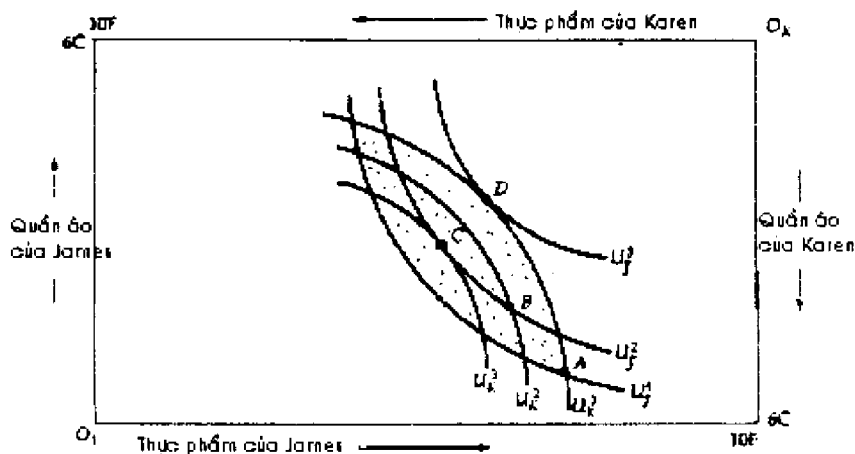


cả các sự phân bố thực phẩm và quần áo có thể có mà có thể làm cho cả James và Karen đều được lợi hơn so với tại A. Nói cách khác, nó mô tả tất cả những sự trao đổi có thể có mà đôi bên cùng có lợi.

Bắt đầu ở A, mọi sự trao đổi chuyển sự phân bố hàng hoá ra ngoài vùng tô đậm sẽ làm cho một trong hai người tiêu dùng bị thiệt, và không nên diễn ra. Chúng ta đã thấy rằng chuyển từ A đến B là cùng có lợi. Nhưng trong Hình 16.4, B không phải là điểm hiệu quả vì U_J^2 và U_K^2 cắt nhau. Điều này có nghĩa là MRS của James và Karen không bằng nhau, và sự phân bố đó là không hiệu quả. Điều này minh hoạ một điểm quan trọng: ngay cả khi tiến hành trao đổi từ một phân bố không hiệu quả làm cho cả hai người đều được lợi thì sự phân bố mới cũng không nhất thiết là hiệu quả.

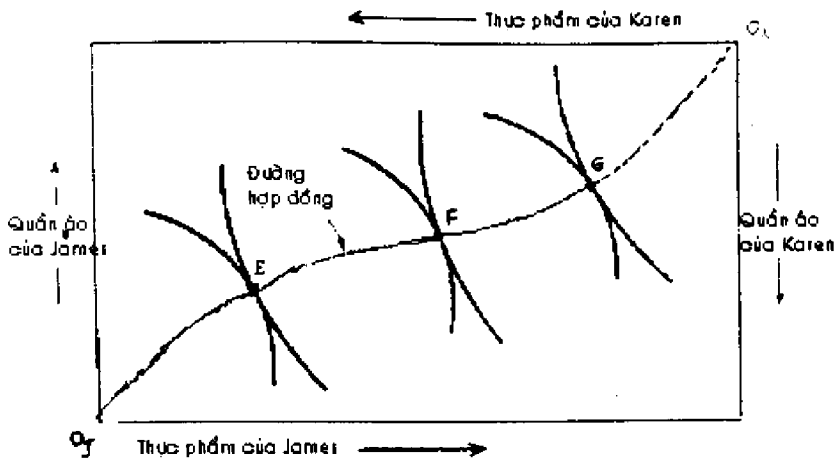


Hình 16.4: Hiệu quả trong trao đổi. Hộp Edgeworth minh hoạ những khả năng mà mỗi người tiêu dùng có thể tăng sự thoả mãn của mình lên bằng việc trao đổi hàng hoá. Nếu A là sự phân bố nguồn lực ban đầu thì vùng tô đậm mô tả tất cả những sự trao đổi cùng có lợi.

• **Đường hợp đồng**

Chúng ta đã thấy rằng, từ cách phân bố ban đầu, có thể tạo ra nhiều cách phân bố hiệu quả thông qua sự trao đổi cùng có lợi. Để tìm ra tất cả những cách phân bố hiệu quả qua thực phẩm và quần áo giữa James và Karen, chúng ta phải tìm tất cả những tiếp điểm giữa từng cặp đường bàng quan của họ. Hình 16.5 biểu thị một đường đi qua tất cả những cách phân bố hiệu quả như thế: đường đó được gọi là đường hợp đồng.

Đường hợp đồng biểu thị tất cả những phân bố mà từ đó không thể thực hiện sự trao đổi để đôi bên cùng có lợi. Những cách phân bố đó đôi khi được gọi là phân bố hiệu quả Pareto, sau khi nhà kinh tế người Italy Vilfredo Pareto (1848 -1923), đưa ra khái niệm hiệu quả trong trao đổi: một phân bố là hiệu quả Pareto nếu không thể phân bố lại các hàng hoá để làm cho một người nào đó lợi hơn mà không phải làm cho ai đó bị thiệt đi. Ở Hình 16.5, ba phân bố E, F và G là hiệu quả Pareto mặc dù mỗi phân bố thể hiện một sự phân phối thực phẩm và quần áo khác nhau, vì một người không thể được lợi mà không phải làm ai đó bị thiệt.



