

NGUYỄN VĂN NGỌC

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN

TỪ ĐIỂN

kinh tế học

(CÓ ĐỐI CHIỀU TIẾNG ANH)



R 86/2006

NHÀ XUẤT BẢN ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN

NGUYỄN VĂN NGỌC
(*Biên soạn*)

Từ điển
KINH TẾ HỌC
(*Có đối chiếu tiếng Anh*)

NHÀ XUẤT BẢN ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN
HÀ NỘI - 2006

LỜI NÓI ĐẦU

Hiện nay, ngày càng có nhiều người quan tâm học tập và nghiên cứu Kinh tế học. Những môn học như kinh tế vĩ mô, kinh tế vi mô (các bộ phận cấu thành kinh tế học) đã trở thành nội dung không thể thiếu trong các khoá học về kinh tế và quản trị kinh doanh.

Cuốn Từ điển Kinh tế học mà chúng tôi giới thiệu lần này sẽ giúp bạn đọc học tập, nghiên cứu kinh tế học một cách dễ dàng hơn. Với mục đích trước hết là giải thích ngắn gọn các khái niệm, thuật ngữ, nội dung và công cụ chủ yếu của kinh tế học, người biên soạn cũng chú ý trình bày tư tưởng của các nhà kinh tế hàng đầu, các trường phái tư tưởng khác nhau trong kinh tế học và các tổ chức đóng vai trò quan trọng trong hoạt động kinh tế, nhằm giúp bạn đọc nắm được hầu hết các vấn đề kinh tế quan trọng, cả về lý thuyết và thực tiễn.

Cuốn sách này nằm trong nỗ lực rộng lớn của chúng tôi là cung cấp cho bạn đọc những tài liệu chuẩn về kinh tế học bằng tiếng Việt. Khi biên soạn, chủ yếu chúng tôi dựa vào hai cuốn từ điển được sử dụng rộng rãi nhất ở Anh và Mỹ là cuốn Từ điển Kinh tế học (The

harper Collins, Dictionary (of) Economics 1991) và cuốn *Từ điển Kinh tế học Hiện đại của Học viện Công nghệ Massachusetts (The MIT Dictionary of Modern Economics, Third Edition, edited by David W. Pearce, 1986)*. Ngoài ra chúng tôi còn tham khảo một số cuốn sách giáo khoa về kinh tế học và quản trị kinh doanh được dùng làm giáo trình chuẩn ở nhiều trường đại học trên thế giới. Chúng tôi cho rằng cách làm này đảm bảo cho cuốn sách có tính khoa học và chính xác cao, đồng thời tránh được những khiếm khuyết do trình độ có hạn của tác giả gây ra.

Tuy nhiên, chúng tôi cũng ý thức được rằng chắc chắn cuốn sách còn nhiều thiếu sót, đặc biệt trong lần xuất bản đầu tiên này. Vì vậy, chúng tôi hoan nghênh và cảm ơn mọi sự đóng góp của bạn đọc để cải thiện chất lượng cuốn sách trong các lần xuất bản sau.

Xin trân trọng giới thiệu cuốn sách cùng bạn đọc.

NGUYỄN VĂN NGỌC

Giảng viên Khoa Kinh tế học

Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

A

ác bút hay đảo hối, sự, hành vi, hoạt động (arbitrage) Việc mua và bán một tài sản ở hai hay nhiều thị trường nhằm kiếm được lợi nhuận từ sự chênh lệch giá giữa các thị trường. Thông qua việc đồng thời mua ở thị trường có giá thấp và bán lại ở thị trường có giá cao, người đảo hối kiếm được lợi nhuận từ mức chênh lệch giá giữa hai thị trường. Nhưng chính quá trình này lại làm thay đổi điều kiện cung cầu trên hai thị trường theo hướng làm giảm sự khác biệt về giá cả ở các địa điểm khác nhau. Vì vậy, hoạt động ác bút có tác dụng làm cho sự khác biệt giá cả giữa các thị trường không vượt quá mức chi phí giao dịch. Hành vi đảo hối có thể diễn ra trên thị trường nguyên liệu, thị trường hối đoái và thị trường cổ phiếu kỳ hạn. Trên thị trường hàng hoá, nó là cơ sở cho quy luật một giá và lý thuyết ngang bằng sức mua (viết tắt là PPP) về xác định tỷ giá hối đoái.

ảnh hưởng ngoại hiện (externality) Trong kinh tế học, ảnh hưởng ngoại hiện là khái niệm dùng để chỉ những ảnh hưởng "hiện" hay "trào" ra ngoài hệ thống kinh tế mà chúng ta quan tâm. Chẳng hạn, khi thị trường than (một hệ thống kinh tế) hoạt động, nó có thể gây ra tình trạng ô nhiễm không khí (ảnh hưởng hiện ra, trào ra ngoài hệ thống). Thông thường, những ảnh hưởng như vậy không được các tác nhân kinh tế tham gia thị trường tính đến. Chẳng hạn, các doanh nghiệp không đưa chi phí ô nhiễm (những tổn thất do ô nhiễm gây ra) vào giá bán. Vì những người tham gia vào hệ thống này, đặc biệt người sản xuất, không phải gánh chịu những tổn thất do mình gây ra, nên họ có xu hướng gây ô nhiễm nhiều hơn hoặc không có động cơ kiểm soát ô nhiễm (vì phải chịu thêm chi phí). Nhưng khi tình hình ô nhiễm trở nên nghiêm trọng, chính phủ buộc phải can thiệp. Một trong những cách kiểm soát ô nhiễm của chính phủ là "nội hiện hoá" những ảnh hưởng ngoại hiện mà các nhà sản xuất đã "ngoại hiện hoá". Các chính sách kiểm soát ô nhiễm của chính phủ có thể bao gồm việc đặt ra các

tiêu chuẩn về chất thải vào môi trường và mức ô nhiễm cho phép, buộc các nhà sản xuất phải lắp đặt thiết bị chống ồn và đánh thuế ô nhiễm để lấy tiền làm sạch môi trường.

