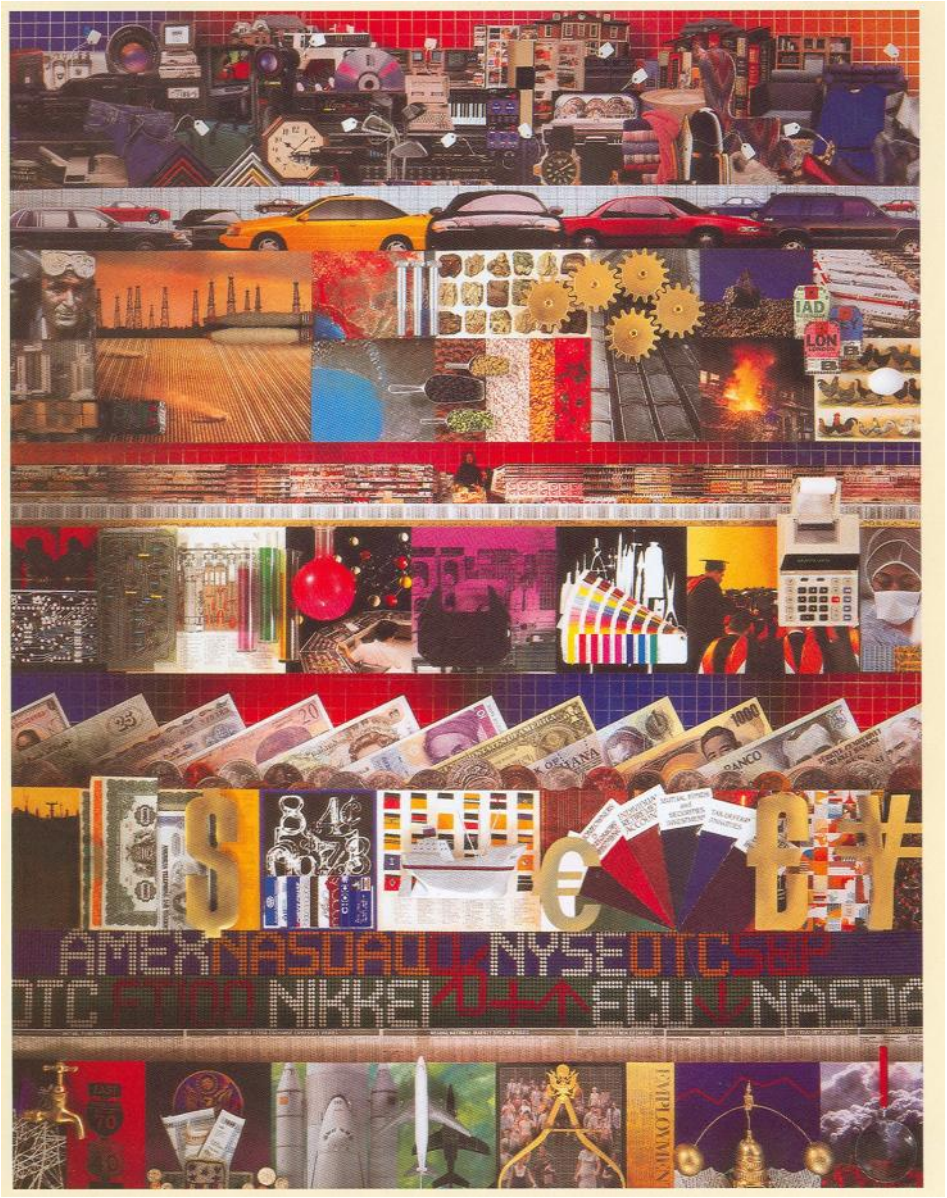
Kinh tế thị trường là gì?



What is a Market Economy?

Kinh tế thị trường là gì?

What is a Market Economy?

MICHAEL WATTS

Giới thiệu 5
Introduction .....

Kinh tế chỉ huy và kinh tế thị trường 7
Command and Market Economies

Người tiêu dùng trong nền kinh tế thị trường 13
Consumers in a Market Economy

Kinh doanh trong nền kinh tế thị trường 23
Business in a Market Economy

Người lao động trong nền kinh tế thị trường 35
Workers in a Market Economy

Hệ thống các thị trường..... 47
A System of Markets

Tài chính trong nền kinh tế thị trường 55
Finances in a Market Economy

Xuyên suốt tiến trình lịch sử, mọi xã hội đều phải đối mặt với một vấn đề kinh tế cơ bản là việc quyết định phải sản xuất cái gì và cho ai trong một thế giới mà các nguồn tài nguyên bị hạn chế. Trong thế kỷ 20, nhìn chung có hai cơ chế kinh tế đối chọi nhau đã mang những kết quả rất khác nhau, đó là: nền kinh tế chỉ huy được định hướng từ chính phủ trung ương và nền kinh tế thị trường được dựa trên doanh nghiệp tư nhân. Vào buổi bình minh của thế kỷ 21, một điều rõ ràng đối với toàn thế giới là nền kinh tế chỉ huy, tập trung đã thất bại trong việc duy trì tăng trưởng kinh tế, trong việc đạt được sự thịnh vượng, hoặc thậm chí trong việc bảo đảm an ninh kinh tế cho các công dân của mình.

Tuy nhiên, với nhiều người, các nguyên tắc và cơ chế căn bản của một nền kinh tế thị trường, vẫn còn xa lạ hoặc bị hiểu sai. Bất chấp những thành quả rõ ràng trong việc tăng mức sống ở các nước từ Tây Âu đến Bắc Mỹ và châu Á, vẫn còn một số người nhìn nhận các nền kinh tế thị trường (đặc biệt là vai trò của nó trong thương mại quốc tế) với sự hoài nghi. Sở dĩ như vậy một phần là do nền kinh tế thị trường không phải là một *ý thức hệ* mà là một hệ thống các *tập tục* và *thiết chế* đã được kiểm nghiệm qua thời gian để làm sao mọi cá nhân và xã hội có thể sống và thịnh vượng về phương diện kinh tế. Về bản chất các nền kinh tế thị trường là phi tập trung, linh hoạt, thực tế và có thể thay đổi được. Một đặc điểm trọng tâm của các nền kinh tế thị trường là không có một trung tâm điểm. Thực vậy, một trong những phép ẩn dụ căn bản khi nói về thị trường tư nhân là "bàn tay vô hình".

Các nền kinh tế thị trường có thể mang tính thực tiễn, nhưng nó cũng dựa trên các nguyên tắc cơ bản của tự do cá nhân: quyền tự do của khách hàng trong việc lựa chọn các hàng hóa và dịch vụ cạnh tranh; quyền tự do của nhà sản xuất bắt đầu hoặc mở rộng kinh doanh, phân chia rủi ro và lợi nhuận; quyền tự do của người lao động trong việc lựa chọn công việc hoặc nghề nghiệp, tham gia vào nghiệp đoàn lao động hoặc thay đổi chủ.

Đó là sự khẳng định về quyền tự do, về rủi ro và cơ hội, tất cả cùng nhau tạo thành nền kinh tế thị trường hiện đại và nền dân chủ chính trị.

Nền kinh tế thị trường không phải không có những bất công và lạm dụng – nhiều khi còn trầm trọng là đằng khác – nhưng có một điều không thể phủ nhận được là doanh nghiệp tư nhân hiện đại và ý chí kinh doanh, cùng với nền dân chủ chính trị, mang lại triển vọng tốt đẹp nhất cho việc giữ gìn sự tự do và mở ra những con đường lớn nhất cho phát triển kinh tế và đem lại sự thịnh vượng cho tất cả mọi người.

KINH TẾ CHỈ HUY VÀ KINH TẾ THỊ TRƯỜNG

Các sản phẩm như bánh mỳ, thịt, quần áo, tủ lạnh và nhà cửa hiện được sản xuất và tiêu thụ ở hầu như tất cả các nước trên thế giới. Các phương pháp sản xuất và các nguồn lực được sử dụng để sản xuất ra những sản phẩm này ở các nước khác nhau lại thường rất giống nhau – ví dụ như bánh mỳ do người làm bánh sử dụng bột mỳ và nước, thường có thêm muối, đường và men, sau đó được nướng trong lò. Khi bánh mỳ đã được nướng, các ổ bánh sẽ được bán cho người tiêu dùng tại các cửa hàng, mà ít nhất là về vẻ bên ngoài có thể trông cũng giống nhau, thậm chí ở những nước có những hệ thống kinh tế rất khác nhau.

Các quyết định chỉ đạo về sản xuất quần áo

Mặc dù hình thức bên ngoài có sự giống nhau, nhưng nếu chúng ta so sánh các nền kinh tế thị trường của Bắc Mỹ, Tây Âu và Nhật Bản với các nền kinh tế chỉ huy ở khối các nước cộng sản trước đây, thường được gọi là "COMECON" (bao gồm Liên Xô, các nước Đông Âu và một số nước ở châu Á) hơn nửa thế kỷ qua, các phương thức được sử dụng để quyết định sản xuất hàng hóa gì, sản xuất chúng như thế nào, giá cả của những hàng hóa đó ra sao và ai là người tiêu dùng các hàng hóa đó lại khác hẳn. Để xem xét sự khác nhau đó một cách rõ ràng hơn, hãy cùng thử xem người ta đã đưa ra các quyết định về sản xuất và tiêu thụ đối với một sản phẩm cụ thể là áo sơ-mi và áo blu-dông như thế nào trong hai cơ chế kinh tế khác nhau.

Trong nền kinh tế chỉ huy, các ủy ban kế hoạch kinh tế của chính phủ, các chuyên gia về sản xuất và các quan chức chính trị thiết lập các mức sản xuất cho các mặt hàng này và chỉ định những nhà máy nào sẽ sản xuất các mặt hàng đó. Các ủy ban kế hoạch ở trung ương cũng định giá cho các mặt hàng áo sơ-mi và blu-dông cũng như lương của các công nhân sản xuất ra chúng. Như vậy, toàn bộ số lượng, chủng loại và giá cả của quần áo và các sản phẩm khác đều do quyết định của trung ương mà có.

Có thể thấy trước là các sản phẩm mà sự lựa chọn chỉ có giới hạn này sẽ bán hết ngay, chẳng bao lâu sẽ biến mất trên các giá hàng. Vì sao vậy? Có lẽ vì các nhà máy không thể đáp ứng được yêu cầu về số lượng, hoặc những người ra kế hoạch ở trung ương đã đánh giá thấp số lượng áo sơ-mi mà người dân muốn mua ở mức giá mà họ đã đặt ra. Dù là trong trường hợp nào thì sự thiếu hụt vẫn sẽ tiếp tục trừ khi người lập kế hoạch có những biện pháp để tăng sản lượng, tăng giá hoặc tăng cả hai yếu tố này.

Khi dân số gia tăng trong các nền kinh tế chỉ huy cùng với số lượng và sự phức tạp của những sản phẩm mới, sự việc ngày càng trở nên khó hơn cho những người lập kế hoạch trong việc tránh hoặc loại bỏ hẳn sự thiếu

hụt về nhiều thứ mà người tiêu dùng muốn có – hoặc thừa những thứ mà họ không cần. Với thêm nhiều sản phẩm, thêm nhiều người và công nghệ sản xuất cũng thay đổi nhanh hơn, những người lập kế hoạch phải đối mặt với sự bùng nổ về số lượng các quyết định mà họ phải đưa ra, cũng như số lượng những yếu tố và cách thức, làm phát sinh sai sót trong kế hoạch tổng thể cho nền kinh tế quốc dân.

Hiện tượng này không xảy ra trong nền kinh tế thị trường vì kinh tế thị trường vận hành theo một cách hoàn toàn khác.

Trước tiên, không có bộ nào trong chính phủ quyết định phải sản xuất bao nhiêu chiếc áo sơ-mi hoặc blu-dông hoặc theo kiểu dáng và màu sắc như thế nào. Bất kỳ ai – cá nhân hay công ty – đều có thể quyết định sản xuất và tiêu thụ áo sơ-mi và blu-dông trong nền kinh tế thị trường và nhiều người sẽ làm như vậy chỉ vì họ tin rằng họ có thể bán những sản phẩm này với giá đủ để bù đắp chi phí sản xuất phải bỏ ra – và có thể kiếm được nhiều lợi nhuận hơn từ việc sản xuất những loại áo này nếu so với những việc khác. Điều này dẫn đến sự cạnh tranh trực tiếp giữa các công ty khác nhau cùng sản xuất và tiêu thụ những sản phẩm này. Cạnh tranh là một trong những lý do cơ bản giải thích vì sao nói chung có rất nhiều kiểu dáng, vải sợi và nhãn hiệu hàng hóa khác nhau để người tiêu dùng lựa chọn trong nền kinh tế thị trường.

Tất nhiên, nếu người tiêu dùng quyết định chỉ mua quanh năm suốt tháng một loại áo sơ-mi và blu-dông, những người sản xuất sẽ sớm nhận ra rằng chẳng cần phải sản xuất các loại áo khác làm gì. Nhưng đơn giản là điều này chưa từng xảy ra ở những nơi mà người ta có quyền được lựa chọn những gì họ thích từ rất nhiều các sản phẩm may mặc.

Giá cả của áo sơ-mi

Một yếu tố then chốt khác về kinh tế thị trường là giá cả của áo sơ-mi, blu-dông và các sản phẩm khác bán trong các cửa hàng không phải do ủy ban kinh tế của chính phủ đặt ra. Thay vào đó, tất cả những người bán đều tự do tăng hoặc giảm giá tùy theo tình hình thay đổi trên thị trường. Ví dụ, nếu một loại áo sơ-mi trở nên được ưa chuộng tại một thời điểm nào đó, và các cửa hàng lo rằng sẽ hết hàng trước khi họ có thể có hàng mới, giá của loại áo sơ-mi đó sẽ thường tăng lên, ít nhất là cho đến khi có hàng mới. Sự tăng giá này hoàn thành hai mục đích. Thứ nhất, bằng việc làm cho loại áo này trở nên đắt hơn so với các loại áo sơ-mi khác và sản phẩm khác, một số người tiêu dùng sẽ lựa chọn cách giảm mua loại áo này và tăng mua các mặt hàng khác. Thứ hai, vì giá cao hơn sẽ có lợi trực tiếp cho người sản xuất và bán loại áo sơ-mi này – chứ không phải chính phủ – giá cao hơn sẽ làm tăng lợi nhuận của các công ty sản xuất và bán loại áo này, nhờ đó giúp họ sản xuất và tiêu thụ được nhiều hơn. Các công ty sản xuất các loại sản phẩm khác cũng nhận thấy lợi nhuận cao hơn cho các nhà sản xuất áo sơ-mi, vì thế thúc đẩy một số công ty ngừng sản xuất các mặt hàng khác và bắt đầu chuyển sang sản xuất những chiếc áo sơ-mi hợp thời.

Vì tất cả những lý do như người tiêu dùng mua ít áo sơ-mi hơn, các nhà sản xuất áo sơ-

mi sản xuất nhiều áo hơn và các công ty khác cũng quyết định sản xuất áo sơ-mi, sự thiếu hụt về hàng hóa sẽ biến mất. Cần lưu ý rằng tất cả những điều này xảy ra mà không cần có bất kỳ quyết định nào của một ủy ban kế hoạch ở trung ương. Trong thực tế, quá trình này diễn ra nhanh hơn và có vẻ như là tự động, lý do chính xác là vì các quyết định của người tiêu dùng và nhà sản xuất là phi tập trung hóa.

Thị trường

Giá cả cao hơn của áo sơ-mi khiến cho người tiêu dùng và các nhà sản xuất có động cơ phản ứng theo cách này vì mọi người có quyền được hưởng những lợi ích có được từ các quyết định của chính họ, đồng thời cũng tự chịu các chi phí và rủi ro liên quan. Ví dụ, những người tiêu dùng sẵn sàng trả giá cao hơn vẫn có thể có được những chiếc áo hợp thời nhất, nhưng họ phải bỏ ra nhiều tiền hơn (và do vậy phải bớt mua những hàng hóa và dịch vụ khác) để làm được việc đó. Về khía cạnh sản xuất của thị trường, các công ty sản xuất áo sơ-mi hợp thời trang có thể bán với giá cạnh tranh và thu lợi nhuận. Nhưng các nhà sản xuất làm ra các sản phẩm không tiêu thụ được hoặc hoạt động không có hiệu quả và phải trả chi phí quá nhiều để làm ra sản phẩm sẽ bị thua lỗ. Kết quả là, họ phải học cách để sản xuất và cạnh tranh một cách có hiệu quả – nghĩa là phải làm ra các sản phẩm mà người tiêu dùng ưa thích với giá cả cạnh tranh – hoặc họ sẽ phá sản và người khác sẽ mua lại nhà xưởng, máy móc và các nguồn lực khác của họ. Tóm lại, đó chính là cách mà các động lực kinh tế vận hành trong nền kinh tế thị trường.

Quá trình cơ bản cũng diễn ra tương tự trong rất nhiều loại thị trường khác nhau – hầu như ở tất cả các nơi mà các loại giá cả được hoàn toàn tự do tăng hay giảm, kể cả giá nhân công, thực phẩm, các khoản tiền tiết kiệm hoặc vay của ngân hàng.

Tuy nhiên, nền kinh tế thị trường không mang lại các giải pháp lý tưởng và chính phủ đóng vai trò quan trọng trong việc giúp khắc phục những vấn đề mà bản thân cơ chế thị trường tự nó không thể giải quyết được triệt để. Ngoài ra, cơ chế thị trường không thể tránh khỏi sức ép từ các vấn đề về chính sách công trong nền kinh tế toàn cầu hiện nay – các vấn đề như lạm phát, thất nghiệp, ô nhiễm, nghèo đói và các rào cản thương mại quốc tế. Tuy nhiên, nếu so sánh với sự thiếu thốn kinh niên và tính không hiệu quả vốn có của nền kinh tế chỉ huy thì cơ chế kinh tế thị trường tự do mang lại các cơ hội tốt hơn cho việc phát triển kinh tế, tiến bộ công nghệ và sự thịnh vượng.

NGƯỜI TIÊU DÙNG TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG

Người tiêu dùng trong nền kinh tế thị trường và kinh tế chỉ huy phải đưa ra nhiều loại quyết định giống nhau: họ mua thực phẩm, quần áo, nhà cửa, phương tiện đi lại và giải trí trong giới hạn khả năng tài chính của mình, và họ mong muốn có khả năng mua nhiều hơn nữa. Tuy nhiên, người tiêu dùng có vai trò quan trọng hơn trong cơ chế hoạt động tổng quát của nền kinh tế thị trường so với vai trò của họ trong nền kinh tế chỉ huy. Thực tế là các nền kinh tế thị trường đôi khi được miêu tả như là các hệ thống thuộc "chủ quyền của người tiêu dùng" vì các quyết định chi tiêu hàng ngày theo sự lựa chọn của người tiêu dùng sẽ quyết định một phần lớn đến việc sản xuất hàng hóa và dịch vụ gì trong nền kinh tế. Điều này xảy ra như thế nào?

Mua cam và chip máy tính

Giả sử một gia đình – Robert, Maria và hai đứa con – đi mua đồ ăn cho bữa tối. Họ có thể dự định mua thịt gà, cà chua và cam; nhưng kế hoạch của họ sẽ bị ảnh hưởng rất nhiều bởi giá cả thị trường của các mặt hàng đó.

Ví dụ, họ có thể phát hiện ra rằng, giá cam đã tăng. Có một vài lý do có thể khiến cam tăng giá, như việc thời tiết băng giá ở những vùng trồng cam đã phá hỏng phần lớn sản lượng thu hoạch. Ảnh hưởng của băng giá dẫn đến tình trạng cùng số người tiêu dùng muốn mua cam nhưng số lượng cam lại ít hơn. Do vậy, nếu vẫn giữ mức giá thấp như cũ, những người bán hàng sẽ nhanh chóng hết cam để bán và phải chờ cho đến vụ thu hoạch sau. Thay vào đó, bằng cách tăng giá cam, họ khuyến khích người tiêu dùng giảm số lượng cam sẽ mua, và các nhà sản xuất được khuyến khích trồng nhiều cam hơn trong thời hạn ngắn nhất có thể.