Hình 16.5: Đường hợp đồng. Đường hợp đồng gồm tất cả những phân bố mà các đường bàng quan của những người tiêu dùng tiếp xúc nhau. Mọi điểm trên đường đó là hiệu quả vì một người không thể được lợi thêm mà không phải làm cho người kia bị thiệt.

Một số tính chất của đường hợp đồng có thể giúp ta hiểu khái niệm hiệu quả trong trao đổi. Một khi một điểm trên đường hợp đồng, như điểm E chẳng hạn, được chọn thì không có cách nào chuyển đến một điểm khác trên đường này, chẳng hạn F, mà không phải làm cho một người khác bị thiệt (trong trường hợp này là Karen). Nếu không cân nhắc thêm nữa giữa sở thích của James và Karen thì chúng ta không thể so sánh được giữa các cách phân bố E và F - chúng ta chỉ biết rằng cả hai đều là hiệu quả. Theo nghĩa này, hiệu quả Pareto chỉ mang một ý nghĩa khiêm tốn: nó nói rằng, chúng ta phải thực hiện tất cả những trao đổi cùng có lợi, chứ nó không nói lên được cách trao đổi nào là tốt nhất. Nhưng hiệu quả Pareto có thể là một khái niệm rất có giá trị. Nếu một trao đổi nâng cao được tính hiệu quả thì mọi người, vì lợi ích cá nhân, sẽ ủng hộ nó.

Chúng ta thường có thể nâng cao được tính hiệu quả, ngay cả khi một mặt nào đó trong sự thay đổi dự kiến sẽ làm cho ai đó bị thiệt. Chúng ta chỉ cần bổ sung thêm một sự thay đổi thứ hai, sao cho *kết hợp* cả hai thay đổi này sẽ làm cho một người nào đó lợi và không ai thiệt hơn trước. Ví dụ, giả sử rằng chúng ta kiến nghị loại bỏ hạn ngạch nhập khẩu ô tô vào Mỹ. Người tiêu dùng khi đó sẽ được mua ô tô với giá thấp hơn và có nhiều lựa chọn hơn về xe hơi, nhưng một số công nhân sản xuất ô tô Mỹ sẽ mất việc làm. Nhưng nếu việc loại bỏ hạn ngạch được kết hợp với việc bãi bỏ thuế liên bang và trợ cấp cho việc sắp xếp lại công ăn việc làm cho các công nhân sản xuất ô tô làm cho người tiêu dùng Mỹ được lợi hơn (sau khi tính cả các chi phí trợ cấp việc làm) và công nhân sản xuất ô tô Mỹ không bị thiệt đi thì kết cục đó sẽ làm tăng hiệu quả.

• **Cân bằng tiêu dùng trong thị trường cạnh tranh**

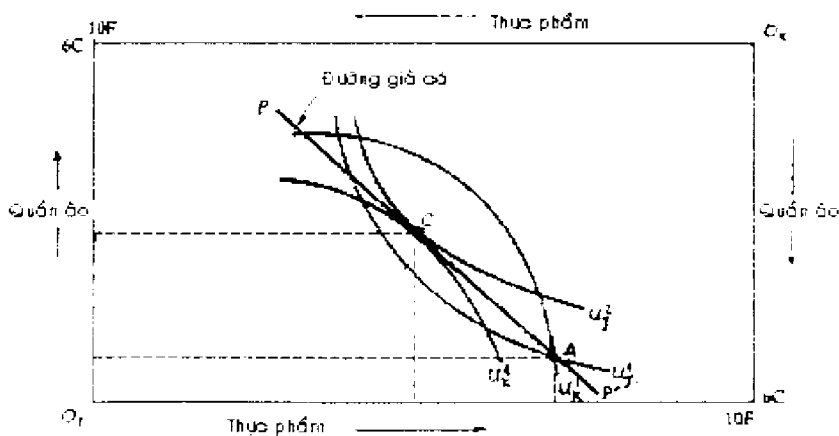
Trong sự trao đổi giữa hai người, kết cục có thể phụ thuộc vào sức mạnh thương lượng của đôi bên. Nhưng thị trường cạnh tranh có nhiều người bán và người mua nên nếu mọi người

không thích tỷ lệ trao đổi của một sự trao đổi thì họ có thể tìm một người bán khác chấp nhận một tỷ lệ hơn. Do đó, mỗi người mua và người bán coi giá của hàng hoá là cố định và quyết định mua hoặc bán bao nhiêu ở những giá đó. Chúng ta có thể chỉ ra thị trường cạnh tranh dẫn đến sự trao đổi hiệu quả như thế nào bằng việc sử dụng hộp Edgeworth để bắt trước thị trường cạnh tranh. Ví dụ, giả sử rằng có nhiều James và Karen. Điều này cho phép chúng ta nghĩ mỗi cá nhân James và Karen là người chấp nhận giá. Mặc dù vậy, ta vẫn chỉ cần phân tích trên một mô hình hai người.

