

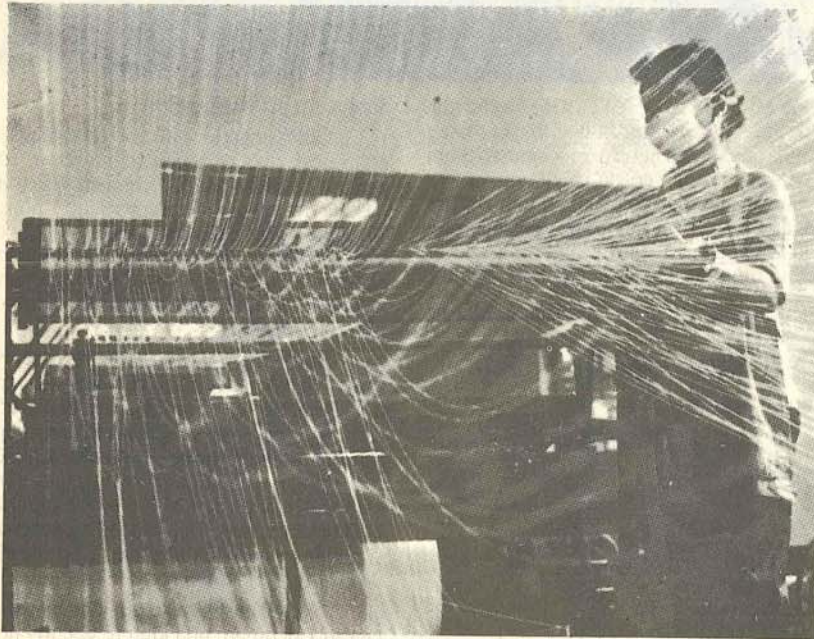
CHÍNH SÁCH KINH TẾ VI MÔ

TRẦN ĐÌNH HOÀNH

Chính sách kinh tế vi mô là những chính sách liên hệ đến sự cạnh tranh giữa những xí nghiệp, sự mua bán sản xuất của từng xí nghiệp và phương thức ấn định giá cả trên thị trường.

Ta đã giả sử rằng trong nước chỉ có 2 xưởng xe đạp, Phú Cường và Hạnh Phúc. Cả hai đều là xí nghiệp quốc doanh. Cả hai mua sắt thép và nguyên liệu từ các công ty quốc doanh khác. Cả hai bán xe cho công nhân viên nhà nước với giá rẻ hơn giá bán cho tư nhân. Ngoài ra, công nhân viên còn được một số ưu quyền khác như mua gạo, đường... từ các công ty quốc doanh với

Cách giải quyết tình trạng độc quyền này là, **thứ nhất**, chính phủ cần khuyến khích tư nhân mở hãng xe đạp để cạnh tranh với các công ty quốc doanh. Càng đông người càng khó đồng lõa thao túng thị trường và cạnh tranh càng dữ dội, giá càng thấp, phẩm càng cao. **Thứ hai**, xe ngoại hoá được nhập cảng để cạnh tranh với xe nội địa, buộc các xưởng nội địa phải hoạt động hữu hiệu hơn. Vấn đề này liên hệ đến vấn đề "bảo vệ hàng nội hoá" mà chúng ta sẽ bàn thêm ở gần cuối bài này. Và **thứ ba**, chính phủ cần những chuyên viên kinh tế và luật gia "xem chừng" thị trường xe đạp.



giá thấp hơn giá bên ngoài rất nhiều. Để bảo vệ hàng nội hoá, các loại xe đạp nhập cảng đều bị đánh thuế nhập rất cao.

Chỉ có 2 công ty xe đạp quốc doanh trong cả nước là tình trạng rất dễ đưa đến độc quyền thị trường xe đạp. Hai ông (hay bà) giám đốc chỉ cần rủ nhau đi uống cà phê, ấn định một giá chung thật cao, hoặc giới hạn số xe làm ra (xe càng ít giá càng cao, vì khan hiếm), hoặc chia thị trường (một hãng độc quyền phương nam, hãng kia phương bắc). Người tiêu thụ, vì vậy, có thể sẽ phải trả giá xe thật cao, dù rằng phẩm chất có thể thấp. Hiệu năng của cả hai xí nghiệp, và hiệu năng kinh tế quốc gia, suy giảm.