Có một khả năng khác: các nhà cung cấp có thể lựa chọn cách nhập khẩu một số lượng cam lớn hơn từ nước ngoài. Mậu dịch quốc tế, khi được phép hoạt động trong điều kiện tương đối ít rào cản hoặc thuế nhập khẩu (thường gọi là thuế quan), có thể mang đến cho người tiêu dùng nhiều lựa chọn hơn và cho phép các nhà sản xuất đưa ra giá cạnh tranh hơn với một loạt sản phẩm, từ cam đến ô tô.

Mặt khác, cam sau thu hoạch có thể được dự trữ tránh thời tiết băng giá, nhưng thay vào đó người tiêu dùng quyết định bắt đầu mua nhiều cam hơn và ít táo đi. Nói một cách khác, thay vì lượng cam được cung ít hơn

thì nhu cầu lại tăng lên. Điều này cũng làm tăng giá cam trong một thời gian, ít nhất là tới khi những nhà trồng cam có thể cung cấp thêm cam cho thị trường.

Bất kể lý do gì làm cho giá cả tăng lên, Robert và Maria có lẽ sẽ phản ứng như ta dự kiến khi họ phát hiện ra là giá cả cao hơn giá họ ước tính. Họ rất có thể sẽ quyết định mua ít cam hơn số lượng dự tính, hoặc sẽ mua táo hoặc hoa quả khác thay thế. Vì rất nhiều người tiêu dùng khác cũng có những lựa chọn tương tự nên cam trong cửa hàng sẽ không hết sạch. Nhưng cam sẽ đắt hơn và chỉ có những người muốn và có thể trả cao hơn mới tiếp tục mua chúng. Ngay lập tức, do mọi người bắt đầu mua táo và hoa quả khác thay thế cam, giá cả của những loại quả này cũng sẽ tăng lên.

Nhưng phản ứng của người tiêu dùng chỉ là một mặt, đó là vế *cầu* của đẳng thức quyết định giá cam. Điều gì xảy ra ở phía bên kia, hay vế *cung*? Việc giá cam tăng phát ra tín hiệu cho tất cả những người trồng hoa quả – mọi người đang trả tiền nhiều hơn để mua hoa quả – rằng họ sẽ cần trả tiền để sử dụng nguồn lực cho việc trồng hoa quả nhiều hơn trước đây. Họ cũng cần đi tìm các vùng trồng hoa quả mới, những nơi mà hoa quả có vẻ như không bị phá hoại bởi thời tiết xấu. Họ cũng có thể trả tiền cho các nhà sinh vật học để tìm kiếm các loại hoa quả mới có khả năng chịu lạnh, côn trùng và một số bệnh mùa màng tốt hơn. Qua một thời gian, tất cả các hành động này sẽ làm tăng năng suất và làm giảm giá hoa quả. Nhưng toàn bộ quá trình này phụ thuộc đầu tiên và trước hết vào quyết định cơ bản của người tiêu dùng trong việc chi một phần thu nhập của mình vào cam và các hoa quả khác.

Nếu người tiêu dùng dừng mua, hoặc nếu họ quyết định tiêu ít tiền hơn cho một sản phẩm – vì bất kỳ lý do gì – giá sẽ hạ xuống. Nếu họ mua nhiều hơn, cầu tăng lên và giá sẽ tăng lên.

Cần lưu ý rằng sự tương tác lẫn nhau giữa cung, cầu và giá cả diễn ra ở tất cả mọi nơi, ở mọi cấp độ khác nhau của nền kinh tế, chứ không chỉ với các hàng hóa tiêu dùng bán cho người dân. Việc tiêu dùng cũng liên quan đến các hàng hóa trung gian – tới đầu vào mà các công ty phải mua để sản xuất các hàng hóa và dịch vụ của mình. Giá cả của các hàng hóa trung gian này, hay còn gọi là các hàng hóa đầu tư, sẽ dao động ảnh hưởng đến tất cả nền kinh tế thị trường, làm thay đổi đẳng thức cung-cầu ở mọi cấp độ.

Nghiên cứu một ví dụ khác về mạch điện tử bán dẫn, đó là trung tâm của cuộc cách mạng máy tính hiện đại. Cũng giống như trường hợp quả cam, giá tăng lên sẽ dẫn đến xu hướng giảm cầu về chip máy tính, và kết quả là giảm nhu cầu đối với chính máy tính. Tuy nhiên, một thời gian sau, việc giá cao hơn sẽ ra tín hiệu cho các nhà sản xuất chip máy tính rằng có thể có lãi nếu tăng mức sản xuất của họ, hoặc các nhà cung cấp chip điện tử mới sẽ xem xét tham gia vào thị trường này. Do giá chip giảm xuống, kết quả là giá máy tính sẽ giảm (với giả định là giá của các nguyên liệu đầu vào khác không đổi), và nhu cầu về máy tính sẽ tăng lên.

Cầu về máy tính không chỉ đơn thuần khuyến khích các nhà sản xuất tăng giá các sản phẩm của mình. Nó còn thúc đẩy các cải tiến và kết quả là sự ra đời các máy tính và chip có tính năng mạnh và hiệu quả lớn hơn.

Sự cạnh tranh về tiến bộ công nghệ và giá cả diễn ra hầu như ở tất cả các thị trường tự do hoàn toàn.

Giá cả và thu nhập của người tiêu dùng

Một yếu tố kinh tế khác mà người tiêu dùng phải xem xét cẩn thận khi mua hàng hóa và dịch vụ chính là mức thu nhập của họ. Hầu hết mọi người đều có thu nhập từ công việc mà họ thực hiện dù họ là bác sĩ, thợ mộc, giáo viên, thợ sửa ống nước, công nhân lắp ráp hay thư ký trong các cửa hàng bán lẻ. Một số người cũng nhận được thu nhập từ việc cho thuê hoặc bán đất và các tài nguyên thiên nhiên khác mà họ sở hữu dưới hình thức lợi nhuận từ một công việc kinh doanh hoặc một doanh nghiệp, hoặc từ lãi tiền gửi tiết kiệm hoặc từ các khoản đầu tư khác.

Sau này chúng ta sẽ mô tả về cách xác định những khoản thu nhập đó; nhưng những điểm quan trọng là: 1) trong một nền kinh tế thị trường, các tài nguyên cơ bản được dùng để tạo ra các hàng hóa và dịch vụ nhằm thỏa mãn nhu cầu của người tiêu dùng do các cá nhân và gia đình sở hữu; 2) các khoản tiền nhận được, hay thu nhập, mà các gia đình thu được từ các nguồn lực sản xuất đó, tăng hay giảm – và sự biến động đó có tác động trực tiếp đến số tiền mà người tiêu dùng sẵn sàng chi tiêu cho những hàng hóa và dịch vụ mà họ cần, và tiếp theo là đến mức sản lượng của công ty bán ra những sản phẩm đó.

Ví dụ, hãy xem xét một nhân viên vừa mới nghỉ hưu và vì vậy chỉ có thu nhập bằng khoảng 60% số tiền mà bà ta nhận được khi còn đi làm. Bà ta sẽ giảm bớt việc mua nhiều hàng hóa và dịch vụ – đặc biệt là những thứ liên quan đến công việc như trả tiền đi lại và quần áo tại nơi làm việc – nhưng bà có thể tăng chi tiêu cho một vài sản phẩm khác như báo chí và giải trí vốn đòi hỏi phải có thêm thời gian rảnh rỗi mới dùng được, có lẽ bao gồm cả đi du lịch để tham quan những thắng cảnh mới và thăm bạn bè cũ.

Giống như ở nhiều nước hiện nay, nếu số lượng người đến tuổi về hưu tăng lên nhanh chóng, những cách thức chi tiêu thay đổi nói trên sẽ ảnh hưởng đến toàn bộ giá cả thị trường và mức sản xuất đối với những sản phẩm này, và nhiều sản phẩm khác mà người nghỉ hưu có xu hướng sử dụng nhiều hơn những người khác, như dịch vụ y tế. Để đáp ứng, một số doanh nghiệp sẽ quyết định sản xuất thêm các sản phẩm và dịch vụ theo hướng đáp ứng nhu cầu của người nghỉ hưu – chừng nào việc đó vẫn còn đem lại lợi nhuận cho các công ty sản xuất ra chúng.

Tóm lại, dù người tiêu dùng già hay trẻ; nam hay nữ; giàu, nghèo hay trung lưu; mỗi đồng đô-la, pê-xô, bảng, ơ-rô, ru-pi, đi-na hoặc yên mà họ chi tiêu chính là tín hiệu – một kiểu bỏ phiếu về phương diện kinh tế, nói cho người sản xuất biết họ cần phải sản xuất loại hàng hóa và dịch vụ gì.

Chi tiêu của người tiêu dùng đại diện cho nguồn cầu căn bản đối với các sản phẩm được bán trên thị trường, ảnh hưởng phân nửa đến việc xác định giá cả thị trường của hàng hóa và dịch vụ. Nửa còn lại dựa trên quyết định của các doanh nghiệp về việc sản xuất cái gì và như thế nào.

Một trong những vấn đề hóc búa nhất mà các xã hội phải đối mặt trong quá trình chuyển từ một nền kinh tế tập trung sang kinh tế thị trường là lạm phát. Tuy nhiên, đó là thách thức mà các xã hội đó phải vượt qua nếu muốn được hưởng những lợi ích vật chất mà nền kinh tế thị trường có thể mang lại.

Chính xác thì lạm phát là gì? Đó là sự tăng lên của mức giá trung bình của hàng hóa và dịch vụ được sản xuất và tiêu thụ trong một nền kinh tế. Lạm phát thường xảy ra trong một nền kinh tế thị trường vì một trong hai lý do sau: hoặc là người dân tăng chi tiêu nhanh hơn mức người sản xuất có thể tăng sản lượng hàng hóa và dịch vụ, hoặc có một sự sụt giảm về lượng cung hàng hóa và dịch vụ cho người tiêu dùng và/hoặc người sản xuất, do đó làm giá cả tăng lên. Lạm phát đôi khi được mô tả là sự tăng lên về lượng tiền so với sự giảm đi về số lượng hàng hóa.

Lạm phát gây ra khó khăn đối với các nền kinh tế đang trong quá trình chuyển đổi, bởi vì sự tự do hóa giá cả – xóa bỏ sự quản lý của chính phủ về giá cả – là một bước đi căn bản để tiến tới một nền kinh tế thị trường. Kết quả đầu tiên của sự tự do hóa giá cả là có thể tiên đoán – một đợt tăng giá đối với các hàng loạt hàng hóa vẫn bị thiếu hụt kinh niên. Vì sao? Bởi vì chính phủ cố ý giữ giá những sản phẩm này ở mức thấp nên cầu luôn vượt quá cung, hoặc do các sai lệch về kinh tế khác và những sự không hiệu quả gây ra bởi những người ra quyết định trong chính phủ. Ngoài ra, nếu người dân đang giữ một lượng tiền lớn vào thời điểm nền kinh tế chuyển đổi (vì lượng tiền cần để mua hàng rất ít) thì áp lực của lạm phát thậm chí lại càng gia tăng.

Tuy nhiên, phần thưởng cho việc trải qua cuộc lạm phát tất yếu này trong giai đoạn chuyển đổi lại rất lớn. Không bị kìm hãm bởi chính phủ, cơ chế thị trường về cung và cầu có thể bắt đầu hoạt động. Giá cả cao phát tín hiệu về nhu cầu cao và thị trường, thay vì chậm chạp như lúc đầu, đã có phản ứng bằng việc tăng sản xuất. Tiền của người dân có thể đã mất giá trị, nhưng số tiền mà họ có lúc này có giá trị thật và người tiêu dùng có thể mua các hàng hóa đang bắt đầu xuất hiện trong các cửa hàng. Cùng với cung hàng hóa tăng lên, giá cả trở nên ổn định và không còn thấy những dòng người xếp hàng vì người tiêu dùng nhận ra rằng sẽ ngày càng có thêm nhiều loại hàng hóa phong phú tiếp tục được bán ra.

Các doanh nghiệp và nhà đầu tư phản ứng trước sự tự do kinh tế mới bằng việc khởi sự công việc kinh doanh mới và cạnh tranh với nhau trong việc cung cấp hàng hóa và dịch vụ, do đó tạo ra công việc, mở rộng lượng cung và làm giá cả ổn định hơn.

Yếu tố then chốt trong sự chuyển đổi này là chính phủ từ bỏ vai trò của mình trong việc áp đặt giá cả và cho phép các lực lượng thị trường là cung và cầu xác lập giá cả đối với hầu hết các loại hàng hóa và dịch vụ. Khi một thị trường tự do như vậy hình thành, lạm phát có thể vẫn kéo dài nhưng vấn đề này dễ quản lý hơn nhiều và bớt đi tính đe dọa so với những ngày đầu khó khăn của quá trình chuyển đổi.

Sự tàn phá và đau khổ do một cơn bùng nổ tăng giá gây ra trong một nền kinh tế chuyển đổi (được gọi là siêu lạm phát) rất rõ ràng đối với tất cả mọi người. Tuy nhiên, mức lạm phát thấp hơn điển hình trong nền kinh tế thị trường có thể trở thành vấn đề

hay không? Liệu mọi người có giàu lên chăng khi không có lạm phát và giá cả cũng như thu nhập vẫn thấp như cách đây 100 năm? Chưa chắc. Nếu thu nhập của Robert và Maria tăng gấp 10 lần và giá cả của mọi thứ cũng tăng lên như vậy thì họ chẳng khấm khá hơn so với trước đó.

Lý do mà người dân trong nền kinh tế thị trường quan tâm đến lạm phát trong những khoảng thời gian ngắn hơn là vì khi giá cả tăng lên, thu nhập và sự giàu có được phân phối lại theo một cách tùy ý không liên quan đến sản lượng hoặc năng suất của công nhân và các công ty. Ví dụ, giả sử Robert và Maria đã mua một ngôi nhà và vay tiền để trả với lãi suất là 10%. Sau đó, tỷ lệ lạm phát tăng từ 5% lên 15%. Họ sẽ có lợi từ những sự thay đổi này vì số tiền mà họ trả nợ sẽ không có giá trị bằng số tiền khi họ vay ban đầu để mua ngôi nhà. Nói cách khác, số tiền đó không đủ để mua được số hàng hóa và dịch vụ như lúc ban đầu. Đó là tin vui cho Robert và Maria nhưng lại là tin xấu đối với những người cho họ vay tiền.

Cũng tương tự như vậy, những ai có lương hưu cố định (hoặc nhận được các khoản tiền cố định khác theo một hợp đồng dài hạn) sẽ bị ảnh hưởng bởi lạm phát, trong khi những người phải thanh toán theo yêu cầu của những hợp đồng đó lại có lợi. Những người để dành tiền và các nhà đầu tư cũng bị ảnh hưởng vì lạm phát làm giảm giá trị của số tiền của họ. Ngược lại, những người có thể phải trả nợ hoặc thực hiện các nghĩa vụ hợp đồng khác bằng đồng tiền bị lạm phát thì thường có lợi, trừ khi lãi suất và các khoản thanh toán khác được phép điều chỉnh theo mức lạm phát.

Các quốc gia cần tiền tiết kiệm và các khoản tiền vay để đầu tư thêm cho tư liệu sản xuất – nhà xưởng, nhà máy và công nghệ mới. Do đó, bằng việc làm ảnh hưởng đến người tiết kiệm, lạm phát có thể làm giảm tăng trưởng kinh tế và sự thịnh vượng về lâu dài của một quốc gia. Và thậm chí nhìn rộng ra, lạm phát làm cho hoạt động kinh doanh và kinh tế khó dự đoán hơn, do đó khiến cho đầu tư vào các nước khác có lạm phát thấp hoặc không có lạm phát trở nên hấp dẫn hơn. Liệu một công ty sẽ xây dựng một nhà máy ở một nước có tỷ lệ lạm phát không dự đoán được thay đổi trong khoảng từ 10% đến 15%, hay ở một địa điểm có tỷ lệ lạm phát trước đây ổn định trong khoảng từ 2% đến 5%? Câu trả lời là ở địa điểm sau. Như vậy, lạm phát làm cho số người bị thua thiệt trở nên nhiều hơn so với số người được lợi bằng cách phá hủy môi trường kinh tế đối với tất cả các cá nhân và doanh nghiệp.

Vì tất cả những lý do này, chính sách ổn định giá của chính phủ phải cân bằng được giữa nhu cầu khuyến khích tăng trưởng kinh tế và sự đòi hỏi phải kiểm soát được lạm phát.

KINH DOANH TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG

Như chúng ta đã thấy, sự thành công của một doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường phụ thuộc vào việc thỏa mãn khách hàng bằng cách sản xuất những sản phẩm mà họ muốn, và bán các hàng hóa và dịch vụ với giá cả có thể cạnh tranh được với các doanh nghiệp khác. Để làm được điều này các doanh nghiệp cần phải giải đáp một cách cẩn thận một trong những vấn đề quan trọng nhất mà mọi cơ chế kinh tế phải đối mặt: đó là làm thế nào để một xã hội có thể sản xuất hàng hóa và dịch vụ một cách hiệu quả nhất? Trong nền kinh tế thị trường, điều đó có nghĩa là làm sao đạt được giá trị đầu ra tối đa từ các yếu tố đầu vào mà các nhà sản xuất sử dụng.

Sản xuất xe đạp

Hãy xét trường hợp một công ty đang nghiên cứu sản xuất và bán xe đạp. Trước khi bắt đầu một công việc kinh doanh như vậy, bất kỳ doanh nghiệp hoặc công ty nào cũng phải cân nhắc hàng loạt các vấn đề. Trước tiên, tiềm năng và bản chất nhu cầu của khách hàng đối với loại xe đạp mới này là gì? Liệu có một thị trường lớn, duy nhất cho các xe đạp thông thường không? Hay là thị trường xe đạp được chia thành nhiều thị trường nhỏ hơn, hay thị trường ngách, cho các loại xe đạp đặc biệt dành cho trẻ em, các loại xe đạp đua hoặc xe đạp leo núi chuyên dụng? Một xu hướng mới, như sự xuất hiện xu hướng bất ngờ của cái gọi là "xe đạp biểu diễn" mà những người khéo léo có thể dùng để biểu diễn nhào lộn, cũng có thể hấp dẫn các nhà sản xuất mới – những người thấy có cơ hội để kiếm lợi nhuận. Mặt khác, các nhà cung cấp tiềm năng có thể đơn giản cảm thấy rằng họ chỉ cần phát triển những kỹ thuật sản xuất cải tiến đối với loại xe đạp thông thường, hoặc sản xuất với giá nhân công thấp hơn là các công ty có thể bán với giá thấp hơn các đối thủ cạnh tranh trên thị trường mà vẫn có lợi nhuận.

Không chỉ có rất nhiều loại xe đạp để sản xuất, mà còn có rất nhiều cách để sản xuất ra chúng – từ việc sử dụng một dây chuyền lắp ráp tự động hiện đại để sắp xếp hàng ngàn các bộ phận giống nhau và lắp thành xe đạp, tới việc sử dụng nhiều lao động hơn và ít máy móc hơn để thiết kế và sản xuất các loại xe đạp chuyên dụng. Một lần nữa, công ty đưa ra các quyết định trong cơ chế thị trường phải cân nhắc một số loại giá khác nhau để có thể tăng hay giảm tùy theo phản ứng của người mua và bán sản phẩm đó.

Ví dụ, giá cả của các yếu tố đầu vào mà các công ty phải trả tất nhiên là đóng một vai trò lớn trong việc xác định bao nhiêu thép, nhôm, lao động, máy móc và các nguyên liệu khác mà công ty sẽ sử dụng để sản xuất xe đạp của mình. Nếu giá thép tăng lên và giá nhôm giảm xuống, rất nhiều công ty xe đạp sẽ tìm cách sử dụng nhiều nhôm hơn và ít thép đi. Tương tự, nếu lương của công nhân tăng mạnh, các công ty sẽ thấy nên tìm

cách sử dụng máy hoặc vốn nhiều hơn và sử dụng ít lao động hơn. Ví dụ, công ty có thể quyết định mua nhiều máy nâng hàng hơn và giảm nhân công trong việc vận chuyển nguyên vật liệu trong các nhà kho. Hoặc công ty có thể sử dụng nhiều máy móc hơn để hàn những mối hàn thông thường và lặp lại ở xe đạp của mình và do đó thuê ít công nhân hàn hơn. (Kết quả là số công nhân trong các nhà máy sản xuất máy hàn để sử dụng trong các nhà máy sản xuất xe đạp sẽ tăng lên).