Ảnh hưởng ngoại hiện có thể gây tác động tiêu cực về mặt xã hội (gọi là chi phí xã hội). Ví dụ, người dân ở vùng than, ở gần nhà máy điện chạy than có thể mắc bệnh do tình trạng ô nhiễm không khí quá mức gây ra; sản lượng cá của xí nghiệp đánh cá có thể giảm vì một nhà máy mới xây dựng ở thượng lưu bắt đầu thải hoá chất ra sông.

Tuy nhiên, khái niệm ảnh hưởng ngoại hiện không chỉ bao hàm những ảnh hưởng ngoại hiện có hại. Trong một số trường hợp, ảnh hưởng ngoại hiện có thể có lợi. Chẳng hạn, người nuôi ong làm lợi cho những người trồng táo (vì ong thụ phấn cho táo) mà không được người trồng táo trả công.

Ngoài ra, các nhà kinh tế còn phân biệt giữa *ảnh hưởng ngoại hiện có hại* và *ảnh hưởng ngoại hiện vô hại*. Trong trường hợp thứ nhất, sự gia tăng nhỏ trong quy mô của hoạt động tạo ra ảnh hưởng ngoại hiện tác động tới quá trình sản xuất hay ích lợi của bên thứ ba. Còn trong trường hợp thứ hai, sự thay đổi nhỏ (hay cận biên) trong quy mô hoạt động kinh tế không gây ra bất kỳ ảnh hưởng nào tới quá trình sản xuất hay ích lợi của bên thứ ba, mặc dù hoạt động này tạo ra ảnh hưởng ngoại hiện.

Ảnh hưởng ngoại hiện xuất hiện do không có thị trường dành cho nó. Chẳng hạn chúng ta có thị trường than, nhưng không có thị trường dành cho sự ô nhiễm do việc sản xuất và sử dụng than gây ra. Tương tự, chúng ta không có thị trường cho không khí trong lành, sự yên tĩnh, thanh bình v.v... Theo các nhà kinh tế, một trong những nguyên nhân dẫn tới sự trục trặc như vậy là không thể xác định chính xác và thực thi quyền sở hữu tài sản. Xem *định đề Coase*.

ảnh hưởng ngoại hiện công nghệ (*technological external effect*) Là những ảnh hưởng do việc áp dụng công nghệ mới gây ra. Khi một công nghệ mới được doanh nghiệp nào đó áp dụng, các doanh nghiệp khác có thể học hỏi và làm theo, tạo ra làn sóng truyền bá công nghệ mới. Đôi khi thuật ngữ ảnh hưởng ngoại hiện công nghệ được sử dụng để phân biệt với những ảnh hưởng phát sinh từ tính kinh tế ngoại sinh đặc biệt.

ảnh hưởng ngoại hiện trong sản xuất (*externality in production*)

Những ảnh hưởng này sinh từ quá trình sản xuất hàng hoá và dịch vụ. Đó có thể là những ảnh hưởng tích cực như truyền bá công nghệ, thụ phấn cho hoa, hoặc tiêu cực như ô nhiễm.

ảnh hưởng ngoại hiện trong tiêu dùng (*externality in consumption*)

Những ảnh hưởng này sinh từ quá trình tiêu dùng hàng hoá và dịch vụ. Đó có thể là những ảnh hưởng tích cực như giáo dục, hoặc tiêu cực như hút thuốc, uống rượu.

Aquinas, St Thomas (1225-1274) Học giả người Ý có nhiều đóng góp vào tư tưởng kinh tế. Ông chấp nhận phần lớn quan điểm của Aristot, trong đó có quan điểm về giá công bằng. Ông phân biệt giữa giá cả và giá trị - một khái niệm có nhiều cách lý giải khác nhau. *Giá công bằng* hay *giá trị* thực ra chỉ là *giá cạnh tranh* của một hàng hoá và mức giá cao hơn giá này bị coi là vô đạo đức. Theo quan điểm của ông, thương mại chứa đựng cái ác, nhưng chấp nhận được, vì nó đem lại điều tốt cho mọi người. Tương tự như vậy, của cải, tài sản và hành vi của nhà nước có thể chấp nhận được khi chúng phụng sự cho hạnh phúc của nhân dân. Ông coi cho vay nặng lãi là phi đạo đức, vì mọi người phải trả tiền cho việc sử dụng tiền - cái không có giá trị sử dụng nào cả.