Thí dụ, giá cả của các hãng có luôn luôn giống nhau không? Có sự phân chia thị trường để độc quyền không? Các hãng có "ra hiệu" cho nhau để cùng giới hạn mức sản xuất không?... Hệ thống chuyên gia chống độc quyền kinh tế sẽ giúp thị trường cạnh tranh tồn tại khoẻ mạnh và buộc các xí nghiệp phải gia tăng hiệu năng tối đa trên thị trường cạnh tranh.

Hai hãng Phú Cường và Hạnh Phúc của chúng ta lại mua sắt thép và nguyên liệu từ các công ty quốc doanh khác. Giá cả thế nào? Phải chăng Phú Cường (và Hạnh Phúc) trả cho các công ty khác cao hơn giá trên thị trường chợ đen vì, **thứ nhất**, một công ty quốc doanh phải cho công ty quốc

doanh khác ưu tiên trong việc mua bán. **Thứ hai**, trả cao một tí cũng không sao cùng quốc doanh cả mà! Và **thứ ba**, ta mua sắt thép quốc doanh, hãng sắt thép lại mua xe của ta để bán lại cho công nhân viên của họ; mọi hãng đều có lợi.

Những hình thức trao đổi buôn bán "ưu tiên" giữa các công ty quốc doanh thường xảy ra mà không tuân theo giá cả thị trường. Đó là phương thức thông thường để các công ty quốc doanh "bạc cấp" cho nhau, đầu là hiệu năng kinh tế của mọi công ty đều vì vậy mà suy giảm. Công ty sắt thép hiệu năng và tính giá cao. Không sao, Phú Cường sẽ chờ bằng cách mua sắt giùm cho. Xe Phú Cường có xấu và giá cao cũng không sao, xưởng sắt sẽ mua lại xe và sẽ bán rẻ cho công nhân viên. Nếu có thiếu hụt, lại mượn tiền ngân hàng quốc doanh bù vào.

Cách giải quyết tình trạng thiếu hiệu năng này là phải hoàn toàn chấm dứt mọi hình thức bao cấp trả hình giữa các công ty quốc doanh. Không công ty nào được sử dụng ngân sách chính phủ hay được vay từ ngân hàng nhà nước một cách vô giới hạn. Chỉ cần một công ty được bao cấp, công ty này sẽ có thể chuyển một phần bao cấp đến một công ty khác theo hệ thống dây chuyền, qua hình thức mua bán nói trên. Nếu vì lý do đặc biệt nào đó mà chính phủ cần bao cấp cho một công ty (thí dụ, công ty điện trong thời kỳ khẩn cấp), chính phủ cần phải kiểm soát hoạt động của công ty này một cách kỹ càng để tiền bao cấp không bị chuyển qua các công ty khác. Cách tốt nhất vẫn là không bao cấp cho bất kỳ công ty nào trong nước. Nếu một số vùng quê cần điện lực, cách hay nhất vẫn là giúp những vùng đó gia tăng sản xuất nông phẩm để dân quê đủ sức trả tiền điện, hơn là bao cấp cho công ty điện lực.

Trở lại xưởng Phú Cường. Xe Phú Cường làm xong lại đem bán cho công nhân viên với giá rẻ hơn giá bán cho tư nhân. Nếu chỉ bán cho công nhân viên Phú Cường mỗi người một chiếc để khuyến khích tinh thần làm việc thì tốt. Nhưng nếu chính phủ ấn định một giá rẻ hơn cho tất cả công nhân viên trong nước, thì đó là một hình thức bóp méo thị trường. Phú Cường sẽ phải mất một số lợi tức để bao cấp cho công nhân viên trong nước. Sức mạnh kinh tế và hiệu năng của Phú Cường sẽ vì đó mà suy giảm. Số lợi tức mất mát của Phú Cường được chuyển sang tay các công nhân viên dưới hình thức mua xe Phú Cường và bán lại trên thị trường chợ đen. Các công nhân viên lợi thêm một tí, nhưng vẫn để chính là Phú Cường không đủ sức khoẻ kinh tế để đóng góp hữu hiệu vào việc phục hưng kinh tế quốc gia.

