

SỰ HÌNH THÀNH GIÁ CẢ TRONG CƠ CHẾ KINH TẾ THỊ TRƯỜNG TRÊN CƠ SỞ ĐƯỜNG CẦU VÀ QUY LUẬT VÙNG THỊ TRƯỜNG CÒN TRỐNG

PTS NGUYỄN THIÊN NHÂN

I. Bản chất đường cầu

Trong hệ thống lý luận của kinh tế kế hoạch tập trung, khi đề cập đến hành vi mua của người tiêu dùng, chúng ta đã không sử dụng khái niệm "đường nhu cầu mua", gọi tắt là "đường cầu". Có nghĩa là chúng ta không thừa nhận sự tồn tại của đường cầu và sự chi phối tất yếu của nó đối với việc hình thành giá cả trên thị trường.

Nhu cầu mua đối với một loại hàng hoá, dịch vụ nhất định là số lượng hàng hoá, dịch vụ đó với giá cả nhất định mà người tiêu dùng với thu nhập, tài sản của mình sẵn sàng mua trong một chu kỳ nhất định (tuần, tháng, năm) để thỏa mãn nhu cầu của mình.

Ví dụ, một gia đình có thu nhập 500.000đ/tháng. Nếu giá thịt heo là 15.000đ/kg, họ dự tính sẽ tiêu thụ 8kg thịt trong 1 tháng, với giá 20.000đ/kg sẽ là 5 kg và nếu giá là 25.000đ/kg thì chỉ còn 2 kg trong tháng mà thôi. Tức là nhu cầu mua của xã hội có xu hướng: giá thấp mua nhiều, giá cao mua ít. Nếu cộng nhu cầu thịt heo của tất cả các hộ gia đình ở thành phố lại, ta sẽ được đường nhu cầu mua của toàn thành phố, hình 1.

Qua hình 1 ta thấy rõ, câu hỏi "Nhu cầu thịt heo trong 1 tháng của thành phố là bao nhiêu" là không trả lời được, vì không biết giá thịt heo là bao nhiêu.

Thông thường khi thu nhập bình quân của người dân tăng thì nhu cầu mua của họ với một loại hàng hoá nào đó tăng. Lúc này đường cầu, ví dụ hình 1, sẽ dịch qua phải. Ngoài việc phụ thuộc vào thu nhập, nhu cầu mua của một cá nhân còn

phụ thuộc vào sở thích, tuổi tác, hoàn cảnh gia đình của người đó, vào giá cả các loại hàng hoá khác...

Tóm lại, chừng nào còn tồn tại kinh tế hàng hoá, dù ở dạng kinh tế hoạt động tập trung hay kinh tế thị trường, thì

Vì thực tế công ty này không biết đường cầu là thế nào (với giá bao nhiêu thì tiêu thụ được bao nhiêu) nên họ lập kế hoạch bán 3,5 vạn tấn/tháng với giá là 2.500đ/l. Giá này đã đảm bảo cho công ty có lời vì chi phí để mua và tổ chức tiêu thụ ví dụ

tấn/tháng. Cuối tháng, các trạm bán xăng sẽ báo cho công ty biết: thiếu xăng để bán cho khách hàng. Đó chính là dấu hiệu thực tế cho biết: điểm bán A của công ty đang nằm dưới đường cầu, hình 2. Về nguyên tắc, công ty có 3 cách phản ứng để tăng lợi nhuận của mình:

- Giữ nguyên lượng bán cũ, $q_0 = 3,5$ vạn tấn/tháng, song nâng giá bán từ 2.500đ/l lên 3.500đ/l, điểm B hình 2.

- Giữ nguyên giá bán cũ $p = 2.500$ đ/l, song tăng lượng bán từ $q_0 = 3,5$ vạn tấn/tháng, lên $q_c = 4,3$ vạn tấn/tháng, điểm C hình 2.

- Vừa tăng lượng bán, vừa tăng giá. Ví dụ nâng lượng bán lên $q_D = 4$ vạn tấn/tháng, tăng giá lên 2.800đ/l, điểm D hình 2.