Aristot (384-322 trước công nguyên) Nhà triết học Hy Lạp có nhiều công trình bàn về các vấn đề kinh tế. Ông đã phân tích nhiều vấn đề có liên quan đến sản xuất, phân phối và trao đổi. Khi phân tích quá trình trao đổi, ông đã phân biệt giá trị sử dụng và giá trị trao đổi, trình bày lý thuyết về tiền với tư cách công cụ quy ước phục vụ cho quá trình trao đổi gián tiếp. Phê phán của ông đối với việc sử dụng tiền để kiếm được nhiều tiền hơn có ảnh hưởng lớn đến các cuộc tranh luận thời trung cổ về cho vay nặng lãi. Khác với Platon, ông ủng hộ chế độ tư hữu và coi đây là phương cách để thúc đẩy tinh thần trách nhiệm.

Arrow, Kenneth J. (1921) Nhà kinh tế người Mỹ, đồng giải thưởng Nobel với Hicks vào năm 1972. Cùng với Hicks, ông nổi tiếng nhất nhờ công trình về các hệ thống cân bằng tổng quát và những điều kiện toán học cần thiết để một hệ thống như thế có lời giải duy nhất, cũng như có ý nghĩa về mặt kinh tế. Ngoài ra, ông còn là người đi đầu trong lĩnh vực nghiên cứu quá trình ra quyết định trong điều kiện bất định. Trong

công trình *Sự lựa chọn xã hội và các giá trị cá nhân* (1951), ông trình bày vấn đề nan giải của môn kinh tế phúc lợi là: nếu dựa vào các giả định cho phép đảm bảo rằng người tiêu dùng hành động hợp lý và độc lập, thì không thể thiết lập được hàm phúc lợi xã hội có mối quan hệ tỷ lệ thuận với các quyết định cá nhân. Nói cách khác, xã hội không thể cùng nhau suy nghĩ xem mình muốn gì. Arrow cũng là người đã đưa nguyên tắc học hỏi thông qua kinh nghiệm vào lý thuyết tăng trưởng với tư cách một nguồn tạo ra tăng trưởng kinh tế.

B

bàn tay vô hình (*invisible hand*) Thuật ngữ được Adam Smith sử dụng để mô tả khả năng của cơ chế thị trường trong việc phối hợp các quyết định độc lập của người mua và người bán lại với nhau. Theo A. Smith, chính bàn tay vô hình với tư cách cơ chế tự cân bằng của thị trường cạnh tranh làm cho phúc lợi cá nhân và hiệu quả kinh tế đạt mức tối đa. Để minh họa cho nhận định này, ông nói rằng trong khi chạy theo lợi ích riêng của mình, con người phụng sự xã hội nhiều hơn trường hợp anh ta chủ trương làm điều đó. Theo N.G. Mankiw “nhà hoạch định xã hội nhân từ không cần thay đổi kết cục thị trường vì bàn tay vô hình đã định hướng người bán và người mua phân bổ các nguồn lực của nền kinh tế theo hướng tối đa hoá tổng thặng dư. Kết luận này lý giải tại sao các nhà kinh tế thường cho rằng thị trường tự do là cách tối nhất để tổ chức hoạt động kinh tế” (tr. 170, cuốn *Nguyên lý kinh tế học*, Nxb Thống kê).

bán buôn hay bán sỉ (*wholesaling*) Hoạt động mua hàng hoá với khối lượng lớn từ một hay nhiều nhà sản xuất để dự trữ, phân loại, chia nhỏ và bán lại cho nhiều người bán lẻ với khối lượng nhỏ hơn. Các chức năng đó có thể do một nhà bán buôn lớn đóng vai trò trung gian giữa người sản xuất và người bán lẻ hoặc các công ty bán lẻ lớn thực hiện. Trong trường hợp thứ hai, chúng ta nói các công ty bán lẻ thực hiện cả chức năng bán buôn.

bán lẻ (*retailing*) Việc mua sản phẩm từ các nhà sản xuất, nhà bán buôn hoặc công ty bán lẻ lớn và bán lại cho người tiêu dùng cuối cùng. Các tổ chức bán lẻ có quy mô rất khác nhau. Chúng có thể là một cửa hàng duy nhất hoặc các cửa hàng liên hoàn bao gồm nhiều chi nhánh, kể cả cửa hàng bách hoá tổng hợp, cửa hàng chuyên doanh, cửa hàng giảm giá và hợp tác xã tiêu thụ.

bán nợ (*factoring*) Phương pháp xử lý các khoản nợ thương mại (hay tín dụng thương mại), trong đó một công ty bán nợ cho định chế tài chính nào đó (người mua nợ). Trong bảng tổng kết tài sản của các công ty, các khoản nợ thương mại thường được ghi ở tài khoản phải thu. Thông

thường, công ty bán những khoản nợ này cho một định chế tài chính (ví dụ ngân hàng) với giá thấp hơn giá trị sổ sách của chúng. Lợi nhuận của người mua nợ nằm ở phần chênh lệch giữa số nợ mà cuối cùng người mua nợ thu được từ con nợ và giá mua các khoản nợ. Ngoài ra, người mua nợ còn có thể tư vấn cho các cá nhân và công ty về khả năng trả nợ của con nợ để lấy lệ phí hoặc hoa hồng. Công ty bán nợ có lợi là tiết kiệm được thời gian và công sức thu hồi nợ.