Hình 16.6 cho thấy các cơ hội trao đổi khi bắt đầu ở phân bố tại điểm A, và khi giá của cả thực phẩm và quần áo bằng nhau và bằng 1. (Giá thực là bao nhiêu không quan trọng; vấn đề là giá tương đối của thực phẩm so với quần áo). Khi giá của thực phẩm và quần áo bằng nhau, thì mỗi đơn vị thực phẩm có thể đổi được một đơn vị quần áo. Kết quả là, đường giá PP' trong hình có độ dốc là -1, mô tả tất cả những cách phân bố có thể có mà sự trao đổi tạo ra được.

Giả sử rằng mỗi James quyết định trao đổi bằng cách mua 2 đơn vị quần áo và bán 2 đơn vị thực phẩm. Điều đó có thể chuyển mỗi người từ A đến C và tăng sự thoả mãn từ đường bàng quan U_J^1 lên U_J^2 . Trong khi đó, mỗi Karen mua 2 đơn vị thực phẩm và bán 2 đơn vị quần áo. Điều đó cũng sẽ chuyển họ từ A đến C, làm tăng sự thoả mãn từ đường bàng quan U_K^1 lên U_K^2 .

Chúng ta chọn các mức giá cho hai hàng hoá sao cho lượng thực phẩm mỗi Karen cần bằng lượng thực phẩm mỗi James muốn bán, và lượng quần áo mỗi James cần bằng lượng quần áo mỗi Karen muốn bán. Do đó, các thị trường thực phẩm và quần áo ở trạng thái cân bằng. *Cân bằng là một tập hợp giá ở đó lượng cầu bằng lượng cung ở mỗi thị trường.* Đây cũng là *cân bằng cạnh tranh* vì tất cả người bán và người mua đều là những người chấp nhận giá.



Hình 16.6: Cân bằng cạnh tranh. Trong thị trường cạnh tranh giá của hai hàng hoá quyết định tỷ lệ trao đổi giữa những người tiêu dùng. Nếu A là phân bố hàng hoá ban đầu, và đường giá PP' biểu thị tỷ số giá, thì thị trường cạnh tranh sẽ dẫn đến cân bằng ở C, tiếp điểm của cả hai đường bàng quan. Kết quả, thị trường cạnh tranh là hiệu quả.

Không phải tất cả các mức giá đều phù hợp với trạng thái cân bằng. Ví dụ, nếu giá thực phẩm là 1 và giá quần áo là 3, thực phẩm phải trao đổi lấy quần áo trên cơ sở 3 lấy 1. Nhưng khi đó, mỗi James sẽ không sẵn sàng trao đổi một chút thực phẩm nào để lấy thêm quần áo nữa, vì MRS của quần áo cho thực phẩm của anh ta chỉ là 1/2. Mặt khác, mỗi Karen sẽ hạnh phúc khi bán quần áo để có thêm thực phẩm, nhưng không có ai để mà trao đổi. Vì thế, thị trường *mất cân bằng* do lượng cầu không bằng lượng cung.

Sự mất cân bằng này chỉ là tạm thời. Trong thị trường cạnh tranh, giá sẽ điều chỉnh nếu có *dư cầu* trong một số thị trường (lượng cầu một hàng hoá lớn hơn lượng cung) và *dư cung* trong các thị trường khác (lượng cung lớn hơn lượng cầu). Trong ví dụ của chúng ta, cầu của mỗi Karen về thực phẩm lớn hơn mức độ sẵn sàng bán thực phẩm của mỗi James, trong khi đó mức độ sẵn sàng trao đổi quần áo của mỗi Karen lại lớn hơn cầu của mỗi James về quần áo. Kết quả là có dư cầu về thực phẩm và dư cung về quần áo. Chúng ta dự kiến rằng, giá thực phẩm sẽ tăng so với giá quần áo. Và khi giá thay đổi thì tất cả cầu về hàng hóa trên thị trường cũng thay đổi. Cuối cùng, giá sẽ điều chỉnh cho đến tận khi đạt được trạng thái cân bằng. Trong ví dụ của chúng ta, giá thực phẩm và quần áo có thể là 2; từ sự phân tích trước, chúng ta đã biết rằng khi giá quần áo bằng giá thực phẩm thì thị trường sẽ ở trạng thái cân bằng cạnh tranh. (Nhớ rằng chỉ có mức giá tương đối mới là điều quan trọng; giá thực phẩm và quần áo đều bằng 2 cũng tương đương với việc giá của chúng đều bằng 1).

Lưu ý sự khác nhau quan trọng giữa sự trao đổi hai người và nền kinh tế có nhiều người. Khi chỉ có hai người tham gia, việc mặc cả dẫn đến một kết quả không xác định. Nhưng, khi có nhiều người tham gia thì giá của các hàng hoá được xác định bởi những sự lựa chọn kết hợp giữa những người mua và những người bán hàng hoá.

