

KINH TẾ HỌC

của Paul A. Samuelson và William D. Nordhaus (1)

Giải pháp cho việc giải quyết ba vấn đề kinh tế cơ bản:

HỒ ĐỨC HÙNG

Như các tác giả đã nêu về hai mô hình tổ chức kinh tế tiêu biểu: mô hình kinh tế theo cơ chế thị trường và mô hình kinh tế chỉ huy.

Cơ chế thị trường là một hình thức tổ chức kinh tế trong đó cá nhân người tiêu dùng và các nhà kinh doanh tác động lẫn nhau qua thị trường để xác định ba vấn đề trung tâm của tổ chức kinh tế.

Một nền kinh tế chỉ huy là một nền kinh tế trong đó chính phủ, những cá nhân chỉ huy và các doanh nghiệp, quyết định phân phối tài nguyên theo các kế hoạch kinh tế của nhà nước.

Và dĩ nhiên, các tác giả cho rằng ngày nay cả hai mô hình này đều không phản ánh đúng thực tại của hệ thống kinh tế của Mỹ chẳng hạn. Nền kinh tế của Mỹ là một "nền kinh tế hỗn hợp", trong đó các thể chế công cộng và tư nhân đều kiểm soát kinh tế: Hệ thống tư nhân thì kiểm soát thông qua sự chỉ huy vô hình của cơ chế thị trường, còn các thể chế công cộng thì kiểm soát bằng các mệnh lệnh điều tiết và các kích thích tài chính.

Và chính cơ chế thị trường hoạt động thông qua cung và cầu sẽ giải quyết ba vấn đề cơ bản của kinh tế mà bất kỳ xã hội nào cũng phải đương đầu. Cơ chế này không hoàn hảo, nhưng đó là một cách giải

quyết ba vấn đề kinh tế trung tâm là sản xuất cái gì, như thế nào và cho ai.

Trong một cơ chế thị trường, không một cá nhân nào hoặc một tổ chức nào có ý thức quan tâm đến ba vấn đề kinh tế nêu trên, mà các nhà kinh doanh và người tiêu dùng đều gặp nhau ở thị trường để định giá cả và sản lượng.

Một nền kinh tế thị trường là một cơ chế tinh vi để phối hợp một cách không tự giác nhân dân và doanh nghiệp thông qua hệ thống giá cả và thị trường.

Thị trường là một quá trình trong đó người mua và người bán một thứ hàng tác động qua lại nhau để xác định giá cả và số lượng hàng.

Trong hệ thống thị trường, cái gì cũng có giá-mỗi loại hàng, mỗi loại dịch vụ. Ngay cả các loại nhân lực khác nhau cũng có giá, cụ thể là các bậc lương. Mỗi chúng ta nhận được khoản thu nhập tương xứng với cái chúng ta bán, và chúng ta dùng thu nhập này để mua cái chúng ta cần.

Nếu một thứ hàng nào đó người ta cần nhiều hơn, thì sẽ có nhiều đơn đặt hàng. Vì có nhiều khách hàng đến mua hàng, người bán sẽ tăng giá để phân phối một lượng cung hạn chế. Và giá cao sẽ thúc

đẩy sản xuất ra nhiều hàng hơn.

Mặt khác, một mặt hàng nào đó được bán ra với khối lượng nhiều hơn. Lúc đó người bán sẽ hạ giá hàng. Vì giá hạ, người ta sẽ dùng nhiều hơn, và người sản xuất sẽ không sản xuất ra nhiều hàng như vậy nữa. Như vậy, một sự cân bằng giữa người mua và người bán sẽ được khôi phục.

Cái gì đúng với thị trường hàng tiêu dùng thì cũng đúng với thị trường các nhân tố sản xuất như lao động, đất đai, vốn.

Bằng cách cân đối, người bán và người mua (còn gọi cung và cầu) trong mỗi một thị trường nêu trên, nền kinh tế sẽ đồng thời giải quyết ba vấn đề kinh tế.

Sau đây là những nét khái quát của một sự cân đối thị trường như vậy.

(1) Sản xuất hàng gì là do người tiêu dùng bỏ phiếu bằng đô-la, mỗi khi họ quyết định mua mặt hàng này chứ không phải mặt hàng kia. Tiền họ trả vào các ngân quỹ kinh doanh cuối cùng sẽ quay trở lại trả vào quỹ lương, tiền thuế đất, và lãi cổ phần mà người tiêu thụ với tư cách là người làm thuê, nhận được trong thu nhập của mình.