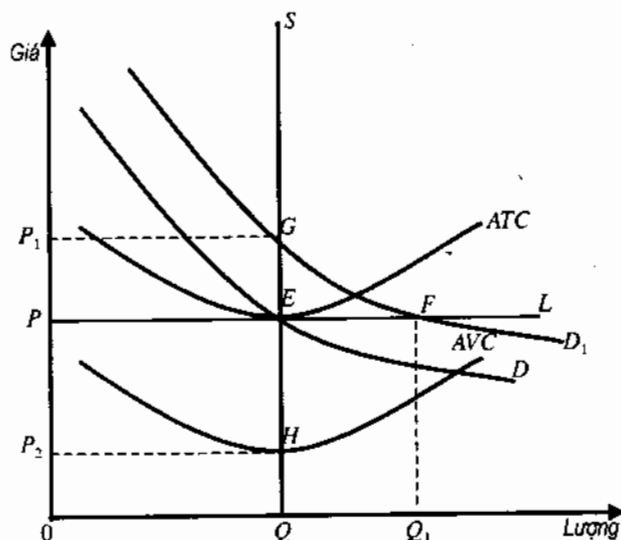
bán phá giá, biện pháp, thủ đoạn (*dumping*) Việc bán hàng hoá với giá thấp hơn giá thành sản xuất, thường là ở thị trường nước ngoài. Biện pháp bán phá giá có thể được vận dụng với tư cách phản ứng ngắn hạn để đối phó với tình hình suy thoái trong nước, nghĩa là sản lượng dư ra được bán đổ bán tháo ở nước ngoài, hoặc với tư cách một chiến lược dài hạn để thâm nhập thị trường xuất khẩu hoặc đẩy đối thủ cạnh tranh ra khỏi thị trường. Khi các công ty bán phá giá đã chiếm được địa vị vững chắc trên thị trường, họ thường tăng giá lên để tạo ra lợi nhuận. Cho dù được vận dụng với mục đích nào, biện pháp bán phá giá vẫn bị coi là hình thức buôn bán không công bằng và bị các hiệp định thương mại, chẳng hạn Hiệp định chung về Mậu dịch và Thuế quan cấm áp dụng.

bán tệ (*near money*) Những tài sản dễ dàng bán đi để chuyển thành tiền. Đây là những tài sản có khả năng thanh toán hay tính thanh khoản cao, tức rất dễ chuyển đổi thành tiền mặt. Tuy có thể thực hiện chức năng cất giữ giá trị của tiền, nhưng chúng không phải là phương tiện trao đổi được chấp nhận rộng rãi. Hiện nay có nhiều cuộc tranh luận xung quanh vấn đề nên coi loại bán tệ nào là tiền và cần đưa vào định nghĩa về khối lượng tiền tệ.

bán tô (*quasi-rent*) Khái niệm Marshall dùng để chỉ phần thu nhập cao hơn trả cho nhân tố sản xuất bị cố định về mặt cung trong ngắn hạn (cụ thể là tư bản). Trong dài hạn, thu nhập trả cho nhân tố sản xuất sẽ bằng thu nhập chuyển giao. Nguyên lý hình thành bán tô được minh hoạ trong hình 1.

bản năng hay tính khí (*animal spirits*) Một cách lý giải về đầu tư cho rằng không thể sử dụng mô hình toán để xác định đầu tư, mà phải phân tích đầu tư trên cơ sở nhận biết bản năng hay tính khí của nhà kinh doanh, tức phản ứng tự nhiên của họ. Chính bản năng của các nhà kinh doanh tạo ra làn sóng lạc quan và bi quan trong nền kinh tế.

Keynes là người đầu tiên sử dụng khái niệm này trong cuốn *Lý thuyết Tổng quát về Việc làm, Lãi suất và Tiền tệ*, nhưng Joan Robinson mới là người truyền bá nó.



Hình 1. Bán tở. Ban đầu, nhu cầu được biểu thị bằng đường D với lượng hàng hoá Q được sản xuất và bán ra với giá bán P . Nếu có sự gia tăng nhu cầu từ D lên D_1 , lượng hàng không thể tăng ngay trong ngắn hạn. Đường cung trở thành đường PES . Kết quả, nhu cầu vượt quá khả năng cung ứng và giá bị đẩy lên mức P_1 tại mức sản lượng Q . Đoạn đường cung từ E đến S là đường thẳng đứng và hoàn toàn không co giãn đối với giá cả. Giả sử tại điểm E , doanh nghiệp trang trải được tổng chi phí bình quân ATC - một yêu cầu tất yếu trong dài hạn. Trong ngắn hạn, doanh nghiệp chỉ cần trang trải được chi phí biến đổi bình quân AVC tại điểm H . Vì vậy, bán tở bằng diện tích của hình P_1P_2HG . Trong dài hạn, đường cung PL nằm ngang (co giãn vô hạn) và doanh nghiệp có thể tăng năng lực sản xuất để tạo ra sản lượng Q_1 . Tại điểm này, các đơn vị sản lượng tăng thêm từ Q đến Q_1 được sản xuất ra với cùng mức chi phí và bán tở biến mất. Cần lưu ý rằng chi phí cố định -

tức mức chênh lệch giữa chi phí biến đổi bình quân và tổng chi phí bình quân - là thành tố thiết yếu cấu thành chi phí sản xuất dài hạn và bao gồm cả các khoản thu nhập cần thiết để trả cho các nhân tố sản xuất nhằm duy trì chúng ở mức hiện tại, nếu không chúng sẽ được chuyển cho mục đích sử dụng khác.

bản quyền (patent) Xem *bằng sáng chế*.

bản vị tiền vàng, chế độ (gold coin standard) Hệ thống tiền tệ quốc tế trong đó vàng được coi là cơ sở cho cung ứng tiền tệ của một quốc gia và được sử dụng để thanh toán các khoản thâm hụt trong cán cân thương mại quốc tế và cán cân thanh toán. Trong chế độ bản vị tiền vàng, tỷ giá hối đoái được cố định một cách cứng nhắc dựa trên hàm lượng vàng của các đồng tiền. Chế độ này được áp dụng rộng rãi trong thế kỷ 19 và tồn tại mãi cho tới đầu những năm 1930.

