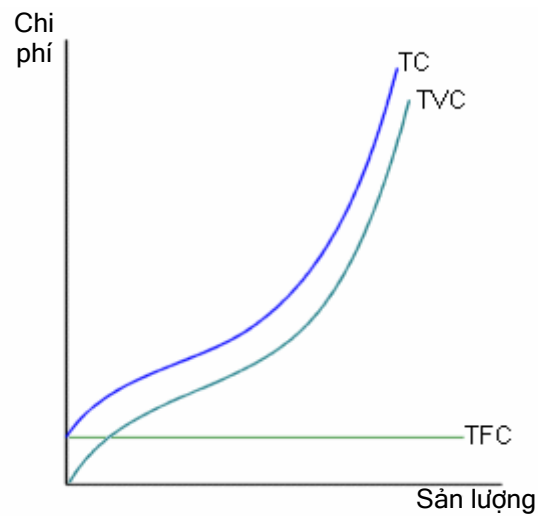


Đường chi phí biến đổi tăng lên khi mức sản lượng tăng lên. Ta thấy ban đầu chi phí biến đổi tăng với tốc độ giảm dần (do năng suất biên ban đầu tăng lên làm cho chi phí của mỗi đơn vị sản lượng tăng thêm giảm). Tuy nhiên, khi mức sản lượng tăng thêm sau đó sẽ làm cho chi phí biến đổi tăng với tốc độ tăng dần (do ảnh hưởng của qui luật năng suất biên giảm dần). Biểu đồ dưới đây minh họa đường chi phí biến đổi trong trường hợp trên.



## Chương 5: Lý thuyết sản xuất – chi phí

Do tổng chi phí bằng tổng chi phí cố định và chi phí biến đổi. Khi đó, đường tổng chi phí bằng tổng theo trục tung của TFC và TVC. Biểu đồ dưới đây minh họa cho mối quan hệ này.



### Chi phí trung bình

Chi phí cố định trung bình (AFC) được xác định bằng:

$$AFC = \frac{TFC}{Q}$$

Chi phí cố định trung bình được thêm vào bảng dưới đây. Lưu ý rằng chi phí cố định trung bình giảm khi mức sản lượng tăng lên.

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 (AVC) được xác định bằng:

$$AVC = \frac{TVC}{Q}$$

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



Cột sau cùng trong bảng trên biểu thị chi phí biến đổi trung bình. Chi phí biến đổi lúc đầu giảm nhưng sau đó tăng lên theo mức tăng của sản lượng. Sở dĩ AVC tăng lên là do ảnh hưởng của qui luật năng suất biên giảm dần. Nếu mỗi lao động sử dụng tăng thêm đem lại mức sản lượng tăng thêm nhỏ hơn, thì chi phí trung bình trên sản lượng tăng thêm phải tăng lên.

**Chi phí trung bình (ATC)** được xác định bằng:

$$ATC = \frac{TC}{Q}$$

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

Bảng trên minh họa kết quả của ATC từ công thức này. Lưu ý rằng ATC cũng có thể được xác định bằng:  $ATC = AVC + AFC$  (do  $TC = TFC + TVC$ ,  $TC/Q = TFC/Q + TVC/Q$ ).

### Chi phí biên

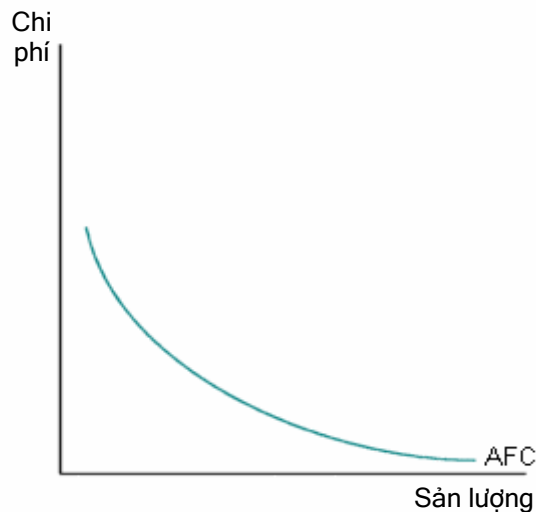
Ngoài việc xác định chi phí trung bình, thì chi phí biên của đơn vị sản lượng tăng thêm cũng rất hữu ích. Chi phí này được gọi là **chi phí biên (MC)**. Chi phí biên được đo lường bởi:

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

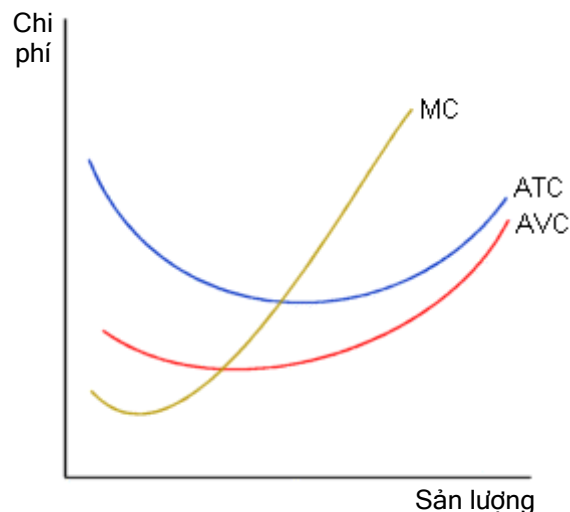
Chi phí biên được xác định trong bảng dưới đây. Lưu ý cách thức xác định chi phí biên từ công thức ở trên, đó là tỷ số của thay đổi tổng chi phí theo thay đổi mức sản lượng. Chẳng hạn, chúng ta xét trong khoảng sản lượng từ 10 đến 20. Trong trường hợp này tổng chi phí tăng 20 (từ 40 lên 60) khi sản lượng sản xuất tăng thêm 10 đơn vị. Vì vậy, chi phí biên trong khoảng này là  $20/10 = 2$ .

Q	TFC	TVC	TC	AFC	AVC	ATC	MC
0	10	0	10	-	-	-	-
10	10	30	40	1.0	3.0	4.0	3
20	10	50	60	0.5	2.5	3.0	2
30	10	80	90	0.33	2.67	3.0	3
40	10	120	130	0.25	3.0	3.25	4
50	10	190	200	0.2	3.8	4.0	7
60	10	290	300	0.167	4.83	5.0	10

Biểu đồ dưới đây minh họa hình dạng của đường AFC điển hình. Lưu ý rằng AFC giảm khi sản lượng tăng lên.



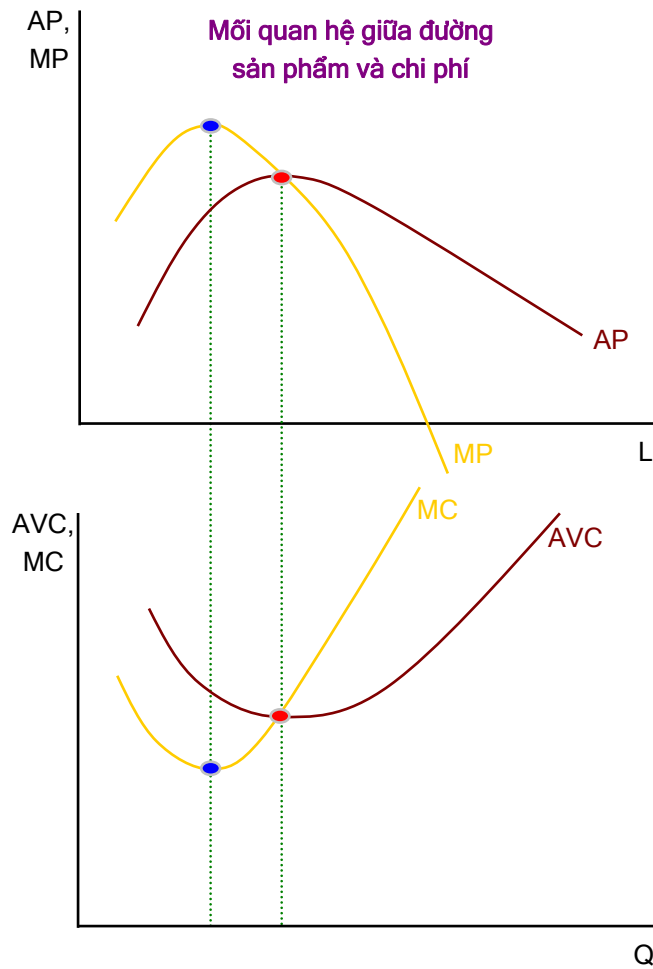
Biểu đồ dưới đây bao gồm đồ thị của đường ATC, AVC và MC của một doanh nghiệp điển hình. Lưu ý rằng khoảng cách giữa đường ATC và AVC chính là AFC (do  $AFC + AVC = ATC$ ). Chúng ta nhận thấy rằng đường MC luôn luôn cắt đường AVC và đường ATC tại các điểm cực tiểu của những đường này. Để thấy rõ hơn về điều này, chúng ta thấy khi chi phí biên nhỏ hơn chi phí trung bình thì chi phí trung bình giảm xuống. Tương tự như vậy, khi chi phí biên vượt quá chi phí trung bình thì chi phí trung bình sẽ tăng lên. Vì vậy, đường MC sẽ cắt đường chi phí trung bình (ATC) tại điểm cực tiểu của ATC.



### Mối quan hệ giữa đường chi phí và sản phẩm

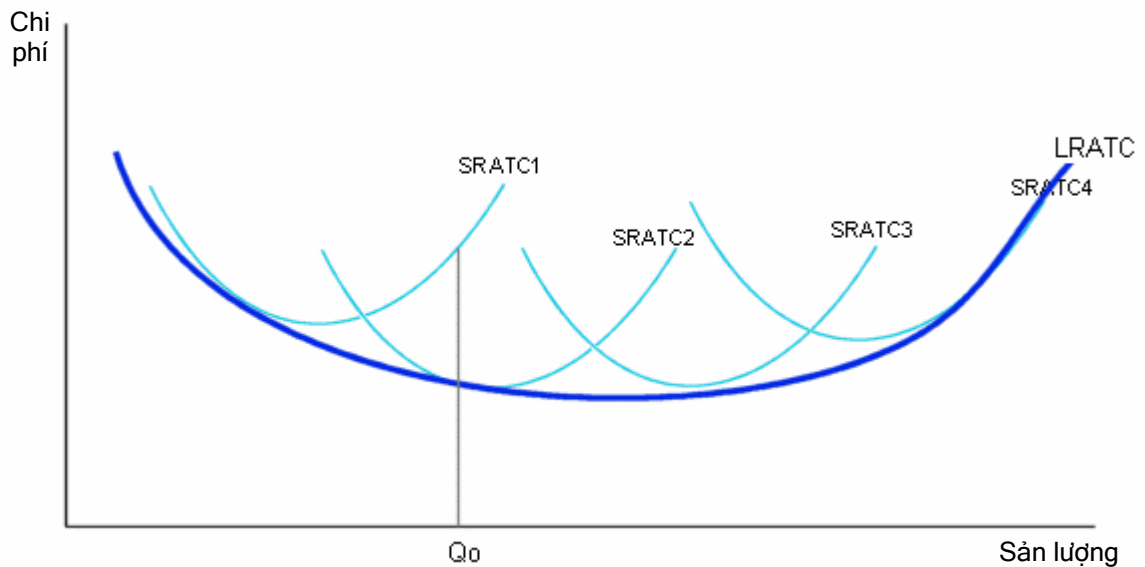
Đường cong chi phí được xác định bởi công nghệ và đường sản phẩm. Biểu đồ dưới đây minh họa mối liên kết giữa đường sản phẩm và đường chi phí. Phần bên trên cho thấy đường sản phẩm biên và sản phẩm trung bình và phần bên dưới cho thấy đường chi phí biên và chi phí biến đổi trung bình.

Lưu ý rằng trong khoảng sử dụng lao động làm cho AP và MP tăng lên thì MC và AVC giảm. Tại điểm cực đại của MP thì MC đạt cực tiểu. Sau đó, MP giảm xuống và AP tiếp tục tăng và MP và AP cắt nhau tại điểm cực đại của AP. Khi đó, đầu vào (lao động) sử dụng tại điểm cực đại sản phẩm trung bình (AP max) sẽ tương ứng với điểm cắt nhau của MC và AVC. Khi sản lượng vượt quá điểm này thì sản phẩm trung bình (AP) giảm xuống và chi phí biến đổi trung bình (AVC) tăng lên.



### CHI PHÍ SẢN XUẤT DÀI HẠN

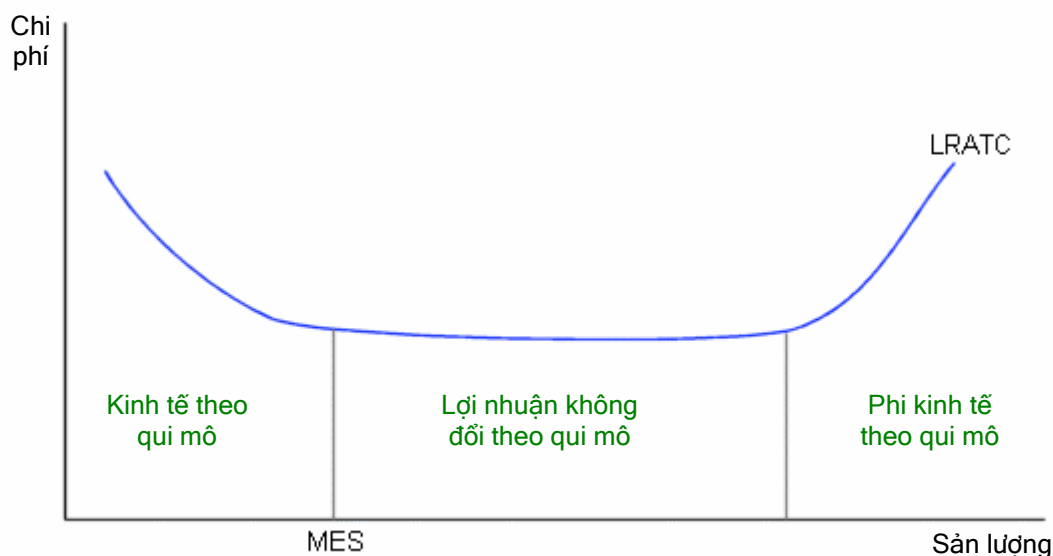
Trong dài hạn, tất cả chi phí đều biến đổi. Mỗi khi doanh nghiệp thay đổi vốn đầu tư sẽ làm cho đường **chi phí trung bình ngắn hạn (SRATC)** dịch chuyển từ đường này sang đường khác. Biểu đồ dưới đây minh họa cho mối quan hệ này. Điểm cực tiểu của các đường chi phí trung bình ngắn hạn biểu thị mức vốn đầu tư của doanh nghiệp, tương ứng với mức sản lượng. Vì vậy trong biểu đồ này, SRATC4 biểu thị mức vốn đầu tư cao hơn SRATC1.



Đường **chi phí trung bình dài hạn (LRATC)** là đường biểu thị các mức thấp nhất của đường chi phí trung bình trong ngắn hạn. Dĩ nhiên, trong mỗi thời kỳ ngắn hạn thì doanh

## Chương 5: Lý thuyết sản xuất – chi phí

ngành bao giờ cũng lựa chọn qui mô sản xuất mà ở đó chi phí trung bình là thấp nhất. Cụ thể, doanh nghiệp sẽ lựa chọn sản xuất Qo đơn vị khi mức vốn đầu tư tương ứng với đường chi phí trung bình SRATC2 (lưu ý rằng chi phí sản xuất ở mức sản lượng này có thể cao hơn hay thấp hơn tùy thuộc vào qui mô của doanh nghiệp).



Đối với các ngành khác nhau, đường chi phí trung bình dài hạn sẽ khác nhau theo qui mô sản xuất và chi phí trung bình. Tuy nhiên, hầu hết đường chi phí dài hạn có hình dạng chữ U như biểu đồ trên. Từ biểu đồ này, chúng ta có thể chia đường chi phí dài hạn gồm có 3 vùng như biểu đồ dưới đây. Vùng **kinh tế theo qui mô** sẽ làm giảm LRATC khi sản lượng tăng lên (do có sự chuyên môn hóa, phân công lao động, đường cong kinh nghiệm và các yếu tố tương tự khác). Vùng **phi kinh tế theo qui mô** sẽ làm tăng LRATC khi sản lượng tăng lên (do tăng chi phí của việc thay đổi cấu trúc khi qui mô tăng lên). Nằm giữa hai vùng trên là vùng **lợi nhuận không đổi theo qui mô**, LRATC sẽ không đổi khi sản lượng tăng lên.

Tuy nhiên, làm thế nào để nhận diện mối quan hệ giữa LRATC và sản lượng sản xuất. Các nhà kinh tế thường quan sát thông qua mối quan hệ giữa giá trị đầu vào và đầu ra. Hiệu quả kinh tế theo qui mô diễn ra khi tốc độ tăng đầu vào nhỏ hơn tốc độ tăng đầu ra khi gia tăng mức sản lượng. Trong khi đó, nếu tốc độ tăng đầu vào lớn hơn tốc độ tăng đầu ra thì khi đó doanh nghiệp đang hoạt động trong vùng phi kinh tế theo qui mô. Vùng lợi nhuận không đổi theo qui mô có tỷ suất lợi nhuận không đổi theo qui mô sản xuất.

Biểu đồ trên cũng minh họa khái niệm **qui mô hiệu quả tối thiểu (MES)**. Qui mô hiệu quả tối thiểu đạt được ở mức sản lượng thấp nhất mà ở đó LRATC là cực tiểu. Chỉ số MES rất quan trọng trong việc xác định cấu trúc thị trường của hàng hóa và dịch vụ cụ thể. Sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp đòi hỏi mỗi doanh nghiệp phải sản xuất tại mức sản lượng mà ở đó LRATC là cực tiểu. Nếu như chỉ số MES là rất lớn so với tổng thể thị trường, điều này có thể kết luận chỉ tồn tại một vài doanh nghiệp có khả năng sinh lợi tồn tại trên thị trường mà thôi.

Giả định, thị trường sản xuất xe hơi có tổng cầu khoảng 20 nghìn chiếc mỗi năm. Nếu chỉ số MES của ngành này là 10 nghìn chiếc, thì chúng ta có thể dự báo rằng kết quả của quá trình cạnh tranh ngành sẽ dẫn đến tồn tại nhiều nhất là 2 doanh nghiệp hoạt động trên thị trường trong tương lai.

### QUYẾT ĐỊNH SẢN XUẤT

Kinh tế học được xem là khoa học xã hội, đồng thời là công cụ khoa học ra quyết định. Khi đó, kinh tế học đem lại sự hiểu biết và xác định các lựa chọn tối ưu. Một quyết định hợp lý yêu cầu 3 bước cơ bản:

- ↪ **Xác định mục tiêu và ràng buộc,**
- ↪ **Xây dựng các phương án khả thi và**
- ↪ **Thiết lập các tiêu chuẩn đánh giá lựa chọn.**

## MỤC TIÊU VÀ RÀNG BUỘC

**Mục tiêu** mà một cá nhân, doanh nghiệp đeo đuổi rất đa dạng. Chẳng hạn như: lợi nhuận, lợi ích, doanh số, thị phần, thu nhập, tăng trưởng, ... Nếu xét trong một công ty, các cá nhân ở những vị trí khác nhau sẽ đeo đuổi các mục tiêu khác nhau khi ra quyết định. Giám đốc điều hành muốn tối đa hóa lợi nhuận, giám đốc sản xuất muốn tối thiểu hóa chi phí, giám đốc tiếp thị muốn tối đa hóa doanh thu hay thị phần, ...

Tuy nhiên, bất kỳ mục tiêu nào cũng bị giới hạn với một số **ràng buộc** nhất định, có thể là công nghệ, số lượng và chất lượng của nguồn lực, giá trị, doanh số, thị phần, lợi nhuận, hay các qui định pháp luật. Các mục tiêu và ràng buộc được thiết lập theo nhiều cách khác nhau. Chẳng hạn, một công ty cố gắng tối đa hóa thị phần (mục tiêu) nhưng phải thỏa mãn tỷ suất thu nhập trên đầu tư tối thiểu là 12% (ràng buộc). Một cách khác, công ty tối đa hóa thu nhập trên đầu tư nhưng phải duy trì được 20% thị phần. Một cá nhân muốn tối đa hóa thu nhập nhưng phải thỏa mãn ít nhất có 30 ngày nghỉ trong năm, hay tối đa hóa số ngày nghỉ trong năm với điều kiện thu nhập ít nhất là 20 triệu đồng mỗi năm.

## CÁC TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ LỰA CHỌN

Một khi, các cá nhân (hoặc doanh nghiệp) đã xác định được mục tiêu và các ràng buộc sẽ hình thành vô số các phương án có thể lựa chọn. Họ phải đánh giá các lựa chọn để đáp ứng với mục tiêu. Tiêu chí mà họ sử dụng là rất quan trọng đối với sự lựa chọn. Nói chung, tiêu chí sẽ liên quan đến hai khía cạnh: hiệu quả và đạo đức.

### Hiệu quả

**Hiệu quả** đo lường cách thức đạt được mục tiêu tốt nhất theo các ràng buộc. Hiệu quả là thuật ngữ thông thường và thường được sử dụng để đánh giá các lựa chọn hay hành vi. Các nhà kinh tế thường sử dụng đo lường hiệu quả kỹ thuật và hiệu quả kinh tế để đánh giá các phương án lựa chọn.

**Hiệu quả kỹ thuật** được đo lường bằng tỷ lệ đầu ra với đầu vào.

$$\text{Hiệu quả kỹ thuật} = \frac{\text{Số lượng đầu ra}}{\text{Số lượng đầu vào}}$$

Chẳng hạn, hai nông dân (A và B) đều trồng lúa, mỗi nông dân đều có một sào đất canh tác. Giả định rằng điều kiện đầu vào như giống, phân bón, thuốc trừ sâu và nước của nông dân A và B là như nhau. Đến vụ thu hoạch, nếu sản lượng lúa thu hoạch của nông dân A cao hơn nông dân B thì hiệu quả kỹ thuật của nông dân A cao hơn nông dân B.

Tối ưu hóa hiệu quả kỹ thuật có thể diễn ra bằng cách tối đa hóa đầu ra với đầu vào đã cho, hoặc tối thiểu hóa đầu vào với đầu ra đã xác định. Dĩ nhiên là không thể tối đa hóa đầu ra và tối thiểu hóa đầu vào cùng một lúc.

**Hiệu quả kinh tế** bao gồm các giá trị và giá cả của đầu vào và đầu ra. Khi đó, hiệu quả kinh tế đạt được khi tối đa hóa giá trị đầu ra tương ứng với giá trị đầu vào.

$$\text{Hiệu quả kinh tế} = \frac{\text{Giá trị đầu ra}}{\text{Giá trị đầu vào}}$$

Chẳng hạn, một nông dân đang xem xét trồng lúa hay ngô trên một sào đất canh tác. Bằng cách đo lường tỷ lệ giá trị đầu ra (giá trị lúa hay ngô đem bán) chia cho giá trị đầu vào (chi phí đầu vào). Người nông dân sẽ quyết định trồng gì dựa trên hiệu quả kinh tế. Điều này có nghĩa là nếu hiệu quả kinh tế của trồng lúa cao hơn ngô thì nông dân sẽ trồng lúa và ngược lại.

## Chương 5: Lý thuyết sản xuất – chi phí

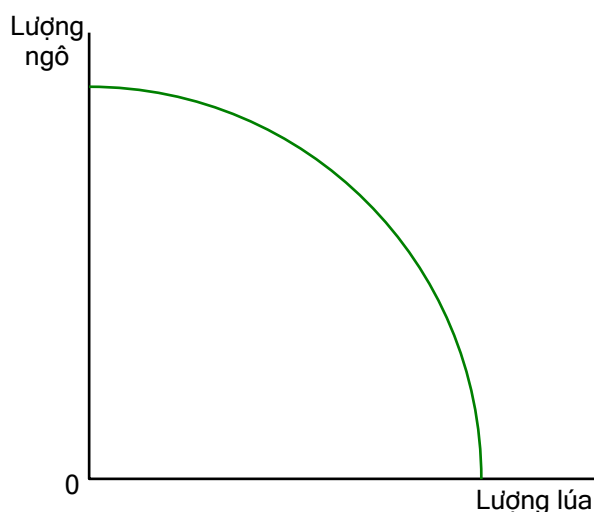
Giải pháp hiệu quả kinh tế phải nằm trên đường năng lực sản xuất, hay còn gọi là hiệu quả Pareto. Điều kiện để đạt được hiệu quả Pareto phải thỏa mãn hai điều kiện sau:

- Mọi nguồn lực tham gia hoạt động và
- Mỗi nguồn lực sử dụng hiệu quả.

**Hiệu quả Pareto** là điều kiện mà ở đó không có lựa chọn nào mà làm tăng phúc lợi (lợi ích) của một người mà không làm giảm đi phúc lợi (lợi ích) của một ai đó.

Chẳng hạn, người nông dân vừa trồng lúa và ngô trên cùng một sào đất canh tác. Các điểm nằm trên đường năng lực sản xuất ở trên biểu thị sản lượng lúa và ngô của vụ mùa thu hoạch. Nếu người nông dân muốn có nhiều lúa hơn sẽ phải giảm một lượng ngô và ngược lại.

Một khi các kết hợp sản xuất hàng hóa nằm trên đường năng lực sản xuất (như đã đề cập trong chương 1), thì sự kết hợp này là tối ưu Pareto. Các điểm nằm bên trong đường cong năng lực sản xuất được gọi là **Pareto tiềm năng**. Trong khi đó, các điểm nằm bên ngoài là không thể đạt được trừ khi có sự thay đổi công nghệ, hay chất lượng của nguồn lực tăng lên.



### Đạo đức

Ngoài tiêu chuẩn hiệu quả ở trên, các cá nhân (hoặc doanh nghiệp) đôi khi dựa trên khía cạnh **đạo đức** làm tiêu chuẩn đánh giá cho các lựa chọn. Các nhà kinh tế cho rằng bất kỳ mục tiêu nào cũng chứa đựng yếu tố đạo đức tùy thuộc vào hệ thống và chuẩn mực đạo đức sử dụng. Kinh tế học vi mô đánh giá các lựa chọn dựa trên phân tích biên. Nếu lợi ích vượt quá chi phí thì kết quả làm tăng lợi ích. Hầu hết, các lựa chọn kinh tế đều cân nhắc giữa lợi ích biên và chi phí biên.

### Phân tích biên

Phân tích biên được ứng dụng rộng rãi trong các phân tích kinh tế. Một trong những mục đích của kinh tế học là nhằm tối đa hóa hay tối thiểu hóa các biến số đã cho bằng cách đưa ra các lựa chọn. Các lựa chọn này được xem xét tại mức hoạt động biên.

Một triết gia Trung Quốc đã nói: “hành trình dài nhất bắt đầu từ bước đầu tiên”. Điều đó chỉ ra rằng mỗi quyết định là một sự thay đổi đối với trạng thái ban đầu. Trong sản xuất, người quản lý phải hiểu rằng một sự thay đổi đầu vào (chẳng hạn, lao động) “gây ra” thay đổi trong sản lượng. Một người tiêu dùng phải hiểu được sự thay đổi mức tiêu dùng làm thay đổi mức lợi ích nhận được. Người bán hàng phải hiểu rằng sự thay đổi giá làm thay đổi lượng bán và doanh thu.

**Phân tích biên** là phân tích tỷ lệ thay đổi trong các biến số, sự thay đổi biên số phụ thuộc theo sự thay đổi của biến số độc lập. Điều quan trọng nên nhớ rằng giá trị biên (lợi ích, chi phí, ...) là giá trị liên quan đến một lựa chọn cụ thể. Giá trị biên bao gồm:

- ↳ **Thu nhập biên (MB):** là sự thay đổi tổng lợi ích liên quan đến một lựa chọn. Chẳng hạn, lợi ích biên (MU), hay doanh thu biên (MR).

↪ **Chi phí biên (MC):** là thay đổi trong tổng chi phí do thay đổi mức hoạt động, thường sử dụng trong sản xuất.

↪ **Qui tắc quyết định biên:** cá nhân (hoặc doanh nghiệp) sẽ gia tăng hoạt động nếu như  $MB > MC$ , mức hoạt động tối ưu tại  $MB = MC$  và cá nhân (hoặc doanh nghiệp) sẽ giảm hoạt động nếu như  $MB < MC$ . Qui luật này còn được biết đến như là “qui luật cân bằng biên”.

### QUYẾT ĐỊNH SẢN XUẤT TỐI ƯU

Chúng ta hãy xem xét điều gì sẽ xảy ra khi doanh nghiệp sản xuất thêm một đơn vị sản lượng. Phương trình lợi nhuận được biểu thị như sau:

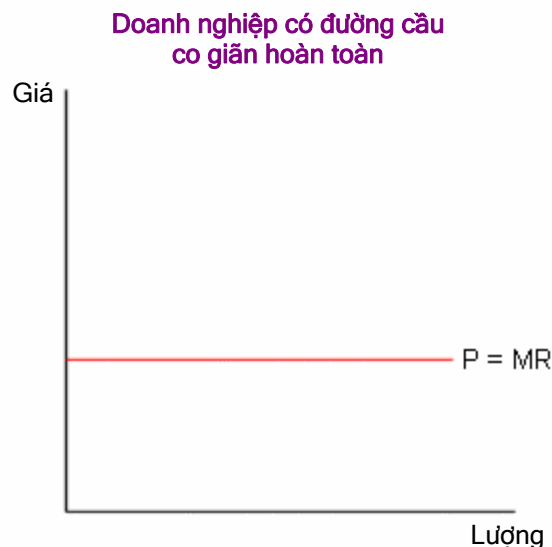
$$\text{Lợi nhuận kinh tế} = \text{Tổng doanh thu} - \text{Tổng chi phí}$$

Khi doanh nghiệp sản xuất thêm một đơn vị sản lượng thì doanh thu của nó sẽ tăng lên (trong hầu hết các trường hợp) và chi phí cũng tăng lên. Lợi nhuận sẽ tăng khi phần doanh thu tăng lớn hơn phần chi phí tăng. Trong đó, doanh thu tăng do bán thêm một đơn vị sản lượng gọi là **doanh thu biên (MR)** và chi phí tăng liên quan đến việc sản xuất thêm một đơn vị sản lượng gọi là **chi phí biên (MC)**.

Doanh thu biên cũng là một phần quan trọng trong các quyết định sản xuất của doanh nghiệp, doanh thu biên được xác định bằng:

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q} \text{ hay } MR = TR'(Q)$$

Nếu doanh nghiệp có đường cầu co giãn hoàn toàn, giá của hàng hóa là không thay đổi theo các mức sản lượng (do đường cầu nằm ngang). Trong trường hợp này, doanh thu biên bằng với giá thị trường (trùng với đường cầu). Chẳng hạn, giá của ngô trên thị trường là 500 đồng một quả, khi đó doanh thu biên của người nông dân khi bán thêm mỗi quả ngô sau đó là 500 đồng. Doanh thu biên và đường cầu trong trường hợp cầu co giãn hoàn toàn được minh họa trong biểu đồ sau:



Trong trường hợp doanh nghiệp có đường cầu dốc xuống, doanh nghiệp giảm giá sẽ làm tăng lượng cầu. Doanh thu biên, trong trường hợp này, sẽ thấp hơn giá. Chúng ta hãy xem xét tại sao có điều này với tình huống mô tả trong biểu đồ dưới đây. Khi giá 6 nghìn đồng, doanh nghiệp có thể bán được 4 đơn vị và doanh thu sẽ bằng 6 nghìn đồng x 4 = 24 nghìn đồng. Nếu doanh nghiệp muốn bán thêm đơn vị thứ 5, giá bán sẽ thấp hơn và bằng 5 nghìn đồng. Tổng doanh thu lúc này là 25 nghìn đồng. Doanh thu biên trong trường hợp này được xác định bằng thay đổi doanh thu / thay đổi sản lượng = 1 nghìn đồng / 1 = 1 nghìn đồng. Như ví dụ này

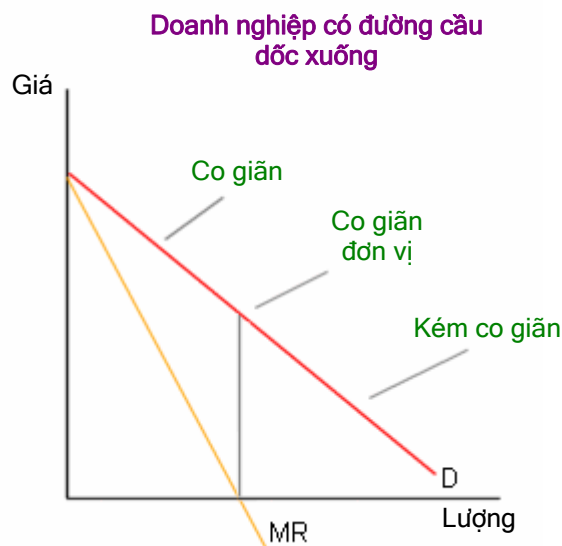


### Chương 5: Lý thuyết sản xuất – chi phí

minh họa, doanh thu biên luôn luôn nhỏ hơn giá khi đường cầu dốc xuống. Mức giá thấp hơn không chỉ đối với đơn vị sau cùng mà đối với các cả các đơn vị sản lượng bán. Trong trường hợp này, doanh nghiệp nhận 5 nghìn đồng cho đơn vị bán sau cùng, nhưng mất 4 nghìn đồng doanh thu do giá giảm 1 nghìn đồng cho 4 đơn vị sản lượng đầu tiên. Vì vậy, doanh thu chỉ tăng thêm 1 nghìn đồng khi đơn vị sản lượng thứ 5 bán ra.



Biểu đồ dưới đây minh họa mối quan hệ giữa doanh thu biên và đường cầu. Giá của sản phẩm được xác định trên đường cầu tương ứng với các mức sản lượng. Vì MR nhỏ hơn giá nên đường doanh thu biên sẽ nằm dưới đường cầu. Như đã đề cập trước đây, doanh thu biên dương trong phần cầu co giãn (trong trường hợp này, giá giảm sẽ làm tăng doanh thu), doanh thu biên bằng không khi cầu co giãn đơn vị và doanh thu biên âm khi cầu kém co giãn (vì giá giảm làm giảm doanh thu). Từ khi doanh thu sẽ tăng khi sản lượng tăng lên trong phần cầu co giãn và giảm khi sản lượng tăng lên trong phần cầu kém co giãn. Do vậy, doanh thu sẽ đạt cực đại tại cầu co giãn đơn vị, hay doanh thu biên bằng không.

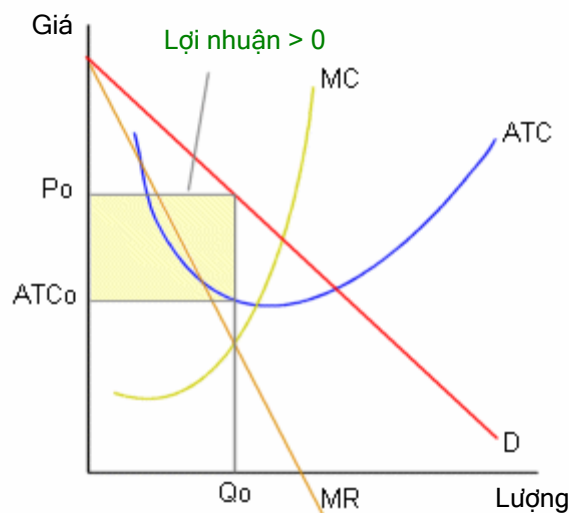


Chúng ta hãy xem xét quyết định của doanh nghiệp liệu có sản xuất thêm một đơn vị sản lượng hay không. Nếu doanh thu biên vượt quá chi phí biên sẽ làm cho lợi nhuận tăng lên. Ngược lại, nếu chi phí biên lớn hơn doanh thu biên của đơn vị sản xuất tăng thêm sẽ làm giảm lợi nhuận. Trong trường hợp này doanh nghiệp có thể tăng lợi nhuận bằng cách giảm sản lượng sản xuất. Do đó, doanh nghiệp muốn tối đa hóa lợi nhuận sẽ sản xuất sản phẩm nhiều hơn khi  $MR > MC$  và giảm sản lượng sản xuất khi  $MR < MC$ . Doanh nghiệp sẽ không có động lực sản xuất nhiều hơn hay ít hơn khi mà  $MR = MC$ .

Phương trình  $MR = MC$  được gọi là phương trình cân bằng biên. Thực tế, phương trình này là điều kiện cần để doanh nghiệp tối đa hóa lợi nhuận. Lưu ý rằng, doanh nghiệp tối đa hóa lợi nhuận tại mức sản lượng  $Q_0$  mà ở đó  $MR = MC$  khi và chỉ khi doanh nghiệp có lợi nhuận  $> 0$  tại mức sản lượng  $Q_0$  này. Trong trường hợp lợi nhuận  $< 0$  tại mức sản lượng  $Q_0$  mà ở đó  $MR = MC$  thì doanh nghiệp sẽ tối thiểu lỗ.

Biểu đồ dưới đây minh họa mức giá và lượng để tối đa hóa lợi nhuận của doanh nghiệp có đường cầu dốc xuống. Như đã đề cập ở trên, đường  $MR$  và  $MC$  cắt nhau sẽ xác định mức sản lượng  $Q_0$ , khi đó giá  $P_0$  được xác định trên đường cầu. Từ khi  $ATC_0$  nhỏ hơn  $P_0$ , cho nên vùng tô đậm trong biểu đồ chính là lợi nhuận. Trong trường hợp này doanh nghiệp có lợi nhuận dương và lợi nhuận đạt được là cực đại. Điều đó có nghĩa doanh nghiệp sẽ đạt được mức lợi nhuận nhỏ hơn nếu như quyết định mức sản lượng sản xuất nhỏ hơn hoặc lớn hơn  $Q_0$ .

**Tối đa hóa lợi nhuận**



**MỘT SỐ THUẬT NGỮ**

Tổ chức sản xuất	Lợi nhuận kế toán	Phi kinh tế theo qui mô
Hàm số sản xuất	Chi phí kế toán	Lợi nhuận không đổi theo qui mô
Đầu vào cố định	Lợi nhuận kinh tế	Mô hiệu quả tối thiểu (MES)
Đầu vào biến đổi	Chi phí kinh tế	Hiệu quả
Tổng sản phẩm (TP)	Tổng chi phí (TC)	Hiệu quả kỹ thuật
Sản phẩm trung bình (AP)	Chi phí cố định (TFC)	Hiệu quả kinh tế
Sản phẩm biên (MP)	Chi phí biến đổi (TVC)	Hiệu quả Pareto
Quy luật năng suất biên giảm dần	Chi phí trung bình (ATC)	Pareto tiềm năng
Đường đẳng lượng	Chi phí cố định trung bình (AFC)	Đạo đức
Tỷ lệ thay thế biên (MRTS)	Chi phí biến đổi trung bình (AVC)	Phân tích biên
Thay thế hoàn toàn	Chi phí biên (MC)	Thu nhập biên (MB)
Bổ sung hoàn toàn	Chi phí trung bình ngắn hạn (SRATC)	Doanh thu biên (MR)
Đường đẳng phí	Chi phí trung bình dài hạn (LRATC)	Cân bằng biên
Vùng sản xuất hiệu quả	Kinh tế theo qui mô	

## CÂU HỎI ÔN TẬP

### 1. Tổ chức sản xuất là gì?

Tổ chức sản xuất là quá trình chuyển đổi các yếu tố đầu vào thành các sản phẩm và dịch vụ. Trong thực tế, sản xuất bao gồm toàn bộ các hoạt động để sản xuất hàng hóa và dịch vụ. Các hoạt động này bao gồm: huy động nguồn vốn để đầu tư mở rộng nhà xưởng, thuê mướn lao động, mua sắm nguyên vật liệu, kiểm soát chất lượng, kế toán chi phí, ... hơn là đề cập đến sự chuyển đổi các yếu tố vật lý đầu vào thành sản phẩm và dịch vụ ở đầu ra.

Trong phạm vi kinh tế học, các tiếp cận nhằm xem xét và đo lường mối quan hệ giữa đầu ra theo mỗi quan hệ với các yếu tố đầu vào (lao động, vốn) thông qua các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả. Hiệu quả kỹ thuật biểu hiện sản lượng đầu ra lớn nhất trong giới hạn các nguồn lực hiện có. Trong khi đó, hiệu quả kinh tế đo lường mối quan hệ giữa giá trị đầu ra theo giá trị (chi phí) các yếu tố đầu vào.

### 2. Qui luật thu nhập biên giảm dần là gì?

Qui luật thu nhập biên giảm dần mô tả mối quan hệ giữa một số nguồn lực sử dụng để sản xuất và tổng số sản phẩm được sản xuất khi một số nguồn lực khác không thay đổi (trong ngắn hạn).

Qui luật năng suất biên giảm dần cho biết sản xuất ngắn hạn trên thế giới hoạt động theo cùng một cách thức: khi bạn tăng thêm nhiều lao động hơn (nguồn lực biến đổi) và sử dụng một nguồn lực cố định, thậm chí MP của lao động có thể ban đầu thấp. Thông thường, qui luật thu nhập biên giảm dần phát biểu rằng khi gia tăng nguồn lực đầu vào biến đổi một lượng bằng nhau, cùng với một lượng cố định của các nguồn lực khác, sản phẩm biên tương ứng với mỗi đơn vị nguồn lực tăng thêm sẽ giảm xuống.

### 3. Mối quan hệ giữa chi phí và sản lượng trong ngắn hạn là gì?

Đường chi phí biên và chi phí trung bình có dạng chữ U: chúng bắt đầu với giá trị rất cao và sau đó giảm dần khi sản lượng tăng lên và đạt đến điểm cực tiểu và sau đó sẽ tăng lên khi sản lượng tiếp tục tăng. Đường chi phí trung bình trong ngắn hạn cũng có dạng chữ U do qui luật năng suất biên giảm dần.

### 4. Mối quan hệ giữa chi phí và sản lượng trong dài hạn là gì?

Các doanh nghiệp nhỏ thường ít hữu hiệu hơn các doanh nghiệp lớn. Một số doanh nghiệp qui mô quá lớn có thể sử dụng nguồn lực không hữu hiệu và chi phí trung bình trong dài hạn thường cao hơn so với các doanh nghiệp nhỏ.

### 5. Tại sao các nhà kinh tế và nhà kế toán đo lường lợi nhuận theo cách thức khác nhau?

Các nhà kế toán đo lường với các chi phí minh nhiên. Trong khi, các nhà kinh tế đo lường tất cả các chi phí cơ hội để xem xét quyết định một cách tốt hơn liên quan đến việc phân bổ các nguồn lực khan hiếm.

### 6. Làm thế nào mà doanh nghiệp xác định mức cung bao nhiêu?

Mục tiêu ở đây là nhằm chọn ra mức sản lượng để tối đa hóa lợi nhuận. Tuy nhiên, điều nói ra thì dễ hơn là thực hiện. Lợi nhuận kinh tế của doanh nghiệp tại các mức sản lượng khác nhau tùy thuộc vào các yếu tố ảnh hưởng đến độ co giãn của cung cầu theo giá. Một qui tắc cơ bản là sản xuất và cung ứng tại mức sản lượng mà ở đó doanh thu biên (MR) bằng với chi phí biên (MC).

### 7. Quyết định sản xuất tối ưu có đảm bảo cho doanh nghiệp tối đa hóa lợi nhuận hay không?

Quyết định sản xuất tối ưu là quyết định tốt nhất trong điều kiện hiện tại. Trong trường hợp doanh nghiệp có lãi thì quyết định sản xuất ở mức sản lượng thỏa mãn  $MR = MC$ , doanh nghiệp sẽ tối đa hóa lợi nhuận. Trong trường hợp doanh nghiệp lỗ, thì quyết định tối ưu là quyết định nhằm tối thiểu lỗ.

**CÁC VẤN ĐỀ VÀ ỨNG DỤNG**

1. Sản lượng đầu ra của doanh nghiệp Rubber Duckies sản xuất thuyền cao su được mô tả như sau:

Lao động (người lao động/tuần)	Đầu ra (số thuyền/tuần)
1	1
2	3
3	6
4	10
5	15
6	21
7	26
8	30
9	33
10	35

- Vẽ đường tổng sản phẩm?
- Tính năng suất trung bình của lao động và vẽ đồ thị?
- Tính năng suất biên của lao động, vẽ đồ thị minh họa?
- Quan hệ giữa năng suất trung bình và năng suất biên khi công ty sản xuất ít hơn 30 thuyền mỗi ngày là gì? Tại sao?
- Quan hệ giữa năng suất trung bình và năng suất biên khi công ty sản xuất nhiều hơn 30 thuyền mỗi ngày là gì? Tại sao?

2. Giả sử, giá của lao động là 400 nghìn đồng mỗi tuần, tổng chi phí cố định là 1 triệu đồng mỗi tuần và tổng sản lượng đầu ra như trên.

- Tính tổng chi phí, chi phí biến đổi cho mỗi mức sản lượng đầu ra?
- Vẽ các đường tổng chi phí, chi phí cố định và chi phí biến đổi?
- Tính chi phí trung bình, chi phí cố định trung bình, chi phí biến đổi trung bình và chi phí biên?
- Vẽ các đường chi phí trung bình, chi phí cố định trung bình, chi phí biến đổi trung bình và chi phí biên?
- Giả sử, chi phí cố định tăng lên 1.1 triệu đồng mỗi tuần. Điều gì xảy ra đối với các đường chi phí trong ngắn hạn nói trên của doanh nghiệp?

f. Giả sử, chi phí cố định giữ nguyên 1 triệu đồng nhưng tiền lương mỗi người lao động tăng lên 450 nghìn đồng mỗi tuần. Tính lại các mức chi phí mới ở trường hợp 2?

3. Dựa vào dữ liệu ở một nhà máy, người ta quan sát thấy rằng hàm sản xuất có thể được biểu diễn một cách xấp xỉ bằng phương trình sau đây:

$$Q_{(L, K)} = 2 * L^{(1/2)} * K^{(1/3)}$$

- Trên một đồ thị, anh/chị hãy vẽ các đường đẳng lượng ứng với các mức sản lượng bằng 100 đơn vị, 200 đơn vị và 300 đơn vị?
- Giả sử, đơn giá sử dụng vốn là 50 nghìn đồng và đơn giá sử dụng lao động là 30 nghìn đồng. Bằng đồ thị, anh/chị hãy xác định cặp kết hợp tối ưu giữa vốn và lao động để sản xuất ra 100 đơn vị? Hãy giải thích ngắn gọn phương pháp của mình?
- Chi phí tối thiểu để sản xuất 100 đơn vị là bao nhiêu?
- Giả sử, đơn giá của vốn giảm xuống còn 40 nghìn đồng. Hãy giải thích ngắn gọn cách xác định cặp kết hợp giữa vốn và lao động để sản xuất ra 100 đơn vị?

**Chương 5: Lý thuyết sản xuất – chi phí**

e. Giả sử, các đầu vào tăng gấp đôi về số lượng, tức là số lượng lao động và số lượng vốn tăng 100%. Có thể xác định rằng doanh nghiệp có đạt được hiệu suất theo qui mô tăng dần hay không?

4. Một người đánh cá thấy quan hệ giữa thời gian chi tiêu vào đánh cá và lượng cá bắt được như sau:

Giờ	Lượng cá (kg)
0	0
1	10
2	18
3	24
4	28
5	30

a. Sản phẩm biên của mỗi giờ đánh cá là bao nhiêu?

b. Sử dụng dữ liệu này để vẽ đường sản lượng sản xuất của người đánh cá. Giải thích hình dạng của đường này?

c. Người đánh cá có chi phí cố định là 100 nghìn đồng (chiếc ghe của anh ta). Chi phí cơ hội về thời gian của anh ta là 50 nghìn đồng mỗi giờ? Vẽ đồ thị đường tổng chi phí của người đánh cá? Giải thích hình dạng của nó?

5. Một doanh nghiệp giày da sản xuất giày thể thao. Dữ liệu sau cho biết quan hệ giữa số lượng lao động và số lượng đầu ra của công ty hàng ngày:

Số lượng lao động	Tổng sản lượng	Năng suất biên	Chi phí trung bình	Tổng chi phí	Chi phí biên
0	0				
1	20				
2	50				
3	90				
4	120				
5	140				
6	150				
7	155				

a. Tính các giá trị ở cột năng suất biên, nhận xét kết quả? Bạn có thể giải thích nó như thế nào?

b. Chi phí cho một lao động là 100 nghìn đồng mỗi ngày và doanh nghiệp có chi phí cố định 200 nghìn đồng. Sử dụng thông tin này để tính cột tổng chi phí?

c. Tính giá trị ở cột chi phí trung bình (lưu ý rằng  $ATC = TC/Q$ )? Nhận xét gì về kết quả?

d. Tính giá trị ở cột chi phí biên. (lưu ý rằng  $MC = \Delta TC / \Delta Q$ )? Nhận xét gì về kết quả?

e. So sánh cột sản phẩm biên và cột chi phí biên? Giải thích mối quan hệ?

f. So sánh cột chi phí trung bình và cột chi phí biên? Giải thích mối quan hệ?

6. Cô của bạn đang suy nghĩ mở một cửa hàng bán dụng cụ nhà bếp trong gia đình. Cô ấy dự kiến rằng chi phí hàng năm để thuê địa điểm bán và kho chứa hàng là 50 triệu đồng. Hơn nữa cô ấy phải từ bỏ khoản lương 10 triệu đồng mỗi năm khi làm kế toán.

a. Chi phí cơ hội của việc kinh doanh cửa hàng dụng cụ gia đình trong một năm là gì?

b. Nếu cô của bạn nghĩ rằng doanh thu bán hàng (giá trị hàng hóa) là 5.5 triệu đồng mỗi năm, cô ấy có nên mở cửa hàng không? Giải thích?

7. Chi phí biên của một nhà máy in là 10 ngàn đồng/quyển sách. Chi phí cố định của nhà máy là 100 triệu đồng.
- Xác định hàm chi phí biến đổi trung bình và chi phí trung bình của nhà máy in?
  - Nếu doanh nghiệp muốn tối thiểu hóa chi phí sản xuất trung bình thì nhà máy sẽ lựa chọn trở thành nhà máy lớn hay nhà máy nhỏ?

8. Xem xét thông tin về chi phí sản xuất của một doanh nghiệp như sau:

Sản lượng (Q)	Tổng chi phí	Chi phí biến đổi
0	300	0
1	350	50
2	390	90
3	420	120
4	450	150
5	490	190
6	540	240

- Chi phí cố định của doanh nghiệp là bao nhiêu?
  - Xác định chi phí biên từ thông tin tổng chi phí và tính toán chi phí biên bằng cách sử dụng thông tin chi phí biến đổi? Nhận xét?
9. Chú của bạn là chủ một xưởng vẽ với chi phí cố định là 20 triệu đồng mỗi tháng. Dữ liệu sau đây cho biết chi phí biến đổi:

Số lượng bảng vẽ/tháng	1	2	3	4	5	6	7
Chi phí biến đổi (triệu đồng)	1	2	4	8	16	32	64

Tính chi phí cố định trung bình, chi phí biến đổi trung bình và chi phí trung bình cho mỗi mức sản lượng? Cho biết hiệu suất theo qui mô của xưởng vẽ?

10. Một doanh nghiệp có chi phí sản xuất (triệu đồng) cho sản phẩm A như sau:

Sản lượng (Q)	Chi phí biến đổi	Tổng chi phí
0	0	30
1	10	40
2	25	55
3	45	75
4	70	100
5	100	130
6	135	165

- Tính chi phí chi phí biến đổi trung bình, chi phí trung bình và chi phí biên cho mỗi mức sản lượng?
- Vẽ ba đường chi phí đó? Cho biết mối quan hệ giữa đường chi phí biên và đường chi phí trung bình? Giữa đường chi phí biên và đường chi phí biến đổi trung bình? Giải thích?

11. Dữ liệu sau cho biết tổng chi phí dài hạn (triệu đồng) của 3 doanh nghiệp khác nhau:

Sản lượng	1	2	3	4	5	6	7
Doanh nghiệp A	60	70	80	90	100	110	120
Doanh nghiệp B	11	24	39	56	75	96	119
Doanh nghiệp C	21	34	49	66	85	106	129

Mỗi doanh nghiệp hoạt động trong vùng kinh tế theo qui mô hay phi kinh tế theo qui mô?

12. Một doanh nghiệp có đường cầu và chi phí như sau:

Giá (P)	Sản lượng (Q)	Tổng chi phí (TC)
---------	---------------	-------------------

*Chương 5: Lý thuyết sản xuất – chi phí*

20	1	2
18	2	6
16	3	11
14	4	18
12	5	26

Giả sử rằng doanh nghiệp sản xuất với số lượng đơn vị sản phẩm nguyên mỗi tháng. Có bao nhiêu đơn vị sản phẩm được sản xuất và giá bán bao nhiêu? Tại sao?



## BÀI ĐỌC THÊM

### Những thương nhân hàng may mặc tìm kiếm vai trò mới khi đối mặt với hạn ngạch

By MEI FONG  
Staff Reporter of THE WALL STREET JOURNAL  
November 26, 2004; Page B1

HONG KONG – Diana Zissis đã tung ra thị trường với áo sơ mi hoa văn cho thấy sự khác biệt với áo sơ mi kẻ sọc, một sự khởi đầu bằng cổ áo sọc hoa văn. Người quản lý thương mại của [Li & Fung Ltd.](#) đã nói “hãy xem điều gì đã xảy ra”, điều này thật sự đang đánh vào biểu trưng sa tanh với đường xê váy, hay một phong cách lịch lãm của “thương hiệu Levi’s”.

Vào mùa xuân, áo sơ mi xuất hiện trong các cửa hàng của Wal-Mart và Target với giá khoảng 14 USD. Đây là dấu hiệu tái đầu tư trong cuộc chiến ngành may mặc trị giá hàng tỷ USD. Áo sơ mi của Li & Fung được sản xuất dưới nhãn mác của Levi Strauss & Co. Các môi giới Hong Kong đóng vai trò cầu nối gần gũi trong hệ thống bán lẻ để tránh kết cục về những thùng hàng ế ẩm trong quá khứ.

Những thập kỷ qua, các thương nhân Hong Kong và các nhà đại lý trở nên phát đạt trong việc hỗ trợ cho các nhà sản xuất quần áo phát triển các cửa hàng bán lẻ trên toàn thế giới. Một quá trình kinh doanh ngoằn ngoèo bởi tính phức tạp của hệ thống hạn ngạch toàn cầu.

#### 1. Hạn ngạch là gì? Hãy minh họa bằng đồ thị ảnh hưởng của giá và lượng của hàng hóa nhập khẩu.

Hạn ngạch đối với một quốc gia, chẳng hạn Việt Nam, có thể xuất khẩu một lượng cụ thể quần áo nam đến Hoa Kỳ mỗi năm. Với những hạn chế xuất khẩu đánh vào hàng chục quốc gia với hàng trăm danh mục quần áo khác nhau, kết quả này thật sự là cơn ác mộng đối với các doanh nhân hàng may mặc trong việc tìm kiếm chỉ tiêu hạn ngạch xuất khẩu. Từ đó, các môi giới trở nên quan trọng trong việc hỗ trợ cho các nhà bán lẻ lớn trong việc tìm kiếm thị trường và chỉ tiêu hạn ngạch.

Nhưng qui định hạn ngạch sẽ hết hiệu lực đến ngày 31 tháng 12 theo hiệp ước của tổ chức thương mại thế giới. Kết quả là, theo các chuyên gia cho rằng việc sản xuất và gia công quần áo có thể thực hiện ở một vài quốc gia - Trung Quốc được xem là người thắng lớn trong bối cảnh này. Điều này có nghĩa là các nhà bán lẻ sẽ bắt đầu tìm nguồn hàng quần áo trực tiếp từ nhiều nhà sản xuất khác nhau, đã làm suy giảm vai trò của các môi giới Hong Kong trong vòng luân chuyển kinh doanh này.

#### 2. Điều gì định đoạt mỗi quốc gia sẽ từ bỏ sản xuất hàng may mặc sau khi hạn ngạch bãi bỏ?

Để sống còn, các công ty chuyển dịch đầu tư vào lĩnh vực mới trong phạm vi rủi ro có thể chấp nhận được. Một số phải từ bỏ và trở thành các hộ gia đình cung cấp nguồn hàng nhỏ lẻ hay các mặt hàng điện tử gia dụng. Một số khác thì đang cố gắng chuyển sang các nhà máy có qui mô và chất lượng, được chào mời từ các dịch vụ kiểm định và kiểm toán, chẳng hạn như chứng nhận nhà máy Châu Á phải đáp ứng các tiêu chuẩn về lao động. Cũng như một số khác, Li & Fung đang mua hoặc sản xuất dưới giấy phép của các nhãn hiệu thời trang nổi tiếng.

Không có điều gì chắc chắn và rõ ràng liệu rằng những chiến lược này giúp cho các công ty giành lợi thế cạnh tranh bền vững hay không. Chẳng hạn, một sự dịch chuyển sang việc cung cấp các mặt hàng không phải may mặc sẽ phải đầu tư và chuyên môn hóa các thiết bị máy xén và dèn. Các môi giới nhảy vào lĩnh vực kinh doanh kiểm định sẽ phải đấu tranh một cách tương tự, các dịch vụ trọn gói bởi các nhà bán lẻ đã thay thế danh tiếng của bên thứ ba, Ann Chen cho biết, các nhà phân tích bán lẻ ở Boston dựa vào công ty tư vấn Bain & Co.

## Chương 5: Lý thuyết sản xuất – chi phí

Một điều chắc chắn là sự phức tạp của ngành công nghiệp thời trang, cũng như sự gia tăng sử dụng ngoại lực trong xu hướng toàn cầu hóa, sẽ từ bỏ một số vai trò của các đại diện cung cấp mặt hàng quần áo. Điều gì hơn thế nữa, đó là sự dịch chuyển của các tập đoàn ngành dệt ở Hoa Kỳ nhằm kéo dài thời hạn qui định hạn ngạch cho đến năm 2008. Tuy nhiên, các nhà ủng hộ cũng nhận thức rằng trong dài hạn phần ngoại lực mặt hàng may mặc đang lắng chìm dần, mà ở đó các đại diện phân phối sẽ rất khó khăn trong việc tìm kiếm nguồn hàng cam kết.

“Kỷ nguyên vàng thời quá khứ” Douglas Sheridan, tổng giám đốc Lark International Apparel Ltd., Hong Kong đã nói như vậy. Một đơn vị của [Lark International Holdings Ltd.](#) mà nguồn hàng cho các nhà bán lẻ ở Hoa Kỳ, trong đó bao gồm cả Lane Bryant và Bloomingdale's, đang mở chi nhánh các cửa hàng và thiết kế hệ thống bán lẻ. “Bạn sẽ kết thúc kinh doanh trừ khi bạn có thể chuyển hướng sang việc cung cấp các nguồn hàng có giá trị”.

Hệ thống hạn ngạch hiện nay xuất phát kể từ khi qui định hạn ngạch về ngành dệt may toàn cầu ở Hoa Kỳ vào đầu thập kỷ 70 nhằm bảo vệ các công ty nội địa. Hạn ngạch, số lượng cho phép thâm nhập hạn chế vào thị trường hấp dẫn ở Hoa Kỳ, tạo nên nỗi thống khổ cho các quốc gia khác và hoặc bởi một số cơ quan đóng hàng xuất khẩu hay các tổ chức kiểm định của chính phủ. Tiến trình này làm gia tăng khoảng 20% chi phí các mặt hàng quần áo và 14 tỷ USD phải trả mỗi năm của người tiêu dùng Hoa Kỳ, theo báo cáo của ủy ban thương mại quốc tế Hoa Kỳ.

### 3. Chi phí 20% bao gồm những gì? Hãy xem xét yếu tố này một cách riêng biệt, liệu chúng ta có mong muốn giá hàng hóa giảm 20% hay không? Tại sao có hay tại sao không?

Tất cả điều này tạo nên một không gian làm ăn phát đạt cho các môi giới mặt hàng quần áo ở Hong Kong. Họ cố gắng tìm kiếm đối tác trên toàn thế giới từ việc cung cấp nguyên vật liệu đến việc gia công một phần quần áo cho các nhà máy ở các quốc gia không đạt được hạn ngạch hàng năm. Có hàng ngàn doanh nghiệp đang hoạt động ở Châu Á, với 100 doanh nghiệp hàng đầu tạo ra khoảng 50 tỷ USD, theo dự đoán của Mohan Komanduri, giám đốc công ty tư vấn bán lẻ Kurt Salmon Associates.

Với ảnh hưởng của hệ thống hạn ngạch, nhà dẫn đạo ngành Li & Fung's chuyển hướng kinh doanh sang quần áo mang nhãn mác tiếng tăm và đang được các đối thủ cạnh tranh đặc biệt quan tâm. Ngoài việc thoả thuận với Levi Strauss trong việc thiết kế, sản xuất và tiếp thị các sản phẩm cao cấp của Levi's - thực hiện tốt với vai trò chuỗi cung ứng về quần áo như trước đây – các công ty thương mại nhà nước cũng ký kết các sản phẩm đồ tắm dưới nhãn hiệu Royal Velvet và Cannon và thú lông dưới nhãn hiệu Disney.

Chủ tịch của Li & Fung, Bruce Rockowitz cho biết các chiến lược “thuê nhãn hiệu” sẽ giúp cho công ty phát triển khả năng thiết kế cũng như thiết đặt các mối quan hệ thân thiết với các nhà bán lẻ giống như [Wal-Mart Stores Inc.](#), hiện đang tìm kiếm nguồn hàng quần áo gia công tại nhà. Vào lúc này, điều này có thể thu tóm toàn bộ một số nhãn hiệu, anh ta nói rằng mặc dầu “sẽ không bao giờ có nhãn hiệu Li & Fung”. Chúng tôi mong muốn giống như Intel hay Pentium bên trong máy tính.

Li & Fung, có doanh thu hàng năm là 5 tỷ USD, cho biết giới chuyên gia về nguồn hàng cung cấp một lợi thế trong việc sản xuất các sản phẩm có chất lượng, thường với giá thấp hơn. Rick Darling, người phụ trách Li & Fung ở Hoa Kỳ cho biết kế hoạch của công ty là định giá bán lẻ áo sơ mi nam thấp hơn dưới nhãn hiệu Levi's Red Tab khoảng 10%. Với dòng sản phẩm khăn tắm và đồ tắm, mà nó đang được sản xuất ở Hoa Kỳ bởi Pillowtex Corp., hiện đang sử dụng ngoại lực ở nước ngoài do Li & Fung phụ trách. Theo Li & Fung cho biết điều này cho phép Li & Fung nâng cao chất lượng, chẳng hạn như sản xuất các khăn tắm mềm mại hơn, các chất liệu bằng sợi tơ thay vì vải như ở Hoa Kỳ. Điều này cũng làm giảm đi doanh số bán đối với các nhãn hiệu mới trong các cửa hàng vào mùa thu này và sẽ dự kiến có sức hấp dẫn hơn vào đầu năm đến.

#### 4. Ai là người có lợi hơn trong việc chuyển dịch sản xuất đến các quốc gia có chi phí thấp hơn? Ai là người chịu thiệt thòi?