Nếu trong cách thứ 1, công ty dự báo giá tối đa của thị trường chấp nhận cho lượng bán $q_0 = 3,5$ vạn tấn/tháng không phải là 3.500đ/l, điểm B mà là 4.000đ/l, điểm E, thì qua đường nhu cầu, hình 2 ta xác định được lượng tiêu thụ mà thị trường chấp nhận với giá này là khoảng 3,1 vạn tấn/tháng, điểm F trên đường cầu. Nếu công ty không muốn giảm lượng tiêu thụ đã được dự kiến 3,5 vạn tấn/tháng, thì phải giảm giá bán đến mức 3.500đ/l điểm B hình 2.

Như vậy với 4 lượng bán khác nhau $q_F = 3,1$ vạn tấn/tháng, $q_0 = 3,5$ vạn tấn, $q_D = 4$ vạn tấn, $q_c = 4,3$ vạn tấn thì đường cầu chính là thể hiện giá tối đa mà thị trường chấp nhận cho mỗi lượng bán đó. Hay nói cách khác: Đường cầu là giới hạn trên của giá thị trường đối với mỗi lượng bán tương ứng.

Tại 4 điểm bán khác nhau của công ty: F, B, D, C

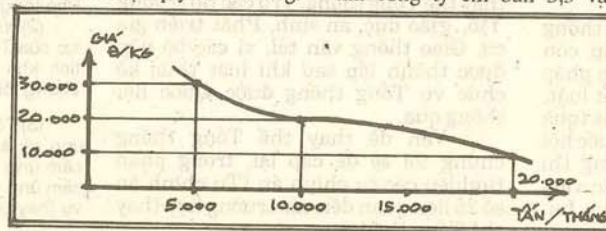


đối với mỗi loại hàng hoá trong xã hội, tồn tại một cách khách quan một đường cầu đối với nó.

Giá sử nhu cầu mua xăng - mức tiêu thụ xăng trong một tháng của một thành phố được thể hiện qua hình 2.

Một công ty duy nhất của nhà nước được quyền bán xăng,

chỉ là 2.000đ/l. Như vậy điểm bán của công ty (3,5 vạn tấn/tháng 2.500đ/l) là điểm A trong hình 2, nằm dưới đường cầu. Với giá bán 2.500đ/l thì nhu cầu mua thực tế là khoảng 4,3 vạn tấn/tháng, điểm C trên đường cầu, trong khi công ty chỉ bán 3,5 vạn



HÌNH 1: Đường nhu cầu mua thịt heo của toàn thành phố.

ong hình 2, lượng xăng bán dự
iễn trong tháng đúng bằng
lượng xăng có nhu cầu mua
ai giá đó. Tức là ở các điểm này
đn tại sự cân bằng cung cầu.
Như vậy đối với một loại hàng
oá, không phải chỉ tồn tại 1
iểm cân bằng cung cầu mà có
hể tồn tại vô số điểm cân bằng
cung cầu. Tập hợp tất cả các
iểm này chính là đường cầu.

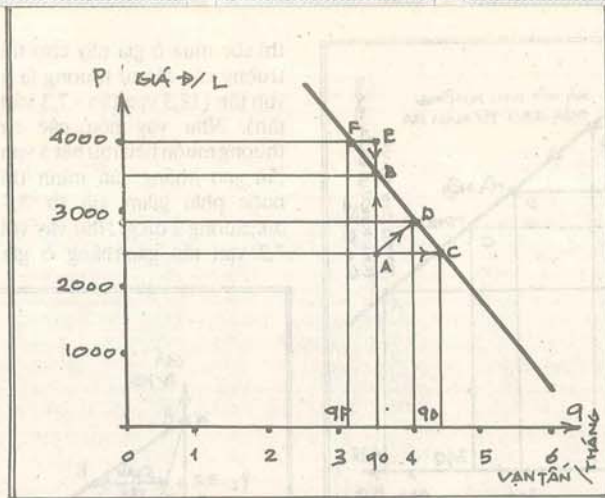
II. Phân tích hiện trạng giá gạo và thịt heo ở Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh

Ngày 28.2.92 giá gạo và
hít heo ở một số địa phương là
như sau (Báo Nhân dân):

Qua đó ta thấy: giá gạo ở
Hà Nội cao hơn ở TP.Hồ Chí
Minh 15%, còn giá thịt heo ở
TP.Hồ Chí Minh lại cao hơn ở
Hà Nội 52%. Cầu hỏi đặt ra
là: tại sao xu hướng giá lại ngược
thau, và mức chênh lệch giá
giữa gạo và thịt heo lại lớn như
vậy?