Chúng ta có thể thấy từ điểm C trong Hình 16.6 rằng *sự phân bố trong thị trường cạnh tranh là hiệu quả*. Điểm C phải xảy ra ở tiếp điểm của hai đường bàng quan. Nếu không thế thì sẽ có một trong số họ không tối đa hoá được sự thoả mãn của mình. Kết quả này đúng cả trong mô hình trao đổi và trong cân bằng tổng thể, mà trong đó coi tất cả các thị trường là cạnh tranh hoàn hảo. Đó là cách trực tiếp nhất để minh họa cách thức hoạt động của *bàn tay vô hình* của Adam Smith. Theo định lý thứ nhất của kinh tế học phúc lợi, nếu mọi người trao đổi trên thị trường, và tất cả mọi sự trao đổi trên nguyên tắc đôi bên cùng có lợi đều được thực hiện thì sự phân bố cân bằng được tạo ra sẽ đạt hiệu quả kinh tế².

Chúng ta hãy tóm tắt những gì chúng ta biết về cân bằng cạnh tranh trên quan điểm của người tiêu dùng. Thứ nhất, vì các đường bàng quan tiếp xúc với nhau nên tất cả các tỷ suất thay thế biên giữa hai người tiêu dùng là bằng nhau. Thứ hai, vì mỗi đường bàng quan tiếp xúc với đường giá nên MRS của quần áo cho thực phẩm của mỗi người bằng tỷ số giá của hai hàng hoá. Một cách tổng quát, nếu P_C và P_F là giá của quần áo và thực phẩm thì:

$$MRS_{FC}^J = P_C/P_F = MRS_{FC}^K \quad (16.1)$$

² Định lý thứ hai của kinh tế học phúc lợi phát biểu rằng nếu đường lựa chọn của cá nhân có dạng lồi, thì mọi cách phân bố hiệu quả (mọi điểm trên đường hợp đồng) đều là cân bằng cạnh tranh đối với một sự phân bố hàng hoá ban đầu nào đó.

Để đạt được sự phân bổ hiệu quả khi có nhiều người tiêu dùng (và nhiều người sản xuất) không phải là dễ. Nó có thể thực hiện được nếu tất cả các thị trường đều là cạnh tranh hoàn hảo. Nhưng những kết cục hiệu quả cũng có thể đạt được bằng những cách khác - ví dụ, thông qua hệ thống tập trung hoá trong đó chính phủ phân bổ tất cả các hàng hoá dịch vụ. Giải pháp cạnh tranh thường được ưa chuộng hơn, vì nó phân bổ nguồn lực với lượng thông tin tối thiểu. Tất cả mọi người tiêu dùng đều biết sở thích của mình và các mức giá mà họ gặp, nhưng người tiêu dùng không cần biết cái gì đang được sản xuất ra, hoặc cầu của những người khác. Các phương thức phân bổ khác cần nhiều thông tin hơn, và vì thế trở nên công kềnh và khó quản lý hơn.

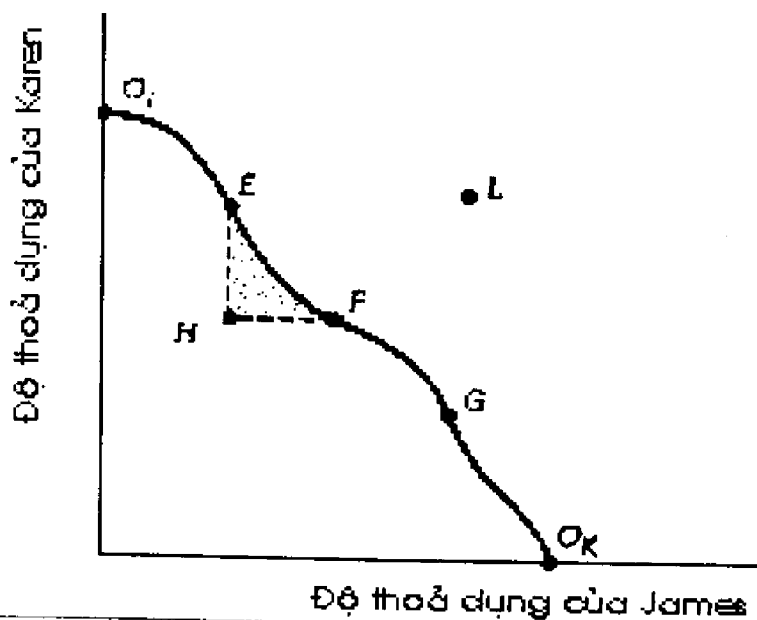
16.3. Công bằng và hiệu quả

Chúng ta đã chỉ ra rằng, có thể có những cách phân bổ hàng hoá hiệu quả khác nhau và cho thấy nền kinh tế cạnh tranh hoàn hảo tạo ra sự phân bổ hiệu quả như thế nào. Nhưng những phân bổ hiệu quả có công bằng không? Rất tiếc là các nhà kinh tế và những người khác lại không thống nhất về cách định nghĩa công bằng và làm thế nào để lượng hoá nó. Bất kỳ một quan điểm nào cũng đều chứa đựng những so sánh chú quan về độ thỏa dụng, và những người hợp lý không thể đồng ý với nhau về cách tiến hành những so sánh như vậy. Trong mục này, chúng ta sẽ bàn đến điểm này và sau đó minh hoạ nó trong một trường hợp cụ thể. Qua đó sẽ chỉ ra rằng, không có lý do gì để cho rằng sự phân bổ do cân bằng cạnh tranh tạo ra là công bằng.