Không có ai thuyết phục sẽ thực hiện chiến lược mới. Trước đây, vai trò của các nhà cung cấp nguồn hàng bị hạn chế để có được nguồn hàng và vận chuyển. Trong vai trò mới này, Li & Fung phải thiết kế sản phẩm, dự báo các khuynh hướng, tìm kiếm thị trường bán lẻ cho sản phẩm. Mary Kwan, phó giám đốc bộ phận quần áo thể thao nhãn hiệu Quicksilver cho biết “họ biết tìm kiếm nguồn hàng ở đâu; họ cũng không có cấu trúc theo hệ thống cấp bậc”. “Không có sự phán quyết ở đây”.

Mặc dầu như vậy, những nhà môi giới khác đang cố gắng đa dạng hóa. Lark International Apparel hiện giờ đang hỗ trợ khách hàng với những chuyên gia hàng đầu về thiết kế; điều ẩn chứa đằng sau quyết định của nhãn hiệu trang phục phụ nữ Terry John, được bày bán trong các cửa hàng Saks Fifth Avenue, để cải tiến từ phong cách cổ điển áo vét ni lông kiểu Chanel vào mùa thu bằng cách thêm các chi tiết trang sức trên cổ áo mang hình dáng chiếc chuông. Một nhà kinh doanh trong lĩnh vực này cho biết tăng khả năng thiết kế sẽ cho phép các trung gian gia tăng gấp đôi tiền hoa hồng từ 5% lên 8%.

[Linmark Group](#) Ltd., đã gạt hái thành công hơn mong đợi từ hoạt động cung cấp giá trị tăng thêm trong những năm qua. Công ty khởi đầu bằng dịch vụ thiết kế vào năm 2002, thiết kế cho quần áo phổ thông cho các nhà bán lẻ Canada [Hudson's Bay](#) Co. Steve Feniger, giám đốc điều hành Linmark, cho biết vào tháng 10 này, công ty liên kết với trung tâm thông tin dệt may Trung Quốc, một cơ quan nhà nước, để hình thành một đại diện pháp lý có tính xã hội, nhằm mục đích tạo ra “danh mục hàng nội trợ với dấu chấp thuận” cho các nhà máy tham gia các qui định an toàn và các tiêu chuẩn lao động. Các khách hàng mới cho các dịch vụ này bao gồm [Sears, Roebuck & Co.](#) [Perry Ellis International](#) Inc. và [Adidas-Salomon](#) AG.

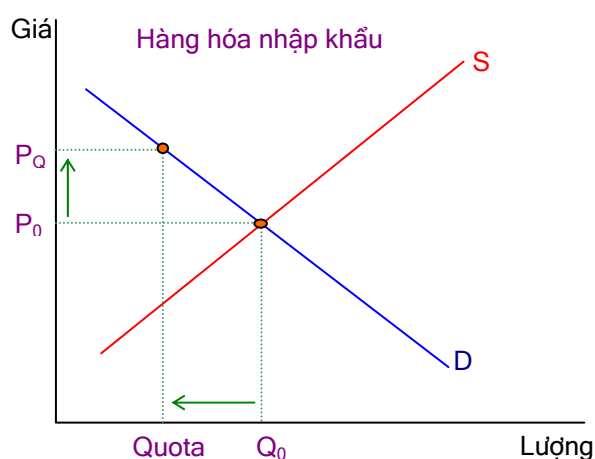
Hiện giờ, các dịch vụ gia tăng giá trị như thế đã đóng góp 30% trong số doanh thu hàng năm 44 triệu USD của Linmark, trong khi các “hàng hóa cứng” như mặt hàng điện tử gia dụng chiếm khoảng 30% khối lượng giao hàng. Điều mà chỉ 3 năm trước đây chủ yếu dựa vào mặt hàng quần áo.

Ông Feniger cho biết “sự thay đổi là tốt”. “Nếu như không có sự thay đổi, thì khách hàng sẽ không cần đến chúng ta”.

#### TRẢ LỜI CÁC CÂU HỎI PHÂN TÍCH

Tham khảo tài liệu đề cập trong *chương 1*, *chương 2-3* và *chương 5* để hỗ trợ trong việc trả lời các câu hỏi này.

1. Hạn ngạch là các giới hạn về số lượng vào một số hàng hóa có thể nhập khẩu. Như bạn đã thấy ở trên, hạn ngạch làm tăng giá cân bằng và giảm lượng cân bằng.



### *Chương 5: Lý thuyết sản xuất – chi phí*

2. Lý thuyết kinh tế cho biết hàng hóa sẽ được sản xuất ở các nước có chi phí cơ hội thấp hơn trong việc sản xuất hàng hóa. Trong khi đó, các cơ quan chính quyền và thuế tập trung vào việc phân bổ sản xuất. Chính quyền phải thúc đẩy thương mại và các qui định thuế nhưng không được làm gia tăng chi phí sản xuất để quốc gia có một lợi thế cạnh tranh về hàng hóa.

3. Giảm 20% chi phí sẽ làm cho đường cung dịch chuyển xuống phía dưới 20%. Hãy để ý đến lợi ích sản xuất đối với các quốc gia có lợi thế cạnh tranh. Tuy nhiên, kết quả đem lại khoản tiết kiệm chi phí lớn hơn và giá giảm xuống.

4. Người tiêu dùng sẽ có lợi hơn khi giá thấp hơn. Người lao động ở nước ngoài cũng sẽ có lợi hơn bởi vì tiền lương cũng sẽ tăng lên. Người lao động ở trong nước sẽ bị thiệt hơn. Một số phải tìm công việc thay thế khác. Một số khác phải chấp nhận công việc với mức lương thấp hơn, hay một số sẽ phải được đào tạo để phục vụ các lĩnh vực khác trong nền kinh tế. Một số sẽ bị thất nghiệp. Lý thuyết kinh tế cho rằng tổng sản phẩm sẽ tăng lên khi hàng hóa được sản xuất với chi phí cơ hội thấp hơn và thông qua trao đổi hàng hóa giữa các quốc gia. Lý thuyết này cũng không nhất thiết cho biết các lợi ích được phân bổ như thế nào.

## Chương 6

# CẠNH TRANH HOÀN HẢO

Cấu trúc thị trường được phân chia thành hai hình thái thị trường cơ bản, đó là: thị trường cạnh tranh hoàn hảo và thị trường cạnh tranh không hoàn hảo. Trong chương này, chúng ta hãy xem xét các quyết định về giá và lượng cung trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo. Một thị trường mà các phân tích tập trung vào việc xác định lượng cung, ở đó chi phí biên bằng với giá thị trường. Trong khi đó, quyết định sản xuất và hành vi của doanh nghiệp được cân nhắc trên cơ sở lợi nhuận kinh tế đạt được.

**Sau khi nghiên cứu chương này, bạn có thể:**

- ↪ Phân loại thị trường và phân tích cạnh tranh trong cấu trúc thị trường.
- ↪ Giải thích mối quan hệ giữa cung cầu thị trường và đường cầu của doanh nghiệp.
- ↪ Xác định đường cung ngắn hạn của doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo.
- ↪ Phân tích hành vi của doanh nghiệp và cân bằng dài hạn trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo.

### CẤU TRÚC THỊ TRƯỜNG

Các nhà kinh tế phân chia cấu trúc thị trường dựa trên hành vi của các doanh nghiệp trong việc ra quyết định giá và lượng cung trong nền kinh tế. Trong mỗi thị trường, hành vi và mô hình ra quyết định của các doanh nghiệp là tương tự nhau. Sự khác biệt giữa các doanh nghiệp có thể nhận diện thông qua đường cầu và năng lực thị trường của mỗi doanh nghiệp.

#### PHÂN LOẠI THỊ TRƯỜNG

Cấu trúc thị trường được phân chia dựa vào:

- ↪ **Số lượng người mua và bán trên thị trường:** nhiều hay ít.
- ↪ **Đặc trưng của sản phẩm:** sản phẩm đồng nhất (tương tự nhau), sản phẩm phân biệt, tiêu chuẩn, hay sản phẩm duy nhất (không có sản phẩm thay thế).

Trên cơ sở đó, thị trường được phân chia thành: (1) cạnh tranh hoàn hảo; (2) bán cạnh tranh (cạnh tranh mang tính độc quyền); (3) bán độc quyền (độc quyền mang tính cạnh tranh); (4) độc quyền.

(1) Thị trường **Cạnh tranh hoàn hảo** có vô số người mua và bán, sản phẩm trên thị trường là tương tự nhau và không có rào cản thị trường đối với việc gia nhập hay rút lui khỏi ngành.

(2) Ở một cực khác trong cấu trúc thị trường, đó là **độc quyền**. Một thị trường chỉ có một doanh nghiệp, là người bán duy nhất một sản phẩm hay dịch vụ (chẳng hạn, công ty điện lực). Sản phẩm mà doanh nghiệp độc quyền bán là duy nhất và không có sản phẩm thay thế.

(3) **Bán cạnh tranh** được đặc tính bởi vô số người bán các sản phẩm khác nhau (quần áo, đồ dùng gia đình, sách,...). Sự khác biệt sản phẩm dựa trên nỗ lực đổi mới và chi phí bán hàng. Các doanh nghiệp mới gia nhập vào thị trường khá dễ dàng.

(4) Sau cùng, thị trường **bán độc quyền** chỉ có vài người bán. Vì vậy, các quyết định về giá và lượng cung là phụ thuộc lẫn nhau. Mỗi doanh nghiệp chịu ảnh hưởng từ các quyết định

**Chương 6: Cạnh tranh hoàn hảo**

của đối thủ. Sản phẩm có thể là tiêu chuẩn (thép, nhôm,...), hay phân biệt (xe máy, máy tính,...). Nhìn chung, sự gia nhập ngành của các công ty mới là rất khó khăn.

**CẠNH TRANH TRONG CẤU TRÚC THỊ TRƯỜNG**

Như đã đề cập ở trên, các doanh nghiệp trong mỗi thị trường có hành vi tương tự nhau. Do đó, chúng ta sẽ phân tích hành vi của doanh nghiệp thông qua phân tích cạnh tranh.

Các yếu tố cạnh tranh trong cấu trúc thị trường được đánh giá trong bảng dưới đây.

Yếu tố cạnh tranh	Cạnh tranh hoàn hảo	Bán cạnh tranh	Bán độc quyền	Độc quyền
Số lượng doanh nghiệp	Rất nhiều	Nhiều	Ít	Duy nhất
Đặc điểm sản phẩm	Đồng nhất	Phân biệt	Phân biệt, Tiêu chuẩn	Duy nhất
Cạnh tranh giá	Không quan trọng	Rất quan trọng	Không nên	Không quan trọng
Rào cản thị trường	Không	Ít	Nhiều	Rất nhiều
Cạnh tranh phi giá	Không	Rất quan trọng	Quan trọng	Không quan trọng lắm
Sản phẩm điển hình	Nông nghiệp	Bán lẻ	Công nghiệp	Công cộng

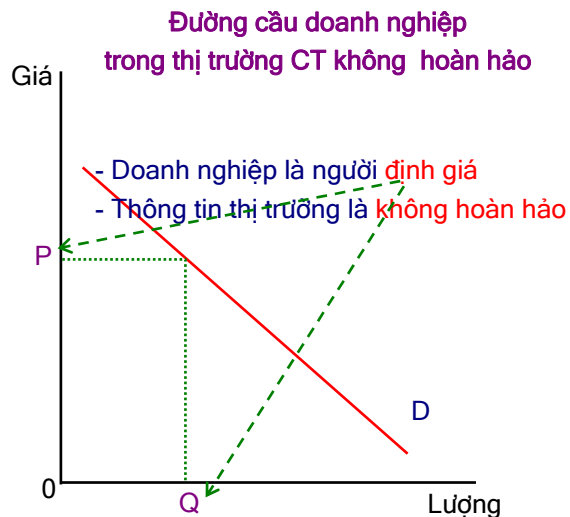
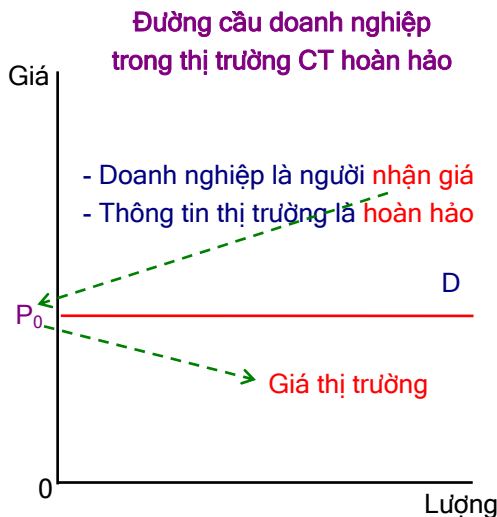
Cấu trúc thị trường phân chia thị trường thành hai hình thái thị trường cơ bản: thị trường cạnh tranh hoàn hảo và thị trường cạnh tranh không hoàn hảo (bao gồm: bán cạnh tranh, bán độc quyền, độc quyền). Các đặc trưng của hai hình thái thị trường này có thể tóm tắt trong biểu đồ dưới đây:

**ĐƯỜNG CẦU CỦA DOANH NGHIỆP**

Một thị trường cạnh tranh hoàn hảo được đặc tính bởi:

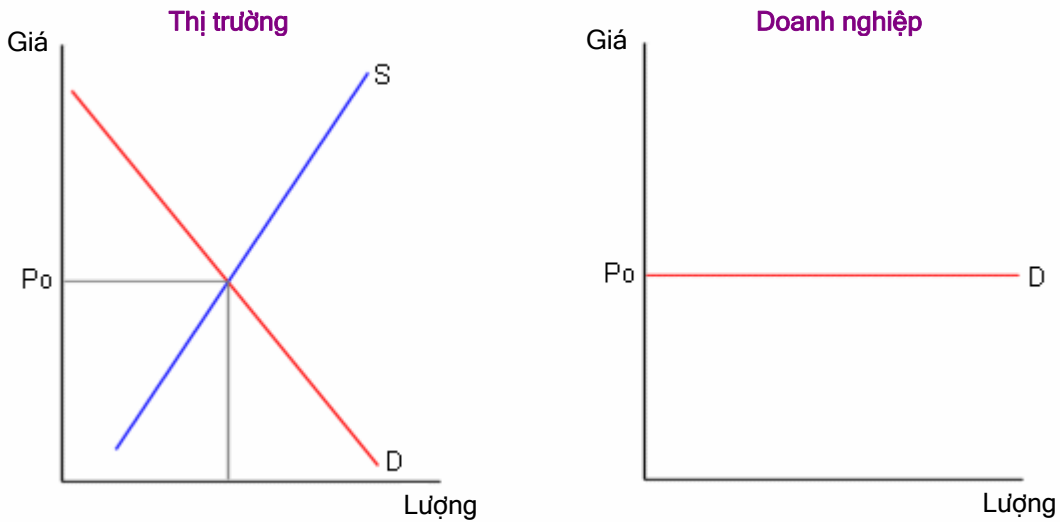
- ↪ **Nhiều người mua và bán,**
- ↪ **Sản phẩm đồng nhất (tương tự nhau),**
- ↪ **Không có rào cản thị trường và**
- ↪ **Thông tin thị trường là hoàn hảo.**

Thực tế, thị trường cạnh tranh hoàn hảo có vô số người mua và bán một sản phẩm. Khi đó, người mua và người bán là người **nhận giá** và mức giá này do quan hệ cung cầu thị trường xác định.





Biểu đồ dưới đây minh họa mối quan hệ giữa đường cầu thị trường và doanh nghiệp. Giá cân bằng được xác định thông qua quan hệ cung cầu thị trường. Từ khi, sản lượng của doanh nghiệp chỉ chiếm một phần rất nhỏ so với tổng sản lượng của thị trường cho nên mỗi doanh nghiệp không thể tác động vào giá thị trường. Vì thế, doanh nghiệp có đường cầu sản phẩm là co giãn hoàn toàn tại mức giá thị trường.



## QUYẾT ĐỊNH SẢN XUẤT

Như đã đề cập trong các phần trước, thời kỳ ngắn hạn luôn có ít nhất một yếu tố đầu vào là cố định. Do vậy, luôn tồn tại chi phí cố định trong ngắn hạn. Trong khi đó, thời kỳ dài hạn là thời gian đủ dài để doanh nghiệp có thể thay đổi cấu trúc các yếu tố đầu vào. Cho nên mọi chi phí đều biến đổi trong dài hạn.

### QUYẾT ĐỊNH SẢN XUẤT NGẮN HẠN

Các quyết định sản xuất trong ngắn hạn tập trung vào lượng cung của doanh nghiệp. Việc xem xét mối quan hệ giữa đường cầu và chi phí nhằm nghiên cứu hành vi ra quyết định của doanh nghiệp.

#### Tối đa hóa lợi nhuận

Như đã đề cập trước đây, một doanh nghiệp **tối đa hóa lợi nhuận** sẽ sản xuất ở mức sản lượng mà ở đó doanh thu biên bằng với chi phí biên. **Doanh thu biên** được xác định bằng:

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}, \text{ hay } MR = TR'(Q)$$

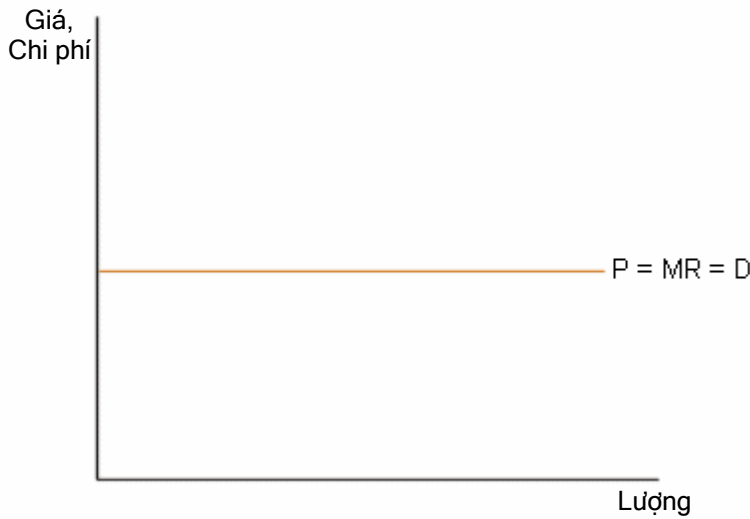
Một cách tương tự, **chi phí biên** được xác định bằng:

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}, \text{ hay } MC = TC'(Q)$$

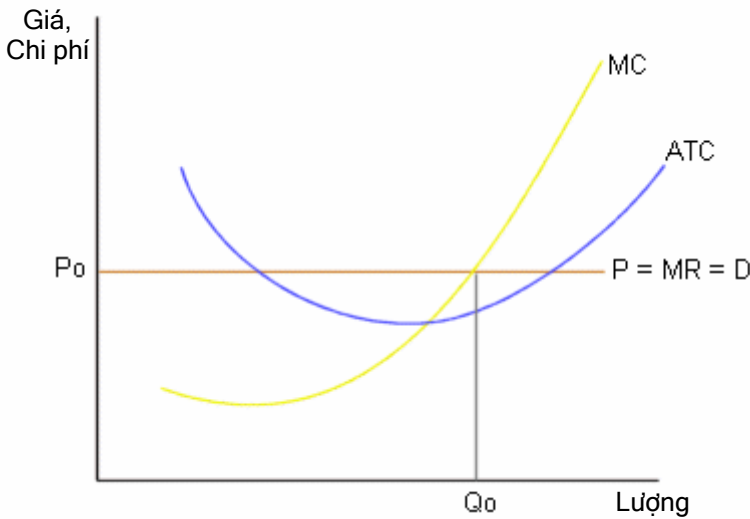
Như chúng ta đã biết, doanh thu biên bằng với giá thị trường trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo. Biểu đồ dưới đây minh họa về mối quan hệ này.



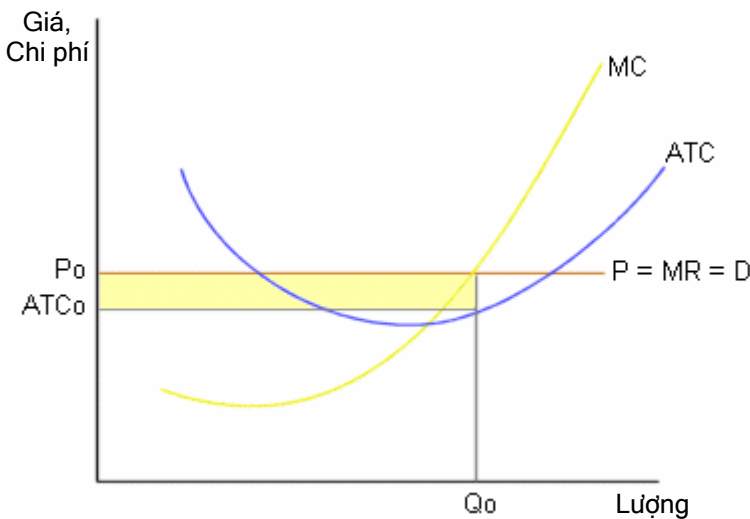
Chương 6: Cạnh tranh hoàn hảo



Biểu đồ dưới đây minh họa đường chi phí biên và chi phí trung bình. Như biểu đồ cho thấy, doanh nghiệp sẽ tối đa hóa lợi nhuận tại mức sản lượng  $Q_0$  mà ở đó  $MR = MC$ . Trong đó, mức giá  $P_0$  được xác định trên đường cầu.



Tại mức sản lượng  $Q_0$ , chi phí trung bình bằng  $ATC_0$ . Vì vậy, lợi nhuận trên mỗi đơn vị sản lượng bằng  $P_0 - ATC_0$  (= doanh thu trên mỗi đơn vị - chi phí trung bình). Trong khi đó, lợi nhuận bằng lợi nhuận đơn vị x tổng sản lượng sản xuất. Như biểu đồ dưới đây chỉ ra rằng lợi nhuận của doanh nghiệp chính là phần chữ nhật tô đậm (lưu ý rằng chiều cao của hình chữ nhật là lợi nhuận đơn vị và chiều rộng chính là tổng sản lượng sản xuất).

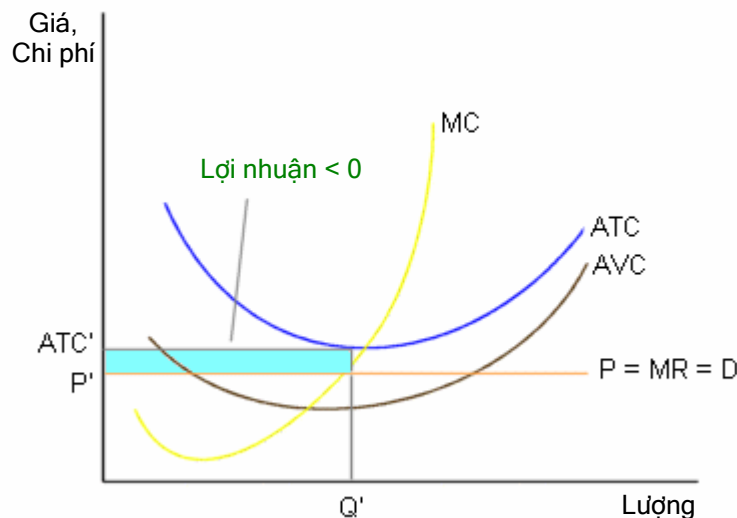


Nếu doanh nghiệp có lợi nhuận thì tỷ suất lợi nhuận trên đầu tư sẽ lớn hơn tỷ suất so với các lựa chọn đầu tư khác của doanh nghiệp. Trong trường hợp này, doanh nghiệp quyết định sản xuất với mức sản lượng  $Q_0$ . Trong khi đó, lợi nhuận kinh tế này sẽ kích thích thêm các doanh nghiệp mới gia nhập vào ngành. Chúng ta sẽ đề cập chi tiết hơn sự tác động của các doanh nghiệp mới gia nhập ngành ảnh hưởng đến giá và lượng ở phần sau.

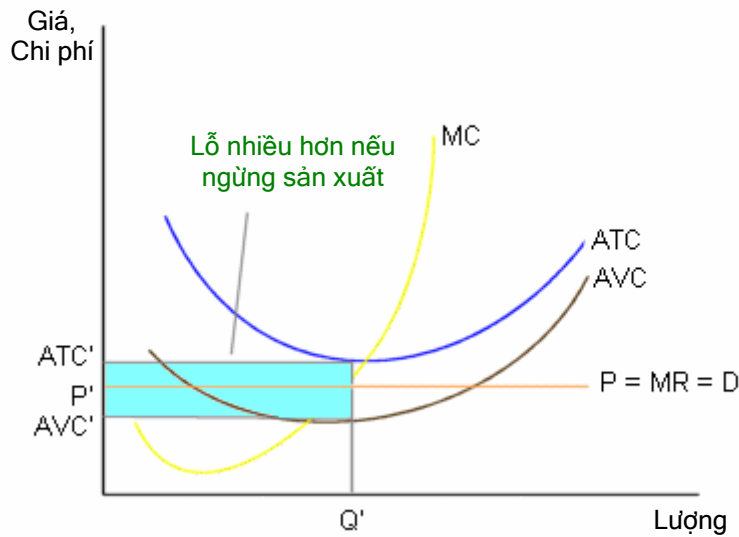
### Tối thiểu lỗ và ngừng sản xuất

Giả sử,  $P < ATC$  tại mức sản lượng mà  $MR = MC$ . Liệu rằng doanh nghiệp có tiếp tục sản xuất hay không? Để tìm câu trả lời, chúng ta hãy so sánh mức lỗ này với mức lỗ mà doanh nghiệp ngừng sản xuất. Nếu doanh nghiệp ngừng sản xuất thì doanh thu của doanh nghiệp bằng không và chi phí bằng với chi phí cố định (lưu ý, chi phí cố định luôn phát sinh cho dù doanh nghiệp có sản xuất hay không). Vì vậy, doanh nghiệp sẽ mất đi (lỗ) toàn bộ phần chi phí cố định. Doanh nghiệp vẫn tiếp tục sản xuất trong ngắn hạn nếu như phần lỗ của doanh nghiệp ít hơn chi phí cố định (**tối thiểu lỗ**). Điều này xảy ra khi  $AVC < P < ATC$ , khi đó doanh thu của doanh nghiệp không chỉ bù đắp toàn bộ chi phí biến đổi mà còn bù đắp được một phần của chi phí cố định. Theo thuật ngữ toán học, điều này có nghĩa là doanh nghiệp tiếp tục sản xuất miễn là:  $TR = P \times Q > TVC$ . Chia cả hai vế cho  $Q$ , chúng ta có thể viết lại điều kiện này theo một cách khác như sau:  $P > AVC$

Điều này có ý nghĩa gì trong thực tiễn, thực tế một doanh nghiệp sẽ tiếp tục sản xuất nếu giá lớn hơn chi phí biến đổi trung bình. Doanh nghiệp sẽ đóng cửa (**ngừng sản xuất**) khi giá nhỏ hơn chi phí biến đổi trung bình. Chúng ta sẽ xem xét tình huống này trong biểu đồ dưới đây. Trong trường hợp này, mặc dù doanh nghiệp lỗ, nhưng mức lỗ sẽ tối thiểu tại mức sản lượng mà  $MR = MC$ . Điều này xảy ra tại mức sản lượng  $Q'$ . Do chi phí trung bình ( $ATC'$ ) lớn hơn giá ( $P'$ ), doanh nghiệp sẽ bị lỗ. Tuy nhiên, giá vẫn còn lớn hơn  $AVC$  cho nên doanh nghiệp vẫn tiếp tục sản xuất.



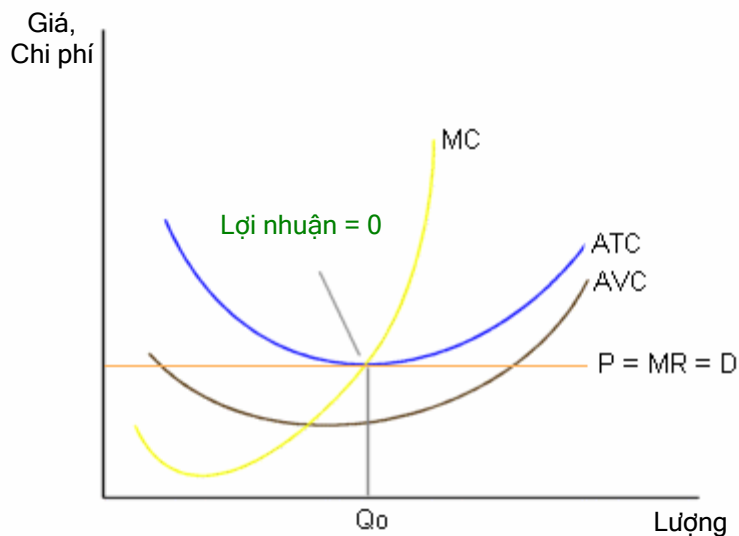
Nếu doanh nghiệp đóng cửa trong trường hợp trên thì doanh nghiệp sẽ mất đi toàn bộ chi phí cố định (đây là phần tô đậm của hình chữ nhật có diện tích bằng  $AFC \times Q = TFC$ ). So sánh lỗ của doanh nghiệp trong trường hợp ngừng sản xuất (phần tô đậm trong biểu đồ dưới) với lỗ khi doanh nghiệp vẫn tiếp tục sản xuất trong ngắn hạn, thì doanh nghiệp sẽ bị lỗ ít hơn nếu như doanh nghiệp tiếp tục sản xuất trong ngắn hạn.



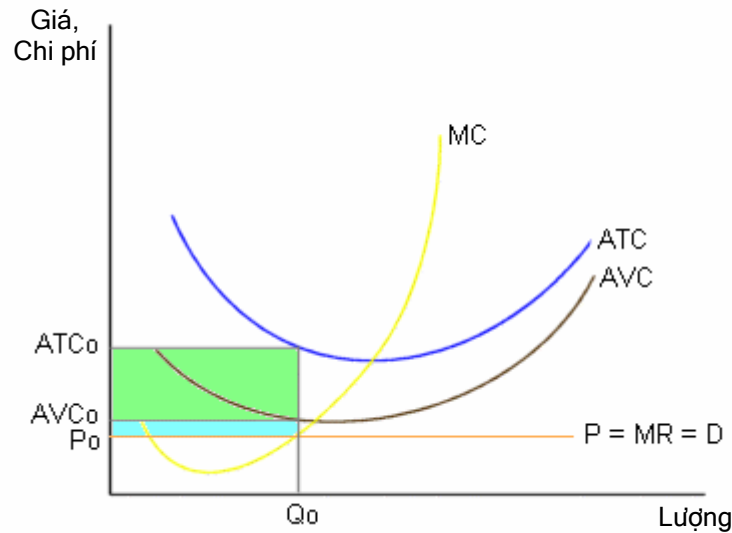
Từ lập luận ở trên, doanh nghiệp sẽ ngừng sản xuất khi  $P < AVC$ . Dĩ nhiên, doanh nghiệp sẽ rút lui khỏi ngành khi bị lỗ trong dài hạn (lưu ý rằng không có chi phí cố định trong dài hạn).

### Giá hoà vốn

Nếu giá thị trường bằng với điểm cực tiểu của đường ATC thì lợi nhuận của doanh nghiệp bằng không (**giá hoà vốn**). Trong trường hợp này, doanh nghiệp sẽ nhận được một tỷ suất thu nhập trên đầu tư bằng với tỷ suất đầu tư của các ngành khác. Thực tế khi điều này xảy, không có động lực kích thích sự gia nhập hay rút lui khỏi ngành của doanh nghiệp. Biểu đồ dưới đây minh họa cụ thể cho trường hợp này.

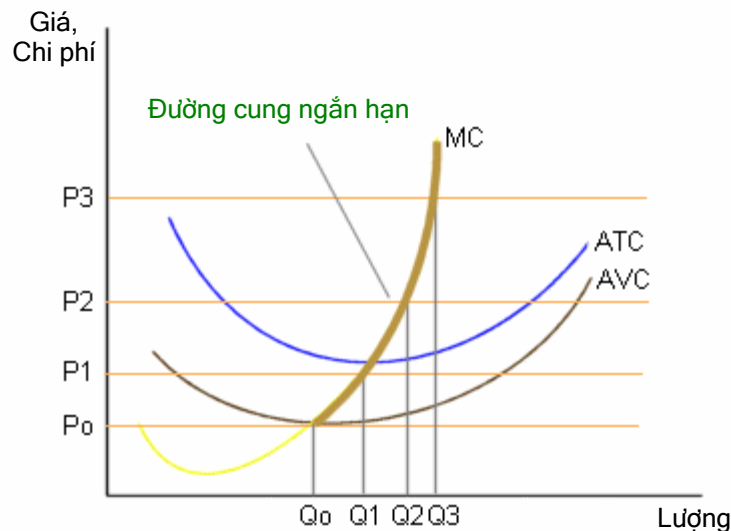


Nếu giá thấp hơn AVC thì doanh nghiệp sẽ đóng cửa và được minh họa thông qua biểu đồ dưới đây. Phần diện tích tô đậm (với chiều cao giới hạn bởi  $ATC_0$  và  $AVC_0$ ) bằng với chi phí cố định của doanh nghiệp (phần lỗ khi doanh nghiệp đóng cửa). Tuy nhiên, nếu doanh nghiệp vẫn tiếp tục sản xuất thì doanh nghiệp sẽ lỗ nhiều hơn, không chỉ mất toàn bộ chi phí cố định mà còn lỗ do giá thấp hơn AVC (tương ứng với phần tô đậm của diện tích giới hạn bởi chiều cao giữa  $AVC_0$  và  $P_0$ ). Như minh họa dưới đây, doanh nghiệp sẽ lỗ ít hơn nếu ngừng sản xuất khi  $P < AVC$ .



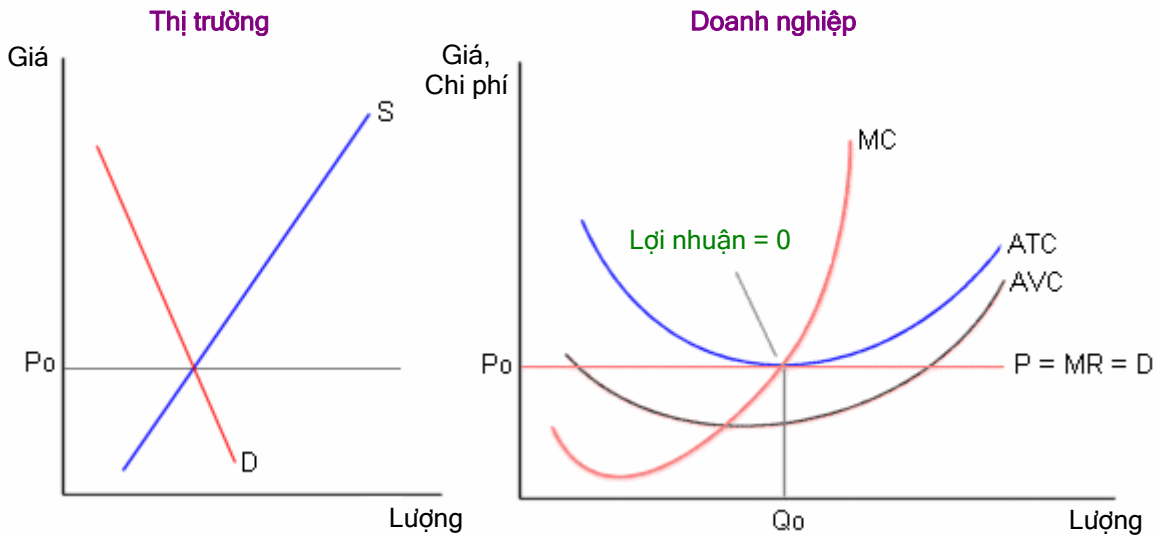
### Đường cung ngắn hạn

Cho đến bây giờ, chúng ta quan sát thấy doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo sẽ sản xuất tại mức giá  $P = MC$ , miễn là  $P > AVC$ . Biểu đồ dưới đây chỉ ra các mức giá  $P_0, P_1, P_2$  và  $P_3$  tương ứng với các mức sản lượng  $Q_0, Q_1, Q_2$  và  $Q_3$ . Như vậy, đường MC xác định mức sản lượng sản xuất của doanh nghiệp miễn là  $P > AVC$ . Phần MC nằm phía trên AVC min chỉ ra lượng cung theo các mức giá, đó chính là **đường cung ngắn hạn** của doanh nghiệp. Đường cung được minh họa bởi phần MC nằm phía trên AVCmin tô đậm dưới đây.



### QUYẾT ĐỊNH SẢN XUẤT DÀI HẠN

Trong dài hạn, doanh nghiệp sẽ **gia nhập ngành** khi có lợi nhuận kinh tế dương và **rời khỏi ngành** khi lợi nhuận kinh tế âm (lỗ). Bây giờ, chúng ta hãy xem xét hành vi gia nhập hay rút lui thị trường của các doanh nghiệp hoạt động trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo tác động đến thị trường như thế nào. Giả sử, một doanh nghiệp có lợi nhuận kinh tế dương với giá cân bằng trên thị trường hiện tại. Trong trường hợp này, các doanh nghiệp mới sẽ gia nhập ngành sẽ làm tăng cung. Khi cung tăng sẽ dịch chuyển đường cung sang phải và giá cân bằng thị trường sẽ giảm xuống. Quá trình này tiếp diễn cho đến khi lợi nhuận kinh tế bằng không (**lợi nhuận thông thường**), sẽ không kích thích thêm doanh nghiệp mới gia nhập vào thị trường. Biểu đồ dưới đây minh họa cân bằng dài hạn khi doanh nghiệp nhận lợi nhuận kinh tế bằng không.



Giả định trong trường hợp doanh nghiệp bị lỗ. Trong tình huống này, doanh nghiệp sẽ rời khỏi ngành trong dài hạn. Khi doanh nghiệp rút lui khỏi thị trường thì đường cung sẽ dịch chuyển sang trái cho đến khi lợi nhuận kinh tế bằng không (như minh họa ở biểu đồ trên).

Vì vậy, cân bằng dài hạn diễn ra khi doanh nghiệp có lợi nhuận kinh tế bằng không. Khi cân bằng dài hạn diễn ra thì sức hấp dẫn ngành không còn nữa bởi tỷ suất lợi nhuận ngành tương đương với những ngành khác.

### Cân bằng dài hạn và hiệu quả kinh tế

Khi cân bằng dài hạn xảy ra, có hai đặc trưng hữu hiệu như sau:

- ↪  $P = MC$  và
- ↪  $P = ATC \text{ min.}$

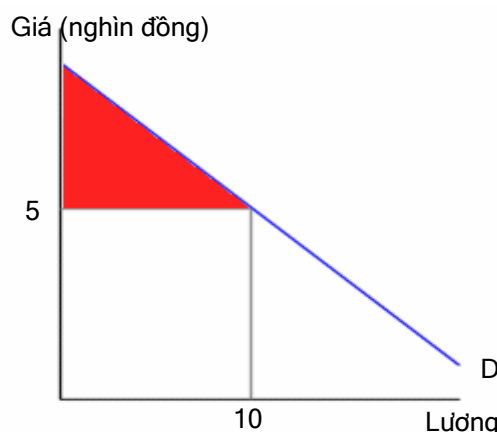
$P = MC$  là rất quan trọng với xã hội bởi giá phản ánh lợi ích biên của xã hội trong khi chi phí biên phản ánh chi phí biên của xã hội trong việc sản xuất hàng hóa (bỏ qua tác động ngoại ứng). Tại điểm cân bằng, lợi ích biên của xã hội bằng với chi phí biên của xã hội, khi đó lợi ích biên của xã hội trong việc sản xuất hàng hóa là cực đại.

Sản xuất tại ATC min có nghĩa là xã hội sản xuất hàng hóa với chi phí đơn vị thấp nhất. Rõ ràng, khi đạt được như vậy thì sản xuất hàng hóa đạt được sự hữu hiệu.

**Hiệu quả kinh tế** có được khi thỏa mãn cả hai điều kiện ở trên. Khi đó, mức sản lượng cân bằng dài hạn của doanh nghiệp gọi là **qui mô hiệu quả** và **phúc lợi xã hội** (tổng thặng dư tiêu dùng và thặng dư sản xuất) là lớn nhất.

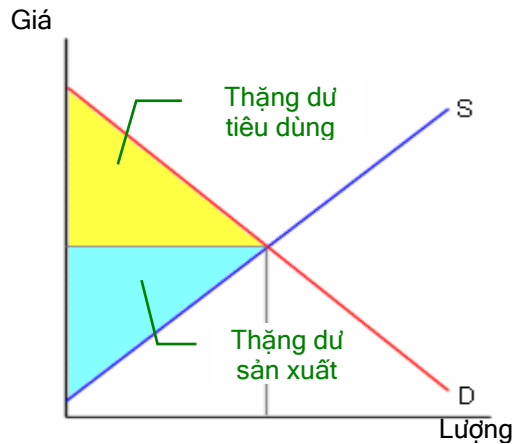
### Thặng dư tiêu dùng và thặng dư sản xuất

**Thặng dư tiêu dùng** chính là lợi ích ròng mà người tiêu dùng nhận được khi tiêu dùng hàng hóa. Thặng dư tiêu dùng có được khi lợi ích biên trên mỗi đơn vị lớn hơn chi phí biên của đơn vị tiêu dùng sau cùng.



Giả sử, một cá nhân mua 10 đơn vị hàng hóa với giá 5 nghìn đồng. Với đơn vị đầu tiên, cá nhân mong muốn trả 9 nghìn đồng, do đó có 4 nghìn đồng thặng dư tiêu dùng. Tương tự như vậy, với các đơn vị tiêu dùng tiếp theo thì cá nhân sẽ có thặng dư tiêu dùng nhỏ hơn khi lượng tiêu dùng tăng lên. Tổng thặng dư tiêu dùng của cá nhân chính là phần diện tích tô đậm trong biểu đồ dưới đây. Đây chính là phần chênh lệch giữa tổng lợi ích và tổng chi phí.

**Thặng dư sản xuất** cũng được định nghĩa một cách tương tự, đó là lợi ích ròng của nhà sản xuất khi bán hàng hóa. Thặng dư sản xuất có được bởi  $P = MC$  cho đơn vị sản xuất sau cùng. Các đơn vị sản xuất trước đó có chi phí biên thấp hơn giá bán của doanh nghiệp.

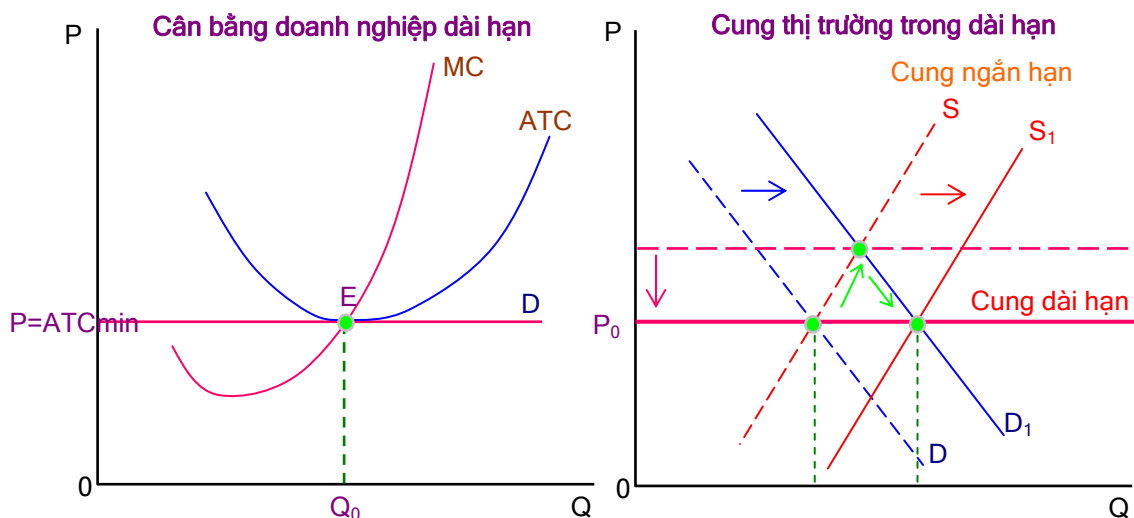


Trong biểu đồ trên, phần diện tích tô đậm trên mức giá là thặng dư tiêu dùng và phần tô đậm dưới mức giá là thặng dư sản xuất. Lợi ích ròng của xã hội chính là tổng của thặng dư tiêu dùng và thặng dư sản xuất.

### Đường cung dài hạn

Phương trình lợi nhuận cho thấy doanh nghiệp có lợi nhuận kinh tế bằng không khi và chỉ khi giá bằng với chi phí trung bình (ATC<sub>min</sub>). Nếu giá bán cao hơn chi phí trung bình thì doanh nghiệp có lợi nhuận kinh tế dương. Điều này sẽ hấp dẫn các doanh nghiệp mới **gia nhập thị trường**. Mức giá thấp hơn chi phí trung bình, lợi nhuận kinh tế âm sẽ dẫn đến hiện tượng một số doanh nghiệp **rút khỏi thị trường**. Tiến trình gia nhập và rút khỏi thị trường kết thúc chỉ khi giá và chi phí trung bình bằng nhau.

Như đã đề cập trước đây, quyết định sản xuất của doanh nghiệp tại mức sản lượng sao cho giá bằng với chi phí biên (MC). Mặt khác, quá trình gia nhập và rút khỏi thị trường một cách tự do làm cho giá bằng với chi phí trung bình (ATC<sub>min</sub>) và vì vậy cũng bằng với chi phí biên. Một khi doanh nghiệp quyết định sản xuất tại mức sản lượng có chi phí trung bình thấp nhất thì doanh nghiệp đạt đến **qui mô hiệu quả**. Như vậy, cân bằng trong dài hạn của doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo sẽ đạt đến qui mô hiệu quả.



## Chương 6: Cạnh tranh hoàn hảo

Biểu đồ trên minh họa cân bằng dài hạn của doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo, giá bằng với chi phí biên (MC), doanh nghiệp sẽ tối đa hóa lợi nhuận. Giá cũng bằng với chi phí trung bình (ATCmin), vì vậy lợi nhuận bằng không. Các doanh nghiệp mới không có động lực để gia nhập vào thị trường, cũng như các doanh nghiệp hiện tại không có động lực để rút khỏi thị trường.

Qua phân tích hành vi của doanh nghiệp, chúng ta có thể xác định đường cung thị trường. Trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo, chỉ có một mức giá xác định tại cân bằng dài hạn (ATCmin). Điều này cho thấy đường cung dài hạn co giãn hoàn toàn tại mức giá này như minh họa ở biểu đồ trên. Tuy nhiên, đường cung thị trường có thể dốc lên. Giải thích cho đường cung dốc lên liên quan đến 2 lý do sau:

Lý do thứ nhất, nguồn lực sử dụng trong sản xuất là có giới hạn. Chẳng hạn đối với sản phẩm nông nghiệp. Khi có nhiều người làm nông, giá đất sẽ tăng lên và điều này làm gia tăng chi phí sản xuất. Chi phí gia tăng làm cho cung gia tăng nhỏ hơn so với cầu. Điều này làm cho đường cung dài hạn dốc lên, thậm chí có sự tự do thâm nhập ngành.

Lý do thứ hai, đó là các doanh nghiệp có chi phí khác nhau. Chẳng hạn như thị trường dịch vụ sơn (nhà cửa, công trình), các thợ sơn hay chủ thầu sẽ có chi phí khác nhau tùy thuộc vào tay nghề và thời gian thực hiện dịch vụ. Những thợ sơn có chi phí thấp sẽ thuận lợi hơn trong việc gia nhập so với thợ sơn có chi phí cao. Khi có sự tăng cầu, những thợ sơn mới với chi phí cao được khuyến khích gia nhập thị trường để gia tăng mức phục vụ nhằm đáp ứng nhu cầu. Bởi vì những thợ mới thường có chi phí cao hơn, giá dịch vụ phải gia tăng để đem lại lợi nhuận thợ sơn mới thâm nhập thị trường. Vì vậy, đường cầu phải dốc lên.

Tóm lại, các doanh nghiệp có thể dễ dàng thâm nhập hay rút lui thị trường trong dài hạn hơn so với trong ngắn hạn và đường cung dài hạn thường co giãn hơn so với đường cung ngắn hạn.

### Minh họa mô hình cạnh tranh hoàn hảo

Một thị trường cạnh tranh hoàn hảo có hàm cung và cầu thị trường như sau:

$$\text{Hàm cầu: } Q_D = 250 - 10P$$

$$\text{Hàm cung: } Q_S = -50 + 20P$$

Một doanh nghiệp hoạt động trong thị trường này có hàm chi phí như sau:

$$TC = 200 - 20Q + Q^2$$

1. Xác định đường cầu và doanh thu biên của doanh nghiệp?
2. Xác định sản lượng tối đa hóa lợi nhuận ( $\Pi \rightarrow \text{Max}$ )?
3. Xác định sản lượng hoà vốn (lợi nhuận = 0)?
4. Quyết định sản xuất, khi thuế đơn vị  $t = 2$ ?
5. Quyết định sản xuất, khi thuế doanh thu  $t\% = 20\%$ ?

### Bài giải

#### 1. Đường cầu và doanh thu biên của doanh nghiệp:

Điểm cân bằng thị trường E ( $P_E, Q_E$ ), khi đó:

$$\text{Giá cân bằng } P_E : Q_D = Q_S$$

$$\Rightarrow 250 - 10P_E = -50 + 20P_E \quad \Rightarrow 30P_E = 300$$

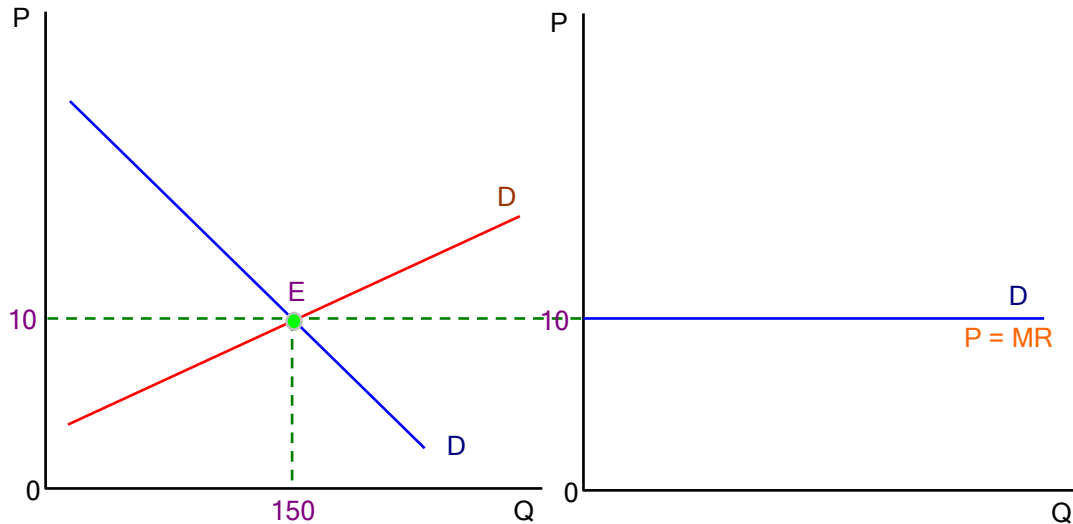
$$\text{Vậy, giá cân bằng thị trường: } P_E = 10$$

Thế  $P_E = 10$  vào hàm cầu hoặc cung, ta được:

$$\text{Lượng cân bằng thị trường: } Q_E = 150$$



Biểu đồ minh họa đường cầu thị trường và doanh nghiệp như sau:



Trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo, doanh nghiệp là người nhận giá, khi đó:

- + Đường cầu doanh nghiệp co giãn hoàn toàn tại  $P_E = 10$ ,
- + Đường doanh nghiệp trùng với đường cầu:  $MR = P_E = 10$ .

### 2. Sản lượng tối đa hóa lợi nhuận:

Ta có:  $\Pi \rightarrow \text{Max} : MR = MC$

Mà, lợi nhuận:  $\Pi(Q) = TR(Q) - TC(Q)$

$$\Rightarrow \Pi(Q) = 10Q - (200 - 20Q + Q^2)$$

$$\Rightarrow \Pi(Q) = -Q^2 + 30Q - 200$$

Mặt khác,  $MR = 10$

$$MC = TC'(Q) = 2Q - 20$$

$$MR = MC \Leftrightarrow 10 = 2Q_0 - 20$$

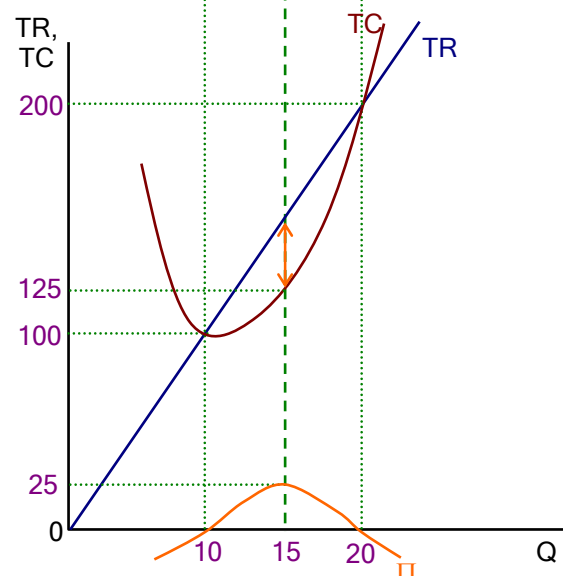
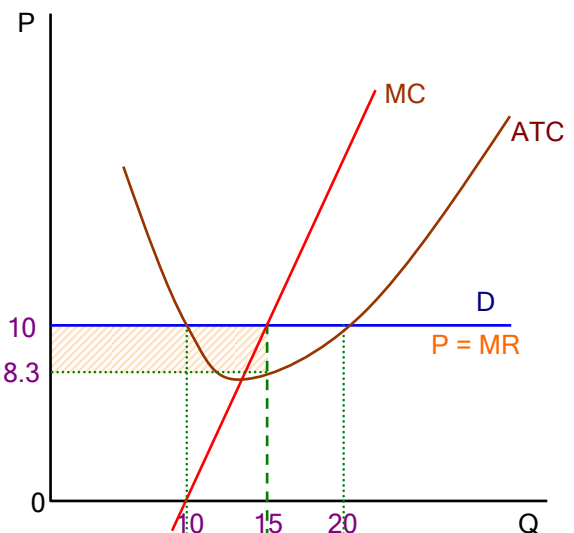
$$\Rightarrow Q_0 = 15$$

Sản lượng tối đa hóa lợi nhuận:  $Q_0 = 15$

Thế  $Q_0 = 15$  vào hàm  $\Pi(Q)$  ở trên:

$$\Rightarrow \Pi = -(15)^2 + 30 \times (15) - 200 = 25$$

Lợi nhuận đạt được:  $\Pi_{\text{Max}} = 25$



### 3. Sản lượng hoà vốn ( $\Pi = 0$ ):

$\Pi = 0 \Leftrightarrow TR = TC$ , hay

$$\Pi(Q) = -Q^2 + 30Q - 200 = 0$$

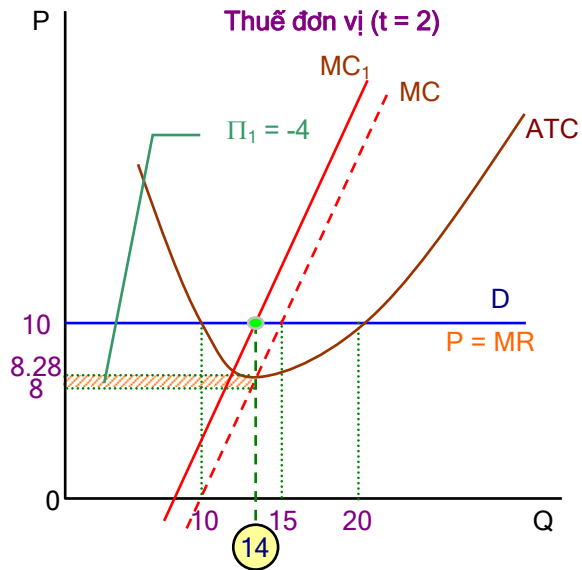
$$\Rightarrow Q_1 = 10; \quad Q_2 = 20$$

Sản lượng hoà vốn tại:

$$Q_1 = 10; \quad Q_2 = 20$$

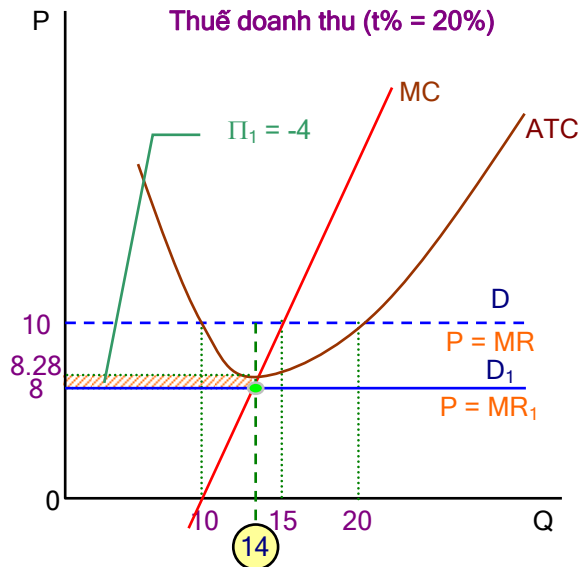
**4. Thuế đơn vị  $t = 2$ :**

$\Pi_1 = TR - TC - t \times Q$   
 $\Rightarrow \Pi_1 = 10Q - (200 - 20Q + Q^2) - 2Q$   
 $\Rightarrow \Pi_1 = -Q^2 + 28Q - 200$   
 Đặt,  $TC_1 = TC + t \times Q$   
 $\Rightarrow MC_1 = TC_1'(Q) = MC + t$   
 $\Rightarrow MC_1 = 2Q - 18$   
 Mà,  $\Pi_1 \rightarrow \text{Max} : MR = MC_1$   
 $\Rightarrow 10 = 2Q_1 - 18 \Rightarrow Q_1 = 14$   
 Sản lượng lợi nhuận tối đa:  $Q_1 = 14$   
 Thế  $Q_1 = 14$  vào  $\Pi_1(Q)$ , ta có:  
 $\Pi_1 = -(14)^2 + 28 \times (14) - 200 = -4$   
 Lợi nhuận đạt được:  $\Pi_1 = -4$



**5. Thuế doanh thu  $t\% = 20\%$ :**

$\Pi_1 = TR - TC - t\% \times TR$   
 $\Rightarrow \Pi_1 = 8Q - (200 - 20Q + Q^2)$   
 $\Rightarrow \Pi_1 = -Q^2 + 28Q - 200$   
 Đặt,  $TR_1 = TR - t\% \times TR$   
 $\Rightarrow MR_1 = TR_1'(Q) = (1-t\%) \times MR$   
 $\Rightarrow MR_1 = 0.8 \times 10 = 8$   
 Mà,  $\Pi_1 \rightarrow \text{Max} : MR_1 = MC$   
 $\Rightarrow 8 = 2Q_1 - 20 \Rightarrow Q_1 = 14$   
 Sản lượng lợi nhuận tối đa:  $Q_1 = 14$   
 Thế  $Q_1 = 14$  vào  $\Pi_1(Q)$ , ta có:  
 $\Pi_1 = -(14)^2 + 28 \times (14) - 200 = -4$   
 Lợi nhuận đạt được:  $\Pi_1 = -4$



**MỘT SỐ THUẬT NGỮ**

Cấu trúc thị trường	Lợi nhuận kinh tế	Qui mô hiệu quả
Cạnh tranh hoàn hảo	Tối đa hóa lợi nhuận	Phúc lợi xã hội
Bán cạnh tranh	Tối thiểu lỗ	Thặng dư tiêu dùng
Bán độc quyền	Ngừng sản xuất	Thặng dư sản xuất
Độc quyền	Đường cung ngắn hạn	Đường cung dài hạn
Nhận giá	Cân bằng dài hạn	Gia nhập thị trường
Định giá	Sản xuất hữu hiệu	Rút khỏi thị trường

**CÂU HỎI ÔN TẬP**

**1. Cấu trúc thị trường là gì?**

Đối với các nhà kinh tế, cấu trúc thị trường là một mô hình về cách thức các doanh nghiệp có cùng hành vi trong những điều kiện cụ thể.

Một mô hình là là một sự đơn giản hóa cho thế giới thực. Một vài doanh nghiệp trên thế giới có thể giống với mô hình trong cấu trúc thị trường, nhưng hầu hết tất cả chúng gần với một trong bốn mô hình cấu trúc thị trường. Vì vậy, việc hiểu biết các mô hình có thể giúp chúng ta hiểu hành vi của doanh nghiệp hoạt động trong thế giới thực.

Cấu trúc thị trường được nhận dạng thông qua ba đặc tính: số lượng doanh nghiệp trong thị trường; mức độ dễ dàng đối với các doanh nghiệp mới có thể gia nhập thị trường; mức độ khác nhau của các sản phẩm

## **2. Thế nào là người nhận giá, người định giá?**

Người nhận giá là các doanh nghiệp buộc phải theo mức giá bán thị trường đối với sản phẩm của doanh nghiệp, mỗi một doanh nghiệp không thể thay đổi mức giá thị trường. Các doanh nghiệp trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo là những người nhận giá. Nếu như có một doanh nghiệp cố gắng để nâng giá bán dù rất ít, thì những người mua sẽ lập tức chuyển sang những người bán khác ngay lập tức.

Người định giá (người thiết đặt giá, người tham khảo giá) là những doanh nghiệp xác định lượng sản xuất và giá bán cho sản phẩm của họ. Các doanh nghiệp trong thị trường độc quyền, bán cạnh tranh và bán độc quyền là những người định giá.

## **3. Đường doanh thu biên của doanh nghiệp trong mỗi cấu trúc thị trường trông giống như thế nào?**

Đối với doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo, đường doanh thu biên trùng với đường cầu, là đường nằm ngang tại mức giá thị trường. Đối với các doanh nghiệp trong mô hình cấu trúc thị trường khác, đường doanh thu biên là đường dốc xuống và nằm phía dưới đường cầu.

## **4. Cạnh tranh hoàn hảo là gì?**

Cạnh tranh hoàn hảo là một cấu trúc thị trường mà ở đó có nhiều doanh nghiệp nhỏ sản xuất các sản phẩm đồng nhất, có thể dễ dàng thâm nhập hay rút lui khỏi thị trường, người mua và người bán có thông tin hoàn hảo. Thực tế, chỉ có vài thị trường có đặc tính chính xác như định nghĩa trên. Chẳng hạn, nông nghiệp, phế liệu, video cho thuê. Nghiên cứu cạnh tranh hoàn hảo cũng rất có giá trị khi so sánh hiệu quả của cạnh tranh hoàn hảo so với các cấu trúc thị trường khác.

## **5. Đường cầu của doanh nghiệp hoạt động trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo trông như thế nào?**

Giá thị trường của lúa mì được thiết lập bởi quan hệ cung cầu thị trường. Nếu người nông dân cố gắng nâng giá so với giá thị trường, người mua có thể tìm kiếm những người bán khác để mua. Điều mà người nông dân có thể làm là hoặc chấp nhận giá học rút lui thị trường.