Theo số liệu thống kê
năm 91, sản lượng lúa ở miền
Nam là 14 triệu tấn, miền Bắc
là 7,7 triệu tấn, trong khi dân số
ở miền Nam là 32,7 triệu, miền
Bắc là 34 triệu. Do vậy lượng
cung ứng cho đầu người ở
miền Nam là 428kg/người/năm, ở miền Bắc
là 226kg/người/năm. ta có thể
giả thiết rằng thu nhập bình
quân đầu người của TP.Hồ Chí
Minh cao hơn ở Hà Nội, ví dụ
120.000đ so với
80.000đ/người/tháng. Mặc dù
vậy, nếu coi gạo là nhu cầu
tăng đầu trong cuộc sống ở cả
hai thành phố, thì có thể giả
hiết là nhu cầu mua gạo bình
quân đầu người ở hai thành
phố là như nhau, thể hiện qua
lượng cầu gạo ở hình 3.

Qua đó ta thấy, ứng với
lượng cung ứng gạo bình quân
đầu người ở Hà Nội
226kg/người/năm thì giá gạo ở
Hà Nội là 3.200đ/kg, điểm B
trên hình 3, còn ở TP.Hồ Chí Minh
với 428kg/người/năm là
1.700đ/kg, điểm A. Mức giá
chênh lệch lớn như vậy sẽ
chuyển khích buôn gạo từ nam
ra bắc. Việc này làm cho lượng
cung ứng gạo cho ở TP.Hồ Chí
Minh giảm, giá gạo ở đây vì thế
sẽ tăng, điểm cân bằng cung
cầu tại A sẽ chuyển dịch theo
hướng A→C, hình 3. Đồng thời
lượng cung gạo cho Hà Nội sẽ
giảm, vì thế giá gạo ở đây sẽ



HÌNH 2: Nhu cầu mua xăng của một thành phố và xu hướng biến động giá và lượng bán, khi điểm bán (A) nằm dưới đường cầu.

giảm, điểm cân bằng cung cầu
tại B sẽ chuyển dịch theo
hướng B→D, hình 3. Việc tăng
giá gạo ở TP.Hồ Chí Minh và
giảm giá gạo ở Hà Nội như vậy
thực tế đã dừng lại ở mức
2.600đ/kg ở Hà Nội và
2.250đ/kg ở TP.Hồ Chí Minh,
ngày 28.2.92, điểm D và C hình
3. Mức chênh lệch giá 15% này
chính là phản ánh tỉ lệ chi phí
vận chuyển gạo từ nam ra bắc,
thuế mà người buôn gạo phải
chịu và thu nhập mà họ được
hưởng. Qua việc đưa gạo từ
nam ra bắc, tại hai mức giá nói
trên, lượng gạo cung ứng đầu
người ở TP. Hồ Chí Minh đã
giảm từ 428kg xuống 340

gần như ở miền bắc,
300kg/người/năm.

Đối với thịt heo, chúng
tôi không có được số liệu thịt
heo hơi ở hai miền Nam Bắc
năm 91, mà chỉ có số liệu chung
cả nước là khoảng 700.000t.
Như vậy bình quân đầu người
khoảng 10kg/người/năm. Với
giả định là thu nhập đầu người
ở TP.Hồ Chí Minh cao hơn Hà
Nội, do giá gạo ở Hà Nội lại cao
hơn ở TP.Hồ Chí Minh, phần
thu nhập còn lại để dành cho
mua thịt heo ở TP.Hồ Chí
Minh sẽ cao hơn ở Hà Nội. Do
đó nhu cầu mua thịt heo ở
TP.Hồ Chí Minh sẽ lớn hơn ở
Hà Nội. Đường cầu thịt heo