Bất kỳ công việc kinh doanh mạo hiểm nào như vậy đều kéo theo nhiều yếu tố may rủi: mẫu thiết kế xe đạp mới có thể thất bại trong việc hấp dẫn khách hàng, hoặc chi phí sản xuất có thể cao đến mức không ngờ, khiến giá các mặt hàng xe đạp của công ty đó không được thị trường chấp nhận. Các công ty phải hoàn toàn lãnh chịu các rủi ro thất bại – và thu được những thành quả kinh tế nếu họ có kế hoạch tốt và công việc kinh doanh xe đạp của họ thành công.

Sự cân nhắc giữa rủi ro và thắng lợi của các cá nhân và các công ty tư nhân cho thấy vai trò quan trọng của chính phủ trong mọi nền kinh tế thị trường, đó là bảo vệ quyền sở hữu tài sản tư nhân và thực thi luật pháp về hợp đồng. Quyền sở hữu phải được xác định rõ trong luật pháp, và các chủ doanh nghiệp và các nhà đầu tư phải được đối xử như nhau theo luật và các quy định thương mại dù họ là công dân của nước đó hay người nước ngoài.

Chỉ khi nào quyền tự do sở hữu không sợ bị chính quyền đe dọa tước đoạt, hay bị các nhóm thế lực bóc lột, thì các cá nhân và các công ty mới sẵn sàng chịu rủi ro về tiền bạc để đầu tư vào việc kinh doanh mới hoặc mở rộng kinh doanh. Ngoài ra, họ cũng phải chắc chắn rằng hệ thống luật pháp của nhà nước sẽ giải quyết mọi tranh chấp hợp đồng trên một cách công bằng và nhất quán.

Tóm lại, mọi doanh nghiệp, dù là trong nước hay của nước ngoài, đều phải sẵn sàng đương đầu với những bất ổn của nền kinh tế trong việc kinh doanh của mình – nhưng không thể bị đương đầu với sự bất trắc về luật pháp hoặc chính trị đối với tính hợp pháp của doanh nghiệp của họ.

Cạnh tranh và năng suất

Việc một công ty thực hiện các điều chỉnh khi giá cả các yếu tố đầu vào thay đổi là một phần quan trọng trong việc đảm bảo sản xuất có hiệu quả và cạnh tranh với các công ty khác sản xuất các sản phẩm tương tự. Các công ty không giảm được chi phí sản xuất của mình có thể cố gắng tính giá cao hơn cho các sản phẩm của mình; nhưng điều này sẽ không thực hiện được nếu các công ty khác có thể sản xuất hàng hóa với chất lượng tương tự với chi phí lại thấp hơn và bán chúng với giá thấp hơn.

Người tiêu dùng sẽ có lợi từ sự cạnh tranh giữa các công ty vì họ mua được sản phẩm tốt hơn với giá thấp hơn. Và nếu phần lớn các hàng hóa và dịch vụ mà họ mua đều được làm ra trong các thị trường mang tính cạnh tranh ở mức độ cao, thì ngân sách của họ sẽ cho phép họ mua nhiều sản phẩm hơn với cùng một khoản thu nhập mà họ kiếm được.

Tuy nhiên, thậm chí trong các thị trường cạnh tranh, không phải tất cả các công ty đều chọn sử dụng những nguyên liệu hoặc phương thức sản xuất hoàn toàn giống nhau. Trong rất nhiều trường hợp, các phương thức sản xuất phản ánh những loại xe đạp khác nhau hoặc các sản phẩm khác mà họ lựa chọn sản xuất. Ví dụ, công ty sản xuất xe đạp trẻ em đơn giản hoặc xe đạp cho người lớn để đi làm hàng ngày sẽ có nhiều khả năng muốn sản xuất một số lượng lớn các xe đạp giống nhau và lắp ráp chúng với những nguyên vật liệu được tiêu chuẩn hóa và bằng phương pháp lắp ráp theo dây chuyền. Bằng cách này, họ có thể giữ chi phí sản xuất và giá cả ở mức rất thấp. Mặt khác, các công ty chuyên sản xuất xe đạp đua chuyên dụng có nhiều khả năng sử dụng nhân công và các dụng cụ thiết kế đặc biệt nhiều hơn và các kim loại đắt tiền hơn, nhưng ít sử dụng máy dập và dây chuyền lắp ráp để làm các bộ phận giống nhau. Không có gì ngạc nhiên khi giá của xe đạp chuyên dụng luôn cao hơn giá của xe được sản xuất hàng loạt ở các nhà máy lớn.

Tất nhiên, lý tưởng nhất là mọi người đều muốn thấy tất cả những thứ mà họ mua đều phải trải qua cạnh tranh gay gắt – do đó giá bán giảm xuống – nhưng lại không muốn có nhiều cạnh tranh của những người khác trong công việc mà họ làm để có được thu nhập – do đó lương bổng của họ vẫn giữ ở mức cao. Nói một cách tổng quát hơn thì mọi người dường như đều thích tiền lương cao và chi phí sản xuất thấp (kể cả chi phí lao động là phần lớn nhất trong chi tiêu của hầu hết các công ty), bởi điều này có nghĩa là mọi người sẽ có thể mua được nhiều hàng hóa và dịch vụ hơn. Nhưng không một cơ chế kinh tế nào có thể đảm bảo cùng lúc tiền lương cao và giá cả thấp vì tiền lương của công nhân đại diện cho phần chi phí lao động của công ty trong việc sản xuất và tiêu thụ hàng hóa và dịch vụ mà nó sản xuất ra. Nói cách khác chừng nào các chi phí khác và số cầu không thay đổi thì việc nâng tiền lương của mọi người chỉ đơn thuần làm tăng chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm.

Tuy nhiên, theo thời gian, có nhiều cách để người lao động và các công ty vượt qua sự bế tắc này – đó là, có thu nhập và lợi nhuận cao hơn mà không phải tăng giá bán sản phẩm cho người tiêu dùng và do đó tránh nguy cơ bị đối thủ cạnh tranh loại ra khỏi thị trường. Câu trả lời là tăng năng suất, hay mức sản lượng mà một ngành công nghiệp hoặc một công ty có được từ mỗi công nhân hoặc mỗi đơn vị yếu tố đầu vào được sử dụng để tạo ra các sản phẩm và dịch vụ. Để tăng năng suất, người lao động và các công ty phải phát triển các sản phẩm mới cho thị trường, hoặc sản xuất hàng hóa và dịch vụ một cách hiệu quả hơn đối thủ cạnh tranh với chi phí thấp hơn hoặc với chất lượng tốt hơn. Tóm lại, các sản phẩm của họ phải mới hơn, tốt hơn và rẻ hơn.

Mức sản xuất cao hơn biện minh được cho mức lương và mức sống cao hơn. Năng suất cao hơn có nghĩa là sản lượng của mỗi công nhân sẽ cao hơn, từ đó biến thành sự thịnh vượng hơn, điều này có thể được chia thành tiền lương cao hơn và mức sống tốt hơn. Cắt giảm chi phí và sản xuất hiệu quả hơn là những cách để làm tăng năng suất; nhưng trong các nền kinh tế dựa trên công nghệ hiện đại, nghiên cứu và đổi mới lại mang tính quyết định đối với sự ổn định về năng

suất và tăng trưởng của nền kinh tế quốc gia và thế giới. Những công nghệ tiến bộ trong máy tính, viễn thông và mã di truyền sinh học là kết quả của các nghiên cứu, thí nghiệm và thử nghiệm khoa học. Những tiến bộ này diễn ra liên tục trong nền kinh tế thị trường khi các công ty muốn tìm cách phát triển những sản phẩm và dịch vụ mới, hoặc sản xuất ra những sản phẩm hiện tại một cách hiệu quả hơn. Kết quả là các công việc mới đem lại nhiều cơ hội và mang lại sự thịnh vượng cho tất cả mọi người. Đây cũng là cách mà tất cả những người lao động và các doanh nghiệp trong một quốc gia có thể nâng cao vị thế cạnh tranh của họ trong nền kinh tế thế giới, để nâng cao mức sống vật chất của họ qua thời gian.

Thương mại quốc tế có thể đóng góp một phần quan trọng vào việc tăng năng suất và thúc đẩy sự thịnh vượng sự thịnh vượng. Hãy nghĩ về việc Robert và Maria đi chợ mua cam. Robert là một người thợ chế tạo máy lành nghề và có kinh nghiệm trong công việc của anh ta. Giả sử rằng thay vì làm việc cả ngày như một người thợ máy, Robert phải dành một phần thời gian của mình để trồng cam – và người chủ vườn, là người trồng cam và các cây trồng khác, phải dành thời gian để sản xuất ra các máy công cụ. Tất nhiên là cả hai không thể làm công việc phụ hiệu quả và năng suất như làm công việc chính. Kết quả có thể dự đoán được là sẽ có ít cam hơn và máy công cụ có chất lượng thấp hơn cho tất cả mọi người. Như vậy hai người sẽ cùng có lợi hơn khi họ mua và bán cho nhau và chuyên sâu vào sản xuất những thứ mà họ có thể làm tốt nhất và hiệu quả nhất, cũng vậy các khu vực và quốc gia cũng sẽ giàu lên khi chuyên môn hóa sản xuất và tự do thương mại với nhau. Khi các quốc gia trao đổi hàng hóa và dịch vụ mà họ sản xuất hiệu quả với chi phí thấp, người dân ở tất cả các nước tham gia vào quá trình này sẽ được hưởng lợi ích nhiều hơn.

Những lập luận phổ biến nhất biện minh cho việc phải có các chính sách hạn chế tự do thương mại – thường là bằng hình thức đánh thuế đối với hàng nhập khẩu hoặc hạn chế số lượng nhập khẩu – cho rằng bảo vệ công ăn việc làm trong một số ngành công nghiệp là việc làm tốt cho một nước vì công nhân và chủ doanh nghiệp trong các ngành này sẽ có thu nhập cao và lợi nhuận cao hơn, và chi tiêu phần lớn số tiền đó ở trong nước. Lập luận này có một phần đúng nhưng đó mới chỉ là một phần của câu chuyện. Bảo hộ một số nhà sản xuất và người lao động cũng có nghĩa là giá cả đối với hàng hóa và dịch vụ mà họ sản xuất ra sẽ cao hơn. Điều này bất lợi cho người tiêu dùng và cho những người sản xuất khác đang sử dụng những sản phẩm đó làm yếu tố sản xuất đầu vào và đối với các công ty khi thấy doanh thu bán hàng giảm xuống vì một số khách hàng của họ phải trả nhiều tiền hơn cho những sản phẩm được bảo hộ.

Mức sống vật chất trong một quốc gia chủ yếu được xác định bằng lượng hàng hóa và dịch vụ mà người dân trong nước đó có thể sản xuất và tiêu dùng. Đó là lý do vì sao các thước đo năng suất lao động cơ bản trong một quốc gia – sản lượng hàng hóa và dịch vụ do một người lao động tạo ra – rất quan trọng: năng suất càng tăng nhanh thì mức sống vật chất cũng tăng nhanh hơn.

Bảng dưới đây cho thấy tỷ lệ tăng năng suất hàng năm ở một số quốc gia công nghiệp hàng đầu trong nửa thế kỷ qua. Khi thoáng nhìn các con số có vẻ bé nhỏ nhưng sự khác biệt có thể rất quan trọng qua thời gian. Ví dụ, tỷ lệ tăng ổn định hàng năm ở mức 3% sẽ làm tăng gấp đôi lượng hàng hóa và dịch vụ đối với người tiêu dùng (tính trên đầu người) trong khoảng 24 năm, trong khi tỷ lệ tăng năng suất ở mức 2% đòi hỏi phải mất 36 năm để làm tăng gấp đôi mức sản lượng nói trên, và với mức tăng năng suất 4% chỉ cần 18 năm để làm việc đó. Đó là những sự khác biệt đủ lớn để người dân nhận biết được, đặc biệt khi mức tăng trưởng ở một số nước lại nhanh so với các nước khác.

Năm 2002, Hoa Kỳ ghi nhận mức tăng năng suất cao nhất trong 15 năm là 6,4% trong khi mức sống của người dân Hoa Kỳ vẫn cao hơn ở các nước khác được nêu trong bảng dưới đây. Sự thật là các nước khác đã và đang tăng trưởng nhanh hơn và sắp bắt kịp mức năng suất trung bình ở Hoa Kỳ. Cách thức đuổi kịp, hay hội tụ, không có gì khác thường. Trên thực tế, Hoa Kỳ đã tự bắt kịp và vượt qua các nước giàu hơn trong các thế kỷ trước, mặc dù năng suất và mức sống tiếp tục tăng lên ở các quốc gia như Anh và Pháp. Nói khái quát hơn thì các nước nghèo thường có thể bắt kịp với các nước giàu bằng cách bắt chước các sản phẩm và công nghệ được phát triển ở các nước công nghiệp hóa cao hơn, đôi khi sử dụng chính những sản phẩm và hàng hóa đó mà có lợi hơn vì giá nhân công rẻ hơn hoặc có phương thức sản xuất hiệu quả hơn.

Trong một vài thập kỷ, những hoàn cảnh đặc biệt có thể ảnh hưởng đến năng suất. Ví dụ, trong những năm 1950, nhiều quốc gia có tên trong bảng dưới đây nhanh chóng tái thiết nền kinh tế của mình từ đống đổ nát sau Chiến tranh Thế giới Thứ hai, tuy rằng sự tăng trưởng kinh tế mau chóng đó không phải toàn diện.

Có nhiều nhân tố khác dẫn đến sự sụt giảm mức tăng trưởng trong giai đoạn sau năm 1973 ở tất cả các nước trong bảng dưới đây cũng như ở hầu hết các nước công nghiệp khác. Một lý do là sự tăng giá dầu thô đột ngột bởi các thành viên trong Tổ chức các nước xuất khẩu dầu mỏ (OPEC) – đặc biệt là vào năm 1973 và 1979 – làm cho nhiều nhà máy và công nghệ sử dụng các nhiên liệu từ dầu mỏ trở thành lỗi thời hoặc ít nhất là kém hiệu quả. Với số thiết bị có hiệu quả giảm xuống, công nhân không thể sản xuất nhiều hàng hóa và dịch vụ – dẫn đến giảm năng suất lao động và tỷ lệ tăng trưởng kinh tế.

Những năm 1970 cũng là khoảng thời gian khi hai bộ phận dân cư – thanh thiếu niên và phụ nữ vốn trước đây ít khi hoặc không bao giờ phải lao động – bắt đầu tìm việc làm với số lượng chưa từng thấy ở rất nhiều nước trong số này. Giống như phần lớn những người lần đầu tiên đi làm, mức năng suất của hai nhóm này lúc đầu thấp hơn những người lao động có kinh nghiệm, làm cho năng suất lao động và tỷ lệ tăng trưởng kinh tế tạm thời giảm xuống.

Vấn đề quan trọng nhất vẫn bỏ ngỏ, làm thế nào để năng suất tăng nhanh hơn? Các nhà nghiên cứu đã xác định một vài điều quan trọng cần phải làm, bao gồm đầu tư tốt hơn cho giáo dục và đào tạo công nhân, và tư liệu sản xuất để làm tăng sản lượng và hiệu quả. Nhưng lịch sử cho thấy, nhân tố lớn nhất giúp tăng năng suất trong thế kỷ qua chính là tiến bộ công nghệ. Sự đột phá đó diễn ra cùng với chi tiêu của tư nhân và chính phủ dành cho nghiên cứu và phát triển và thông qua các khoản đầu tư để ứng dụng những phát minh mới trong các phòng thí nghiệm vào sản xuất. Do đó, chi tiêu cho đầu tư và các khoản tiết kiệm cá nhân cần thiết để hỗ trợ nghiên cứu công nghệ có ý nghĩa căn bản đối với vấn đề tăng năng suất.

Chi tiêu nhiều hơn cho các dự án nghiên cứu và phát triển không đảm bảo sẽ có những bước đột phá mới có tính cách mạng như những gì đã tạo ra các sản phẩm và ngành công nghiệp mới trong khoảng thời gian từ 100 đến 150 năm qua, bao gồm ô-tô, máy bay, điện thoại, vệ tinh truyền thông, tia la-de, máy tính, chất dẻo và các vật liệu tổng hợp khác, chất kháng sinh và kỹ thuật tách gien. Tuy nhiên, các cơ chế kinh tế nuôi dưỡng một môi trường thuận lợi cho việc phát triển các công nghệ mới và nhanh chóng ứng dụng các công nghệ này vào sản xuất sẽ có lợi thế lớn trong cuộc chạy đua tăng năng suất trên toàn cầu.

TỶ LỆ TĂNG TRƯỞNG BÌNH QUÂN HÀNG NĂM
SẢN LƯỢNG CÔNG NGHIỆP TÍNH THEO GIỜ CÔNG LAO ĐỘNG

Nước	1950-60	'60-'73	'73-'79	'79-'85	'85-'90	'90-'95	'95-'00	2000-01	2001-02
Hoa Kỳ	2,0	3,2	1,4	3,5	2,4	3,3	4,5	0,4r	6,4
Canada	3,8	4,5	2,1	3,6	0,5	3,8	1,1	-2,0	1,5
Nhật Bản	9,5	10,3	5,5	3,5	4,3	3,3	4,1	-1,6	5,2
Bỉ	–	6,9	6,2	6,9	2,2	3,2	3,3	1,2	6,3
Đan Mạch	2,8	6,4	4,2	2,4	0,7	–	–	–	–
Pháp	2,8	6,5	5,0	5,1	3,3r	4,0	4,7r	4,1r	2,7
Đức[1]	7,4	5,8	4,3	2,1	2,1	3,3	2,4	1,4	2,3
Italia	5,7	7,3	3,3	3,5	1,9	2,4	0,9	1,7	-1,4
Hàn Quốc	–	–	–	–	8,2	9,7	11,0r	-0,8r	7,2
Hà Lan	4,7	7,4	5,5	4,6r	2,2r	3,5r	2,5r	-0,3r	0,5
Thụy Điển	3,4	6,4	2,6	3,1	1,9	5,7	7,8	0,9r	7,6
Anh	2,1	4,3	1,1	4,4	4,6	3,6r	2,5r	2,6r	0,4

r: đã cập nhật –: không có thông tin
[1]: số liệu cho các năm trước 1991 là của Tây Đức cũ

Nguồn:
- Số liệu cho các năm từ 1950 đến 1970: "Bảng so sánh quốc tế về xu hướng của giá nhân công và hiệu quả sản xuất, năm 1986", ấn phẩm của Bộ Lao động Hoa Kỳ, trang 87-237.
- Số liệu cho các năm từ 1979 đến 2002: "Bảng so sánh quốc tế về xu hướng của giá nhân công và hiệu quả sản xuất, năm 2002", Cơ quan Thống kê về Lao động của Hoa Kỳ, http:// www.bls.gov/ news.release/prod4.toc.htm.

NGƯỜI LAO ĐỘNG TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG

Ở hai nền kinh tế thị trường và kinh tế chỉ huy mà có mức độ công nghiệp hóa như nhau thì dòng người lao động trong bất kỳ ngày làm việc nào cũng rất giống nhau. Nhưng một lần nữa, lại có những sự khác biệt ẩn chứa sau cơ chế hoạt động của hai nền kinh tế này và chúng có ý nghĩa quan trọng hơn nhiều so với sự giống nhau bên ngoài.