Người trồng lúa là một doanh nghiệp điển hình cho thị trường cạnh tranh hoàn hảo. Doanh nghiệp là người nhận giá, họ chỉ có thể kiểm soát được điều duy nhất là bán bao nhiêu mà thôi.

## **6. Doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo muốn tối đa hóa lợi nhuận trong ngắn hạn bằng cách nào?**

Doanh nghiệp có thể chọn mức sản lượng để tối đa hóa lợi nhuận. Mức sản lượng này có thể xác định tại điểm mà ở đó doanh thu biên bằng với chi phí biên.

## **7. Tại điểm nào thì doanh nghiệp quyết định tạm ngừng sản xuất?**

Một doanh nghiệp đầu tư toàn bộ chi phí biến đổi vào hoạt động sản xuất. Doanh nghiệp sẽ đóng cửa tạm thời khi giá thị trường dưới giá đóng cửa, điểm tối thiểu của chi phí biến đổi trung bình. tại điểm này, Tại điểm này, doanh nghiệp lỗ nhiều hơn nếu vẫn tiếp tục sản xuất. Khi đó, giá bán không những không bù đắp toàn bộ chi phí cố định, mà còn lỗ trên mỗi đơn vị sản xuất ra do chi phí biến đổi cao hơn giá thị trường.

## **8. Khi nào thì doanh nghiệp đóng cửa sản xuất?**

Một doanh nghiệp sẽ đóng cửa sản xuất doanh nghiệp không bù đắp nổi chi phí trung bình trong dài hạn. Nếu giá thị trường thấp hơn điểm cực tiểu của đường chi phí trung bình, doanh

## Chương 6: Cạnh tranh hoàn hảo

nghiệp sẽ đóng cửa hay rút lui thị trường. Khi đó, doanh thu của doanh nghiệp không thể bù đắp những chi phí cơ hội do sử dụng nguồn lực của những người sở hữu, vì vậy người sở hữu sẽ tốt hơn nếu như đầu tư nguồn lực vào lĩnh vực khác trong nền kinh tế.

### 9. Giá hoà vốn là gì?

Doanh nghiệp hòa vốn khi lợi nhuận kinh tế bằng không - điều này có nghĩa là đường cầu (giá thị trường) bằng với điểm tối thiểu của đường chi phí trung bình. Tại mức giá hòa vốn, doanh nghiệp có thể thu hồi toàn bộ chi phí, bao gồm chi phí cơ hội của các nguồn lực sử dụng.

### 10. Đường cung ngắn hạn của doanh nghiệp như thế nào?

Khi doanh thu bằng hoặc vượt quá chi phí biến đổi, doanh nghiệp sẽ sản xuất tại mức mà  $MR=MC$ . Đường cung ngắn hạn của doanh nghiệp là một phần của đường chi phí biên nằm phía trên điểm tối thiểu của đường chi phí biến đổi trung bình.

### 11. Đường cung dài hạn của doanh nghiệp trong dài hạn như thế nào?

Trong dài hạn, doanh nghiệp sẽ đóng cửa hay rút lui ngành nếu giá thấp hơn chi phí trung bình. Khi đó, đường cung dài hạn của doanh nghiệp là phần của đường chi phí biên nằm trên điểm cực tiểu của đường chi phí trung bình.

### 12. Cân bằng dài hạn trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo là gì?

Cân bằng dài hạn trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo là điểm mà ở đó doanh nghiệp thu được lợi nhuận thông thường (lợi nhuận kinh tế bằng không). Điều này có nghĩa là doanh nghiệp sẽ sản xuất ở chi phí thấp nhất có thể, không có hao phí. Một yếu tố quan trọng trong cân bằng dài hạn, đó là hiệu quả kinh tế - không có cách nào làm cho một người lợi hơn mà không làm thiệt đối với người khác.

## CÁC VẤN ĐỀ VÀ ỨNG DỤNG

1. Loại nước uống nào sau đây mô tả tốt nhất các đặc tính của một thị trường cạnh tranh hoàn hảo? Những loại khác tại sao không?

- Nước máy
- Nước đóng chai
- Coca Cola
- Bia

2. Ngành sản xuất cam thảo là cạnh tranh hoàn hảo. Mỗi doanh nghiệp sản xuất được 2 nghìn tấn mỗi năm. Chi phí trung bình là 3 nghìn đồng mỗi kg và bán được 4.5 nghìn đồng mỗi kg.

- Chi phí biên của mỗi kg là bao nhiêu?
- Ngành công nghiệp có đang cân bằng trong dài hạn không? Tại sao?

3. Long Hải là một doanh nghiệp hoạt động trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo với mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận. Giá mỗi đơn vị sản phẩm là 27 nghìn đồng. Tổng chi phí doanh nghiệp phải chi ra mỗi ngày là 280 nghìn đồng, với chi phí cố định 30 nghìn đồng. Doanh nghiệp sản xuất 10 đơn vị mỗi ngày. Bạn có thể nói gì về quyết định ngừng sản xuất của doanh nghiệp trong ngắn hạn và quyết định rời ngành của doanh nghiệp trong dài hạn.

4. Tổng chi phí và tổng doanh thu (triệu đồng) của doanh nghiệp được cho ở bảng sau:

Số lượng	0	1	2	3	4	5	6	7
Tổng chi phí	8	9	10	11	13	19	27	37
Tổng doanh thu	0	8	16	24	32	40	48	56

a. Tính lợi nhuận ở mỗi mức sản lượng? Doanh nghiệp nên sản xuất bao nhiêu để tối đa hóa lợi nhuận?

b. Tính doanh thu biên và chi phí biên ở mỗi mức sản lượng? Vẽ đồ thị minh họa? (Gợi ý: sử dụng điểm giữa các số nguyên. Ví dụ, chi phí biên giữa 2 và 3 được vẽ tại 2.5. Ở mức sản

lượng nào hai đường này cắt nhau? Điều này liên quan như thế nào đến câu trả lời của bạn ở câu a?

c. Bạn có thể nói rằng doanh nghiệp này hoạt động trong một ngành cạnh tranh hoàn hảo được không? Nếu đúng vậy, bạn có thể nói rằng ngành đang ở trạng thái cân bằng dài hạn được không?

5. Giả sử, ngành công nghiệp in sách là cạnh tranh và bắt đầu ở trạng thái cân bằng dài hạn.

a. Vẽ đồ thị biểu thị một doanh nghiệp điển hình trong ngành này?

b. Công ty in công nghệ cao (Hi-Tech) phát minh ra một tiến trình mới làm giảm đột ngột chi phí in sách. Điều gì xảy ra đối với lợi nhuận của công ty này và giá sách trong ngắn hạn khi bằng phát minh sáng chế của Hi-Tech ngăn cản các doanh nghiệp khác sử dụng công nghệ mới?

c. Điều gì xảy ra trong dài hạn khi bằng phát minh sáng chế hết hiệu lực và các doanh nghiệp khác tự do sử dụng công nghệ này?

6. Nhiều tàu thuyền nhỏ làm bằng vật liệu sợi thủy tinh và nhựa mà chúng được sản xuất ra từ dầu thô. Giả sử giá dầu gia tăng.

a. Sử dụng đồ thị, biểu thị điều gì sẽ xảy ra đối với đường chi phí của mỗi doanh nghiệp sản xuất tàu và đối với đường cung thị trường?

b. Điều gì sẽ xảy ra đối với lợi nhuận của nhà sản xuất tàu trong ngắn hạn? Điều gì sẽ xảy ra đối với số lượng các nhà sản xuất tàu trong dài hạn?

7. Giả sử, có 800 quán bún ở Đà Nẵng. Mỗi quán có một đường chi phí trung bình hình chữ U. Đường cầu thị trường đối với bún là dốc xuống và thị trường bún là cân bằng dài hạn.

a. Vẽ trạng thái cân bằng hiện tại, bằng cách sử dụng các đường cho toàn bộ thị trường và cho mỗi quán bún?

b. Bây giờ thành phố quyết định thu hẹp số lượng quán bún, giảm những quán bún không đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm, số lượng quán bún chỉ còn 500. Quyết định này sẽ ảnh hưởng gì đến thị trường và đến cá nhân mỗi quán bún còn lại? Sử dụng đồ thị để minh họa câu trả lời của bạn?

8. Giả sử trong một ngành cạnh tranh, tất cả các doanh nghiệp có chi phí cố định là 60 nghìn đồng và có chi phí biên (nghìn đồng) như sau:

Sản lượng (Q)	Chi phí biên (MC)
1	20
2	40
3	60
4	80
5	100

a. Giả sử, giá sản phẩm trên thị trường là 100 nghìn đồng. Mỗi doanh nghiệp sẽ sản xuất bao nhiêu đơn vị sản phẩm? Mỗi doanh nghiệp sẽ thu được bao nhiêu lợi nhuận? Ngành có cân bằng dài hạn hay không? Tại sao bạn biết?

b. Trong dài hạn, sẽ có sự xuất ngành và nhập ngành ở ngành này hay không? Giá sản phẩm là bao nhiêu trong dài hạn? Bao nhiêu sản phẩm sẽ được mỗi doanh nghiệp sản xuất?

9. Sản phẩm X được sản xuất trong một ngành cạnh tranh hoàn hảo trong đó các doanh nghiệp trong ngành là giống hệt nhau và mỗi doanh nghiệp có chi phí cố định là 15 nghìn đồng. Bảng sau đây biểu thị cầu của ngành và chi phí biên của một doanh nghiệp điển hình:

Cầu của ngành		Chi phí biên của doanh nghiệp	
Giá (nghìn đồng)	Sản lượng	Sản lượng	Chi phí biên (nghìn đồng)
5	750	1	5
10	600	2	10

**Chương 6: Cạnh tranh hoàn hảo**

15	450	3	15
20	300	4	20
25	150	5	25

Giả sử rằng ngành đang ở trạng thái cân bằng dài hạn.

- Giá sản phẩm X là bao nhiêu?
- Số lượng các doanh nghiệp trong ngành là bao nhiêu?
- Đường cung ngắn hạn của ngành, sản lượng tương ứng với mức giá 10 nghìn đồng?

10. Sản phẩm y dược cung cấp bởi ngành cạnh tranh ở đó mỗi doanh nghiệp có chi phí cố định 30 nghìn đồng. Bảng sau đây biểu thị cầu của ngành và chi phí biên của một doanh nghiệp điển hình:

Cầu của ngành		Chi phí biên của doanh nghiệp	
Giá (nghìn đồng)	Sản lượng	Sản lượng	Chi phí biên (nghìn đồng)
5	1500	1	5
10	1200	2	10
15	900	3	15
20	600	4	20
25	300	5	25
30	200	6	30
35	140	7	35
40	50	8	40

- Giá của sản phẩm Y là bao nhiêu?
  - Có bao nhiêu doanh nghiệp trong ngành?
- Tình hình cầu và chi phí giữ nguyên như cũ, giả sử rằng chính phủ áp đặt một mức thuế sản xuất 15 nghìn đồng mỗi đơn vị sản phẩm.
- Trong ngắn hạn, giá mới là bao nhiêu?
  - Trong ngắn hạn, có bao nhiêu doanh nghiệp rời bỏ ngành?
  - Trong dài hạn, giá mới là bao nhiêu?
  - Trong dài hạn, bao nhiêu doanh nghiệp rời khỏi ngành?

11. Trong ngành công nghiệp A, mỗi doanh nghiệp có chi phí cố định 100 nghìn đồng và có chi phí biên (nghìn đồng) như sau:

Sản lượng (Q)	Chi phí biên (MC)
1	20
2	40
3	50
4	70
5	110
6	130

Đường cầu của ngành được xác định như sau:

Giá (P)	Sản lượng
20	60
40	48
50	36
70	24

110	12
130	0

Giả sử, ngành đang ở trạng thái cân bằng dài hạn.

- Giá sản phẩm là bao nhiêu?
- Sản lượng mà mỗi doanh nghiệp sản xuất?
- Có bao nhiêu doanh nghiệp trong ngành?

Bây giờ giả sử đường cầu của doanh nghiệp dịch chuyển ra ngoài như sau:

Giá (P)	Sản lượng
20	96
40	84
50	72
70	60
110	48
130	36

- Trong ngắn hạn, giá mới của sản phẩm là bao nhiêu và mỗi doanh nghiệp sản xuất bao nhiêu?
- Trong dài hạn, giá mới của sản phẩm là bao nhiêu và mỗi doanh nghiệp sản xuất bao nhiêu? Bao nhiêu doanh nghiệp gia nhập hoặc rút khỏi ngành?

12. Điều được sản xuất bởi các doanh nghiệp như nhau. Hàm chi phí biên và chi phí trung bình dài hạn của doanh nghiệp được xác định bởi:

$$ATC = Q + \frac{100}{Q} \text{ và } MC = 2Q$$

Trong đó,  $Q$  là số lượng điều được sản xuất

- Ở trạng thái cân bằng dài hạn, mỗi doanh nghiệp sản xuất bao nhiêu điều? Mô tả đường cung dài hạn đối với điều?

- Giả sử, cầu của điều được đưa ra bởi công thức

$$Q = 8,000 - 50P$$

Trong đó,  $Q$  là lượng cầu và  $P$  là giá. Bao nhiêu điều sẽ được bán? Có bao nhiêu doanh nghiệp trong ngành?

- Giả sử cầu của điều đột ngột tăng lên đến

$$Q = 9,000 - 50P$$

Trong ngắn hạn, không có khả năng sản xuất thêm hơn số điều đang có. Giá điều sẽ là bao nhiêu? Lợi nhuận mỗi nhà sản xuất điều nhận được là bao nhiêu?

- Trong dài hạn, giá điều sẽ là bao nhiêu? Có bao nhiêu doanh nghiệp sẽ gia nhập ngành? Họ sẽ kiếm được bao nhiêu lợi nhuận?



## BÀI ĐỌC THÊM

### Nông dân được trợ cấp vì nhập khẩu khoai tây chiên

By GINTAUTAS DUMCIUS  
Staff Reporter of THE WALL STREET JOURNAL  
March 28, 2005; Page A2

WASHINGTON -- Bộ nông nghiệp Mỹ khẳng định rằng việc nhập khẩu khoai tây chiên từ Canada với mức giá cực thấp vào vụ mùa 2003 và kết quả là những người trồng khoai tây ở Idaho được nhận các khoản trợ cấp của chính phủ.

Tuần qua, bộ nông nghiệp đã chấp thuận và dự kiến ngày hôm nay sẽ xác thực lời thỉnh cầu của những người trồng khoai tây ở Idaho cho rằng nhập khẩu khoai tây chiên từ Canada vào thị trường rau quả Idaho chiếm hơn 21% trong vụ mùa 2003. Con lốc nhập khẩu đã thổi thêm sóng gió vào ngành này, một ngành chịu thiệt hại từ trào lưu ăn kiêng chứa hàm lượng thấp hydrat cacbon và sự giảm sút trong việc mở rộng chuỗi cung ứng cho các nhà hàng thức ăn nhanh, nơi tiêu thụ đến 90% khoai tây chiên tiêu dùng ở Mỹ.

#### 1. Minh họa bằng đồ thị cho biết nhập khẩu làm cho giá hạ thấp như thế nào?

#### 2. Tại sao thị trường khoai tây có nguy cơ biến động về giá?

Paul Patterson, nhà kinh tế về nông nghiệp tại trường đại học Idaho, đã cho biết "những năm qua thật là con nghệt ngãi đối với những người trồng khoai tây trên thị trường rau quả". Anh ta cho biết hỗ trợ của chính phủ, được gọi là trợ giá, sẽ không ảnh hưởng đến giá khoai tây hiện tại.

Hỗ trợ giá thương mại của chính phủ nhằm cung cấp hỗ trợ lâu dài cho các nhà sản xuất, chịu ảnh hưởng cạnh tranh từ nước ngoài, theo sự gia hạn của quốc hội đến 2002. Điều này cho phép người sản xuất nhận đến 10,000 USD tiền mặt cũng như chương trình huấn luyện kỹ thuật và thị trường, nếu như họ có thể chứng minh với bộ nông nghiệp rằng các quốc gia nước ngoài làm tổn hại đến giá nội địa. Lời thỉnh cầu có thể đưa ra tùy theo từng bang cụ thể.

Những người trồng khoai tây ở Idaho bán khoai tây trên thị trường rau quả có thời hạn 90 ngày để đăng ký với cơ quan dịch vụ nông nghiệp để tham gia chương trình này.

#### 3. Liệu những khoản hỗ trợ này có còn ảnh hưởng đến giá nữa không? Điều gì xảy ra đối với doanh thu trong trường hợp này?

Một khi, những người trồng khoai tây được chấp thuận hỗ trợ giá, họ có thể nhận lợi ích bằng tiền dựa trên khả năng sản xuất của họ. Theo Dennis Fiess, chuyên gia hỗ trợ thương mại của trường đại học bang Washington, các khoản hỗ trợ có thể lên đến 3.5 cents trên một trăm pounds khoai tây và cơ quan dịch vụ nông nghiệp Idaho dự đoán sẽ có 285 người nông dân đủ tiêu chuẩn với khoản nhận trợ cấp gần 1 triệu USD. Theo phòng thống kê nông nghiệp, Idaho có 818 nông dân trồng khoai tây vào năm 2002.

Idaho sản xuất 12.3 tỷ pounds vào năm 2003, giảm so với 13.3 tỷ pounds vào năm 2002. Sản xuất năm 2004 xấp xỉ 13.2 tỷ pounds.

Các chuyên gia nông nghiệp Idaho và những người trồng khoai tây cho biết nhập khẩu khoai tây chiên từ Canada đã lên đến 24%, khoảng 1.72 tỷ pounds vào năm 2003 và giành mất khoảng 670 triệu pounds khoai tây Idaho. Giá khoai tây tươi giảm xuống 3.85 cents trên một pounds vào vụ mùa 2003, mức giá trung bình của 5 năm trước là 4.9 cents một pounds.

Các chương trình trợ giá của chính phủ thường đánh vào người nhập khẩu khoai tây chiên, nhưng so với chi phí toàn bộ của người nông dân thì khoản trợ cấp có thể không nhiều lắm. Người nông dân Idaho cho biết "đây chỉ là một giọt trong một thùng chi phí trung bình của người trồng khoai tây. Keith Esplin, giám đốc điều hành của Blackfoot nói những người trồng

khoai tây Idaho ở Idaho than vãn rằng “điều không mong đợi ở bất kỳ nơi đâu dường như đang định hình cho những thiệt thòi chúng tôi”.

Ông Fiess sẽ làm việc với bộ phận dịch vụ nông nghiệp nước ngoài và những người nông dân ở Idaho để tiến hành huấn luyện kinh doanh cho những người nông dân. Chương trình bao gồm các cuộc hội thảo, một số được cung cấp qua Internet, như các chương trình quản lý kinh doanh cơ bản, như sử dụng bảng cân đối kế toán và báo cáo nguồn và sử dụng ngân quỹ.

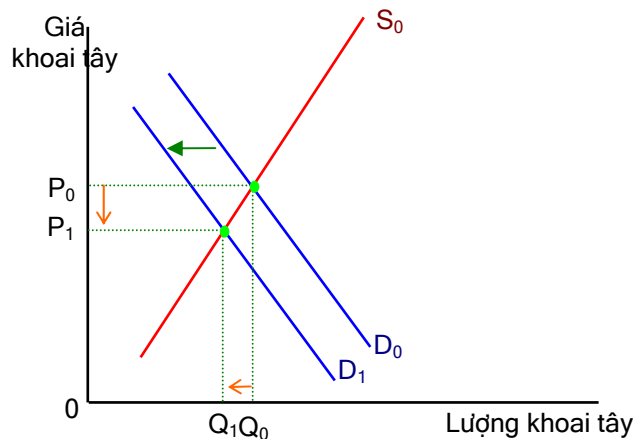
Ông Fiess nói rằng "chúng tôi không có ý định cung cấp cho họ bằng M.B.A., điều chúng tôi đem lại cho họ một tầm nhìn khái quát”.

**4. Những ai ở Mỹ chịu thiệt thòi bởi nhập khẩu khoai tây chiên? Ai được trợ cấp? Tại sao những thiệt hại vận động hành lang để nhận trợ cấp và tại sao không phải là những người được trợ cấp?**

**TRẢ LỜI CÁC CÂU HỎI PHÂN TÍCH**

Tham khảo tài liệu đề cập trong *chương 2*, *chương 3* và *chương 6* để hỗ trợ trong việc trả lời các câu hỏi này.

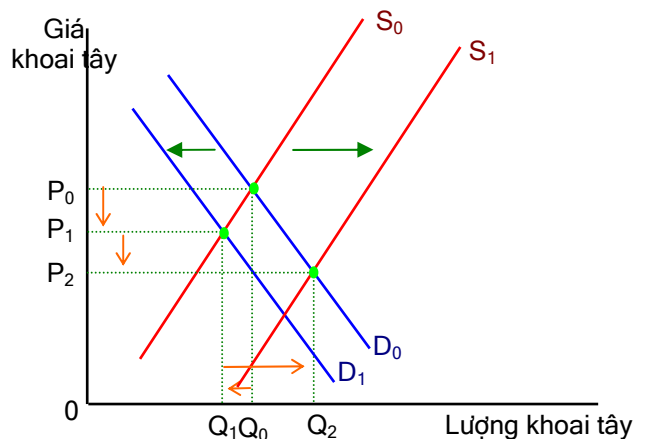
1. Khoai tây là yếu tố đầu vào để sản xuất khoai tây chiên. Vì vậy, tăng cung khoai tây chiên nhập khẩu từ Canada và điều này có thể không sử dụng khoai tây ở Mỹ. Kết quả sẽ làm giảm cầu khoai tây Mỹ. Khi cầu giảm xuống, giá khoai tây giảm như biểu đồ dưới đây.



2. Bởi vì cầu hầu như không co giãn, phần trăm thay đổi giá do dịch chuyển cầu sẽ cao hơn so với cầu co giãn. Công thức biểu thị mối quan hệ phần trăm thay đổi giá và phần trăm thay đổi cầu như:

$$\text{Phần trăm thay đổi giá} = (\text{Phần trăm thay đổi cầu}) / (\text{Độ co giãn của cầu} + \text{Độ co giãn của cung})$$

3. Vâng, cũng có thể. Nếu trợ cấp làm giảm chi phí trồng khoai tây, thì trợ cấp sẽ làm dịch chuyển đường cung sang phải và làm cho giá hạ thấp như trong biểu đồ dưới đây. Điều gì xảy ra đối với doanh thu tùy thuộc vào độ co giãn của cầu. Bởi vì cầu của hầu hết sản phẩm nông nghiệp là kém co giãn, điều này làm cho giá giảm xuống với một tỷ lệ lớn hơn mức gia tăng về lượng. Khi đó, tổng doanh thu sẽ giảm xuống.



### *Chương 6: Cạnh tranh hoàn hảo*

4. Những người trồng khoai tây chịu thiệt hại do nhập khẩu bởi vì doanh thu giảm xuống. Người tiêu dùng là những người được trợ cấp bởi vì họ trả với mức giá thấp hơn đối với khoai tây và sản phẩm chế biến từ khoai tây. Những người trồng khoai tây là những người vận động hiệu quả bởi vì chi phí nhập khẩu được chia sẻ cho một nhóm người tương đối nhỏ, trong khi người tiêu dùng thậm chí được lợi lớn hơn, nhưng lợi ích được phân chia cho nhóm người lớn hơn. Mỗi người nông dân được lợi nhiều hơn từ việc hạn chế xuất khẩu so với phần thiệt hại của mỗi người tiêu dùng.

## Chương 7

# CẠNH TRANH KHÔNG HOÀN HẢO

Trong chương này, các quyết định sản xuất của doanh nghiệp cạnh tranh không hoàn hảo tập trung vào việc xem xét giá và lượng để doanh nghiệp tối đa hóa lợi nhuận. Trong khi đó, các phân tích dài hạn chỉ ra rằng sự không hữu hiệu của thị trường là do giá lớn hơn chi phí biên và điều này làm phát sinh chi phí xã hội trong độc quyền. Ngoài ra, chúng ta xem xét giá và lượng được xác định trong thị trường bán cạnh tranh và bán độc quyền, phân tích hành vi của các doanh nghiệp. Thông qua phân tích cạnh tranh giá và phi giá (phân biệt sản phẩm, quảng cáo và cổ động bán hàng) nhằm phân tích hành vi có tính chiến lược của các doanh nghiệp.

**Sau khi nghiên cứu chương này, bạn có thể:**

- ↪ Phân tích hành vi của doanh nghiệp và cân bằng dài hạn trong thị trường độc quyền.
- ↪ Giải thích sự không hữu hiệu của độc quyền làm phát sinh chi phí xã hội.
- ↪ Giải thích chi phí phân biệt khi so sánh hiệu quả của thị trường bán cạnh tranh và cạnh tranh hoàn hảo.
- ↪ Phân tích hành vi có tính chiến lược của các doanh nghiệp thông qua lý thuyết trò chơi.

## **ĐỘC QUYỀN**

### **THỊ TRƯỜNG ĐỘC QUYỀN**

Một thị trường độc quyền được đặc tính bởi:

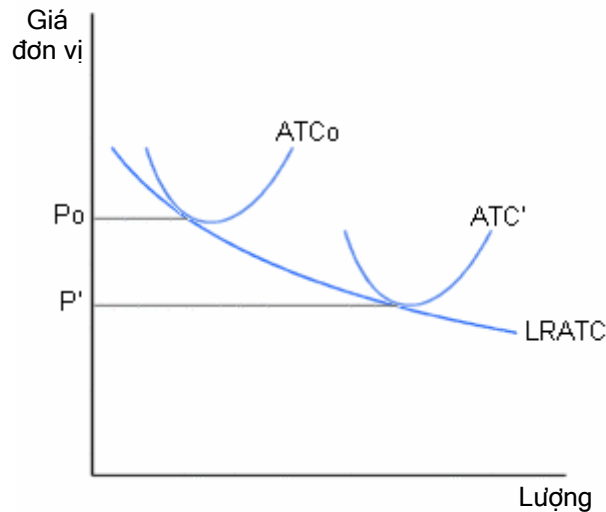
- ↪ Chỉ có một người bán,
- ↪ Không có sản phẩm thay thế,
- ↪ Rào cản thâm nhập thị trường.

Những rào cản thị trường đối với các doanh nghiệp có thể tồn tại do:

- Quy mô kinh tế,
- Hành động của các doanh nghiệp,
- Hành động của chính phủ.

Nếu tồn tại độc quyền do quy mô kinh tế thì doanh nghiệp có quy mô lớn có thể sản xuất với mức chi phí thấp hơn các doanh nghiệp có quy mô nhỏ. Biểu đồ dưới đây minh họa điều này. Khi một ngành mới phát triển sẽ có nhiều doanh nghiệp nhỏ tồn tại. Chẳng hạn, giả sử các doanh nghiệp đều có chi phí trung bình là "ATCo". Nếu một doanh nghiệp có quy mô lớn hơn các doanh nghiệp khác, thì doanh nghiệp đó sẽ có chi phí trên mỗi đơn vị sản xuất thấp hơn các doanh nghiệp khác (như minh họa của đường ATC'). Điều này cho phép doanh nghiệp cung cấp sản lượng với mức giá thấp hơn ( $P'$  chẳng hạn). Với mức giá này thì các doanh nghiệp quy mô nhỏ sẽ bị thua lỗ (lưu ý rằng các doanh nghiệp nhỏ sẽ có lợi nhuận kinh tế bằng không tại mức giá  $P_0$ , nhưng tại mức giá  $P'$  thì doanh nghiệp nhỏ bị lỗ và doanh nghiệp lớn sẽ có lợi nhuận kinh tế).

## Chương 7: Cạnh tranh không hoàn hảo



Trong tình huống này, các doanh nghiệp nhỏ sẽ rút lui khỏi ngành hoặc sát nhập với các doanh nghiệp khác để đạt qui mô cao hơn, ít nhất là bằng với qui mô của doanh nghiệp lớn hiện tại. Để duy trì sự phát triển (hoặc là mở rộng bên trong hoặc mua lại các doanh nghiệp nhỏ), thì chi phí trung bình của doanh nghiệp vẫn tiếp tục giảm. Khi đó, các doanh nghiệp nhỏ sẽ mất dần đi cho đến khi chỉ còn một doanh nghiệp qui mô lớn tồn tại. Một quá trình diễn ra trong một ngành như vậy được gọi là **độc quyền tự nhiên**, là do kết quả của quá trình cạnh tranh dẫn đến độc quyền ngành.

Khái niệm “độc quyền tự nhiên” có thể được minh họa thông qua sự phát triển của ngành viễn thông. Trong những năm đầu, mỗi thành phố thường tồn tại một vài nhà cung cấp dịch vụ. Khi đó, khách hàng muốn thực hiện các cuộc gọi bên ngoài thành phố thì phải thuê bao 3 hoặc 4 nhà cung cấp dịch vụ. Dần dần, sự phát triển của công nghệ viễn thông và nhà cung cấp nào có nhiều khách hàng nhất sẽ có chi phí trung bình thấp hơn. Thực tế này trong ngành viễn thông ở Mỹ có thể giải thích tại sao AT&T đưa ra mức giá thấp hơn và mua lại các công ty không có khả năng sinh lợi. Mặt khác, chính phủ cũng nhận ra rằng chi phí sẽ tốn kém hơn khi tồn tại nhiều doanh nghiệp nhỏ như vậy. Chính vì vậy, mà chính phủ Mỹ cho phép AT&T hoạt động như một nhà **độc quyền qui định** và chính phủ qui định mức giá cung cấp các dịch vụ này.

Doanh nghiệp có thể có được năng lực độc quyền bằng cách sở hữu nguồn lực đặc biệt. Chẳng hạn, một doanh nghiệp có thể tăng chi phí ẩn để tăng rào cản thâm nhập ngành. Chi phí ẩn này như chi phí quảng cáo để tăng nhận thức về nhãn hiệu sản phẩm. Nếu như một doanh nghiệp chi một khoản tiền lớn cho quảng cáo, thì các doanh nghiệp lớn trong ngành cũng phải chi một khoản tiền tương tự. Nếu như doanh nghiệp đầu tư vào nhà xưởng và thiết bị thì có thể thu hồi (ít nhất là một phần) trong trường hợp doanh nghiệp rút lui khỏi ngành. Tuy nhiên, những chi phí ẩn (chẳng hạn quảng cáo) thì không thể thu hồi được nếu rút lui khỏi ngành. Điều này chính là một trong những rào cản đối với các doanh nghiệp muốn gia nhập ngành.

Bằng sáng chế và phát minh cũng đem lại cho doanh nghiệp sở hữu nó một năng lực độc quyền. Khi bằng sáng chế được bảo hộ, điều này kích thích các doanh nghiệp đầu tư vào nghiên cứu và phát triển. Chẳng hạn, phần mềm Windows của Microsoft được đăng ký bản quyền và đem lại cho công ty một năng lực độc quyền trong một khoảng thời gian khá dài.

**Độc quyền cục bộ** là độc quyền tồn tại trong một khu vực địa lý cụ thể. Trong nhiều khu vực địa lý, hay hành chính, chính phủ có thể qui định hay đặc ân đối một doanh nghiệp hay tổ chức nào đó được phép cung cấp một hàng hóa hay dịch vụ cụ thể (chẳng hạn như tờ báo hàng ngày của địa phương).

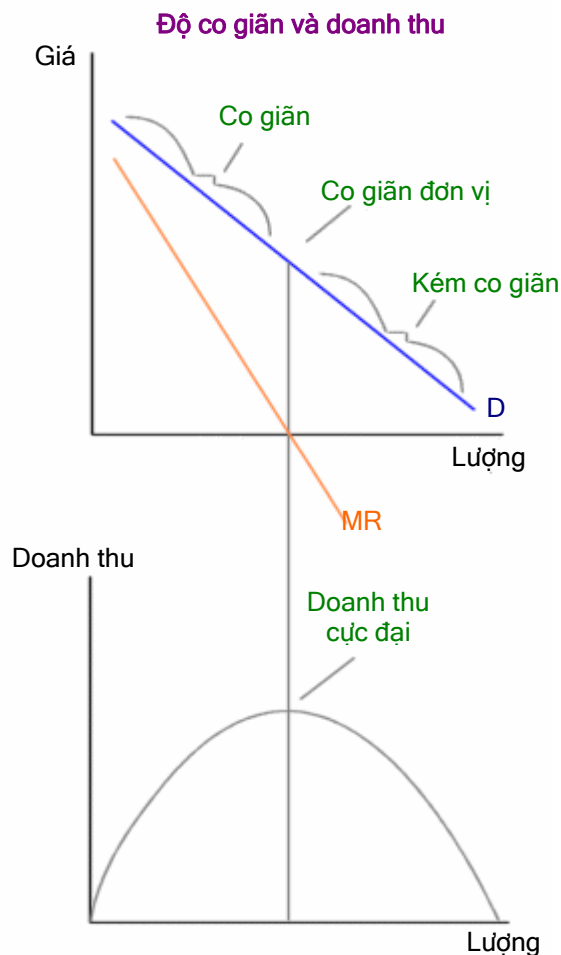
## QUYẾT ĐỊNH SẢN XUẤT

### Đường cầu của doanh nghiệp

Đường cầu của doanh nghiệp độc quyền cũng chính là đường cầu thị trường (do chỉ có một doanh nghiệp trên thị trường). Vì đường cầu của doanh nghiệp là đường dốc xuống, do đó doanh thu biên sẽ nhỏ hơn giá của hàng hóa đó (mối quan hệ này đã được đề cập trong chương trước). Như đã đề cập trước đây, doanh thu biên là:

- Dương khi cầu co giãn,
- Bằng không khi cầu co giãn đơn vị,
- Âm khi cầu kém co giãn.

Mối quan hệ này được minh họa trong biểu đồ dưới đây. Như biểu đồ cho thấy, tổng doanh thu sẽ tối đa tại mức sản lượng mà ở đó cầu là co giãn đơn vị (và  $MR = 0$ ). Giả định rằng doanh nghiệp mong muốn tối đa hóa doanh thu, thì đây là mức sản lượng sản xuất tốt nhất cho doanh nghiệp. Trong khi đó, doanh nghiệp muốn tối đa hóa lợi nhuận thì cần phải xem xét cả doanh thu và chi phí và mức sản lượng trong trường hợp này được xác định tại  $MR = MC$ .

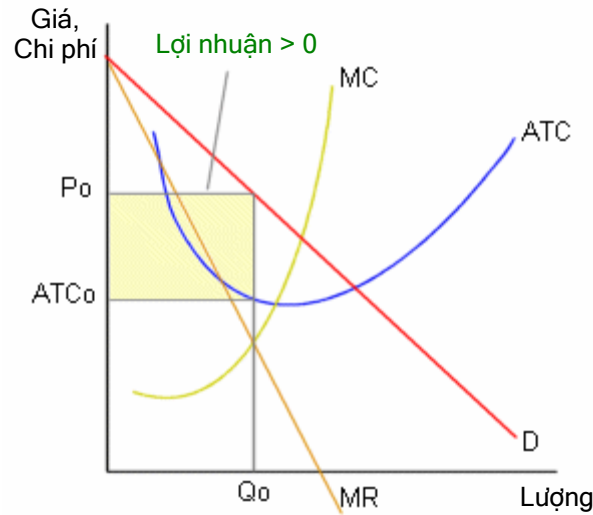


Cũng như trong các thị trường khác, doanh thu trung bình (AR) bằng với giá của hàng hóa (lưu ý rằng  $AR = TR/Q = (P \times Q)/Q = P$ ). Do đó, giá được xác định trên đường cầu chính là doanh thu trung bình tương ứng với các mức sản lượng.

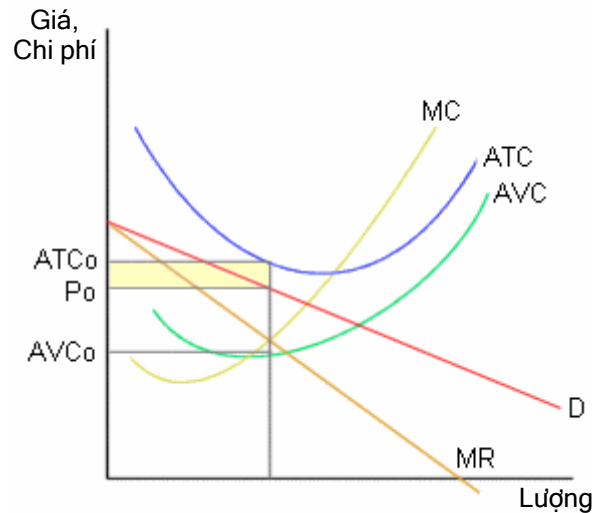
### Quyết định sản xuất ngắn hạn

Như đã đề cập trước đây, một doanh nghiệp sẽ tối đa hóa lợi nhuận sẽ sản xuất ở mức sản lượng mà ở đó doanh thu biên bằng với chi phí biên (miễn là  $P > AVC$ ).

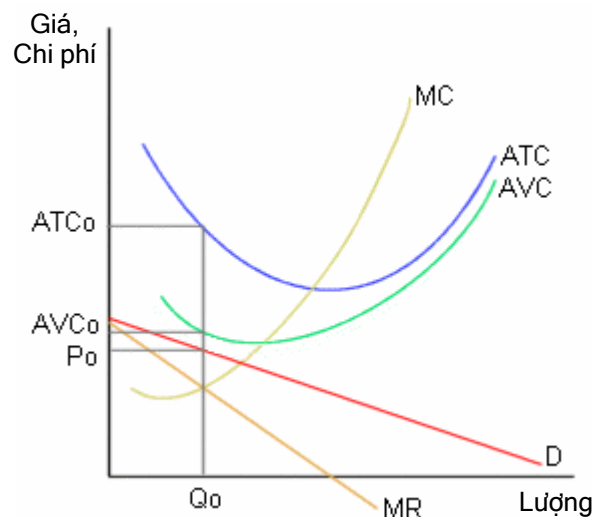
Chương 7: Cạnh tranh không hoàn hảo



Với doanh nghiệp độc quyền được minh họa trong biểu đồ trên,  $MR = MC$  tại mức sản lượng  $Q_0$ . Khi đó, mức giá bán tương ứng là  $P_0$ . Từ khi mức giá ( $P_0$ ) lớn hơn chi phí trung bình ( $ATC_0$ ) tại mức sản lượng này, doanh nghiệp sẽ nhận được lợi nhuận kinh tế. Lợi nhuận của doanh nghiệp độc quyền này khác với lợi nhuận mà doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo nhận được do có rào cản thâm nhập ngành đối với thị trường độc quyền.



Dĩ nhiên, doanh nghiệp độc quyền cũng có thể bị lỗ như minh họa trong biểu đồ dưới đây. Trong biểu đồ này, doanh nghiệp bị lỗ như phân tô đậm dưới đây. Do giá cao hơn AVC nên doanh nghiệp vẫn tiếp tục hoạt động trong ngắn hạn và chỉ rời khỏi ngành trong dài hạn. Lưu ý rằng sở hữu độc quyền không nhất thiết tồn tại lợi nhuận kinh tế.





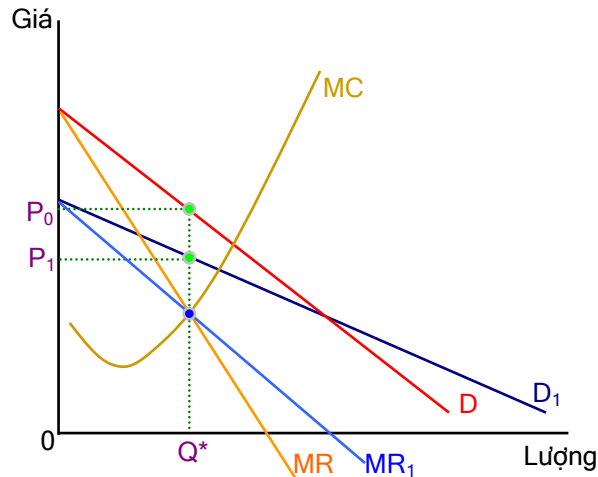
Doanh nghiệp độc quyền chỉ đóng cửa khi giá thấp hơn AVC trong ngắn hạn. Điều này được minh họa trong biểu đồ trên.

Thông thường, mọi người vẫn thường nghĩ rằng nhà độc quyền có thể chọn bất kỳ mức giá nào và họ sẽ nâng giá để tăng lợi nhuận. Thực tế, độc quyền cũng như những thị trường khác, đó là nhà độc quyền muốn tối đa hóa lợi nhuận sẽ phải sản xuất ở mức sản lượng mà ở đó  $MR = MC$ . Đây cũng là mức giá duy nhất ấn định cho ngành, lợi nhuận của doanh nghiệp sẽ bị giảm nếu như mức giá cao hơn mức giá  $P_0$  ( $MR = MC$ ) này.

### Không có đường cung trong độc quyền

Chúng ta nhớ lại, đường cung của doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo là phần chi phí biên (MC) nằm trên chi phí biến đổi trung bình (AVC). Đường cung được xác định theo qui tắc biên  $P = MC$ , bởi các doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo có đường cầu co giãn hoàn toàn (hay giá bằng với doanh thu biên).

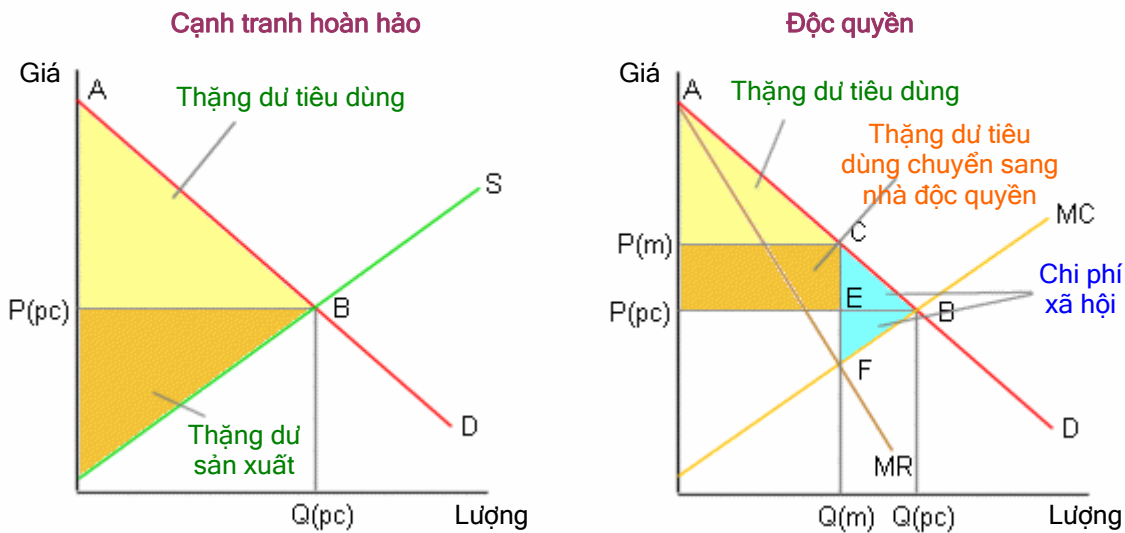
Khi giá tăng lên hay giảm xuống, doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo di chuyển lên hay xuống đường chi phí biên. Chúng ta nhận thấy rằng ứng với mỗi mức giá tương ứng với mỗi mức sản lượng nhất định và vì vậy xác định được đường cung trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo.



Trong khi đó, doanh nghiệp độc quyền không có đường cung. Lý do là không có quan hệ thống nhất giữa giá và lượng cung như minh họa ở biểu đồ trên. Giá và lượng cung tùy thuộc vào vị trí của đường cầu. Trong khi doanh nghiệp độc quyền có đường cầu dốc xuống, đường doanh thu biên nằm dưới đường cầu, bởi doanh nghiệp muốn tăng lượng bán thì phải giảm giá. Cũng giống như doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo, doanh nghiệp độc quyền chọn sản lượng tại  $MR = MC$ , nhưng vì doanh thu biên nhỏ hơn giá (giá được xác định trên đường cầu) và vì vậy trong những điều kiện khác nhau (sự thay đổi cầu) sẽ có các mức giá khác nhau mà ở đó  $MR = MC$  với cùng mức sản lượng. Do đó, không có quan hệ thống nhất giữa giá và lượng cung, nên không có đường cung của doanh nghiệp độc quyền. Trong trường hợp này, có nhiều mức giá khác nhau để tối đa hóa lợi nhuận.

### Cân bằng dài hạn và chi phí xã hội

Phần phía trái của biểu đồ dưới đây minh họa thặng dư sản xuất và thặng dư tiêu dùng trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo. Phần phía phải của biểu đồ minh họa phần mất mát của thặng dư sản xuất và thặng dư tiêu dùng do độc quyền. Như biểu đồ cho thấy, doanh nghiệp độc quyền nâng mức giá từ  $P_{pc}$  lên  $P_m$  trong khi lượng giảm từ  $Q_{pc}$  xuống còn  $Q_m$ . Mức giá cao hơn và lượng ít hơn trong độc quyền làm cho thặng dư tiêu dùng giảm tương ứng với diện tích  $P_mCBP_{pc}$ . Trong đó, một phần thặng dư tiêu dùng chuyển sang thặng dư sản xuất, tương ứng với diện tích  $P_mCEP_{pc}$ . Khi so sánh hiệu quả của độc quyền và cạnh tranh hoàn hảo trong dài hạn, ta thấy xã hội chịu một phí tổn ròng, được gọi là **chi phí xã hội** do độc quyền tương ứng với diện tích CBF, gồm phần mất mát thặng dư tiêu dùng (CBE) và thặng dư sản xuất (EBF).



Một số nhà kinh tế cho rằng sự đe dọa cạnh tranh tiềm năng buộc các doanh nghiệp độc quyền sản xuất và cung cấp sản lượng nhiều hơn với giá thấp hơn. Như minh họa từ biểu đồ dưới đây cho thấy chi phí xã hội sẽ nhỏ hơn nếu như có ít rào cản thị trường hơn. Mặt khác, các doanh nghiệp sợ sự can thiệp của chính phủ (dưới hình thức can thiệp giá hay luật chống độc quyền) nhằm luôn duy trì mức giá thấp hơn trong ngành độc quyền.

Một điểm nữa liên quan đến việc so sánh sản lượng cung cấp trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo và độc quyền đó là qui mô kinh tế. Mặt khác, nếu xét về qui mô kinh tế thì doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo có thể sản xuất và cung cấp mức sản lượng cao hơn so với độc quyền và doanh nghiệp lớn có thể sản xuất với chi phí thấp hơn so với doanh nghiệp nhỏ. Khi có sự hiện diện của qui mô kinh tế sẽ làm giảm thiểu chi phí xã hội trong độc quyền.

Về mặt lý thuyết, các doanh nghiệp trong các ngành cạnh tranh luôn chịu áp lực từ đối thủ. Điều này yêu cầu các doanh nghiệp phải tăng cường hiệu quả để tồn tại. Nhưng các doanh nghiệp độc quyền được bảo vệ bởi rào cản thâm nhập. Chính vì vậy, họ không chịu áp lực đổi mới công nghệ, thậm chí chi phí sản xuất lớn hơn mức chi phí thấp có thể. Câu giải thích đó là các nhà quản lý có thể theo đuổi các mục tiêu: tăng trưởng, điều kiện làm việc dễ dàng hơn, bố trí công việc cho bạn bè, người thân. Điều này làm phát sinh **chi phí sử dụng nguồn lực không hiệu quả**. Chi phí sử dụng nguồn lực không hiệu quả phát sinh khi doanh nghiệp không có động lực sử dụng các nguồn lực hiệu quả do doanh nghiệp không bị đe dọa bởi áp lực cạnh tranh. Ngoài ra, một số doanh nghiệp phải chi một khoản tiền đáng kể cho các hoạt động tìm kiếm và duy trì năng lực độc quyền. Bởi rào cản thâm nhập ngành có thể tùy thuộc vào qui định hay giấy phép đặc quyền kinh doanh. Trong trường hợp này, các doanh nghiệp phát sinh **chi phí tìm kiếm năng lực độc quyền**. Các hoạt động tìm kiếm năng lực độc quyền không có lợi cho xã hội bởi các chi phí này không liên quan đến chi phí sử dụng nguồn lực cho hoạt động sản xuất. Cả hai chi phí trên cấu thành chi phí xã hội. Chi phí này không làm tăng sản lượng của doanh nghiệp, nhưng rõ ràng làm tăng chi phí.

### CHÍNH SÁCH CÔNG ĐỐI VỚI ĐỘC QUYỀN

Như đã đề cập trong các phần trên, thị trường độc quyền phân bổ nguồn lực không hữu hiệu, là do sản xuất thấp hơn lượng sản xuất hiệu quả (khi so với thị trường cạnh tranh hoàn hảo) và giá bán cao hơn chi phí biên. Vì vậy, các nhà hoạch định chính sách giải quyết các vấn đề độc quyền theo các cách thức sau:

- ↪ **Thúc đẩy cạnh tranh đối với ngành độc quyền,**
- ↪ **Điều chỉnh hành vi của nhà độc quyền bằng các qui định,**
- ↪ **Chuyển độc quyền tư nhân sang độc quyền nhà nước.**

## Tăng cường năng lực cạnh tranh

Mỗi ngành độc quyền đều có năng lực độc quyền nhất định, chính phủ có thể can thiệp năng lực độc quyền thông qua luật chống độc quyền. **Luật chống độc quyền** là cách thức để gia tăng năng lực cạnh tranh trên thị trường.

Trong những trường hợp cụ thể, chính phủ có thể hạn chế việc sát nhập. Chẳng hạn như ngăn chặn sự sát nhập của hai công ty nước giải khát Coca-Cola và PepsiCo., hoặc chính phủ có thể chia nhỏ các công ty. Năm 1984, chính phủ Mỹ chia nhỏ công ty viễn thông AT&T thành 8 công ty nhỏ hơn. Trong những trường hợp như vậy, luật chống độc quyền nhằm ngăn chặn sự liên kết hay hợp tác của các công ty theo cách thức làm giảm sức cạnh tranh trên thị trường.

Tuy nhiên, trong một số trường hợp thì việc sát nhập làm tăng hiệu quả sản xuất là do **sự cộng hưởng** (qui mô hay quản lý). Vấn đề đặt ra đối với chính sách công là xác định việc sát nhập hay chia nhỏ các công ty có làm gia tăng phúc lợi của xã hội hay không. Do đó, các phân tích chi phí - lợi nhuận phải được xem xét kỹ lưỡng trước khi quyết định cho phép việc sát nhập hay chia nhỏ các công ty.

## Điều chỉnh hành vi nhà độc quyền

Giải pháp công thường áp dụng đối với độc quyền tự nhiên như các công ty điện, nước. Theo đó, những công ty này không được phép tùy tiện trong việc điều chỉnh giá nếu như không có sự phê chuẩn của cơ quan chức năng chính phủ. Vậy thì mức giá được xác định như thế nào là hợp lý đối với độc quyền tự nhiên.

- Nếu mức giá qui định bằng với chi phí biên, thì giá sẽ thấp hơn chi phí trung bình. Điều này sẽ làm cho các doanh nghiệp độc quyền rút khỏi thị trường.

- Trong trường hợp giá qui định bằng với chi phí trung bình, doanh nghiệp độc quyền có lợi nhuận kinh tế bằng không (lợi nhuận thông thường) và làm phát sinh chi phí xã hội.

Vì vậy, vấn đề đối với qui định giá trong độc quyền phải đảm bảo cho doanh nghiệp độc quyền có lợi nhuận từ chi phí thấp hơn. Điều này sẽ khuyến khích các doanh nghiệp này nỗ lực đổi mới sản xuất, quản lý để giảm chi phí và gia tăng lợi nhuận.

## Chuyển đổi hình thức sở hữu

Một cách thức khác để giải quyết vấn đề độc quyền là chuyển hình thức độc quyền tư nhân sang độc quyền nhà nước. Chẳng hạn như các công ty bưu chính viễn thông, điện, nước. Tuy nhiên, chính sách này cũng gây ra các vấn đề tiềm năng thuộc về trách nhiệm điều hành quản lý. Những người quản lý điều hành các công ty độc quyền tư nhân luôn phải chịu áp lực từ việc cắt giảm chi phí. Trong trường hợp người quản lý thực hiện công việc yếu kém, thì nguy cơ sa thải là rất lớn. Trong khi đó, những người quản lý trong các công ty độc quyền nhà nước điều hành yếu kém sẽ gây ra thiệt hại cho người tiêu dùng và nguồn thu thuế của chính phủ.

## Minh họa mô hình cạnh tranh không hoàn hảo

Một doanh nghiệp độc quyền có hàm cầu và hàm chi phí như sau:

$$\text{Hàm cầu: } Q_D = 30 - P$$

$$\text{Hàm chi phí: } TC = 200 - 20Q + Q^2$$

1. Xác định đường cầu và doanh thu biên của doanh nghiệp?
2. Xác định sản lượng để: tối đa hóa doanh thu; doanh thu = 0?
3. Xác định sản lượng để: tối đa hóa lợi nhuận; lợi nhuận = 0?
4. Quyết định sản xuất, khi thuế đơn vị  $t = 2$ ?
5. Quyết định sản xuất, khi thuế doanh thu  $t\% = 20\%$ ?

**Bài giải**

**1. Đường cầu và doanh thu biên của doanh nghiệp:**

Từ hàm cầu:  $Q_D = 30 - P$

$\Rightarrow P = 30 - Q$

Mà,  $TR = P \times Q = (30 - Q) \times Q$

$\Rightarrow TR = 30Q - Q^2$

$\Rightarrow MR = 30 - 2Q$

Vậy, doanh thu biên:  $MR = 30 - 2Q$

**2a. Tối đa hóa doanh thu (TR  $\rightarrow$  Max):**

$TR \rightarrow \text{Max} : MR = 0$

$\Rightarrow 30 - 2Q = 0 \Rightarrow Q = 15$

Mức sản lượng để doanh thu tối đa: **Q = 15**

$\Rightarrow TR = 30 \times 15 - (15)^2 = 225$

Doanh thu đạt được: **TR<sub>Max</sub> = 225**

**2b. Doanh thu bằng không (TR = 0):**

$TR = 0 \Rightarrow 30Q - Q^2 = 0$

$\Rightarrow Q_1 = 0; Q_2 = 30$

Doanh thu bằng không tại: **Q<sub>1</sub> = 0; Q<sub>2</sub> = 30**

**3a. Tối đa hóa lợi nhuận (Π  $\Rightarrow$  Max)**

$\Pi = TR - TC$

$= 30Q - Q^2 - (200 - 20Q + Q^2)$

$= -2Q^2 + 50Q - 200$

$\Pi \rightarrow \text{Max} : MR = MC$

Mà,  $MC = TR'(Q) = 2Q - 20$

$\Rightarrow 30 - 2Q = 2Q - 20$

$\Rightarrow Q = 12.5; P = 17.5$

Sản lượng lợi nhuận tối đa: **Q = 12.5**

Thế Q = 12.5 vào Π(Q), ta được:

$\Pi = -2 \times (12.5)^2 + 50 \times (12.5) - 200 = 112.5$

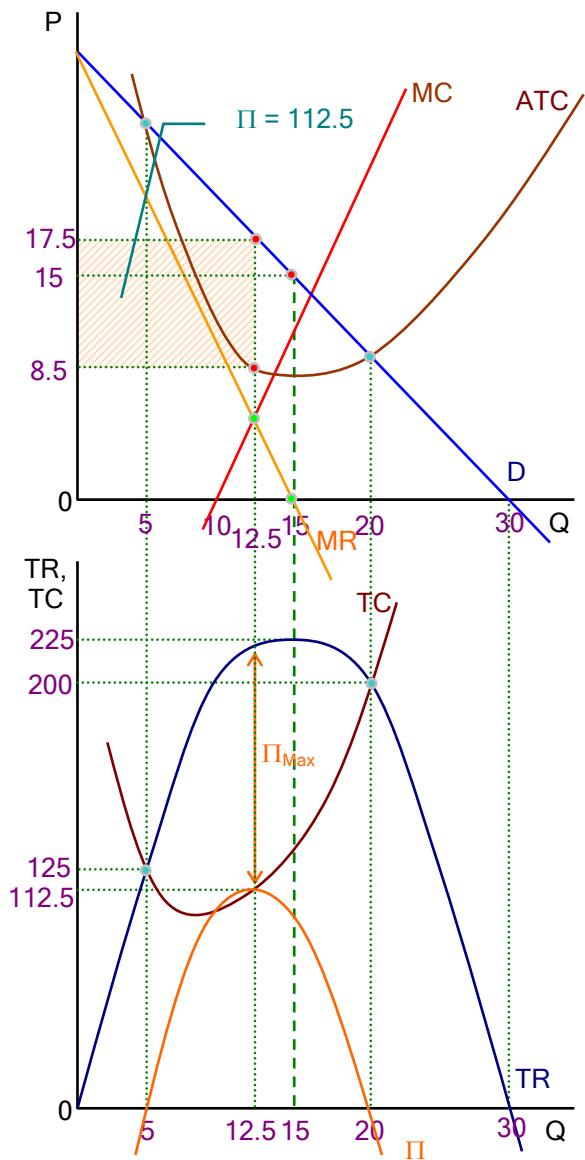
Lợi nhuận tối đa đạt: **Π = 112.5**

**3b. Lợi nhuận bằng không (Π = 0):**

$\Pi = 0 \Leftrightarrow -2Q^2 + 50Q - 200 = 0$

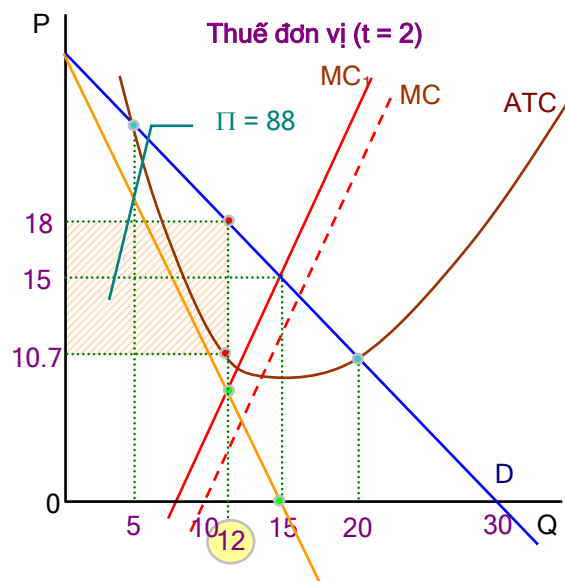
$\Rightarrow Q_1 = 5; Q_2 = 30$

Lợi nhuận bằng không tại: **Q<sub>1</sub> = 5; Q<sub>2</sub> = 30**



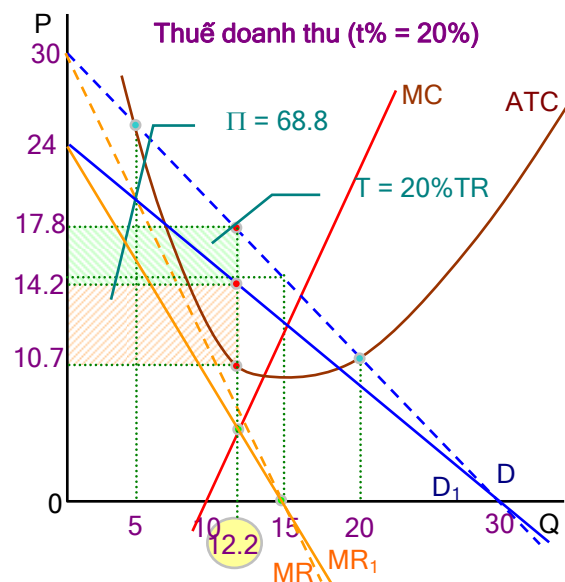
**4. Thuế đơn vị  $t = 2$ :**

$$\begin{aligned} \Pi_1 &= TR - TC - t \times Q \\ \Rightarrow \Pi_1 &= 30Q - Q^2 - (200 - 20Q + Q^2) - 2Q \\ \Rightarrow \Pi_1 &= -2Q^2 + 48Q - 200 \\ \text{Đặt, } TC_1 &= TC + t \times Q \\ \Rightarrow MC_1 &= TC_1'(Q) = MC + t \\ \Rightarrow MC_1 &= 2Q - 18 \\ \text{Mà, } \Pi_1 \rightarrow \text{Max : } MR &= MC_1 \\ \Rightarrow 30 - 2Q_1 &= 2Q_1 - 18 \Rightarrow Q_1 = 12 \\ \text{Sản lượng lợi nhuận tối đa: } Q_1 &= 12 \\ \text{Thế } Q_1 = 12 \text{ vào } \Pi_1(Q), \text{ ta có:} \\ \Pi_1 &= -2 \times (12)^2 + 48 \times (12) - 200 = 88 \\ \text{Lợi nhuận đạt được: } \Pi_1 &= 88 \end{aligned}$$



**5. Thuế doanh thu  $t\% = 20\%$ :**

$$\begin{aligned} \Pi_1 &= TR - TC - t\% \times TR \\ \Rightarrow \Pi_1 &= 24Q - 0.8Q^2 - (200 - 20Q + Q^2) \\ \Rightarrow \Pi_1 &= -1.8Q^2 + 44Q - 200 \\ \text{Đặt, } TR_1 &= TR - t\% \times TR \\ \Rightarrow MR_1 &= TR_1'(Q) = (1-t\%) \times MR \\ \Rightarrow MR_1 &= 0.8 \times (30 - 2Q) = 24 - 1.6Q \\ \text{Mà, } \Pi_1 \rightarrow \text{Max : } MR_1 &= MC \\ \Rightarrow 24 - 1.6Q_1 &= 2Q_1 - 20 \Rightarrow Q_1 = 12.2 \\ \text{Sản lượng lợi nhuận tối đa: } Q_1 &= 12.2 \\ \text{Thế } Q_1 = 12.2 \text{ vào } \Pi_1(Q), \text{ ta có:} \\ \Pi_1 &= -1.8 \times (12.2)^2 + 44 \times (12.2) - 200 \\ \Rightarrow \Pi_1 &= 68.8 \\ \text{Lợi nhuận đạt được: } \Pi_1 &= 68.8 \end{aligned}$$



**BÁN CẠNH TRANH**

Nằm giữa hai thái cực trong cấu trúc thị trường, có vô số doanh nghiệp hoạt động trong thị trường bán cạnh tranh và bán độc quyền.

**ĐƯỜNG CẦU CỦA DOANH NGHIỆP**

Thị trường bán cạnh tranh được đặc tính bởi:

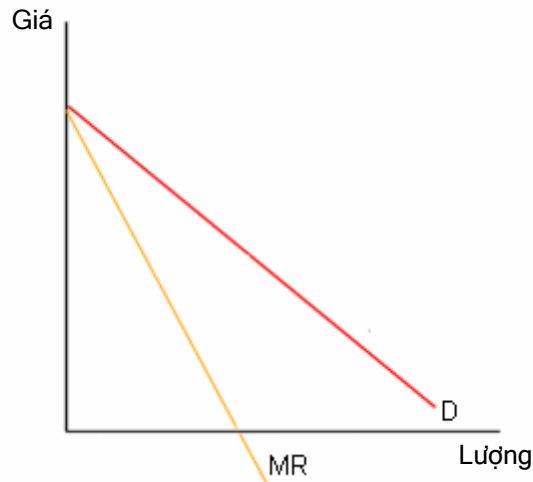
- Nhiều người mua và bán,
- Sản phẩm phân biệt,
- Dễ dàng thâm nhập và rút khỏi thị trường.