Theo lý thuyết, chế độ bản vị tiền vàng tạo ra một *cơ chế tự điều chỉnh* để loại trừ những mất cân bằng trong cán cân thanh toán giữa các nước. Để hiểu cơ chế này, chúng ta giả định một nước đang bị thâm hụt cán cân thương mại. Khoản thâm hụt này phải được thanh toán bằng cách chuyển vàng ra nước ngoài. Vì trong chế độ bản vị tiền vàng, khối lượng vàng trong nước quy định mức cung ứng tiền tệ trong nước, nên khi vàng được chuyển ra nước ngoài, khối lượng tiền tệ trong nước giảm xuống. Khi khối lượng tiền tệ giảm, giá cả trên thị trường trong nước sẽ giảm, do đó hàng nhập khẩu trở nên đắt và hàng xuất khẩu trở nên rẻ một cách tương đối so với hàng hoá sản xuất ở nước ngoài. Vì tình hình này làm tăng khả năng cạnh tranh của hàng hoá sản xuất trong nước, nên nhập khẩu giảm và xuất khẩu tăng, qua đó góp phần cải thiện cán cân thanh toán, loại trừ tình trạng thâm hụt.

Ngược lại, khi có thặng dư thương mại, vàng được nhập vào trong nước và làm tăng mức cung ứng tiền tệ trong nước. Điều này có tác động làm tăng giá trên thị trường trong nước, do đó hàng nhập khẩu rẻ hơn và hàng xuất khẩu đắt hơn, dẫn tới xuất khẩu giảm và nhập khẩu tăng, cán cân thương mại xấu đi và mức thặng dư cán cân thương mại bị loại trừ. Như vậy, chế độ bản vị tiền vàng tự động loại trừ cả thâm hụt và thặng dư trong cán cân thương mại (và cán cân thanh toán nói chung).

Tuy nhiên trên thực tế, các nước thấy việc áp dụng chế độ tỷ giá hối đoái cố định cứng nhắc như vậy làm cho chính sách kinh tế trong nước phụ thuộc hoàn toàn vào tình hình bên ngoài và cho rằng đây là điều không nên. Vì vậy, họ thường áp dụng cơ chế linh hoạt hơn.

bảng tổng kết tài sản (*balance sheet*) Bảng tổng kết kế toán hay bảng cân đối tài chính cho biết tình hình tài sản của một doanh nghiệp tại một thời điểm nhất định. Thông thường nó được chia thành hai bên, một bên ghi nợ (bên trái) và một bên ghi có (bên phải). Các khoản mục được ghi từ trên xuống dưới theo nguyên tắc khả năng thanh toán (tức khả năng chuyển đổi thành tiền mặt) của các tài sản giảm dần và được chia thành các mục cơ bản: (1) bên phải: tài sản lưu động, tài sản cố định; (2) bên trái: nợ ngắn hạn và dài hạn, vốn sở hữu.

bảng tương quan (*contingency table*) Bảng được sử dụng để đánh giá mức độ tương quan hay phụ thuộc giữa hai biến số hay tiêu thức. Thông tin mẫu được so sánh với tình huống lý thuyết trong đó có sự phụ thuộc hoàn toàn giữa các tiêu thức. Người ta có thể tính toán một đại lượng thống kê từ bảng này và nó tuân theo phân phối gần với phân phối khi bình phương trong giả thuyết 0 về sự độc lập.

báo cáo hàng năm (*annual report*) Báo cáo của các giám đốc công ty trước cổ đông. Nó bao gồm bản sao bản tổng kết tài sản của công ty, bản kết toán tóm tắt về tài chính và những thông tin khác mà theo luật, các giám đốc phải công khai hoá với cổ đông. Bản sao bản báo cáo hàng năm được gửi cho tất cả các cổ đông trước khi diễn ra đại hội cổ đông của công ty.

bảo hiểm, sự (*insurance*) Phương pháp bảo vệ một cá nhân hoặc doanh nghiệp để đối phó với những tổn thất về tài chính do tài sản bị cháy, trộm cắp v.v... (bảo hiểm chung), tổn thất về sinh mạng (bảo hiểm nhân mạng), tai nạn lao động và giao thông (bảo hiểm tai nạn), v.v... Hiện nay trên thế giới có rất nhiều loại hình bảo hiểm và công ty bảo hiểm khác nhau.

bảo lãnh tín dụng, người (*credit guarantee*) Một dạng bảo hiểm do hiệp hội bảo hiểm tín dụng cung cấp để đối phó với các trường hợp khách hàng mất khả năng thanh toán. Nếu người đi vay không có vật thế chấp nhưng hội đủ các điều kiện khác để vay tiền, hiệp hội tín dụng hoặc các tổ chức, cá nhân khác có thể tạo điều kiện cho anh ta nhận được tín dụng từ một ngân hàng nhất định bằng cách đứng ra bảo lãnh tín dụng cho ngân hàng này.