Lựa chọn

Lấy ví dụ về gia đình đã nói ở trên đi đến siêu thị và mua cam – cùng với một số táo vì giá cam cao hơn so với giá họ dự tính. Sau khi ăn tối, Robert, người chúng ta muốn nói ở đây, là một thợ máy, và Maria là giáo viên tiểu học, bàn về những cơ hội mới trong nghề nghiệp của họ. Điều này không phải là một việc thường xảy ra; nhưng tại một số thời điểm trong cuộc đời của mình, người lao động trong nền kinh tế thị trường phải có những quyết định quan trọng đối với nghề nghiệp của mình. Tại sao? Vì không có ai khác sẽ đưa ra các quyết định như vậy thay cho họ, vì không còn các tổ chức kế hoạch trung ương sẽ quyết định ai sẽ làm việc ở đâu và với tiền lương là bao nhiêu.

Robert lo rằng ít có các cơ hội thăng tiến trong công việc làm thợ máy và anh đang xem xét việc theo học một khóa lập trình máy tính để có thể có nhiều cơ hội hơn. Còn Maria thì thấy có cơ hội để có một vị trí quản lý hành chính tốt hơn ở trường.

Hàng năm, hàng ngàn người lao động phải đối mặt với các quyết định kinh tế tương tự. Việc Robert và Maria sẽ quyết định về các vấn đề này như thế nào còn phụ thuộc vào hàng loạt các nhân tố, cả các nhân tố cá nhân và kinh tế. Là một cặp vợ chồng trung lưu đã có con, các quyết định của họ sẽ rất khác so với một người còn độc thân vừa tốt nghiệp phổ thông trung học hoặc đại học, hoặc đối với những người sắp về hưu.

Đối với Maria, vấn đề đặt ra là liệu cô có muốn đổi những niềm vui trong công việc giảng dạy lấy một công việc hành chính có lương cao hơn nhưng sức ép cũng lớn hơn và làm việc nhiều giờ hơn của một chức vụ quản lý dành cho nhân viên cao cấp hơn hay không.

Robert thì đối mặt với việc liệu có nên đi học đại học hoặc khóa đào tạo nào khác hay không với hy vọng rằng các khả năng chuyên môn mới sẽ mang đến lương cao hơn và cơ hội thăng tiến lớn hơn. Đối với Robert, về góc độ kinh tế việc đây có phải là sự đầu tư tốt hơn hay không còn phụ thuộc vào một loạt nhân tố sau:

- Hiện tại lương của Robert là bao nhiêu, nếu không có học và đào tạo thêm? Lương hiện tại càng cao thì khoản tiền anh ta sẽ mất đi càng lớn khi anh ta bỏ công việc thợ máy của mình để hoàn thành chương trình đại học hoặc đào tạo khác.
- Mức học phí và các chi phí khác để tham gia khóa học đại học hoặc các khóa học khác về máy tính là bao nhiêu? Học phí càng cao,

phần còn lại từ cuộc đầu tư cá nhân này càng thấp và càng có ít người, giống như Robert, tham gia vào những khóa học đó.

- Sau bao lâu thì khóa học hoặc khóa đào tạo liên quan đến công việc triển vọng đó mới có tác dụng? Robert có thể thấy một khóa học sáu tháng sẽ có có tác dụng hơn một chương trình đại học nghiêm túc.
- Tuổi của Robert cũng là một vấn đề. Những người lao động trẻ hơn tất nhiên là có nhiều thời gian hơn để kiếm lại số tiền lương mà họ mất cũng như các chi phí học tập khác họ phải chịu trong lúc bỏ việc đi học.
- Thu nhập của Robert sẽ là bao nhiêu sau khóa học máy tính? Sự chênh lệch càng lớn giữa khoản lương này với thu nhập hiện có sẽ càng làm cho anh ta cân nhắc một cách nghiêm túc việc tham gia chương trình học đó.
- Khả năng tìm việc của Robert trong lĩnh vực này sẽ như thế nào sau khi tốt nghiệp?

Các yếu tố này được cân nhắc một cách khác nhau ở từng người, điều đó lý giải tại sao không phải tất cả mọi người đều học đại học hoặc tham dự các khóa học khác, ít nhất là dưới khía cạnh của việc đầu tư tài chính cho nghề nghiệp của họ. Đối với một số người đơn giản là chi phí có thể quá cao so với lợi ích trông đợi. Đối với một số khác – trong đó có rất nhiều sinh viên có triển vọng nhưng chưa có việc làm tốt – học đại học hoặc các chương trình học khác luôn luôn là sự đầu tư "kinh doanh" tốt.

Trong trường hợp của Robert và Maria, các quyết định này phụ thuộc vào nhiều điều khác hơn là chỉ cân nhắc về tài chính. Nhưng cũng giống như các công ty xem xét việc đầu tư vào các nhà máy và thiết bị mới, người lao động trong nền kinh tế thị trường phải chịu chi phí và rủi ro trong việc học thêm. Và, thực ra thì một số khoản đầu tư là chẳng đáng làm vì không phải tất cả mọi người học đại học đều thành công ở trường, hoặc ở thị trường lao động sau khi họ tốt nghiệp. Đối với rất nhiều người, được trả lương thấp hơn nhưng có công việc đảm bảo có thể hấp dẫn hơn nhiều, mang lại nhiều thời gian và cơ hội quý giá để họ dành cho gia đình hoặc cho các mục đích cá nhân hoặc chuyên môn khác. Tuy nhiên, trong mấy thập kỷ vừa qua, đối với phần lớn người lao động trong nền kinh tế thị trường, các rủi ro khi quyết định học và đào tạo thêm là đáng chấp nhận, và càng trở nên có giá trị trong những năm gần đây khi nền kinh tế hiện đại ngày càng mang tính chuyên môn về công nghệ và phức tạp hơn.

Người lao động và người sử dụng lao động

Ví dụ của Robert và Maria, cũng như của hàng triệu người lao động khác giống họ, đã chỉ ra một sự thật khác về nền kinh tế thị trường. Không có một tổ chức kế hoạch trung ương, người lao động và người sử dụng lao động tự xác định quan hệ của mình thông qua hàng loạt các quyết định độc lập. Điều này không có nghĩa là họ luôn luôn thỏa thuận bình đẳng hoặc người lao động luôn hài lòng với công việc và mức lương của họ. Nhưng nó có nghĩa là người lao động và người sử dụng lao động có sự tự do rất lớn trong việc quyết định bắt đầu, thay đổi hoặc chấm dứt mối quan hệ này. Và điều đó làm nảy sinh một câu hỏi cơ bản: điều gì đã làm cho người lao động và công ty cùng tồn tại trong nền kinh tế thị trường, hoặc làm thay đổi quan hệ mối quan hệ của họ?

Trường hợp của Robert và Maria đã chứng tỏ rằng công việc của người lao động trong nền kinh tế thị trường phụ thuộc trước tiên và nhiều nhất vào những quan tâm, học vấn và kỹ năng của họ. Mọi người đều tự do theo đuổi bất kỳ nghề nghiệp gì mà họ lựa chọn, nhưng chỉ những người có khả năng đáp ứng được những yêu cầu cơ bản của công việc mà họ chọn mới được người sử dụng lao động tuyển chọn. Trong các thị trường cạnh tranh, các công ty đơn giản là không thể tiếp tục trả lương cho những người không thể hoặc sẽ không thể làm những công việc mà họ được thuê để làm. Nhưng cũng với quan điểm tương tự, những người lao động có đóng góp nhiều cho việc sản xuất hoặc dịch vụ của một công ty sẽ là những người lao động rất có giá trị và sẽ có rất nhiều công ty muốn tuyển dụng họ.

Để giữ cho người lao động tiếp tục làm việc cho mình, các công ty phải dành những mức lương và điều kiện lao động có thể cạnh tranh với các công ty khác. Sự cạnh tranh giữa những người lao động đi tìm việc làm tốt và các công ty đi tìm người lao động giỏi là một hoạt động không ngừng trong hầu hết các thị trường lao động.

Mức lương mà các công ty trả cho người lao động chủ yếu được xác định bằng năng suất của họ và bằng sự khan hiếm hoặc dư thừa tương đối về người lao động có những kỹ năng đó. Nói chung, những người lao động có thể tạo ra hoặc làm được những thứ mà nhiều người tiêu dùng ưa thích, và nếu chỉ có một số ít những người như vậy, sẽ được hưởng mức lương cao nhất.

Tuy nhiên, có các nhân tố khác ảnh hưởng đến sự khan hiếm tương đối đó. Ví dụ, các điều kiện làm việc không thoải mái hoặc nguy hiểm có thể làm tăng thêm tiền lương cho người lao động vì không có nhiều người sẵn sàng làm những công việc đó. Thợ đào than nói chung kiếm được nhiều hơn so với thư ký văn phòng; thợ xây các tòa nhà chọc trời có thu nhập cao hơn người lao động bình thường làm công việc đào móng cho các tòa nhà đó.

Giáo dục và đào tạo

Những công việc đòi hỏi phải có thêm đào tạo và giáo dục cũng thường được trả lương cao hơn, dù cho các điều kiện khác là như nhau, vì như Robert đã biết, những người lao động này sẽ phải bỏ nhiều năm làm việc để có được các kỹ năng cần thiết hầu mong kiếm được công việc có lương cao hơn – và bởi vì giáo dục tự nó đòi hỏi phải có sự thông minh và lao động chăm chỉ. Các kỹ sư và kiến trúc sư nói chung được trả lương cao trong hầu hết các nền kinh tế thị trường – phần lớn là vì những lý do này.

Đào tạo, giáo dục và mức độ cố gắng đều có ảnh hưởng đến thu nhập nhưng một nhân tố rất quan trọng là nhu cầu của xã hội đối với một kỹ năng hoặc một ngành lao động đặc biệt. Những người thợ sửa ống nước hoặc thợ điện thường đòi mức phí cao hơn thợ mộc hoặc thợ cơ khí ô-tô; nhưng một người thợ mộc giỏi làm nội thất hoặc một thợ cơ khí bậc cao có thể rất được cần đến và thường đòi hỏi mức tiền công cao phản ánh đúng giá trị của những kỹ năng mà họ có.

Vế cung của đẳng thức cũng vận hành theo cách tương tự trong các thị trường lao động. Ví dụ, ở hầu hết các trường đại học tại các nền kinh tế thị trường, các giáo sư triết học

và ngôn ngữ nhận được lương thấp hơn các giáo sư dạy kỹ thuật hoặc khoa học tự nhiên trong vài thập kỷ qua đơn giản là vì số lượng những giáo sư như vậy nhiều hơn nhu cầu của xã hội về công việc của họ. Một số lượng lớn những người có đủ tiêu chuẩn để làm công việc nhân viên bán lẻ trong các cửa hàng cũng là một lý do giải thích mức lương của công việc này có xu hướng thấp hơn so với các công việc mà số những người có năng lực thực hiện ít hơn.

Giá cả và tiền công

Vấn đề giáo dục và đào tạo cũng cho thấy những quyết định của người lao động trong thị trường lao động lại một lần nữa chịu ảnh hưởng lớn bởi nhiều loại mức giá, và đặc biệt là mức tiền công. Các mức giá cho nhân công thì lại phụ thuộc vào nhu cầu về sản phẩm và dịch vụ do người lao động được thuê sản xuất ra. Kết quả là, tiền công trong những công việc khác nhau tăng lên và hạ xuống qua thời gian phần lớn là do những thay đổi về giá cả của những hàng hóa tiêu dùng và dịch vụ đó. Ví dụ, khi ô-tô thay thế xe ngựa trong nửa đầu của thế kỷ trước, tiền công của thợ đúc móng ngựa và thợ làm yên cương sụt giảm nhiều trong khi tiền công của thợ cơ khí ô-tô lại tăng lên.

Tương tự, chỉ trong vài năm qua, nhu cầu về lao động có bằng đại học đã tăng vọt tại hầu hết các nền kinh tế thị trường, phần lớn là do hầu hết các doanh nghiệp hiện phải sử dụng các công nghệ phức tạp hơn trước đây. Robert bị hấp dẫn bởi máy tính một phần vì anh thấy đó là lĩnh vực đang phát triển với cầu về lao động tương đối cao và tất nhiên là lương cao.

Thương mại quốc tế cũng có thể là một nhân tố quan trọng trong việc quyết định tổng cầu. Các ngành công nghiệp và công ty có thể cạnh tranh thành công và xuất khẩu ra thị trường nước ngoài thường đem lại nhiều hơn các cơ hội công việc và nghề nghiệp cho người lao động – cũng như hàng hóa nhập khẩu từ những nước này mang lại cho họ, với tư cách là người tiêu dùng, sự lựa chọn lớn hơn về hàng hóa với mức giá cạnh tranh.

Những người lao động đang chuẩn bị cho nghề nghiệp trong các lĩnh vực đang phát triển mạnh sẽ có lợi thế từ sự nhìn xa trông rộng của họ trong khi những người vẫn bám vào các thị trường đang suy giảm (thường sử dụng các kỹ năng truyền thống) có thể phải đối mặt với vấn đề thất nghiệp. Họ sẽ cần được đào tạo, dù bằng tiền của bản thân, của chính phủ hay của người sử dụng lao động. Nhưng điều đó cũng là một phần của cơ chế khuyến khích mạnh có tác dụng định hướng các nguồn lực – cụ thể là nguồn lực lao động – vào việc sản xuất các hàng hóa và dịch vụ mà người tiêu dùng cần nhất và không vào những lĩnh vực mà không còn nhu cầu.

Sự nhấn mạnh liên tục vào việc sản xuất những gì mà người tiêu dùng cần đã chứng tỏ qua thời gian là lý do căn bản nhất giải thích vì sao lao động và các nguồn lực khác lại tạo ra nhiều của cải vật chất đến vậy trong các nền kinh tế thị trường. Bài học rất rõ ràng: để thịnh vượng, hãy sản xuất những gì mọi người muốn và cần dùng.

Vào lúc này hay lúc khác, tất cả các nền kinh tế thị trường đều phải đối mặt với vấn đề thất nghiệp, nhưng vấn đề này có thể trở nên đặc biệt gay gắt trong các xã hội đang trải qua thời kỳ quá độ khó khăn từ một nền kinh tế tập trung chịu sự kiểm soát của chính phủ sang một hệ thống thị trường tự do. Mặc dù việc chính phủ dỡ bỏ kiểm soát giá cả đã cho phép cung và cầu – hai động lực chính của tất cả các nền kinh tế thị trường – có thể thực hiện chức năng của chúng mà không bị cản trở, nhưng điều này cũng đồng thời gây ra tình trạng thất nghiệp ngắn hạn.

Do không còn kiểm soát giá cả, chính cầu tiêu dùng chứ không phải sự phân phối của chính phủ sẽ tạo ra tính đa dạng của hàng hóa chào bán. Khi ngọn gió cạnh tranh bắt đầu thổi khắp nền kinh tế, chúng khiến cho các doanh nghiệp không hiệu quả phải đóng cửa hoặc cắt giảm nhân công để có thể tồn tại. Kết quả là thất nghiệp tăng lên do các công ty phải cố gắng để hạn chế chi phí của họ. Do trợ cấp của chính phủ bị cắt giảm nên nhiều doanh nghiệp, trong đó có các doanh nghiệp lớn của nhà nước vốn thuê rất nhiều nhân công sẽ không thể tồn tại trong một môi trường kinh tế mới.

Tuy nhiên, bên cạnh những thiệt hại về thất nghiệp lại là các lợi ích về tự do giá cả và sự thiết lập quyền sở hữu tài sản và hình thành các doanh nghiệp làm nền tảng kinh tế của xã hội. Các doanh nhân, nhìn thấy các cơ hội kinh doanh mới, đã thuê công nhân và sản xuất các hàng hóa và dịch vụ mới. Các doanh nghiệp trong và ngoài nước sẽ tìm kiếm các cơ hội để đầu tư thu lợi. Không chỉ có số lượng cơ hội việc làm tăng lên, mà khi các doanh nghiệp mới sinh sôi, khiến tính đa dạng của chúng cũng tăng theo, làm nâng cao tính linh hoạt và các lựa chọn việc làm cho người lao động.

Trong nhiều trường hợp, sự khác biệt giữa người lao động và chủ doanh nghiệp có thể không rõ ràng, do một cá nhân học hỏi được các kỹ năng từ một công ty và sau đó tách ra để thành lập công ty riêng của họ để cung cấp các sản phẩm mới, tốt hơn hoặc rẻ hơn trong cùng một lĩnh vực. Tỉ lệ thất nghiệp cũng như tỉ lệ lạm phát ngày càng giảm khi nền kinh tế thị trường linh hoạt và năng động được thiết lập.

Tuy nhiên, thất nghiệp không thể biến mất, thậm chí cả trong các nền kinh tế thị trường đã phát triển thành công. Trong một nền kinh tế thị trường, một số người lao động thường xuyên thay đổi công việc hoặc chờ đợi công việc đầu tiên sau khi gia nhập thị trường lao động. Điều này được gọi là thất nghiệp tạm thời, và xét về nhiều mặt, nó chỉ đơn giản phản ánh tính tự do và linh hoạt của người lao động trong việc tìm kiếm các công việc có lương tốt nhất và đưa lại sự hài lòng nghề nghiệp cao nhất. Thực vậy, nếu người lao động không tự do lưu chuyển theo cách này – dẫn đến việc tạo ra một mức thất nghiệp nhất định – thì cả tính cạnh tranh và sản lượng đều sẽ giảm đi.

Do người lao động thất nghiệp tạm thời thường không phải chịu tình trạng mất việc lâu, và do họ tự nguyện chọn lựa cách thay đổi công việc hoặc tham gia đào tạo, nên thất nghiệp tạm thời nhìn chung không phải là một vấn đề nghiêm trọng đối với một nền kinh tế thị trường. Trên thực tế, tại hầu hết các quốc gia, một tỉ lệ lao động nhất định trong một lực lượng lao động năng động sẽ bị thất nghiệp tạm thời vào bất cứ thời điểm nào, và các nhà kinh tế học nhìn chung xếp các nền kinh tế như vậy vào loại "đầy đủ việc làm".

Thật không may là có hai loại thất nghiệp khác không dễ chịu như vậy: thất nghiệp chu kỳ và thất nghiệp cơ cấu. Thất nghiệp chu kỳ xuất hiện khi mức chi tiêu và sản lượng trong nền kinh tế giảm sút và các quốc gia bước vào một thời kỳ đình trệ hoặc khủng hoảng. Trên thực tế, mức thất nghiệp cao là một trong những thước đo chính cho thấy tính nghiêm trọng của sự suy sụp kinh tế. Ví dụ, khi cuộc Đại Khủng hoảng ở trong tình trạng tồi tệ nhất thì có 25% lực lượng lao động ở châu Âu và Hoa Kỳ bị thất nghiệp. Đây là một dạng thất nghiệp sẽ được giải quyết bằng các chính sách tài khóa và tiền tệ quốc gia được thiết kế đặc biệt. (Xem "Chính phủ trong một nền kinh tế thị trường").

Thất nghiệp cơ cấu ảnh hưởng đến những công nhân không có học vấn, không được đào tạo hay không có kinh nghiệm nghề nghiệp cần thiết để duy trì công việc trong nền kinh tế ngày nay. Ví dụ, nhiều công việc đòi hỏi kỹ năng cao hoặc khả năng học hỏi nhanh chóng các qui trình và các kỹ thuật mới từ các sổ tay kỹ thuật và các khóa đào tạo ngắn hạn. Tương tự, các cơ hội nghề nghiệp trong thời đại thông tin cũng đòi hỏi một mức độ học vấn và chuyên môn nhất định về giao tiếp, ngôn ngữ, khoa học và quản lý.

Mặc dù thất nghiệp cơ cấu thường chỉ ảnh hưởng đến một tỉ lệ nhỏ công nhân trong một nền kinh tế vào một thời điểm nhất định, nhưng việc giải quyết vấn đề này có thể rất chậm và tốn kém – và đó là một lý do nữa để giải thích vì sao chương trình giáo dục quốc gia lại quan trọng đối với tăng trưởng và cơ hội kinh tế.