Thị trường bán cạnh tranh cũng tương tự như thị trường cạnh tranh hoàn hảo, đó là thị trường có nhiều người mua và người bán và các doanh nghiệp có thể thâm nhập khi có lợi

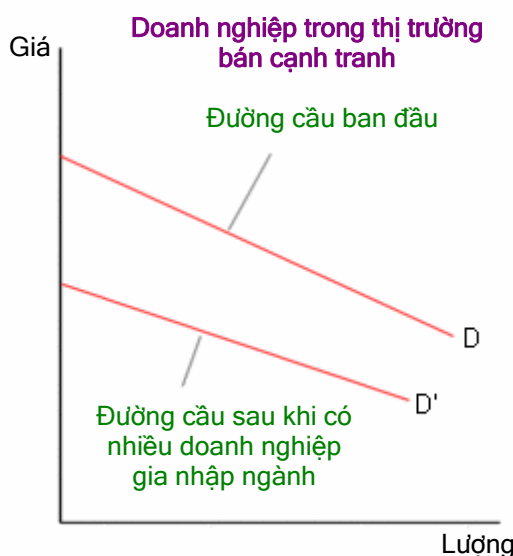
### Chương 7: Cạnh tranh không hoàn hảo

nhuận kinh tế dương hoặc rút khỏi thị trường khi lợi nhuận kinh tế âm. Doanh nghiệp bán cạnh tranh cũng tương tự như độc quyền bởi sản xuất một sản phẩm phân biệt khác với các sản phẩm của các doanh nghiệp khác trên thị trường. Chẳng hạn, thị trường nhà hàng là một ví dụ về thị trường bán cạnh tranh. Mỗi nhà hàng đều có công thức chế biến món ăn, phong cách phục vụ và địa điểm khác nhau, ... và cạnh tranh với các nhà hàng khác.

Vì mỗi doanh nghiệp sản xuất một sản phẩm phân biệt, cho nên sẽ mất khách hàng nếu như doanh nghiệp tăng giá. Vì vậy, đường cầu của doanh nghiệp bán cạnh tranh có đường cầu dốc xuống và đường doanh thu biên nằm dưới đường cầu như minh họa trong biểu đồ dưới đây.



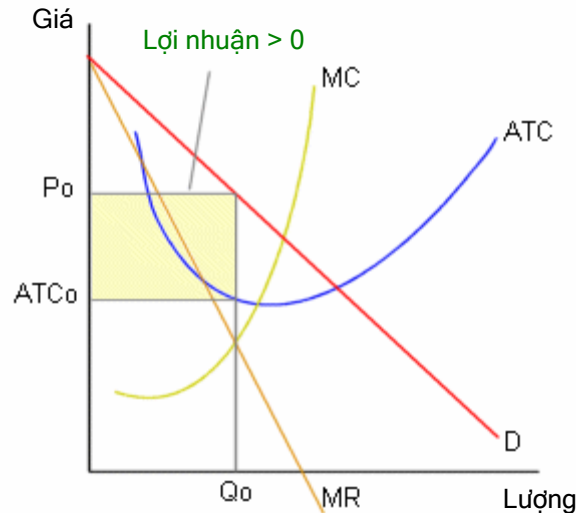
Biểu đồ ở trên cho thấy đường cầu và doanh thu biên giữa độc quyền và bán cạnh tranh là khá tương tự nhau. Tuy nhiên, giữa hai thị trường này cũng có sự khác biệt. Trong thị trường bán cạnh tranh, số lượng các doanh nghiệp thay đổi khi có thêm các doanh nghiệp mới gia nhập hay rút lui khỏi ngành. Khi có thêm doanh nghiệp mới gia nhập ngành sẽ làm cho thị phần của các doanh nghiệp giảm xuống do có sự phân tán khách hàng và vì thế cầu sản phẩm của mỗi doanh nghiệp sẽ giảm. Mặt khác, sự gia tăng số lượng các doanh nghiệp làm gia tăng độ co giãn của cầu (cầu sẽ co giãn hơn khi có nhiều sản phẩm thay thế hơn). Biểu đồ dưới đây minh họa sự dịch chuyển đường cầu của doanh nghiệp khi có các doanh nghiệp mới gia nhập vào thị trường bán cạnh tranh.



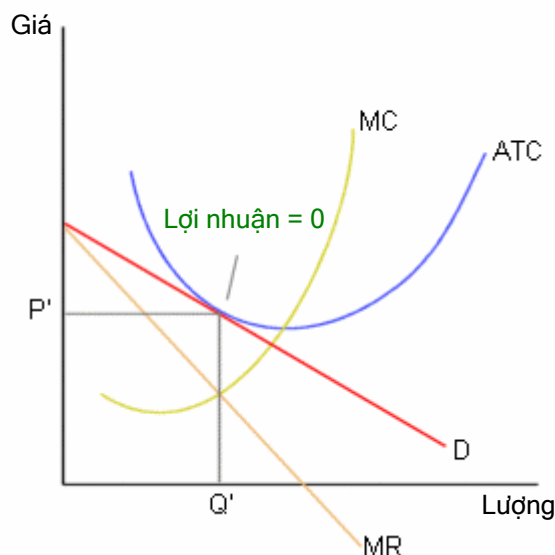
## QUYẾT ĐỊNH SẢN XUẤT

Bây giờ, chúng ta hãy xem xét cách thức xác định cân bằng trong ngắn hạn của thị trường bán cạnh tranh.

Biểu đồ dưới đây minh họa cân bằng trong ngắn hạn của một doanh nghiệp trong thị trường bán cạnh tranh. Một doanh nghiệp bán cạnh tranh sẽ tối đa hóa lợi nhuận sẽ sản xuất tại mức sản lượng mà ở đó  $MR = MC$ . Trong biểu đồ dưới đây, mức sản lượng cân bằng là  $Q_0$ . Khi đó, giá cân bằng (số tiền mà khách hàng hàng muốn trả tương ứng tại mức sản lượng  $Q_0$  này) là  $P_0$  tương ứng với  $Q_0$ .



Trong thị trường độc quyền, lợi nhuận kinh tế có thể có được do rào cản thị trường. Tuy nhiên, trong bán độc quyền thì lợi nhuận kinh tế thay đổi là do sự thâm nhập của các doanh nghiệp mới vào ngành. Khi có doanh nghiệp mới gia nhập ngành, cầu sản phẩm của mỗi doanh nghiệp sẽ giảm xuống và trở nên co giãn hơn. Cầu giảm sẽ làm giảm lợi nhuận kinh tế của doanh nghiệp. Quá trình gia nhập ngành này sẽ tiếp diễn liên tục cho đến khi lợi nhuận kinh tế không còn nữa như minh họa trong biểu đồ dưới đây.



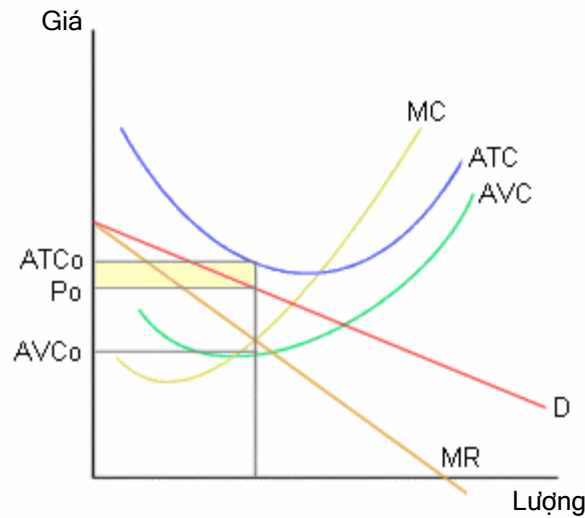
Biểu đồ trên minh họa cân bằng dài hạn của một doanh nghiệp hoạt động trong thị trường bán cạnh tranh. Doanh nghiệp tối đa hóa lợi nhuận bằng cách sản xuất với sản lượng  $Q'$  và giá cân bằng tại  $P'$ . Do giá bằng với chi phí trung bình, cho nên doanh nghiệp có lợi nhuận kinh tế bằng không. Cân bằng dài hạn được xem là “**cân bằng tiếp tuyến**” vì đường cầu tiếp tuyến với đường ATC tại mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận.

Trong ngắn hạn, doanh nghiệp bán cạnh tranh có thể bị lỗ (lợi nhuận kinh tế âm) như minh họa trong biểu đồ dưới đây. Khi đó, doanh nghiệp vẫn tiếp tục hoạt động trong ngắn hạn và



### Chương 7: Cạnh tranh không hoàn hảo

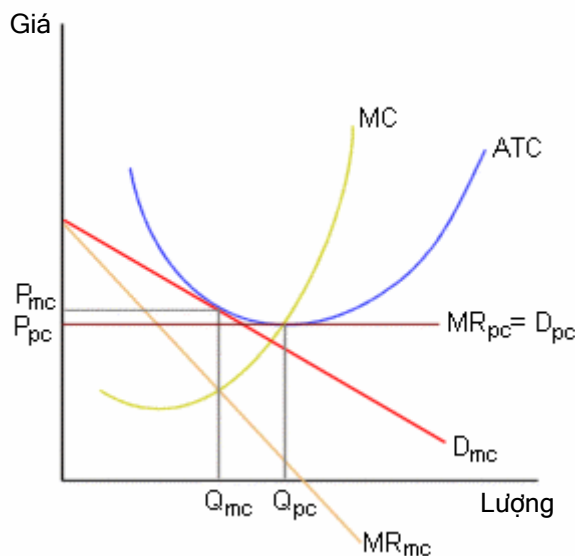
rời khỏi ngành trong dài hạn. Khi doanh nghiệp rời khỏi ngành thì các đường cầu của doanh nghiệp khác sẽ dịch chuyển sang phải và ít co giãn hơn. Sự rút lui khỏi ngành của các doanh nghiệp diễn ra liên tục cho đến khi lợi nhuận kinh tế bằng không.



Trong thị trường bán cạnh tranh, các doanh nghiệp trong dài hạn luôn có **năng lực thặng dư**. Lý do là các doanh nghiệp sản xuất ở mức sản lượng dưới mức sản lượng tại  $\min ATC$ . Kết quả là người tiêu dùng trả một mức giá vượt quá chi phí trung bình tối thiểu. Điều này có thể giải thích tại sao đường cầu của doanh nghiệp bán cạnh tranh trở nên dốc hơn, là do phân biệt sản phẩm. Bởi vì sản phẩm của doanh nghiệp là không thay thế hoàn toàn cho các sản phẩm của các doanh nghiệp khác. Vì vậy, sự phân biệt sản phẩm gây nên năng lực thặng dư.

#### CHI PHÍ PHÂN BIỆT

Như đã đề cập trong chương trước, sự hữu hiệu trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo khi  $P=MC$  và doanh nghiệp sản xuất với mức chi phí trung bình tối thiểu ( $ATC \min$ ). Biểu đồ dưới đây so sánh giá và lượng giữa thị trường cạnh tranh hoàn hảo và thị trường bán cạnh tranh. Như biểu đồ cho thấy, doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo sản xuất tại mức sản lượng  $Q_{pc}$  (giá  $P_{pc}$  tương ứng) cao hơn sản lượng doanh nghiệp bán cạnh tranh  $Q_{mc}$  (giá  $P_{mc}$  tương ứng). Khi đó, giá của doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo ( $P_{pc}$ ) sẽ thấp hơn giá của doanh nghiệp bán cạnh tranh ( $P_{mc}$ ).



Vì doanh nghiệp bán cạnh tranh sản xuất tại mức sản lượng có chi phí lớn hơn  $\min ATC$ , cho nên doanh nghiệp bán cạnh tranh kém hữu hiệu hơn doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo. Điều này làm phát sinh chi phí, được gọi là **chi phí phân biệt**, đó là chi phí xã hội phải gánh

chịu do mong muốn có được các sản phẩm phân biệt. Chẳng hạn, các chi phí để tạo nên sự khác biệt của nhà hàng, quần áo, ... và vì thế chi phí trung bình sẽ lớn hơn so với trường hợp các sản phẩm là đồng nhất. Sự phân biệt sản phẩm càng lớn sẽ làm cho hàng hóa trở nên đa dạng hơn, sự đa dạng này là do doanh nghiệp thực hiện phân biệt hóa sản phẩm và được đánh giá bởi người tiêu dùng. Để tạo nên sự phân biệt so với đối thủ cạnh tranh, các công ty tập trung cố gắng vào **đổi mới sản phẩm** và **chi phí bán hàng**.

↳ **Đổi mới sản phẩm:** các doanh nghiệp bán cạnh tranh luôn tạo ra các sản phẩm mới nhằm giành lợi thế cạnh tranh, thậm chí lợi thế này có tính tạm thời. Khi doanh nghiệp giới thiệu sản phẩm mới hay phân biệt sản phẩm sẽ làm cho đường cầu dốc hơn trước và có thể làm tăng lợi nhuận. Khi đó, một số doanh nghiệp có sản phẩm tương tự sẽ nỗ lực cạnh tranh. Kết quả là lợi nhuận tạm thời do lợi thế ban đầu sẽ không còn nữa.

↳ **Chi phí bán hàng:** trong thị trường bán cạnh tranh, một phần lớn chi phí mà người tiêu dùng trả bao gồm cả chi phí bán hàng gồm: quảng cáo, bán hàng trực tiếp, cổ động. Những chi phí này nhằm gia tăng nhận thức về sự khác biệt sản phẩm so với đối thủ cạnh tranh. Điều này làm cho chi phí của doanh nghiệp bán cạnh tranh cao hơn so với doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo.

Ngoài ra, mức độ chi phí bán hàng tùy thuộc vào thông tin và dịch vụ cung cấp nhằm tạo hình ảnh phân biệt sản phẩm đối với người tiêu dùng. Điều này đem lại cho người tiêu dùng nhiều cơ hội lựa chọn sản phẩm tốt hơn. Tuy nhiên, chi phí cơ hội của thông tin và dịch vụ cần phải được đánh giá so với những giá trị và nhận thức mà người tiêu dùng nhận được.

Nếu thị trường có nhiều doanh nghiệp hơn thì cầu của sản phẩm sẽ co giãn hơn. Nếu như có sự gia tăng một số lượng lớn các doanh nghiệp thì đường cầu của doanh nghiệp bán cạnh tranh sẽ tiến gần đến đường cầu của doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo. Khi đó, chi phí phân biệt sản phẩm sẽ rất nhỏ. Mặt khác, các doanh nghiệp bán cạnh tranh có thể có lợi nhuận kinh tế trong ngắn hạn do tạo nên sự phân biệt sản phẩm. Tuy nhiên, sự phân biệt này sẽ bị các doanh nghiệp khác sao chép và khi đó lợi nhuận kinh tế không còn nữa trong dài hạn. Chương trình quảng cáo có thể làm gia tăng lợi nhuận trong ngắn hạn, buộc các doanh nghiệp khác trong cùng ngành cũng phải gia tăng nỗ lực tương tự.

## BÁN ĐỘC QUYỀN

**Thị trường bán độc quyền** được đặc tính bởi:

- Số lượng nhỏ doanh nghiệp,
- Sản phẩm phân biệt hoặc tiêu chuẩn,
- Gia nhập và rút lui thị trường rất khó khăn.

Bởi vì chỉ có vài doanh nghiệp trong thị trường bán độc quyền cho nên mỗi doanh nghiệp có một thị phần rất lớn trên thị trường. Do đó, quyết định giá và lượng của mỗi doanh nghiệp có ảnh hưởng rất lớn đến lợi nhuận của các doanh nghiệp khác. Hơn thế nữa, khi ra quyết định giá và lượng thì doanh nghiệp cũng quan sát phản ứng của đối thủ cạnh tranh. Chẳng hạn, các quyết định về giá của các doanh nghiệp xe máy, điện thoại di động, coca-cola và pepsi, ... Điều này cho thấy các doanh nghiệp có sự phụ thuộc lẫn nhau và cùng tham gia vào **hành vi có tính chiến lược**. Hành vi chiến lược chỉ diễn ra khi hành động của một bên ảnh hưởng đến hành động của các bên khác.

### PHÂN BIỆT GIÁ

Các doanh nghiệp độc quyền có thể vận dụng chính sách **phân biệt giá** đối với hàng hóa và dịch vụ cung cấp. Các điều kiện để phân biệt giá bao gồm:

- ↳ **Doanh nghiệp phải có năng lực độc quyền,**
- ↳ **Phân biệt được các nhóm khách hàng,**
- ↳ **Khách hàng không thể bán lại.**

## Chương 7: Cạnh tranh không hoàn hảo

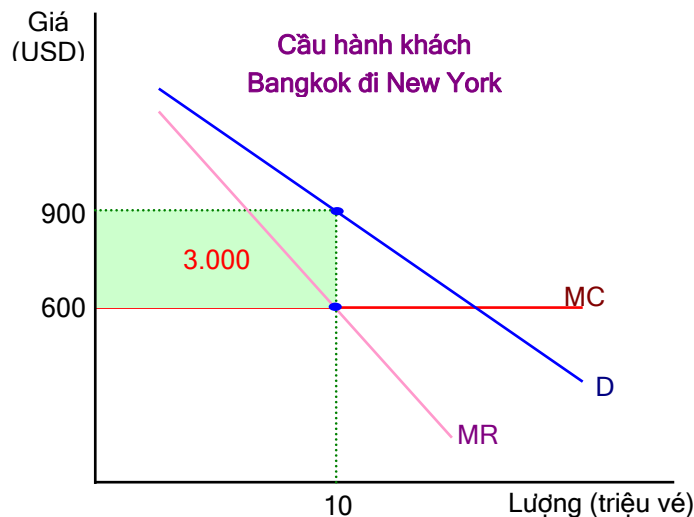
Thông thường, các doanh nghiệp bán độc quyền và độc quyền có một năng lực độc quyền nhất định. **Năng lực độc quyền** này bắt nguồn từ:

- Qui mô (độc quyền tự nhiên),
- Bằng phát minh, sáng chế (được bảo hộ),
- Đặc quyền (do chính phủ qui định).

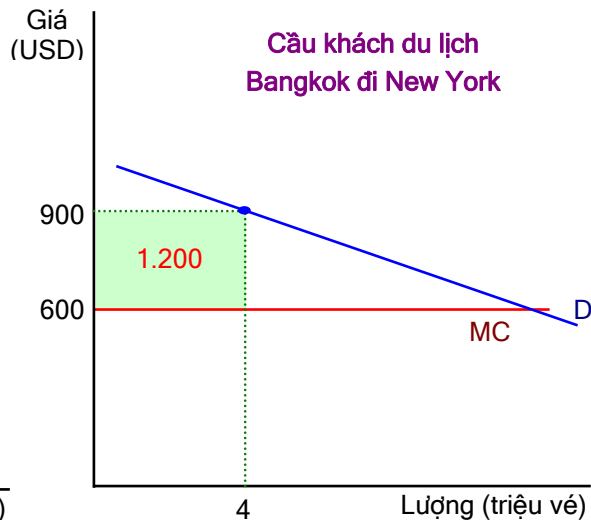
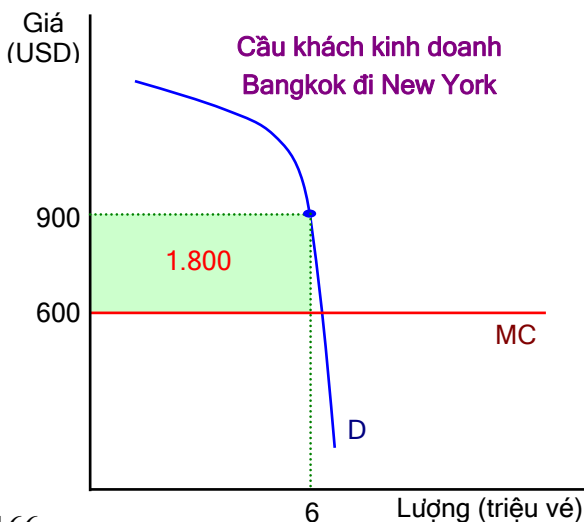
Các doanh nghiệp phải phân biệt được các nhóm khách hàng dựa trên một số đặc tính nhất định như tuổi tác, giới tính, thu nhập, địa lý, ... Chẳng hạn, nhà hàng hoặc khu giải trí áp dụng chiết khấu giá 30% cho người già và trẻ em. Dĩ nhiên, bạn không thể hưởng được chiết khấu này nếu vào nhà hàng hoặc khu giải trí trên.

Phân biệt giá sẽ không thành công nếu như khách hàng mua hàng hóa và bán lại. Chẳng hạn như một doanh nghiệp áp dụng chính sách giá phân biệt đối với thành thị và nông thôn, khách hàng mua giá thấp ở nông thôn không thể đem bán lại cho các khách hàng khác ở thành thị để kiếm lời.

Giả định, một minh họa cho chính sách phân biệt giá trong hãng hàng không Thai Airways như sau: Thai Airways độc quyền các chuyến bay từ Bangkok đi New York. Biểu (a) cho biết đường cầu (D) và đường doanh thu biên (MR). Đường chi phí biên (MC) là không đổi, vì chi phí cố định bằng không. Vì Thai Airways độc quyền các chuyến bay tuyến này nên số lượng hành khách để tối đa hóa lợi nhuận được xác định tại  $MR=MC$ , khi đó số lượng là 10 nghìn hành khách/năm, giá vé tại mức sản lượng này là 900 USD. Tổng doanh thu là 9 triệu USD, tổng chi phí là 6 triệu USD và lợi nhuận mỗi năm là 3 triệu USD.

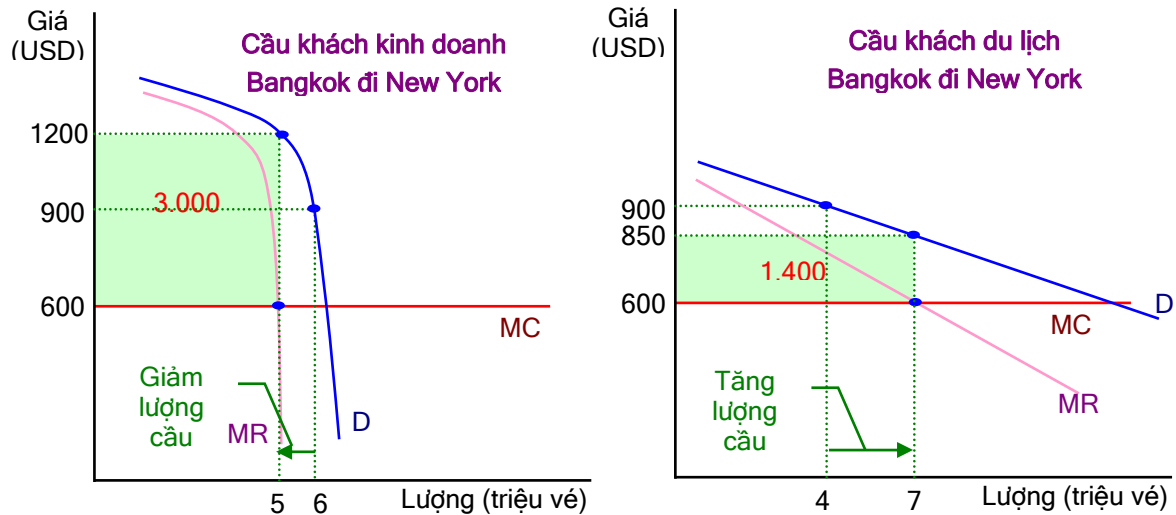


Hiện tại, hành khách của Thai Airways được phân chia thành hai nhóm khách hàng: hành khách kinh doanh và hành khách du lịch. Đường cầu khách kinh doanh và du lịch được minh họa trong biểu đồ dưới đây.



Thai Airways mong muốn hấp dẫn số hành khách du lịch bằng cách giảm giá, nhưng đồng thời tăng giá đối với hành khách kinh doanh. Vì thế, Thai Airways quyết định chính sách phân biệt giá giữa hai nhóm khách hàng này.

Với chính sách phân biệt giá thì: giá vé là 1200 USD cho khách hàng kinh doanh và 800 USD cho hành khách du lịch. Điều này làm giảm cầu khách hàng kinh doanh từ 6 triệu xuống còn 5 triệu khách và cầu khách hàng du lịch tăng từ 4 triệu lên 7 triệu khách. Lợi nhuận trước khi phân biệt giá là 3 triệu USD mỗi năm. Trong khi đó, lợi nhuận sau khi phân biệt giá tăng từ 3 triệu lên 4 triệu USD, tăng 1 triệu USD mỗi năm.



Minh họa trên là một ví dụ điển hình cho chính sách phân biệt giá. Thực tế, chính sách phân biệt giá làm phát sinh chi phí thu thập, xử lý thông tin và quản lý khách hàng. Chính vì vậy, doanh nghiệp áp dụng phân biệt giá chỉ khi lợi nhuận tăng thêm lớn hơn chi phí tăng thêm liên quan đến chính sách phân biệt giá.

### MÔ HÌNH ĐƯỜNG CẦU LẬP DỊ

**Mô hình đường cầu lập dị** là một mô hình bán độc quyền dựa trên các giả định niềm tin về hành động của doanh nghiệp thay vì phải quan tâm đến hành vi của các doanh nghiệp khác. Những niềm tin đó là:

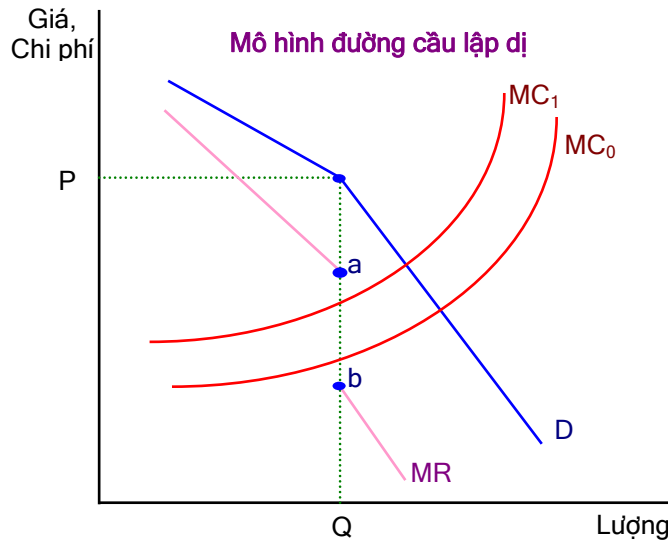
- Nếu tôi tăng giá thì chỉ có tôi hành động - những người khác sẽ không theo tôi,
- Nếu tôi giảm giá thì những người khác làm ngược lại.

Biểu đồ dưới đây mô tả đường cầu của doanh nghiệp trong mô hình đường cầu lập dị. Đường cầu D tạo ra các gián đoạn của đường doanh thu biên (MR). Để tối đa hóa lợi nhuận, doanh nghiệp sẽ sản xuất tại mức sản lượng mà  $MR = MC$ . Nhưng tại mức sản lượng Q, thì đường chi phí biên cắt ngang phần không liên tục (gián đoạn) của đường doanh thu biên. Nếu chi phí biên dao động trong khoảng a và b, chẳng hạn  $MC_0$  và  $MC_1$  thì giá và lượng của doanh nghiệp vẫn không thay đổi. Chỉ khi chi phí biên vượt ra ngoài khoảng (a, b) thì mới làm cho giá và lượng của doanh nghiệp thay đổi.

Mô hình đường cầu lập dị dự đoán giá và lượng sẽ không nhạy cảm đối với sự thay đổi nhỏ về chi phí, nhưng nó sẽ phản ứng khi có sự thay đổi đủ lớn. Có hai vấn đề đối với mô hình đường cầu này:

- Không nói lên cách thức xác định giá P,
- Không cho biết điều gì xảy ra nếu như doanh nghiệp khám phá ra rằng niềm tin về đường cầu là không chính xác.

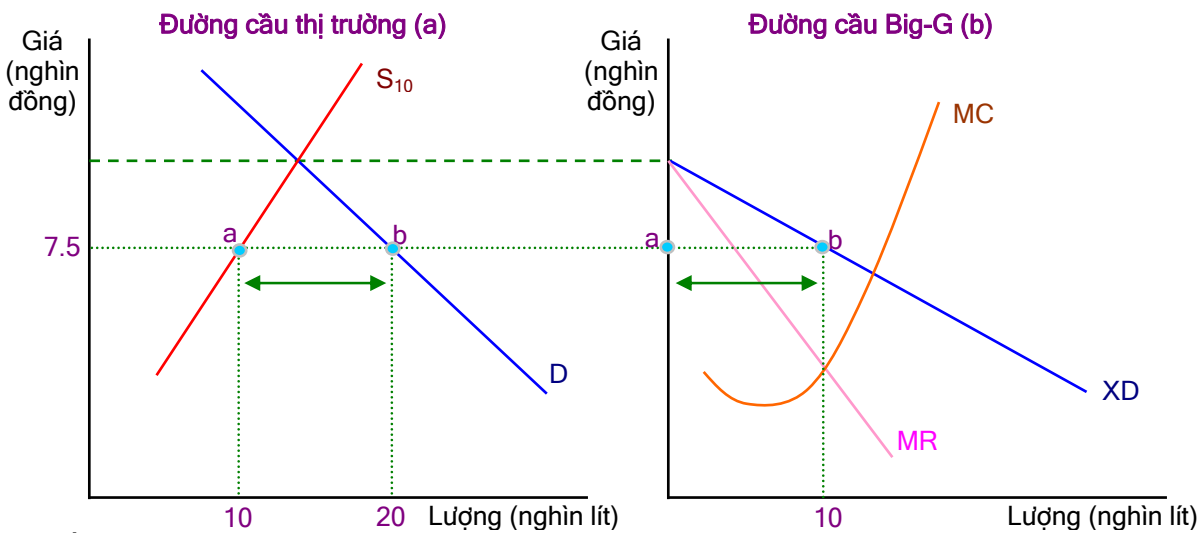
Chương 7: Cạnh tranh không hoàn hảo



Mô hình này được ứng dụng khi các doanh nghiệp có cùng qui mô, để xác định giá và lượng trong bán độc quyền. Khi các doanh nghiệp có qui mô khác nhau, khi đó tồn tại một công ty có qui mô đủ lớn - **doanh nghiệp thống lĩnh**. Khi đó, doanh nghiệp thống lĩnh tạo ra phần lớn sản lượng cho ngành và có lợi thế chi phí đáng kể hơn so với các doanh nghiệp khác. Trong trường hợp này, doanh nghiệp thống lĩnh sẽ thiết đặt giá thị trường và các doanh nghiệp khác là người nhận giá. Chẳng hạn như các nhà phân phối gas (khí đốt), hay các nhà phát hành băng đĩa nhạc có qui mô lớn, có thể thống lĩnh thị trường ở một thành phố cụ thể.

Để xem xét làm thế nào mà một doanh nghiệp thống lĩnh chi phối giá thị trường, giả sử có 11 công ty cung cấp xăng dầu cho thành phố. Big-G là công ty thống lĩnh cung cấp 50% lượng xăng dầu và những công ty khác nhỏ hơn, mỗi công ty cung cấp 5% lượng xăng dầu.

Biểu đồ (a) dưới đây minh họa đường cầu (D) phản ánh mối quan hệ giữa giá và lượng cầu thành phố. Đường cung  $S_{10}$  là đường cung của 10 công ty nhỏ. Biểu đồ (b) minh họa đường cầu XD, đường doanh thu biên (MR) và đường chi phí biên (MC) của Big-G.



Nếu Big-G hoạt động trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo thì Big-G sẽ cung ứng tại mức giá thị trường, đó là điểm giao nhau giữa đường cầu Big-G và đường chi phí biên (MC). Tuy nhiên, Big-G nhờ lợi thế thống lĩnh do kiểm soát 50% lượng xăng dầu thành phố cho nên giảm lượng xăng dầu cung cấp để tăng giá bán. Để tối đa hóa lợi nhuận, Big-G hành động giống như một công ty độc quyền. Khi đó, Big-G sẽ bán tại mức sản lượng mà ở đó doanh thu biên (MR) bằng với chi phí biên (MC). Vì vậy, 10 nghìn lít xăng dầu được bán với giá 7.5 nghìn đồng/lít. Trong khi đó, 10 công ty nhỏ khác phải chấp nhận mức giá 7.5 nghìn đồng/lít để có thể cạnh tranh lượng nhu cầu xăng dầu của thành phố là 20 nghìn lít xăng dầu/tuần. Trong đó, 10 nghìn lít xăng dầu được bán bởi Big-G và 10 nghìn lít xăng dầu được bán bởi 10 công ty nhỏ, mỗi công ty là 1 nghìn lít xăng dầu.

Tuy nhiên, có quá ít bằng chứng mô tả hành vi của các doanh nghiệp bán độc quyền trong mô hình đường cầu lập dị. Thay vào đó, các nhà kinh tế thường sử dụng **mô hình lý thuyết trò chơi** để mô tả hành vi của các doanh nghiệp bán độc quyền.

## LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

### Lý thuyết trò chơi

Lý thuyết trò chơi được John Von Neumann vào năm 1937 và sau đó được Von Neumann và Oskar Morgenstern phát triển vào năm 1944. Lý thuyết này được các nhà kinh tế sử dụng để phân tích hành vi có tính chiến lược - một hành vi xem xét hành vi của các thành viên khác và nhận thức sự tương thuộc lẫn nhau thì được gọi là **lý thuyết trò chơi**.

Chúng ta bắt đầu nghiên cứu lý thuyết trò chơi và ứng dụng vào nghiên cứu hành vi của doanh nghiệp. Vậy thì “trò chơi là gì?”. Tất cả mọi trò chơi đều có 3 điều sau:

- ↪ **Các qui tắc,**
- ↪ **Chiến lược,**
- ↪ **Kết quả (phần thưởng).**

Lý thuyết trò chơi mang lại sự hiểu biết về bán độc quyền và cố gắng giải thích hành vi có tính chiến lược bằng cách xem xét kết quả liên quan đến các lựa chọn của các bên tham gia “trò chơi”. Một tình huống có thể phân tích với lý thuyết trò chơi, đó là hành vi của hai doanh nghiệp bán độc quyền quyết định chiến lược giá cao hay thấp. Trong trường hợp như vậy, lợi nhuận đem lại cho hai doanh nghiệp là lớn nhất nếu như cả hai doanh nghiệp áp dụng chiến lược giá cao. Tuy nhiên, mỗi doanh nghiệp sẽ đạt mức lợi nhuận cao hơn nếu doanh nghiệp áp dụng chiến lược giá thấp trong khi doanh nghiệp còn lại áp dụng chiến lược giá cao. Nếu cả hai doanh nghiệp áp dụng chiến lược giá thấp thì lợi nhuận đạt được sẽ nhỏ hơn so với trường hợp cả hai doanh nghiệp áp dụng chiến lược giá cao.

Các bên tham gia trong trò chơi chỉ đưa ra lựa chọn duy nhất khi chỉ tồn tại một **chiến lược thống trị**. Chiến lược thống trị là chiến lược đem lại lợi ích cao nhất cho một cá nhân với mọi hành động có thể của đối thủ. Trong chiến lược giá ở trên, chiến lược thống trị là đưa ra mức giá thấp hơn. Để thấy rõ hơn điều này, giả sử bạn đưa ra quyết định và không biết những gì doanh nghiệp khác sẽ làm. Nếu các doanh nghiệp khác áp dụng chiến lược giá cao thì bạn sẽ đạt được lợi nhuận cao nhất bằng chiến lược cắt giảm giá. Mặt khác, nếu doanh nghiệp khác áp dụng chiến lược giá thấp, thì chiến lược tốt nhất của bạn là áp dụng chiến lược giá thấp (nếu như bạn áp dụng chiến lược giá cao trong khi đối thủ áp dụng giá thấp thì bạn sẽ bị lỗ). Trong trường hợp này, nếu trò chơi chỉ chơi một lần, các doanh nghiệp sẽ áp dụng chiến lược giá thấp mặc dầu lợi nhuận của cả hai sẽ cao hơn nếu như cả hai áp dụng chiến lược giá cao.

Tuy nhiên, không phải mọi tình huống chiến lược đều có chiến lược thống trị, khi đó tình huống sẽ trở nên phức tạp hơn khi trò chơi lặp lại với cùng người chơi. Trở lại với tình huống ở trên, các doanh nghiệp có động lực cắt giảm giá và mỗi doanh nghiệp nhận ra rằng nếu áp dụng chiến lược giá thấp bây giờ, thì doanh nghiệp khác cũng sẽ áp dụng chiến lược giá thấp trong tương lai. Nguy cơ đe dọa sự trả đũa sau đó sẽ tạo bất lợi cho cả hai. Điều này khuyến khích các doanh nghiệp áp dụng chiến lược giá cao trong mỗi thời kỳ.

Tình huống mô tả trên đây thuộc trò chơi không hợp tác, các bên không liên kết với nhau để đưa ra quyết định. Nếu các doanh nghiệp tự do hợp tác để đưa ra mức giá và lượng thì họ sẽ đạt được lợi nhuận cao nhất. Tuy nhiên, sự hợp tác về giá là bất hợp pháp. Hành động được xem là bất hợp pháp nếu các doanh nghiệp gặp nhau một cách chính thức để xác định giá và lượng. Tuy nhiên, hành động được cho là hợp pháp nếu các doanh nghiệp áp dụng cùng chiến lược giá cao miễn là họ không gặp nhau để xác định mức giá. Các doanh nghiệp có thể đạt được điều đó bằng cách tham gia vào tình huống nhà dẫn đạo giá, đó là doanh nghiệp thiết đặt giá cho ngành và các doanh nghiệp khác áp dụng theo mức giá này (như ví dụ minh họa ở phần trước).

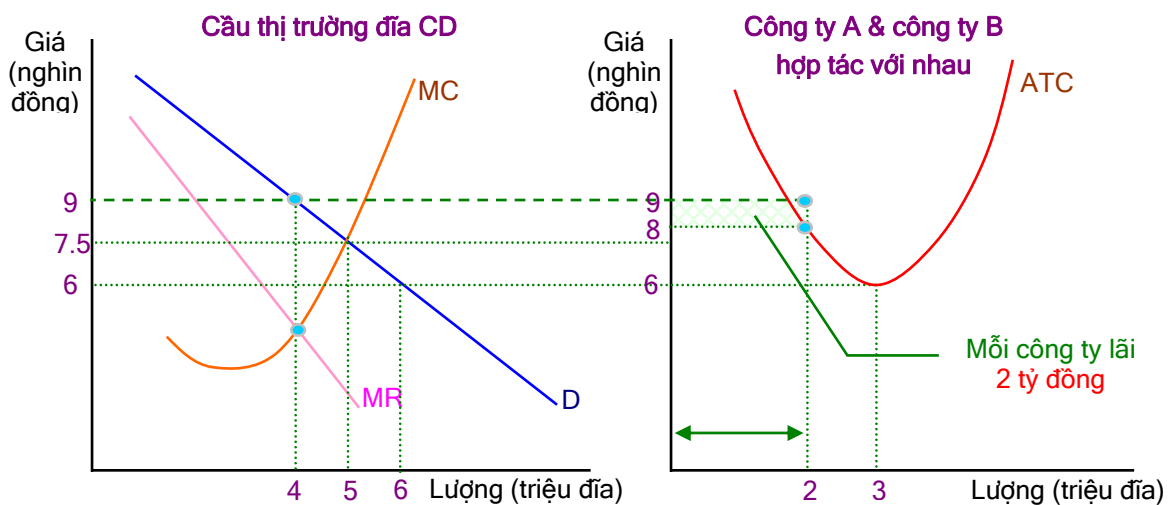


### Cân bằng Nash

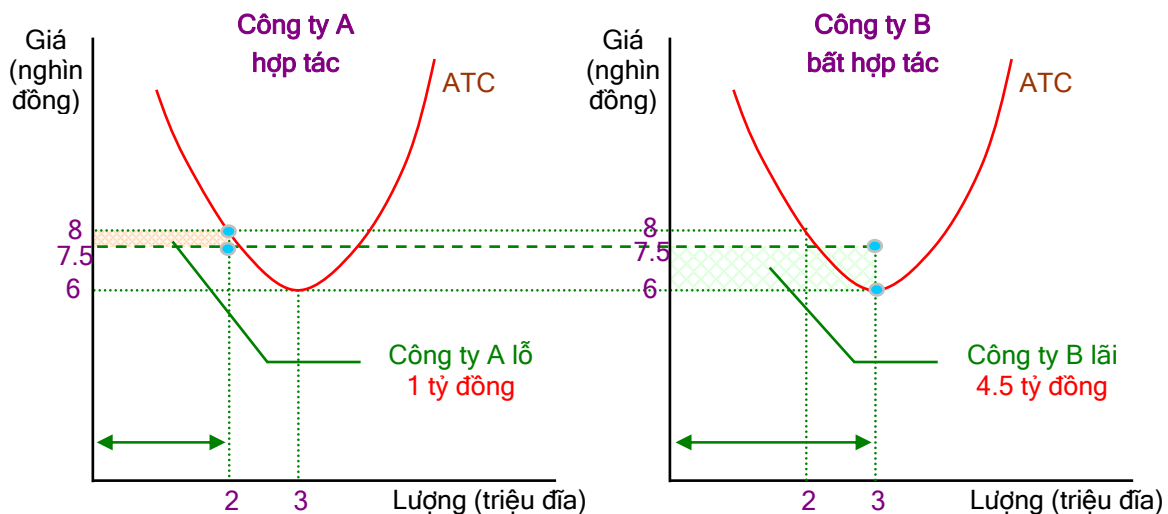
Khái niệm “**Cân bằng Nash**” lần đầu tiên được John Nash, đại học Princeton, đưa ra. Người nhận giải thưởng Nobel về khoa học kinh tế vào năm 1994. Chúng ta hãy xem xét một trường hợp đặc biệt đó là thị trường chỉ có hai nhà sản xuất hay cung cấp. Chẳng hạn, một thị trường chỉ có hai nhà cung cấp sữa, hai cơ quan phát hành báo chí địa phương hoặc hai cửa hàng sách trong thành phố.

Giả sử, hai công ty A và B là nhà phân phối đĩa CD trên thị trường, có đường chi phí trung bình giống nhau. Biểu đồ dưới đây minh họa đường cầu, doanh thu biên (MR) và chi phí biên (MC) của ngành. Để tối đa hóa lợi nhuận, mức sản lượng cung cấp thị trường tại  $MR=MC$ , sẽ tương ứng với 4 triệu đĩa và mức giá là 9 nghìn đồng.

Nếu cả hai công ty đều hợp tác và chia sẻ mức sản lượng bằng nhau (2 triệu đĩa) cho mỗi công ty, thì lợi nhuận của mỗi công ty là  $2 \times (9 - 8) = 2$  tỷ đồng. Tổng lợi nhuận mà hai công ty nhận được là 4 tỷ đồng.



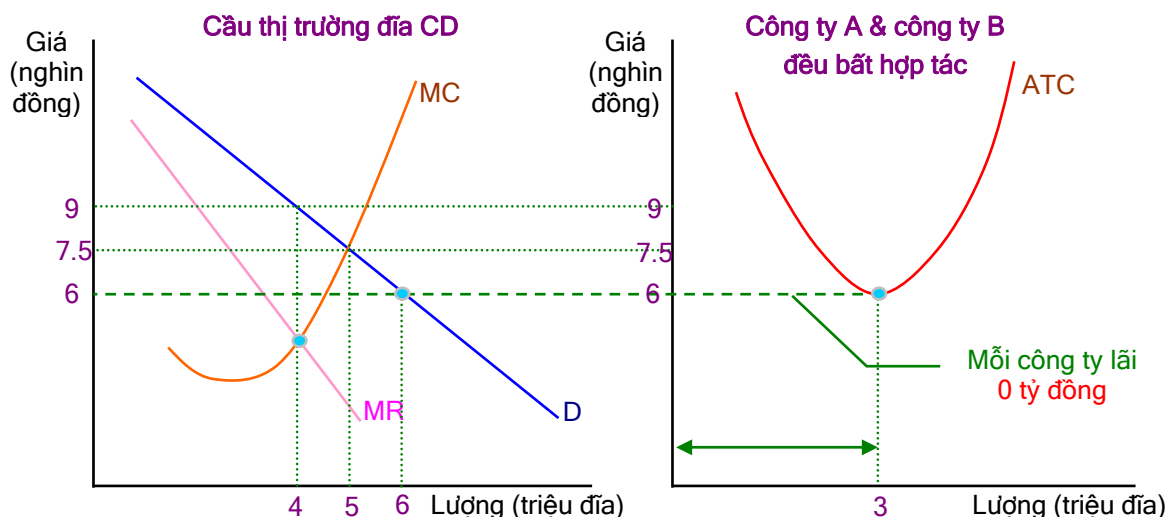
Trong trường hợp một trong hai công ty không tuân thủ hợp tác. Giả sử, công ty B muốn gia tăng thị phần bằng cách cắt giảm giá, sẽ cung cấp ra thị trường 3 triệu đĩa. Trong trường hợp hợp cầu thị trường vẫn không đổi và mức giá tương ứng với mức lượng cầu 5 triệu đĩa là 7.5 nghìn đồng. Lưu ý sản lượng 5 triệu đĩa này, trong đó công ty A là 2 triệu đĩa và công ty B là 3 triệu đĩa. Như biểu đồ dưới đây minh họa chi phí trung bình của công ty A là 7.5 nghìn và công ty B là 6 nghìn đồng. Khi đó, công ty A sẽ lỗ:  $2 \times (8 - 7.5) = 1$  tỷ đồng và công ty B sẽ lãi:  $3 \times (7.5 - 6) = 4.5$  tỷ đồng. Tổng lợi nhuận mà hai công ty nhận được là 3.5 tỷ đồng.



Trong trường hợp cả hai công ty đều không tuân thủ hợp tác. Mỗi công ty đều muốn gia tăng thị phần 3 triệu đĩa bằng cách cắt giảm giá. Khi đó, tổng sản lượng là 6 triệu đĩa và giá



tương ứng với mức sản lượng này là 6 nghìn đồng. Tại mức giá này, mỗi công ty có lợi nhuận bằng không ( $3 \times (6 - 6) = 0$ ).



Bảng dưới đây minh họa kết quả chiến lược sản lượng của hai công ty A và B.

**Chiến lược sản lượng công ty A**

		Hợp tác	Bất hợp tác
Chiến lược sản lượng công ty B	Hợp tác	Lãi 2 tỷ đồng Lãi 2 tỷ đồng	Lãi 4.5 tỷ đồng Lỗ 1 tỷ đồng
	Bất hợp tác	Lỗ 1 tỷ đồng Lãi 4.5 tỷ đồng	Lãi 0 tỷ đồng Lãi 0 tỷ đồng

**Thông tin không hoàn hảo**

Một yếu tố phức tạp của thị trường đó là người mua và người bán không có thông tin hoàn hảo về các đặc tính của sản phẩm mà họ mua và bán. Nhận diện về nhãn hiệu là rất quan trọng trong thị trường bán cạnh tranh và bán độc quyền bởi vì người bán mong muốn duy trì kinh doanh thông qua việc cung cấp sản phẩm chất lượng cao. Trong khi đó, khách hàng thường mong muốn trả giá cao hơn cho các sản phẩm có tên tuổi và nổi tiếng. Bảo hành sản phẩm cũng là một cách thức sử dụng như là dấu hiệu cho chất lượng sản phẩm.

Một vấn đề từ **thông tin không hoàn hảo** xảy ra khi một ai đó thực hiện một giao dịch với chất lượng thấp hơn. Một ví dụ cho trường hợp này là thị trường xe hơi đã sử dụng. Khi xe hơi đã sử dụng nhiều thì giá trị của nó sẽ giảm nhanh chóng. Tuy nhiên, người mua không biết chất lượng xe đã sử dụng như thế nào, cho nên giá của xe hơi đã qua sử dụng thường rất thấp để hạn chế rủi ro cho sự lựa chọn này.

Một ví dụ khác diễn ra trong thị trường bảo hiểm. Nếu không có giới hạn về chính sách người tham gia mua bảo hiểm nhân thọ thì đa số người mua bảo hiểm là những người già và bị bệnh nguy kịch. Chính vì vậy, chi phí của bảo hiểm đối với cộng đồng thường cao hơn so với phí bảo hiểm áp dụng đối với công nhân trong nhà máy hay sinh viên trong trường đại học.

Một vấn đề khác liên quan đến thông tin không hoàn hảo xảy ra khi một ai đó thực hiện một giao dịch mà hành vi lựa chọn bị ảnh hưởng bởi hành vi của các bên tham gia khác. Bảo hiểm y tế là một ví dụ cho trường hợp này, bảo hiểm khuyến khích cá nhân tiêu dùng nhiều dịch vụ y tế hơn.

## MỘT SỐ THUẬT NGỮ

Thị trường độc quyền	Chi phí tìm kiếm năng lực	Thị trường bán độc quyền
Rào cản thị trường	độc quyền	Hành vi chiến lược
Độc quyền tự nhiên	Luật chống độc quyền	Phân biệt giá
Độc quyền qui định	Sự cộng hưởng	Đường cầu lập dị
Độc quyền cục bộ	Thị trường bán cạnh tranh	Doanh nghiệp thống lĩnh
Cân bằng dài hạn	Năng lực thặng dư	Lý thuyết trò chơi
Chi phí xã hội	Chi phí phân biệt	Chiến lược thống trị
Chi phí sử dụng nguồn lực không hiệu quả	Đổi mới sản phẩm	Cân bằng Nash
	Chi phí bán hàng	Thông tin không hoàn hảo

## CÂU HỎI ÔN TẬP

### 1. Độc quyền là gì? Độc quyền được hình thành như thế nào?

Độc quyền là cấu trúc thị trường nằm ở cực khác so với cạnh tranh hoàn hảo. Thay vì nhiều doanh nghiệp, thì thị trường chỉ có một nhà cung cấp sản phẩm mà không có sản phẩm khác thay thế. Dịch vụ bưu điện của Mỹ là nhà độc quyền trong thị trường thư tín; điện, nước, khí đốt, truyền hình cáp cũng được cung cấp bởi các nhà độc quyền.

Thông thường, độc quyền có thể tồn tại nhờ năng lực độc quyền, mà nó hoạt động như một rào cản thị trường - ngăn cản các đối thủ thâm nhập thị trường. Có ba loại rào cản: rào cản tự nhiên do qui mô kinh tế; các hành động của doanh nghiệp nhằm tạo ra rào cản như sở hữu các nguồn lực quan trọng; và hành động của chính phủ như bằng phát minh, giấy phép. Các hình thức của độc quyền bao gồm: độc quyền tự nhiên; độc quyền qui định; và độc quyền cục bộ.

### 2. Đường cầu của doanh nghiệp độc quyền trông như thế nào? Tại sao như vậy?

Bởi vì nhà độc quyền là một nhà cung cấp duy nhất sản phẩm hay dịch vụ, đường cầu của doanh nghiệp cũng chính là đường cầu của thị trường. Giống như đường cầu của thị trường nói chung, đường cầu của doanh nghiệp độc quyền cũng là đường dốc xuống: nhà độc quyền hạ thấp giá để tăng sản lượng. Và đường doanh thu biên của nhà độc quyền nằm phía dưới của đường cầu. Giá và doanh thu biên không trùng nhau đối với doanh nghiệp độc quyền.

### 3. Tại sao một số doanh nghiệp muốn được độc quyền hoạt động kinh doanh trong một số lĩnh vực?

Trong một số trường hợp, độc quyền cũng giống như doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo: độc quyền cũng đạt được lợi nhuận thông thường, lợi nhuận kinh tế, hay lỗ. Nếu chỉ có một nhà độc quyền để tạo ra một những hòn đá bình thường trị giá 5 triệu USD/kg, thì không có nghĩa làm cho bạn trở nên giàu có. Trong cạnh tranh hoàn hảo, lợi nhuận kinh tế chỉ có tính tạm thời bởi vì doanh nghiệp mới sẽ thâm nhập và lợi nhuận ban đầu sẽ không còn nữa. Nếu như bạn có may mắn có được lợi nhuận nhờ độc quyền, thì các rào cản thị trường sẽ làm cho bạn có được lợi nhuận trong thời gian dài hạn hơn.

### 4. Dưới những điều kiện nào thì nhà độc quyền có thể áp dụng các mức giá khác nhau trên cùng sản phẩm đối với các khách hàng khác nhau?

Câu trả lời đơn giản đó là nhà độc quyền áp dụng phân biệt giá chỉ khi đem lại lợi nhuận tăng thêm cho nhà độc quyền. Có một số điều kiện cần thiết để vận dụng phân biệt giá trong độc quyền: doanh nghiệp không phải là người nhận giá; doanh nghiệp có thể phân chia người mua theo độ co giãn của cầu theo giá; và doanh nghiệp phải có thể ngăn ngừa bán lại sản phẩm. Tuy nhiên, không phải hàng hóa nào cũng có thể áp dụng phân biệt giá.

Điều thuận lợi và dễ dàng hơn đối với công ty điện lực và công ty điện thoại phân biệt theo giá theo các nhóm khách hàng. Tiêu thức có thể xem xét theo: qui mô kinh doanh lớn hay

nhỏ, hay gia đình để sử dụng các đường dây điện và điện thoại và thiết đặt các mức giá tương ứng.

### **5. Làm thế nào để đánh giá hiệu quả của mô hình cạnh tranh hoàn hảo và độc quyền?**

Để đánh giá hiệu quả của thị trường cạnh tranh hoàn hảo và độc quyền, các nhà kinh tế xem xét giá và lượng trên cơ sở “cân bằng dài hạn”. Không giống như cạnh tranh hoàn hảo, độc quyền không hữu hiệu. Hơn thế nữa, độc quyền làm phát sinh chi phí xã hội do sản xuất ở mức sản lượng thấp hơn và bán với mức giá cao hơn. Chi phí xã hội này bao gồm: chi phí sử dụng nguồn lực không hiệu quả; và chi phí tìm kiếm năng lực độc quyền.

### **6. Bán cạnh tranh là gì?**

Bán cạnh tranh là một cấu trúc thị trường với một số đặc tính của độc quyền và một số đặc tính của cạnh tranh hoàn hảo. Giống cạnh tranh hoàn hảo đó là có nhiều doanh nghiệp, thâm nhập vào thị trường dễ dàng. Bởi vì thâm nhập ngành dễ dàng, các doanh nghiệp bán cạnh tranh sẽ thu được lợi nhuận thông thường trong dài hạn.

Có sự khác nhau giữa doanh nghiệp bán cạnh tranh và cạnh tranh hoàn hảo, các doanh nghiệp bán cạnh tranh không đạt được hiệu quả kinh tế. Một mức giá bán cao hơn và khác nhau làm phát sinh chi phí phân biệt do các doanh nghiệp phân biệt hóa sản phẩm. Chi phí phân biệt này bao gồm chi phí đổi mới và chi phí bán hàng. Tuy nhiên, người tiêu dùng sẵn sàng chấp nhận một mức giá cao hơn cho sự phân biệt sản phẩm này.

### **7. Bán độc quyền là gì?**

Bán độc quyền là một cấu trúc thị trường, một thị trường chỉ có vài doanh nghiệp và thâm nhập vào thị trường là rất khó khăn. Các doanh nghiệp bán độc quyền có thể sản xuất các sản phẩm là đồng nhất, giống như thép, xi măng, hay các sản phẩm phân biệt như xe hơi, máy tính. Bán độc quyền khác với các cấu trúc thị trường khác bởi các doanh nghiệp là tương thuộc lẫn nhau, hành động của doanh nghiệp này ảnh hưởng đến hành động của doanh nghiệp khác.

### **8. Các hình thức cạnh tranh trong bán độc quyền là gì?**

Trong bán độc quyền, hành vi có tính chiến lược là một qui tắc. Khi xem xét và đưa ra quyết định, họ phải cân nhắc đến hành động phản hồi của đối thủ. Mô hình đường cầu lập dị là một bằng chứng cho thấy niềm tin của doanh nghiệp bằng cách tăng giá trong khi các doanh nghiệp khác vẫn giảm giá. Thậm chí, khi một quyết định không có liên quan đến giá, hành vi có tính chiến lược vẫn đóng vai trò quan trọng. Chẳng hạn, một chiến lược thống trị đưa ra và khi đó các đối thủ khác cũng thực hiện theo.

### **9. Tại sao cạnh tranh giữa các đối thủ trong thị trường bán độc quyền thường xuyên diễn ra nhất?**

Sự hợp tác là rất khó khăn khi có số lượng lớn các doanh nghiệp trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo và bán cạnh tranh: có quá nhiều người bán để có thể tổ chức sự hợp tác trong thực tiễn. Sự hợp tác là một phần tích hợp trong bán độc quyền bởi vì chỉ có vài doanh nghiệp tương thuộc lẫn nhau. Với một doanh nghiệp bán độc quyền dẫn đạo về giá, một doanh nghiệp thống trị sẽ quyết định mức giá và buộc các doanh nghiệp khác phải theo mức giá đó. Trong một Cartel, các doanh nghiệp tương thuộc tổ chức với nhau và đưa ra một mức giá và lượng cung cấp trên thị trường.

### **10. Điều gì xảy ra khi bỏ qua giả định thông tin hoàn hảo?**

Khi bỏ qua thông tin hoàn hảo, chất lượng của các sản phẩm phân biệt không thể quan sát được. Điều gì sẽ xảy ra? những người tiêu dùng sản phẩm chất lượng thấp buộc những người tiêu dùng và sản xuất sản phẩm có chất lượng cao rút lui khỏi thị trường - một quá trình như thế gọi là sự lựa chọn bất lợi. Hạ giá và chiết khấu là những cách thức mà các doanh nghiệp khắc phục sự lựa chọn bất lợi này. Thông tin không hoàn hảo cũng có thể tạo ra cơ hội cho những vấn đề đạo đức cho những người mua bán hàng hóa phải thay đổi hành vi theo cách thức không thể lường trước chất lượng của hàng hóa sau khi trao đổi mua bán.

**CÁC VẤN ĐỀ VÀ ỨNG DỤNG**

1. Một nhà xuất bản đối diện với một biểu cầu cho một cuốn tiểu thuyết mới của một tác giả nổi tiếng như sau:

Giá (nghìn đồng)	Lượng cầu (nghìn cuốn)
100	0
90	100
80	200
70	300
60	400
50	500
40	600
30	700
20	800
10	900
0	1000

Tác giả được trả 2 tỷ đồng để viết sách và chi phí biên của in sách là không đổi cho mỗi cuốn là 10 nghìn đồng.

- Tính tổng doanh thu, tổng chi phí và lợi nhuận cho mỗi mức sản lượng. Sản lượng nhà xuất bản sách lựa chọn để tối đa hóa lợi nhuận là bao nhiêu? Giá nào sẽ được định?
- Tính doanh thu biên? So sánh giữa doanh thu biên và giá, bạn thấy thế nào? Giải thích?
- Vẽ đường doanh thu biên, chi phí biên và đường cầu? Ở mức sản lượng nào đường doanh thu biên cắt đường chi phí biên? Điều này có nghĩa gì?
- Minh họa chi phí xã hội bằng đồ thị? Giải thích bằng lời điều đó có nghĩa gì?
- Nếu tác giả được trả 3 tỷ đồng chứ không phải 2 tỷ đồng để viết sách, điều này tác động như thế nào tới quyết định của nhà xuất bản đối với mức giá được định? Giải thích?
- Giả sử, nhà xuất bản không đặt mục tiêu là tối đa hóa lợi nhuận nhưng lại quan tâm tới tối đa hóa hiệu quả kinh tế. Giá nào sẽ được đặt cho sách? Lợi nhuận sẽ nhận được bao nhiêu ở mức giá này?

2. Xem xét việc phân phối thu từ. Nói chung, hình dạng đường chi phí trung bình là như thế nào? Hình dạng có thể khác nhau như thế nào giữa vùng nông thôn biệt lập và vùng thành thị dân cư đông đúc? Hình dạng thay đổi theo thời gian như thế nào? Giải thích?

3. Công ty cấp nước Đà Nẵng là nhà độc quyền cung cấp nước sinh hoạt ở Đà Nẵng. Nếu chi phí sản xuất nước sạch tăng lên, mức đầu ra để tối đa hóa lợi nhuận, giá và lợi nhuận của công ty thay đổi như thế nào? Giải thích bằng lời và bằng đồ thị?

4. Nhiều siêu thị ở thành phố Hồ Chí Minh hoạt động trong một thị trường được coi như cạnh tranh với chi phí biên không đổi.

- Sử dụng đồ thị biểu thị thặng dư tiêu dùng, thặng dư sản xuất và tổng thặng dư của thị trường hàng tạp phẩm?
- Bây giờ, giả sử rằng các siêu thị độc lập kết hợp lại với nhau thành một nhà phân phối độc quyền. Sử dụng đồ thị mới biểu thị thặng dư tiêu dùng, thặng dư sản xuất và tổng thặng dư. Liên quan với thị trường cạnh tranh, phần nào là phần thặng dư của người tiêu dùng chuyển cho người sản xuất? Phần nào là chi phí xã hội?

5. Johnny Rockabilly vừa kết thúc ghi CD cuối cùng của anh ta. Bộ phận marketing của công ty phát hành đĩa nhạc xác định rằng cầu của CD này như sau:

Giá (nghìn đồng)	Số lượng (nghìn CD)
24	10
22	20
20	30
18	40
16	50
14	60

Biết rằng, công ty không có chi phí cố định và chi phí biến đổi là 5 nghìn đồng mỗi CD.

- Xác định tổng doanh thu cho mức sản lượng 10 nghìn CD; 20 nghìn CD? Doanh thu biên cho mỗi 10 nghìn CD được bán?
  - Lượng CD nào sẽ tối đa hóa lợi nhuận? Giá bán là bao nhiêu? Tính lợi nhuận?
  - Nếu bạn là người đại diện cho Johnny, thì chi phí ghi đĩa mà bạn đề nghị đối với công ty ghi đĩa? Tại sao?
6. Sắp xếp các thị trường sau vào thị trường cạnh tranh hoàn hảo, bán cạnh tranh, bán độc quyền và độc quyền? Giải thích tại sao bạn sắp xếp như vậy?
- Bút chì gỗ 2B
  - Nước đóng chai
  - Dịch vụ điện thoại
  - Đậu phụng
  - Son môi
7. Sparkle là một trong nhiều doanh nghiệp trong thị trường kem đánh răng ở trạng thái cân bằng dài hạn.
- Vẽ đồ thị biểu thị đường cầu của Sparkle, đường doanh thu biên, đường chi phí trung bình và đường chi phí biên? Mức giá và sản lượng Sparkle tối đa hóa lợi nhuận?
  - Lợi nhuận của Sparkle là bao nhiêu? Giải thích?
  - Trong đồ thị của bạn, biểu thị thặng dư tiêu dùng xuất phát từ việc mua kem đánh răng của Sparkle? Biểu thị chi phí xã hội liên quan đến đầu ra hiệu quả?
  - Nếu chính phủ bắt buộc Sparkle sản xuất ở mức sản lượng hiệu quả, điều gì xảy ra đối với doanh nghiệp? Điều gì xảy ra đối với người tiêu dùng của Sparkle?
8. Hoàn thiện bảng sau bằng cách điền Có hoặc Không hoặc Có lẽ cho mỗi loại thị trường.