	Hà Nội	Q. Ninh	D. Nẵng	Tp.HCM	Cần Thơ
Giá gạo đ/kg	2600	2700	2200	2250	2000
Giá Thịt heo đ/kg	12500	14000	15000	19000	16000

kg/người/năm, điểm C hình 3,
lượng cung ở Hà Nội đã tăng từ
226kg lên 300kg/người/năm.
Nếu tăng lượng gạo chuyển từ
nam ra bắc, giá gạo ở TP.Hồ
Chí Minh sẽ tiếp tục lên, ở Hà
Nội tiếp tục xuống, mức chênh
lệch giá sẽ dưới 15%. Điều này
sẽ không đảm bảo cho người
buôn gạo còn có được thu nhập
thoả đáng, vì vậy họ không
tăng cường việc buôn gạo. Nếu
xét tới việc trong năm 91, ở
miền Nam đã xuất khẩu 1,2
triệu tấn gạo, thì mức cung ứng
gạo cho tiêu dùng thực tế
còn khoảng 303kg/người/năm,

của TP.Hồ Chí Minh vì vậy
nằm bên phải đường cầu của
Hà Nội, hình 4. Nếu giả thiết là
lượng heo cung ứng cho tiêu
dùng ở Hà Nội và TP. Hồ Chí
Minh là như nhau,
10kg/người/năm, thì hiện trạng
giá thịt heo ngày 28.2.92 có thể
mô tả qua hình 4. Việc giá thịt
heo ở TP.Hồ Chí Minh cao hơn
Hà Nội 52% sẽ tạo ra xu hướng
buôn heo từ Bắc vào Nam.

Tuy nhiên việc này thực
tế không xảy ra vì heo là loại
động vật sống có hao hụt trọng
lượng lớn khi vận chuyển
đường dài, chi phí và điều kiện

chuyên chở lại tốn kém. Nếu
chuyển heo từ bắc vào nam thì
giá thịt heo ở Hà Nội sẽ lên, ở
TP.Hồ Chí Minh giảm. Sự
chênh lệch giá dưới 52% sẽ
không đảm bảo thu nhập thoả
đáng cho người buôn heo.

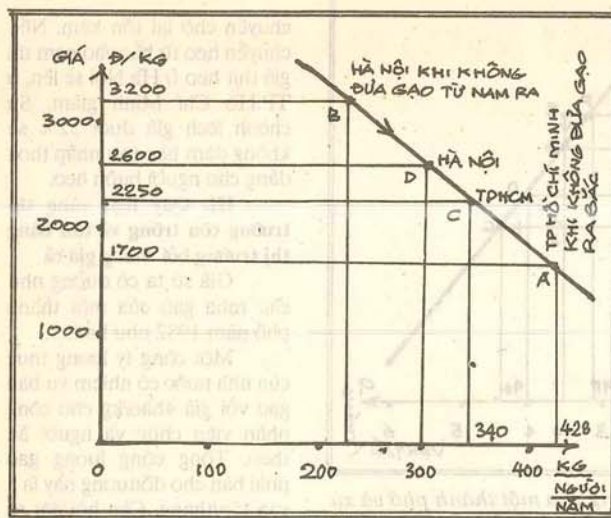
III. Quy luật vùng thị trường còn trống và cân bằng thị trường bởi thang giá cả

Giả sử ta có đường nhu
cầu mua gạo của một thành
phố năm 1982 như hình 5.

Một công ty lương thực
của nhà nước có nhiệm vụ bán
gạo với giá 4 hào/kg cho công
nhân viên chức và người ăn
theo. Tổng cộng lượng gạo
phải bán cho đối tượng này là 5
vạn tấn/tháng. Cầu hỏi đặt ra
là, nếu ngoài công ty này ra, các
tư thương cũng bán gạo với
lượng là 5 vạn tấn/tháng thì giá
thị trường tự do là bao nhiêu?
Để trả lời được câu hỏi này phải
sử dụng "quy luật vùng thị
trường còn trống" do chúng tôi
chứng minh vào năm 1991 tại
CHLB Đức [1].