Tổn thất do thất nghiệp gây ra cho xã hội thường được tính bằng sản lượng hàng hóa và dịch vụ không được sản xuất ra khi một số lượng người lao động không có việc làm. Đó là một thiệt hại lớn do mất mát về sản lượng, thường là mất mát vĩnh viễn và không thể bù đắp được. Tuy nhiên thiệt hại cho cá nhân do thất nghiệp thậm chí có thể nghiêm trọng hơn và gây thiệt hại cho người lao động và gia đình họ: mất thu nhập và các khoản tiết kiệm là điều chắn chắn, và trong một số trường hợp họ còn mất cả ô-tô và nhà ở, dẫn đến sự lo lắng và suy nhược về tinh thần, mâu thuẫn gia đình và đôi khi thậm chí còn phạm tội. Do vậy, chính phủ trong tất cả các nền kinh tế thị trường thực sự thường có trợ cấp thất nghiệp cho những người lao động thất nghiệp trong một thời gian, cũng như nhiều chương trình đào tạo việc làm khác.

Mặc dù đó là những vấn đề nghiêm trọng không thể phủ nhận, nhưng sẽ là sai lầm nếu nghĩ rằng thất nghiệp là một vấn đề khiến hầu hết người lao động thường xuyên lo lắng trong nền kinh tế thị trường. Thực tế, kể từ những năm 1930, hàng năm phần lớn số người thất nghiệp ở các quốc gia như Hoa Kỳ là thất nghiệp tạm thời chứ không phải là thất nghiệp chu kỳ hay cơ cấu. Và hầu hết người thất nghiệp đều không phải chịu đựng tình trạng này lâu dài.

Ví dụ, ở Hoa Kỳ, mặc dù có những khó khăn về kinh tế gần đây nhưng chỉ có một tỉ lệ nhỏ người tạm nghỉ việc được báo cáo là không có công việc trong thời gian hơn một năm. Trong thị trường lao động cạnh tranh, những công nhân tạm nghỉ việc có các cơ hội việc làm khác hoặc có thể theo đuổi những khóa đào tạo bổ sung. Trên thực tế, một nghiên cứu gần đây cho thấy có 69% số công nhân Mỹ tìm được việc làm mới cho rằng học vấn hoặc các khóa dạy nghề rất hữu ích đối với họ. Nhiều công ty trong các nền kinh tế thị trường cố gắng giữ người lao động của họ thậm chí ngay cả khi sản lượng và doanh số đạt thấp, bởi vì họ không muốn mất công nhân cho các công ty cạnh tranh khác hoặc phải đào tạo những công nhân mới khi nhu cầu lại tiếp tục tăng lên.

HỆ THỐNG CÁC THỊ TRƯỜNG

Bằng cách theo đuổi các lợi ích riêng trong một thị trường mở và cạnh tranh, người tiêu dùng, nhà sản xuất và người lao động đã sử dụng các nguồn lực kinh tế của họ theo cách tạo nên giá trị lớn nhất cho nền kinh tế quốc gia – ít nhất là dưới dạng thỏa mãn nhu cầu của nhiều người hơn. Người đầu tiên chỉ ra thực tế này một cách có hệ thống là một triết gia người Scotland, Adam Smith, người đã phát hành cuốn sách nổi tiếng nhất của mình là *"Tìm hiểu bản chất và nguyên nhân sự giàu có của các quốc gia"* vào năm 1776. Smith là nhà kinh tế học cổ điển vĩ đại đầu tiên, và là một trong những người đầu tiên mô tả được cách thức một nền kinh tế dựa trên một hệ thống thị trường có thể thúc đẩy tính hiệu quả kinh tế và tự do cá nhân, bất kể người dân của nó siêng năng hay lười biếng.

Bàn tay vô hình

Smith cho rằng nếu con người có tính bản thiện tự nhiên thì một nền kinh tế thị trường sẽ đưa lại cho họ rất nhiều tự do về kinh tế để có thể thực hiện các hành vi tốt đẹp của mình với sự hỗ trợ của một hệ thống sản xuất hiệu quả, cung cấp nhiều hàng hóa và dịch vụ hơn cho họ để sử dụng cho các công việc tốt đó. Nhưng điều gì sẽ xảy ra nếu con người ích kỷ, tham lam hoặc lười biếng?

Bất cứ ai muốn hưởng thụ nhiều hàng hóa và dịch vụ hơn trong một nền kinh tế thị trường đều phải đối mặt với các động cơ kinh tế mạnh mẽ buộc phải làm việc chăm chỉ, chi tiêu cẩn thận, tiết kiệm và đầu tư. Và hầu hết các doanh nghiệp thành công nhất đều phải sản xuất các hàng hóa chất lượng tốt, bán chúng với giá thị trường, trả lương cho nhân công theo giá thị trường và đối xử nhã nhặn với khách hàng - thậm chí ngay cả khi đó không phải là bản chất hành xử tự nhiên của họ.

Lý do cơ bản khiến những người đó thay đổi cách cư xử của mình chính là sự cạnh tranh. Như Adam Smith đã chỉ ra, khi có một số cửa hàng thịt trong cùng một cộng đồng thì bất cứ cửa hàng thịt nào thô lỗ hoặc cố gắng bán thứ thịt không ngon với giá cả không hợp lý thì sẽ sớm bị thua lỗ và mất thu nhập cho các hàng thịt khác. Nếu cửa hàng thịt bên cạnh vốn thân thiện và rộng lượng thì họ sẽ có kết quả tốt hơn nhiều. Nhưng thậm chí khi khách hàng không biết gì về người chủ cửa hàng thịt thì cũng không cần phải phụ thuộc vào đặc tính vị tha đó để có được hàng hóa và sản phẩm tốt. Một chủ hàng thịt tham lam, ích kỷ hay lười biếng càng muốn hưởng mức sống cao hơn bao nhiêu thì ông ta/bà ta càng phải cố gắng để thắng trong cạnh tranh và gây dựng được một lượng khách hàng mãn nguyện. Hoặc như Smith đã mô tả đặc tính này của các nền kinh tế thị trường, con người thường như thể được dẫn dắt bởi "một bàn tay vô hình" để làm việc và cư xử theo cách mà họ có thể sử dụng nguồn lực một cách hiệu quả, dưới dạng sản xuất các hàng hóa người khác muốn và sẵn

sàng thanh toán, mặc dù đó "không phải là một phần ý nguyện ban đầu của họ".

Một nhân tố khác là yếu tố cần thiết để bàn tay vô hình của Smith có thể hoạt động hoàn hảo: người bán thịt phải sở hữu hoặc thuê cửa hàng để ông ta/bà ta có quyền sử dụng lợi nhuận của cửa hàng đó. Nếu không có quyền sở hữu tài sản cá nhân này cũng như đối với lợi nhuận mà tài sản đó mang lại thì bàn tay vô hình của sự cạnh tranh sẽ không thúc đẩy các doanh nghiệp cung cấp sản phẩm tốt nhất và đa dạng nhất với giá cả hợp lý. Những chủ hàng thịt là người làm thuê cho nhà nước sẽ coi công việc của họ khác với những người tự kinh doanh. Điều này đúng trong tất cả nền kinh tế, dù người đó là một người bán thịt, một thợ mộc, một hệ thống nhà hàng hay một công ty bảo hiểm đa quốc gia.

Tất nhiên, nếu không có cạnh tranh – nếu chỉ có một nơi để mua thịt trong một vài khu chợ – thì mọi thứ không còn dễ chịu đối với người tiêu dùng nữa. Và điều này cũng đúng, thậm chí khi cửa hàng thịt do nhà nước sở hữu và vận hành. Chắc chắn là việc loại bỏ cạnh tranh cũng đồng thời loại bỏ rất nhiều các động cơ thúc đẩy mạnh mẽ thị trường để cung cấp dịch vụ tốt, các sản phẩm chất lượng cao và giá cả thấp. Đó là nguyên nhân tại sao, trừ một số trường hợp đặc biệt sẽ thảo luận sau đây, hầu hết các nhà kinh tế học đều xem cạnh tranh giữa các nhà sản xuất là người bạn tốt nhất của người tiêu dùng.

Nói chung, bằng cách phân tán sự kiểm soát các nguồn lực kinh tế - để cho các nhà sản xuất tư nhân có thể tự quyết định sản phẩm và cách sản xuất nhằm thỏa mãn khách hàng của họ - cạnh tranh và lợi ích bản thân sẽ đảm bảo rằng hầu hết các nguồn lực có sẵn trong một nền kinh tế thị trường sẽ được sử dụng một cách hiệu quả, có thể nói là sử dụng với giá trị lớn nhất của chúng theo sự dẫn dắt của cầu tiêu dùng.

Mắt xích kinh tế

Một hệ thống chủ nghĩa cá nhân về mặt kinh tế như vậy cũng được xây dựng trên ý tưởng rằng cá nhân các nhà sản xuất và cá nhân người tiêu dùng đang có ưu thế để hiểu tốt hơn về những gì họ muốn, và điều gì đang xảy ra với giá cả thị trường của sản phẩm họ mua và bán hơn là với một ủy ban kế hoạch trung ương ở thủ đô một quốc gia.

Ví dụ, hàng triệu người dân Thành phố New York và các khu đô thị khác trên khắp thế giới hàng ngày đang tiêu dùng thực phẩm mà không cần có bất cứ cơ quan kế hoạch nào thiết lập hạn ngạch cho số lượng bánh mì, thịt, rau và nước giải khát sẽ được chuyên chở đến thành phố hàng ngày, hàng tháng và hàng năm. Trên thực tế, không ai thực sự biết được tổng số lượng các sản phẩm đó được tiêu thụ ở thị trường này, hoặc thậm chí không cần phải biết đến điều đó. Thay vào đó, các tiệm ăn và các cửa hàng bánh ngọt do các chủ tư nhân điều hành, những người này tạo thành một nhóm, sẽ cung cấp thực phẩm đa dạng về chủng loại với giá cả cạnh tranh. Người tiêu dùng thường xuyên lui tới các cửa hàng mà họ thích nhất, và trả giá đủ cao để các chủ cửa hàng kinh doanh hiệu quả có thể kiếm được lợi nhuận và duy trì kinh doanh. Những người bán hàng cung cấp các mặt hàng

không phổ biến, đòi giá quá cao hoặc cung cấp dịch vụ kém thì sẽ không thể tồn tại được với tư cách là chủ hay người quản lý doanh nghiệp.

Một tiến trình tương tự cũng xảy ra với các tiệm bánh cạnh tranh để bán bánh mì cho các tiệm ăn và cửa hàng đó, với các công ty cạnh tranh để bán lò nướng cho các tiệm bánh, cũng như với các công ty cạnh tranh để bán thép và các vật liệu khác cho các công ty sản xuất lò nướng. Tại mỗi mắt xích trong quá trình này, có những người mua và người bán hiểu rất rõ đối tác của mình trong toàn bộ quá trình sản xuất này, nhưng họ lại biết rất ít hoặc không hiểu gì về các mối liên hệ khác trong chuỗi các sự kiện kinh tế này.

Theo cách này, với một hệ thống phân tán các thị trường tư nhân, các nguồn lực được phân bổ hiệu quả nhằm thỏa mãn nhu cầu của người tiêu dùng. Bởi vì đây là một quá trình phân tán nên nhiều nhà sản xuất và người tiêu dùng có thể không hiểu cách thức vận hành của nó, hay thậm chí không biết rằng các thị trường riêng biệt thường tương tác với nhau một cách hiệu quả và có hệ thống. Nhưng có thể thấy ngay chính sự phân tán này là nguyên nhân tạo ra phần lớn tính hiệu quả cho nền kinh tế thị trường.

Nông sản là một ví dụ rõ ràng nhất về sự năng động của cung và cầu trong các thị trường cạnh tranh. Ví dụ, một vài năm trước, một thời kỳ thời tiết băng giá đã khiến một số lớn cây cam ở Florida bị chết. Lượng cung về cam giảm mạnh khiến giá nước cam ép tăng lên đáng kể, điều này khuyến khích người tiêu dùng uống các loại nước giải khát khác, và do đó đã phân bổ lại lượng cung cam nhỏ hơn. Giá nước cam ép cao hơn cũng đã thu hút các nhà sản xuất Brazil gia nhập vào thị trường Hoa Kỳ, tăng mạnh lượng nước cam cô đặc ướp lạnh cung cấp cho người tiêu dùng Hoa Kỳ. Giá cao cũng khuyến khích nông dân Hoa Kỳ trồng lại cam ở vùng cực nam Florida, và sau đó một vài năm sản lượng cam của Hoa Kỳ đã phục hồi. Các phản ứng ngắn hạn của người Brazil kết hợp với phản ứng dài hạn của người Mỹ đối với sự thiếu hụt cung đã làm giá cam hạ trở lại.

Trong thập niên 1970, thị trường cà phê cũng phản ứng tương tự đối với tình trạng xáo trộn trong vấn đề cung cấp cà phê. Vào tháng 7/1975, tình trạng băng giá lan rộng đã khiến cây cà phê chết hàng loạt ở Brazil, gây nên mất mùa trong năm 1976 và 1977, từ 23 triệu bao xuống còn 9,3 triệu bao. Phản ứng có thể dự đoán trước của thị trường: giá cà phê tăng lên mức rất cao, điều này khuyến khích người dân khắp thế giới bắt đầu uống nhiều trà hơn. Tuy nhiên, giá cà phê cao cũng khiến người ta trồng nhiều cây cà phê hơn ở Bờ Biển Ngà, Uganda và những nơi khác ở miền nhiệt đới, và do vậy một vài năm sau sản lượng cà phê đã tăng lên đáng kể. Giá cả bắt đầu giảm. Điều này lặp lại hàng trăm lần trong suốt lịch sử của thị trường nông sản và thậm chí người ta còn coi là không có gì đặc biệt đáng chú ý.

Cung và cầu trở nên phức tạp hơn và càng thú vị hơn khi chúng thất bại, điều này thường xảy ra khi giá không thể thay đổi vì một số lý do nào đó. Sự kiểm soát giá cả của chính phủ thường là lý do phổ biến nhất cho sự thất bại các chức năng của thị trường. Ví dụ, một số thành phố của Hoa Kỳ đơn giản cho rằng giá cho thuê căn hộ trên thị trường tự do là quá cao và đã ra quyết định kiểm soát các mức phí đó. Mức phí cho thuê hợp pháp cao nhất được định ra thấp hơn mức giá mà cung và cầu tự xác định - điều này gây ra những kết quả có thể dự đoán. Kiểm soát giá cho thuê đã gây ra mức cầu quá lớn dài hạn về các căn hộ cho thuê, điều này đồng nghĩa với việc một số lượng lớn người muốn sống tại thành phố đã không thể tìm ra nhà để cho thuê. Các nhà đầu tư chán nản không muốn xây các khu căn hộ mới hoặc thậm chí không duy tu các tòa nhà họ đang có. Kết quả là có rất ít hoặc thậm chí không có thêm tòa nhà tư nhân nào được xây dựng để cho thuê và những tòa nhà hiện có cũng dần bị hư hại.

Bạn có thể hỏi vì sao về mặt chính trị một hệ thống như vậy lại có thể được dân chúng ưa thích. Câu trả lời là nó đưa lại một dịp giảm giá lớn cho những người đủ may mắn thuê được một căn hộ trong một tòa nhà khá khang trang. Do số người thuê nhà luôn luôn nhiều hơn số người cho thuê, và những người muốn thuê nhà mà không thể thuê được lại trở thành những cư dân không hợp pháp trong thành phố và không thể bầu cử. Chính trị và kinh tế đôi khi mâu thuẫn với nhau và chính trị thường giành phần thắng. Do vậy, trong những năm gần đây, các cử tri ở một vài thành phố đã từ chối các nỗ lực xóa bỏ kiểm soát giá thuê nhà trong khi một vài thành phố khác thiết lập lại kiểm soát giá thuê.

- Robert M. Dunn, Jr.

TÀI CHÍNH TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG

Trong các thị trường hàng hóa, dịch vụ và lao động, giá cả được thể hiện dưới hình thái tiền tệ nào đó, hay gọi là đồng tiền. Nhưng chính tiền tệ cũng được mua bán trong các nền kinh tế thị trường, bởi vì một số người muốn dành tiền để sử dụng trong tương lai, trong khi một số người khác – bao gồm cả các nhà doanh nghiệp – muốn vay tiền để sử dụng ngay. Cái giá để được quyền sử dụng số tiền đó – gọi là lãi suất – được xác định trong các thị trường trao đổi tài chính.

Nhìn rộng ra, các ngân hàng và các công ty khác trong lĩnh vực tài chính của nền kinh tế thị trường là những nhân tố quan trọng nhất nối kết những người có các nguồn lực cần tiết kiệm với những người có cách sử dụng có lợi nhất các nguồn quỹ đó, và do đó sẵn sàng trả lãi để được sử dụng khoản tiền đó. Trong các thị trường này, các quyết định về cách thức và địa điểm đầu tư tài chính là không tập trung, cũng giống như các quyết định về sản xuất và tiêu dùng là phân tán trong thị trường hàng hóa và dịch vụ.

Mua một ngôi nhà

Hãy quan sát gia đình Robert và Maria một vài năm sau thời điểm họ thảo luận về việc thay đổi nghề nghiệp và dự định học thêm. Thực tế, Maria đã nhận một công việc hành chính trong hệ thống trường học, và Robert theo học một khóa đào tạo nâng cao về lập trình máy tính và tìm được việc làm trong một lĩnh vực mới mẻ và phát triển. Kết quả là Robert và Maria đã có thu nhập cao hơn trước và có thể để dành tiền để thực hiện một khoản chi lớn nhất mà hầu hết các cá nhân bình thường đều làm: mua một ngôi nhà.

Như vậy vai trò của các tổ chức tài chính như ngân hàng là rất quan trọng. Ngân hàng thực hiện hai chức năng có liên quan với nhau: Một mặt, họ nhận tiền gửi từ những người như Robert và Maria – những người tiết kiệm tiền muốn giữ tiền của họ ở một nơi an toàn và nhận lãi suất từ khoản tiền đó. Mặt khác, họ cho vay đối với những người có thể chứng minh khả năng thanh toán được khoản vay đó sau một thời gian. Tất nhiên, những người vay tiền và cho vay không chỉ là những cá nhân mà còn bao gồm các công ty tư nhân muốn tiết kiệm tiền hay muốn vay tiền để đầu tư mới hoặc mở rộng kinh doanh.

Trong một nền kinh tế thị trường, các cá nhân như Robert và Maria có thể đóng vai trò người gửi tiền và người đi vay vào những thời điểm khác nhau. Để thu hút tiền của họ, ngân hàng chào mời những người gửi tiền như Robert và Maria một mức lãi suất nhất định cạnh tranh với các ngân hàng và quỹ tiết kiệm khác. Bây giờ, Robert và Maria lại đến ngân hàng với tư cách là người đi vay tiềm năng, tìm kiếm một khoản vay giúp họ có thể mua được một ngôi nhà. Nếu ngân hàng thấy rằng họ có thu nhập đủ

để thanh toán khoản vay trả góp hàng tháng trong một khoảng thời gian vài năm thì ngân hàng có thể cho họ vay tiền. Tuy nhiên, ngân hàng sẽ lấy của họ một mức lãi suất cao hơn so với mức lãi suất họ được hưởng trước đó khi họ là người gửi tiền: mức chênh lệch này là thu nhập của ngân hàng từ dịch vụ tài chính họ cung cấp.

Vay mượn và đầu tư

Một quá trình tương tự như vậy cũng xảy ra khi các doanh nghiệp tìm kiếm nguồn vốn đầu tư cho các nhà máy, cửa hàng và trang thiết bị mới. Và cũng như các ngành khác trong một nền kinh tế thị trường, cạnh tranh giữa các ngân hàng cũng giúp đảm bảo rằng lãi suất sẽ thấp hết mức có thể mà vẫn mang lại cho ngân hàng một mức thu nhập thỏa đáng để họ có thể hoạt động tốt và hiệu quả. Hơn nữa, do dự trữ tiền cho các khoản vay là có hạn nên những người đi vay – các cá nhân hoặc công ty – sẽ cạnh tranh với nhau để được ngân hàng chấp thuận. Sự cạnh tranh này sẽ giúp đảm bảo các khoản vay ngân hàng sẽ được phân bổ cho các khoản đầu tư có doanh thu tiềm năng cao nhất theo một phương thức hiệu quả hơn nhiều so với trường hợp chính phủ tự mình quyết định cho vay.