Hành động của doanh nghiệp	Cạnh tranh hoàn hảo	Bán cạnh tranh	Độc quyền
a. Tạo ra sự khác biệt về sản phẩm?			
b. Sản xuất vượt quá khả năng?			
c. Quảng cáo?			
d. Chọn Q, tại $MR = MC$			
e. Chọn Q, tại $P = MC$			
f. Nhận được lợi nhuận kinh tế trong cân bằng dài hạn?			
g. Đứng trước một đường cầu dốc xuống?			
h. Có MR thấp hơn giá?			
i. Xuất ngành trong dài hạn nếu lợi nhuận nhỏ hơn zero?			

*Chương 7: Cạnh tranh không hoàn hảo*

9. Một phần lớn cung kim cương thế giới là từ Nga và Nam Phi. Giả sử rằng chi phí biên của việc khai thác mỏ kim cương là không đổi và là 1 nghìn USD và cầu của kim cương được xác định như sau:

Giá (nghìn USD)	Sản lượng (nghìn đơn vị)
8	5
7	6
6	7
5	8
4	9
3	10
2	11
1	12

a. Nếu có nhiều nhà cung cấp kim cương, thì giá và sản lượng là bao nhiêu?

b. Nếu chỉ có một nhà cung cấp kim cương, thì giá và sản lượng là bao nhiêu?

c. Nếu Nga và Nam Phi hình thành nên một Cartel thì giá và sản lượng là bao nhiêu? Nếu các nước phân chia thị trường ngang nhau, Nam Phi sẽ sản xuất bao nhiêu và lợi nhuận thế nào? Điều gì sẽ xảy ra với lợi nhuận của Nam Phi nếu nó tăng sản lượng thêm 1 nghìn đơn vị sản lượng trong khi Nga chịu thỏa thuận Cartel?

d. Sử dụng câu trả lời của bạn ở phần (c) để giải thích tại sao sự thỏa thuận của Cartel thường không thành công?

10. Một ngành công nghiệp với một doanh nghiệp rất lớn và 100 doanh nghiệp rất nhỏ có cầu về sản phẩm đang gia tăng. Sử dụng mô hình doanh nghiệp thống trị để giải thích ảnh hưởng đến

a. Giá, sản lượng và lợi nhuận kinh tế của doanh nghiệp lớn?

b. Giá, sản lượng và lợi nhuận kinh tế của một doanh nghiệp nhỏ điển hình?

11. Xem xét trò chơi sau: Có hai người chơi, mỗi người được hỏi một câu hỏi. Họ có thể trả lời câu hỏi trung thực hoặc họ có thể nói dối. Nếu cả hai đều trả lời trung thực, mỗi người nhận được phần thưởng 100 nghìn đồng. Nếu một người trung thực và người kia nói dối, người nói dối sẽ có lợi, người nói dối sẽ nhận được phần thưởng 500 nghìn đồng và người trung thực không nhận được gì cả. Nếu cả hai đều nói dối, thì mỗi người nhận được 50 nghìn đồng.

a. Mô tả trò chơi trên trục góc độ người chơi, chiến lược và phần thưởng?

b. Xây dựng ma trận kết quả? Cân bằng của trò chơi này?

12. Chỉ có hai doanh nghiệp Soapy và Suddies sản xuất bột giặt trên thị trường. Hai doanh nghiệp thỏa thuận hợp tác trong việc phân chia thị trường bằng nhau. Nếu cả hai cam kết thực hiện hợp tác, thì mỗi doanh nghiệp nhận được 1 triệu USD lợi nhuận kinh tế. Nếu có một doanh nghiệp bất hợp tác, thì doanh nghiệp bất hợp tác tăng được lợi nhuận lên 1.5 triệu USD, trong khi đó doanh nghiệp hợp tác chịu thua lỗ 0.5 triệu USD.

a. Mô tả chiến lược tốt nhất đối với mỗi doanh nghiệp, nếu trò chơi chỉ diễn ra một lần?

b. Lợi nhuận kinh tế cho mỗi doanh nghiệp nếu cả hai đều bất hợp tác?

c. Xây dựng ma trận kết quả của trò chơi, trong đó trò chơi chỉ diễn ra một lần?

d. Cân bằng của trò chơi, trong đó trò chơi chỉ diễn ra một lần?



## BÀI ĐỌC THÊM

### OPEC duy trì việc Mỹ nhập khẩu dầu như thế nào?

By BOB DAVIS and BHUSHAN BAHREE  
Staff Reporters of THE WALL STREET JOURNAL

Tất cả bảy đời tổng thống 30 năm qua, dân chủ hay cộng hòa, đã nỗ lực nhằm làm cho nước Mỹ thoát khỏi nhập khẩu dầu. Nhưng tất cả đều thất bại.

Vào năm 1973, tổng thống Nixon đưa ra lời cam kết sẽ kết thúc việc nhập khẩu dầu vào năm 1980 thông qua một kế hoạch độc lập. Mỹ đã nhập khẩu 40% dầu trong những năm đó. Vào năm 1979, tổng thống Carter đã nói rằng nhập khẩu sẽ không bao giờ gia tăng nữa. Và họ đã thực hiện. Ngày nay, với 60% lượng dầu nhập khẩu, tổng thống Bush nói rằng năng lượng hydro cho phép Mỹ độc lập về năng lượng. Dường như, ông Bush cố chứng minh thêm cho sai lầm này, ít nhất trong vài thập kỷ đến.

Mặc dầu, được xem là nền kinh tế hữu hiệu về năng lượng, Mỹ vẫn nhập khẩu dầu ở nước ngoài vì hai lý do. Tổ chức các quốc gia xuất khẩu dầu mỏ, đặc biệt là Tiểu vương quốc Ả Rập và các nước lân cận rất giỏi trong việc quản lý giá dầu nhằm duy trì tình trạng Mỹ nhập khẩu dầu. Trong khi đó, Mỹ thiếu thiện chí về chính trị để thực hiện những điều cần thiết nhằm làm giảm cơ khát dầu của người Mỹ.

Sự có mặt của quân đội Mỹ ở Vùng vịnh Ba tư, đã khống chế hai phần ba xuất khẩu dầu mỏ và vì vậy kiểm soát hai phần ba trữ lượng dầu toàn cầu. Điều này đã làm cho các quốc gia phụ thuộc dầu trở nên khốn đốn hơn bao giờ hết. Mỹ vẫn trông cậy vào các quốc gia ủng hộ như một phần then chốt trong xã hội Mỹ. Sự bất ổn định chính trị trong khu vực vào năm 1973 và 1979 gây nên sự tăng vọt giá dầu sản xuất, đã làm thiệt hại đáng kể đối với nền kinh tế Mỹ. Vào năm 1991, Mỹ đã đưa 500 nghìn quân đến khu vực Trung Đông nhằm lật đổ Saddam Hussein khỏi Kuwait và ngăn ngừa Saddam chiếm giữ thị phần dầu lớn ở Vùng vịnh.

Vấn đề chính yếu ở đây là giá dầu. OPEC kiểm soát sản xuất và cố gắng duy trì mức giá cao hơn giá thị trường, nhưng đã không đưa ra các giải pháp lựa chọn nhiên liệu thay thế và các công nghệ không có tính cạnh tranh.

“Bộ trưởng dầu mỏ của Tiểu vương quốc Ả Rập, Sheik Ahmed Zaki Yamani, đã phát biểu tại Trường đại học dầu mỏ Ả Rập vào năm 1981, “Nếu chúng ta buộc các quốc gia Phương Tây đầu tư trong việc tìm ra các nguồn năng lượng thay thế”. “Điều này sẽ làm cho họ mất bảy đến mười năm và kết quả sẽ làm giảm sự phụ thuộc dầu như là nguồn năng lượng và điều này làm giảm lợi ích của Tiểu vương quốc Ả Rập”.

Mỹ có thể ban hành các qui định nhằm hạn chế người Mỹ giảm lượng tiêu dùng xăng dầu, để giảm bớt sự gia tăng giá thông qua chính sách thuế. Khoảng 19.5 triệu thùng dầu tiêu dùng ở Mỹ mỗi ngày, trong đó khoảng 11.5 triệu thùng là nhập khẩu. Gần một nửa tiêu dùng dầu ở Mỹ là cho xe hơi và xe tải.

Một số nhà kinh tế đưa ra đề xuất truyền thống nhằm tăng thuế xăng dầu, một số khác thì đưa ra các biện pháp mới. Một trong những nhà kinh tế nổi tiếng của tổng thống Bush, đó là Martin Feldstein, trường đại học Harvard, cho rằng chính phủ phải kiểm soát doanh số bán và phân phối xăng dầu thông qua hóa đơn điện tử. Những người tiêu dùng nhiều nhiên liệu sẽ mua hóa đơn của những người dùng xe tiết kiệm nhiên liệu hơn, điều này tạo động lực sử dụng ít xăng dầu và phát triển công nghệ nhiên liệu hữu hiệu mà chính phủ không phải chi thêm tiền.

Nhưng cả nhà trắng và phe đối lập đều không quan tâm đến lợi ích giá dầu rẻ ở Mỹ. Giá dầu thấp hơn ở các nước công nghiệp hóa sẽ thúc đẩy doanh số ngành xe hơi, du lịch và xây dựng



## **Chương 7: Cạnh tranh không hoàn hảo**

ngoại ô. Giá diesel thấp hơn sẽ giảm chi phí vận tải và hỗ trợ cho các doanh nghiệp trong chuỗi cung cấp.

Thư ký thương mại Don Evans, cựu giám đốc điều hành của khu khai thác dầu Texas, đã nói “Nếu chúng ta để cho giá dầu tăng cao một cách nhân tạo, sự tác động sẽ làm hại cho nền kinh tế”.

### **Nguy cơ bất ổn định**

Cùng lúc đó, sự phụ thuộc nhập khẩu dầu của Mỹ đã tạo nguy cơ bất ổn định ở Venezuela và Trung Đông và làm tuột mất đòn bẩy kinh tế then chốt trong việc kiểm soát Cartel ở nước ngoài. Các cuộc khủng hoảng vào năm 1973 đã làm cho giá dầu tăng lên rất cao. Và trong khi đó, chỉ có khoảng 20% lượng dầu mà Mỹ nhập khẩu từ các thành viên OPEC tại vùng vịnh Ba Tư. Vùng vịnh đã thiết đặt giá một cách hữu hiệu bởi vì nó đã sản xuất dầu với giá thấp nhất và chiếm 90% trữ lượng tăng thêm trên thế giới.

Chỉ trong khoảng thời gian từ năm 1979 đến 1983 trong ba thập kỷ qua, nhập khẩu dầu của Mỹ đã giảm đáng kể, khi đó đã giảm xuống 40%. Một lý do của sự khủng hoảng sâu sắc nhất là do sự cắt giảm cầu năng lượng. Một lý do khác nảy sinh đồng thời cả về giá dầu sau cái cách của Iran vào năm 1979 (khi đó, nỗi sợ hãi gia tăng trở lại của việc cắt giảm dầu) và sự hữu hiệu trong việc sử dụng năng lượng xe hơi Mỹ từ năm 1979 đến 1983, Mỹ đã đưa ra các qui định về tiêu chuẩn hữu hiệu năng lượng. Sự bùng nổ việc sử dụng xe hơi nhỏ hơn trong dân chúng Mỹ. Tổng thống Reagan đã chấm dứt kiểm soát giá dầu và khi đó bùng nổ hoạt động khoan và thăm dò dầu mỏ nội địa, cho đến giữa thập kỷ những năm 1980, sản lượng dầu của Mỹ giảm xuống theo hình xoắn ốc.

Giá dầu đã đạt đến 40 USD một thùng (100 USD một thùng, sau khi tính lạm phát) và dự kiến sẽ tăng gấp đôi trong vài năm đến. Tiểu vương quốc Ả Rập lo ngại giá cả tăng vọt sẽ bùng nổ trở lại. Và để giảm nhập khẩu dầu ở Mỹ, Tổng thống Carter ủng hộ cho kế hoạch 88 tỷ USD để phát triển dầu tổng hợp từ trữ lượng than dầu ở Mỹ.

Vì vậy, Tiểu vương quốc Ả Rập đã bán với giá thấp hơn vài USD một thùng so với OPEC là 34 USD một thùng. Sau đó vào năm 1985, Cartel phải đối phó với sự cạnh tranh từ Alaskan và khu vực dầu ở vùng biển Bắc, Tiểu vương quốc Ả Rập và Kuwait đã bán phá giá. Sau một cuộc họp, OPEC quyết định đi theo sau thị trường hơn là người dẫn đạo về giá. Bộ trưởng dầu mỏ Ả Rập, Sheik Yamani, đã phát biểu với một vài phóng viên: Chúng ta hãy xem làm thế nào mà vùng biển Bắc có thể sản xuất dầu với giá là 5 USD một thùng. Tại mức giá này, chưa ai có thể đánh bại các quốc gia Vùng vịnh. Vào giữa những năm 1980, chi phí sản xuất dầu chỉ vài USD một thùng, khoảng 15 USD một thùng ở vùng bờ biển của Anh, Na Uy và ở Mỹ.

Một sự dịch chuyển là lời cảnh báo đối với Mỹ: hãy quên độc lập năng lượng. Nên nhớ, Mỹ là người tiêu dùng và nhập khẩu dầu lớn nhất thế giới, Mỹ cũng là một trong những nước sản xuất dầu mỏ lớn nhất. Khi giá giảm xuống, khoảng 12 USD một thùng, đã tàn phá nền kinh tế của Texas, Louisiana và các bang giàu tài nguyên dầu mỏ khác và sau đó phó tổng thống George H.W. Bush đi đến các nước vùng vịnh vào năm 1986, để thúc giục các quốc gia hạn chế sản lượng sản xuất để nâng giá dầu.

“Đó không phải là điều chúng tôi mong muốn - một mức giá tự do về dầu mỏ” Chủ tịch của OPEC, Rilwanu Lukman, Nigeria, đã thúc giục ông Bush trong hai cuộc họp ở Kuwait. Ông Bush cuối cùng đi đến sự thống nhất với Vua Fahd, Tiểu vương quốc Ả Rập, là hạn chế sản xuất để nâng giá 50% so với giá mục tiêu là 18 USD một thùng (khoảng 30 USD ngày nay). Qua các năm, OPEC đã điều chỉnh sản xuất để đạt mức giá trong khoảng 22 USD đến 28 USD.

Chiến lược của OPEC đã có tác động rất lớn. Từ giữa những năm 1980, cơn khát dầu của Mỹ đã tăng lên. Chương trình dầu tổng hợp của tổng thống Carter không thể cạnh tranh với giá mới của OPEC, là một sự giễu cợt cho dự án đã tiêu tốn một khoản tiền lớn.

Mỹ là quốc gia sử dụng năng lượng hữu hiệu so với năm 1973. Khi đó, các quốc gia Ả Rập cắt giảm xuất khẩu dầu vào Mỹ bởi vì các hỗ trợ của Mỹ đối với Israel trong thời gian chiến tranh Tháng Mười. Theo Hiệp hội nghiên cứu năng lượng Cambridge, điều này làm mất đi khoảng một nửa số thùng dầu để tạo ra 1 USD đơn vị sản lượng kinh tế ngày nay, như đã xảy ra cách đây 30 năm.

Tuy nhiên, lợi ích của sử dụng năng lượng hữu hiệu phát huy tác dụng vào đầu những năm 1980, khi giá dầu ở mức cao. Các nhà máy điện và các khách hàng lớn chuyển sang dùng khí đốt thiên nhiên, rẻ hơn và sạch hơn, ít có nguy cơ thiếu hụt bởi lẽ khí đốt thiên nhiên này đã được sản xuất ở Mỹ và Canada. Vào năm 1979, 13.5% điện được sản xuất từ nhiên liệu dầu; con số này đã giảm xuống còn 4.1% vào năm 1985 và ngày nay khoảng 3%. Khí đốt gia đình cũng có sự chuyển đổi tương tự, từ dầu sang khí thiên nhiên.

Khi giá dầu giảm vào năm 1985, thì nhịp độ tiến triển của năng lượng hữu hiệu có vẻ chững lại. Mỹ dường như ít phụ thuộc vào dầu từ những tháng trước vì sự thay đổi dài hạn trong cấu trúc của nền kinh tế, chứ không vì công nghệ tiết kiệm năng lượng. Chính ngành công nghiệp sử dụng năng lượng (nhôm, nông nghiệp, hóa chất, sản phẩm rừng, thủy tinh, khuôn đúc kim loại, khai khoáng, thép và dầu mỏ) chiếm khoảng 80% năng lượng sử dụng. Nhiều ngành trong số này đang suy giảm. Một số ngành mới chiếm ưu thế hơn, như phần mềm và viễn thông, không sử dụng nhiều năng lượng. Dầu mỏ chiếm khoảng 40% tổng số tiêu dùng năng lượng của Mỹ, giảm xuống còn 50% vào năm 1973.

Vào những năm 1990, giá xăng dầu giảm thấp hơn so với lệnh cấm vận dầu mỏ vào năm 1973, khi đó mối quan tâm tập trung hơn vào lạm phát. OPEC xác định phải giữ cho giá dầu thấp hơn để giữ thị phần và tạo nên sự khan hiếm ở một số khu vực khác. Chính phủ Mỹ đã không đòi hỏi tăng cường sử dụng năng lượng hữu hiệu đối với xe hơi. Với những đợt sóng gió của nền kinh tế, người tiêu dùng như những nhồi bông của SUV và các nhà đầu cơ nhiên liệu khác.

Các nhà kinh tế cho rằng để giảm sự phụ thuộc vào dầu mỏ, Mỹ sẽ phải tăng giá xăng dầu đáng kể. Mỹ sẽ phải thu thêm 1 USD tiền thuế trên mỗi gallon, với mức thuế hiện nay là 41 cents, nhằm giảm lượng tiêu thụ xăng dầu khoảng một phần tư.

Châu Âu và Nhật có mức thuế khá cao (3.16 USD trên mỗi gallon ở Anh; 1.75 USD ở Nhật). Vì vậy, các lái xe đạt đến ngưỡng và chọn những chiếc xe nhỏ hơn, hoặc phương tiện sử dụng hữu hiệu nhiên liệu. Loren Beard, người quản lý cấp cao của phòng hoạch định năng lượng, DaimlerChrysler AG in Detroit, đã cho biết “để giảm tiêu dùng xăng dầu, điều hiển nhiên nhất phải làm đó là thuế xăng dầu và làm theo những đặc trưng của nền kinh tế nhiên liệu”.

Về mặt tổng thể, Pháp và Nhật chỉ cần một nửa lượng dầu như ở Mỹ để tạo nên cùng mức tăng trưởng cho nền kinh tế. Áp dụng giá xăng dầu cao ở Châu Âu và Nhật, các cơ quan năng lượng quốc tế ở Paris vẫn mong đợi nhập khẩu dầu sẽ tăng nhưng với tốc độ chậm hơn so với Mỹ trong vài thập kỷ đến.

### **Liều thuốc chính trị**

Mặc dầu, tăng thuế xăng dầu là liều thuốc chính trị của Mỹ. Tổng thống Bush đã chấp nhận tăng thuế 5 cents trên mỗi gallon vào năm 1990, mặc dầu ông ta đã đưa ra cam kết là “không có thuế mới”. Đây cũng là lý do làm mất vị trí tái tranh cử tổng thống. Tổng thống Clinton đã đánh mức thuế năng lượng phóng khoáng hơn vào năm 1993 là 4.3 cents trên mỗi gallon. Các quan chức của chính quyền Bush nói rằng họ đã cân nhắc mức thuế cao hơn khi đưa chúng vào kế hoạch năng lượng năm 2001, nhưng đã bị từ chối một cách nhanh chóng.

Thuế tăng lên, tự nó cũng không giải quyết vấn đề về nhập khẩu dầu. Một mức giá khí đốt cao hơn sẽ làm giảm cầu của dầu, điều này có thể dẫn đến sự dư thừa và giá bán sỉ dầu thấp hơn. OPEC có thể cắt giảm sản xuất để đẩy giá lên, như thể họ đã làm cho giá dầu tăng vào năm 1998. Nếu như OPEC được khuyến khích giảm giá xuống, thì Mỹ và các quốc gia sẽ xem xét

## **Chương 7: Cạnh tranh không hoàn hảo**

với phần thặng dư về cung (bằng cách dự trữ dầu để duy trì sử dụng trong trường hợp khẩn cấp), để dự phòng khi giá tăng và hạn chế hưởng lợi của OPEC do kiểm soát cung.

Sự bùng nổ cung ở khu vực ngoài vùng vịnh sẽ giúp cho Mỹ ít phụ thuộc hơn vào OPEC. Nhưng chính quyền Bush không thể thuyết phục nghị viện bắt tay ngay vào việc khoan dầu ở khu vực bảo tồn cuộc sống hoang dã ở Alaska, các qui định về môi trường đã đặt ra nhiều trở ngại, cùng với bờ biển Thái Bình Dương và Đại Tây Dương, vượt quá giới hạn của các thiết bị mới. Các công ty dầu mỏ đã sử dụng công nghệ để kéo dài hoạt động trên những khu khai thác cũ, nhưng cung nội địa vẫn tiếp tục chết lịm dần khoảng 5.8 triệu thùng mỗi ngày, thấp hơn một phần ba so với mục tiêu độc lập năng lượng, mà tổng thống Nixon đặt ra vào năm 1973.

Ở các nơi khác, Nga, Châu Á, Châu Phi cũng trông đợi mở rộng sản xuất trong những thập kỷ đến. Mặc dầu, những quốc gia này không có chính sách dự trữ và chịu sự phụ thuộc như ở Mỹ, nhưng họ có lượng dự trữ lớn trên thế giới và dễ dàng khai thác. Một quan chức của chính quyền Bush lần thứ nhất đã nói: các quốc gia OPEC “là hậu thuẫn về giá”.

Nhà đại diện Charles Rangel ở New York cho biết Mỹ có thể sử dụng quân đội để làm thay đổi cán cân năng lượng. Nếu như Mỹ chiếm cứ các khu khai thác dầu mỏ ở Iraq trong chiến tranh và làm cho Baghdad trở thành đồng minh đáng tin cậy, điều này có thể làm giảm đi quan tâm của Mỹ về sự phụ thuộc vào vùng vịnh Ba Tư. Ông Rangel nói rằng “nếu chúng tôi kiểm soát tất cả dầu ở đó, thì chúng tôi cũng không cần đánh thuế xăng dầu”. Nhưng hậu quả của chiến tranh thì khó có thể nói trước được, đặc biệt là chính quyền Saddam Hussein đã phá hủy các giếng dầu ở Iraq, hay nếu như các khu khai thác dầu ở vùng vịnh trở thành mục tiêu của khủng bố. Một nền dân chủ ở Iraq dường như làm tăng thêm sức mạnh của OPEC, chứ không làm suy yếu chúng.

Tổng thống Bush đang xem xét đối với sự điều chỉnh công nghệ. Ông ta đã đầu tư công nghệ nhiên liệu năng lượng hydro, với ngân sách 1.7 tỷ USD trong vòng năm năm đến để cố gắng tạo ra các xe hơi và xe tải sử dụng nhiên liệu năng lượng hydro. Nhưng những khó khăn đang làm chùn bước cho kế hoạch này. Chi phí của hydro hiện giờ gấp bốn lần xăng dầu, xây dựng nhà máy là rất tốn kém và thiếu cơ sở hạ tầng để thiết lập các trạm bơm hydro giống như các trạm xăng dầu trên toàn quốc.

Và OPEC cũng rất thận trọng đối với khả năng Mỹ có thể đánh động vào thói quen tiêu dùng dầu. Trong những năm cuối của thập kỷ 1980, bộ trưởng dầu mỏ của Kuwait đã xua đuổi các nhà kinh doanh cố gắng tiếp cận ông ta trong một quán Bar tại khách sạn London. Sheik Ali Khalifa al-Sabah giải thích rằng một người đàn ông “muốn bán cho tôi một động cơ chạy bằng nước. Nếu tôi nghĩ có động cơ hoạt động như vậy, tôi sẽ mua và hủy nó ngay”.

## **CÁC CÂU HỎI PHÂN TÍCH**

- 1. Làm thế nào mà Tiểu vương quốc Ả Rập và các nước lân cận có thể kiểm soát giá dầu?**
- 2. Những nhận xét nào của Sheik Ahmed Zaki Yamani về nguồn năng lượng thay thế đã gợi ý về sự khác nhau của độ co giãn của cầu dầu mỏ trong ngắn hạn và trong dài hạn?**
- 3. Minh họa bằng cách sử dụng đường cung và đường cầu cho biết ảnh hưởng của thuế nhập khẩu dầu đối với người tiêu dùng dầu. Ảnh hưởng này đối với giá nhận được của nhà sản xuất trong nước là bao nhiêu?**
- 4. Hàm ý về sự hữu hiệu trong đề nghị hạn chế xăng dầu của Martin Feldstein là gì? Liệu xăng dầu có thể hạn chế vào thời điểm bây giờ được không?**
- 5. Tại sao phó tổng thống H.W. Bush khuyến khích OPEC giảm sản xuất dầu? Lợi ích của chiến lược như vậy là gì? Chi phí?**

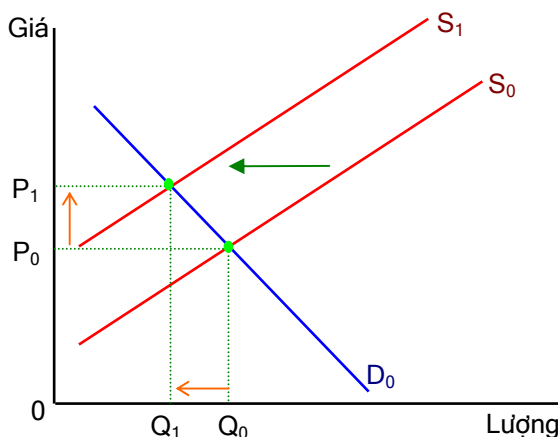
## TRẢ LỜI CÁC CÂU HỎI PHÂN TÍCH

Tham khảo tài liệu đề cập trong *chương 2-3*, *chương 6* và *chương 7* để hỗ trợ trong việc trả lời các câu hỏi này.

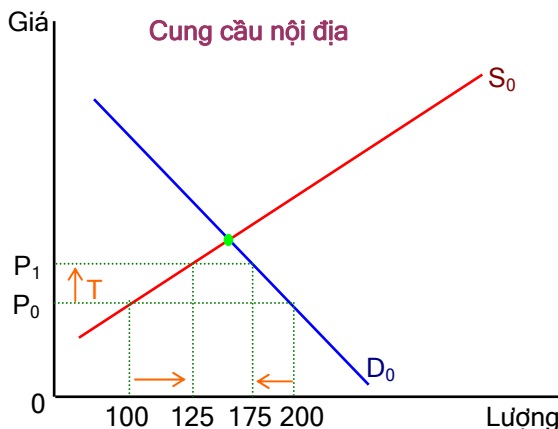
1. Như đã đề cập trong bài báo, vùng vịnh chiếm hai phần ba trữ lượng dầu toàn cầu. Các quốc gia vùng vịnh cùng với 5 quốc gia từ Châu Phi, Nam Mỹ và Châu Á hình thành nên một Cartel gọi là OPEC, tổ chức này cung cấp 40% cung dầu mỏ trên toàn thế giới. Bằng hành động như một đơn vị kinh doanh, OPEC đã vận dụng năng lực độc quyền (năng lực thiết đặt giá) trong thị trường dầu thông qua việc kiểm soát sản lượng sản xuất dầu.

2. Sheik Ahmed Saki Yamani đã nói rằng nếu giá dầu ở mức cao, các quốc gia tiêu dùng dầu sẽ đầu tư vào các nguồn năng lượng thay thế, giảm sự phụ thuộc vào dầu. Điều này có nghĩa rằng sự nhạy cảm của cầu tăng lên khi giá cả tăng trong dài hạn. Theo như đặc tính độ co giãn, cầu sẽ co giãn hơn trong dài hạn. Các nhà kinh tế giải thích hiện tượng này với khả năng cung cấp lớn hơn nguồn năng lượng thay thế khi thời gian trôi qua.

3. Thuế làm dịch chuyển đường cung lên trên bằng với mức thuế. Trong biểu đồ, phí bên phải là thuế, T, làm dịch chuyển đường cung từ  $S_0$  đến  $S_1$ . Lượng dầu giảm từ  $Q_0$  xuống  $Q_1$ .



Bởi vì thuế làm tăng giá dầu thị trường thế giới, thuế làm tăng lượng cung nội địa lớn hơn. Điều này minh họa trong biểu đồ dưới đây. Trước khi có thuế, giá thị trường thế giới tại  $P_0$ , cầu người tiêu dùng là 200 thùng dầu. Các nhà sản xuất nội địa cung cấp 100 nghìn thùng tại mức giá đó và 100 nghìn thùng dầu sẽ được nhập khẩu. Sau khi có thuế, T, lượng cầu giảm xuống còn 175 nghìn thùng mỗi ngày. Các nhà sản xuất nội địa mong muốn cung cấp 125 nghìn thùng tại mức giá mới  $P_1$  và 50 nghìn thùng dầu còn lại được nhập khẩu. Điều này được minh họa trong biểu đồ dưới đây.



### *Chương 7: Cạnh tranh không hoàn hảo*

4. Đề nghị của nhà kinh tế Martin Feldstein là nhằm kiểm soát doanh số bán và phân phối xăng dầu thông qua hóa đơn. Tuy nhiên, đề nghị này không cho biết hóa đơn sẽ được phân phối bằng cách nào và điều này làm phát sinh một thị trường mua và bán hóa đơn. Đối với những người có cầu không co giãn ít hơn đối với xăng dầu có thể mua hóa đơn từ những người khác, những người có chi phí thấp hơn trong việc tìm kiếm các nguồn năng lượng thay thế. Điều này có nghĩa là những người giàu như có khả năng chuyển đổi sẽ thực hiện việc chuyển đổi nhanh nhất. Đây là một phương pháp hữu hiệu để hạn chế. Tuy nhiên, dầu hiện tại có thể được hạn chế bởi giá dầu được thiết đặt bởi OPEC.

5. Phó tổng thống H.W. Bush đã khuyến khích OPEC tăng giá dầu để các nhà sản xuất nội địa sản xuất dầu, vì các nhà sản xuất nội địa có chi phí lớn hơn trong việc sản xuất dầu (điểm đóng cửa của các nhà sản xuất nội địa nằm trên mức giá của OPEC). Lợi ích của giá dầu cao đó là lợi nhuận của các nhà sản xuất nội địa cao hơn. Các chi phí đó là chi phí sản xuất cao hơn đối với nhà sản xuất nội địa cho những hàng hóa khác, có sử dụng dầu như là yếu tố đầu vào.

## Chương 8

# CUNG CẦU THỊ TRƯỜNG NGUỒN LỰC

Trên cơ sở hiểu biết về cung cầu sản phẩm, các cá nhân và doanh nghiệp vận dụng lý thuyết cung cầu đối với nguồn lực sản xuất (lao động, vốn, ...). Các quyết định sử dụng nguồn lực không chỉ ảnh hưởng đến năng suất, chi phí, lợi nhuận mà còn ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường.

**Sau khi nghiên cứu chương này, bạn có thể:**

- ↪ Giải thích các nhân tố ảnh hưởng đến cung cầu nguồn lực và chính sách của chính phủ tác động lên giá thị trường nguồn lực.
- ↪ Giải thích tác động thay thế và thu nhập tác động đến đường cung lao động cá nhân và thị trường.
- ↪ Xem xét các yếu tố tạo nên sự khác biệt về tiền lương và phân tích vai trò của nghiệp đoàn đối với cung lao động trên thị trường.
- ↪ Giải thích tại sao đường cầu vốn dốc xuống và ảnh hưởng lãi suất đến đường cầu vốn.
- ↪ Giải thích mối quan hệ giữa đầu tư công nghệ và qui mô kinh tế của các ngành.

### THỊ TRƯỜNG NGUỒN LỰC

Trong phần này, chúng ta sẽ phân tích mối quan hệ giữa thị trường sản phẩm và thị trường nguồn lực, xem xét làm thế nào mà giá cả của lao động và nguồn lực được xác định trên thị trường nguồn lực sản xuất. Như đã đề cập trước đây, có bốn nhóm nguồn lực: tài nguyên, lao động, vốn và quản lý. Chi phí cho các nguồn lực như sau:

Nguồn lực	Chi phí
Tài nguyên	Tiền thuê
Lao động	Tiền lương
Vốn	Tiền lãi
Quản lý	Lợi nhuận

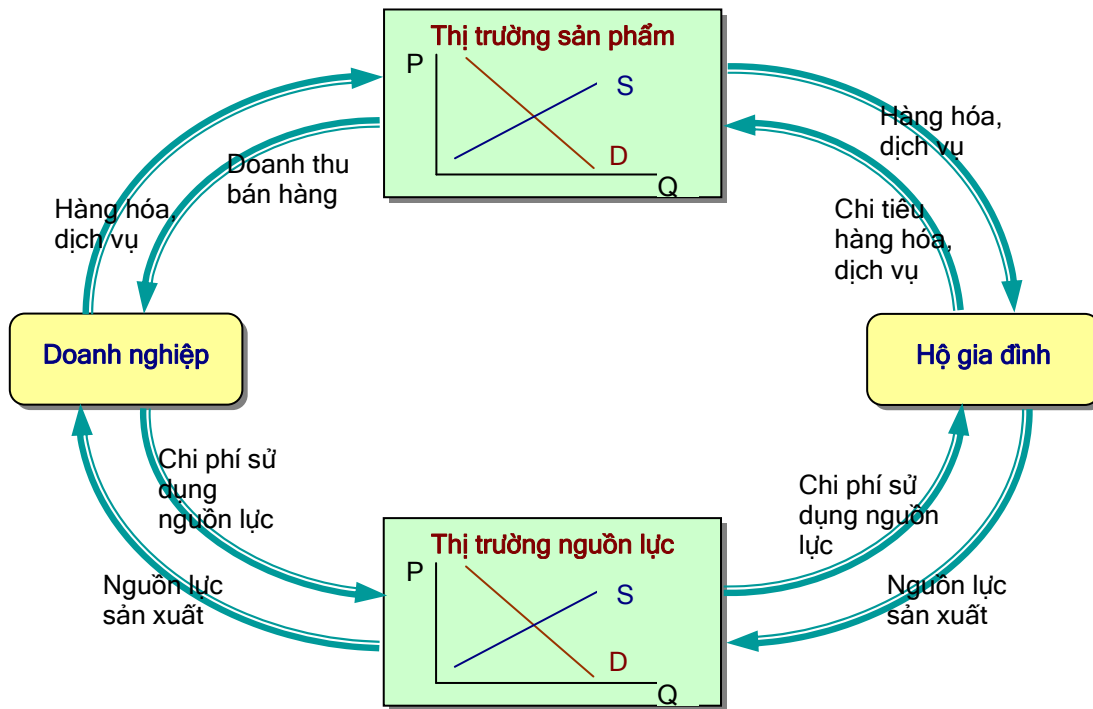
Tiền thuê, tiền lương và tiền lãi được xác định trên thị trường tài nguyên, lao động và vốn. Những người quản lý là những người được thuê để điều hành kinh doanh trong một doanh nghiệp, thu nhập của người quản lý từ lợi nhuận kinh doanh, là phần còn lại của doanh thu sau khi trừ đi toàn bộ chi phí sản xuất.

Mối quan hệ giữa thị trường sản phẩm và thị trường nguồn lực có thể được mô tả trong biểu đồ luân chuyển dưới đây. Biểu đồ này minh họa mối quan hệ tương thuộc lẫn nhau giữa thị trường sản phẩm và thị trường nguồn lực. Doanh nghiệp sẽ mua nguồn lực sản xuất trên thị trường nguồn lực để sản xuất hàng hóa và dịch vụ và bán trên thị trường sản phẩm. Vì vậy, chúng ta nói cầu của nguồn lực là **cầu xuất phát**, cầu bắt nguồn từ cầu sản phẩm. Chẳng hạn, cầu của lao động ngành dệt may tăng lên khi cầu của thị trường sản phẩm dệt may tăng lên.

Biểu đồ luân chuyển cũng minh họa một khía cạnh khác mà chúng ta cần phải lưu ý: hộ gia đình là nguồn cung trên thị trường nguồn lực và doanh nghiệp là nguồn cầu. Lưu ý rằng vai trò này là ngược lại đối với thị trường sản phẩm.

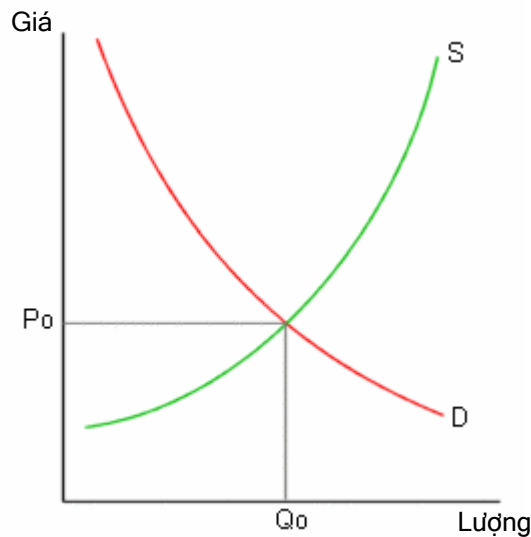


Chương 8: Cung cầu thị trường nguồn lực



**CUNG CẦU NGUỒN LỰC**

Biểu đồ dưới đây minh họa đường cung và cầu của thị trường nguồn lực. Đường cầu là đường dốc xuống là do khi giá cả nguồn lực giảm xuống sẽ kích thích các doanh nghiệp gia tăng mong muốn và khả năng thanh toán các chi phí sử dụng nguồn lực. Lượng cung nguồn lực tăng lên khi giá cả nguồn lực tăng lên là do những người sở hữu nguồn lực sẽ chuyển dịch nguồn lực mang lại cho họ giá trị cao nhất. Như biểu đồ dưới đây minh họa, cân bằng thị trường diễn ra tại mức giá mà ở đó lượng cầu nguồn lực bằng với lượng cung nguồn lực.



**Cầu thị trường**

Độ co giãn của cầu nguồn lực được xác định bằng:

$$\text{Độ co giãn cầu nguồn lực} = \frac{\% \text{ thay đổi lượng cầu nguồn lực}}{\% \text{ thay đổi giá nguồn lực}}$$

Cầu nguồn lực là co giãn theo giá khi:

- Cầu sản phẩm là co giãn theo giá,
- Nguồn lực chiếm tỷ trọng lớn trong tổng chi tiêu của doanh nghiệp,



- Có nhiều nguồn lực thay thế và
- Thời gian dài xem xét.

Chúng ta hãy xem xét tại sao độ co giãn của cầu sản phẩm ảnh hưởng đến độ co giãn của cầu nguồn lực. Cầu nguồn lực là co giãn hơn, thì khi giá của nguồn lực tăng lên sẽ làm cho lượng cầu nguồn lực giảm đi một lượng rất lớn. Chúng ta hãy xem xét làm thế nào mà sự thay đổi giá của nguồn lực tác động đến lượng cầu nguồn lực. Khi giá của nguồn lực tăng lên thì chi phí trung bình và chi phí biên sẽ tăng lên. Sự gia tăng chi phí sẽ làm cho giá cân bằng của thị trường sản phẩm sẽ tăng lên. Khi giá cả của sản phẩm tăng lên, thì lượng cầu của sản phẩm sẽ giảm xuống. Do cầu nguồn lực là cầu xuất phát, sự giảm lượng cầu sản phẩm sẽ làm giảm lượng cầu nguồn lực. Khi cầu sản phẩm là khá co giãn, nếu giá của sản phẩm tăng lên sẽ làm giảm đi một lượng cầu sản phẩm rất lớn (và vì vậy làm giảm đi một lượng cầu nguồn lực rất lớn). Phân tích chuỗi quan hệ này cho phép chúng ta hiểu mối quan hệ tương thuộc giữa cầu sản phẩm và cầu nguồn lực.

Ngân sách nguồn lực sử dụng trong tổng chi phí cũng ảnh hưởng đến cầu nguồn lực theo một cách tương tự. Khi giá cả của một nguồn lực tăng lên sẽ tác động đến chi phí trung bình và chi phí biên của sản phẩm. Nếu nguồn lực chiếm 10% trong tổng chi phí, thì sự gia tăng gấp đôi giá của nguồn lực làm tăng thêm 10% tổng chi phí. Nếu nguồn lực chỉ chiếm 1% tổng chi phí, sự gia tăng gấp đôi giá của nguồn lực chỉ làm tăng thêm 1% tổng chi phí. Vì vậy, sự thay đổi giá của nguồn lực sẽ tác động lên chi phí và giá cả của sản phẩm lớn hơn khi nguồn lực chiếm tỷ trọng lớn trong tổng chi phí.

Doanh nghiệp sẽ giảm nguồn lực khi có nhiều nguồn lực thay thế. Do đó, cầu nguồn lực là co giãn hơn khi có nhiều nguồn lực thay thế hơn. Các doanh nghiệp thường mất nhiều thời gian để lựa chọn các phương pháp sản xuất. Khi giá của nguồn lực tăng lên sẽ có tác động lớn hơn trong dài hạn bởi vì thời gian dài xem xét sẽ có nhiều khả năng thay thế hơn. Vì vậy, cầu nguồn lực sẽ co giãn hơn khi xem xét trong dài hạn.

Chúng ta hãy xem xét các nhân tố làm dịch chuyển cầu nguồn lực.

Cầu nguồn lực sẽ tăng lên khi:

- Giá sản phẩm (đầu ra) tăng lên,
- Năng suất nguồn lực tăng lên,
- Số lượng người mua tăng lên,
- Giá cả của nguồn lực thay thế tăng lên,
- Giá cả của nguồn lực bổ sung giảm xuống,
- Doanh nghiệp có mức sử dụng cao đối với các nguồn lực khác.

Để xác định sử dụng bao nhiêu lao động (hay số lượng nguồn lực khác), một doanh nghiệp đo lường lợi ích so với chi phí từ việc sử dụng nguồn lực. Một lao động sẽ được thuê thêm nếu như lợi ích tăng thêm lớn hơn chi phí tăng thêm. Lợi ích mà một doanh nghiệp nhận được từ việc thuê thêm lao động chính là doanh thu tăng thêm do sử dụng thêm lao động đó. Sự gia tăng giá sản phẩm hay năng suất của lao động sẽ làm tăng lợi ích biên liên quan đến việc thuê thêm lao động. Do đó, cầu lao động sẽ tăng khi giá bán sản phẩm tăng lên hay năng suất lao động tăng lên. Điều này có thể giải thích và vận dụng một cách tương tự đối với các nguồn lực khác.

Do cầu thị trường của nguồn lực được xác lập từ cầu nguồn lực của các doanh nghiệp trên thị trường nguồn lực, vì thế sự gia tăng các doanh nghiệp sẽ làm gia tăng cầu thị trường của nguồn lực.

Nguồn lực thay thế là nguồn lực có thể thay thế sử dụng cho các nguồn lực khác (chẳng hạn thợ hàn công nhân và thợ hàn người máy). Nếu một trong những nguồn lực đắt hơn những nguồn lực khác, thì doanh nghiệp sẽ thay thế nguồn lực đắt hơn bởi những nguồn lực rẻ hơn. Nguồn lực bổ sung là nguồn lực được sử dụng cùng với những nguồn lực khác. Thiết bị sản

## Chương 8: Cung cầu thị trường nguồn lực

xuất điều khiển máy tính và kỹ thuật viên máy tính là những nguồn lực bổ sung nhau. Nếu như giá của một trong những nguồn lực này tăng lên sẽ làm cho cầu của nguồn lực bổ sung giảm xuống.

Nếu một doanh nghiệp có mức sử dụng lớn một số nguồn lực, thì năng suất của những nguồn lực khác sẽ tăng lên. Chẳng hạn, một doanh nghiệp sở hữu một lượng lớn về vốn thì lao động thường có năng suất cao hơn do được trang bị công cụ, máy móc, đào tạo tốt hơn. Trong trường hợp này sự gia tăng vốn sẽ làm tăng cầu lao động.

### Cung thị trường

Như đề cập trước đây, **độ co giãn của cung nguồn lực** được xác định bởi:

$$\text{Độ co giãn của cung nguồn lực} = \frac{\% \text{ thay đổi lượng cung nguồn lực}}{\% \text{ thay đổi giá nguồn lực}}$$

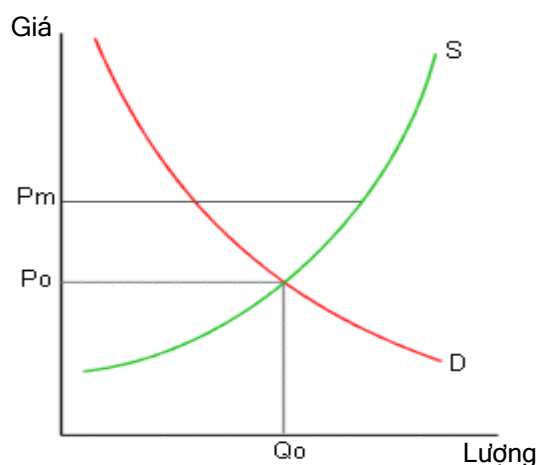
Độ co giãn của cung theo giá sẽ co giãn lớn hơn khi có nhiều lựa chọn nguồn lực sử dụng và thời gian dài để xem xét. Những nghề nghiệp có ít lao động thay thế sẽ có cung lao động ít co giãn hơn so với những nghề nghiệp có nhiều lao động thay thế hơn. Chẳng hạn, cung lao động về chuyên gia hóa dầu ít co giãn hơn so với cung lao động về công nhân xây dựng. Nếu như thời gian dài được xem xét thì những người lao động được đào tạo và thu thập thêm về thông tin thị trường lao động, khi đó có sự thay đổi lớn lượng cung lao động khi có sự thay đổi lương và thời gian dài xem xét.

Thu nhập của nguồn lao động có đường cung không co giãn được gọi là **tiền thuê**. Tiền thuê biểu thị khoản trả vượt quá chi phí cơ hội của cung nguồn lực. Nếu một công ty có đường cung nguồn lực không co giãn, khi đó có một lượng lớn nguồn lao động cung cấp thậm chí với giá bằng không. Do đó, tiền thuê là bất kỳ khoản thanh toán nào nhận trong trường hợp này. Thu nhập của nguồn lao động có đường cung co giãn hoàn toàn được gọi là **tiền chuyển nhượng**. Tiền chuyển nhượng là khoản thanh toán bằng với chi phí cơ hội của cung nguồn lực. Khi một nguồn lực có đường cung co giãn hoàn toàn, khi đó giá của nguồn lực bằng với giá của các nguồn lực lựa chọn khác trên thị trường. Do đó, tất cả thu nhập là tiền chuyển nhượng. Trong nhiều trường hợp thì đường cung thị trường nguồn lực là đường dốc lên, khi đó nguồn lực sẽ nhận khoản thanh toán hỗn hợp giữa tiền thuê và tiền chuyển nhượng.

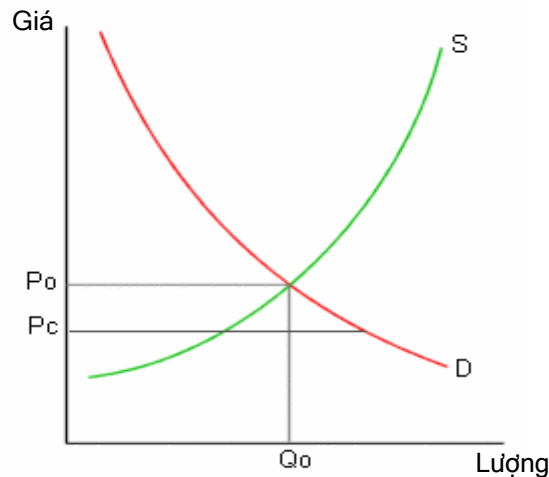
Cung nguồn lực sẽ dịch chuyển khi có sự thay đổi về sở thích, số lượng nhà cung cấp và sự thay đổi giá của các nguồn lực liên quan khác.

### Giá trần và giá sàn

Như đề cập ở trên, cân bằng nguồn lực xảy ra khi lượng cung bằng với lượng cầu. Nếu giá sàn áp dụng hữu hiệu (chẳng hạn **lương tối thiểu**) sẽ làm cho mức giá cao hơn giá cân bằng, khi đó sẽ có một sự thặng dư nguồn lực (do lượng cung vượt quá lượng cầu). Trong thị trường lao động, sự thặng dư này sẽ dẫn đến thất nghiệp cho một số lao động. Điều này có thể minh họa thông qua biểu đồ dưới đây. Lưu ý rằng lượng cung vượt quá lượng cầu khi giá sàn áp dụng tại mức giá  $P_m$ .



Biểu đồ dưới đây minh họa sự tác động của giá trần. Khi mức giá duy trì dưới giá cân bằng (tại mức giá  $P_c$  trong biểu đồ), khi đó lượng cầu vượt quá lượng cung và xảy ra thiếu hụt nguồn lực.



### CẦU NGUỒN LỰC DOANH NGHIỆP

Một doanh nghiệp sẽ sử dụng thêm một đơn vị nguồn lực nếu như việc thuê thêm nguồn lực này còn đem lại lợi nhuận. Nhớ lại rằng lợi nhuận kinh tế bằng:

$$\text{Lợi nhuận kinh tế} = \text{Tổng doanh thu} - \text{Tổng chi phí}$$

Khi mức sử dụng nguồn lực tăng lên thì cả doanh thu và chi phí đều tăng lên. Lợi nhuận kinh tế sẽ tăng nếu phần doanh thu tăng thêm lớn hơn phần chi phí tăng thêm.

Doanh thu tăng thêm do sử dụng thêm một đơn vị nguồn lực gọi là **doanh thu sản phẩm biên (MRP)** của nguồn lực. **Chi phí yếu tố biên (MFC)** của nguồn lực được xác định như là chi phí tăng thêm liên quan đến việc tăng thêm một đơn vị nguồn lực sử dụng. Điều này thuyết phục phần nào về điều kiện tối ưu của doanh nghiệp:

- Tăng mức sử dụng nguồn lực khi và chỉ khi  $MRP > MFC$
- Giảm mức sử dụng nguồn lực khi và chỉ khi  $MRP < MFC$ .

Do vậy, mức sử dụng tối ưu nguồn lực diễn ra khi và chỉ khi  $MRP = MFC$ .

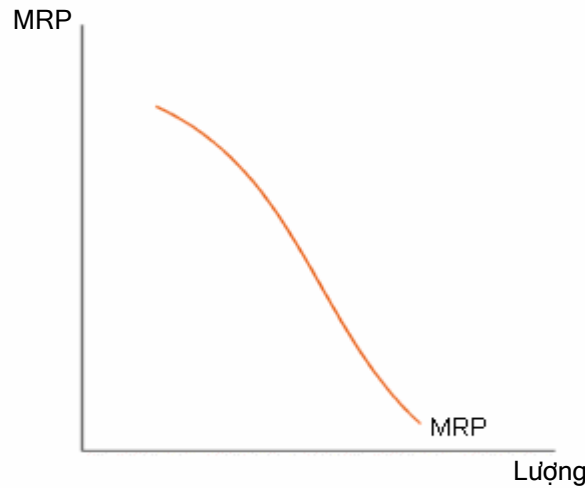
Doanh thu sản phẩm biên có thể biểu thị như sau:

$$MRP = MR \times MP$$

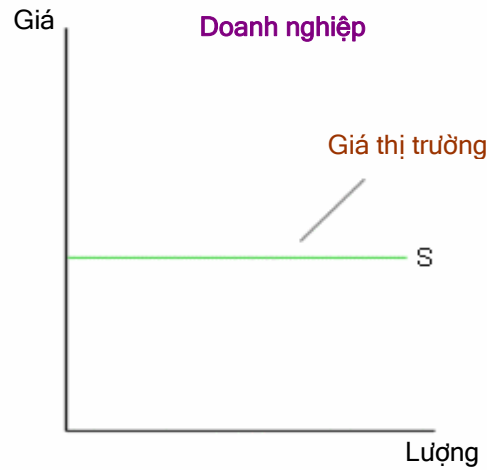
Trong đó, MR (doanh thu biên) bằng doanh thu tăng thêm từ việc bán thêm một đơn vị sản lượng và MP là sản lượng tăng thêm từ việc sử dụng thêm một đơn vị nguồn lực. Chẳng hạn, giả sử bạn muốn tính doanh thu sản phẩm biên của lao động khi biết  $MR = 3$  triệu đồng và  $MP = 4$ . trong trường hợp này, sử dụng thêm một lao động sẽ làm tăng thêm 4 đơn vị sản lượng. Do doanh thu tăng thêm 3 triệu đồng mỗi khi bán thêm một đơn vị sản lượng, tổng doanh thu sẽ tăng lên 12 triệu đồng ( $= 3 \text{ triệu đồng} \times 4 \text{ đơn vị sản lượng}$ ) khi sử dụng thêm một đơn vị lao động. Trong trường hợp đặc biệt của thị trường cạnh tranh hoàn hảo, khi đó  $MRP = P \times MP$  do  $MR = P$  (trong đó, P là giá thị trường của sản phẩm). Trong trường hợp của thị trường cạnh tranh không hoàn hảo, đường cong MRP đôi khi được xem như là “giá trị của sản phẩm biên”.

Biểu đồ dưới đây minh họa đường cong MRP. Đường cong này có độ dốc đi xuống như là kết quả của qui luật năng suất biên giảm dần. Như chúng ta đã biết, qui luật năng suất biên giảm dần cho thấy khi mức sử dụng nguồn lực tăng lên, các nguồn lực khác không đổi, MP của nguồn lực sẽ giảm xuống. Trong khi đó, MP của nguồn lực lúc ban đầu có thể tăng, doanh nghiệp tối đa hóa lợi nhuận chỉ sẽ sử dụng nguồn lực trong khoảng MP giảm. Do vậy, chỉ phần đường cong MRP có độ dốc đi xuống như minh họa bên dưới (trong trường hợp của thị trường cạnh tranh không hoàn hảo, MR cũng sẽ giảm khi mức sử dụng nguồn lực tăng lên - Vì MR giảm khi sản lượng tăng lên trong thị trường cạnh tranh không hoàn hảo).

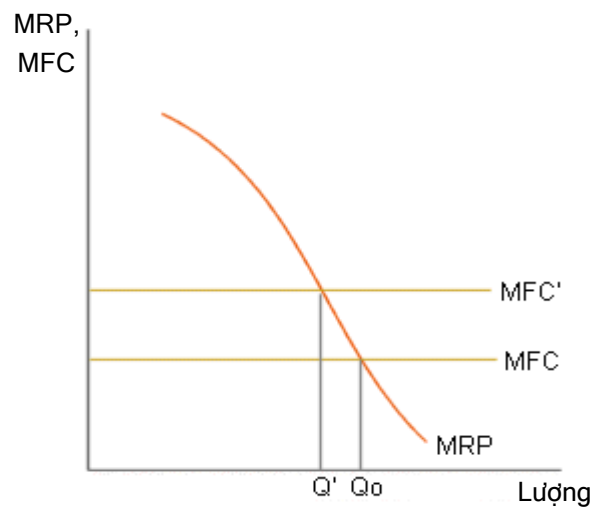
Chương 8: Cung cầu thị trường nguồn lực



Nếu thị trường nguồn lực là cạnh tranh hoàn hảo, mỗi doanh nghiệp sẽ có đường cung nguồn lực là co giãn hoàn toàn. Biểu đồ dưới minh họa cho mối quan hệ này. Giá thị trường nguồn lực được xác định thông qua sự tương tác của cung và cầu thị trường. Từ khi mỗi doanh nghiệp là người nhận giá trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo, khi đó mỗi doanh nghiệp có đường cung nguồn lực co giãn hoàn toàn tại mức giá cân bằng của nguồn lực.



Mặc khác, mỗi doanh nghiệp là người nhận giá trong thị trường nguồn lực cạnh tranh hoàn hảo, khi đó chi phí tăng thêm cho mỗi đơn vị nguồn lực sử dụng bằng với mức giá của nguồn lực. Do đó, đường chi phí yếu tố biên là đường nằm ngang tại mức giá thị trường nguồn lực. Hai trường hợp minh họa của đường MFC như trong biểu đồ dưới đây.



Như biểu đồ trên cho thấy, mức sử dụng nguồn lực tối ưu diễn ra ở mức sử dụng nguồn lực mà ở đó  $MRP = MFC$ . Khi đó, mức sử dụng nguồn lực tối ưu tại  $Q_0$ . Nếu MFC tăng lên

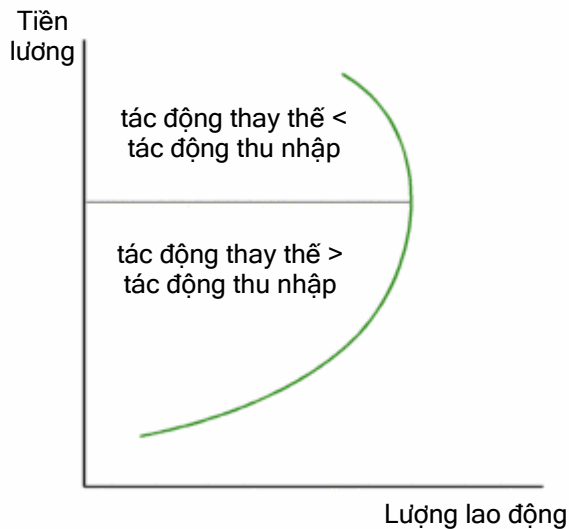
MFC', khi đó mức sử dụng nguồn lực tối ưu sẽ giảm xuống  $Q'$ . Từ khi, đường MRP xác định lượng cầu nguồn lực tại mỗi mức giá nguồn lực cho nên MRP được xem là đường cầu nguồn lực của doanh nghiệp.

## THỊ TRƯỜNG LAO ĐỘNG

Trong phần này, chúng ta sẽ xem xét thị trường lao động chi tiết hơn. Do chúng ta đã đề cập về cầu nguồn lực khá cụ thể trong phần trước, bây giờ chúng ta xem xét tiếp về cung lao động.

### TIỀN LƯƠNG VÀ CUNG LAO ĐỘNG

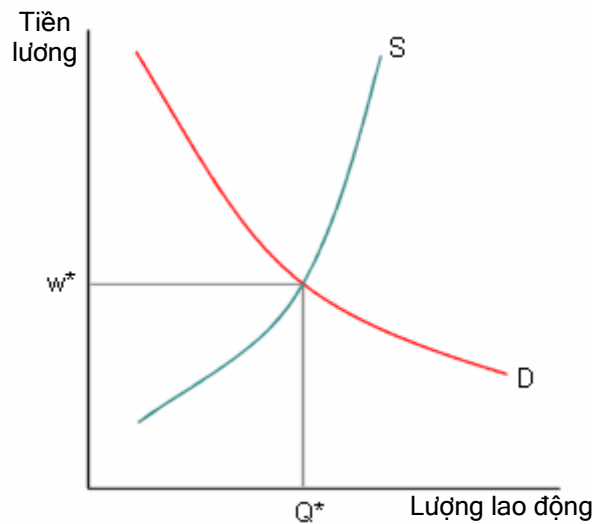
Mỗi cá nhân có lượng thời gian cố định để phân bổ cho các hoạt động công việc và nghỉ ngơi. Nếu sử dụng thêm một giờ vào công việc, thì sẽ giảm đi một giờ tương ứng vào nghỉ ngơi. Chi phí cơ hội của một giờ nghỉ ngơi là tiền lương của một giờ bị bỏ qua cho nghỉ ngơi. Do đó, tăng **tiền lương** sẽ làm tăng chi phí cơ hội của thời gian nghỉ ngơi và điều này dẫn đến **tác động thay thế**, đó là giảm thời gian nghỉ ngơi và tăng thời gian làm việc. Tuy nhiên, khi tiền lương tăng lên cũng sẽ làm tăng thu nhập thực tế của người lao động và điều này cũng làm tăng nhu cầu dành thời gian nghỉ ngơi của người lao động (giả định rằng nghỉ ngơi là hàng hóa thông thường). Tác động thứ hai này gọi là **tác động thu nhập**, tác động này làm tăng thời gian nghỉ ngơi và giảm thời gian làm việc khi lương tăng lên.



Các nhân sẽ làm việc nhiều hơn khi tiền lương tăng lên nếu như tác động thay thế lớn hơn tác động thu nhập. Như biểu đồ trên chỉ ra rằng, đường cung lao động cá nhân là đường dốc lên trong khoảng mà tác động thay thế lớn hơn tác động thu nhập. Khi lương đủ lớn thì tác động thu nhập thường lớn hơn tác động thay thế và khi đó đường cung lao động sẽ lõm vào bên trong (như phần phía trên trong biểu đồ ở trên).

**Cung lao động** là tổng cung lao động của các cá nhân trên thị trường lao động. Thậm chí, khi cá nhân có đường cung lõm vào bên trong thì đường cung của thị trường lao động cũng là đường dốc lên. Một trong những lý do là các cá nhân sẽ không gia nhập vào thị trường lao động trừ khi tiền lương trên một ngưỡng cụ thể. Khi lương tăng lên, thì nhiều cá nhân gia nhập vào thị trường lao động. Điều này làm giảm tác động của một số cá nhân có đường cung lao động lõm vào trong. Chính vì vậy, mà đường cung của thị trường lao động có dạng là đường dốc lên như minh họa trong biểu đồ dưới đây.

## Chương 8: Cung cầu thị trường nguồn lực

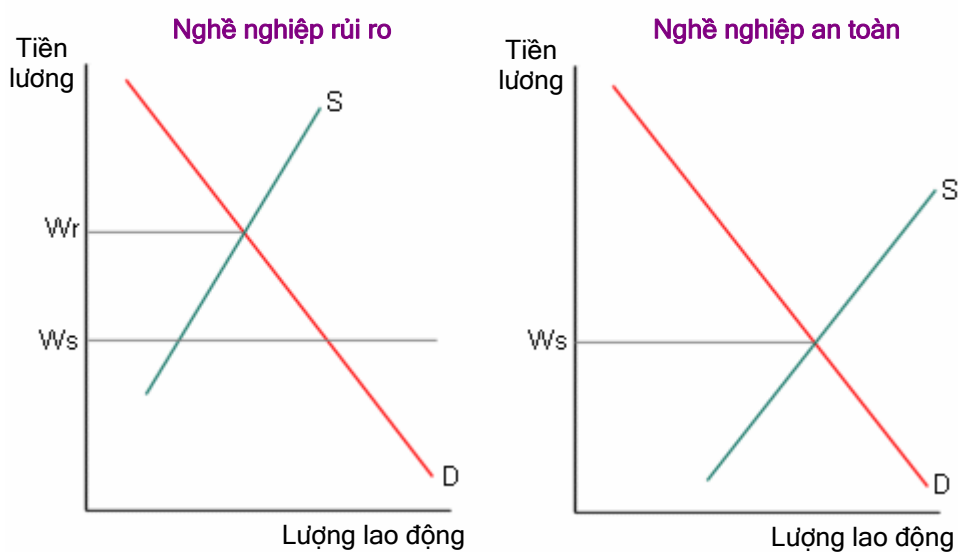


Điểm **cân bằng thị trường lao động** tại mức lương mà ở đó lượng cung bằng với lượng cầu. Trong biểu đồ dưới, cân bằng xảy ra tại mức lương  $w^*$  và mức lao động  $Q^*$ .