Điểm bán của công ty
lương thực quốc doanh (4
hào/kg, 5 vạn tấn/tháng) là
điểm A trong hình 5. Đường
thẳng CAB chia thị trường gạo
OCF, hình 5, làm 2 phần: phần
bên trái OCB (do điểm bán A
xác định) và phần bên phải
BCF. "Quy luật vùng thị trường
còn trống" nói rằng: Với điểm
bán A, phần thị trường bên trái
OCB đã được thoả mãn, phần
thị trường bên phải BCF là
vùng thị trường còn trống. Do
đó giá mà thị trường còn trống
chấp nhận cho lượng gạo 5 vạn
tấn/tháng của các tư thương
chính là giá mà ở đó, nhu cầu
mua của thị trường còn trống
là 5 vạn tấn/tháng. Theo hình 5
ta thấy, lượng cầu 5 vạn
tấn/tháng của thị trường còn
trống là đoạn DE, và ứng với nó
là giá 3,2đ/kg. Như vậy lúc này
nhu cầu gạo của Thành phố
được cân bằng bởi 2 lượng cung
với 2 giá: 5 vạn tấn/tháng
của Công ty lương thực với giá
0,4đ/kg và 5 vạn tấn/tháng của
các tư thương với giá 3,2đ/kg.
Tức là thị trường được cân
bằng bởi một thang giá cả (giá
 $p_1 = 0,4đ/kg$ và $p_2 = 3,2 đ/kg$
trong hình 5).

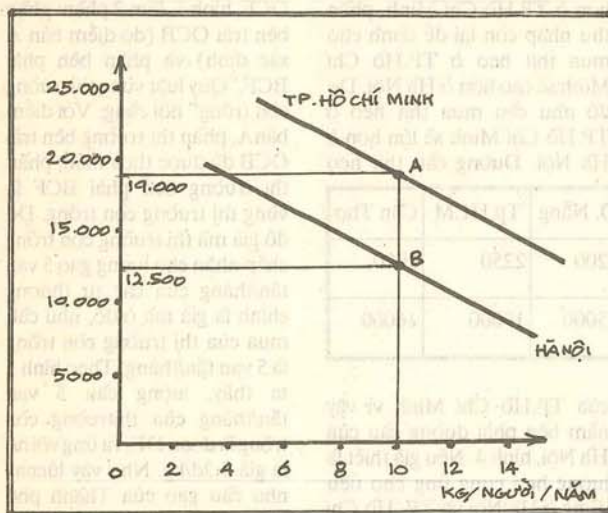
Giả sử công ty lương thực
được quyền ngoài việc cung
cấp 5 vạn tấn gạo/tháng với giá



Hình 3: Đường cầu gạo và cơ chế hình thành giá gạo ở Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh.

bao cấp 0,4d/kg, bán gạo với giá cao hơn để kéo giá thị trường tự do xuống. Công ty dự tính sẽ bán ra 5 vạn tấn/tháng với giá 2d/kg ở thị trường tự do. Câu hỏi đặt ra là: Giá gạo của các tư thương sẽ xuống ở mức nào? Với “quy luật vùng thị trường còn trống” chúng ta có thể trả lời được câu hỏi này.

Nếu các tư thương vẫn giữ lượng bán là 5 vạn tấn 1 tháng, đoạn DE trong hình 6, thì giá thị trường tự do sẽ là $P_2 = 2,7$ d/kg. Như vậy việc công ty lương thực bán thêm 5 vạn tấn với giá 2 d/kg đã kéo giá thị trường của tư thương từ 3,2 d, hình 5, xuống 2,7d/kg. Lúc này thị trường gạo được cân bằng



Hình 4: Đường cầu thịt heo ở Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh.