băngco (*bancor*) Tên Keynes đặt cho đồng tiền quốc tế mà một ngân hàng quốc tế có thể phát hành theo khuyến nghị của ông. Nó có thể được dùng để thanh toán nợ và là bộ phận của tổng phương tiện thanh toán quốc tế. Khuyến nghị này nằm trong kế hoạch của Keynes về dự

án cải cách hệ thống tiền tệ quốc tế được đưa ra thảo luận ở Hội nghị Bretton Wood vào năm 1944. Mặc dù khuyến nghị của ông không được chấp nhận, nhưng đồng tiền có tên là Quyền Rút vốn Đặc biệt (viết tắt là *SDR*) do Quỹ tiền tệ quốc tế phát hành vào năm 1974 được tạo ra trên cơ sở những ý tưởng của Keynes.

bằng sáng chế hay bản quyền (*patent*) Chứng chỉ công nhận độc quyền tạm thời đối với sản phẩm, quy trình công nghệ, kỹ thuật sản xuất mới mà chính phủ cấp cho nhà sáng chế hoặc phát minh. Biện pháp bảo hộ bản quyền được coi là một công cụ quan trọng để thúc đẩy tiến bộ công nghệ thông qua việc tạo cơ hội cho các nhà sáng chế, cải tiến thu lại chi phí nghiên cứu và triển khai, cũng như đảm bảo cho họ kiếm được lợi nhuận dưới dạng phần thưởng cho sự chấp nhận rủi ro. Để tối thiểu hoá nguy cơ khai thác mang tính độc quyền, bằng sáng chế hoặc bản quyền chỉ được cấp cho một khoảng thời gian nhất định, thường là 17 năm.

bậc tự do (*degree of freedom*) Con số có số lượng bằng $n-1$ khi sử dụng mẫu có quy mô n để ước lượng số bình quân và độ chênh lệch tiêu chuẩn của một tổng thể. Tổng các độ lệch so với số bình quân luôn luôn bằng 0, vì tổng các độ lệch dương so với số bình quân đúng bằng tổng các độ lệch âm so với số bình quân. Kết quả là nếu biết $n-1$ độ lệch so với số bình quân, thì đương nhiên chúng ta cũng xác định được độ lệch thứ n . Ví dụ, nếu 5 sản phẩm có giá là 5, 4, 3, 2 và 1 nghìn đồng, giá bình quân sẽ bằng:

$$\frac{5 + 4 + 3 + 2 + 1}{5} = 3 \text{ nghìn đồng}$$

và độ lệch của các đơn giá này so với số bình quân là 2, 1, 0, -1, -2 nghìn đồng. Khi biết 4 độ lệch bất kỳ, chúng ta xác định được độ lệch thứ 5. Trong ví dụ trên, nếu biết 4 độ lệch đầu, chúng ta có thể xác định được độ lệch thứ 5 bằng cách cộng 4 độ lệch đầu lại với nhau:

$$(2 + 1 + 0 - 1) = 2$$

Vì $n-1$ độ lệch quyết định độ lệch thứ n , nên thực ra độ lệch tiêu chuẩn được tính toán dựa trên $n-1$ đại lượng độc lập và khái niệm được dùng ở đây là $n-1$ bậc tự do.

bất đẳng thức (*inequality*) Công cụ toán học để biểu thị mối quan hệ giữa các biến số. Chẳng hạn thay cho nhận định tiêu dùng (C) luôn

luôn nhỏ hơn hoặc bằng thu nhập cá nhân sử dụng (Y_d), chúng ta có thể viết: $C \leq Y_d$.

bẫy dân số (population trap) Tình huống trong đó tỷ lệ tăng dân số của một nước cao hơn tỷ lệ tăng trưởng kinh tế mà nước đó có thể đạt được. Hậu quả là thu nhập bình quân đầu người giảm và việc giảm bớt tình trạng nghèo khổ của quần chúng trở nên khó khăn hơn. Để sửa chữa tình trạng này, có thể chính phủ phải tìm cách tác động vào (kìm hãm) tốc độ tăng dân số.

bần cùng hoá, sự (alienation) Khái niệm được Mác dùng để chỉ điều kiện sống của công nhân trong hệ thống tư bản chủ nghĩa. Theo Mác, xã hội công nghiệp được đặc trưng bởi sở hữu tư nhân tư bản chủ nghĩa và hình thức tổ chức sản xuất của nó biến công nhân thành người cô lập, vô cảm và xa lạ với chính bản thân mình. Khái niệm bần cùng hoá được dùng để chỉ tình huống này. Khi thu nhập của công nhân ngày càng suy giảm, chúng ta có tình trạng bần cùng hoá *tuyệt đối*. Khi thu nhập của công nhân được nâng cao, nhưng ngày càng thấp hơn một cách tương đối so với thu nhập của giai cấp tư bản, chúng ta có tình trạng bần cùng hoá *tương đối*.

bất cân bằng, trạng thái (disequilibrium) Việc không đạt được trạng thái cân bằng hoặc đạt được trạng thái cân bằng nhưng không duy trì được nó. Nếu một hiện tượng có xu hướng tự nhiên tiến tới trạng thái cân bằng, nó được coi là ổn định. Nếu điều ngược lại đúng, hệ thống được coi là mất ổn định.