### SỰ KHÁC BIỆT VỀ TIỀN LƯƠNG

Chúng ta hãy xem xét một số lý do dẫn đến sự khác biệt tiền lương (**phân biệt tiền lương**) giữa các cá nhân và các ngành nghề.

Các công việc khác nhau theo mức độ rủi ro, căng thẳng, yêu cầu trình độ, đòi hỏi thể lực,... Khi người lao động lựa chọn công việc thường dựa trên các đặc tính công việc chứ không chỉ dựa vào lương. Giả định rằng hai nghề ban đầu có cùng các đặc tính như nhau, kể cả lương. Nếu như người lao động nhận thấy một trong hai nghề đó có rủi ro về tai nạn lao động cao hơn, thì cung lao động của nghề có độ rủi ro cao sẽ giảm và khi đó cung của lao động của nghề có độ an toàn cao hơn sẽ tăng lên. Như vậy, sự dịch chuyển đường cung lao động đã làm cho mức lương của nghề có độ an toàn cao sẽ giảm và mức lương của nghề có độ rủi ro cao sẽ tăng lên. Sự dịch chuyển này vẫn tiếp diễn cho đến khi sự khác biệt về lương giữa hai nghề bù đắp được sự khác biệt về rủi ro. Sự khác biệt về lương cân bằng giữa nghề có rủi ro và an toàn được gọi là **thù lao**. Do nó bù đắp cho các cá nhân về sự khác biệt trong rủi ro công việc. Thù lao chính là khoảng tiền lương trả thêm cho công việc rủi ro của người lao động sau cùng chấp nhận mức rủi ro tăng thêm.



Biểu đồ trên minh họa thù lao liên quan đến rủi ro công việc. Trong ví dụ này, thù lao bằng  $w_r - w_s$  (sự khác biệt lương giữa nghề nghiệp rủi ro và an toàn).



Thù lao cũng được xem xét dựa trên các đặc tính công việc khác, được đánh giá là tích cực hay tiêu cực bởi người lao động. Với giả định các yếu tố khác không đổi, lương sẽ cao hơn đối với những công việc trong môi trường độc hại và sẽ thấp hơn đối với công việc trong môi trường ít độc hại hơn.

Như đã đề cập trước đây, **nhân lực** được đánh giá bằng năng lực làm việc. Các cá nhân có năng lực hơn sẽ nhận được mức lương cao hơn. Các đầu tư vào giáo dục, đào tạo, chăm sóc sức khỏe sẽ làm gia tăng đầu tư vào nguồn nhân lực. Chính vì vậy, thu nhập của lao động thường tăng theo trình độ và kinh nghiệm làm việc.

Có hai kiểu nhân lực (năng lực): **nhân lực tổng quát** và **nhân lực cụ thể**. Nhân lực tổng quát phát huy hiệu suất của cá nhân nhiều hơn của một doanh nghiệp. Nhân lực cụ thể (đối với doanh nghiệp) chỉ có thể phát huy hiệu suất chỉ đối với công việc hiện tại. Giáo dục của cá nhân từ trường tiểu học, trung học, đại học làm tăng nguồn nhân lực tổng quát của cá nhân. Trong khi đào tạo về một qui trình sản xuất, chính sách, thủ tục của một doanh nghiệp cụ thể làm tăng nguồn nhân lực cụ thể cho doanh nghiệp. Do nhân lực cụ thể của doanh nghiệp làm tăng hiệu suất của người lao động chỉ đối với doanh nghiệp đó. Vì vậy, để khuyến khích nhân lực này làm việc lâu dài, doanh nghiệp thường giao cho họ những vị trí quan trọng trong doanh nghiệp.

### Giám đốc điều hành (CEO)

**Giám đốc điều hành** ở các công ty lớn nhận các khoản lương cao hơn đáng kể so với những người quản lý khác trong doanh nghiệp. Hầu hết, các công ty lớn đều có sự tách rời giữa quyền sở hữu và quyền quản lý. Chính sách này tương tự như “trận thi đấu” mà giải thưởng rất lớn dành cho người quản lý thành công nhất, những người quản lý khác nhận mức thấp hơn. Điều này khuyến khích các nhà quản lý làm việc tích cực và hiệu quả để đạt được vị trí này. Quá trình luân chuyển vị trí quản lý có thể vận dụng khi doanh nghiệp muốn xem xét các nhà quản lý hoạt động trên những thị trường khác nhau (sự luân chuyển thường xuyên làm bùng nổ năng lực ngắn hạn, thường diễn ra khi nhà quản lý mới nhận được vị trí mới).

### Nhóm làm việc

Một trong những vấn đề mà các doanh nghiệp trải qua, đó là nhiều quá trình sản xuất rất khó đánh giá đóng góp của từng cá nhân. **Nhóm làm việc** (quá trình làm việc theo nhóm) áp dụng khi các nhà quản lý nhận thức thành quả chung của cả nhóm chứ không phải đóng góp của từng cá nhân. Trong tình huống như vậy, mỗi loại công việc sẽ áp dụng các mức lương cụ thể.

### Ảnh hưởng siêu sao

Một hiện tượng thường thấy phổ biến trên thị trường lao động thế giới, đó là một số lượng nhỏ lao động trong một số nghề nhất định nhận được mức lương cao hơn gấp nhiều lần so với những lao động khác. Một số diễn viên, vận động viên, ca sĩ, luật sư, vv thường nhận được mức lương rất cao so với những người lao động khác làm việc trong những nghề này. Lý do chính của điều này là các “**siêu sao**” cung cấp thu nhập cho các doanh nghiệp lớn hơn so với những lao động khác cùng trong nghề. Những “siêu sao” này thu hút nhiều khán giả và thính giả đến với nhà hát, sân vận động hơn so với những diễn viên, vận động viên khác.

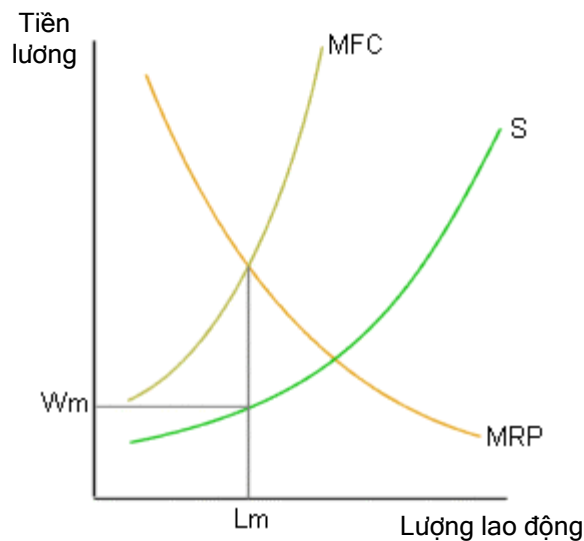
### VAI TRÒ CỦA NGHIỆP ĐOÀN

**Nghiệp đoàn** là một cách giải thích khác về phân biệt tiền lương. Ít nhất là trong một số trường hợp, nghiệp đoàn hoạt động trong thị trường lao động, được đặc tính như **độc quyền song phương**, một tình huống mà ở đó chỉ một người mua thương thuyết chỉ với một người bán. Biểu đồ dưới đây minh họa lượng lao động và tiền lương trong trường hợp vắng mặt của nghiệp đoàn. Mức việc làm (lượng lao động) diễn ra ở điểm mà  $MRP = MFC$  và tiền lương được xác định bởi đường cung tại mức việc làm này. Trong trường hợp này, các doanh nghiệp sử dụng lao động sẽ thuê  $L_m$  lao động và trả mức lương là  $W_m$ .

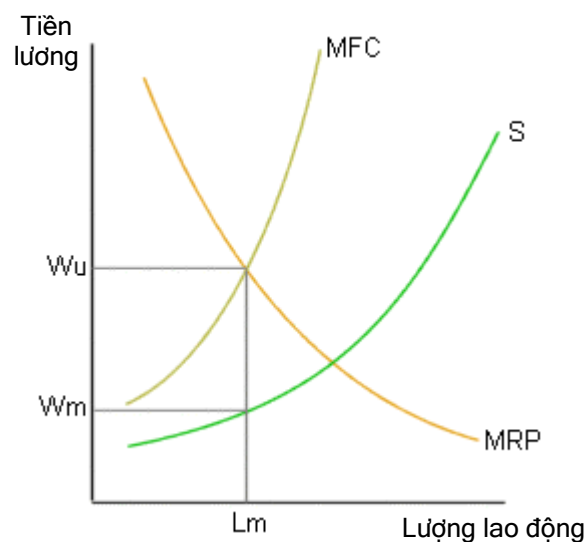


### Chương 8: Cung cầu thị trường nguồn lực

Tuy nhiên, giả sử rằng nghiệp đoàn thương lượng một mức lương  $W_u$ . Tại mức lương này, cung của doanh nghiệp bây giờ là co giãn hoàn toàn tại mức lương này và chi phí yếu tố biên (MFC) của doanh nghiệp bằng với mức lương ( $W_u$ ). Vì vậy, doanh nghiệp vẫn sẽ thuê  $L_m$  lao động, nhưng phải trả một mức lương cao hơn (như minh họa trong biểu đồ dưới đây).



Nếu nghiệp đoàn và doanh nghiệp thương lượng với nhau mức lương nằm giữa  $W_m$  và  $W_u$ , mức lao động thực tế sẽ tăng lên (do MFC thấp hơn - thậm chí lương cao hơn). Lượng lao động sẽ giảm nếu mức lương thỏa thuận vượt quá  $W_u$ .



Trong thị trường lao động cạnh tranh hoàn hảo, sự có mặt của nghiệp đoàn sẽ làm cho mức lương cao hơn và ít lao động sử dụng hơn đối với các doanh nghiệp gia nhập nghiệp đoàn. Điều này dẫn đến một số lao động thất nghiệp nếu như tất cả các doanh nghiệp trong thị trường lao động đều gia nhập nghiệp đoàn. Nếu như có một số doanh nghiệp không gia nhập nghiệp đoàn, thì một số công nhân sẽ bị mất việc ở các doanh nghiệp gia nhập nghiệp đoàn chuyển sang các doanh nghiệp không gia nhập nghiệp đoàn. Điều này làm tăng cung lao động của các doanh nghiệp không gia nhập nghiệp đoàn và vì vậy công nhân trong những doanh nghiệp này nhận một mức lương thấp hơn.

Trước năm 1947 ở Mỹ, các nghiệp đoàn đôi khi có thể thương thuyết với tổ chức công đoàn nhà máy, mà chỉ những công nhân gia nhập nghiệp đoàn mới được thuê mướn. Thỏa thuận này trở nên bất hợp pháp khi đạo luật Taft-Hartley năm 1947. Sau đó, một thỏa thuận phổ biến hơn, đó là các tổ chức công đoàn nhà máy có thể thuê công nhân là thành viên của nghiệp đoàn hoặc cũng có thể không phải là thành viên của nghiệp đoàn. Nhưng tất cả các

công nhân phải gia nhập nghiệp đoàn ngay sau khi tuyển dụng. Nghiệp đoàn cũng cố gắng trong việc tăng cầu đối với lao động thành viên nghiệp đoàn bằng cách hỗ trợ:

- Luật lao động trẻ em và yêu cầu giáo dục bắt buộc,
- Hạn chế nhập cư,
- Rào cản thâm nhập vào một số nghề nghiệp cụ thể (yêu cầu giấy phép hành nghề) và
- Các hoạt động khác nhằm tăng cầu của lao động thành viên nghiệp đoàn (thông qua tuyên truyền, quảng cáo).

Ảnh hưởng của qui định lương tối thiểu là khá giống với ảnh hưởng của nghiệp đoàn. Trong thị trường cạnh tranh, qui định lương tối thiểu làm giảm lượng lao động sử dụng. Trong thị trường lao động độc quyền song phương, nó sẽ làm tăng lương, nhưng có thể làm cho lượng lao động sử dụng tăng, giảm, hay duy trì cùng mức. Vấn đề là giá trị đích thực của mức lương tối thiểu, chứ không phải là giá trị danh nghĩa. Theo thời gian, năng lực mua sắm với mức lương tối thiểu như vậy sẽ giảm xuống. Tuy nhiên, quốc hội và chính phủ cũng sẽ ban hành qui định lương tối thiểu mới nhằm tăng giá trị thực của lương tối thiểu tương ứng với năng lực mua sắm thực tế.

## VỐN, CÔNG NGHỆ VÀ TÀI NGUYÊN

Trong phần này, chúng ta sẽ xem xét thị trường vốn, các yếu tố ảnh hưởng đến sự thay đổi công nghệ, tài nguyên và chính sách môi trường.

### THỊ TRƯỜNG VỐN

#### Vốn

**Vốn** (bao gồm máy móc, thiết bị, nhà xưởng, văn phòng, ...) sử dụng để tạo ra sản phẩm và dịch vụ. Lưu ý rằng có sự khác nhau giữa “**vốn tài sản**” và “**vốn tài chính**”. Vốn khác với các yếu tố sản xuất khác, đó là vốn được huy động và đầu tư cho các yếu tố sản xuất khác. Xã hội có thể sử dụng một số nguồn lực hôm nay để huy động vốn thay vì để sản xuất hàng hóa cho tiêu dùng hiện tại. Vì vậy, huy động vốn đòi hỏi xã hội phải bỏ qua tiêu dùng hiện tại. Nguồn vốn có thể huy động từ nguồn tiết kiệm. Nguồn tiết kiệm này có thể được sử dụng để đầu tư và thúc đẩy khả năng sản xuất của xã hội trong tương lai.

**Cầu của vốn** liên quan chặt chẽ với **doanh thu biên của vốn**. Vốn tăng thêm sẽ được huy động chừng nào mà doanh thu biên của vốn lớn hơn chi phí biên của vốn. Khi đầu tư thêm vốn, các doanh nghiệp thường xem xét doanh thu tạo ra trong suốt thời gian hoạt động của đầu tư. Do vốn tham gia vào nhiều chu kỳ kinh doanh trong thời gian dài, doanh thu phải được xem xét theo thời gian, doanh thu tạo ra trong hiện tại có giá trị khác với doanh thu tạo ra trong tương lai.

Thực tế, 500 triệu đồng doanh thu nhận được trong 10 năm sẽ có giá trị nhỏ hơn 500 triệu đồng doanh thu nhận được hôm nay. Chính vì vậy, điều quan trọng là phải tìm ra cách thức để so sánh lợi ích nhận được trong các khoảng thời gian khác nhau. Tính toán này có thể thực hiện được bằng cách xác định giá trị hiện tại của các khoản thanh toán. **Giá trị hiện tại** của một khoản tiền là lượng tiền mà bạn từ chối nhận được hôm nay để nhận nó vào một ngày cụ thể trong tương lai. Chẳng hạn, giá trị hiện tại của 500 triệu đồng nhận được sau 5 năm sẽ bằng với lượng tiền mà bạn gửi tiết kiệm vào ngân hàng ngay từ bây giờ để có được 500 triệu đồng sau 5 năm. Do có lãi tích lũy cho nên giá trị hiện tại sẽ nhỏ hơn 500 triệu đồng. Nói cụ thể, giá trị hiện tại của khoản tiền K nhận được sau T năm được xác định bởi:

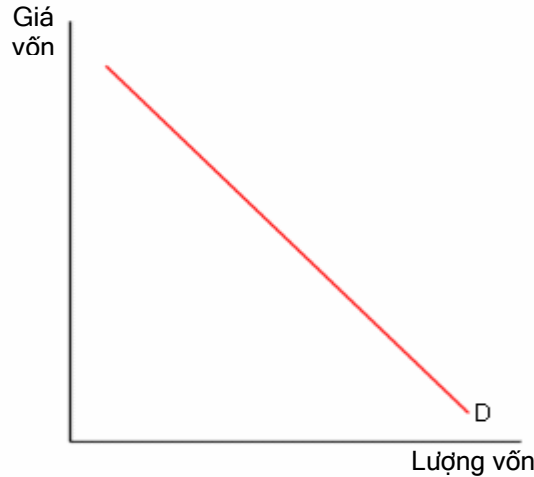
$$PV = \frac{K}{(1+r)^T}$$

Trong đó, r là lãi suất thị trường

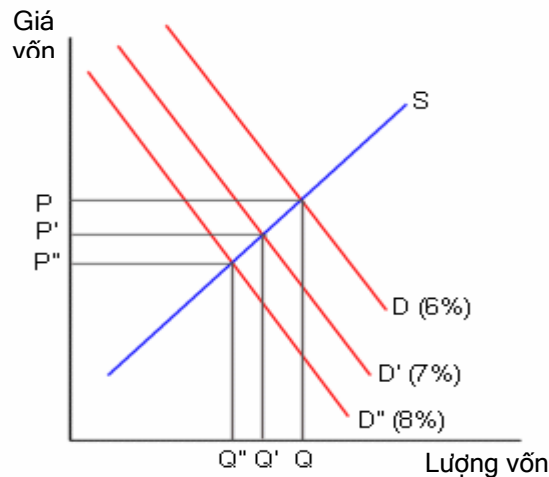
## Chương 8: Cung cầu thị trường nguồn lực

Như công thức trên cho thấy, giá trị hiện tại của khoản tiền trong tương lai sẽ nhỏ hơn khi khoản thời gian nhận được khá xa so với hiện tại và khi lãi suất cao hơn. Điều này có thể dễ dàng nhận thấy cá nhân sẽ từ chối nhận khoản tiền nhỏ hôm nay để có được khoản tiền trong tương lai nếu lãi tích lũy trong thời gian dài hơn (T tăng lên), hay lãi suất cao hơn mỗi năm (r tăng lên).

Với lãi suất đã cho, **đường cầu vốn** là giá trị hiện tại của chuỗi doanh thu biên của vốn tạo ra tại mỗi mức vốn cụ thể. Nếu các nguồn lực khác vẫn không đổi, doanh thu biên của vốn sẽ giảm xuống (trong mỗi thời kỳ). Vì vậy, chúng ta nhận thấy đường cầu của vốn là đường dốc xuống như trong biểu đồ dưới đây.



Do đường cầu của vốn có mối quan hệ chặt chẽ với chuỗi doanh thu biên, sự tăng lên của lãi suất sẽ làm giảm cầu (do giá trị hiện tại của doanh thu tương lai của vốn giảm xuống khi lãi suất tăng lên). Do đó, đường cầu của vốn sẽ dịch chuyển sang trái (giảm cầu) khi lãi suất tăng



lên (như biểu đồ dưới đây).

**Cung vốn** được cung cấp bởi các doanh nghiệp trên **thị trường vốn**. Cũng như những thị trường khác, khi có sự tăng giá về vốn thì các doanh nghiệp cung cấp vốn nhiều hơn. Vì vậy, đường cung của vốn là đường dốc lên. Như biểu trên chỉ ra rằng một sự tăng lên về lãi suất sẽ làm giảm lượng vốn cân bằng trên thị trường.

### Vốn tài chính

Các doanh nghiệp sử dụng chứng khoán để huy động nguồn vốn được gọi là **vốn tài chính**. Cổ phiếu, trái phiếu và chứng khoán có giá khác là các dạng của vốn tài chính.

Người nhận cổ phiếu nhận được thu nhập từ: cổ tức và chênh lệch giá. **Cổ tức** là lợi nhuận được phân chia cho cổ đông. Chênh lệch vốn xảy ra khi giá trị của của phiếu tăng lên theo thời gian. Thu nhập hàng năm của cổ phiếu bao gồm cả cổ tức và chênh lệch giá cổ phiếu.

**Trái phiếu** công ty cung cấp khoản trả lãi cố định hàng năm (thường 2 lần trong một năm). Tiền lãi trả cho người nắm giữ trái phiếu thường cố định hàng năm tùy thuộc vào mệnh giá của trái phiếu. Giá trị của trái phiếu được hoàn trả vào “ngày đáo hạn” của trái phiếu. Do giá của trái phiếu có thể cao hơn hoặc thấp hơn mệnh giá của trái phiếu, thu nhập của trái phiếu cũng từ khoản trả lãi và chênh lệch giá (lưu ý rằng cả cổ phiếu và trái phiếu có thể có chênh lệch giá là dương hoặc âm). Khi giá của trái phiếu tăng lên, thu nhập của nó sẽ giảm xuống (do tiền lãi và khoản trả lúc đáo hạn là cố định). Do đó, có một mối quan hệ ngược chiều giữa giá và thu nhập trái phiếu.

Để cho đầy đủ, chúng ta đề cập vấn đề về trái phiếu khấu trừ. **Trái phiếu khấu trừ** không cung cấp khoản trả lãi, thay vào đó giá bán của nó thường thấp hơn mệnh giá. Sự khác nhau giữa giá mua trái phiếu và giá trị của chúng sẽ cung cấp khoản thu nhập cho người nắm giữ trái phiếu. Trái phiếu chính phủ (trái phiếu kho bạc, trái phiếu chính phủ, công trái) là những trái phiếu khấu trừ.

Những trái phiếu rủi ro thường đem lại thu nhập trung bình cao hơn trái phiếu an toàn, là do những nhà đầu tư tài chính chỉ chấp nhận nắm giữ tài sản tài chính rủi ro cao hơn nếu như chi phí rủi ro đủ lớn để bù đắp rủi ro tăng thêm này.

Như đã đề cập, lợi nhuận kinh tế bằng lợi nhuận kế toán trừ đi chi phí vốn chủ, lợi nhuận kinh tế dương khi lợi nhuận vượt quá khoản thanh toán cố tức cho cổ đông. Vì vậy, giá của cổ tức thường tăng lên tương ứng với lợi nhuận doanh nghiệp.

## SỰ THAY ĐỔI CÔNG NGHỆ

Các doanh nghiệp mong muốn đầu tư vốn vào công nghệ mới. Máy tính mới thì nhanh hơn đáng kể so với máy tính cũ. Lò sưởi mới sẽ tiết kiệm năng lượng hơn lò sưởi cũ, ... Sự thay đổi công nghệ cho phép doanh nghiệp tạo sản phẩm đầu ra nhiều hơn trên mỗi đơn vị nguồn lực đầu vào.

**Sự thay đổi công nghệ** là kết quả của nghiên cứu cơ bản hay nghiên cứu ứng dụng. **Nghiên cứu cơ bản** là nghiên cứu có tính độc lập nhằm tạo ra tri thức mới. **Nghiên cứu ứng dụng** là nghiên cứu vận dụng cho ứng dụng thực tế, các hoạt động nghiên cứu ứng dụng thành công sẽ thúc đẩy sự phát triển của các phương pháp sản xuất mới, sản phẩm mới. Nghiên cứu cơ bản thường được tài trợ từ các trường đại học, chính phủ, dự án. Trong khi đó, nghiên cứu và phát triển ứng dụng thường được thực hiện bởi các doanh nghiệp.

Sự thay đổi công nghệ không chỉ làm cho chi phí thấp hơn, mà nó có thể làm tăng hay giảm qui mô kinh tế của các ngành.

Một trong những vấn đề liên quan đến sự chấp nhận công nghệ mới, đó là **sự phụ thuộc lối mòn**. Sự phụ thuộc lối mòn xảy ra khi “tiêu chuẩn ngành” được thiết lập từ sự thống trị của doanh nghiệp đầu tiên giới thiệu sản phẩm. Một khi các tiêu chuẩn ban đầu được chấp nhận rộng rãi thì sẽ rất khó khăn để chấp nhận các hệ thống tốt hơn sau đó. Lưu ý rằng hầu hết các nhà kinh tế ít khi minh chứng rõ ràng về khả năng phụ thuộc lối mòn này. Chẳng hạn như bàn phím đánh máy chữ và bàn phím máy tính là khá tương tự nhau, nhưng nhiều nghiên cứu thay đổi bàn phím đã được nghiên cứu và vận dụng nhưng điều không thành công.

## TÀI NGUYÊN VÀ MÔI TRƯỜNG

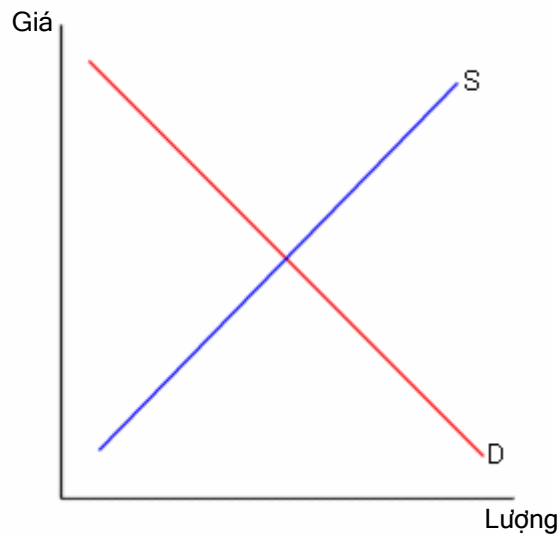
Bây giờ, chúng ta tiếp tục xem xét các thị trường tài nguyên và chính sách môi trường.

### Tài nguyên

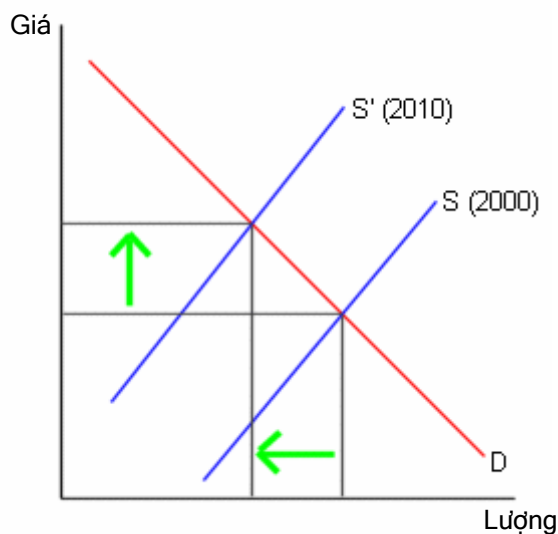
**Tài nguyên thiên nhiên** được chia thành hai nhóm: tài nguyên không có khả năng tái tạo và tài nguyên có khả năng tái tạo. **Tài nguyên không thể tái tạo** (tài nguyên không có khả năng tái tạo) có đường cung giới hạn tùy thuộc vào mức tiêu dùng tài nguyên. Chẳng hạn, than đá là một ví dụ về tài nguyên không thể tái tạo. **Tài nguyên có thể tái tạo** có thể được bổ sung từ các nhà cung cấp. Các ví dụ về tài nguyên có thể tái tạo như: gỗ, đất đai, sản phẩm nông nghiệp, bò, ... Trước hết, chúng ta hãy xem xét thị trường tài nguyên không thể tái tạo.

## Chương 8: Cung cầu thị trường nguồn lực

Cũng như những hàng hóa khác, giá và lượng cân bằng của nguồn lực không thể tái tạo được xác định thông qua sự tương tác của cung cầu. Một lượng lớn nguồn lực cung cấp hôm nay khi giá cao hơn. Chẳng hạn, nhiều giếng dầu mỏ sẽ bị khoan khi giá dầu tăng lên. Cho dầu các doanh nghiệp chuyển sang sử dụng nguồn nhiên liệu khác thì khi đó lượng cầu giảm xuống cũng sẽ làm cho giá dầu tăng lên. Điều này có thể minh họa trong biểu đồ dưới đây.



Khi cung nguồn lực cạn kiệt theo thời gian, chi phí để khai thác nguồn lực sẽ tăng lên và đường cung sẽ dịch chuyển sang trái. Sự giảm cung này làm cho giá cân bằng tăng lên và lượng tiêu dùng sẽ giảm xuống (như minh họa bên dưới).



Những người sở hữu nguồn lực không thể tái tạo đối phó với sự lựa chọn giữa việc cung cấp nguồn lực hôm nay, hay bán với giá cao hơn trong tương lai. Người sở hữu bán nhiều hơn hôm nay nếu tốc độ tăng giá theo thời gian nhỏ hơn lãi suất trên thị trường (vì người tiêu dùng có thể đầu tư phần doanh số bán hiện tại để nhận giá trị lớn hơn trong tương lai). Do nhiều nhà sản xuất tăng lượng cung hiện tại (và giảm cung trong tương lai), giá hiện tại sẽ giảm xuống và giá tương lai sẽ tăng lên cho đến khi tốc độ tăng giá bằng với lãi suất thị trường. Nếu sự khác biệt về giá lớn hơn lãi suất thị trường, thì cung hiện tại sẽ giảm xuống trong khi cung tương lai sẽ tăng lên cho đến khi tốc độ tăng trưởng của giá bằng với lãi suất thị trường.

Tình huống cho nguồn lực có khả năng tái tạo cũng tương tự, thậm chí đơn giản hơn. Vào bất kỳ thời điểm nào, giá được xác định thông qua sự tương tác của cung và cầu. Mất mùa thu hoạch sản phẩm nông nghiệp có thể làm cho giá cả tăng lên và tiêu dùng ít hơn và sự đầu tư lớn trong sản xuất nông nghiệp hôm nay sẽ làm tăng cung trong tương lai.

## Môi trường

Như đã đề cập trong nhiều phần trước đây, thị trường sẽ phân bổ nguồn lực hữu hiệu khi giá phản ánh toàn bộ chi phí biên và lợi ích biên liên quan đến một hoạt động. Khiếm khuyết của thị trường xảy ra khi có **ngoại ứng** tác động. **Ô nhiễm môi trường** là một ví dụ của ngoại ứng tiêu cực (được đề cập ở chương sau) mà ở đó **chi phí xã hội biên** của hoạt động vượt quá **chi phí cá nhân biên**. Do đó, điểm cân bằng thị trường, sẽ có nhiều hoạt động can thiệp (do chi phí xã hội biên vượt quá chi phí cá nhân biên tại điểm cân bằng thị trường). Vì vậy, chính phủ cố gắng điều chỉnh khiếm khuyết này bằng cách ban hành các qui định và thuế (chẳng hạn như các tiêu chuẩn qui định về chất thải).

Một vấn đề về môi trường do thiếu qui định về **quyền sở hữu** đối với tài nguyên dùng chung. Chẳng hạn, các qui định về khai thác hải sản, tài nguyên rừng, nếu không thì những tài nguyên này sẽ bị khai thác triệt để và dẫn đến cạn kiệt tài nguyên, mất cân bằng sinh thái và ô nhiễm môi trường.

### MỘT SỐ THUẬT NGỮ

Cầu nguồn lực	Phân biệt lương	Cổ tức
Cung nguồn lực	Thù lao	Chênh lệch vốn
Tiền thuê	Nhân lực	Trái phiếu
Tiền chuyên nhượng	Nhân lực tổng quát	Trái phiếu khấu trừ
Lương tối thiểu	Nhân lực cụ thể	Nghiên cứu cơ bản
Doanh thu sản phẩm biên (MRP)	Giám đốc điều hành (CEO)	Nghiên cứu ứng dụng
Chi phí yếu tố biên (MFC)	Nhóm làm việc	Sự phụ thuộc lối mòn
Tiền lương	Siêu sao	Tài nguyên không thể tái tạo
Tác động thay thế	Nghiệp đoàn	Tài nguyên có thể tái tạo
Tác động thu nhập	Độc quyền song phương	Ngoại ứng
Cung lao động	Vốn tài sản	Ô nhiễm môi trường
Cân bằng thị trường lao động	Vốn tài chính	Chi phí xã hội biên
	Cầu của vốn	Chi phí cá nhân biên
	Doanh thu biên vốn	Quyền sở hữu
	Giá trị hiện tại	

### CÂU HỎI ÔN TẬP

#### 1. Mối quan hệ giữa thị trường sản phẩm và thị trường nguồn lực?

Doanh nghiệp và hộ gia đình tương tác với nhau thông qua thị trường sản phẩm và thị trường nguồn lực: Trên thị trường sản phẩm, doanh nghiệp đóng vai trò cung và hộ gia đình đóng vai trò cầu sản phẩm. Trong khi đó, doanh nghiệp đóng vai trò cầu và hộ gia đình đóng vai trò cung trên thị trường nguồn lực. Do vậy, cầu của nguồn lực được xem là cầu xuất phát, cầu bắt nguồn từ cầu sản phẩm.

#### 2. Khi nào cầu nguồn lực là co giãn theo giá? Giá cả nguồn lực được xác định bằng cách nào?

Cầu nguồn lực là co giãn theo giá khi: cầu sản phẩm là co giãn theo giá, nguồn lực chiếm tỷ trọng lớn trong tổng chi tiêu của doanh nghiệp, có nhiều nguồn lực thay thế và thời gian dài xem xét. Giá cả nguồn lực được xác định bằng đúng với giá cân bằng, đạt được trên thị trường nguồn lực: thông qua tương tác giữa người mua và người bán. Quá trình cân bằng này xác định giá cung cấp nguồn lực và lượng nguồn lực sử dụng. Các khoản thu nhập từ việc cung cấp nguồn lực bao gồm hai phần: khoản trả để duy trì cùng mức sử dụng hiện tại, được gọi là giá chuyên nhượng; và khoản trả vượt quá giá chuyên nhượng được gọi là thuê kinh tế.

#### 3. Doanh nghiệp phân bổ các chi tiêu vào các nguồn lực như thế nào?



## **Chương 8: Cung cầu thị trường nguồn lực**

Một doanh nghiệp sẽ phân bổ các chi tiêu vào vô số các nguồn lực theo cùng cách thức như người tiêu dùng phân bổ thu nhập của họ: để giá trị trên mỗi đồng chi tiêu bằng nhau tại các mức biên. Người tiêu dùng sẽ đạt giá trị cao nhất từ thu nhập khi lợi ích biên trên mỗi đồng tiêu dùng đối với các hàng hóa phải bằng nhau. Các doanh nghiệp sẽ sử dụng nguồn lực hiệu quả nhất khi chi phí biên của đồng tiền tiêu dùng đối với các nguồn lực là bằng nhau.

### **4. Mọi người có mong muốn làm việc nhiều hơn để có lương cao hơn hay không?**

Hầu hết, mọi người làm việc để kiếm tiền và chi tiêu khi họ không làm việc. Thậm chí đối với những người yêu thích với công việc của họ, tùy thuộc vào khoản tiền làm thêm là bao nhiêu sẽ ảnh hưởng đến mức mong muốn làm thêm đối với công việc của họ. Đối với mỗi người lao động, một mức lương cao có hai ảnh hưởng: nó khuyến khích họ làm việc nhiều giờ hơn, nhưng nó cũng làm cho họ dành thời gian dành thời gian giải trí. Khi mức lương khá cao, hầu hết mọi người sẽ cắt giảm thời gian làm việc và dành nhiều hơn cho nghỉ ngơi. Điều này làm cho đường cung lao động uốn cong vào phía bên trong.

### **5. Phân biệt lương từ thù lao là gì?**

Đường cung và cầu đối với các thị trường lao động khác nhau xác định mức tiền lương và số lượng lao động sử dụng trong mỗi một thị trường. Nếu con người cũng giống như công việc trồng lúa mỳ thì chỉ có duy nhất một mức lương. Nhưng con người và công việc khác nhau, vì vậy mức tiền lương là không giống nhau. Phân biệt lương do thù lao tồn tại khi có sự khác biệt về đặc tính công việc và điều này làm cho tiền lương khác nhau.

### **6. Tại sao tiền lương cao hơn đối với những người có nhiều vốn nhân lực (năng lực) hơn so với những người ít có vốn nhân lực hơn? Tạo sao những người lao động cao tuổi muốn kiếm nhiều thu nhập hơn những người lao động trẻ.**

Vốn nhân lực là những kỹ năng và kinh nghiệm tích lũy thông qua giáo dục và đào tạo công việc. Nhiều người hưởng lương dựa trên thâm niên công việc (số năm làm việc ở công ty) để khuyến khích những công nhân có kinh nghiệm công việc ở lại làm việc cho công ty nhằm giảm chi phí đào tạo.

Những người lao động lớn tuổi thường có nhiều vốn nhân lực hơn, đặc biệt là kinh nghiệm làm việc. Nhiều người hưởng lương dựa trên thâm niên công việc (số năm làm việc ở công ty) để khuyến khích những công nhân có kinh nghiệm công việc ở lại làm việc cho công ty nhằm giảm chi phí đào tạo

### **7. Liệu nghiệp đoàn có thể nâng mức lương cho lao động là thành viên nghiệp đoàn so với lương của những lao động không là thành viên nghiệp đoàn hay không?**

Về trung bình, lương của thành viên nghiệp đoàn là cao hơn so với lương không phải thành viên nghiệp đoàn. Trong số các lý do làm cho tiền lương cao hơn đó là phân biệt lương đối với kỹ năng và kinh nghiệm, khả năng của nghiệp đoàn có thể làm giảm cung và tăng cầu lao động nghiệp đoàn và những ảnh hưởng của nghiệp đoàn trong các thị trường độc quyền song phương.

### **8. Các ảnh hưởng của chính sách lương tối thiểu trên thị trường lao động là gì?**

Các ảnh hưởng của những chính sách này là không công bằng. Một số lao động, đặc biệt hiện tại đang có công việc, sẽ có lợi từ những qui định này. Những người lao động mới thâm nhập vào thị trường lao động và những lao động có kỹ năng thấp thường chịu thiệt hơn từ những qui định này.

### **9. Vốn là gì? Thay đổi công nghệ đóng vai trò gì trong nền kinh tế?**

Vốn tài sản là những thiết bị, nhà xưởng sử dụng trong sản xuất. Một minh họa cho vốn tài sản là các dây chuyền sản xuất để sản xuất xe hơi, xe tải dùng để vận chuyển hàng hóa cho công ty, máy tính dùng để soạn thảo các văn bản trong văn phòng.

Vốn tài chính là nguồn quỹ sử dụng để mua vốn tài sản. Bán cổ phiếu và trái phiếu là hai cách thức để công ty cổ phần nâng vốn tài chính.



Thay đổi công nghệ nhằm tạo ra sản phẩm mới hay phương pháp cải tiến qui trình sản xuất nhằm gia tăng hiệu quả. Thay đổi công nghệ là một trong những yếu tố góp phần làm tăng trưởng kinh tế.

### 10. Sự khác nhau giữa tài nguyên có thể tái tạo và tài nguyên không thể tái tạo là gì?

Tài nguyên thiên nhiên là nguồn lực có sẵn (không phải sản xuất) trên trái đất. Một số nguồn tài nguyên, như vụ mùa của nông dân có thể được tái sản xuất. Chúng ta có thể ăn hết lúa mì thu hoạch được trong năm này và người nông dân biết rằng sẽ trồng lúa mì nhiều hơn cho vụ thu hoạch vào năm đến.

Các nguồn tài nguyên khác, như khoáng sản, có thể chỉ sử dụng một lần và không thể sản xuất lại được. Nếu như chúng ta sử dụng hàng triệu thùng dầu dùng để tạo ra xăng dầu sử dụng cho xe máy, thì điều này cho biết đã có hàng triệu thùng dầu ra đi vĩnh viễn.

### 11. Tỷ lệ sử dụng nguồn tài nguyên tối ưu là gì?

Theo quan điểm của nhà kinh tế, tỷ lệ sử dụng tối ưu các nguồn tài nguyên là cân bằng giữa giá trị sử dụng chúng trong hiện tại và giá trị sử dụng chúng trong tương lai. Chẳng hạn, nếu bạn sở hữu một khu rừng, bạn có thể đốn hết cây và bán chúng trong năm nay và trồng lại các cây con mới. Bạn có thể thu tiền nhiều hơn vào năm nay, nhưng bạn sẽ không có nhiều cây để bán cho các năm sau đó.

Nếu bạn chỉ đốn một số cây vào năm nay, đốn một số cây cho những năm tiếp theo và trồng lại một số cây con vào mỗi năm, bạn có thể thu được tiền từ việc bán cây cho các năm kế tiếp. Bao nhiêu cây bạn sẽ đốn trong năm nay và bao nhiêu cây để dành cho các năm sau đó, tùy thuộc vào giá kỳ vọng tương lai và lãi suất.

### 12. Tại sao thị trường không đem lại kết quả sử dụng tốt nhất đối với môi trường? Tại sao chính phủ phải can thiệp vào các vấn đề liên quan đến môi trường?

Các nhà kinh tế đồng ý rằng thị trường cạnh tranh hoàn hảo hữu hiệu trong việc sản xuất đúng số lượng và phân bổ đúng nguồn lực sử dụng. Khiếm khuyết của thị trường là thất bại trong việc đưa ra các quyết định hữu hiệu về kinh tế. Trong thế giới thực, các thị trường đôi khi cũng thất bại trong việc cung cấp đúng số lượng hay thất bại trong việc phân bổ nguồn lực hữu hiệu bởi vì ngoại ứng, hàng hóa công cộng và những yếu tố khác.

Chính phủ can thiệp trong việc giải quyết các vấn đề liên quan đến môi trường bởi vì thị trường tư nhân đưa ra quyết định không hữu hiệu khi có ngoại ứng. Chính phủ có thể giải quyết các vấn đề môi trường thông qua các qui định, thuế và trợ cấp, hay chỉ định quyền sở hữu tài nguyên cho tư nhân.

## CÁC VẤN ĐỀ VÀ ỨNG DỤNG

- Giả sử, chính phủ đề nghị một điều luật mới nhằm giảm chi phí chăm sóc sức khỏe: yêu cầu tất cả công dân phải ăn mỗi ngày một quả táo.
  - Luật này tác động như thế nào đến cung, cầu và giá cân bằng của táo?
  - Luật này tác động sản phẩm biên và giá trị sản phẩm biên của người hái táo?
  - Luật này tác động như thế nào đến cầu và tiền lương cân bằng của người hái táo?
- Hãy biểu thị ảnh hưởng của mỗi sự kiện sau đến thị trường lao động trong ngành công nghiệp sản xuất máy vi tính.
  - Quốc hội mua máy vi tính cho tất cả sinh viên các trường trung học chuyên nghiệp.
  - Sinh viên các trường kỹ thuật và khoa học máy vi tính ngày càng đông.
  - Các hãng máy tính xây dựng các nhà máy sản xuất mới.
- Chú của bạn quyết định mở một cửa hiệu bánh trong đó cần sử dụng 7 người làm việc. Mỗi lao động được trả 6 nghìn đồng mỗi giờ và mỗi cái bánh được bán 3 nghìn đồng. Nếu chú bạn đang tối đa hóa lợi nhuận, giá trị sản phẩm biên của người lao động cuối cùng ông ấy thuê? Sản phẩm biên của người lao động này?

## Chương 8: Cung cầu thị trường nguồn lực

4. Giả sử rằng băng giá đã phá hủy một phần mùa thu hoạch cam ở Florida.
- Giải thích điều gì sẽ là kết quả xảy ra đối với giá cam và sản phẩm biên của người hái cam? Bạn có thể nói điều gì sẽ xảy ra đối với cầu đối với người hái cam? Tại sao có hoặc tại sao không?
  - Giả sử rằng giá cam tăng lên hai lần và sản phẩm biên giảm 30%. Điều gì sẽ xảy ra đối với tiền lương của người hái táo?
  - Giả sử rằng giá cam tăng lên 30% và sản phẩm biên giảm 50%. Điều gì sẽ xảy ra đối với tiền lương của người hái táo?
5. Trong suốt những năm 1980 và 1990 Mỹ đã thu hút nguồn vốn đầu tư từ các quốc gia khác nhau. Ví dụ Toyota, BMW và các hãng xe ô tô nước ngoài khác đã xây dựng các nhà máy sản xuất ô tô ở Mỹ.
- Sử dụng đồ thị về thị trường vốn ở Mỹ, biểu thị ảnh hưởng của nguồn vốn này đến chi phí vốn và lượng vốn sử dụng ở Mỹ?
  - Sử dụng đồ thị về thị trường vốn ở Mỹ, biểu thị ảnh hưởng của nguồn vốn này vào mức lương bình quân phải trả cho người lao động ở Mỹ?
6. Hãy hình dung một doanh nghiệp thuê hai loại lao động - một số có kỹ năng máy tính và một số khác là không. Với tiến bộ công nghệ, các máy tính trở nên hữu ích hơn cho doanh nghiệp, điều gì sẽ xảy ra đối với sản phẩm biên của hai loại lao động? Điều gì sẽ xảy ra đối các mức lương cân bằng? Giải thích, sử dụng các đồ thị thích hợp?
7. Giả sử rằng lao động là yếu tố duy nhất được sử dụng bởi một doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo, doanh nghiệp có thể thuê lao động với giá 50 nghìn đồng mỗi ngày. Hàm sản xuất của doanh nghiệp như sau:

Ngày lao động	Đầu ra
1	7
2	13
3	19
4	25
5	28
6	29

Mỗi đơn vị đầu ra bán 10 nghìn đồng. Vẽ đồ thị cầu về lao động của doanh nghiệp. Doanh nghiệp nên thuê bao nhiêu ngày lao động? Biểu thị điểm này trên đồ thị?

8. Giả sử rằng luật qui định, các doanh nghiệp phải mua bảo hiểm y tế cho người lao động. Hãy xem xét ảnh hưởng của chính sách như vậy vào thị trường lao động:

- Giả sử rằng luật pháp yêu cầu các doanh nghiệp phải trả cho mỗi lao động 3 nghìn đồng tiền phụ cấp mỗi ngày làm việc. Luật này tác động như thế nào vào lợi nhuận biên mà doanh nghiệp nhận được từ mỗi lao động? Luật này tác động vào đường cầu của lao động? Minh họa câu trả lời của bạn bằng đồ thị với mức lương bằng tiền được biểu diễn trên trục tung?

- Nếu không có sự thay đổi trong cung lao động, luật này ảnh hưởng như thế nào việc làm và tiền lương?

- Tại sao luật làm dịch chuyển đường cung lao động? Sự dịch chuyển cung lao động này sẽ làm tăng hoặc giảm tác động của luật vào tiền lương và mức sử dụng lao động hay không?

9. Chương này giả định rằng cung lao động được xác định bởi các lao động cá nhân. Tuy nhiên, trong một số thị trường, cung về động được xác định bởi một nghiệp đoàn.

- Giải thích tại sao trường hợp nghiệp đoàn ảnh hưởng tương tự như tình huống một doanh nghiệp độc quyền?

- Mục tiêu của doanh nghiệp độc quyền là tối đa hóa lợi nhuận. Có một mục tiêu tương tự đối với nghiệp đoàn?

## BÀI ĐỌC THÊM

### Tương lai việc làm: nhiều công việc mới xuất hiện, khoảng cách tiền lương rộng hơn

By DAVID WESSEL  
Staff Reporter of THE WALL STREET JOURNAL  
April 2, 2004; Page A1

Nỗi lo lắng của người Mỹ về việc sử dụng nguồn ngoại lực từ Ấn Độ và Trung Quốc có thể hâm nóng trở lại với câu hỏi đơn giản: Liệu có còn công việc tốt cho con cháu chúng ta không?

Điều này có thể dễ dàng nhìn thấy tại sao xã hội có mối quan tâm lớn như vậy. Hiện tại, khoảng mười triệu lao động có tay nghề của Ấn Độ và Trung Quốc đang gia nhập vào nền kinh tế toàn cầu khi công nghệ có thể giải quyết các công việc văn phòng ở nước ngoài hầu như ngay lập tức - từ trung tâm chăm sóc khách hàng đến các dự án thiết kế tinh vi, còn những thứ công việc, bị chê bởi lao động trong các nhà máy Mỹ, hy vọng con em của họ sẽ phải nhận lấy.

Tin tốt: Mỹ hầu như không bao giờ hết công việc, mặc dầu lịch sử cho thấy rằng không thể dự báo những công việc mới nào sẽ thay thế cho những công việc nào mất đi. Tin xấu: ngoại lực ở nước ngoài và công nghệ có thể mở rộng khoảng cách tiền lương giữa những công việc đòi hỏi trí óc với mức lương hậu hĩnh và những công việc chân tay với mức lương rất thấp.

Các công việc có thể được hạn chế thông qua hàng loạt các qui định áp dụng - hoặc đối với các lao động nước ngoài hoặc đối với các máy tính. Các công việc ở Mỹ hay những công việc mới trong thập kỷ đến hầu như yêu cầu kỹ năng phức tạp trong các mô hình kinh doanh hiện tại hay các đòi hỏi khả năng giao tiếp.

#### 1. Nếu một thị trường là cạnh tranh hoàn hảo, thì yếu tố nào xác định tiền lương của người lao động?

Tỷ lệ thất nghiệp 25% trong thời kỳ khủng hoảng trầm trọng nhất hầu như không thể lập lại miễn là Mỹ có ngân quỹ liên bang, có thể điều chỉnh mức lãi suất. Tổng thống và quốc hội sẽ cắt giảm thuế và tăng chi tiêu khi nền kinh tế suy giảm và sử dụng lượng tiền lưu thông lớn hơn nhằm hấp dẫn xuất khẩu hơn. Kết quả là, “phục hồi nạn thất nghiệp” vào đầu những năm 1990 được duy trì ở mức thấp nhất trong thế hệ này.

#### 2. Minh họa bằng cách sử dụng mô hình AS/AD cho biết cách thức mà nhà hoạch định chính sách có thể sử dụng chính sách tài khóa hay tiền tệ để làm giảm tỷ lệ thất nghiệp nếu như nền kinh tế suy giảm trong thời kỳ khủng hoảng.

Mỗi một thế hệ trải qua các thời kỳ khác nhau. Kẻ thù ngày nay đối với dân số chính là cạnh tranh nước ngoài. Bốn mươi năm trước, đó là tự động hóa. Vào tháng 3 năm 1964, nhiều danh nhân đã viết thư cho Lyndon Johnson rằng “sự kết hợp máy tính và máy điều khiển tự động” đã tạo ra “khả năng sản xuất không giới hạn và điều này đòi hỏi sử dụng người lao động ít hơn”. Họ đã cảnh báo rằng “nếu như không có khoảng chi tiêu khổng lồ của chính phủ, nước Mỹ sẽ phải chịu thất nghiệp và nghèo đói khủng khiếp”.

Sau đó, nền kinh tế Mỹ đã tạo thêm 72 triệu việc làm, tăng 125% so với con số cùng thời điểm, lương của lao động nam giới tăng 18% sau khi điều chỉnh lạm phát; với nữ giới, lương tăng đến 37%. Tỷ lệ thất nghiệp ngày nay bằng đúng với tỷ lệ vào năm 1964. Máy tính trong các nhà máy và văn phòng đã thay thế con người, những công việc mất đi được thay thế bởi những công việc mà năm 1964 không thể tưởng tượng được.

### Bên bờ vực thẳm

Nhiều công việc đang bên bờ vực thẳm. Frank Levy, nhà kinh tế học tại viện công nghệ Massachusetts, nói rằng “Nếu như bạn có thể mô tả công việc một cách cụ thể, hay viết ra các qui tắc để thực hiện nó thì hầu như nó sẽ không tồn tại. Hoặc là chúng ta sẽ lập trình để thực hiện điều này, hay chúng ta có thể dạy cho một người nước ngoài để làm điều này. Nếu một người lao động chịu trách nhiệm với người sử dụng máy tính ở Mỹ bằng cách đọc và mô tả nó trên màn hình máy tính, thì công việc đó sẽ dành cho người Ấn Độ. Nếu một phần mềm nhận dạng giọng nói có thể là lĩnh vực phát hành tạp chí, thì công việc đó dành cho máy tính.

Ông Levy nói thêm “Sử dụng ngoại lực tăng tốc với những gì mà công nghệ đã và đang làm”. Thực hiện công việc như một trung tâm chăm sóc khách hàng phải mất từ tám đến mười năm, chúng ta có thể làm nhiều hơn với phần mềm nhận diện giọng nói, nhưng với ngoại lực, chúng ta hiện giờ có thể từ bỏ các công việc đó.

Những công việc mới chắc chắn sẽ thay thế các công việc bị mất đi. Điều này chỉ diễn ra khi có sự đột phá về công nghệ và thương mại. “Vào năm 1940” nhà kinh tế học hàng đầu ở nhà trắng, Greg Mankiw, đã quan sát và thấy rằng “không ai có thể dự đoán được thế hệ nông dân ông bà có thể trở thành người thiết kế trang web và người vận hành CAT-scan. Nhưng họ đã làm và với mức lương và thu nhập rất cao”.

### 3. Loại thất nghiệp nào xuất hiện khi nền kinh tế đang thay đổi cách thức sản xuất hàng hóa hay thay đổi hàng hóa sản xuất? Chính phủ có thể giảm loại thất nghiệp này bằng cách nào?

Vào lúc này, hai kiểu thất nghiệp thường xảy ra do sử dụng ngoại lực và máy tính hóa.

Một loại việc làm khác cũng phát sinh đó là hỗ trợ y tá ở nhà, người trông nom nhà, người làm vườn, nha sĩ. Những người lao động sinh ra ở nước ngoài có thể làm những công việc này, nhưng họ phải đến sống ở Mỹ. Một cuộc điều tra vào năm 2000 cho thấy lương khởi điểm bình quân của các nha sĩ thực hiện trong các chương trình chăm sóc răng ở trường đại học cộng đồng là 41,900 USD.

Một chương trình hiện đang quan tâm tại các trường đại học cộng đồng, đó là vật lý trị liệu. Trường đại học cộng đồng kỹ thuật Springfield ở miền Tây Massachusetts nhận gần 50 ứng viên mỗi năm phục vụ cho 20 địa điểm khác nhau trong một chương trình kéo dài sáu năm, gần như đa số họ là phụ nữ. Bernadette Della Bitta Nicholson, người điều hành chương trình cho biết những người tốt nghiệp sau đại học không gặp trở ngại trong việc tìm kiếm công việc. Khoảng một phần ba đi đến nguồn nước khoáng địa phương, mà ở đó tập trung gần một nửa các bác sĩ trị liệu với 80 USD một giờ cho mỗi lần trị liệu. Một phần ba khác phục vụ ở các trung tâm chăm sóc sức khỏe địa phương và số còn lại lập cơ sở kinh doanh riêng.

Một số công việc dự tính sẽ tồn tại lâu dài ở đây, đó là công việc với mục đích cao. Một số yêu cầu trao đổi thông tin theo cách thức mà thư điện tử hay trao đổi trực tuyến không thực hiện được. Hãy suy nghĩ về việc giảng dạy ở trường hạng nhất hay bán một căn biệt thự, hay thuyết phục một dạng phần mềm mới. Các nhu cầu khác như kiến thức xã hội mà những người ở nước ngoài không thể đảm nhận được ở Mỹ. Hãy nghĩ về cách tiếp thị những thanh thiếu niên Mỹ hay vận động hành lang quốc hội.

Việc xác định chính xác các công việc nào sẽ thay thế các công việc mất đi là điều không thể. Số liệu từ cục thống kê lao động cho thấy những khó khăn trong vấn đề này.

Năm 1988, chính quyền dự đoán số lượng các trạm khí đốt sẽ tăng từ 308,000 lên 331,000 vào năm 2000. Cho đến năm 2000, chỉ có 140,000. “Hầu hết các trạm khí đốt bây giờ là tự phục vụ”, nhà kinh tế học BLS, Andrew Alpert and Jill Auyer, giải thích cách nhìn nhận trước đây mà chính quyền đã công bố. BLS không thể nhìn thấy những gì sắp đến.

Vào năm 1988, BLS cũng dự kiến các đại lý du lịch nằm trong số 20 nghề có tốc độ tăng nhanh nhất. Sự gia tăng xếp hạng chỉ 54% vào năm 2000. Một lần nữa sai lầm. Số các đại lý

du lịch giảm 6.2%. Họ đã dự đoán sự gia tăng du lịch, nhưng lại không thể biết được sự ra đời của hình thức đăng ký vé trực tuyến.

Trong số 20 nghề nghiệp mà BLS dự đoán năm 1988 chịu những thiệt hại lớn nhất từ giữa năm 1988 và năm 2000, chính xác chỉ tăng một nữa. Các cơ quan cũng dự báo rằng số lượng các dây chuyền lắp ráp điện tử và các nhà máy điện tử sẽ giảm đi 173,000, giảm 44%. Mười hai năm sau, vẫn còn hơn 45,000, tăng 11%. Không có ngoại lực hay robot nào có thể gây ra con số như BLS dự đoán.

Trong nỗ lực nhận diện các khuynh hướng, ông Levy phân biệt giữa các công việc đòi hỏi người lao động những qui tắc và những công việc đòi hỏi nhận dạng mô hình. Công việc thứ nhất, trong sản xuất chế tạo hay dịch vụ, chịu nguy cơ từ công nghệ và ngoại lực. Công việc thứ hai ít có nguy cơ hơn.

Hãy xem xét việc soạn tờ khai thuế thu nhập. “Một hệ thống thuế dựa trên các qui tắc...được xây dựng thành phần mềm như TaxCut và Turbo Tax”, Ông Levy và nhà kinh tế Harvard, Richard Murnane, đã viết trong một cuốn sách “Phân chia lao động”. “Trong khi việc soạn thảo các tờ khai thuế phức tạp đòi hỏi các chuyên gia, thì nhiều tờ khai thuế khác thì không cần... và vì vậy sẽ không ngạc nhiên khi thấy việc soạn thảo tờ khai thuế sắp đi đến hồi kết thúc”, Ernst & Young LLC đang gửi một số qui trình tờ khai thuế đơn giản đến Ấn Độ và một nhóm các công ty Mỹ đã khởi xướng nhằm hỗ trợ cho các doanh nghiệp nhỏ thực hiện công việc này một cách tương tự.

Ngược lại, các công việc khác yêu cầu khả năng của con người trong việc nhận diện các mô hình, người lái xe tải quẹo trái sang đường chằng hạn, hay việc chuẩn đoán cơ thể nhằm phát hiện bệnh bất thường. Bác sĩ đảm nhận các công việc đọc bản phim X quang ở Ấn Độ hay xét nghiệm máu có thể thực hiện một cách tự động, nhưng việc chuẩn đoán bệnh vẫn còn đòi hỏi những nỗ lực phức tạp của con người. Những công việc như vậy khó có thể máy tính hóa hay được dự báo bởi kỹ thuật cao. Chúng cũng khó có thể giám sát từ xa và vì vậy cần phải sử dụng ngoại lực bên ngoài.

#### **4. Điều gì có thể nói về độ co giãn tương đối của cầu dịch vụ viễn thông và vật lý trị liệu và các công việc dịch vụ quan trọng? Mọi thứ khác giả định như nhau, điều gì cho biết lương của người lao động, làm công việc vật lý trị liệu khác với lương của người lao động làm những công việc khác?**

Các trường cao đẳng cộng đồng, trường công với thời gian đào tạo hai năm, rất xuất sắc trong cung cấp các công việc mà các nhà tuyển dụng địa phương đang thuê – và sau đó đào tạo họ. “Một số nghề này là không có tính khoa học. Andrew Scibelli, giám đốc trường cao đẳng cộng đồng kỹ thuật Springfield, cho biết “điều này chỉ gây sự chú ý”. “Khi người vợ trước của tôi có thai cách đây 15 năm và đi siêu âm, tôi có nói chuyện với cô chụp siêu âm và hỏi liệu cô ấy có được đào tạo làm công việc này không. Cô ấy nói “Tôi không được đào tạo, tôi chỉ là kỹ thuật viên chụp X quang. Các bác sĩ và cộng sự của tôi đã hướng dẫn cách thức sử dụng thiết bị này”. Ông Scibelli quay trở về văn phòng và gọi cộng sự xem xét chương trình đào tạo, hỏi các nhà tuyển dụng địa phương và được sự chấp thuận của chính quyền địa phương để bắt đầu chương trình.

Ngày nay, các chương trình, đã bắt đầu năm 1994, cung cấp hơn 100 ứng viên mỗi kỳ học, nhưng hầu hết họ phải trải qua thời kỳ 3 năm để hoàn thành các khóa học yêu cầu, trước khi hoàn thành 10 khóa học thực tập để được cấp chứng nhận khám chữa bệnh. Những người tốt nghiệp có mức lương trung bình từ 20 USD đến 28 USD một giờ.

Những ngày gần đây, các trường cao đẳng cộng đồng gặp khó khăn do mâu thuẫn về cách nhìn công việc tương lai. Albert Lorenzo, hiệu trưởng trường cao đẳng cộng đồng Macomb, ngoại ô Detroit, cho biết “có một cảm tưởng khó tin về khôi phục thất nghiệp và đến giờ này vẫn không thay đổi với dự báo mười năm trước, sẽ là thiếu công việc đòi hỏi kỹ năng”. “Tất cả chúng ta đang cố gắng tương thích với điều này”.



### Khoảng cách rộng hơn

Một khả năng có thể dự báo trước một cách chắc chắn, đó là khoảng cách ngày càng rộng hơn về tiền lương giữa các công việc. Một số công việc được trả với mức lương rất cao, trong khi một số khác thì mức lương rất thấp. Điều này cũng đã từng xảy ra trong những năm thập kỷ 1980 khi mà kỹ năng công việc ngành sản xuất chế tạo không còn đóng vai trò quan trọng.

Tốc độ gia tăng tiền lương của Mỹ thường dựa theo sự gia tăng năng suất lao động, số lượng hàng hóa và dịch vụ tạo ra trên mỗi giờ lao động. Nhưng mà trong bất kỳ nền kinh tế nào, thì tiền lương của lao động sẽ tăng lên khi cầu lao động đó tăng lên và tiền lương của lao động khác sẽ khựng lại, thậm chí giảm xuống.

Trong vài thập kỷ qua, sự thay đổi của cơ cấu kinh tế đã yêu cầu nhiều lao động có trình độ và kỹ năng hơn. Mặc dù, thất nghiệp của những người tốt nghiệp đại học đã tăng lên, nhưng tỷ lệ thất nghiệp giữa những người lao động với bằng cấp 4 năm học đại học chỉ ở mức 3%, khá thấp so với 5.5% những người tốt nghiệp trung học và 8.5% những người không tốt nghiệp trung học.

Không chỉ lao động Mỹ chịu đe dọa và chuyển sang lĩnh vực thiết kế phần mềm trình độ cao. Liệu có thể tồn tại những công việc với mức thu nhập cao như vậy không? Và mức lương này có giảm xuống cho đến khi bằng với mức lương tương ứng của lao động Ấn Độ, Trung Quốc và xác lập cân bằng mới trên thị trường toàn cầu hay không?

Vào đầu những năm 1980 cho đến những năm 1990, cầu đối với lao động có trình độ tăng cao hơn cung, đã đẩy mức lương cao khá xa so với lao động ít kỹ năng hơn. Lương của nam lao động trên 25 tuổi với 4 năm đại học cao hơn 41% so với lương của nam lao động cùng độ tuổi với bằng trung học, theo dữ liệu phân tích của Viện chính sách kinh tế. 20 năm trước đây, sự khác biệt chỉ là 21%. Với phụ nữ, mức lương đại học cao hơn trung học là 46% so với 25%.

Sự tăng vọt lương vào những năm 1990 đối với nghề nghiệp xếp hạng đầu vẫn tiếp tục leo thang nhanh hơn so với các nghề nghiệp khác. Trong khi đó, lương ở những nghề nghiệp xếp hạng thấp nhất thì gần bằng với lương xếp hạng trung bình, đã đẩy tỷ lệ thất nghiệp xuống mức thấp đến nỗi mà khẩu ngữ “cần giúp đỡ” trở thành toàn cầu của giới kinh doanh Mỹ, bằng cách tăng mức lương tối thiểu. Khi nền kinh tế trở nên xấu hơn vào năm 2000 và thất nghiệp tăng lên, thì lương của nghề nghiệp xếp hạng thấp giảm trong khi lương của nghề nghiệp xếp hạng cao vẫn tiếp tục tăng lên rất cao. Khoảng cách lương của người tốt nghiệp đại học vẫn duy trì ở mức cao, mặc dù điều này đã không còn gia tăng trong thời gian gần đây.