• Đường giới hạn khả năng thỏa dụng

Hãy nhớ rằng, mỗi điểm trên đường hợp đồng trong nền kinh tế trao đổi giữa hai người biểu thị các mức độ thỏa dụng khác nhau mà James và Karen có thể có. Trong Hình 16.7, chúng ta sử dụng thông tin từ hộp Edgeworth theo một cách khác. Độ thỏa dụng của James được biểu thị trên trục hoành và của Karen trên trục tung. Mỗi điểm trong hộp Edgeworth tương ứng với một điểm trong Hình 16.7, vì mỗi cách phân bổ đều tạo ra độ thỏa dụng nhất định cho cả hai người. Di chuyển từ trái qua phải trong Hình 16.7 thể hiện sự tăng lên trong tổng độ thỏa dụng của James và di chuyển từ trên xuống dưới thể hiện sự giảm đi trong độ thỏa dụng của Karen.

Đường giới hạn khả năng thỏa dụng minh hoạ tất cả những cách phân bổ hiệu quả. Điểm O_J là một thái cực, trong đó James không có hàng hoá và vì thế độ thỏa dụng bằng 0, trong khi đó điểm O_K là một thái cực đối lập trong đó Karen không có hàng hoá. Tất cả các điểm khác trên đường giới hạn, như E, F, và G, tương ứng với các điểm trên đường hợp đồng, nhờ vậy không thể làm cho người này được lợi thêm mà không phải gây thiệt hại cho người kia. Nhưng điểm H biểu thị một cách phân bổ không hiệu quả, vì bất kỳ sự trao đổi nào trong vùng đánh dấu cũng làm cho cả hai bên cùng được lợi. Tại L, cả hai bên cùng có lợi, nhưng L lại không thể đạt được vì không có đủ hàng hoá để tạo ra các mức thỏa dụng tương ứng với điểm đó.



Hình 16.7: Đường giới hạn khả năng thỏa dụng. Đường giới hạn khả năng thỏa dụng biểu thị mức độ thỏa mãn mà mỗi cá nhân trong hai người đạt được khi họ trao đổi với nhau để đến một kết cục hiệu quả trên đường hợp đồng. Các điểm E, F và G đều tương ứng với các điểm trên đường hợp đồng và đều là các điểm hiệu quả. Điểm H không hiệu quả vì bất kỳ sự trao đổi nào trong vùng đánh dấu cũng sẽ làm cho một hoặc cả hai được lợi hơn.

Đường như sẽ có lý khi kết luận rằng một phân bố phải là hiệu quả trước khi muốn trở thành công bằng. So sánh điểm H với E và F. Cả E và F đều là hiệu quả, và (so với H) mỗi điểm đều làm cho một người được lợi mà không phải làm cho người kia bị thiệt. Vì thế chúng ta có thể nhất trí rằng, sẽ không công bằng đối với James và Karen hoặc cả hai khi nền kinh tế chỉ đạt được phân bố H chứ không phải là E hoặc F.

Nhưng giả sử rằng H và G là những phân bố duy nhất có thể có. G có công bằng hơn H không? Không nhất thiết. So với H, G đem lại nhiều độ thỏa dụng cho James hơn và ít độ thỏa dụng cho Karen hơn. Một số người có thể cảm thấy rằng H công bằng hơn G: số khác lại cảm thấy ngược lại. Vì thế, chúng ta có thể kết luận rằng, *một cách phân bố nguồn lực không hiệu quả có thể là công bằng hơn một phân bố hiệu quả khác.*

Vấn đề là định nghĩa như thế nào là một cách phân bố công bằng. Ngay cả khi chúng ta tự giới hạn mình chỉ xem xét tất cả các điểm nằm trên đường giới hạn khả năng thỏa dụng thì điểm nào sẽ là công bằng nhất. Câu trả lời phụ thuộc vào việc người ta nghĩ như thế nào là công bằng, và vì thế, phụ thuộc vào những cách so sánh độ thỏa dụng giữa hai cá nhân mà mỗi người muốn thực hiện.

Trong kinh tế học, chúng ta thường sử dụng *hàm phúc lợi xã hội để biểu thị* trọng số được gán cho độ thỏa dụng của mỗi cá nhân khi cần xác định cái được xã hội mong muốn. Một hàm phúc lợi xã hội, *hàm vị lợi*, cho độ thỏa dụng của mỗi người những trọng số như

nhau và vì vậy sẽ tối đa hoá tổng độ thỏa dụng của tất cả các thành viên trong xã hội⁶. Mỗi hàm thỏa dụng đều đi liền với một quan điểm cụ thể về công bằng. Nhưng một số quan điểm lại không thể hiện rõ ràng trong số mà chúng gán cho độ thỏa dụng của từng cá nhân, và vì thế không thể biểu thị được bằng hàm phúc lợi xã hội. Ví dụ, một quan điểm định hướng thị trường lập luận rằng, kết cục của một quá trình thị trường cạnh tranh là công bằng vì nó sẽ tặng thưởng cho những người có nhiều khả năng nhất và làm việc chăm chỉ nhất⁷. Ví dụ, nếu E là một phân bố cân bằng cạnh tranh thì E sẽ được coi là công bằng hơn F, mặc dù hàng hoá được phân bố không bằng nhau.