Công nhân viên lại được mua gạo, đường v.v... với giá thấp hơn giá thị trường rất nhiều. Thế nghĩa là chính phủ mua gạo, miã... từ nông dân với giá rất thấp để giúp công nhân viên. Vậy là, lấy mồ hôi và sức

lao động của nông thôn để bao cấp kỹ nghệ thành thị. Chính sách kỳ thị nông thôn như vậy sẽ đưa đến kết quả là nông dân không hẳn hái sản xuất năng suất nông thôn suy giảm. Khoảng cách kinh tế giữa nông thôn và thành thị có thể vì vậy mà gia tăng, với tiềm năng khổng lồ hệ thống kinh tế xã hội trong nước.

Cách giải quyết tình trạng này là, thứ nhất, chấm dứt bao cấp công nhân viên. Điều này đã xảy ra tại Việt Nam. Và thứ hai, để nông dân toàn quyền mua bán sản phẩm của họ trên thị trường, thay vì phải bán cho chính phủ với giá thấp. Nông dân được bán sản phẩm với giá cao trên thị trường, hẳn nhiên cố gắng gia tăng sản xuất. Đó là lý do chính cho mức gia tăng nông phẩm tại Việt Nam trong một hai năm nay.

Nông dân được toàn quyền mua bán nông phẩm vẫn chưa đủ, nếu chính phủ hoặc một vài công ty vẫn nắm độc quyền chuyên chở nông phẩm từ thôn quê về thành thị. Nông dân phải có cơ hội vận chuyển nông phẩm để hàng đầu đạt được giá bán cao nhất mà thị trường cho phép. Nếu không, các công ty chuyên vận (quốc doanh hay tư nhân) và bè phái của họ, nắm quyền chuyên chở, sẽ ghìm giá nông phẩm xuống thấp và, như vậy, làm nông dân không còn hứng hái gia tăng sản xuất.

Câu chuyện về nông thôn như trên chỉ là một trong những thí dụ về bao cấp và ảnh hưởng méo mó của bao cấp trên bình diện kinh tế quốc gia. Chính phủ có thể bao cấp cho các công ty quốc doanh và công nhân viên bằng nhiều cách khác. Chẳng hạn, những bệnh viện tư buộc phải nhận công nhân viên với giá thật thấp. Hiệu năng kinh tế và hiệu năng y tế của bệnh viện, như vậy, được hy sinh để bao cấp cho các xí nghiệp quốc doanh. Nền y tế quốc gia khó lòng phát triển.

Trở lại xưởng xe đạp Phú Cường của chúng ta. Trong nước có hai loại xe: nội hoá và nhập cảng. Để bảo vệ hàng nội hoá, chính phủ đánh thuế nhập cảng thật cao trên xe ngoại quốc. Một chiếc xe ngoại quốc trị giá 1 triệu đồng, đóng thêm 2 triệu thuế nhập cảng, giá mới là 3 triệu. Vừa bảo vệ hàng nội, vừa gia tăng mức thu nhập cho ngân sách. Một công khai chuyện. Thật là tiện lợi!

Tuy nhiên, bảo vệ hàng nội hoá như vậy là cách hay nhất để giúp công ty nội địa yếu lại, không chú tâm đến phẩm chất và tăng giá hàng. Một chiếc xe Phú Cường tính về phẩm thì trị giá khoảng 800 ngàn đồng chẳng hạn. Nhưng vì xe nhập cảng tới 3 triệu đồng, thế thì tội gì Phú Cường chẳng tăng giá xe lên chừng 2 triệu. Vẫn bán chạy trên thị trường nội địa cơ mà, vì rẻ hơn xe ngoại quốc. Nhưng xe Phú Cường khó mà bán được trên thị trường quốc tế, vì giá xe quá cao so với phẩm chất. Kỹ nghệ nội địa vì vậy sẽ cứ chậm tiến mãi, không sao xuất cảng được.