Liệu công nghệ, thương mại và ngoại lực có làm gia tăng khoảng cách tiền lương giữa những lao động được trả với mức lương cao nhất với những lao động trả với mức lương thấp nhất không?

Hiện tại, cơn gió kinh tế dường như đang thổi theo chiều hướng đó. “Vấn đề dài hạn đối với người Mỹ không phải là có ít việc làm”, Robert Reich cựu thư ký lao động của chính quyền Clinton, hiện công tác tại đại học Brandeis đã viết bài trên tờ Wall Street Journal vào tháng 12. “Đó chính là khoảng cách thu nhập càng rộng hơn. giải pháp dài hạn là thúc đẩy nỗ lực để nhiều người Mỹ có được giáo dục tốt hơn, kể cả việc tham dự vào các trường đại học. Có rất nhiều công việc hấp dẫn quanh chúng ta, nhưng có quá ít công dân chuẩn bị tốt cho chính họ”.

Nếu không có sự thay đổi lớn trong chính sách, chẳng hạn như tăng mức lương tối thiểu hay hạn chế nhập cư, hay sự chuyển đổi của nền kinh tế, phong trào của các nghiệp đoàn hay hạn chế nhập khẩu, thì khoảng cách lương giữa người thắng và thua ngày càng trở nên xa hơn.

Phần lớn những ảnh hưởng diễn ra đối với những nạn nhân của sự thay đổi. những lao động phổ thông như công nhân nhà máy thép, công nhân trong xưởng lắp ráp ô tô hay những công nhân với lao động nặng nhọc đã bị đẩy bên lề bởi thương mại và công nghệ vào những thập kỷ 1980 và 1990. Một số phải cạnh tranh với những công việc có thu nhập thấp, với những lao động không có kỹ năng, kể cả những người mới nhập cư, đã đẩy lương các công việc xếp

hạng thấp xuống thêm nữa. Những công việc với yêu cầu kỹ năng, thường được sự hỗ trợ của chính phủ, thì nâng mức thu nhập lên cao hơn nữa.

**5. Nếu cung của lao động có trình độ tăng lên ở Mỹ và những thứ khác vẫn không đổi, điều gì xảy ra đối với mức lương công việc ở những vị trí đòi hỏi trình độ cao hơn? Điều này có diễn ra giống với thực tế hay không?**

Ông Lorenzo, hiệu trưởng trường cao đẳng cộng đồng Michigan nói rằng “chúng ta thường nghĩ về nấc thang nghề nghiệp”, chúng ta thích đi lên những nấc thang hơn là trèo lên tảng đá. Bây giờ sẽ chẳng còn những nấc thang bằng phẳng nữa”. Một số thợ cơ khí ô tô sẽ không còn giỏi trong việc sửa chữa xe hơi nếu như nhà máy bổ sung thêm các mạch vi tính; một số người khác phải học cách chuẩn đoán động cơ đã được máy tính hóa cũng như nhận biết khiếm điểm cũng như tình trạng bộ phận bơm nhiên liệu.

Ngày nay, năng lực máy tính hóa và sự lan toả của ngoại lực nước ngoài đã đe dọa nhiều công việc và thay thế nhiều công việc trước đây trong các nhà máy.

Vì vậy, có nhiều lựa chọn cho ngã rẽ trên con đường. Những con đường tốc độ chậm đón nhận những lao động với kỹ năng thấp trong việc cạnh tranh các công việc như lau dọn, trông nom trẻ, phục dịch cho giới có thu nhập cao, đã đẩy mức lương công việc xuống hạng thấp nhất. Những con đường tốc độ cao dành cho những công việc đòi hỏi nhiều kỹ năng hơn, những công việc mà người Trung Quốc và Ấn Độ có thể thực hiện được trong một ngày gần đây, nhưng không phải bây giờ.

Những ai muốn đi trên con đường tốc độ cao chắc hẳn sẽ trang bị giáo dục tốt hơn. Những lao động cần phải có kỹ năng để duy trì các công việc mà các máy tính và lao động nước ngoài có thể thay thế. Dĩ nhiên, những lao động với kỹ năng trung bình muốn thành công sẽ phải học nhiều hơn.

Nhưng giáo dục là một thang máy chậm chạp. Hiệu trưởng trường đại học Harvard, Lawrence Summers, gọi nó là “niềm tin nền tảng cho tương lai”.

Ông Levy, nhà kinh tế học MIT nói rằng “có hai điều không đúng khi các nhà chính trị nói về ngoại lực”. “Một là chúng ta có thể xoay ngược trở lại. thậm chí nếu như bạn cắt đứt mọi trao đổi, thì công nghệ cũng chỉ làm một thứ mà người lao động đã làm. Thứ hai, giáo dục là tất cả vấn đề. Dĩ nhiên, điều này là đúng, nhưng chỉ trong dài hạn”.

Sự tiến triển kinh tế theo thời gian là cách đo lường tốt nhất – trong các thể hệ - việc giáo dục lao động Mỹ là phương thuốc kỳ diệu nhất của nền kinh tế, thúc đẩy những người mất việc phải được đào tạo lại. Nếu không có các trường sơ và trung cấp tốt hơn, khoảng cách giữa học đại học và đào tạo lao động sẽ rộng hơn, khoảng cách giữa công việc được trả lương cao và thấp chắc chắn sẽ tăng lên.

Trong vòng 5 hay 10 năm đến, mặc dù có nhiều trường trung học, nhiều sinh viên đại học, nhiều hình thức đào tạo tại chỗ, cũng dường như không ngăn được ngoại lực, thương mại, cải tiến công nghệ và giảm đi khoảng cách thu nhập này.

## **TRẢ LỜI CÁC CÂU HỎI PHÂN TÍCH**

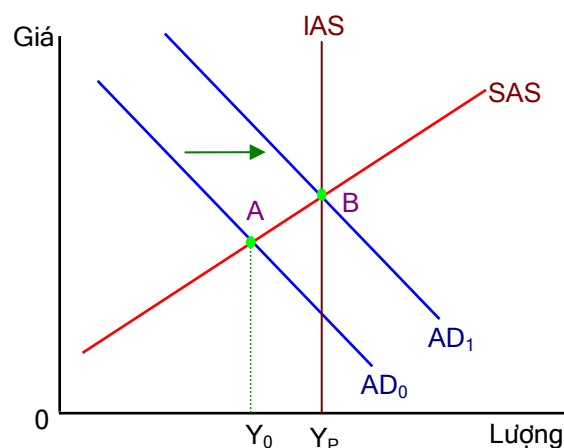
Tham khảo tài liệu đề cập trong *chương 2*, *chương 3* và *chương 8* để hỗ trợ trong việc trả lời các câu hỏi này.

1. Cung và cầu lao động xác định mức lương mà người lao động nhận được. Trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo, mức lương người lao động nhận được bằng với giá trị sản phẩm biên; đó là giá trị mà họ đóng góp để sản xuất hàng hóa được bán. Các yếu tố ảnh hưởng đến mức lương là cầu của sản phẩm, tính chất quan trọng của lao động trong việc sản xuất hàng hóa, khả năng thay thế lao động này bởi những lao động khác hay với máy móc và mức độ năng lực biên giảm đi gia tăng lao động.



### Chương 8: Cung cầu thị trường nguồn lực

2. Biểu đồ dưới đây giả sử nền kinh tế đang tại điểm A. Điểm nằm dưới mức tiềm năng là do nền kinh tế trong thời kỳ khủng hoảng. Hoặc là Fed đưa ra mức lãi suất thấp hơn (để thúc đẩy gia tăng đầu tư) hay chính phủ hạ thấp mức thuế hay gia tăng chi tiêu ngân sách (cả hai đều làm tăng chi tiêu) đã làm dịch chuyển tổng cầu sang phải. Lưu ý rằng đường AD sẽ dịch chuyển sang phải bằng bội số của mức gia tăng các chi tiêu ban đầu. Chúng ta sẽ thấy tổng sản lượng của nền kinh tế sẽ tăng đến mức sản lượng tiềm năng. Nền kinh tế đạt được cân bằng trong cả ngắn hạn và dài hạn. Trừ khi có sự gia tăng tỷ lệ thất nghiệp dẫn đến mức gia tăng tỷ lệ thất nghiệp cấu trúc, mức gia tăng sản lượng dường như xảy ra cùng với mức thấp hơn của tỷ lệ thất nghiệp.



3. Điều này gọi là thất nghiệp cấu trúc. đặc biệt, thất nghiệp cấu trúc là thất nghiệp do cơ cấu các ngành của nền kinh tế hay bởi tái cấu trúc do một số kỹ năng nghề nghiệp đã lỗi thời. Chính phủ có thể cố gắng giảm thất nghiệp cấu trúc bằng cách tìm ra các biện pháp giảm thời gian trang bị lại - bằng cách cung cấp các chương trình đào tạo lại, giảm các trợ cấp thất nghiệp, nhằm khuyến khích những người thất nghiệp đi đào tạo hay chấp nhận một công việc khác, giảm chi phí cho những người thuê mướn lao động với mức thuế thấp, hay các quy định trong việc sa thải lao động.

4. Cầu của các bác sĩ vật lý trị liệu sẽ ít co giãn bởi vì có ít thay thế hơn. Các doanh nghiệp Mỹ cung cấp dịch vụ telemarketing (chào hàng qua điện thoại) có thể thay thế lao động Mỹ bởi các lao động Ấn Độ, trong khi suối nước khoáng chỉ có thể thuê những người có thể đến được với suối nước khoáng. Vì vậy, nếu mọi thứ khác vẫn không đổi, thì lương của bác sĩ vật lý trị liệu sẽ cao hơn lương của những người làm dịch vụ telemarketers.

5. Bằng cách sử dụng phân tích cung cầu, điều rõ ràng là lương của lao động trình độ cao sẽ giảm khi cung của lao động đó tăng lên. Thật khó để nói lên những gì diễn ra trong thực tế. Điều này còn phụ thuộc vào nhiều yếu tố bao gồm năng suất của người lao động và sự thay đổi công nghệ. Nó có thể là sự gia tăng cầu của lao động vượt quá sự gia tăng cung lao động, hay nhu cầu sản phẩm mới đòi hỏi lao động có trình độ cao và vì vậy cầu lao động trình độ cao gia tăng.

## Chương 9

# NGOẠI ỨNG VÀ HÀNG HÓA CÔNG CỘNG

Trong các chương trước, chúng ta đã xem xét cách thức thị trường phân bổ các nguồn lực khan hiếm với các ảnh hưởng của cung và cầu, sự cân bằng cung - cầu chỉ ra rằng nguồn lực phân bổ hiệu quả. Thực vậy, thị trường hoạt động hiệu quả nhưng trong một số trường hợp thì thị trường sẽ hoạt động không hiệu quả. Chương này đề cập đến các vấn đề khu vực công bằng cách xem xét ảnh hưởng ngoại ứng, cách thức giải quyết cá nhân và chính sách công đối với ngoại ứng và các vấn đề liên quan đến hàng hóa công cộng, tài nguyên dùng chung và sự can thiệp của chính phủ nhằm cải thiện hiệu quả của thị trường.

**Sau khi nghiên cứu chương này, bạn có thể:**

- ↪ Phân biệt ngoại ứng tích cực và ngoại ứng tiêu cực và hiểu được tại sao ngoại ứng làm phát sinh chi phí hay gia tăng giá trị xã hội.
- ↪ Xem xét các giải quyết cá nhân và chính sách công đối với vấn đề ngoại ứng.
- ↪ Xem xét các vấn đề nảy sinh đối với hàng hóa không có giá trên thị trường và chính phủ can thiệp để cải thiện hiệu quả thị trường.
- ↪ Phân tích các vấn đề liên quan đến sử dụng và quyền sở hữu đối với tài nguyên dùng chung.

## NGOẠI ỨNG

Chúng ta bắt đầu nghiên cứu những cách thức chủ yếu có thể tác động để cải thiện thị trường và xem xét tại sao thị trường đôi khi phân bổ nguồn lực không hiệu quả. Bằng cách nào các chính sách của chính phủ có thể giải quyết vấn đề phân bổ nguồn lực và chính sách nào là phù hợp nhất.

### NGOẠI ỨNG LÀ GÌ

#### Ngoại ứng

Khiếm khuyết thị trường xem xét trong chương này dưới đặc tính chung, gọi là **ngoại ứng**. Ngoại ứng xuất hiện khi một người tiến hành một hoạt động ảnh hưởng đến lợi ích của người ngoài cuộc, những người chưa được trả hay chưa nhận được tiền bồi thường cho hậu quả đó. Nếu tác động đó là có hại, nó được gọi là **ngoại ứng tiêu cực**; nếu tác động có lợi được gọi là **ngoại ứng tích cực**. Với sự có mặt của ngoại ứng, sự quan tâm của xã hội đối với đầu ra của thị trường mở rộng cả về phía lợi ích của người mua và bán trên thị trường; nó cũng bao gồm sự ảnh hưởng đến lợi ích của những người ngoài cuộc. Bởi người mua và bán không để ý đến những hậu quả bên ngoài hành động của họ khi quyết định lượng cung cấp và tiêu dùng, sự cân bằng thị trường là không hiệu quả khi có ngoại ứng. Đó là khiếm khuyết của thị trường trong việc tối đa hóa tổng lợi ích. Chẳng hạn, việc thải chất dioxin vào môi trường là một ngoại ứng tiêu cực. Các công ty sản xuất giấy sẽ không xem xét đến chi phí ô nhiễm gây ra và vì thế sẽ thải ra nhiều chất thải gây ô nhiễm nếu như chính phủ không có biện pháp ngăn chặn.

Sau đây là một vài ví dụ về ô nhiễm:

**Khí thải từ xe cộ** là ngoại ứng tiêu cực vì nó tạo ra khói và người khác phải hít thở. Kết quả là người lái xe có xu hướng gây ô nhiễm nhiều nhất. Các chính phủ nỗ lực giải quyết vấn đề này bằng cách đặt ra mức thải tiêu chuẩn cho xe ô tô. Chính phủ cũng đánh thuế xăng dầu để giảm lượng người lái xe.

**Khôi phục những tòa nhà lịch sử** là ngoại ứng tích cực vì mọi người đi ngang qua có thể thưởng thức vẻ đẹp cũng như ý thức được lịch sử về các tòa nhà. Người quản lý không nhận thức được giá trị toàn bộ lợi ích của việc bảo tồn và khôi phục, vì thế tòa nhà có xu hướng xuống cấp hoặc phá huỷ để xây dựng mới. Chính quyền địa phương thường chịu trách nhiệm về vấn đề này bằng cách qui định việc bảo tồn tòa nhà và trợ cấp cho cơ quan quản lý để khôi phục nó.

**Tiếng chó sủa** gây ra ngoại ứng tiêu cực, những ảnh hưởng xấu từ tiếng chó sủa mà hàng xóm phải gánh chịu. Người chủ không chịu tất cả chi phí về tiếng ồn, vì thế ít có biện pháp ngăn chặn tiếng ồn này. Chính quyền địa phương hướng đến vấn đề này bằng sự can thiệp, coi việc “quấy rầy sự yên tĩnh” là bất hợp pháp.

**Nghiên cứu công nghệ mới** là ngoại ứng tích cực bởi nó tạo ra kiến thức mà mọi người có thể sử dụng. Bởi vì người phát minh không có lợi ích toàn bộ của việc phát minh của họ, lợi ích mà họ được hưởng là rất ít. Do đó, chính phủ giải quyết vấn đề này bằng cách cấp bằng sáng chế, cho phép nhà phát minh quyền ưu tiên sử dụng phát minh của họ trong một thời gian nào đó.

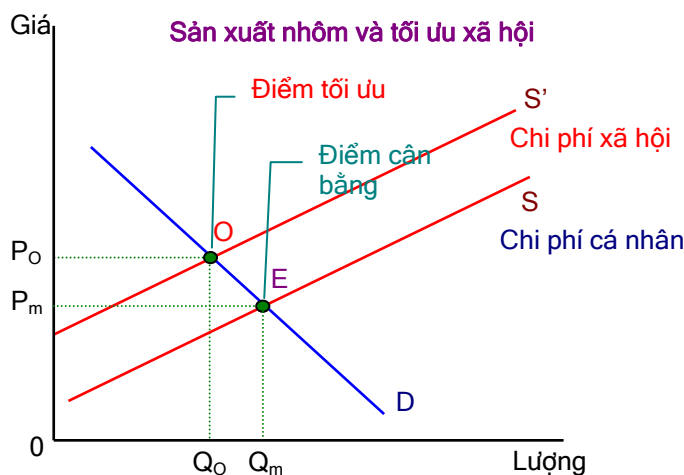
Trong mỗi trường hợp trên, người trong cuộc không ý thức được ảnh hưởng của ngoại ứng gây ra từ hành vi của họ. Vì vậy, chính phủ can thiệp và tác động đến hành vi của họ nhằm bảo vệ quyền lợi của người ngoài cuộc.

## Ngoại ứng trong sản xuất

### ↳ Ngoại ứng tiêu cực trong sản xuất

Giả sử, các công ty sản xuất nhôm thải ra chất gây ô nhiễm, khi mỗi đơn vị nhôm được sản xuất, có một lượng khói nào đó được thải ra bầu khí quyển. Lượng khói này gây nguy hiểm cho sức khỏe của những người hít nó, đó là **ngoại ứng tiêu cực trong sản xuất**. Ngoại ứng ảnh hưởng đến đầu ra của thị trường như thế nào?

Do ngoại ứng, chi phí xã hội để sản xuất nhôm lớn hơn chi phí của các nhà sản xuất nhôm. Khi mỗi đơn vị nhôm được sản xuất ra, chi phí xã hội gồm chi phí của các nhà sản xuất, cộng với chi phí của những người không liên quan bị ảnh hưởng bởi sự ô nhiễm. Biểu đồ dưới đây minh họa chi phí xã hội của việc sản xuất nhôm. Đường chi phí xã hội nằm trên đường cung bởi nó phải gánh chịu chi phí bên ngoài mà các nhà sản xuất nhôm gây ra cho xã hội. Sự khác biệt giữa hai đường phản ánh chi phí ô nhiễm.



Vậy cần sản xuất bao nhiêu nhôm? Để trả lời những câu hỏi này chúng ta xem xét nhà hoạch định xã hội sẽ hành động như thế nào. Các nhà hoạch định cố gắng tối đa hóa giá trị thặng dư của thị trường - giá trị tiêu dùng nhôm trừ đi chi phí sản xuất nhôm. Trong đó, chi phí sản xuất nhôm bao gồm cả chi phí ô nhiễm.

Nhà hoạch định muốn chọn mức sản xuất nhôm tại điểm mà đường cầu cắt đường chi phí xã hội. Giao điểm này quyết định lượng nhôm tối ưu nhất cần sản xuất từ quan điểm xã hội.

Dưới mức này, giá trị của nhôm đối với người tiêu dùng (được đo bởi đường cầu) vượt quá chi phí xã hội để sản xuất ra nó (được đo bởi đường chi phí xã hội). Những nhà hoạch định không sản xuất nhiều hơn mức này bởi chi phí sản xuất của xã hội tăng thêm vượt quá giá trị của nó đối với người tiêu dùng.

Chú ý rằng lượng nhôm ở điểm lượng cân bằng,  $Q_m$ , là cao hơn sản lượng tối ưu của xã hội,  $Q_0$ . Lý giải cho sự không hiệu quả này là sự cân bằng thị trường chỉ phản ánh chi phí của cá nhân của việc sản xuất. Ở điểm cân bằng thị trường, giá trị tiêu dùng biên của nhôm ít hơn so với chi phí xã hội của sản xuất. Đó là, tại  $Q_m$  đường cầu nằm dưới đường chi phí xã hội. Vì thế, giảm bớt lượng sản xuất và tiêu dùng nhôm so với cân bằng thị trường làm gia tăng lợi ích của nền kinh tế.

Xã hội phải làm thế nào để đạt được kết quả tối ưu. Một cách có thể thực hiện được là chỉ có thể đánh thuế vào việc sản xuất nhôm cho mỗi tấn nhôm được bán ra. Thuế sẽ làm dịch chuyển đường cung lên trên tùy theo mức độ của nó. Nếu mức thuế đánh tương ứng với sự tăng lên của đường chi phí xã hội, thì đường cung mới sẽ trùng với đường chi phí xã hội. Ở điểm cân bằng mới, những người sản xuất nhôm có thể sản xuất ở sản lượng nhôm tối ưu của xã hội

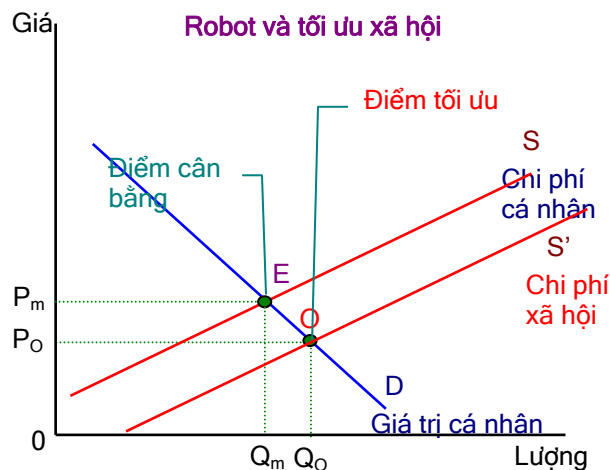
Việc sử dụng thuế như trên được gọi là sự can thiệp vào ngoại ứng và là nguyên nhân kích thích người bán và người mua trên thị trường tính toán hiệu quả của ngoại ứng trong hoạt động của họ. Những nhà sản xuất nhôm cũng như xăng, phải tính đến chi phí của ô nhiễm trong việc tính toán khi quyết định sản lượng nhôm sản xuất khi có thuế để trả cho chi phí ô nhiễm này. Chúng ta sẽ xem xét cách thức để khắc phục các ngoại ứng ở phần cuối của chương này.

#### ↳ Ngoại ứng tích cực trong sản xuất

Mặc dù trong một vài thị trường chi phí xã hội vượt quá chi phí sản xuất cá nhân, trong một vài thị trường khác thì ngược lại với trường hợp này. Ở trong các thị trường này, ngoại ứng bên ngoài có lợi, chi phí sản xuất của xã hội thấp hơn chi phí của cá nhân, đó là **ngoại ứng tích cực trong sản xuất** trong sản xuất. Chẳng hạn, trong ngành chế tạo robot (người máy) công nghiệp.

Robot là lĩnh vực có công nghệ thay đổi nhanh chóng. Mỗi khi một công ty chế tạo ra robot, ở đó có cơ hội để khám phá ra mẫu thiết kế mới tốt hơn. Mẫu thiết kế mới này không chỉ có lợi cho công ty mà còn cho xã hội nói chung, bởi thiết kế này sẽ cung cấp kho tàng kiến thức của nhân loại. Loại ngoại ứng tích cực này được gọi là sự lan tỏa về mặt công nghệ.

Việc phân tích ngoại ứng tích cực cũng tương tự với sự phân tích ngoại ứng tiêu cực. Biểu đồ dưới đây mô tả thị trường robot công nghiệp. Trong trường hợp này, chi phí sản xuất của xã hội là thấp hơn so với chi phí sản xuất của cá nhân, có sự dịch chuyển xuống dưới của đường cung. Trong trường hợp đặc biệt, chi phí sản xuất của xã hội của robot thấp hơn chi phí của cá nhân là do sự lan tỏa về mặt công nghệ. Vậy thì, người hoạch định chính sách xã hội có thể chọn việc sản xuất với sản lượng lớn hơn của thị trường tư nhân yêu cầu.



Trong trường hợp này, chính phủ có thể can thiệp vào ngoại ứng bằng cách trợ cấp cho việc sản xuất robot. Nếu chính phủ trả cho công ty phần trợ cấp cho mỗi đơn vị robot sản xuất, thì đường cung có thể dịch xuống bằng giá trị của trợ cấp và điều này có thể làm tăng sản lượng cân bằng của robot. Để đảm bảo sản lượng cân bằng thị trường bằng với sản lượng tối ưu của xã hội, mức trợ cấp tương ứng với giá trị của sự lan tỏa công nghệ. Sự lan tỏa công nghệ ở mức nào và chính sách công cộng phải làm gì? Đó là câu hỏi quan trọng, bởi vì tiến bộ kỹ thuật là chìa khóa để đánh giá sự tiến bộ trình độ từ thế hệ này đến thế hệ khác. Đây là câu hỏi khá hóc búa đối với các nhà kinh tế trong từng giai đoạn.

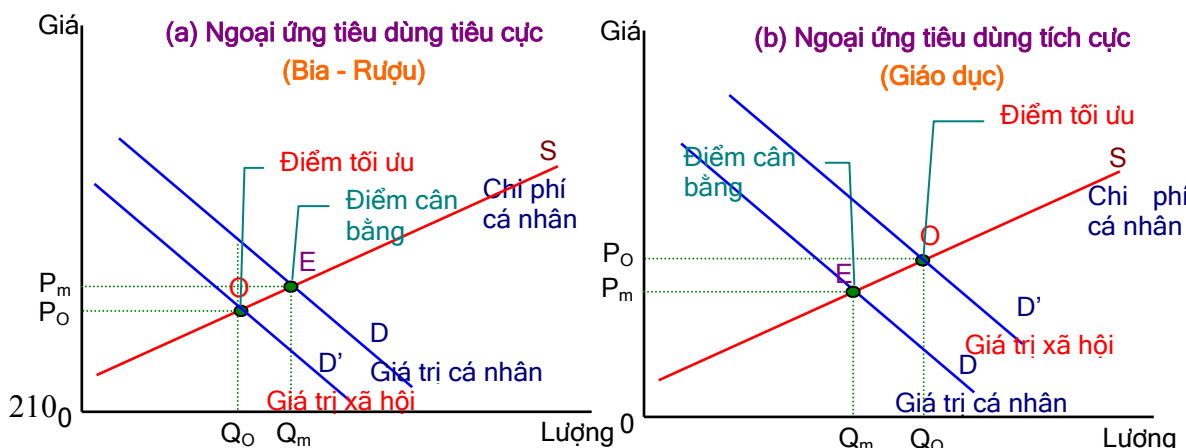
Một số nhà kinh tế cho rằng sự lan tỏa công nghệ đã lan tràn và chính phủ cần khuyến khích các ngành với quy mô lớn. Hiện nay, các nhà kinh tế đang tranh luận về việc sản xuất chip (mạch) máy tính. Trong trường hợp đó, chính phủ sử dụng luật thuế để kích thích sản xuất chip máy tính, cũng như đối với các sản phẩm khác. Chính phủ can thiệp vào nền kinh tế với mục đích đẩy mạnh cải tiến công nghệ sản xuất được gọi là chính sách công nghệ. Một số nhà kinh tế khác đôi khi cũng hoài nghi về chính sách công nghệ. Mặc dù, sự lan tỏa công nghệ là phổ biến, thì kết quả đạt được của chính sách công nghệ phụ thuộc vào cách thức chính phủ đo lường mức độ lan tỏa từ các thị trường khác nhau. Vấn đề đo lường này là khó khăn nhất. Hơn thế nữa, mỗi khu vực không có những thước đo riêng, hệ thống chính sách này tác động thông qua chính sách trợ cấp cho các ngành công nghiệp và hơn thế nữa, nó sẽ tạo ra những ngoại ứng tích cực nhất.

Một trong những chính sách công nghệ được các nhà kinh tế học thừa nhận hơn cả là bảo hộ bằng phát minh. Luật bảo hộ bản quyền bằng phát minh đã mang đến cho những người sáng chế được độc quyền sử dụng nó trong một thời kỳ nhất định. Khi một công ty đột phá về công nghệ, nó có thể thu được nhiều lợi nhuận. Các phát minh đã mang lại cho các công ty quyền sở hữu về sáng kiến. Nếu công ty khác muốn sử dụng công nghệ mới, họ có thể mua giấy phép chuyển nhượng từ công ty có quyền sở hữu về phát minh. Như vậy, các phát minh động viên các công ty trong việc nghiên cứu và những hoạt động khác nhằm thúc đẩy tiến bộ kỹ thuật.

### Các ngoại ứng trong tiêu dùng

Những ngoại ứng mà chúng ta đề cập ở trên liên quan với việc sản xuất hàng hóa. Một vài ngoại ứng liên quan đến tiêu dùng, chẳng hạn như nồng độ cồn sẽ tạo ra **ngoại ứng tiêu cực trong tiêu dùng** trong tiêu dùng nếu việc tiêu dùng nó có ảnh hưởng đến sức khỏe của người khác. Tương tự, việc tiêu dùng sản phẩm giáo dục tạo ra **ngoại ứng tích cực trong tiêu dùng** bởi vì nâng cao dân trí có lợi cho mỗi người.

Việc phân tích ngoại ứng tiêu dùng cũng giống như phân tích ngoại ứng sản xuất. Biểu đồ dưới đây chỉ ra, đường cầu không phản ánh giá trị xã hội của hàng hóa. Phần (a) chỉ ra trường hợp của ngoại ứng tiêu dùng tiêu cực, chẳng hạn bia-rượu trong trường hợp này, giá trị xã hội nhỏ hơn so với giá trị của cá nhân và sản lượng tối ưu của xã hội nhỏ hơn so với sản lượng được xác định bởi thị trường cá nhân. Phần (b) chỉ ra ngoại ứng tiêu dùng tích cực, như trường hợp giáo dục. Trong trường hợp này, giá trị xã hội lớn hơn giá trị cá nhân và sản lượng tối ưu của xã hội lớn hơn so với sản lượng của cá nhân.





Một lần nữa, chính phủ có thể điều chỉnh những khiếm khuyết của thị trường bằng việc can thiệp vào ngoại ứng. Câu trả lời dành cho ngoại ứng tiêu dùng cũng tương tự như trong trường hợp ngoại ứng sản xuất. Thị trường cân bằng ở sản lượng tối ưu của xã hội đối với ngoại ứng tiêu cực được điều tiết bằng thuế và ngoại ứng tích cực được trợ cấp. Trong thực tế, chính sách của chính phủ đánh thuế với rượu là cao nhất trong các loại, giáo dục trong các trường công lập được trợ cấp cao nhất so với các loại khác.

Lưu ý trong những ví dụ về ngoại ứng đã chỉ ra rằng những ngoại ứng tiêu cực trong sản xuất hoặc tiêu dùng khiến thị trường sản xuất số lượng lớn hơn so với sản lượng yêu cầu của xã hội; ngoại ứng tích cực trong sản xuất hoặc tiêu dùng khiến thị trường sản xuất ở sản lượng ít hơn sản lượng yêu cầu của xã hội. Để bù đắp, chính phủ có thể tác động đến ngoại ứng bằng việc đánh thuế hàng hóa có ngoại ứng tiêu cực và trợ cấp vào hàng hóa có ngoại ứng tích cực.

## **GIẢI QUYẾT CÁ NHÂN VỀ NGOẠI ỨNG**

Chúng ta đã tranh luận tại sao ngoại ứng khiến thị trường phân bổ nguồn lực không hiệu quả, nhưng mà theo thời gian tính không hiệu quả có thể được khắc phục. Trong thực tế, cả lĩnh vực tư nhân và các chính sách công lại giải quyết ngoại ứng theo các hướng khác nhau. Toàn bộ việc khắc phục này nhằm mục đích phân bổ nguồn lực ở mức tối ưu của xã hội. Chúng ta hãy xem cách giải quyết của cá nhân trong lĩnh vực này.

### **Các hình thức giải quyết cá nhân**

Tuy ngoại ứng là nguyên nhân làm cho thị trường không hiệu quả, sự tác động của chính phủ không phải bao giờ cũng là cần thiết để giải quyết vấn đề. Trong một vài trường hợp, dân cư có thể có cách giải quyết tốt hơn về vấn đề ngoại ứng.

Đôi khi, vấn đề ngoại ứng có thể được giải quyết theo đạo lý và sự ủng hộ của xã hội. Hãy xem xét tại sao ở một số quốc gia, Singapore chẳng hạn, hầu hết mọi người đều không xả rác bừa bãi. Hầu như mọi người không xả rác vì nhận thức rằng đó là những hành động sai, mặc dù có những quy định chống hành vi xả rác bừa bãi.

Ngoài ra, giải pháp tư nhân đối với ngoại ứng là tính nhân đạo, nhiều khi người ta thiết lập một sự thỏa thuận về ngoại ứng. Chẳng hạn, câu lạc bộ Sierra, là một tổ chức phi lợi nhuận với mục tiêu của họ là bảo vệ môi trường được tài trợ từ các tổ chức tư nhân. Các trường giáo dục và đại học cũng nhận được tài trợ từ cựu sinh viên và cộng đồng kinh doanh. Trong trường hợp này, sự hợp tác và tài trợ vì giáo dục là ngoại ứng tích cực cho xã hội.

Thị trường tư nhân có thể giải quyết vấn đề ngoại ứng theo mỗi quan tâm cá nhân. Đôi lúc, các giải pháp là một kiểu kết hợp khác trong kinh doanh. Chẳng hạn, hãy xem việc trồng táo và nuôi ong ở mỗi địa điểm khác nhau. Mỗi hoạt động kinh doanh tạo ra ngoại ứng tích cực khác nhau. Bằng việc thụ phấn hoa trên cây, những con ong đã giúp vườn táo tạo ra táo. Đồng thời, ong sử dụng mật hoa thu được từ cây táo để sản xuất mật ong. Tuy nhiên, những người trồng táo quyết định trồng bao nhiêu cây và người nuôi ong quyết định số lượng ong bao nhiêu đều không chú ý đến ngoại ứng tích cực. Kết quả, người trồng táo thì trồng quá ít cây và người nuôi ong lại nuôi quá ít ong. Bằng cách xem xét ngoại ứng, số lượng ong và cây táo được xem xét để đem lại lợi ích xã hội tối ưu.

Một giải pháp khác cho thị trường tư nhân trong việc giải quyết ngoại ứng là các bên liên quan ký kết hợp đồng. Trong ví dụ đã nêu ở trên, hợp đồng giữa người trồng táo và nuôi ong có thể là quá ít cây và quá ít ong. Hợp đồng có thể ghi rõ số lượng cây và số lượng ong, mỗi bên có thể trả khoản tiền cho bên tham gia. Bằng cách sắp xếp thỏa thuận giữa người nuôi ong và người trồng táo, ngoại ứng này đảm bảo tốt hơn cho cả hai bên tham gia.

### **Định lý Coase**

Để nghiên cứu cách thức hiệu quả trong giải pháp cá nhân về ngoại ứng. Một kết quả nghiên cứu rất nổi tiếng, đó là **định lý Coase**, do nhà kinh tế Ronald Coase. Kết quả nghiên cứu cho biết giải pháp sẽ hữu hiệu trong một số trường hợp. Giả định rằng Nam có con chó đốm. Đốm

sữa và quấy rầy Bắc, là người láng giềng của Nam. Nam kiếm được lợi nhuận từ việc sở hữu con chó, nhưng mà con chó lại gây ra ngoại ứng tiêu cực cho Bắc. Trong trường hợp này, Nam muốn giữ con chó lại, trong khi đó Bắc mất ngủ thì tiếng chó sủa của Đóm.

Trước tiên, chúng ta cần phải xem xét tác động nào là có hiệu quả xã hội. Các nhà hoạch định phải xem xét hai sự lựa chọn, so sánh giữa lợi nhuận mà Nam kiếm được nhờ sở hữu con chó và chi phí phải chịu đựng vì tiếng chó sủa. Nếu lợi nhuận vượt quá chi phí thì nó có hiệu quả đối với Nam giữ lại chó và đối với Bắc chịu đựng với tiếng sủa. Nếu chi phí vượt lợi nhuận đối với Nam (giữ lại chó) và đối với Bắc (chịu đựng với tiếng sủa), thì việc giữ chó Đóm không có hiệu quả xã hội.

Theo định lý Coase, thị trường tư nhân bản thân nó tác động có hiệu quả. Điều này nghĩa như thế nào? Đơn giản, Bắc có thể đề nghị trả cho Nam một khoản tiền để tống khứ chó đi. Nam chấp nhận thỏa thuận nếu số tiền mà Bắc cung cấp lớn hơn lợi ích của việc giữ lại chó. Bằng sự thương lượng về giá, Nam và Bắc có thể có tác động hiệu quả. Chẳng hạn, giả định rằng Nam thu được 500 nghìn đồng lợi ích từ việc giữ Đóm và Bắc chịu 800 nghìn đồng chi phí từ tiếng Đóm sủa. Trong trường hợp này, Bắc có thể đưa Nam 600 nghìn đồng để tống khứ chó đi và Nam vui vẻ chấp nhận. Cả hai bên đều tốt hơn so với trước và hiệu quả đầu ra là vừa phải.

Một khả năng khác trong cách giải quyết đó là: Bắc không muốn được trả bất cứ giá nào mà Nam chấp nhận. Chẳng hạn, giả định rằng Nam thu được 1 triệu đồng lợi ích và Bắc phải chi phí 800 nghìn đồng do tiếng sủa. Trong trường hợp này, Nam có khuynh hướng muốn trả thấp hơn 1 triệu đồng, còn Bắc muốn được trả giá trên 800 nghìn đồng. Bởi vậy, Nam giữ chó lại. Mặc dù vậy, dựa vào chi phí và lợi ích, sự tác động này là có hiệu quả.

Hơn nữa, chúng ta giả định rằng theo luật, Nam có thể giữ chó với tiếng sủa này. Nói cách khác, Nam có thể giữ chó trừ khi Bắc trả một khoản tiền đủ thuyết phục. Mặt khác, kết quả giải quyết sẽ khác đi nếu như Bắc có quyền hợp pháp để buộc Nam phải giữ yên tĩnh.

Theo định lý Coase, quyền chi phối không phải là vấn đề với khả năng của thị trường về mức tác động có hiệu quả ban đầu. Chẳng hạn như Bắc có thể bắt buộc một cách hợp pháp đối với Nam để tống khứ chó đi. Mặc dù có quyền đối với Bắc, thì chắc chắn cũng không thay đổi kết quả. Trong trường hợp này, Nam có thể đề nghị Bắc cho phép được giữ chó lại. Nếu lợi ích giữ chó đối với Nam vượt quá chi phí chó sủa đối với Bắc, khi đó Nam and Bắc đi vào thương lượng để Nam giữ chó lại.

Dẫu cho Nam và Bắc có thể tác động có hiệu quả bất chấp **quyền chi phối** ban đầu như thế nào, quyền chi phối là không thích hợp. Điều quan trọng không phải là quyền chi phối, mà là lợi ích kinh tế. Liệu Nam có quyền để chó sủa hoặc Bắc có quyền thương lượng yên lặng để xác định ai phải trả trong thương lượng cuối cùng. Cũng như trong các trường hợp khác, cả hai bên đều có lợi trong việc giải quyết đối với vấn đề ngoại ứng.

Tóm lại: Định lý Coase chỉ ra rằng lĩnh vực tư nhân giải quyết vấn đề ngoại ứng giữa bản thân họ với nhau. Với bất kỳ quyền chi phối như thế nào, thì các bên liên quan có thể thương lượng ở mức tốt hơn cho mỗi bên và kết quả cuối cùng là hiệu quả.

### Tại sao giải pháp tư nhân không khả thi

Định lý Coase lập luận dường như hợp lý. Tuy nhiên, khu vực tư nhân, chính bản thân họ đề nghị giải quyết vấn đề ngoại ứng. Định lý Coase xuất hiện chỉ khi các bên liên quan không có vấn đề trong việc thương lượng. Tóm lại, lợi ích không phải lúc nào cũng đạt được, thậm chí khi thỏa thuận có lợi cho cả hai.

Đôi khi, các bên liên quan thất bại trong việc giải quyết các vấn đề ngoại ứng là do chi phí chuyên nhượng, chi phí mà các bên phải gánh chịu để xúc tiến sự thỏa thuận. Trong ví dụ của chúng ta, hãy thử tưởng tượng Bắc và Nam nói bằng những ngôn ngữ khác nhau. Để thương lượng, họ cần có người phiên dịch. Nếu lợi ích của việc giải quyết vấn đề tiếng chó sủa là thấp hơn chi phí của việc phiên dịch, Nam và Bắc sẽ không thuê người phiên dịch. Một ví dụ thực



tế hơn, chi phí thương lượng cũng có thể là phí tổn không phải của việc phiên dịch, mà đôi khi các chi phí liên quan đến người phác thảo hợp đồng.

Hiệu quả của thương lượng là đặc biệt khó khăn khi có số lượng lớn các bên tham gia do sự phối hợp giữa các bên làm phát sinh chi phí. Hãy xem xét một nhà máy gây ô nhiễm ở hồ nước gần đây. Sự ô nhiễm gây ra ngoại ứng tiêu cực cho ngư dân địa phương. Theo định lý Coase, sự ô nhiễm là không hiệu quả, nhà máy và ngư dân có thể thương lượng và ngư dân trả cho nhà máy để không gây ô nhiễm. Đây là cách thức giải quyết không thể thực hiện được. Khi sự thương lượng cá nhân không thực hiện được, chính phủ phải phát huy vai trò của mình. Trong ví dụ này, chính phủ có thể đại diện cho những người đánh cá. Phần kế tiếp cho biết các giải pháp của chính phủ trong việc giải quyết đối với vấn đề ngoại ứng như thế nào.

## CHÍNH SÁCH CÔNG CỘNG ĐỐI VỚI NGOẠI ỨNG

Khi ngoại ứng là nguyên nhân làm cho thị trường phân bổ nguồn lực không hiệu quả, chính phủ có thể can thiệp theo một trong hai hướng. Theo cơ chế mệnh lệnh và kiểm soát để điều chỉnh hành vi một cách trực tiếp. Trong khi đó, cơ chế thị trường sẽ khuyến khích cá nhân hành động theo mỗi quan tâm lợi ích của chính họ.

### Sự điều chỉnh

Chính phủ có thể khắc phục ngoại ứng bằng những qui định hoặc những chính sách. Chẳng hạn, chính phủ có thể phạt những người thải hóa chất vào môi trường. Trong trường hợp này, chi phí ngoại ứng của xã hội vượt quá lợi ích của sự ô nhiễm. Vì vậy, chính phủ phải ban hành các chính sách mệnh lệnh và kiểm soát để ngăn chặn hoàn toàn những hoạt động này.

Tuy nhiên, trong những trường hợp ô nhiễm nặng, tình hình không đơn giản như vậy. Dù cho mục đích của chính quyền là bảo vệ môi trường, thì họ không có khả năng để ngăn chặn hoàn toàn hoạt động gây ô nhiễm. Chẳng hạn, hầu như hình thức vận chuyển sản phẩm bằng ngựa gây ô nhiễm. Tuy nhiên, họ không biết chính phủ đã cấm hoàn toàn việc chuyên chở này. Do vậy, thay vì cố gắng loại trừ hoàn toàn ô nhiễm, xã hội sẽ cân nhắc giữa chi phí và lợi ích để quyết định lượng ô nhiễm nào cho phép. Tổ chức bảo vệ môi trường (EPA) ở Mỹ là đại diện cho chính phủ với nhiệm vụ phát triển và điều chỉnh có hiệu quả với mục đích bảo vệ môi trường.

Việc can thiệp vào môi trường có thể bằng nhiều hình thức. Đôi khi EPA ra yêu cầu mức thải tối đa cho phép. Gần đây, EPA yêu cầu các công ty sử dụng kỹ thuật đặc biệt để giảm lượng chất thải. Trong tất cả các trường hợp, để thiết lập các luật lệ tối ưu, chính phủ cần biết thông tin của các ngành cụ thể và công nghệ thích hợp cho những ngành này. Những thông tin này thường là công việc khó khăn của các nhà hoạch định chính sách.

### Thuế chất thải và trợ cấp

Thay vì can thiệp làm hạn chế ngoại ứng, chính phủ có thể vận dụng các chính sách dựa vào thị trường để liên kết lợi ích cá nhân với hiệu quả xã hội. Chẳng hạn như, chính phủ có thể can thiệp vào ngoại ứng bằng thuế đối với ngoại ứng tiêu cực và trợ cấp đối với ngoại ứng tích cực. Đạo luật thuế tác động trực tiếp vào ngoại ứng tiêu cực được gọi là **thuế chất thải** (thuế Pigovian), do nhà kinh tế Arthur Pigou (1877-1959), đưa ra và áp dụng.

Các nhà kinh tế thường vận dụng thuế chất thải để can thiệp vào ô nhiễm nhiều hơn vì nó có thể làm giảm ô nhiễm và hạ thấp chi phí xã hội. Hãy xem ví dụ sau:

Giả định rằng hai công ty sản xuất giấy và cán thép mỗi công ty thải ra 500 tấn rác thải vào sông mỗi năm. EPA yêu cầu rằng phải giảm lượng ô nhiễm. Họ có hai cách giải quyết:

- **Can thiệp:** EPA có thể bắt mỗi công ty giảm thải xuống 300 tấn mỗi năm.
- **Thuế chất thải:** EPA yêu cầu mỗi công ty nộp 50,000 USD trên mỗi tấn chất thải.

Sự can thiệp trực tiếp vào mức ô nhiễm, với lý do thuế buộc các công ty phải vì lợi ích kinh tế phải giảm ô nhiễm. Theo các bạn thì cách giải quyết nào tốt hơn?

Phần lớn các nhà kinh tế muốn sử dụng thuế. Họ cho rằng thuế có ảnh hưởng chắc chắn đến việc giảm mức ô nhiễm. EPA có thể đạt được bất cứ mức ô nhiễm mà họ muốn bằng cách qui định mức thuế thích hợp. Thuế càng cao, ô nhiễm giảm càng nhiều. Thực vậy, nếu thuế đủ lớn, các công ty sẽ đóng cửa hoàn toàn và mức ô nhiễm là bằng không.

Lý giải tại sao các nhà kinh tế thích vận dụng thuế để giảm ô nhiễm vì nó có hiệu quả hơn. Sự can thiệp đòi hỏi mỗi công ty giảm ô nhiễm đến mức để đảm bảo nguồn nước được trong sạch. Một khả năng có thể xảy ra khi công ty giấy giảm ô nhiễm với chi phí thấp hơn so với công ty thép. Như vậy, công ty giấy sẽ giảm thiểu ô nhiễm để tránh bị thuế. Điều đó sẽ xảy ra khả năng là công ty sản xuất giấy giảm ô nhiễm với chi phí thấp hơn so với công ty cán thép. Nếu vậy, công ty sản xuất giấy đối phó thuế bằng cách giảm ô nhiễm, về thực chất là hạn chế thuế. Đối với công ty thép cũng đối phó theo một cách thức tương tự.

Thực chất, thuế chất thải (Pigovian) định giá cho quyền được làm ô nhiễm. Cũng giống như thị trường phân phối sản phẩm cho người mua nào định giá cao nhất, thuế Pigovian phân phối sự ô nhiễm cho các nhà máy phải đối mặt với việc giảm ô nhiễm với giá thành cao nhất. Bất cứ mức độ ô nhiễm nào mà EPA chọn, EPA có thể đạt được mục tiêu này với tổng chi phí thấp nhất bằng cách sử dụng thuế.

Các nhà kinh tế học cũng biện luận rằng thuế chất thải làm cho môi trường tốt hơn. Dưới cơ chế mệnh lệnh và kiểm soát, các nhà máy không có bất cứ lý do gì để giảm chất thải hơn nữa một khi họ đạt đến đích là 300 tấn chất thải. Ngược lại, thuế này khuyến khích các nhà máy phát triển các công nghệ sạch hơn, bởi vì với công nghệ sạch hơn sẽ làm giảm tiền thuế nhà máy phải trả.

Thuế chất thải không giống như hầu hết các loại thuế khác. Như đã đề cập trong các chương trước, hầu hết các loại thuế không có sự khích lệ và di chuyển việc phân phối tài nguyên ra khỏi điều kiện xã hội tốt nhất. Việc giảm sút tình trạng kinh tế nghĩa là người tiêu dùng và nhà sản xuất vượt quá tổng giá trị của lợi tức mong muốn của chính phủ, dẫn đến chi phí mất mát của xã hội. Ngược lại, khi các tính chất bên ngoài được xem xét, xã hội sẽ quan tâm tình trạng của những người ngoài cuộc bị ảnh hưởng. Thuế chất thải điều chỉnh ảnh hưởng ngoại ứng và bằng cách ấy, đẩy sự phân phối tài nguyên gần đến điểm tối ưu xã hội. Vì thế, trong khi thuế chất thải nâng cao lợi tức cho nhà nước, nó cũng nâng cao hiệu quả về kinh tế.

### ↳ Nghiên cứu trường hợp: Tại sao xăng dầu bị đánh thuế cao?

Ở nhiều quốc gia, xăng dầu là một trong những hàng hóa bị đánh thuế cao nhất trong nền kinh tế. Chẳng hạn như ở Mỹ, tiền thuế chiếm gần một nửa giá thành nhiên liệu mà lái xe phải trả. Ở nhiều nước châu Âu, thuế cao hơn và giá xăng dầu cao gấp 3-4 lần ở Mỹ.

Tại sao loại thuế này phổ biến? Câu trả lời là thuế xăng dầu là một loại thuế chất thải nhắm đến việc giảm thiểu 3 ngoại ứng tiêu cực cho xã hội liên quan đến lái xe:

**Kẹt xe:** Nếu bạn đã từng bị kẹt trong những hàng xe dài tít tắp, khi đó bạn sẽ mong có ít xe hơn ở trên đường. Thuế xăng dầu làm giảm việc tắc nghẽn giao thông bằng cách khuyến khích người dân di chuyển bằng các phương tiện công cộng thường xuyên hơn, sống gần nơi làm việc hơn.

**Tai nạn:** Khi một người mua một chiếc xe lớn hay một xe thể thao đa dụng, người ấy trở nên an toàn hơn, nhưng gây nguy hiểm hơn cho những người khác. Thuế xăng dầu là một cách gián tiếp buộc mọi người trả thuế nhiều hơn khi sử dụng xe lớn, “khí thải” từ xăng gia tăng nguy hiểm cho người khác. Từ đó, khiến họ sẽ phải cân nhắc đến sự rủi ro này khi chọn lựa phương tiện đi lại.

**Ô nhiễm:** Quá trình đốt cháy các loại nhiên liệu như xăng, dầu được coi là nguyên nhân của quá trình nóng dần lên của trái đất. Các chuyên gia còn bất đồng về mức độ nguy hiểm của nguyên nhân này, nhưng rõ ràng rằng thuế xăng dầu làm giảm nguy cơ này bằng việc giảm lượng tiêu thụ xăng dầu.

Vì vậy, thực tế thuế xăng dầu không dẫn đến chi phí xã hội (như hầu hết các loại thuế khác), làm cho nền kinh tế vận hành tốt hơn. Điều đó có nghĩa là ít tắc nghẽn giao thông, các con đường an toàn hơn và một môi trường sạch hơn.

### Giấy phép ô nhiễm

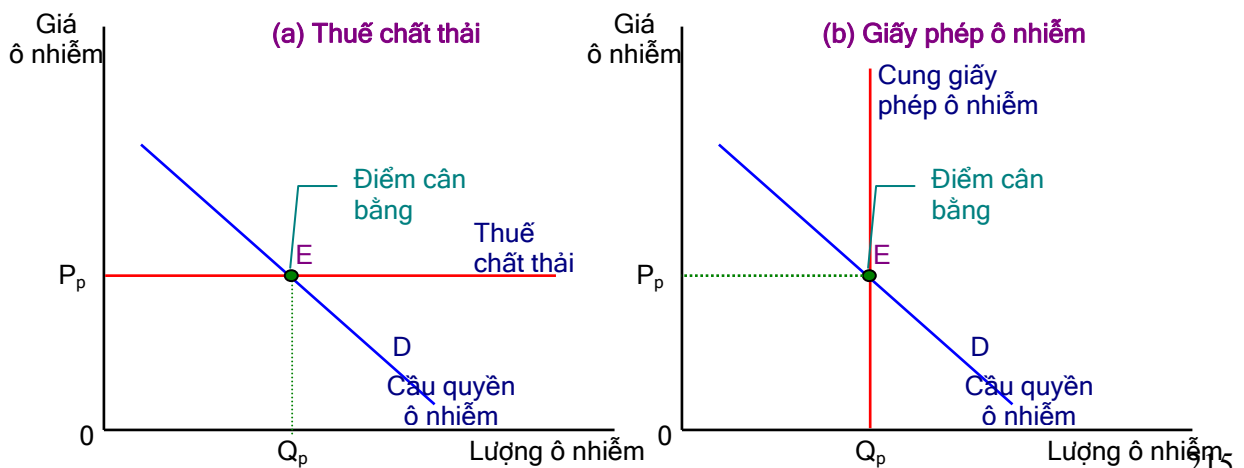
Quay trở lại ví dụ về nhà máy giấy và nhà máy thép. Giả sử rằng, mặc cho lời khuyên của các chuyên gia kinh tế, EPA đưa ra qui định và buộc mỗi nhà máy phải giảm sự ô nhiễm của họ xuống 300 tấn mỗi năm. Đến một ngày, sau khi qui định được thực hiện và cả 2 nhà máy đều tuân thủ, cả 2 nhà máy cùng đến EPA với một đề xuất: Nhà máy thép muốn tăng lượng chất thải lên 100 tấn. Nhà máy giấy đồng ý giảm lượng chất thải với khối lượng cũng như vậy nếu nhà máy thép trả cho họ 5 triệu USD. Liệu EPA có nên cho phép 2 nhà máy này thực hiện thỏa thuận này?

Từ góc độ hiệu quả kinh tế, cho phép thỏa thuận này là một chính sách tốt. Thỏa thuận này chắc hẳn làm cho các ông chủ của 2 nhà máy trở nên giàu có hơn, bởi vì họ đang tự nguyện làm như vậy. Hơn nữa, thỏa thuận này không có bất cứ ngoại ứng nào bởi vì tổng lượng chất thải vẫn không thay đổi. Vì thế, phúc lợi xã hội được nâng cao bằng việc cho phép nhà máy giấy bán khả năng gây ô nhiễm cho nhà máy thép.

Tính hợp lý tương tự cũng áp dụng cho bất cứ sự chuyển nhượng tự nguyện về quyền được ô nhiễm của một nhà máy cho một nhà máy khác. Nếu EPA cho phép các nhà máy thực hiện những thỏa thuận như vậy. Về thực chất, đã tạo ra một nguồn tài nguyên khan hiếm mới: **giấy phép ô nhiễm**. Thị trường buôn bán giấy phép sẽ phát triển và thị trường đó sẽ được kiểm soát bởi quan hệ cung - cầu. Một bàn tay vô hình sẽ định hướng thị trường phân phối quyền được ô nhiễm một cách hiệu quả. Các nhà máy có thể giảm ô nhiễm với giá thành cao sẽ sẵn sàng trả tiền để mua hầu hết giấy phép ô nhiễm. Các nhà máy có thể giảm ô nhiễm với chi phí thấp sẽ bán lượng giấy phép ô nhiễm theo mức giá thị trường.

Một lợi thế của việc cho phép thị trường này hoạt động là quyền chi phối mức độ ô nhiễm cho phép giữa các nhà máy không gây ra vấn đề gì khi đứng về góc độ hiệu quả kinh tế. Tính hợp lý này tương tự như ở định lý Coase. Các nhà máy có thể giảm ô nhiễm một cách dễ dàng sẽ sẵn sàng bán giấy phép ô nhiễm nào mà họ có và các nhà máy chỉ có thể giảm ô nhiễm với chi phí cao sẽ sẵn sàng mua lượng giấy phép mà họ cần. Miễn là có một thị trường tự do cho quyền được ô nhiễm, quyền phân phối cuối cùng cũng sẽ rất hiệu quả với bất cứ quyền chi phối ban đầu nào.

Mặc dầu việc giảm ô nhiễm bằng cách sử dụng giấy phép ô nhiễm nghe có vẻ khác với việc sử dụng các loại thuế chất thải, thật ra cả 2 chính sách có rất nhiều điểm chung. Trong cả 2 trường hợp, các nhà máy phải trả tiền cho sự ô nhiễm. Với thuế chất thải, các nhà máy gây ô nhiễm phải trả tiền thuế cho nhà nước. Với giấy phép ô nhiễm, các nhà máy gây ô nhiễm phải trả tiền để mua giấy phép (ngay cả với các nhà máy đã có sẵn giấy phép cũng phải trả tiền để gây ô nhiễm: chi phí cơ hội của ô nhiễm là những gì có thể nhận được bằng việc bán giấy phép trên thị trường tự do). Cả thuế chất thải và giấy phép ô nhiễm tiếp thu tác động của sự ô nhiễm bằng cách định giá thành gây ô nhiễm cho các nhà máy.



Sự giống nhau của 2 chính sách này có thể nhìn thấy được bằng cách nghĩ đến thị trường dành cho sự ô nhiễm. Cả 2 phần trong biểu đồ trên đây thể hiện đường cong nhu cầu về quyền được ô nhiễm. Đường này thể hiện rằng, giá thành ô nhiễm càng rẻ, các nhà máy càng sẵn sàng gây ô nhiễm. Ở phần (a), EPA sử dụng thuế chất thải để định giá cho sự ô nhiễm. Trong trường hợp này, đường cung cho quyền được ô nhiễm là hoàn toàn co giãn (vì các nhà máy có thể gây ô nhiễm nhiều như họ muốn bằng việc trả tiền thuế) và vị trí trên đường cầu xác định mức độ ô nhiễm. Ở phần (b), EPA định mức độ ô nhiễm bằng việc ban hành giấy phép ô nhiễm. Trong trường hợp này, đường cung của quyền được ô nhiễm là hoàn toàn xác định (vì mức độ ô nhiễm được cố định bằng số lượng giấy phép) và vị trí trên đường cầu xác định giá thành ô nhiễm. Do đó, với bất cứ nhu cầu ô nhiễm nào, EPA có thể đạt đến bất kỳ điểm nào trên đường cầu bằng cách xác định giá thành bằng thuế chất thải hoặc xác định mức độ ô nhiễm bằng giấy phép ô nhiễm.

Tuy nhiên, trong một vài trường hợp, bán giấy phép ô nhiễm có thể tốt hơn việc đánh thuế chất thải. Giả sử, EPA muốn có không quá 600 tấn chất thải đổ xuống sông. Nhưng vì EPA không biết đường cầu cho sự ô nhiễm, nên họ không chắc rằng đánh thuế bao nhiêu để đạt được yêu cầu trên. Trong trường hợp này, chỉ việc đơn giản bán đấu giá 600 giấy phép ô nhiễm. Giá thành tại cuộc đấu giá sẽ phản ánh mức độ đánh thuế chất thải phù hợp.

Ý tưởng bán đấu giá quyền được gây ô nhiễm của chính quyền có thể ban đầu nghe giống như sản phẩm của trí tưởng tượng của các nhà kinh tế. Và trong thực tế, đó chính là nguồn gốc của ý tưởng trên. Nhưng dần dần EPA sử dụng một hệ thống như một cách để kiểm soát sự ô nhiễm. Giấy phép ô nhiễm, cũng giống như các loại thuế chất thải, hiện nay được công nhận rộng rãi là một cách kinh tế nhất để giữ cho môi trường trong sạch.

### Các phân tích kinh tế về sự ô nhiễm

Các nhà kinh tế khẳng định rằng một số nhà hoạt động môi trường làm ảnh hưởng đến chính họ nếu như không xem xét đến khía cạnh kinh tế. Một điều chắc chắn, đó là không khí trong lành và nước sạch có giá trị. Nhưng giá trị đó phải được so sánh trong khả năng trao đổi đó là, phải mất đi cái gì để có nó. Việc loại trừ ô nhiễm hoàn toàn là điều không thể. Cố gắng loại trừ tất cả ô nhiễm sẽ đảo ngược nhiều tiến bộ kỹ thuật cho phép chúng ta có cuộc sống chất lượng. Một môi trường trong lành là một thứ hàng hóa cũng giống như các hàng hóa khác. Giống như tất cả hàng hóa thông thường, nó có tính co giãn lợi nhuận tích cực: các quốc gia giàu có có thể đạt được một môi trường sạch hơn các quốc gia nghèo và vì thế thường có sự bảo vệ môi trường nghiêm ngặt hơn. Thêm nữa, cũng giống như hầu hết các loại hàng hóa, không khí trong lành và nước sạch cũng tuân theo quy luật cung cầu: Chi phí bảo vệ môi trường càng rẻ, xã hội càng cần nhiều hơn. Sự đạt được về kinh tế bằng việc sử dụng giấy phép ô nhiễm và các loại thuế chất thải làm giảm chi phí bảo vệ môi trường và do đó tăng nhu cầu xã hội về một môi trường sạch.

## HÀNG HÓA CÔNG CỘNG

Chúng ta đã xem xét vấn đề đối với hàng hóa không có giá trên thị trường. Như đã đề cập trong chương 1, chính phủ có thể can thiệp và điều chỉnh các khiếm khuyết thị trường. Khi một hàng hóa không có giá thì thị trường tự nhiên không thể chắc chắn rằng hàng hóa được sản xuất và được tiêu thụ với một số lượng thích hợp. Trong những trường hợp như thế, chính sách của chính phủ có thể điều chỉnh những khiếm khuyết của thị trường và gia tăng hiệu quả hoạt động của thị trường và nền kinh tế.

### PHÂN LOẠI HÀNG HÓA

Nguồn lực tự nhiên cung cấp một số hàng hóa như: những con sông, ngọn núi, bãi biển và đại dương. Chính phủ cung cấp những dịch vụ như: sân chơi, công viên và khu vui chơi. Trong mỗi trường hợp người ta không phải trả chi phí khi họ chọn để có được lợi ích của hàng hóa.

Những **hàng hóa miễn phí** đưa ra một số thách thức đặc biệt cho các phân tích kinh tế. Hầu hết hàng hóa trong nền kinh tế của chúng ta được phân phối ở những thị trường, nơi những người mua trả tiền cho cái họ nhận và những người bán nhận được tiền cho những thứ họ cung cấp. Đối với những loại hàng hóa này, giá là dấu hiệu để hướng dẫn cho việc ra quyết định của người mua và người bán. Tuy nhiên, khi có hàng hóa miễn phí, những ép buộc của thị trường làm cho việc phân phối những nguồn tài nguyên trong nền kinh tế của chúng ta bị thiếu hụt.

Vấn đề đặt ra là: thị trường phải hoạt động như thế nào trong việc cung cấp hàng hóa những thứ mà người ta muốn? Trả lời cho câu hỏi này phụ thuộc vào loại hàng hóa được xem xét. Như chúng ta đã thảo luận trong chương 2, chúng ta có thể dựa vào thị trường để cung cấp số lượng bánh kem hiệu quả, giá của bánh kem điều chỉnh cân đối cung và cầu và sự cân bằng này cực đại hóa thặng dư người tiêu dùng và nhà sản xuất. Tuy nhiên, như chúng ta đã bàn luận trước đây, chúng ta không thể dựa vào thị trường để ngăn cản các nhà sản xuất nhôm khỏi ô nhiễm không khí mà chúng ta đang thờ. Người mua và người bán ở một thị trường điển hình không quan tâm đến những ảnh hưởng bên ngoài của những quyết định của họ. Do vậy, những thị trường hoạt động tốt khi hàng hóa đó là bánh kem và nó hoạt động tồi tệ khi hàng hóa đó là không khí trong lành.