Các doanh nghiệp tìm cách vay các khoản đầu tư này để trang bị các cơ sở vật chất hoặc trang thiết bị mới để tăng sản lượng và doanh số. Các công ty trông đợi sẽ thu được lợi nhuận từ các khoản đầu tư mới này trong nhiều năm, vì vậy họ sẵn sàng trả tiền lãi cho nguồn quỹ mà họ sử dụng để mua các thiết bị đó và bắt đầu sản xuất ngay lập tức. Tất nhiên nếu lãi suất họ phải trả cao hơn tỉ suất lợi nhuận họ có thể thu được thì doanh nghiệp sẽ không vay vốn nữa. Và thực tế, nếu một công ty không có những dự định đầu tư có lợi nhuận cao hơn mức lãi suất tiền vay hiện tại thì họ sẽ tiết kiệm tiền còn hơn là cố gắng vay mượn thêm. Hoặc, một điều chắc chắn hơn là doanh nghiệp sẽ cố gắng chuyển các nguồn lực của mình sang một lĩnh vực kinh doanh khác có tỉ suất lợi nhuận dự tính cao hơn mức lãi suất tiền vay. Điều đó đơn giản chỉ là một cách lựa chọn khác, theo đó các nguồn lực đã được chuyển sang cho các công ty xác định được cách thức sử dụng nguồn lực có lợi nhất, và như chúng ta đã thấy ở trên, nó dựa vào việc cung cấp những sản phẩm mà người tiêu dùng có nhu cầu nhất, với giá cả bằng hoặc thấp hơn giá cả của các sản phẩm tương tự đang được các công ty cạnh tranh chào bán.

Ở đây, thương mại quốc tế cũng có vai trò quan trọng. Các quốc gia có thể trao đổi hàng hóa thì họ cũng có thể trao đổi các dịch vụ tài chính và các nguồn quỹ đầu tư. Đầu tư nước ngoài có thể làm tăng nguồn quỹ hoặc vốn cho các doanh nghiệp đang tìm kiếm nguồn vay vốn để đầu tư. Bằng cách cạnh tranh với các ngân hàng và các tổ chức tài chính trong nước, đầu tư nước ngoài cũng có thể góp phần đảm bảo mức lãi suất - chi phí sử dụng tiền - thấp hơn.

Đầu tư nước ngoài, nếu bị coi là quá mở rộng, có thể khiến người ta lo lắng rằng một phần của nền kinh tế không còn thuộc quyền kiểm soát của quốc gia nữa. Những mối lo này thường là không có cơ sở, phần lớn vì một nền kinh tế thị trường năng động sẽ đưa lại các cơ hội công bằng cho tất cả các

khoản đầu tư và các hoạt động kinh doanh quốc tế cũng như trong nước. Đầu tư trực tiếp nước ngoài, cũng giống như các loại hình đầu tư khác, là một lá phiếu tín nhiệm cho tăng trưởng kinh tế. Bằng cách đưa vào các nguồn quỹ mới, đầu tư nước ngoài luôn luôn cải thiện tính hiệu quả, bổ sung các chuyên gia quản lý và giúp cho mức lãi suất hạ thấp hơn.

Thị trường chứng khoán và đầu tư

Như chúng ta đã thấy trong ví dụ về Robert và Maria, các ngân hàng thành công kiếm tiền bằng cách hoạt động như là người trung gian giữa người để dành tiền và người đi vay, và đóng một vai trò quan trọng trong hệ thống kinh tế bằng cách đưa họ lại với nhau để các khoản tiết kiệm có thể được tái đầu tư.

Trong lĩnh vực tài chính của một nền kinh tế thị trường rộng lớn còn có các loại hình kinh doanh khác, thậm chí chuyên môn hóa hơn. Giả sử rằng sau một vài năm, Robert và Maria quyết định bắt đầu lập một doanh nghiệp nhỏ tận dụng kết hợp các kỹ năng và kinh nghiệm của họ về giáo dục và lập trình máy tính. Họ cùng nhau phát triển một loạt phần mềm máy tính về giáo dục cho các trường học, và họ cần tiền để bắt đầu một doanh nghiệp mới gọi là Công ty Phần mềm Giáo dục R&M. Họ có thể quay trở lại ngân hàng và cố gắng bảo lãnh khoản vay như họ đã làm khi mua ngôi nhà. Hoặc họ có thể bán các phần sở hữu, tức là các cổ phiếu công ty, trong doanh nghiệp tương lai của họ cho hàng trăm, thậm chí là hàng nghìn người tin tưởng rằng Công ty Phần mềm R&M có khả năng sinh lợi. Các doanh nhân nhỏ như Robert và Maria, cũng như các tập đoàn lớn nhất thế giới, thường chào bán cổ phiếu như vậy thông qua các nhà môi giới chứng khoán, những người hoạt động kinh doanh chứng khoán trên khắp thế giới.

Những người mua cổ phiếu này sẵn sàng đầu tư một phần tiền của mình vào các doanh nghiệp này để nhận một phần lợi tức của doanh nghiệp trong tương lai. Những người này trở thành các chủ nhân thực sự hợp pháp của công ty và nhận được quyền bỏ phiếu cho mỗi cổ phần mà họ mua. Điều này khiến họ có tiếng nói về những việc công ty làm và quyết định ai sẽ là giám đốc và ban điều hành của công ty.

Họ cũng đồng thời chia sẻ rủi ro của công ty. Nếu Công ty Phần mềm Giáo dục R&M hoạt động kém hiệu quả hoặc thua lỗ thì các nhà đầu tư sẽ mất một phần hoặc toàn bộ tiền đầu tư. Tuy nhiên, nếu công ty thành công, chính các nhà đầu tư này sẽ có cơ hội nhận một khoản lợi nhuận từ khoản đầu tư của họ, hoặc họ chọn cách giữ cổ phần để có thu nhập dài hạn, hoặc họ bán cổ phần của mình với giá cao gấp nhiều lần so với giá trị ban đầu.

Chỉ cần các cổ đông hy vọng công ty hoạt động tốt, họ sẽ giữ các cổ phiếu đó để có một phần từ lợi nhuận dự tính của công ty, và thậm chí có thể mua thêm các cổ phần khác. Nhưng những cổ đông không hài lòng với triển vọng doanh thu và lợi nhuận của công ty sẽ bán các cổ phiếu họ có trên thị trường chứng khoán thông qua các công ty chuyên môn hóa trong việc tìm kiếm người mua và người bán cổ phiếu của tất cả các tập đoàn lớn trong nền kinh tế. Các công ty

này được coi là các nhà môi giới chứng khoán, và nhóm các công ty này kết hợp cùng nhau sẽ tạo nên các thị trường chứng khoán rộng lớn tại các địa điểm trên khắp thế giới như New York, Tokyo và London.

Giống như ngành ngân hàng, các thị trường chứng khoán này dần đóng một vai trò quan trọng trong nền kinh tế quốc gia và trong thương mại quốc tế. Họ giúp những cổ đông và những người khác thực hiện các quyết định đầu tư, đánh giá tính hiệu quả của các doanh nghiệp đang hoạt động và phân tích tình hình kinh doanh nói chung. Điều này được thực hiện thông qua giá cả của hàng ngàn cổ phiếu công ty đang được trao đổi hàng ngày trên các sàn giao dịch này, đang tăng lên hoặc giảm xuống tùy theo tình hình kinh doanh thay đổi không ngừng của các công ty tư nhân, các đối thủ cạnh tranh và toàn bộ nền kinh tế.

Quá trình đầu tư đưa lại cho những người tiết kiệm tiền và các nhà đầu tư sự tự do và cơ hội quyết định về những rủi ro và công việc kinh doanh mới. Họ sẽ tiếp tục thu lợi lớn nếu họ tiết kiệm và đầu tư khôn ngoan, nhưng họ cũng có thể mất rất nhiều nếu họ đầu tư không hợp lý. Đó là lý do vì sao hầu hết các nhà đầu tư đều không chọn cách đầu tư tất cả tiền của vào một dự án hay một công ty, thay vào đó họ vẫn giữ một phần tài sản của mình trong các công ty hoặc tài khoản rất an toàn, "đáng tin cậy và trung thực". Chỉ những người chọn cách đặt một canh bạc lớn và đầu tư toàn bộ tài sản của họ vào một số ít công việc kinh doanh rủi ro cao có khả năng sẽ mất cả cơ nghiệp – hoặc ngược lại, sẽ được cả một cơ nghiệp từ thị trường tài chính.

Trong thế kỷ vừa qua người ta đã thực hiện một sự so sánh giữa các khoản đầu tư tư nhân với các khoản đầu tư của chính phủ vào việc phát triển các sản phẩm và công nghệ mới, đặc biệt là ở các nước có nền kinh tế kế hoạch tập trung. Mặc dù có nhiều thời kỳ thua lỗ nhưng những khoản đầu tư tư nhân rõ ràng đã có kết quả vượt trội. Vì sao? Một lần nữa nguyên nhân chính là bản chất của nền kinh tế thị trường: một quá trình phân tán trong đó nhiều người thực hiện các quyết định vay mượn và đầu tư phản ứng với các điều kiện kinh tế thay đổi chứ không phải là một nhóm nhỏ trong một chính phủ tập trung. Hơn nữa, các quyết định này là do các cá nhân thực hiện - những người mà tài sản của chính họ phải hứng chịu rủi ro chắc chắn sẽ là động lực mạnh mẽ khiến họ thực hiện các lựa chọn một cách cẩn thận và khôn ngoan.

CHÍNH PHỦ TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG

Nếu các thị trường và hệ thống thị trường là hiệu quả, tại sao lại để cho chính phủ nhúng tay vào hoạt động của họ? Tại sao họ không áp dụng một chính sách gọi là *laissez-faire (chính sách để mặc tư nhân tự kinh doanh-thị trường tự do)* và cho phép các thị trường tư nhân hoạt động không chịu bất cứ sự can thiệp nào của nhà nước? Có một vài lý do mà các nhà kinh tế và các nhà quan sát xã hội khác đã xác định có thể được minh họa với một vài ví dụ dưới đây. Tuy nhiên, trong hầu hết các trường hợp, vai trò của chính phủ không phải là thay thế thị trường, mà là cải thiện các chức năng của nền kinh tế thị trường. Hơn nữa, bất cứ quyết định nào nhằm quy định hoặc can thiệp vào hoạt động của các lực lượng thị trường (cung và cầu) đều phải được cân nhắc cẩn thận giữa cái hại do các quy định đó đưa ra với lợi ích mà các can thiệp đó đem lại.

Quốc phòng và hàng hóa công cộng

Quốc phòng là một ví dụ về vai trò không thể loại bỏ được của chính phủ. Tại sao? Bởi vì việc phòng thủ cho một quốc gia là một dạng hàng hóa hoàn toàn khác biệt so với cam, máy vi tính hay nhà ở: con người không thể thanh toán cho từng đơn vị hàng hóa mà họ sử dụng mà phải mua một tổng thể cho toàn bộ quốc gia. Cung cấp dịch vụ quốc phòng cho một cá nhân không có nghĩa là những người khác ít được bảo vệ hơn, bởi vì trên thực tế tất cả mọi người đều tiêu thụ các dịch vụ quốc phòng này cùng nhau. Trên thực tế thì dịch vụ quốc phòng được cung cấp cho tất cả dân chúng trong một quốc gia kể cả những người không muốn dịch vụ này, bởi vì không có một cách làm hiệu quả nào khác. Chỉ có các quốc gia chứ không phải là các làng xã hay các cá nhân có thể có đủ nguồn lực để sản xuất máy bay chiến đấu phản lực.

Loại hình hàng hóa này gọi là hàng hóa công cộng, bởi vì không một doanh nghiệp tư nhân nào có thể bán dịch vụ quốc phòng cho các công dân của một quốc gia mà vẫn duy trì được hoạt động kinh doanh. Nó chỉ đơn giản là không thể bán dịch vụ quốc phòng cho những người cần và không bảo vệ những người từ chối thanh toán dịch vụ đó. Và nếu những người này vẫn được bảo vệ mà không phải trả tiền thì tại sao họ phải chọn cách thanh toán? Điều này được coi là vấn đề "kẻ ăn không", và đó là lý do chính giải thích vì sao chính phủ phải điều hành quốc phòng và dùng thuế để chi cho quốc phòng.

Không có nhiều hàng hóa công cộng thực sự - những hàng hóa nhiều người có thể cùng sử dụng và là đối tượng của vấn đề kẻ ăn không - do đó hầu hết các hàng hóa và dịch vụ trong nền kinh tế thị trường đều có thể được các công ty tư nhân sản xuất và bán trong các thị trường tư nhân. Các ví dụ khác về hàng hóa công cộng có thể kể đến là chương trình kiểm soát lũ lụt và sâu bọ, và thậm chí cả băng tần sóng phát thanh và truyền hình được phát sóng rộng rãi trong

không trung. Mỗi hàng hóa này đều có thể được nhiều người tiêu dùng sử dụng cùng lúc, và cũng là đối tượng để những kẻ ăn không hưởng thụ, ít nhất ở một mức độ nào đó. Tuy nhiên, với sóng phát thanh và truyền hình, các chương trình có thể được các cá nhân sản xuất và thu lợi bằng cách bán thời gian phát sóng cho quảng cáo. Hoặc trong một vài trường hợp khác, các tín hiệu phát sóng hiện đã được đổi tần số điện tử để các công ty tư nhân có thể kiếm tiền bằng cách cho thuê các thiết bị giải mã cho những người muốn xem các chương trình này.

Ô nhiễm và chi phí ngoại sinh

Hãy lấy một ví dụ về một công ty sản xuất các sản phẩm giấy – từ giấy viết đến thùng các-tông – tại một nhà máy bên cạnh một con sông. Vấn đề là nhà máy đã đổ xuống sông các hóa chất ô nhiễm là sản phẩm phụ từ quá trình sản xuất. Nhưng không có một cá nhân hay một pháp nhân nào sở hữu nước sông nên không có ai buộc nhà máy phải ngừng gây ô nhiễm. Hơn nữa, do việc làm sạch dòng sông sẽ tốn tiền, nên công ty có thể bán các sản phẩm giấy rẻ hơn trường hợp họ phải chịu các chi phí kiểm soát ô nhiễm như vậy. Kết quả là, công ty giấy có thể tăng sản lượng do cầu tương đối cao hơn tại mức giá thấp hơn, và nhà máy càng có nhiều chất thải và ô nhiễm hơn. Bằng cách gây ô nhiễm mà không chịu một hình phạt nào, công ty cũng có thể có lợi thế không công bằng so với các đối thủ cạnh tranh, những người mà sản phẩm giấy của họ bao gồm cả chi phí lắp đặt các thiết bị kiểm soát ô nhiễm.

Đây là một ví dụ cổ điển về cái gọi là chi phí ngoại sinh không được phản ánh trong giá cả thông qua hoạt động bình thường của thị trường. Cả công ty giấy lẫn các khách hàng của họ đều không chịu chi phí thực sự của việc sản xuất giấy; thay vào đó một phần chi phí – yếu tố ô nhiễm – được chuyển sang những người sống hoặc làm việc dọc dòng sông, và những người trả thuế là những người thực tế phải thanh toán các hóa đơn vệ sinh.

Giống như những yếu tố ngoại sinh khác, ô nhiễm cũng thường xuất hiện ở những nơi mà quyền sở hữu một nguồn lực – trong trường hợp này là dòng sông – không do một cá nhân hoặc một tổ chức tư nhân nắm giữ. Ví dụ, đất công và lề đường thường bị xả rác nhiều hơn là bãi cỏ trước cửa nhà riêng, bởi vì không ai sở hữu những khoảng đất công này và chịu trách nhiệm giữ vệ sinh cho chúng, hay buộc tội những người chiếm đoạt chúng. Trên thực tế, hầu hết ô nhiễm đều bị thải vào không khí, đại dương và các dòng sông bởi vì không có cá nhân nào sở hữu các nguồn lực đó có đủ động cơ cá nhân để bắt những người gây ô nhiễm chịu trách nhiệm về những thiệt hại họ gây ra. Mặc dù có một số người bỏ thời gian và chịu rắc rối để khởi kiện những người gây ô nhiễm, thì hầu hết những người khác có rất ít động lực kinh tế để làm điều đó.

Vai trò của chính phủ trong vấn đề này là cố gắng hiệu chỉnh sự mất cân bằng đó. Bằng cách can thiệp, chính phủ buộc những người sản xuất và tiêu dùng sản phẩm đó phải thanh toán cho những chi phí vệ sinh này. Thực chất, vai trò kinh tế này của chính phủ chỉ đơn giản là khiến những người hưởng lợi từ việc bán và tiêu dùng sản phẩm phải trả cho tất cả các chi phí sản xuất và tiêu dùng chúng.

Thật không may là hiếm khi chính phủ có

Vấn đề kiểm soát ô nhiễm là một ví dụ nổi bật về cách chính phủ trong một nền kinh tế thị trường có thể khai thác cơ chế cung-cầu để giải quyết một vấn đề quan trọng mà toàn bộ xã hội phải đương đầu.

Khi đối mặt với vấn đề ô nhiễm không khí, nước hoặc đất đai, chính phủ có một số lựa chọn để cân nhắc nhằm cân bằng giữa nhu cầu có một môi trường sạch hơn với các chi phí kinh tế của việc làm sạch môi trường.

Trường hợp đầu tiên, giả sử người ta phát hiện ra một chất ô nhiễm nhất định rất độc hại và không thể khử độc được bằng cách áp dụng các quá trình sản xuất hoặc bảo vệ mới. Trong điều kiện này, chính phủ có thể hành động đúng đắn khi ban hành các quy định trực tiếp đòi hỏi phải loại bỏ hoàn toàn hoặc giảm mạnh lượng chất thải sao cho nó không còn là mối đe dọa đối với sức khỏe con người hoặc môi trường nữa. Tuy nhiên, một chương trình như vậy đòi hỏi chi phí xã hội rất cao.

Đối với các chất ít nguy hiểm hơn, mặc dù mức độ ô nhiễm sẽ được cắt giảm nhưng việc triệt bỏ hoàn toàn có thể khiến phát sinh mức chi phí cao không hợp lý dưới dạng mất mát sản xuất, tiêu dùng và việc làm. Trong hoàn cảnh này, cách làm hiệu quả hơn là đánh thuế đối với việc gây ô nhiễm thay vì đòi hỏi giảm ô nhiễm cụ thể ở tất cả các địa điểm sản xuất.

Lý do đơn giản là chi phí làm sạch môi trường sẽ biến đổi rất lớn tùy theo các địa điểm sản xuất khác nhau và các công ty khác nhau. Bằng cách đánh thuế những người gây ô nhiễm, chính phủ sẽ khiến các hãng có khả năng giảm thải ô nhiễm với chi phí tương đối thấp sẽ thực hiện điều đó và do vậy họ sẽ không phải trả thuế ô nhiễm. Những hãng nào thấy việc giảm bớt ô nhiễm sẽ quá tốn kém (thường là những hãng có nhà máy và trang thiết bị cũ kỹ) sẽ thấy hợp lý hơn khi chọn cách tiếp tục gây ô nhiễm và trả thuế cho những gì họ thải ra. Chính phủ cũng có thể có ảnh hưởng đến các thay đổi này bằng cách khuyến khích người tiêu dùng sử dụng những sản phẩm không gây ô nhiễm. Hỗ trợ thuế cho những người mua các phương tiện kết hợp sử dụng gas và điện và các hệ thống lò sưởi nhà riêng sử dụng năng lượng mặt trời chỉ là hai ví dụ ở Hoa Kỳ. Có một số sáng kiến khác đang được triển khai ở Mỹ nhằm khuyến khích các doanh nghiệp và các nhà máy giảm phế thải một cách tự nguyện.