Vì vậy, dùng hàng rào quan thuế để bảo vệ kỹ nghệ nội địa chỉ có hậu quả là làm kỹ nghệ nội địa trì trệ, chậm tiến mãi. Trong khoảng thập niên 60 và 70, nhiều kinh tế gia, kể cả các kinh tế gia của Ngân hàng Quốc tế (NHQT) và Quỹ Tiền tệ Quốc tế (QTTQT), đã lầm lối là khuyến khích các quốc gia chậm tiến dùng thuế nhập cảng (và những biện pháp khác trong hàng rào quan thuế) để bảo vệ hàng nội địa. Ngày nay NHQT và QTTQT đã khám phá ra rằng mình sai. Tuy nhiên, khi thuyết phục các quốc gia đang mở mang nền kinh tế chính sách kinh tế hướng ngoại (tức dùng hàng nhập cảng để khuyến khích kỹ nghệ nội địa cạnh tranh, hầu gia tăng phẩm chất hàng nội để nhắm vào xuất cảng), NHQT và QTTQT thường nghe: "Ồ hay, khi xưa chính mấy ông dạy chúng tôi bảo vệ kỹ nghệ nội địa cơ mà. Sao bây giờ lại bảo là chúng tôi sai?" Minh cũng nên cho phép NHQT và QTTQT nhận lời của họ lâu lâu một lần, quý vị ạ.

Một chính sách kinh tế có hiệu năng cạnh tranh trên thị trường quốc tế cần phải hướng ngoại. Thuế nhập cảng nên nhẹ nhàng vừa phải để hàng nội địa phải cạnh tranh với hàng nhập cảng. Kỹ nghệ nội địa có thể được khuyến khích giúp đỡ bằng những cách khác. Thứ đủ, chính phủ có thể giúp các công ty nội địa vay vốn để tăng bằng cách dùng tên bảo đảm cho các công ty. Hoặc chính phủ giúp đỡ các công ty hợp tác với các đại học trong những công trình nghiên cứu khoa học kỹ thuật. Chính phủ cũng có thể sưu tầm tin tức thị trường quốc tế và hướng dẫn các công ty với những tin

tức này v.v... Dầu giúp đỡ công ty nội địa cách này hay cách khác, chính phủ luôn luôn cần phải hướng nền kinh tế ra phía ngoài, bằng cách để hàng ngoại quốc cạnh tranh và ép buộc kỹ nghệ nội địa phải hoạt động có kỷ luật và có hiệu năng. Như vậy, kỹ nghệ nội địa mới mong có ngày đủ sức xuất cảng để cạnh tranh trên thị trường quốc tế.

Những phân tích trên cho thấy, chỉ có tấm lòng làm việc siêng năng thôi vẫn chưa đủ. Nhiều khía cạnh của chính sách kinh tế phải được thiết lập đồng bộ để xây dựng một môi trường kinh tế hoàn hảo, trong đó mọi xí nghiệp và cá nhân được khuyến khích và có cơ hội làm việc với năng suất tối đa, và những năng lực đó không bị lãng phí vào những lỗ hổng kinh tế. Những phân tích kinh tế trên chỉ là vài nét tổng quát của nhiều chính sách phức tạp hơn. Tuy nhiên, cho một chính sách kinh tế hữu hiệu, mọi khía cạnh phức tạp của chính sách đều phải quy vào một vài điểm căn bản mà thôi: chính sách kinh tế phải nhắm vào việc thiết lập một môi trường cạnh tranh thực sự giữa các xí nghiệp tự trị tài chính, hướng nền kinh tế ra ngoài hầu cạnh tranh với ngoại quốc trên cả thị trường quốc nội và thị trường quốc tế. Với một chính sách như vậy, và với sự thông minh cần mẫn nổi tiếng của dân tộc ta, con đường phát triển kinh tế Việt Nam thật nhiều triển vọng.

TĐH

(*) Tiếp theo bài "Chính sách Kinh tế ví mô", PKT số 18 (4/92)