Khi nghiên cứu về những hàng hóa khác nhau trong nền kinh tế, thật là hữu hiệu khi phân loại chúng theo hai đặc tính sau:

- Có phải là **hàng hóa loại trừ** không? Người khác có bị ngăn cản sử dụng hàng hóa không?
- Có phải là **hàng hóa công cộng** không? Có phải sử dụng hàng hóa của một người này làm giảm sự thưởng thức của người khác về hàng hóa đó không?

Sử dụng hai đặc điểm này, biểu đồ dưới đây phân chia hàng hóa thành 4 loại:

		<b><u>Đối thủ?</u></b>	
		Có	Không
<b><u>Có quyền?</u></b>	Có	<p style="text-align: center;"><b>Hàng hóa cá nhân</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bánh kem</li> <li>- Quần áo</li> <li>- Đường thu phí bị tắc nghẽn</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Độc quyền tự nhiên</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Phòng cháy, chữa cháy</li> <li>- Truyền hình cáp</li> <li>- Đường thu phí không bị tắc nghẽn</li> </ul>
	Không	<p style="text-align: center;"><b>Tài nguyên chung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cá ở đại dương</li> <li>- Môi trường</li> <li>- Đường không thu phí bị tắc nghẽn</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Hàng hóa công cộng</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tri thức</li> <li>- Quốc phòng</li> <li>- Đường không thu phí không bị tắc nghẽn</li> </ul>

### Hàng hóa cá nhân

**Hàng hóa cá nhân** là bao gồm cả “hàng hóa cạnh tranh và hàng hóa loại trừ”, chẳng hạn như xem xét một cái bánh kem. Một bánh kem là hàng hóa loại trừ bởi vì không ai có thể ngăn cản bạn cho một người khác thưởng thức. Một bánh kem là loại hàng hóa cạnh tranh bởi vì nếu một người ăn bánh kem này thì người khác không thể ăn nó nữa. Hầu hết hàng hóa trong nền kinh tế là hàng hóa cá nhân như những bánh kem. Khi chúng ta phân tích cung và cầu và tính hiệu quả của thị trường, chúng ta giả thiết đơn giản rằng hàng hóa bao gồm cả loại trừ và cạnh tranh.



## Hàng hóa công cộng

Những **hàng hóa công cộng** không phải hàng hóa loại trừ hay cạnh tranh. Đó là người ta không thể bị ngăn cản được việc sử dụng hàng hóa công cộng và sự thưởng thức của một người này về hàng hóa công cộng không làm giảm đi sự thưởng thức của người khác về hàng hóa đó. Chẳng hạn như, quốc phòng là một hàng hóa công cộng. Một khi quốc gia được bảo vệ khỏi giặc ngoại xâm, nó không thể ngăn cản bất kỳ cá nhân nào khỏi việc tham gia vào lợi ích của quốc phòng. Hơn nữa, khi một người quan tâm đến lợi ích quốc phòng, thì anh ta không làm giảm lợi ích của người khác.

## Tài nguyên chung

Những nguồn **tài nguyên chung** là hàng hóa cạnh tranh nhưng không phải là loại trừ. Chẳng hạn như, cá ở đại dương là một hàng hóa cạnh tranh. Khi một người bắt cá, sẽ có ít cá hơn cho người khác đánh bắt. Tuy nhiên, nó cũng là hàng hóa loại trừ bởi vì khó có thể ngăn cản người đánh cá khi họ đánh bắt cá.

## Độc quyền tự nhiên

Khi một hàng hóa là loại trừ nhưng không phải là cạnh tranh, nó là một ví dụ của hàng hóa *độc quyền tự nhiên*. Hãy xem xét việc chống cháy trong một thị trấn nhỏ, bộ phận phòng chống cháy có thể chỉ dập tắt lửa nhà đang cháy. Tuy nhiên, việc phòng chống cháy không phải là hàng hóa cạnh tranh. Các đội chống cháy tốn nhiều thời gian chờ đợi một đám cháy, vì vậy bảo vệ một thêm ngôi nhà thì không thể giảm đi sự bảo vệ sẵn có cho các ngôi nhà khác. Nói cách khác, một lần một thị trấn phải trả cho cục phòng cháy chữa cháy một chi phí phụ thêm cho việc bảo vệ thêm một ngôi nhà nhỏ. Trong chương 7, chúng ta cho một định nghĩa đầy đủ hơn về độc quyền tự nhiên và nghiên cứu chúng khá chi tiết.

Trong chương này chúng ta xem xét hàng hóa không phải là hàng hóa loại trừ và vì vậy nó có sẵn cho mọi người và miễn phí: những hàng hóa công cộng và những nguồn tài nguyên chung. Như chúng ta đã thấy, chủ đề này có liên hệ rất gần với việc nghiên cứu những yếu tố bên ngoài. Đối với cả những hàng hóa công cộng và những nguồn tài nguyên chung, những yếu tố bên ngoài phát sinh bởi vì một phần giá trị không có giá đính kèm. Nếu một người đã cung cấp hàng hóa công cộng, như quốc phòng, thì người khác sẽ được hưởng sự yên bình và dĩ nhiên họ không thể bị tính tiền cho những lợi ích này. Một cách đơn giản khi một người dùng nguồn tài nguyên chung, như cá ở đại dương, lợi ích người khác sẽ giảm đi và dĩ nhiên là họ không được bồi thường cho mất mát này. Vì những ảnh hưởng bên ngoài này, những quyết định cá nhân về sản xuất và tiêu thụ có thể dẫn đến phân bổ không hiệu quả những nguồn tài nguyên và sự can thiệp của chính phủ có thể cải thiện hiệu quả thị trường và nền kinh tế.

## HÀNG HÓA CÔNG CỘNG

Để hiểu được những hàng hóa công cộng khác và những vấn đề nảy sinh đối với xã hội, chúng ta hãy xem xét một ví dụ: lễ hội hoa đăng. Đây không phải là hàng hóa loại trừ bởi vì nó không thể ngăn cản người nào đó xem hội hoa đăng và nó không phải là hàng hóa cạnh tranh bởi vì sự thưởng thức hội hoa đăng của người này không làm giảm đi thưởng thức bất kỳ ai khác.

## Hàng hóa miễn phí

Những cư dân của thị trấn Hội An, thích xem “hội hoa đăng” vào ngày tết nguyên tiêu. Mỗi một cư dân trong số 5 nghìn cư dân ở thị trấn trả một phí 2 nghìn đồng cho mỗi lần xem. Chi phí của hội hoa đăng là 5 triệu đồng. Vì thế, 10 triệu đồng doanh thu vượt quá 5 triệu đồng chi phí. Thật là hiệu quả cho cư dân thị trấn Hội An xem hội hoa đăng vào ngày tết nguyên tiêu.

Thị trường tư nhân có đem lại kết quả hiệu quả không? Có thể không. Hãy tưởng tượng rằng một chủ doanh nghiệp tư nhân ở thị trấn Hội An, đã quyết định tổ chức hội hoa đăng.

Doanh nghiệp chắc chắn sẽ gặp rắc rối trong việc bán vé cho sự kiện này bởi vì những khách hàng tiềm năng sẽ nhanh chóng nhận ra rằng họ có thể xem hội hoa đăng mà không cần có vé. Hoa đăng là hàng hóa loại trừ. Vì vậy, người ta có một động cơ là người tiêu dùng miễn phí, là người nhận được lợi ích của hàng hóa mà không trả tiền.

Một cách để xem sự thất bại của thị trường này là phát sinh do những yếu tố bên ngoài. Nếu doanh nghiệp tổ chức hội hoa đăng, chúng ta sẽ bàn luận một yếu tố lợi ích bên ngoài về những thứ mà người xem không phải trả tiền. Khi quyết định tổ chức hội hoa đăng, thì doanh nghiệp bỏ qua những lợi ích bên ngoài này. Ngay cả khi hội hoa đăng được sự mong đợi của xã hội, đó không phải là lợi nhuận cho cá nhân. Kết quả là, doanh nghiệp đã quyết định là không tổ chức hội hoa đăng.

Mặc dù thị trường tư nhân không tổ chức hội hoa đăng theo yêu cầu của người dân thị trấn Hội An, giải pháp cho vấn đề thị trấn Hội An rõ ràng là: chính quyền địa phương có thể hỗ trợ cho ngày hội này. Chính quyền địa phương có thể hỗ trợ và thuê một doanh nghiệp chủ trì tổ chức hội hoa đăng. Mọi người trong thị trấn đều được thưởng thức ngày hội và doanh nghiệp có thể giúp thị trấn Hội An đạt được kết quả thay vì hành động cá nhân như một doanh nghiệp.

Câu chuyện về thị trấn Hội An được đơn giản hóa, nhưng đó cũng là điều thực tế. Hơn nữa câu chuyện chỉ ra một bài học chung về hàng hóa công cộng là không phải là hàng hóa loại trừ, những vấn đề đối với hàng hóa công cộng khi mà thị trường tư nhân từ chối việc cung cấp hàng hóa này. Nếu chính phủ thấy rằng tổng lợi ích vượt quá chi phí có thể cung cấp hàng hóa công cộng và tài trợ bởi nguồn thuế hoặc ngân sách. Khi đó, chính phủ có biện pháp tác động và điều này đem lại lợi ích cho mọi người hơn.

### **Hàng hóa công cộng quan trọng**

Có rất nhiều ví dụ về hàng hóa công cộng. Ở đây, chúng ta xem xét những ví dụ quan trọng nhất.

#### **↳ Quốc phòng**

Việc phòng thủ quốc gia khỏi ngoại xâm là một ví dụ cổ điển về hàng hóa công cộng. Đó cũng là một trong những loại hàng hóa tốn kém nhất. Người ta sẽ không đồng ý, nếu như số tiền này là quá nhỏ hoặc quá lớn, nhưng hầu hết đều cho rằng chi tiêu của chính phủ cho quốc phòng là cần thiết. Ngay cả các nhà kinh tế học hay những người ủng hộ chính phủ cũng đồng ý rằng quốc phòng là hàng hóa công cộng mà chính phủ nên cung cấp.

#### **↳ Nghiên cứu cơ bản**

Các phát kiến tri thức là hàng hóa công cộng. Nếu một nhà toán học chứng minh một định lý mới, định lý này đã góp phần cho vốn kiến thức cơ bản mà bất kỳ ai cũng có thể sử dụng mà không phải trả tiền. Bởi vì kiến thức là hàng hóa công cộng, các công ty tìm kiếm lợi nhuận có khuynh hướng miễn phí về những kiến thức được tạo ra bởi người khác và kết quả có quá ít nguồn lực cho việc nghiên cứu để tạo ra tri thức.

Trong việc đánh giá chính sách phù hợp theo việc tạo ra kiến thức, điều quan trọng để phân biệt kiến thức cơ bản với kiến thức ứng dụng, kiến thức công nghệ. Kiến thức ứng dụng, kiến thức công nghệ như sự phát minh ra pin tốt hơn có thể được cấp đặc quyền sáng chế. Nhà phát minh công hiến nhiều lợi ích trong việc phát minh, mặc dù chắc chắn là không phải mọi phát minh đều đem lại lợi ích. Ngược lại, một nhà toán học không thể có một đặc quyền về định lý, đó là kiến thức cơ bản và miễn phí cho mọi người. Nói cách khác, hệ thống đặc quyền sáng chế là kiến thức ứng dụng, công nghệ là hàng hóa loại trừ, thế nhưng kiến thức cơ bản không phải là hàng hóa loại trừ.

Chính phủ cố gắng cung cấp hàng hóa công cộng về kiến thức cơ bản theo nhiều cách. Các cơ quan chính phủ, như các viện y tế quốc gia, các viện khoa học quốc gia, hỗ trợ nghiên cứu cơ bản về thuốc, toán học, vật lý, hóa học, sinh học và ngay cả kinh tế học. Một vài người biện hộ chính phủ lập quỹ về chương trình không gian làm phát sinh chi phí thêm cho xã hội. Dĩ nhiên, nhiều loại hàng hóa cá nhân bao gồm áo chống đạn và trong những thức uống nhanh



hiệu Tang, đã sử dụng những dược liệu được sử dụng lần đầu tiên bởi các nhà khoa học và kỹ sư trong nỗ lực đưa con người lên mặt trăng. Quyết định mức phù hợp đối với các ủng hộ chính phủ cho những nỗ lực này là khó khăn, bởi vì những lợi ích rất khó đo lường. Hơn thế nữa, các thành viên của quốc hội, những người thông qua ngân sách quốc gia thường có ít chuyên môn sâu về khoa học và vì thế thường không để chắc chắn được những lĩnh vực nghiên cứu nào sẽ mang lại những lợi ích lớn nhất.

### ↳ **Đấu tranh với cái nghèo**

Một số chương trình định hướng vào việc giúp đỡ người nghèo. Hệ thống phúc lợi cung cấp một khoản trợ cấp cho những gia đình nghèo. Tương tự như thế, chương trình hỗ trợ thực phẩm, hỗ trợ việc mua thực phẩm cho những người thu nhập thấp và nhiều chương trình nhà ở của chính phủ cho những người có thu nhập thấp. Những chương trình chống lại nghèo khổ được hỗ trợ về tài chính bằng những khoản thuế đối với các gia đình có thu nhập khá giả.

Các nhà kinh tế thường tranh luận về vai trò của chính phủ trong việc đấu tranh chống cái nghèo. Những người ủng hộ về chương trình chống nghèo cho rằng chống nghèo là một hàng hóa công cộng.

Giả sử rằng, mọi người mong muốn sống trong một xã hội không có nghèo đói. Thậm chí, điều mong muốn này rất mạnh mẽ và phổ biến rộng rãi, việc đấu tranh chống nghèo không phải là một “hàng hóa” đối với thị trường tư nhân. Các chương trình hỗ trợ người nghèo là việc làm nhân đạo của cá nhân và rất khó thúc đẩy trong việc giải quyết vấn đề này. Trong khi đó, những cá nhân được trợ cấp có thể dùng miễn phí theo sự rộng lượng của người khác. Trong trường hợp này, đánh thuế vào người giàu nhằm nâng cao tiêu chuẩn cuộc sống cho người nghèo. Mọi người sẽ trở nên tốt hơn và khoản thuế sẽ góp phần làm cho mọi người sống trong một xã hội ít nghèo đói hơn.

### **Phân tích chi phí - lợi ích**

Cho đến nay, chúng ta đã thấy rằng chính phủ cung cấp những hàng hóa công cộng bởi vì bản thân thị trường tư nhân sẽ không cung ứng một số lượng hiệu quả. Tuy nhiên, quyết định của chính phủ đóng một vai trò chỉ là bước đầu tiên. Sau đó, chính phủ phải quyết định những loại hàng hóa công cộng nào cần cung cấp và số lượng là bao nhiêu?

Giả sử rằng, chính phủ đang xem xét một dự án công cộng, như xây dựng một xa lộ mới. Muốn xây dựng xa lộ này, người ta phải so sánh tất cả những lợi ích cho tất cả những người sẽ sử dụng xa lộ đó để có được chi phí xây dựng và duy trì hoạt động của nó. Để quyết định, chính phủ có thể thuê một nhóm chuyên gia kinh tế và kỹ sư để hướng dẫn công việc này, gọi là **phân tích chi phí - lợi ích**, mục đích là đánh giá tổng chi phí và lợi ích của dự án đối với tổng thể xã hội.

Những chuyên gia phân tích chi phí - lợi ích làm một công việc khó khăn, bởi vì xa lộ này sẽ có sẵn miễn phí cho mọi người, không có giá để đánh giá được giá trị của xa lộ như hàng hóa công. Đơn giản hỏi ai đó họ sẽ đánh giá điều này ra sao, là không tin tưởng. Định lượng lợi ích bằng việc sử dụng bảng câu hỏi là rất khó và những người tham gia có ít động cơ để nói sự thật. Còn đối với những người sử dụng xa lộ thường có động cơ khuếch đại những lợi ích mà họ nhận được để chính phủ cho xây dựng xa lộ này. Còn đối với những người mà sẽ bị tổn hại do xa lộ có động cơ khuếch đại chi phí cho nó để tránh khỏi việc xây xa lộ này.

Do đó, việc cung cấp hiệu quả hàng hóa công cộng mang giá trị xác thực là khó khăn hơn những hàng hóa tư nhân cung ứng ở thị trường. Những người mua ở thị trường tư nhân tiết lộ giá trị mà họ đặt lên nó bằng giá cả mà họ sẵn lòng mua. Những người cung cấp xác định những chi phí theo đơn giá mà họ chấp nhận. Ngược lại, những chuyên gia phân tích chi phí - lợi ích không quan sát bất kỳ dấu hiệu về giá. Khi đánh giá, liệu chính phủ nên cung cấp hàng hóa công cộng hay không? Khi đó, công việc tìm kiếm về chi phí và lợi ích của những dự án công là những tính toán được tiên lượng là tốt nhất.

## TÀI NGUYÊN CHUNG

Các nguồn lực phổ biến, như hàng hóa công, không phải là hàng hóa loại trừ: chúng có sẵn miễn phí cho bất cứ ai sử dụng. Tuy nhiên, các **tài nguyên chung** là hàng hóa cạnh tranh: một người khác sử dụng nguồn lực chung này sẽ làm giảm sự sử dụng của người khác về hàng hóa đó. Vì vậy, các nguồn lực chung làm nảy sinh ra những vấn đề mới. Một khi hàng hóa được cung cấp, những người xây dựng chính sách cần phải quan tâm nó được sử dụng bao nhiêu. Vấn đề này được hiểu tốt nhất từ truyện ngụ ngôn cổ điển có tên gọi “**Bi kịch của nguồn tài nguyên chung**”.

### Bi kịch của nguồn tài nguyên chung

Xem xét cuộc sống ở một thị trấn nhỏ thời trung cổ, gồm có rất nhiều hoạt động kinh tế xảy ra trong thị trấn, một trong những hoạt động quan trọng là chăn cừu. Nhiều gia đình trong thị trấn có đàn cừu riêng và tự cung cấp bằng cách bán len cừu, được sử dụng để sản xuất quần áo.

Khi câu chuyện bắt đầu, cừu ăn cỏ trên khu đất quanh thị trấn và đồng cỏ là tài nguyên chung, được gọi là Green Field. Không gia đình nào sở hữu đồng cỏ này. Thay vào đó, những cư dân ở thị trấn được phép cho cừu ăn cỏ trên đó. Sở hữu công cộng hoạt động tốt bởi vì đồng cỏ rất rộng lớn. Green Field không phải là một hàng hóa cạnh tranh và cho phép cừu của các cư dân ăn cỏ miễn phí, không có vấn đề nào xảy ra. Mọi người trong thị trấn hạnh phúc.

Khi thời gian trôi dần qua, dân số của thị trấn tăng lên, cũng như số lượng cừu cũng tăng lên ở Green Field. Với việc gia tăng số lượng cừu trong khi đồng cỏ là cố định và đồng cỏ bị cừu ăn trảm trọng đến nỗi trở nên khô cằn. Khi không còn cỏ ở Green Field, thì việc nuôi cừu là không thể và nền công nghiệp len thịch vượng của thị trấn bị biến mất. Nhiều gia đình mất nguồn thu nhập của họ.

Điều gì gây ra bi kịch này? Tại sao người chăn cừu cho phép đàn cừu tăng trưởng quá lớn đến nỗi nó phá hủy đồng cỏ Green Field? Lý do là từ những động cơ xã hội và cá nhân khác nhau. Tránh sự tàn phá cho những đồng cỏ phụ thuộc vào hành động tập thể của các gia đình chăn cừu. Nếu các gia đình chăn cừu phối hợp với nhau, họ có thể giảm số lượng cừu đến một mức độ mà đồng cỏ Green Field có thể đáp ứng. Tuy nhiên, không có một gia đình nào có động cơ để giảm lượng đàn cừu của họ, bởi vì mỗi một đàn cừu chỉ đại diện một phần nhỏ của vấn đề.

Về cơ bản, bi kịch của những nguồn tài nguyên chung đang gia tăng là do các ngoại ứng. Khi đàn cừu của hộ gia đình ăn cỏ trên vùng đất chung, nó giảm chất lượng của đồng cỏ có sẵn cho các gia đình khác. Bởi vì người ta lờ đi đối với ngoại ứng tiêu cực khi quyết định nên sở hữu bao nhiêu con cừu, kết quả là đàn cừu càng gia tăng thêm.

Nếu bi kịch này đã thấy trước, thị trấn này có thể giải quyết vấn đề theo nhiều hướng. Họ có thể là đưa ra quyết định số lượng cừu trong đàn cừu của mỗi gia đình. Kiểm chế ngoại ứng bằng cách đánh thuế cừu hay bán đấu giá một số lượng đồng cỏ trong giới hạn cho phép. Thị trấn thời trung cổ có thể đã giải quyết những vấn đề đối với nhiều loài ăn cỏ theo cách mà xã hội hiện đại giải quyết vấn đề dân số.

Tuy nhiên, trong trường hợp Green Field có một giải pháp đơn giản hơn. Thị trấn có thể chia đất giữa các gia đình trong thị trấn, mỗi gia đình có thể kèm theo một lô đất với hàng rào và sau đó bảo vệ đàn cừu khác ăn cỏ. Bằng cách này, đất đai trở thành một hàng hóa cá nhân hơn là một nguồn tài nguyên chung. Kết quả này sự thật đã xảy ra suốt cuộc cách mạng rào lại đất ở Anh vào thế kỷ XVII.

Bi kịch của nguồn tài nguyên chung là một câu chuyện với một bài học chung khi một người sử dụng một nguồn tài nguyên chung, anh ta làm giảm dần lợi ích của người khác về loại hàng hóa đó. Vì những ngoại ứng tiêu cực này, những nguồn tài nguyên chung có khuynh hướng bị sử dụng quá nhiều.

Chính phủ có thể giải quyết vấn đề này bằng cách giảm bớt sử dụng nguồn tài nguyên chung bởi qui định hay thuế. Không theo quy ước nào, chính phủ đôi khi có thể chuyển nguồn lực tài nguyên chung sang hàng hóa cá nhân.

Bài học này đã được biết từ hàng ngàn năm nay: “cái gì chung cho nhiều người sẽ tối thiểu sự quan tâm về nó, họ sẽ quan tâm nhiều hơn cái của chính họ so với cái họ sở hữu chung với người khác”.

### **Một số nguồn tài nguyên chung quan trọng**

Có rất nhiều ví dụ về nguồn tài nguyên chung. Trong hầu hết tất cả các trường hợp, những vấn đề tương tự phát sinh như trong bi kịch của nguồn tài nguyên chung. Những người ra quyết định cá nhân sử dụng nguồn tài nguyên chung quá nhiều. Chính phủ thường qui định về hành vi hay thu phí nhằm làm giảm thiểu vấn đề lạm dụng đối với tài nguyên dùng chung.

#### **↳ Nước và không khí trong lành**

Như chúng ta đã đề cập, những thị trường không thích hợp bảo vệ môi trường. Sự ô nhiễm là một ngoại ứng tiêu cực mà có thể bị ràng buộc với những qui định hay với khoản thuế Pigovian trên hoạt động ô nhiễm. Một khiếm khuyết của thị trường có thể được nhìn thấy như một ví dụ của vấn đề nguồn tài nguyên chung. Nước sạch và không khí trong lành là những nguồn tài nguyên chung như một đồng cỏ và ô nhiễm càng gia tăng giống như cừu ăn cỏ quá mức. Sự xuống cấp môi trường là một bi kịch thời kỳ hiện đại.

#### **↳ Những bể dầu**

Xem xét một vùng đất phía dưới là một bể dầu lớn, nằm trên vùng đất của nhiều người chủ khác nhau. Đến nỗi mà bất kỳ người chủ nào cũng có thể khoan và chiết dầu, nhưng khi một người chủ chiết dầu, dầu sẽ ít hơn cho người chủ khác. Dầu là một nguồn tài nguyên chung.

Cũng giống như đồng cỏ cho cừu ở Green Field, số lượng các giếng khoan từ các bể dầu sẽ lớn nhưng không hiệu quả. Bởi vì mỗi ông chủ khoan một cái giếng mang đến một ngoại ứng tiêu cực cho những người chủ khác, lợi ích cho một xã hội về khoan một giếng dầu sẽ ít hơn lợi ích cho ông chủ khoan giếng đó. Đó là, khoan một giếng dầu có thể là mang lại lợi ích cho cá nhân ngay cả khi việc đó xã hội không mong muốn. Nếu các ông chủ ra quyết định cá nhân rằng có bao nhiêu giếng dầu cần khoan, họ sẽ khoan rất nhiều.

Để chắc chắn rằng dầu được chiết xuất ở mức chi phí thấp nhất vài loại hoạt động liên kết giữa các ông chủ là cần thiết để giải quyết vấn đề nguồn tài nguyên chung. Định lý Coase mà chúng ta đã bàn bạc trong trước đây, gợi ý rằng một giải pháp cá nhân là có thể. Các giới chủ có thể đạt được một thỏa thuận giữa họ về làm cách nào để chiết dầu và phân chia lợi nhuận. Về cơ bản, các ông chủ sẽ hành động chung, sau đó họ kinh doanh riêng.

Tuy nhiên, khi có vài ông chủ thì một giải pháp cá nhân là khó khăn hơn. Trong trường hợp này, qui định của chính phủ là cần thiết nhằm đảm bảo cho việc khai thác dầu hiệu quả.

#### **↳ Những con đường bị tắc nghẽn**

Những con đường có thể là một hàng hóa công cộng hay nguồn tài nguyên chung. Nếu một con đường không bị tắc nghẽn, việc sử dụng của một người này không ảnh hưởng đến bất kỳ người nào khác. Trong trường hợp này, việc sử dụng không phải là hàng hóa cạnh tranh, những con đường này là một hàng hóa công cộng. Tuy nhiên, nếu nó là một con đường bị tắc nghẽn, thì việc sử dụng con đường mang lại một ngoại ứng tiêu cực. Khi một người chạy xe trên con đường đó, nó trở nên đông đúc hơn và người khác phải lái xe chậm lại hơn. Trong trường hợp này, con đường này là nguồn tài nguyên chung.

Một hướng đề cho chính phủ xác định được vấn đề của việc tắc nghẽn giao thông là tính tiền cho những người lái xe. Một khoản lệ phí cầu đường, về cơ bản, một khoản thuế Pigovian về ngoại ứng của sự tắc nghẽn. Thông thường như trong trường hợp của các con đường, lệ phí cầu đường không phải là giải pháp thực tế bởi vì chi phí cho việc thu phí là quá cao.

Thỉnh thoảng, việc tắc nghẽn giao thông chỉ tập trung vào giờ cao điểm trong ngày. Nếu một cây cầu đi lại nhiều trong thời gian cao điểm, khi đó ngoại ứng do tắc nghẽn là lớn hơn so với các thời điểm khác trong ngày. Một hướng hiệu quả để giải quyết vấn đề này là thu lệ phí cầu đường cao hơn trong giờ cao điểm. Lệ phí này là một động cơ cho tài xế để thay đổi kế hoạch của họ và giảm đi lượng lưu thông khi nguy cơ tắc nghẽn giao thông là lớn nhất.

Một chính sách khác đối với vấn đề tắc nghẽn giao thông, được thảo luận trong nghiên cứu tình huống trong phần trước, là đánh thuế lên xăng dầu. Xăng dầu là hàng hóa bổ sung để chạy xe: sự gia tăng về giá xăng dầu có khuynh hướng giảm số lượng xe lưu thông. Vì thế, đánh thuế xăng dầu làm giảm tình trạng tắc nghẽn.

Tuy nhiên, thuế xăng dầu là một giải pháp chưa hoàn hảo cho việc giải quyết tắc nghẽn đường phố. Vấn đề là thuế xăng dầu ảnh hưởng đến các quyết định khác không liên quan đến lưu lượng xe lưu thông trên những con đường tắc nghẽn, ngay cả khi không có ngoại ứng tắc nghẽn trên những con đường này.

### ↳ Cá, cá voi và những động vật hoang dã khác

Rất nhiều động vật là nguồn tài nguyên chung. Chẳng hạn, cá hay cá voi có giá trị thương mại và bất kỳ ai đi biển và bắt bất kỳ thứ gì có sẵn. Mọi người ít có động cơ để duy trì tài nguyên biển cho năm tới. Giống như đàn cừu gia tăng có thể phá hủy thị trấn Green Field, việc đánh bắt cá và cá voi quá mức có thể phá hủy nguồn tài nguyên biển có giá trị thương mại.

Đại dương vẫn là một trong những nguồn tài nguyên chung được quy định ít nhất. Hai vấn đề cản trở cho một giải pháp dễ dàng. Thứ nhất, nhiều quốc gia có thể tiếp cận đại dương. Vì vậy, bất kỳ giải pháp nào sẽ yêu cầu sự hợp tác quốc tế giữa các quốc gia mà giữ những giá trị khác nhau. Thứ hai, bởi vì các đại dương là quá rộng lớn, thúc đẩy bất kỳ thỏa thuận nào là rất khó khăn. Kết quả là, quyền được đánh bắt cá đối với nguồn tài nguyên thường dẫn đến sự tranh chấp quốc tế giữa các quốc gia.

Hầu hết, các quốc gia đều ban hành các luật nhằm mục đích bảo vệ cá và các loài động vật hoang dã khác. Chẳng hạn, chính phủ đánh thuế việc đánh bắt cá và cấp giấy phép săn bắn, yêu cầu thả những con cá nhỏ và những người đi săn chỉ có thể bán số lượng động vật giới hạn. Tất cả các luật này nhằm giảm sử dụng các nguồn tài nguyên chung và giúp duy trì số lượng chủng loại động vật.

### **Sự quan trọng của quyền sở hữu**

Chúng ta đã xem xét “vài loại hàng hóa” mà thị trường cung cấp không phù hợp. Thị trường không chắc rằng không khí chúng ta đang thở là trong lành, hay quốc gia của chúng ta được bảo vệ khỏi giặc ngoại xâm. Thay vì vậy, xã hội dựa vào chính phủ để bảo vệ môi trường và đảm bảo an ninh quốc phòng.

Mặc dầu, những vấn đề chúng ta đã xem xét các vấn đề phát sinh trong những thị trường khác nhau nhưng chúng liên quan đến một vấn đề chung, đó là thị trường không thể phân chia các nguồn tài nguyên một cách hiệu quả bởi vì quyền sở hữu không được thiết lập tốt. Đó là một vài vật có giá trị không có người chủ có quyền hợp pháp để kiểm tra nó. Chẳng hạn, không có ai nghi ngờ rằng “hàng hóa” như không khí trong lành hay quốc phòng là giá trị, không có ai có quyền đính kèm giá lên đó và lợi nhuận của nó. Một nhà máy làm ô nhiễm quá nhiều bởi vì không ai phạt nhà máy vì ô nhiễm mà nó thải ra. Thị trường không cung cấp quốc phòng bởi vì không ai có thể phạt những người mà họ được phòng thủ cho lợi ích mà họ nhận được.

Khi thiếu **quyền sở hữu** gây nên khiếm khuyết thị trường, chính phủ có thể giải quyết vấn đề tiềm năng này. Đôi khi trong kinh doanh ô nhiễm cho phép, giải pháp của chính phủ là xác định quyền sở hữu và vì thế tháo gỡ những ràng buộc thị trường. Đôi khi, giới hạn trong những mùa săn bắn, giải pháp về giá chính phủ quy định hành vi của cá nhân. Cùng lúc đó, như trong việc đảm bảo an ninh quốc phòng, giải pháp của chính phủ là cung cấp một hàng hóa mà thị trường không cung cấp. Trong tất cả các trường hợp, nếu chính sách được thiết lập

tốt và triển khai tốt, nó có thể làm cho việc phân phối nguồn tài nguyên hiệu quả hơn và như thế gia tăng hiệu quả của nền kinh tế.

### MỘT SỐ THUẬT NGỮ

Ngoại ứng	Tổ chức bảo vệ môi trường (EPA)	Hàng hóa cá nhân
Ngoại ứng tiêu cực	Ô nhiễm	Tài nguyên chung
Ngoại ứng tích cực	Giấy phép ô nhiễm	Độc quyền tự nhiên
Định lý Coase	Hàng hóa loại trừ	Hàng hóa miễn phí
Quyền chi phối	Hàng hóa công cộng	Phân tích chi phí - lợi ích
Thuế chất thải		Quyền sở hữu

### CÂU HỎI ÔN TẬP

#### 1. Tại sao “bàn tay vô hình” của Adam Smith không giải quyết tốt thị trường trong một số trường hợp?

Bàn tay vô hình có sức mạnh kinh hồn nhưng không phải là tuyệt đối. Một thị trường ổn định làm tối đa thặng dư của người mua và người bán. Nhìn chung, khi người mua và người bán trong thị trường này chỉ là những bên liên quan, kết luận trên là chính xác khi đứng trên khía cạnh xã hội. Nhưng khi có những ngoại ứng, như sự ô nhiễm, việc đánh giá thị trường đòi hỏi phải xem xét đến sự ảnh hưởng đối với bên thứ ba. Trong trường hợp này, bàn tay vô hình của thị trường có thể không phân phối các tài nguyên một cách có hiệu quả.

#### 2. Ngoại ứng trong sản xuất là gì? Ngoại ứng trong tiêu dùng là gì?

Ngoại ứng xuất hiện khi một người tiến hành một hoạt động ảnh hưởng đến lợi ích của người ngoài cuộc. Nếu tác động đó là có hại, nó được gọi là ngoại ứng tiêu cực; nếu tác động có lợi được gọi là ngoại ứng tích cực. Sự tác động của ngoại ứng trong sản xuất và tiêu dùng đều làm thay đổi giá và lượng cân bằng thị trường, bởi sự cân bằng thị trường là không hiệu quả khi có ngoại ứng.

Ngoại ứng trong sản xuất xuất hiện khi chi phí của cá nhân (các nhà sản xuất) không đồng nhất với chi phí xã hội, sự tác động sẽ làm thay đổi cung hàng hóa. Nếu ảnh hưởng ngoại ứng làm dịch chuyển cung sang phải (tăng cung), khi đó xuất hiện ngoại ứng tích cực trong sản xuất. Trong trường hợp làm dịch chuyển cung sang trái (giảm cung), khi đó xuất hiện ngoại ứng tiêu cực trong sản xuất.

Ngoại ứng trong tiêu dùng xuất hiện khi giá trị của cá nhân (người tiêu dùng) không đồng nhất với giá trị xã hội, sự tác động làm thay đổi cầu hàng hóa. Nếu ảnh hưởng ngoại ứng làm dịch chuyển cầu sang phải (tăng cầu), khi đó xuất hiện ngoại ứng tích cực trong tiêu dùng. Trong trường hợp làm dịch chuyển cầu sang trái (giảm cầu), khi đó xuất hiện ngoại ứng tiêu cực trong tiêu dùng.

#### 3. Định lý Coase đề cập đến điều gì?

Định lý Coase chỉ ra rằng lĩnh vực tư nhân giải quyết vấn đề ngoại ứng giữa bản thân họ với nhau. Với bất kỳ quyền chi phối như thế nào, thì các bên liên quan có thể thương lượng ở mức tốt hơn cho mỗi bên và kết quả cuối cùng là hiệu quả.

Trong một số trường hợp, con người có thể giải quyết các vấn đề ngoại ứng theo cách thức và mỗi quan tâm riêng của họ. Định lý Coase nói rằng các bên liên quan có thể đàm phán với nhau để đi đến cách giải quyết tốt. Tuy nhiên, đôi khi một quyết định hiệu quả có thể không đạt được, có lẽ bởi vì các bên liên quan quá đông khiến việc thỏa thuận trở nên khó khăn hơn.

#### 4. Các giải quyết cá nhân đối với ngoại ứng?

Ngoại ứng là nguyên nhân làm cho thị trường không hiệu quả. Tuy nhiên, sự tác động của chính phủ không phải bao giờ cũng là cần thiết để giải quyết vấn đề. Trong một vài trường hợp, cá nhân có thể có cách giải quyết tốt hơn về vấn đề ngoại ứng. Các giải quyết cá nhân đối



với vấn đề ngoại ứng có thể giải quyết theo: đạo lý và sự ủng hộ của xã hội; tính nhân đạo; theo mỗi quan tâm cá nhân; hoặc các bên liên quan ký kết hợp đồng.

### **5. Tại sao chính phủ phải can thiệp giải quyết đối với ngoại ứng?**

Khi con người không thể giải quyết các vấn đề ngoại ứng riêng rẽ, chính quyền thường sẽ can thiệp. Cho đến bây giờ, xã hội không nên bỏ rơi hoàn toàn các lực lượng thị trường. Đúng hơn, chính quyền có thể nhắm vào vấn đề bằng cách đòi hỏi những người ra quyết định chịu toàn bộ chi phí cho các hoạt động của họ. Chẳng hạn, thuế chất thải và mức ô nhiễm phép để tiếp nhận các trạng thái bên ngoài của sự ô nhiễm. Điều này đòi hỏi các công ty phải xem xét chính sách lựa chọn và đối với những ai quan tâm đến việc bảo vệ môi trường. Các lực lượng thị trường, lại một lần nữa, trở thành phương thuốc cứu chữa tốt nhất cho những khiếm khuyết của thị trường.

### **6. Các đặc tính cơ bản để phân biệt các hàng hóa?**

Hàng hóa là khác biệt, có khi đó là hàng hóa loại trừ và có khi là hàng hóa cạnh tranh. Một hàng hóa là loại trừ nếu nó có thể ngăn cản ai sử dụng hàng hóa đó. Một hàng hóa là cạnh tranh nếu sự sử dụng hàng hóa của một người này sẽ ngăn người khác sử dụng cùng đơn vị hàng hóa đó. Thị trường hoạt động tốt cho hàng hóa cá nhân là hàng hóa loại trừ và cạnh tranh. Thị trường không hoạt động tốt cho các loại hàng hóa khác.

### **7. Hàng hóa công cộng là gì? Tại sao chính phủ phải cung cấp các hàng hóa công cộng?**

Những hàng hóa công cộng không phải là hàng hóa cạnh tranh, cũng không là loại trừ. Những ví dụ về hàng hóa công cộng bao gồm hội hoa đăng, quốc phòng và kiến thức cơ bản. Bởi vì người ta không bị đánh thuế cho việc sử dụng hàng hóa công cộng, họ có một động cơ dùng miễn phí khi hàng hóa được cung cấp cá nhân. Vì thế, các chính phủ cung cấp những hàng hóa công cộng, quyết định số lượng dựa trên phân tích chi phí - lợi ích.

### **8. Phân tích chi phí - lợi ích của hàng hóa công cộng là gì? Những khó khăn gặp phải là gì?**

Phân tích chi phí - lợi ích nhằm mục đích là đánh giá tổng chi phí và lợi ích của dự án đối với tổng thể xã hội.

Những chuyên gia phân tích chi phí - lợi ích thường gặp phải những khó khăn, bởi vì những người ủng hộ sẽ cố gắng khuếch đại lợi ích mà hàng hóa công cộng đem lại. Trong khi đó, những người không ủng hộ có động cơ khuếch đại chi phí trong phân tích chi phí - lợi ích. Thông thường, những công việc tìm kiếm về chi phí và lợi ích của những dự án công dựa trên những tính toán được tiên lượng là tốt nhất.

### **9. Bi kịch của tài nguyên dùng chung là gì? Chính phủ giải quyết vấn đề này bằng cách nào?**

Những nguồn tài nguyên dùng chung là cạnh tranh nhưng không phải là loại trừ, bao gồm những đồng cỏ chung, không khí trong lành và những con đường bị tắc nghẽn. Bởi vì khi người ta sẽ không bị tính tiền cho việc sử dụng các nguồn tài nguyên của họ, họ có khuynh hướng sử dụng quá mức. Vì vậy, chính phủ cố gắng giới hạn sử dụng nguồn tài nguyên dùng chung.

Bi kịch của nguồn tài nguyên dùng chung là một câu chuyện với một bài học chung khi một người sử dụng một nguồn tài nguyên dùng chung, anh ta làm giảm dần lợi ích của người khác về loại hàng hóa đó mà do những ngoại ứng tiêu cực này, những nguồn tài nguyên dùng chung có khuynh hướng bị sử dụng quá mức.

Chính phủ có thể giải quyết vấn đề này bằng cách giảm bớt sử dụng nguồn tài nguyên dùng bởi qui định hay thuế. Không theo quy ước nào, chính phủ đôi khi có thể chuyển nguồn lực tài nguyên dùng chung sang hàng hóa cá nhân.

## **CÁC VẤN ĐỀ VÀ ỨNG DỤNG**

1. Bạn có đồng ý với các phát biểu sau đây không? Tại sao có và tại sao không?



a. “Lợi ích của thuế chất thải (Pigovian) là làm giảm ô nhiễm, nhưng thuế cũng làm phát sinh chi phí xã hội”.

b. Nếu thị trường phát sinh ngoại ứng, khi nào thì chính phủ xem xét sẽ thu thuế chất thải đối với người tiêu dùng hay nhà sản xuất”.

2. Nam thích nghe nhạc rock và roll với âm thanh rất lớn, Bắc thì thích nghe nhạc opera và không thích nghe nhạc rock và roll. Cả Nam và Bắc là hàng xóm liền kề trong một chung cư cho thuê.

a. Ngoại ứng ở đây là gì?

b. Chính sách mệnh lệnh và kiểm soát nào có thể áp dụng bởi chủ nhà cho thuê? Liệu chính sách như vậy có dẫn đến kết quả không hiệu quả?

c. Giả sử, chủ nhà cho phép người thuê nhà làm gì tùy ý. Theo như định đề Coase, bằng cách nào mà Nam và Bắc có thể đạt được kết quả hiệu quả? Liệu có trở ngại nào để họ có thể đạt kết quả hiệu quả hay không?

3. Nhiều nhà quan sát cho rằng mức ô nhiễm trong xã hội hiện nay là rất cao.

a. Nếu xã hội mong muốn giảm ô nhiễm một lượng nhất định, thì tại sao giữa các công ty có sự điều chỉnh hiệu quả các mức ô nhiễm khác nhau.

b. Cách tiếp cận theo cơ chế mệnh lệnh và kiểm soát thường dẫn đến các mức giảm không đồng đều giữa các công ty. Tại sao cách tiếp cận như vậy thường không buộc các công ty giảm lượng ô nhiễm lớn hơn.

c. Các nhà kinh tế cho rằng thuế chất thải (Pigovian) và quyền mua bán giấy phép ô nhiễm sẽ làm giảm ô nhiễm một cách hiệu quả. Làm thế nào mà cách tiếp cận như vậy dẫn đến giảm lượng ô nhiễm lớn hơn.

4. Có 3 công ty hoạt động trong một khu công nghiệp. Dữ liệu về mức ô nhiễm và chi phí giảm ô nhiễm trên mỗi đơn vị của các công ty như sau:

Công ty	Mức ô nhiễm ban đầu (đơn vị)	Chi phí giảm ô nhiễm (USD/đơn vị)
A	70	20
B	80	25
C	50	10

Chính phủ mong muốn giảm ô nhiễm xuống mức 120 đơn vị và vì vậy cung cấp cho mỗi công ty 40 giấy phép ô nhiễm có thể mua bán.

a. Ai sẽ bán giấy phép ô nhiễm, với số lượng bao nhiêu? Ai sẽ mua giấy phép ô nhiễm, với số lượng bao nhiêu? Giải thích ngắn gọn tại sao người mua và người bán làm như vậy? Tổng chi phí cho việc giảm ô nhiễm trong trường hợp này?

b. Nếu giấy phép ô nhiễm không được phép mua bán, thì chi phí cho việc giảm ô nhiễm sẽ lớn hơn bao nhiêu so với trường hợp được phép mua bán giấy phép ô nhiễm?

5. Một bài văn nói rằng cả hàng hóa công cộng và nguồn tài nguyên chung đều liên quan đến ngoại ứng.

a. Ngoại ứng liên quan đến hàng hóa công cộng thường là ngoại ứng tích cực hay tiêu cực? Minh họa cho câu trả lời của bạn? Liệu có phải lượng hàng hóa công cộng trên thị trường là lớn hơn lượng hàng hóa hiệu quả?

b. Ngoại ứng liên quan đến nguồn tài nguyên chung là ngoại ứng tích cực hay tiêu cực? Minh họa cho câu trả lời của bạn? Liệu có phải lượng sử dụng nguồn tài nguyên chung là lớn hơn lượng sử dụng hiệu quả?

6. Suy nghĩ về những hàng hóa và dịch vụ được cung cấp bởi chính quyền địa phương của bạn.

- a. Phân loại và giải thích các loại hàng hóa sau thuộc vào nhóm hàng hóa nào:
- Sự bảo vệ của cảnh sát
  - Giáo dục cộng đồng
  - Những con đường ở nông thôn
  - Cây xanh trên đường phố
- b. Tại sao chính phủ thường cung cấp hàng hóa mà không phải là hàng hóa công cộng?
7. Hoàng thích xem *truyền hình vệ tinh* trên kênh truyền hình công cộng địa phương, nhưng anh ta chưa bao giờ gửi tiền để ủng hộ trạm phát sóng này suốt những đợt vận động gây quỹ của họ.
- a. Một cái tên gì mà các nhà kinh tế dành cho Hoàng?
- b. Làm sao chính phủ có thể giải quyết vấn đề xảy ra với những người giống như Hoàng?
- c. Bạn có thể suy nghĩ cách nào mà thị trường tư nhân có thể giải quyết vấn đề này? Làm sao sự tồn tại của truyền hình vệ tinh thay đổi được tình hình này?
8. Các công ty tư nhân sẽ không đảm nhận hiệu quả của việc nghiên cứu khoa học cơ bản.
- a. Giải thích tại sao như vậy?
- b. Loại chính sách nào để đối phó lại với vấn đề này?
9. Các công ty gỗ khai thác gỗ ở những khu rừng thuộc sở hữu công cộng và sở hữu tư nhân. Hãy cho biết lượng khai thác trong mỗi trường hợp nếu như không có qui định nào của chính phủ? Bạn nghĩ như thế nào nếu chính phủ phải qui định việc khai thác gỗ ở những khu rừng thuộc sở hữu công cộng? Có nên áp dụng những qui định như thế với loại hình sở hữu tư nhân?
10. Một bài báo trên tờ *Kinh tế* (Ngày 19/3/1994) trình bày rằng: “Trong thập niên vừa qua, hầu hết các người đánh bắt cá trên thế giới đã khai thác gần đến điểm cạn kiệt”. Bài báo đã đưa vấn đề này ra phân tích và thảo luận liên quan đến các giải pháp tư nhân và chính phủ.
- a. “Không nên đổ lỗi cho những người đánh bắt hết cá. Họ đang xử sự một cách hợp lý theo cách họ đã làm và tại sao những người đánh bắt cá thường “khai thác quá mức” như vậy?
- b. “Một cộng đồng bị ràng buộc bởi các nghĩa vụ và lợi ích lẫn nhau, có thể quản lý nguồn tài nguyên chung của chính nó”. Cho biết cách thức quản lý như thế nào và những trở ngại nào phải đối mặt trong thế giới hiện thực.
- c. “Mãi cho đến năm 1976 hầu hết nguồn cá thế giới đã mở cửa cho tất cả mọi người, thương lượng hầu như không thể. Sau đó một thỏa thuận quốc tế mở rộng thêm vài khía cạnh của quyền đánh bắt (quốc gia) từ 12 đến 200 dặm ngoài khơi”. Sử dụng khái niệm của những quyền sở hữu, hãy thảo luận làm thế nào thỏa thuận này làm giảm phạm vi của vấn đề.
- d. Bài báo này lưu ý rằng nhiều chính phủ đi đến sự giúp đỡ những người đánh bắt cá theo hướng khuyến khích gia tăng việc đánh bắt cá. Liệu chính sách như vậy có dẫn đến việc đánh bắt cá quá mức hay không?
- e. “Chỉ khi những người đánh bắt cá tin tưởng rằng họ được bảo đảm rằng một thời gian lâu dài và có quyền sở hữu duy nhất trong việc đánh bắt cá, thì họ sẽ quản lý theo cách nhìn xa hơn như những người nông dân quản lý đất của họ”. Cho biết ý kiến về vấn đề này?
- f. Những chính sách nào làm giảm đánh bắt cá quá mức sẽ được xem xét?
11. Trong một nền kinh tế thị trường, người mua muốn có được thông tin về chất lượng hay công dụng của hàng hóa có giá và đặc quyền riêng. Làm sao thị trường tư nhân có thể cung cấp thông tin này? Bạn có thể có suy nghĩ về cách thức chính phủ đóng vai trò trong việc cung cấp thông tin này?
12. Những người có thu nhập cao sẵn lòng mua sắm hàng hóa có độ an toàn cao hơn so với những người có thu nhập thấp? Chẳng hạn như có thể trả nhiều tiền hơn để cho những đặc trưng an toàn về xe hơi. Liệu các nhà phân tích chi phí - lợi ích phải quan tâm điều này khi đánh giá những dự án công cộng không?

## BÀI ĐỌC THÊM

### Sự ám lên toàn cầu đang đe dọa các công ty

By JEFFREY BALL  
Staff Reporter of THE WALL STREET JOURNAL

Sự ám lên toàn cầu được xem như là đe dọa môi trường trong tương lai, nhưng những người cổ đông đang thúc giục các công ty xem xét vấn đề ngay từ bây giờ và cho rằng điều này có thể gây ra rủi ro lớn về tài chính.

Institutional Shareholder Services Inc., nhà cung cấp dịch vụ tài chính cho các nhà quản lý quỹ hưu và quỹ công, đang được ủng hộ từ các nhà hoạt động đầu tư để thúc ép American Electric Power Co. (AEP) phải báo cáo tình trạng khí thải, điều này có thể công ty phải chi một khoản tiền lớn và cũng như AEP có thể tiết kiệm một lượng lớn tiền bằng cách cắt giảm lượng khí thải này. Giải pháp tập trung vào bốn loại khí thải là nguyên nhân dẫn đến sự ám lên toàn cầu, kể cả carbon dioxide và khí đốt được thải ra do đốt những nhiên liệu than. AEP đang áp dụng ở 11 bang ở miền Trung Tây và miền Nam, nơi sản xuất 70% điện dùng nhiên liệu than, là một trong những nơi thải ra khí carbon dioxide lớn nhất nước.

**1. Nếu khí thải chi phí một khoản tiền lớn của American Electric Power, thế thì tại sao công ty không cắt giảm lượng khí thải bây giờ?**

**2. Khí thải gây ra một chi phí đối với xã hội. Hãy minh họa bằng đồ thị chi phí và giải thích cho câu trả lời của bạn tại sao American Electric Power không giảm lượng khí thải?**

ISS đang tán thành một nghị quyết tương tự để chống lại General Electric Co. AEP và GE phản đối lại nghị quyết này, một cuộc họp cổ đông hàng năm của công ty nhằm trưng cầu ý kiến bắt đầu từ thứ Tư và kéo dài một tuần. Kết quả giám định AEP được thu thập bởi quỹ hưu bang Connecticut và Christian Brothers Investment Services Inc. thông qua các nhà hoạt động đầu tư liên quan đến các vấn đề xã hội. Đồng thời, hai nhóm này cũng sở hữu 1% cổ phiếu AEP.

Năm này, nghị quyết liên quan đến sự ám lên toàn cầu 14 đang tiến hành để chống lại các công ty Mỹ, gấp đôi lần con số bảy mà các cổ đông đã biểu quyết vào năm ngoái, theo trung tâm nghiên cứu trách nhiệm về đầu tư, một nhóm Washington đã được uỷ quyền cho đề án nghiên cứu này. Theo IRRC, mặc dầu không có nghị quyết nào thông qua, những những biểu quyết của cổ đông năm ngoái đã nhận được 19% sự hỗ trợ, gấp đôi so với năm 2001. Năm nay, nghị quyết cũng đang được triển khai để phản đối một số công ty, bao gồm Exxon Mobil Corp., ChevronTexaco Corp., General Motors Corp. và Ford Motor Co.

Một khuynh hướng phản ảnh hoạt động của các nhà môi trường nhằm thúc giục các công ty bắt đầu xem xét sự ám lên toàn cầu như là sự đe dọa đối với hoạt động kinh doanh của họ. Với những công ty thải ra một lượng lớn khí thải carbon dioxide, các nhà hoạt động cảnh báo đe dọa từ phía các qui định chặt chẽ của chính phủ, buộc các công ty phải đầu tư mạnh mẽ và nhanh chóng vào công nghệ làm sạch môi trường hơn. Với những công ty không làm ảnh hưởng đến sự ám lên toàn cầu, các nhà hoạt động cảnh báo các ảnh hưởng tiềm năng của sự ám lên toàn cầu, chẳng hạn như mực nước biển sẽ dâng lên gây nên lụt lội ở những vùng duyên hải.

**3. Theo như biểu đồ mà bạn minh họa trong câu hỏi 2, thì mức sản lượng điện hiệu quả là bao nhiêu? Giải thích cho câu trả lời của bạn? Những chi phí nào mà các cổ đông nói các công ty phải gánh chịu?**

Một dấu hiệu mà thậm chí những nhà kinh doanh truyền thống cũng đang quan tâm về cái gọi là “rủi ro khí hậu” công ty. Một nhà bảo hiểm lớn, Swiss Re, nói rằng hiện đang yêu cầu các

công ty phổ biến vấn đề này đến với các giám đốc và nhân viên nhằm hối thúc họ chuẩn bị đối với các qui định chính phủ về khí thải gây ra hiệu ứng nhà kính. Swiss Re hiện cũng chưa quyết định liệu có phổ biến đến những ứng viên không có khả năng thực hiện được hay không.

Năm ngoái, ISS gây sự chú ý bằng cách hỗ trợ nghị quyết liên quan đến sự âm lên toàn cầu nhằm phản đối Exxon Mobil. Nghị quyết đó đã thúc ép các công ty dầu mỏ dịch chuyển theo hướng sử dụng nguồn năng lượng mới hơn và giành thắng lợi với 20% sự ủng hộ của cổ đông. Vào năm 2001, khi ISS đề xuất phản đối Exxon Mobil, thì chỉ thu được 9% số phiếu ủng hộ.

Tại sao ISS lại thay đổi lập trường như vậy? Cheryl Gustitus, người phát ngôn của ISS, nói rằng “những gì mà chúng ta đã nhìn thấy đó là sự quan tâm ngày càng tăng đối với những vấn đề thay đổi khí hậu. Từ năm 2001 đến 2002, sự quan tâm về điều này đã tăng lên và chúng ta đã có cái nhìn gần hơn và cận kề hơn quan điểm của chúng ta về điều này”.

“Tuy nhiên, ISS vẫn tiếp tục đưa ra các đề xuất dựa trên từng trường hợp một”, bà Gustitus cho biết như vậy. Năm nay, mặc dầu ISS đang hỗ trợ nghị quyết sự âm lên toàn cầu để phản đối AEP và GE, ISS cũng đã phản đối vấn đề này tại Weyerhaeuser Co., liên quan đến các sản phẩm rừng và sản phẩm tiêu dùng PG&E Corp. Kết quả giám định tại Weyerhaeuser cũng thất bại trong cuộc họp cổ đông công ty vào hôm thứ Ba. Trong khi đó, cuộc họp cổ đông PG&E dự kiến tiến hành vào thứ Tư.

Tại GE, người phát ngôn Gary Sheffer cho biết công ty đang phản đối nghị quyết sự âm lên toàn cầu đang phát thảo để chống lại họ. Ông ta nói rằng “chúng tôi tin tưởng rằng cả về quan điểm chính sách và sản phẩm, thì chúng tôi đã cho thấy đang đi đầu về vấn đề này”.

**4. Nếu các doanh nghiệp ra quyết định dựa trên chi phí và không quan tâm đến tác động ngoại ứng, thì chính sách mà bạn đề xuất để mà công ty sẽ phải đối mặt với chi phí biên xã hội và thị trường hoạt động với mức sản xuất hiệu quả như thế nào? Liệu điều này có hạn chế lượng khí thải hay không?**

Nhiều nghị quyết sự âm lên toàn cầu được dự thảo chống lại các công ty đã không được sự tán thành của cổ đông. Một số công ty đã bị khước từ bởi uỷ ban chứng khoán sau khi công ty không tuân thủ cam kết cho vấn đề này. Một số khác thì đang cân nhắc sau khi công ty đồng ý tham gia đàm phán.

AEP nói rằng họ đã và đang làm nhiều hơn so với đối thủ cạnh tranh của họ cả về báo cáo và giảm lượng khí thải carbon dioxide và khí gây ô nhiễm không khí. Nhưng trong thời gian đến, việc đóng cửa các nhà máy điện dùng nhiên liệu than và chuyển sang dùng khí đốt thiên nhiên, theo công ty cho biết thì điều này sẽ rất tốn kém và gặp phải phản ứng mạnh mẽ của cổ đông.

**5. Liệu AEP có lý do chính đáng để nói rằng đóng cửa tất cả các nhà máy điện dùng nhiên liệu than không phải là chiến lược tốt nhất? Tại sao có và tại sao không?**

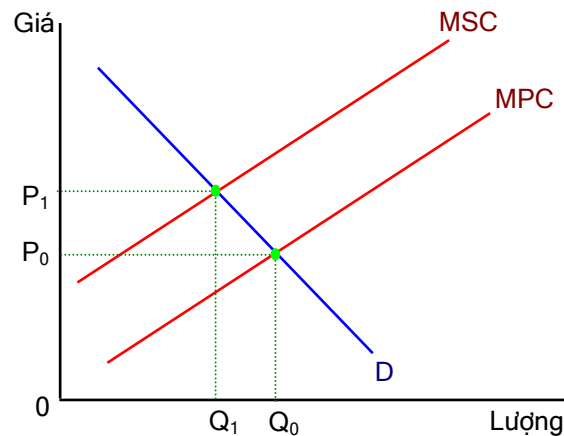
## **TRẢ LỜI CÁC CÂU HỎI PHÂN TÍCH**

Tham khảo tài liệu đề cập trong *chương 5*, *chương 8* và *chương 9* để hỗ trợ trong việc trả lời các câu hỏi này.

1. Nếu như không có qui định của chính phủ, thì khí thải sẽ không làm phát sinh chi phí của American Electric Power. Đây là lý do tại sao AEP không có động lực để giảm lượng khí thải này. Chi phí mà Institutional Shareholder Services Inc đề cập là chi phí phát sinh sau này, mà công ty phải gánh chịu với qui định chính phủ trong tương lai.

2. Nếu khí thải gây nên sự âm lên toàn cầu và sự âm lên toàn cầu ảnh hưởng đến môi trường, thì khí thải làm phát sinh chi phí xã hội. Tuy nhiên, chi phí này không phải do AEP gánh chịu.

Chi phí sản xuất điện của công ty chính là đường chi phí cá nhân biên được minh họa trong biểu đồ dưới đây. Với chi phí này, công ty sẽ sản xuất với sản lượng  $Q_0$  với mức giá  $P_0$ . Nhưng vì khí thải làm phát sinh chi phí xã hội, khi đó chi phí xã hội biên vượt quá chi phí cá nhân biên như minh họa dưới đây.



3. Mức sản xuất hữu hiệu tại  $Q_1$ , sản lượng điện mà chi phí xã hội biên bằng với lợi ích xã hội biên (được biểu thị bởi đường cầu). Giá của điện được xác định tại  $P_1$ . Các nhà hoạt động môi trường cho rằng chi phí cá nhân biên thực sự không phải là đường MPC ở biểu đồ trên bởi vì công ty đã không xem xét đến ảnh hưởng quy định chính phủ trong tương lai và ảnh hưởng của khí thải công ty ảnh hưởng đến hoạt động của họ sau này. Thật khó để có thể chấp nhận điều này bởi vì cạnh tranh ngành sẽ buộc công ty lựa chọn mức sản lượng dựa trên chi phí sản xuất và giá thị trường. Điều này phản ánh tầm nhìn ngắn hạn của các nhà quản lý công ty, mà không xem xét đến ảnh hưởng của các quy định trong tương lai.

4. Tôi sẽ đề xuất chính phủ đánh thuế chất thải đối với các công ty. Điều này sẽ làm dịch chuyển đường MPC lên trên một đoạn bằng với mức thuế. Thuế sẽ bằng với phần chênh lệch giữa MPC và MSC trong việc sản xuất điện. Nếu như chính phủ làm điều này, thì các công ty sẽ sản xuất ở mức sản lượng điện hữu hiệu. Điều này không nhất thiết phải hạn chế lượng chất thải. Tùy thuộc vào mức độ quan tâm của chính phủ trong việc xác định chi phí ô nhiễm đối với xã hội, chính điều này sẽ xác định mức ô nhiễm hữu hiệu.

5. Đóng cửa nhà máy đường như không phải là giải pháp tối ưu. Tuy nhiên, nếu như không có sự phân tích chi phí và lợi ích của nhà máy điện dùng nhiên liệu than, thì thật là khó để nói chắc chắn về điều này. Với các đường minh họa trong biểu đồ trên, chúng ta rút ra kết luận là tồn tại một mức ô nhiễm tối ưu. Những gì chúng ta không biết đó là chi phí xã hội biên thực sự và thường chi phí này được tính toán dựa trên ước lượng và với chi phí như vậy thì nhà máy có lợi nhuận hay không? Quy tắc ra quyết định các vấn đề kinh tế (chọn mức hoạt động nếu lợi ích biên vượt quá chi phí biên và không chọn mức hoạt động nếu chi phí biên vượt quá lợi ích biên) sẽ dẫn đến mức hoạt động hữu hiệu. Những gì mà chính phủ có thể làm là xác định chi phí ô nhiễm (ngoại ứng) đối với AEP phải gánh chịu chi phí xã hội biên của nhà máy.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Michael Melvin and William Boyes, *Microeconomics*, 6<sup>th</sup> ed. Houghton-Mifflin, 2005
2. Michael Parkin, *Microeconomics*, 7<sup>th</sup> ed. Addison-Wesley, 2004
3. N. Gregory Mankiw, *Principles of Microeconomics*, 3<sup>rd</sup> ed. Thomson Learning, 2004
4. David C. Colander, *Microeconomics*, 5<sup>th</sup> ed. McGraw-Hill, 2004
5. Robert E. Hall and Marc Lieberman, *Microeconomics*, 3<sup>rd</sup> ed. Thomson Learning, 2005
6. N. Gregory Mankiw, *Principles of Economics*, 3<sup>rd</sup> ed. Thomson Learning, 2003
7. Campbell R McConnel and Stanley L. Brue, *Economics*, 15<sup>th</sup> ed. McGraw-Hill, 2001
8. Micheal R Edgmand, Ronald L. Moomaw, and Kent W. Olson, *Economics and Contemporary Issues*, 6<sup>th</sup> ed. Thomson Learning, 2003
9. Mark Hirschey, *Fundamentals of Managerial Economics*, 8<sup>th</sup> ed. Thomson Learning, 2005
10. James R. McGuigan, R. Charles Moyer, and Frederick H.deB. Harris, *Managerial Economics*, 10<sup>th</sup> ed. Thomson Learning, 2004
11. Steven Landsburg, *Price Theory and Applications*, 6<sup>th</sup> ed. Thomson Learning, 2004
12. McGraw Hill's Economics Web Newsletter – The Wall Street Journal