bất đồng về khái niệm tư bản, sự (capital controversy) Cuộc tranh luận giữa trường phái Cambridge ở Anh và trường phái tân cổ điển thuộc trường MIT ở Mỹ (gọi là trường phái Cambridge ở Mỹ) về tính chất đúng đắn của phương pháp tiếp cận tân cổ điển trong kinh tế học. Luận điểm trung tâm của cuộc tranh luận này là khái niệm tư bản. Hai trường phái trên đưa ra quan điểm khác nhau về khái niệm tư bản, vị trí và khả năng sử dụng nó trong phân tích kinh tế, kể cả trong hàm sản xuất tổng hợp. Theo quan điểm của trường phái Cambridge ở Anh, chỉ riêng khả năng thay đổi kỹ thuật sản xuất đã đủ để bác bỏ nhiều giả định của lý thuyết tân cổ điển (đặc biệt lý thuyết tăng trưởng tân cổ điển). Ngược lại, trường phái tân cổ điển (MIT) cho rằng khả năng thay đổi kỹ thuật sản xuất có làm suy yếu các lý thuyết kinh tế rút ra từ những giả định không vững chắc, nhưng điều này không đủ để bác bỏ lý thuyết kinh tế tân cổ điển.

Gần đây cuộc tranh luận lắng xuống vì trường phái Cambridge (Anh) cho rằng vấn đề đã được giải quyết.

bẫy thanh khoản (*liquidity trap*) Là tình huống trong đó lãi suất giảm xuống mức quá thấp, làm cho mọi người thích giữ tiền hoặc tài sản dễ thanh toán (tài sản không sinh lợi) hơn giữ trái phiếu hay các tài sản sinh lợi khác. Tại một mức lãi suất thấp nào đó, đường cầu về tiền trở nên co giãn vô hạn (gần như nằm ngang). Trong trường hợp như vậy, bất kỳ nỗ lực nào nhằm sử dụng chính sách tiền tệ mở rộng để cắt giảm lãi suất đều trở nên vô hiệu và chỉ dẫn tới hậu quả là mọi người nắm giữ tiền nhiều hơn. Vì lãi suất không giảm, nhu cầu đầu tư, sản lượng, việc làm không tăng, nên chính sách tiền tệ trong trường hợp này bị coi là *bất lực* hoặc không có hiệu quả.

Keynes lập luận rằng khi nền kinh tế suy thoái rơi vào bẫy thanh khoản, thì cách duy nhất để khuyến khích đầu tư là tăng chi tiêu chính phủ hoặc giảm thuế để tăng tổng cầu và cải thiện niềm tin của giới kinh doanh về triển vọng tốt đẹp của nền kinh tế trong tương lai, qua đó khuyến khích các công ty đầu tư nhiều hơn. Tuy nhiên, chưa có bằng chứng nào cho thấy bẫy thanh khoản tồn tại.

bẫy nghèo khổ (*poverty trap*) Tình hình trong đó những người thất nghiệp sống bằng trợ cấp không muốn tìm việc làm nữa vì thu nhập sau thuế từ công việc họ có thể tìm được thấp hơn mức trợ cấp mà họ đang được hưởng. Chính phủ có thể dỡ bỏ cạm bẫy nghèo khổ này bằng cách trợ cấp cho giới chủ để họ trả lương cao hơn mức trợ cấp xã hội tối thiểu hoặc áp dụng chế độ thuế thu nhập âm, tức hệ thống thuế thu nhập trong đó người lao động chỉ phải nộp thuế khi thu nhập của họ vượt quá một mức tối thiểu nào đó.

Bentham, Jeremy (1748 - 1832) Nhà khoa học xã hội người Anh. Ông là người ủng hộ mạnh mẽ việc áp dụng các phương pháp toán để phân tích kết quả quan sát ngay từ khi chưa có số liệu thống kê. Mục tiêu của ông là vận dụng phương pháp thực nghiệm (rút ra từ vật lý học) vào quá trình suy luận trong môn đạo đức học. Mô hình tổ chức lại xã hội do ông đề xướng được chỉ đạo bởi *nguyên lý hạnh phúc cao nhất*, nghĩa là cần thực hiện những hoạt động đem lại mức hạnh phúc cao nhất cho xã hội. Bentham được coi là nhà cải cách nhờ những công trình viết về các cuộc cải cách xã hội lớn ở Anh vào nửa đầu thế kỷ 19. Xem *ích lợi*.

biên chế quá lớn (*overstaffing*) Việc sử dụng nhiều lao động hơn mức cần thiết để thực hiện hành vi kinh tế một cách có hiệu quả. Điều này

TỪ ĐIỂN KINH TẾ HỌC

có thể xảy ra khi công tác quản lý sản xuất yếu kém hoặc có những quy định hạn chế việc sa thải công nhân (gọi là biên chế dệm). Đây là vấn đề thường xuất hiện ở các doanh nghiệp nhà nước, tổ chức phi chính phủ, nhưng cũng có thể xuất hiện ở các công ty độc quyền, các công ty cổ phần lớn, ít phải chịu sức ép cạnh tranh.

biên độ (amplitude) Khái niệm sử dụng trong chu kỳ kinh doanh để chỉ khoảng cách giữa đỉnh và đáy của chu kỳ kinh doanh. Thông thường, biên độ không thay đổi trong các chu kỳ liên tiếp nhau, nhưng không loại trừ tình huống nó liên tục giảm xuống (gọi là chu kỳ *tắt dần*) hoặc tăng lên (gọi là chu kỳ *bùng nổ*).