Đến lượt mình, động cơ của các doanh nghiệp là lòng mong muốn có lợi nhuận- là cái còn lại sau

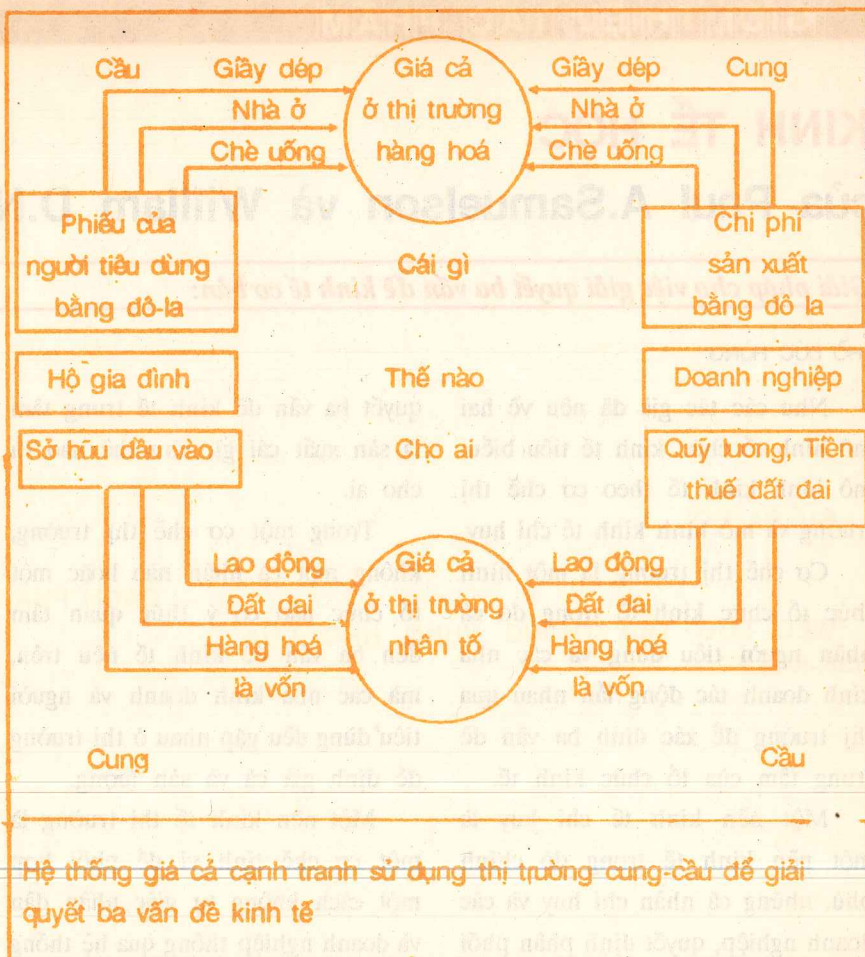
khi lấy tổng số tiền bán được trừ đi toàn bộ các chi phí. Các doanh nghiệp bị lợi nhuận cao lôi cuốn vào sản xuất những mặt hàng có mức cầu cao và bỏ lại những khu vực lợi nhuận thấp. Như vậy chu kỳ này là một chu kỳ khép kín.

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

Hệ thống giá cả là phương tiện phát tín hiệu của xã hội

Nói cách khác, lá phiếu của người tiêu dùng tự nó không xác định được hàng gì cần được sản xuất. Nhu cầu phải chịu theo sự cung ứng hàng hoá của nhà kinh doanh. Các nhà kinh doanh định giá hàng của mình căn cứ vào chi phí sản xuất. Chi phí kinh doanh, các quyết định cung, cùng với nhu cầu của người tiêu dùng giúp cho việc xác định sản xuất cái gì. Giống như người môi giới dàn xếp giữa người mua và người bán, thị trường đóng vai trò người trung gian thu xếp dàn hoà giữa sở thích của người tiêu dùng và hạn chế của kỹ thuật.

(3) Hàng sản xuất ra cho ai được xác định bởi mối quan hệ cung cầu ở thị trường nhân tố sản xuất (đất, lao động và vốn). Những thị trường này xác định mức lương,



tiền thuê đất, lãi suất và lợi nhuận; những thứ này đi vào thu nhập của mọi người.

Tóm lại, hệ thống thị trường dùng lãi và lỗ để quyết định ba vấn đề kinh tế.

Hình vẽ miêu tả giá cả và thị trường nêu trên cho chúng ta hình ảnh bao quát của phương thức giá cả thị trường hoà giải quan hệ cung cầu của từng gia đình với quan hệ cung cầu của nhà kinh doanh. Điểm then chốt của biểu đồ này là thị trường và con người- hai thị trường là hàng hoá và nhân tố, hai con người là hộ gia đình và nhà kinh doanh.

Gia đình mua hàng và bán nhân tố sản xuất; nhà kinh doanh bán hàng và mua nhân tố sản xuất. Gia đình dùng thu nhập có được nhờ

bán đầu vào (input, như lao động và tài sản) để mua hàng tiêu dùng; nhà kinh doanh định giá hàng tiêu dùng của mình căn cứ vào chi phí lao động và tài sản. Giá cả ở thị trường hàng hoá được định để cân đối mức cầu của người tiêu dùng với mức cung của nhà kinh doanh; giá cả thị trường, nhân tố cân đối giữa cung của hộ gia đình và cầu của nhà kinh doanh.

Nói theo các tác giả, chỉ cần bỏ ra mấy phút nghiên cứu hình vẽ nêu trên ta có thể tránh được sau này bỏ ra một giờ để tìm hiểu các phần khác nhau của qui trình kinh tế.

HDH.

(1) Bản dịch của Viện Quan hệ Quốc tế, 1989. Tiếp theo kỳ trước, PTKT số 4/1990.