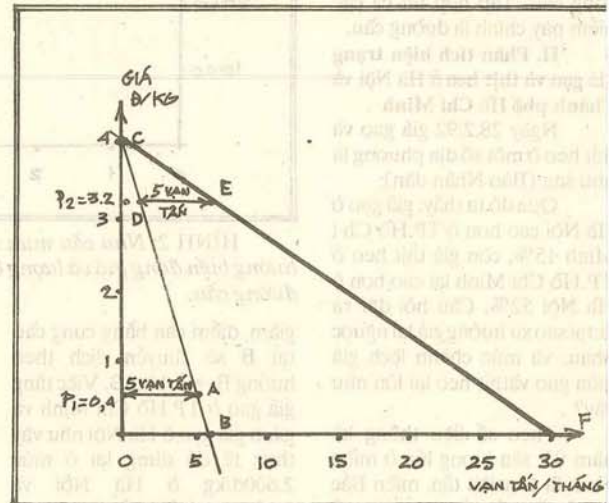
Trong vùng thị trường còn trống bởi 5 vạn tấn gạo với giá $P_1 = 0,4$ d/kg, BCF trong hình 5 và 6, công ty bán tiếp 5 vạn tấn với giá $P_3 = 2$ d/kg, đoạn GH trong hình 6. Do vậy vùng thị trường còn trống cho các tư thương là KCF, hình 6.

bởi 3 giá: $P_1 = 0,4$ d/kg, $P_3 = 2$ d/kg và $P_2 = 2,7$ d/kg. Theo hình 6 ta thấy, tại giá 2d/Kg, nhu cầu mua của thị trường còn trống BCF là đoạn GL bằng 12,3 vạn tấn. Nếu công ty lương thực nâng lượng bán ở giá 2d/kg từ 5 vạn tấn lên, 7,3 tấn,

thì sức mua ở giá này cho thị trường của các tư thương là 5 vạn tấn (12,3 vạn tấn - 7,3 vạn tấn). Như vậy nếu các tư thương muốn tiêu thụ hết 5 vạn tấn gạo /tháng của mình thì buộc phải giảm giá từ 2,7 d/kg xuống 2 d/kg. Như vậy với 7,3 vạn tấn gạo/tháng ở giá

thực chỉ bán với giá bao cấp 0 d/kg, hình 5, giá gạo ở thị trường tự do giảm xấp xỉ 50% từ 3,2 d/kg xuống 1,7 d/kg.

Quy luật vùng thị trường còn trống và sự cân bằng thị trường bởi thang giá cả là một cơ sở lý luận quan trọng cho việc lý giải sự chuyển động g

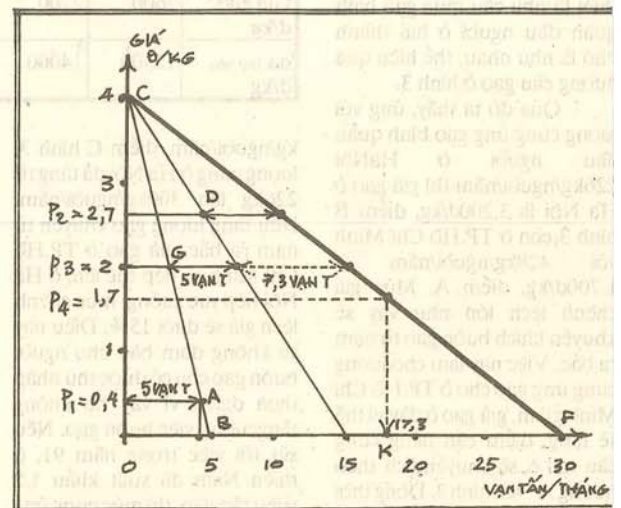


Hình 5: Đường cầu gạo của một thành phố năm 1982

2d/kg, Công ty lương thực đã chỉ phối được giá của “thị trường tự thương”, buộc họ bán theo giá của mình. Nếu công ty lương thực bỏ việc bán gạo theo giá bao cấp $P_1 = 0,4$ d/kg, thì với tổng lượng gạo cung ứng trong một tháng là 17,3 vạn tấn (12,3 vạn tấn của công ty, 5 vạn tấn của tư thương), giá gạo ở thị trường sẽ là 1,7 d/kg, điểm M trong hình 6. So với thời kỳ công ty lương

cả trong kinh tế thị trường và là một công cụ hữu ích để nhà nước hoạch định chiến lược và chiến thuật điều khiển giá cả trên thị trường.

1. Nguyễn Thiện Nhân
Mô hình hóa các quá trình cạnh tranh kinh tế. Viện kinh tế quốc dân, trường Đại học tổng hợp kỹ thuật Magdeburg, CHLB Đức, 1991.



HÌNH 6 : Tác dụng điều tiết giá thị trường tự do của công ty lương thực.