Khi liên quan đến nhiều người hơn nữa thì ý nghĩa của từ công bằng lại còn phức tạp hơn. Quan điểm của Rawls⁸ nhấn mạnh rằng, một sự phân phối nguồn lực bằng nhau có thể làm mất động cơ làm việc chăm chỉ của những người lao động có năng suất nhất (vì của cải mà họ kiếm được sẽ bị đánh thuế). Quan điểm này cho phép có sự bất công, nếu những bất công đó làm cho người thiệt thòi nhất trong xã hội được lợi. Theo Rawls, *một phân bố công bằng nhất sẽ tối đa hóa được độ thỏa dụng của người thiệt thòi nhất trong xã hội*. Quan điểm của Rawls có vẻ giống với quan điểm *bình quân chủ nghĩa*, trong đó yêu cầu phải phân bố hàng hoá đồng đều cho tất cả các thành viên trong xã hội, nhưng thực ra không hoàn toàn đúng như vậy. Giả sử rằng, bằng việc trả cho những người năng suất cao nhiều hơn những người năng suất thấp, chúng ta có thể làm cho những người năng suất nhất làm việc chăm hơn. Điều đó có thể tạo ra nhiều hàng hoá dịch vụ hơn, một vài trong số đó có thể được phân bố lại làm cho những thành viên nghèo nhất trong xã hội được lợi thêm.

Bốn quan điểm về sự công bằng ở Bảng 16.2 được sắp xếp sơ bộ theo mức độ giảm dần của tính chất bình quân chủ nghĩa. Quan điểm bình quân chủ nghĩa công khai đòi hỏi phải phân bố đồng đều, còn quan điểm của Rawls lại gán một trọng số lớn cho sự bình đẳng (nếu không thì một số người sẽ bị thiệt thòi hơn nhiều so với những người khác). Quan điểm vị lợi đòi hỏi một sự khác biệt nhất định giữa những thành viên có lợi nhất và thiệt thòi nhất trong xã hội. Cuối cùng, quan điểm định hướng thị trường có thể dẫn đến sự bất bình đẳng lớn trong phân bố hàng hoá và dịch vụ.

Bảng 16.2 Bốn quan điểm về công bằng

1. Bình quân chủ nghĩa - tất cả các thành viên trong xã hội nhận được số lượng hàng hoá bằng nhau
2. Rawls - tối đa hoá độ thỏa dụng của người thiệt thòi nhất

⁶ Một trong những người quan trọng đã phát triển hàm vị lợi là Jeremy Bentham (1748 - 1832). *Sơ khảo về Nguyên lý Đạo đức và Pháp lý* (London: Oxford University Press, 1907).

⁷ Xem Robert Nozick, *Vô chính phủ, Nhà nước, và Không tương* (New York: Basic Books, 1974).

⁸ Xem John Rawls, *Lý thuyết về sự công bằng* (New York: Oxford University Press, 1971).

3. Vị lợi - tối đa hoá tổng độ thỏa dụng của cả xã hội
4. Định hướng thị trường - kết cục của thị trường là công bằng nhất.

• **Công bằng và cạnh tranh hoàn hảo**

Một cân bằng cạnh tranh dẫn đến kết cục đạt hiệu quả Pareto mà kết cục đó có thể công bằng hoặc không. Thực tế, cân bằng cạnh tranh có thể xảy ra ở bất kỳ điểm nào trên đường hợp đồng, phụ thuộc vào cách phân bố ban đầu. Ví dụ, hãy hình dung rằng, sự phân bố ban đầu cung cấp cho Karen tất cả thực phẩm và quần áo. Đó sẽ là điểm O_K trong Hình 16.7. và Karen sẽ không có lý do gì để trao đổi. Điểm O_K khi đó là một cân bằng cạnh tranh, cũng như điểm O_R , và tất cả các điểm trung gian trên đường hợp đồng.

Vì các phân bố hiệu quả không nhất thiết là công bằng, nên xã hội phải dựa phần nào vào chính phủ để phân phối lại thu nhập hoặc hàng hoá giữa các hộ gia đình để đạt được các mục tiêu công bằng. Các mục tiêu này có thể đạt được thông qua hệ thống thuế - chẳng hạn, thuế thu nhập lũy tiến phân phối lại thu nhập từ người giàu sang người nghèo. Chính phủ cũng có thể cung cấp các dịch vụ công cộng, như hỗ trợ y tế cho người nghèo (chăm sóc y tế), hoặc có thể chuyển giao thu nhập thông qua các chương trình như tem lương thực.

Đáng tiếc là tất cả các chương trình phân phối lại thu nhập trong xã hội của chúng ta đều rất tốn kém. Thuế có thể làm cho các cá nhân làm việc ít hơn hoặc làm cho các hãng dành nguồn lực vào việc tránh thuế chứ không phải là sản xuất ra hàng hoá. Thực tế là có sự đánh đổi giữa mục tiêu công bằng và hiệu quả.⁹

16.4 Hiệu quả trong sản xuất

Sau khi nghiên cứu xong những điều kiện cần thiết để đạt được sự phân bố hiệu quả trong trao đổi hai hàng hoá, bây giờ chúng ta xem xét việc sử dụng hiệu quả các đầu vào trong quá trình sản xuất. Chúng ta giả định rằng có tổng cung cố định về hai đầu vào lao động và vốn, cần thiết để sản xuất ra hai hàng hoá trước đây, thực phẩm và quần áo. Nhưng thay vì chỉ hai người bây giờ chúng ta giả định rằng nhiều người tiêu dùng sở hữu các đầu vào sản xuất (bao gồm cả lao động) và có được thu nhập nhờ bán các đầu vào đó. Thu nhập này, đến lượt nó, lại được phân bố để chi tiêu cho hai hàng hoá.