Có lẽ cách thức tiếp cận sáng tạo nhất đối với thách thức giảm ô nhiễm lại hoàn toàn không liên quan đến chính phủ mà nằm trong chính thị trường. Những chương trình được gọi là “cap and trade” (mua bán hạn ngạch ô nhiễm) đã được chứng minh là rất thành công ở Mỹ, tạo ra mức giảm rất đáng kể các chất ô nhiễm như điôxit sunphua (SO_2, một thành phần tạo nên mưa axít). Theo hệ thống này, Chính phủ chỉ phải xác định tổng mức ô nhiễm cho phép ở từng khu vực, sau đó bán đủ giấy phép chỉ trong mức phế thải cho phép. Bất cứ kế hoạch thuế nào cũng trở nên không cần thiết. Những giấy phép này có thể được trao đổi với giá cả tự do lên xuống phản ánh các điều kiện kinh tế và môi trường khác nhau. Cơ quan Bảo vệ Môi trường, hoạt động theo hướng dẫn quy định của Chương trình Mưa Axít, đã đặt giới hạn cho việc giảm phóng thải chất SO_2. Đối với những công ty có thể giảm phế thải đến mức giới hạn và thấp hơn thì sẽ được “thưởng hạn ngạch ô nhiễm”. Các công ty này sau đó có

thể bán hạn ngạch thưởng này cho các công ty khác không có đủ khả năng thực hiện mức giảm như vậy. Kết quả là việc phóng thải chất SO_2 ở Mỹ đã giảm hơn 6,5 triệu tấn kể từ năm 1980 mặc dù vẫn còn khoảng hai triệu đô-la Mỹ dưới dạng thưởng hạn ngạch SO_2 trên thị trường. Một lợi ích tương đương là chi phí cho các ngành công nghiệp thực hiện chương trình này đã giảm thấp hơn mức dự tính ban đầu của Chính phủ.

Tuy nhiên hệ thống hạn ngạch này vẫn phải phụ thuộc vào sự can thiệp của Chính phủ. Hiện tại thế hệ tiếp theo của các giải pháp dựa trên thị trường đã bắt đầu - một hệ thống "cap and trade" tự nguyện nhằm giải quyết vấn đề của sáu "khí gas nhà kính" như điôxit cacbon (CO_2). Thị trường này đặt trụ sở tại Chicago và do 14 công ty đầu ngành của Mỹ thành lập như Ford Motor và Motorola. Những công ty này thỏa thuận sẽ tự nguyện giảm phế thải và bắt đầu quá trình trao đổi thưởng hạn ngạch. Nói về động cơ của Chương trình Trao đổi Khí hậu Chicago, Tổng Giám đốc Điều hành Richard Sandor cho rằng - "người ta ngày càng mong muốn thị trường cho phép họ được giải quyết các vấn đề xã hội và môi trường… tất cả chúng tôi đều tin rằng sử dụng hiệu quả năng lượng là rất tốt cho kinh doanh".

PHÂN PHỐI THU NHẬP VÀ HUY ĐỘNG VỐN

Tại tất cả các quốc gia công nghiệp có nền kinh tế thị trường như Hoa Kỳ, nguyên nhân cơ bản của sự chênh lệch trong thu nhập hàng năm của các gia đình là sự chênh lệch về lương và tiền công. Khoảng ba phần tư mọi thu nhập là từ lương và tiền công - một phần tư còn lại được phân chia giữa các khoản cho vay, lợi nhuận và các khoản thanh toán lợi tức.

Mô hình phân phối thu nhập tổng thể vẫn ổn định trong hầu hết các nền kinh tế thị trường kể từ cuối Chiến tranh Thế giới Thứ hai. Theo Cục Điều tra Dân số Hoa Kỳ, ở Mỹ, 20% các gia đình có thu nhập cao nhất nhận được khoảng 49% tổng thu nhập của nền kinh tế, 20% các gia đình có thu nhập cao thứ hai nhận được khoảng 23%, còn 20% các gia đình trung lưu nhận khoảng 15%, còn lại 20% các gia đình có thu nhập gần thấp nhất chiếm 8% thu nhập và 20% gia đình có thu nhập thấp nhất chỉ chiếm 3% tổng thu nhập của quốc gia.

Các con số này không phản ánh được một thực tế là những người có thu nhập cao phải trả thuế cao hơn những người có thu nhập thấp, hoặc rất nhiều các gia đình có thu nhập thấp được hưởng lợi từ các chương trình hỗ trợ của chính phủ như phiếu lương thực và trợ cấp thuê nhà. Việc điều chỉnh sự chênh lệch này sẽ tăng phần được hưởng trong tổng thu nhập quốc gia cho 20% các gia đình nghèo nhất lên khoảng 5% và giảm phần hưởng trong tổng thu nhập của các gia đình có thu nhập cao nhất xuống khoảng 46%. Nhưng đây vẫn là một mức chênh lệch rất lớn về thu nhập và nhiều người vẫn thắc mắc vì sao lại có điều này.

Còn một số lý do để giải thích sự chênh lệch về thu nhập này của các gia đình ngoài sự khác biệt về lương và tiền công cơ bản như đã nói ở trên và giải thích vì sao có sự thay đổi lên xuống theo thời gian trong thu nhập của các gia đình khác nhau. Ví dụ, các công nhân vừa mới gia nhập thị trường lao động (điển hình là

những công nhân trẻ ít kinh nghiệm làm việc) và các công nhân già hơn đã nghỉ hưu hoặc chỉ nhận các công việc bán thời gian thường là đại diện thường xuyên của nhóm các gia đình có thu nhập thấp nhất, và điều này không gây nhiều ngạc nhiên. Hầu hết các công nhân – và đặc biệt là những người có học vấn và được đào tạo cao hơn – có thu nhập tăng hàng năm theo nghề nghiệp của họ. Những công nhân khác đôi khi bị giảm lương hoặc tiền công tạm thời khi họ tạm nghỉ việc ngắn hạn, bị ốm đau hoặc là thương tích hay các lý do khác.

Vì tất cả những lý do này, và mặc dù có sự ổn định cơ bản trong việc phân phối thu nhập nói chung, vẫn tồn tại một cơ hội lớn trong việc huy động vốn trong nền kinh tế thị trường. Điều này có nghĩa là chúng ta luôn nhìn thấy các gia đình tăng hoặc giảm các khoản thu nhập trên của họ qua từng năm. Ví dụ, một nghiên cứu cho thấy chỉ trong vòng bảy năm, hơn một nửa số gia đình vốn từng có thu nhập nằm trong số 20% các gia đình Mỹ có thu nhập cao nhất đã trượt xuống các thứ hạng thấp hơn, và 6% đã trượt xuống nằm trong số 20% gia đình có thu nhập hàng năm thấp nhất. Cũng trong bảy năm đó, gần một nửa (45%) các gia đình trước đây nằm trong số các gia đình có thu nhập thấp nhất đã chuyển lên các nhóm có thu nhập cao hơn; gần 4% trong số đó thậm chí đã nhập vào nhóm 20% các gia đình có thu nhập cao nhất.

Trong những thời kỳ dài hơn, người ta thấy rằng hầu hết con cái của những ông bố bà mẹ giàu có thường có mức thu nhập cao hơn trung bình, nhưng xét bình quân, mức thu nhập của họ sẽ gần như không cao bằng thu nhập của bố mẹ họ. Tương tự, hầu hết con cái của những người nghèo hơn thường có thu nhập trung bình thấp, nhưng không thấp hơn nhiều so với mức trung bình thu nhập của bố mẹ họ. Qua ba thế hệ, tức là nói về thế hệ cháu của những người giàu hoặc nghèo hôm nay, hầu hết tất cả các lợi thế hoặc bất lợi về thu nhập của họ đã biến mất. Kết quả này chắc chắn không đúng với tất cả các gia đình giàu hoặc nghèo, nhưng đúng với phần đông trong số họ.

Bằng chứng thống kê này đã chứng minh hai điều quan trọng: Một là, thị trường lao động và các yếu tố sản xuất khác là mở và linh hoạt đủ để đưa lại sự tự do và các cơ hội đáng kể cho hầu hết công nhân trong các nền kinh tế thị trường - thậm chí cho phần lớn những người có thu nhập thấp nhất trong một số năm. Tuy nhiên, điều thứ hai là mặc dù có các cơ hội này nhưng những bước thay đổi trong các nền kinh tế thị trường hiện nay nhanh đến nỗi một số công nhân bị tụt hậu, đòi hỏi các chương trình hỗ trợ và đào tạo được thiết kế cẩn thận để đưa họ trở lại thị trường lao động cạnh tranh hoặc ít nhất là giúp họ duy trì một mức sống tạm được.

Kể từ thập kỷ 1930 và cuộc Đại khủng hoảng, chính phủ ở tất cả các nền kinh tế thị trường lớn đã phản ứng với các thách thức này bằng cách đưa ra các chương trình hỗ trợ thu nhập mở rộng cho các gia đình có thu nhập thấp. Mức độ và hình thức của các hỗ trợ này vẫn còn là các vấn đề chính trị gây tranh luận ở hầu hết các quốc gia này. Nhưng hầu hết các bộ máy chính trị trong các nền kinh tế thị trường hiện nay đã thừa nhận yêu cầu có một "mạng lưới an toàn sinh" gồm các trợ cấp của chính phủ và các dịch vụ xã hội cơ bản để bảo vệ những gia đình nghèo nhất – và đặc biệt là trẻ em của các gia đình đó.

Mặc dù những chương trình này đã có tác dụng giảm bớt ảnh hưởng của đói nghèo nhưng chúng vẫn chưa thực sự thành công trong việc xóa hẳn nghèo đói. Do vậy những cuộc tranh luận về cách thức tốt nhất để giúp đỡ những người nghèo vẫn còn phải tiếp tục.

thể dễ dàng xác định số tiền cần phạt là bao nhiêu trong những trường hợp này. Một lý do là rất khó và rất tốn kém để có thể xác định chính xác nguồn ô nhiễm hay xác định chính xác trị giá những thiệt hại mà ô nhiễm gây ra cho xã hội. Do những khó khăn này nên chính phủ phải chắc chắn rằng họ không lấy mức chi phí để giảm ô nhiễm cao hơn thiệt hại mà ô nhiễm gây ra cho xã hội. Để làm được như vậy rõ ràng là không hiệu quả và lãng phí các nguồn lực giá trị.

Một khi chính phủ đã xác định được một mức ô nhiễm có thể chấp nhận được, hoặc ít nhất là có thể chịu đựng được, họ có thể sử dụng luật pháp, các quy định, tiền phạt, kết án tù, thậm chí cả những khoản thuế đặc biệt để làm giảm ô nhiễm. Hoặc thậm chí về cơ bản, họ có thể cố gắng thiết lập quyền sở hữu rõ ràng hơn đối với các nguồn lực đang bị ô nhiễm, điều này sẽ dẫn đến tính giá cho việc sử dụng các nguồn lực với mức giá dựa trên thị trường, và buộc những người gây ô nhiễm chi trả các chi phí đó. Giữa những lựa chọn này, điểm mấu chốt là hiểu được vai trò cơ bản của chính phủ - khắc phục tình trạng sản xuất quá mức và tiêu dùng quá mức các hàng hóa và dịch vụ làm nảy sinh các chi phí ngoại sinh.

Giáo dục và lợi ích ngoại sinh

Khi Robert quay trở lại trường học lập trình máy tính, anh ta đang tìm kiếm cách cải thiện cho chính mình và gia đình chứ không cần thiết phải cải thiện cho cả một cộng đồng lớn. Nhưng kết quả từ sự nâng cao học vấn của anh ta là Robert trở thành một thành viên hữu ích và được đào tạo cao hơn trong cộng đồng của anh. Anh ta hiện giờ có những kỹ năng mới và đã xây dựng được một doanh nghiệp mới tạo cơ hội và việc làm cho những người khác.

Như vậy, học vấn của Robert đã làm lợi cho những người khác, điều này khác với quan hệ giữa những người sản xuất và tiêu dùng hàng hóa và dịch vụ. Giáo dục thường được coi là đưa lại những lợi ích ngoại sinh cho một quốc gia do những nhân công có học vấn thường linh hoạt và năng suất hơn, và chắc chắn là ít khả năng thất nghiệp hơn. Điều này có nghĩa là chi tiêu nhiều hơn cho giáo dục ngày hôm nay có thể sẽ dẫn đến những khoản tiết kiệm của xã hội và cá nhân không phải chi tiêu vào việc phòng chống tội phạm, nghèo đói và các vấn đề xã hội khác, cũng như tăng mức độ kỹ năng, tính linh hoạt và năng suất của lực lượng lao động.

Mở rộng ra, bất cứ sản phẩm nào đưa lại những lợi ích ngoại sinh đáng kể hoặc lợi ích vượt trội thì chính phủ có thể xem xét đến việc trợ cấp hoặc khuyến khích tiêu dùng, sản xuất sản phẩm đó để giá trị của các lợi ích ngoại sinh đó có thể được tính bằng giá cả thị trường và sản lượng đầu ra của các sản phẩm đó. Trong khi chi phí ngoại sinh sẽ dẫn đến việc sản xuất dư thừa một số hàng hóa nhất định thì việc tồn tại lợi ích ngoại sinh sẽ dẫn đến việc sản xuất dưới mức cầu các hàng hóa và dịch vụ khác.

Giáo dục công lập có lẽ là ví dụ lớn nhất và đặc trưng nhất về chi tiêu và trợ cấp của chính phủ cho một dịch vụ được xem là có lợi ích ngoại sinh đáng kể. Tuy nhiên, cũng có một số trường hợp chính phủ can thiệp ấn định giá thông qua trợ cấp hoặc thuế để khuyến khích các lợi ích ngoại sinh đó. Nhìn chung, việc mở rộng quyền tài sản và một hệ thống giá cả dựa trên thị trường có thể là

công cụ hữu hiệu nhất để chính phủ có thể điều chỉnh sự mất cân bằng do chi phí và lợi ích ngoại sinh gây nên.

Khuôn khổ pháp lý và xã hội

Các nền kinh tế thị trường không phải giấy phép cho sự bóc lột hay trộm cắp, mặc dù có những ví dụ rõ ràng về sự lạm dụng. Trên thực tế, có rất ít các trao đổi trên thị trường được thực hiện trong xã hội nơi không thừa nhận và bảo vệ rõ ràng quyền hợp pháp của người tiêu dùng và người sản xuất được sở hữu và kinh doanh các nguồn lực kinh tế. Điều này giải thích vì sao chính phủ trong các nền kinh tế thị trường lưu hồ sơ về các cuộc trao đổi đất đai và nhà cửa và buộc thực hiện các hợp đồng giữa người mua và người bán của tất cả các loại hàng hóa. Người mua muốn biết rõ ràng hàng hóa họ mua thực sự thuộc sở hữu của người bán, và cả người mua lẫn người bán đều muốn biết rõ rằng khi họ đồng ý trao đổi một số sản phẩm thì chắc chắn hợp đồng sẽ được thực hiện. Điều này cũng đúng đối với công nhân, dù người đó là công nhân độc lập hay trong một công đoàn, đồng ý với mức lương và điều kiện làm việc với chủ lao động. Nếu các đảm bảo này không được thực hiện thường xuyên và hiệu quả, và nếu không có một hệ thống xét xử tội phạm công bằng và hợp lý thì việc hoàn thành các giao dịch thị trường trở nên tốn kém và khó khăn hơn.

Chính phủ trong các nền kinh tế thị trường phải thiết lập và bảo vệ quyền sở hữu cá nhân và các khoản thu kinh tế từ việc sử dụng các tài sản đó. Nếu không có các đảm bảo như vậy, sẽ không có ai mạo hiểm thời gian và tiền bạc của mình vào các doanh nghiệp mà thành quả của nó có thể bị nhà nước hoặc một số nhóm khác chiếm hữu. Ví dụ, khi Robert và Maria dự định bắt đầu Công ty Phần mềm Giáo dục R&M, họ biết rằng họ đang phải chịu các rủi ro thua lỗ về kinh tế; nhưng họ cũng biết rằng nếu họ thành công, luật bảo vệ tài sản cá nhân sẽ cho phép họ được hưởng các thành quả kinh tế từ thành công đó.

Sự bảo hộ của chính phủ đối với tài sản cá nhân rõ ràng đã mở rộng sang cho cả đất đai, nhà máy, cửa hàng và các của cải vật chất khác, nhưng nó cũng mở rộng sang các tài sản gọi là sở hữu trí tuệ: các sản phẩm từ trí óc con người được thể hiện qua sách và các văn bản khác, nghệ thuật tạo hình, điện ảnh, các phát minh khoa học, các thiết kế kỹ thuật, các dược phẩm và các chương trình phần mềm máy tính. Sẽ không có doanh nhân hoặc công ty nào đầu tư vào các nghiên cứu thường là tốn kém và đòi hỏi nhiều thời gian để tìm ra các loại thuốc mới chữa bệnh, các chương trình máy tính mới, hoặc thậm chí để phát hành các cuốn tiểu thuyết mới nếu các công ty đối thủ có thể đơn giản bắt chước và đem bán các công trình của họ mà không phải trả tiền bản quyền hay các khoản phí khác phản ánh trong chi phí sản xuất của họ.

Nhằm bảo vệ và khuyến khích các nhà khoa học và nghệ sĩ, chính phủ ban hành các đặc quyền, hay còn gọi là bản quyền, để bảo vệ các loại hình tài sản trí tuệ nhất định như sách, âm nhạc, điện ảnh và các chương trình phần mềm máy tính; hoặc còn gọi là bằng sáng chế khi họ bảo vệ các loại hình khác như phát minh, thiết kế, sản phẩm và các quy trình sản xuất. Những quy định này trao cho chủ sở hữu, bất kể là cá nhân hay công ty, độc quyền bán hoặc dùng cách khác để

Trong lịch sử đã có nhiều trường hợp trong đó các đột phá về kỹ thuật hoặc các phát minh đã sáng tạo ra một ngành công nghiệp mới và đưa lại những thay đổi to lớn cho nhiều nền kinh tế. Ví dụ, máy hơi nước ban đầu rất nặng và cồng kềnh chỉ được sử dụng ở các địa điểm cố định như các nhà máy. Tuy nhiên, những tiến bộ về luyện kim đã giúp con người có thể sản xuất ra những cỗ máy vừa khỏe vừa tương đối nhẹ. Kết quả là ngành đường sắt đã có một tác động quan trọng đối với sự phát triển kinh tế ở châu Âu, châu Mỹ và nhiều nơi khác trên thế giới.

Trong những năm gần đây, việc phát minh ra bóng bán dẫn và sau đó là các mạch tích hợp cỡ lớn đã đưa lại cuộc cách mạng trong ngành điện tử. Máy vi tính, trước đó rất to, đắt tiền, chậm chạp và thường xuyên hư hỏng, nay đã trở nên nhỏ, rẻ, chạy nhanh và đáng tin cậy. Khi máy vi tính còn to và đắt thì chúng chỉ được sử dụng hạn chế trong các doanh nghiệp lớn, các trường đại học và các cơ quan chính phủ. Nay chúng đã nhỏ gọn và rẻ hơn, do vậy máy vi tính được sử dụng ở mọi nơi: các doanh nghiệp nhỏ, nhà riêng, các lớp học tiểu học và trong khoang máy bay du lịch.

Thay đổi kỹ thuật thường được xem như là một công cụ để thực hiện điều gì đó nhanh hơn hoặc hiệu quả hơn. Mặc dù những thành quả như vậy rất quan trọng nhưng còn lâu đó mới là cách duy nhất một nền kinh tế có thể khai thác được từ các tiến bộ khoa học. Thay đổi kỹ thuật thường có tác động đột phá những gì trước kia là sức mạnh độc quyền và do đó khiến nền kinh tế trở nên cạnh tranh hơn. Ví dụ, đường sắt thực sự độc quyền trong việc vận tải đến các hòn đảo trong suốt những năm cuối thế kỷ 19, nhưng việc phát minh ra động cơ đốt trong đã đưa lại một sự cạnh tranh mạnh mẽ cho xe tải, tàu thuyền và máy bay.