Mô hình này gắn nhiều yếu tố cung và cầu khác nhau của nền kinh tế lại với nhau. Mọi người cung cấp đầu vào cho sản xuất và sau đó sử dụng thu nhập do việc này mang lại để yêu cầu và tiêu dùng hàng hoá và dịch vụ. Khi giá của một đầu vào tăng, những cá nhân cung cấp nhiều đầu vào đó kiếm được nhiều thu nhập hơn và tiêu dùng nhiều hơn một trong hai hàng hoá. Điều này đến lượt nó lại làm tăng cầu về các đầu vào cần thiết để sản xuất ra hàng hoá và

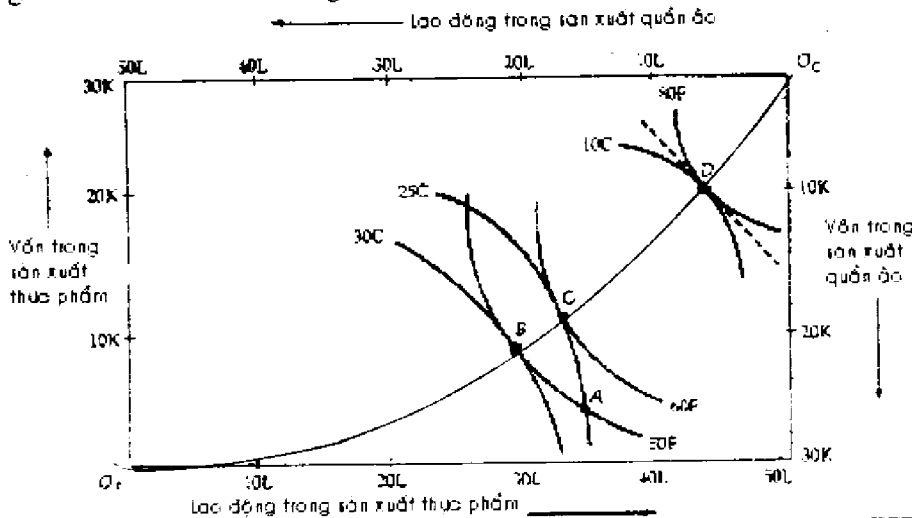
⁹ Sự đánh đổi giữa công bằng và hiệu quả được Arthur Okun trình bày sâu sắc trong *Công bằng và Hiệu quả: Sự đánh đổi lớn* (Washington D.C.: The Brookings Institution, 1975)

có tác động phản hồi tới giá của các đầu vào này. Chỉ phân tích cân bằng tổng thể mới có thể tìm ra được các mức giá làm cho cung và cầu bằng nhau ở mọi thị trường.

• **Sản xuất trong hộp Edgeworth**

Chúng ta sẽ tiếp tục sử dụng sơ đồ hộp Edgeworth, nhưng không phải để biểu thị hàng hoá ở trên mỗi trục như trước đây, mà là các đầu vào của quá trình sản xuất. Hình 16.8 biểu thị một hộp Edgeworth, trong đó đầu vào lao động được biểu thị trên trục hoành, và đầu vào vốn được biểu thị trên trục tung. Hiện tại có 50 giờ lao động và 30 giờ máy đang sẵn sàng được sử dụng cho quá trình sản xuất. Trong phân tích về trao đổi trước đây của chúng ta, mỗi góc toạ độ biểu thị một cá nhân; bây giờ mỗi góc toạ độ biểu thị một sản phẩm đầu ra. Góc toạ độ thực phẩm là O_F , và O_C là góc toạ độ quần áo. Sự khác nhau duy nhất giữa phân tích sản xuất và phân tích trao đổi là bây giờ chúng ta biểu thị đầu vào chứ không phải đầu ra trên đồ thị, và chúng ta tập trung vào hai loại đầu ra chứ không phải hai người tiêu dùng.

Mỗi điểm trên sơ đồ biểu thị đầu vào lao động và vốn được dùng để sản xuất thực phẩm và quần áo. Ví dụ, điểm A thể hiện 35 giờ lao động và 5 giờ vốn trong việc sản xuất thực phẩm, và 15 giờ lao động và 25 giờ vốn cho sản xuất quần áo. Mỗi phương thức kết hợp vốn và lao động để sản xuất ra hai hàng hoá được biểu thị bằng một điểm trong đồ thị.



Hình 16.8: Hiệu quả trong sản xuất. Trong hộp sản xuất Edgeworth với hai đầu vào cố định và 2 hàng hoá, việc sử dụng hiệu quả qua các đầu vào xảy ra khi các đường đẳng lượng về hai hàng hoá tiếp xúc nhau. Nếu việc sản xuất lúc đầu sử dụng các đầu vào được mô tả bằng điểm A, thì diện tích sẫm màu biểu thị vùng trong đó cả hai hàng hoá có thể được sản xuất ra nhiều hơn bằng cách sắp xếp lại việc sử dụng các đầu vào. Các điểm B, C, và D nằm trên đường hợp đồng và biểu thị việc sử dụng hiệu quả các đầu vào.

Một họ đường đẳng lượng biểu thị các mức sản lượng sản xuất ra từ các kết hợp khác nhau của các đầu vào. Mỗi đường đẳng lượng biểu thị tổng sản lượng của một hàng hóa có thể đạt được, không phân biệt đó là do một hay nhiều hãng sản xuất ra. Chúng ta đã vẽ ra ba đường đẳng lượng về thực phẩm thể hiện 50, 60 và 80 đơn vị sản lượng thực phẩm. Các đường

đẳng lượng về thực phẩm trông giống như những đường đẳng lượng chúng ta đã nghiên cứu ở Chương 6, nhưng chúng ta phải xoay các đường đẳng lượng về quần áo đi 180 độ, do đó chúng được đọc xuất phát từ gốc tọa độ O_C . Ví dụ, đường đẳng lượng 50F biểu thị tất cả các cách kết hợp lao động và vốn để tạo ra 50 đơn vị thực phẩm, trong khi đó 25C biểu thị tất cả các cách kết hợp lao động và vốn để tạo ra 25 đơn vị quần áo.

Chúng ta cũng đã vẽ ra ba đường đẳng lượng biểu thị 10, 25, và 30 đơn vị quần áo. Các đường đẳng lượng này biểu thị sự tăng lên trong sản lượng khi chúng ta di chuyển từ góc trên bên phải xuống góc dưới bên trái, cũng là do khi đó một hoặc cả hai đầu vào đều tăng. Bây giờ, chúng ta có thể thấy rằng điểm A đồng thời biểu thị 50 đơn vị thực phẩm và 25 đơn vị quần áo, mỗi mức sản lượng đó gắn với một cách kết hợp các đầu vào sản xuất khác nhau.

- **Hiệu quả đầu vào**

Để thấy các đầu vào có thể được kết hợp với nhau hiệu quả như thế nào, chúng ta phải tìm ra tất cả các cách kết hợp đầu vào có thể sử dụng để sản xuất ra mỗi một trong hai sản phẩm. Một phân bố đầu vào cụ thể trong quá trình sản xuất đạt *hiệu quả kỹ thuật* nếu sản lượng của một hàng hoá không thể tăng thêm mà không phải giảm sản lượng của hàng hoá khác. Hiệu quả trong sản xuất không phải là khái niệm mới; ở chương 6 chúng ta đã thấy rằng hàm sản xuất biểu thị sản lượng tối đa có thể đạt được bằng một tập hợp đã cho các đầu vào. Ở đây, chúng ta mở rộng khái niệm này cho việc sản xuất hai hàng hoá chứ không phải là một.

Hình 16.8 cho thấy, các đầu vào được phân bố không hiệu quả nếu việc phân bố lại chúng tạo ra sản lượng nhiều hơn cho một hoặc cả hai hàng hoá. Phân bố A rõ ràng là không hiệu quả vì bất kỳ kết hợp đầu vào nào trong vùng đánh dấu đều có thể tạo ra nhiều sản lượng hơn cho cả hai hàng hoá. Ví dụ, chúng ta di chuyển từ A đến B bằng việc chuyển một ít lao động từ sản xuất thực phẩm sang sản xuất quần áo, và một ít vốn từ sản xuất quần áo sang sản xuất thực phẩm. Điều này tạo ra lượng thực phẩm như cũ (50 đơn vị), nhưng lượng quần áo lớn hơn (từ 25 đến 30 đơn vị).

Các điểm B và C trong Hình 16.8 đều là những cách phân bố hiệu quả, vì các điểm đó nằm trên đường nối O_F và O_C . Mỗi một trong các điểm này đều là tiếp điểm của hai đường đẳng lượng, giống như mọi điểm trên đường hợp đồng trao đổi đều là tiếp điểm của hai đường bàng quan. Đường *hợp đồng sản xuất* biểu thị tất cả các cách kết hợp đầu vào *hiệu quả về mặt kỹ thuật*. Những điểm không nằm trên đường hợp đồng này là không hiệu quả vì hai đường đẳng lượng đều đi qua chứ không tiếp xúc nhau tại giao điểm. Khi hai đường đẳng lượng cắt nhau, như ở điểm A, lao động và vốn có thể được phân bố lại để làm tăng sản lượng của ít nhất là một trong hai hàng hoá. Từ A, chúng ta có thể thấy rằng, bất kỳ phân bố nào trong vùng đánh dấu cũng làm tăng được sản lượng của cả hai hàng hoá - như vậy, A là không hiệu quả về mặt kỹ thuật.

- **Cân bằng sản xuất trong thị trường đầu vào cạnh tranh**

Nếu các thị trường đầu vào là cạnh tranh thì sẽ đạt được điểm sản xuất hiệu quả. Chúng ta hãy xem tại sao. Nếu thị trường lao động và vốn là cạnh tranh hoàn hảo, thì mức lương w sẽ