Các đột phá về nhựa và các nguyên liệu khác đã đưa lại tính cạnh tranh cho ngành thép, khiến ngành này không còn là một phần quan trọng trong các nền kinh tế công nghiệp hiện đại như một vài thập kỷ trước nữa. Gần đây hơn, việc phát minh ra vi sóng, vệ tinh và công nghệ sợi quang học đã nhanh chóng kết thúc sự độc quyền viễn thông của chính phủ ở nhiều quốc gia trên khắp thế giới. Ví dụ, tại Hoa Kỳ, độc quyền trong viễn thông đường dài của Công ty Điện tín và Điện thoại Hoa Kỳ (AT&T) đã bị các công ty viễn thông như US Sprint và MCI phá vỡ. Các hãng này đã tận dụng các tiến bộ trong công nghệ vi sóng (khiến các dịch vụ đường dài bớt đắt đỏ hơn) và giảm chi phí (do tăng hiệu quả sản xuất) để tạo ra một thị trường viễn thông hoàn toàn mới và cạnh tranh hơn. Kết quả là chất lượng do thị trường quyết định và nhiều lựa chọn hơn cho người tiêu dùng Hoa Kỳ.

- Robert M. Dunn, Jr.

đưa ra thị trường các sản phẩm và sáng tạo của họ trong một khoảng thời gian cụ thể. Như Tổng thống Abraham Lincoln đã nói, những quyền này đã thêm "năng lượng của lợi ích vào ngọn lửa của thiên tài".

Khi quy định và thực thi quyền sở hữu cũng như duy trì một hệ thống luật pháp hiệu quả, chính phủ có thể xây dựng một môi trường xã hội cho phép các thị trường tư nhân của hầu hết các hàng hóa và dịch vụ có thể hoạt động hiệu quả và với sự ủng hộ rộng rãi của dân chúng.

Cạnh tranh

Mỗi tháng, Robert và Maria thường thanh toán các hóa đơn cho công ty cấp nước địa phương. Không giống như hầu hết các doanh nghiệp khác trong nền kinh tế thị trường, công ty cấp nước không phải cạnh tranh với các doanh nghiệp đối thủ khác trong việc cung cấp nước.

Công ty cấp nước được gọi là "độc quyền tự nhiên" bởi vì chỉ một công ty cấp nước là có tính kinh tế nhất. Cho phép có hai hệ thống nước, hoặc hai hệ thống dây điện hoàn toàn tách biệt trong trường hợp của hai công ty điện lực, sẽ là lãng phí và rất không hiệu quả. Thay vì phải kiểm soát chi phí và tối đa hóa hiệu quả thông qua cạnh tranh, các cơ quan chính phủ quy định mức giá và các dịch vụ của các công ty này nhằm đảm bảo rằng họ đưa ra các mức giá tốt nhất có thể đối với khách hàng và vẫn nhận được mức doanh thu thỏa đáng cho khoản đầu tư của họ.

Số các công ty độc quyền tự nhiên như vậy thực sự rất ít và chỉ chiếm một phần nhỏ trong các hoạt động kinh tế ở hầu hết các nền kinh tế thị trường. Một vấn đề phổ biến hơn và nhìn chung phức tạp hơn phát sinh khi một ngành nghề chỉ do một vài công ty lớn khống chế. Thực sự sẽ nguy hiểm nếu những công ty này cấu kết với nhau để đặt mức giá cao hơn và hạn chế các công ty cạnh tranh mới gia nhập thị trường. Để ngăn chặn những sự độc quyền và các hành vi cấu kết đó, và để duy trì mức cạnh tranh hiệu quả hơn trong hệ thống kinh tế, các bộ luật gọi là chống độc quyền được ban bố trong hầu hết các nền kinh tế thị trường, kể cả ở Hoa Kỳ.

Cạnh tranh có giới hạn có thể xảy ra ở một vài ngành nghề, ví dụ như hàng không, do mức cầu của thị trường chỉ đủ cho một số công ty lớn có các công nghệ sản xuất hiệu quả nhất cho các sản phẩm như vậy. (Tuy nhiên, các sự kiện bất ngờ như vụ tấn công ngày 11 tháng 9 năm 2001 và sự xuất hiện của các hãng vận tải nhỏ chi phí thấp "không cầu kỳ trong dịch vụ" đe dọa các hãng truyền thống hàng đầu trên thị trường). Do đó các nhà hoạch định chính sách phải quyết định xem liệu sự cạnh tranh giữa một số ít các công ty lớn sản xuất các sản phẩm như vậy có thích hợp để giữ giá cả và lợi nhuận thấp xuống mức hợp lý và giữ chất lượng sản phẩm cao. Nếu không, họ có thể lại phải sử dụng các quy định về giá cả và dịch vụ hoặc chia nhỏ một cách hợp pháp các công ty lớn thành các công ty nhỏ hơn, nếu có thể thực hiện điều đó mà về cơ bản không tăng chi phí sản xuất lên. Nếu thất bại trong việc này, các nhà hoạch định chính sách ít nhất cũng có thể khiến việc các công ty lớn này cấu kết với nhau là bất hợp pháp, và cưỡng chế thực hiện các điều luật này nhằm đảm bảo rằng càng có nhiều cạnh tranh trực tiếp giữa các công ty này càng tốt.

Thật không may là nhiều quy định và chính sách chống độc quyền của chính phủ thực sự đã làm giảm thay vì gia tăng sự cạnh tranh. Các chính sách này bao gồm các giấy phép độc quyền để sản xuất một hàng hóa hoặc dịch vụ, thuế, hạn ngạch nhằm hạn chế hàng hóa và dịch vụ nước ngoài nhập khẩu vào nội địa, và các yêu cầu về giấy phép hành nghề và lệ phí cho người lao động có tay nghề và chuyên môn. Một số trong các chính sách này, ví dụ như cấp bằng sáng chế và bản quyền có thể được biện minh bằng các cơ sở kinh tế khác. Tuy nhiên, các hạn chế khác không thật thích đáng và được áp dụng chỉ bởi vì chúng mang lại lợi ích lớn hơn cho số ít thành viên của các nhóm nhỏ có quyền lợi đặc biệt. Do thiệt hại gây ra bởi các hạn chế này được phân tán rộng rãi cho phần còn lại của toàn dân nên chúng không thu hút hoặc thu hút rất ít sự phản đối của công luận.

Cân nhắc cho kỹ thì mặc dù còn nhiều thiếu sót nhưng điểm nhất trí chung của các nhà kinh tế học về nền kinh tế thị trường là chúng ta sẽ phải trả giá đắt nếu cho phép các hãng lớn (hoặc là một nhóm các hãng cố kết với nhau) đạt được vị trí độc quyền trong một số ngành chủ chốt. Cài giá này đủ lớn để giải thích cho việc chính phủ phải có một vai trò giới hạn trong việc xây dựng các luật lệ và quy định để duy trì sự cạnh tranh.

Thu nhập và phúc lợi xã hội

Trong một nền kinh tế thị trường, một số người không có các khả năng hoặc các nguồn lực khác để kiếm sống. Trái lại, một số khác lại được hưởng nhiều lợi lộc vì thừa hưởng tài sản hay có tài năng, hoặc do họ biết kết hợp với gia đình và bạn bè về mặt kinh doanh, chính trị hay xã hội.

Chính phủ trong các nền kinh tế thị trường chắc chắn sẽ can thiệp bằng các chương trình tái phân phối thu nhập, và thường hành động với ý định khá rõ ràng là dùng các chính sách thuế để vấn đề phân phối thu nhập sau thuế trở nên công bằng hơn.

Những người đề xướng việc tái phân phối mở rộng cho rằng vai trò này của chính phủ khi làm như vậy là nhằm hạn chế việc tập trung tài sản và duy trì sự phân chia quyền lực kinh tế rộng rãi giữa các hộ gia đình, cũng như luật chống độc quyền được thiết kế để duy trì cạnh tranh và phân chia quyền lực và các nguồn lực rộng rãi hơn giữa các nhà sản xuất. Còn những người chống lại các chương trình tái phân phối lớn lại phản đối rằng thuế gia tăng đối với các gia đình có thu nhập cao sẽ làm giảm động cơ làm việc, tích lũy và đầu tư của các nhóm này, và như vậy là làm tổn hại đến toàn bộ nền kinh tế.

Những tranh luận về tái phân phối thu nhập đều dựa trên quan điểm cơ bản của con người về thế nào là công bằng và hợp lý. Và trong lĩnh vực này, cả các nhà kinh tế học lẫn các chuyên gia khác nghiên cứu về vấn đề này đều chưa có lập trường nào đặc biệt.

Tất cả những gì mà họ có thể làm là tập hợp tài liệu về những gì đã xảy ra đối với việc phân phối thu nhập và tài sản qua thời gian

trong các hệ thống kinh tế khác nhau, và sử dụng các thông tin đó để cố gắng xác định các chính sách khác nhau ảnh hưởng như thế nào đến các biến số như mức sản lượng, mức tích lũy và đầu tư quốc gia.

Trong thế kỷ này, mọi người đã dần dần cùng nhất trí rằng chính phủ trong hầu hết các nền kinh tế thị trường, vì lòng trắc ẩn và tính công bằng, nên có trách nhiệm hỗ trợ cho các gia đình nghèo túng nhất trong nước và giúp họ cố gắng thoát khỏi cuộc sống đói nghèo. Chính phủ trong tất cả các nền kinh tế thị trường thực sự đều hỗ trợ cho những người thất nghiệp, chăm sóc y tế cho người nghèo và trợ cấp hưu trí cho người nghỉ hưu. Toàn bộ các chương trình này tạo thành cái gọi là "mạng lưới an sinh xã hội".

Trong 40 năm qua, các chương trình xã hội này đã chiếm một phần ngày càng tăng trong chi tiêu của chính phủ và các chương trình thuế tại hầu hết các nước công nghiệp hóa. Do vậy ngày nay người ta không còn tranh luận xem các chương trình này có nên tồn tại hay không, mà là về mức độ mở rộng của chúng và cần phải quản lý chương trình tái phân phối thu nhập như thế nào để vẫn giữ được những động cơ cá nhân kích thích con người làm việc và tích lũy.

Các chính sách tài khóa và tiền tệ của chính phủ

Chính phủ trong nền kinh tế thị trường đóng một vai trò quan trọng trong việc xây dựng các điều kiện kinh tế để thị trường của các công ty tư nhân có thể hoạt động một cách hiệu quả nhất.

Một trong những vai trò này là tạo ra một đồng tiền ổn định được chấp nhận rộng rãi để hạn chế nhu cầu sử dụng các hệ thống trao đổi nặng nề và không hiệu quả khác, và duy trì giá trị của đồng tiền đó thông qua các chính sách hạn chế lạm phát (tức là tình trạng tăng giá của toàn bộ hàng hóa và dịch vụ).

Trong lịch sử, các nền kinh tế thị trường đều từng trải qua các thời kỳ mà mức giá tăng nhanh, hay có lúc là mức thất nghiệp cao, hoặc có thời kỳ cả mức lạm phát và tỉ lệ thất nghiệp đều cao.

May mắn là nhiều thời kỳ như vậy chỉ tương đối nhẹ và ngắn hạn, chỉ kéo dài một năm hoặc ngắn hơn. Chỉ có số thời kỳ dai dẳng hơn và nặng nề hơn nhiều, ví dụ như siêu lạm phát của Đức vào những năm 1920 và thất nghiệp toàn cầu những năm 1930 được đơn giản biết đến là thời kỳ Đại suy thoái.

Chỉ trong thập kỷ này các nhà kinh tế học và các nhà hoạch định chính sách của chính phủ mới xây dựng một hệ thống tiêu chuẩn về các chính sách ổn định hóa – được gọi là các chính sách tài khóa và tiền tệ – là các chính sách mà các chính phủ có thể sử dụng để cố gắng giảm bớt (hoặc lý tưởng là xóa bỏ) các giai đoạn như vậy.

Chính sách tài khóa sử dụng chi tiêu chính phủ và các chương trình thuế để kích thích nền kinh tế quốc gia trong thời gian thất nghiệp cao và lạm phát thấp, hoặc để xoa dịu nền kinh tế trong thời kỳ lạm phát cao và thất nghiệp thấp. Để kích thích toàn bộ mức tiêu thụ, sản xuất và việc làm, chính phủ phải tự chi tiêu nhiều hơn và giảm bớt thuế, thậm chí cả khi nó phải chịu thâm hụt. (Sau

đó, vào một thời điểm nào đó trong tương lai, chính phủ sẽ phải thực hiện một khoản thặng dư bù đắp).

Để xoa dịu một nền kinh tế quá sôi động - một nền kinh tế trong đó mọi người đang làm việc đều muốn công việc khác, và giá cả và chi tiêu tăng lên nhanh chóng – chính phủ có một số lựa chọn nhằm giữ giá không vọt lên quá cao. Chính phủ có thể cắt giảm chi tiêu, tăng thuế, hoặc cả hai nhằm giảm tổng chi tiêu và mức sản lượng quốc gia.

Chính sách tiền tệ liên quan đến các thay đổi trong nguồn cung tiền quốc gia và tính sẵn có của tín dụng. Để tăng chi tiêu trong thời gian thất nghiệp cao và lạm phát thấp, các nhà hoạch định chính sách tăng nguồn cung tiền để giảm tỉ lệ lãi suất (tức là giảm giá tiền), khiến cho các ngân hàng có thể cho vay dễ dàng hơn. Điều này khuyến khích người ta tiêu dùng nhiều hơn vì người dân có trong tay nhiều tiền hơn. Tỉ lệ lãi suất thấp cũng kích thích các doanh nghiệp chi tiêu cho đầu tư để mở rộng kinh doanh và thuê nhiều nhân công hơn.

Ngược lại, trong thời kỳ lạm phát cao và thất nghiệp thấp, các nhà hoạch định chính sách có thể xoa dịu nền kinh tế bằng cách tăng lãi suất và từ đó giảm nguồn cung tiền và tính sẵn có của tín dụng. Do đó, nền kinh tế sẽ có ít tiền chi tiêu hơn và mức lãi suất cao hơn, cả chi tiêu và giá cả đều sẽ có xu hướng giảm xuống, hoặc tối thiểu là không tăng nhanh. Kết quả là cả sản lượng đầu ra và việc làm đều có xu hướng thu hẹp lại.

Trước những năm 1960, các chính sách tài khóa và tiền tệ đều không được sử dụng rộng rãi để ổn định các chu kỳ kinh doanh lên và xuống của thương mại quốc gia. Ngày nay, ngoại trừ một số trường hợp có các thảm họa thiên nhiên và nhân tạo – như chiến tranh, lũ lụt, động đất và hạn hán – các chính sách ổn định này đều có thể được sử dụng để tránh các thời kỳ thất nghiệp và lạm phát nặng nề. Tuy nhiên, hiệu quả của các chính sách này không chắc chắn trong trường hợp biến động kinh tế ngắn và trung hạn hoặc trong hoàn cảnh cả lạm phát và thất nghiệp đều tăng.

Có một số nguyên nhân giải thích cho sự bất ổn này, trong đó có thời gian cần thiết để nhận biết thực sự vấn đề là gì, để xây dựng các kết hợp chính sách thích hợp nhằm giải quyết vấn đề, và cuối cùng là thời gian chờ đợi các chính sách này mang lại kết quả. Một nguy cơ rất thực là có thể trước khi các chính sách của chính phủ có hiệu lực thì vấn đề ban đầu đã tự điều chỉnh hoặc chuyển hoàn toàn sang hướng khác. Trong trường hợp đó các chính sách ổn định hóa có thể không cần thiết hoặc thậm chí phản tác dụng.

Tuy nhiên, khi cả thất nghiệp và lạm phát đồng thời gia tăng, chính phủ phải đối mặt với một tình thế tiến thoái lưỡng nan. Nguyên nhân là các chính sách tài khóa và tiền tệ được thiết kế chỉ để điều chỉnh mức tổng chi tiêu của quốc gia chứ không phải để giải quyết với mức giảm tương đối đột ngột của cung khiến lạm phát và thất nghiệp xuất hiện cùng lúc. Khi nào thì một tình thế như vậy có thể phát sinh? Một trường hợp xuất hiện vào những năm 1970 khi cấm vận xuất khẩu dầu lửa của các nước sản xuất dầu mỏ lớn khiến giá cả tăng vọt ở tất cả các nền kinh tế của các quốc gia công nghiệp hóa. Mức giảm cung như vậy khiến mức giá tăng

lên trong khi lại giảm mức sản lượng và việc làm.

Để giải quyết các cú sốc cung như vậy đối với nền kinh tế quốc gia, chính phủ có thể cố gắng tăng động cơ sản xuất, tích lũy và đầu tư của người dân, tăng mức cạnh tranh hiệu quả trong nước bằng cách giảm độc quyền, hoặc xóa bỏ tình trạng tắc nghẽn của các nguồn lực chủ yếu, có thể đó là các hàng hóa như dầu hoặc các loại hình lao động có kỹ năng nhất định như kỹ sư. Ví dụ, trong trường hợp hạn chế xuất khẩu dầu mỏ, một quốc gia có thể kích thích sản xuất dầu lửa trong nước, đưa ra những khuyến khích nhằm giữ gìn và sử dụng hiệu quả năng lượng lớn hơn nữa, và đầu tư vào các nguồn năng lượng thay thế khác. Tuy nhiên, hầu hết các chính sách gọi là trọng cung này có xu hướng là có tác động rất chậm, phải mất nhiều năm chứ không chỉ là nhiều tháng.

Trong khi chưa tìm ra phương thuốc thần để loại trừ vĩnh viễn nạn lạm phát và thất nghiệp trong các nền kinh tế thị trường, chính phủ có thể có hiệu quả trong việc giảm nhẹ các tác động của những vấn đề này.

Hầu hết các nhà kinh tế học đều nhận thức được vai trò quan trọng của chính phủ trong việc đấu tranh chống thất nghiệp và lạm phát bằng các chính sách ổn định hóa dài hạn, bao gồm mức tăng trưởng ổn định chung trong lượng tiền tệ, các chương trình chi tiêu của chính phủ có thể tự động tăng lên khi nền kinh tế tăng trưởng chậm và giảm xuống khi nền kinh tế phát triển (ví dụ như các trợ cấp dành cho người thất nghiệp), và lịch trình thuế có thể củng cố cho các chương trình chi tiêu tự động bằng cách đánh thuế ít hơn vào người tiêu dùng và công nhân khi thu nhập của họ giảm xuống và nhiều hơn khi thu nhập của họ tăng lên.

Các chính sách tài khóa và tiền tệ ngắn hạn do các nhà hoạch định chính sách áp dụng nhằm giải quyết các trường hợp gia tăng tạm thời nhưng trầm trọng số người thất nghiệp hay mức lạm phát được sử dụng trong nhiều nền kinh tế thị trường, mặc dù các nhà kinh tế không đồng nhất ý kiến về thời gian và tính hiệu quả của các chính sách.

Cuối cùng, cần phải nhận thấy rằng trong bất cứ hệ thống kinh tế nào, trong đó có cả nền kinh tế thị trường, một vài vấn đề tồn tại có thể không bao giờ được giải quyết hoàn toàn hoặc vĩnh viễn. Các vấn đề này cần phải được nghiên cứu một cách thực tế dựa trên từng trường hợp cụ thể, đồng thời xem xét cẩn thận đến các lực lượng kinh tế và chính trị ảnh hưởng đến chúng. Tại điểm này, hệ thống chính trị dân chủ – một hệ thống khuyến khích các cuộc thảo luận mở và chấp nhận những ý kiến trái ngược về các vấn đề xã hội – có thể đóng góp một cách hiệu quả nhất cho hoạt động của một nền kinh tế thị trường tự do. Như các nhà phân tích năng lượng Daniel Yergin và Joseph Stanislaw nói, “Rốt cuộc là không có thị trường nào mà không có sự can thiệp của chính phủ để đặt ra những luật lệ và xây dựng các bối cảnh”.

Trung tâm Hoa Kỳ
Phòng Thông tin-Văn hóa, Đại sứ quán Hoa Kỳ

Tầng 1, Rose Garden Tower, 170 Ngọc Khánh, Hà Nội
Tel: (04) 3850-5000; Fax: (04) 3850-5048; Email: HanoiAC@state.gov
http://vietnam.usembassy.gov