biên độ không đổi (constant amplitude) Một đặc trưng của chu kỳ kinh doanh trong đó biên độ không thay đổi theo thời gian. Điều này hàm ý hệ thống được coi là nằm trong khoảng giữa chu kỳ bùng nổ và chu kỳ tắt dần.

biến hay biến số (variable) Đại lượng có thể nhận nhiều giá trị bằng số trong một khoảng (biến thiên) nhất định. Giá, lượng cầu, lượng cung là những ví dụ về các biến số được sử dụng nhiều trong kinh tế học. Chúng là những bộ phận cấu thành mô hình về kinh tế thị trường.

biến điểm hay chỉ tiêu thời điểm (stock) Các biến số hoặc chỉ tiêu thống kê tính cho một thời điểm (ví dụ khối lượng tiền tệ), gọi tắt là *biến điểm* hay *chỉ tiêu thời điểm*, khác với *biến kỳ* hay *chỉ tiêu thời kỳ* là những biến số, chỉ tiêu thống kê tính cho một thời kỳ nhất định (ví dụ sản lượng/năm).

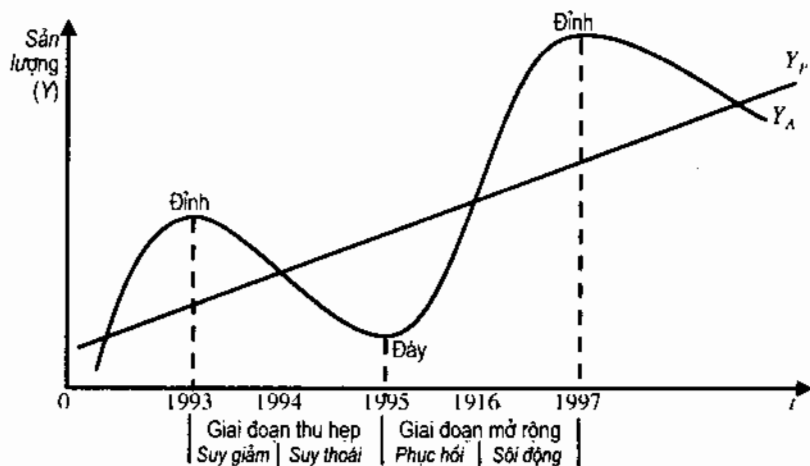
biến độc lập (independent variable) Biến số tác động tới biến số khác (biến phụ thuộc) trong một mô hình kinh tế. Chẳng hạn, giá hàng hoá là biến số độc lập ảnh hưởng tới lượng cầu về nó. Vì các nhà kinh tế dùng *hàm ngược* khi biểu diễn mối quan hệ giữa biến độc lập và phụ thuộc trên đồ thị, nên biến độc lập thường được ghi trên trục tung.

biến động chu kỳ (cyclical fluctuation) Những biến động ngắn hạn của một biến số kinh tế nào đó cả lên phía trên và xuống phía dưới của xu thế phát triển dài hạn. Hình 2 minh hoạ cho sự biến động của sản lượng trong chu kỳ kinh doanh.

biến giả (dummy variable) Biến độc lập được đưa thêm vào phương trình hồi quy ước lượng được dưới dạng nhị phân (1 và 0) để kiểm định xem liệu sự hiện diện của biến (1) có góp phần cải thiện sự phù hợp của

phương trình ước lượng được từ số liệu hiện có không nếu đem so với trường hợp biến này không có (0).

biến giải thích (*explanatory variable*) Biến số đóng vai trò nhất định trong việc "giải thích", hay lý giải nguyên nhân gây ra sự biến thiên của biến phụ thuộc trong phân tích hồi quy. Nó thường xuất hiện ở vế phải của phương trình.



Hình 2. Biến động chu kỳ của sản lượng. Sản lượng Y (GDP thực tế) của nền kinh tế thay đổi liên tục trong chu kỳ kinh doanh. Ví dụ vào năm 1993, nó đạt mức cao nhất trong chu kỳ (gọi là *đỉnh* của chu kỳ), nhưng sau đó bắt đầu suy giảm. Giai đoạn này kéo dài cho đến năm 1995, khi sản lượng đạt mức thấp nhất trong chu kỳ (gọi là *đáy* của chu kỳ). Nó được gọi là *thời kỳ* hay *giai đoạn thu hẹp* của nền kinh tế và thường được chia thành các thời kỳ nhỏ hơn là *suy giảm* và *suy thoái*. Trong hình vẽ chúng ta thấy từ năm 1995, nền kinh tế bắt đầu phục hồi và đạt mức đỉnh vào năm 1997. Giai đoạn này được gọi là *giai đoạn mở rộng* của nền kinh tế và thường chia thành các thời kỳ nhỏ hơn là *phục hồi* và *sôi động*. Đỉnh của chu kỳ còn được gọi *bùng nổ* và đáy của chu kỳ được gọi là *đỉnh trệ*. Mức *thâm hụt sản lượng* ($\Delta Y = Y_A - Y_p$, trong đó Y_A , Y_p lần lượt là sản lượng thực hiện và tiềm năng) càng lớn, biến động chu kỳ càng mạnh và ngược lại.

biến kỳ hay **chỉ tiêu thời kỳ** (*flow*) Đại lượng tính cho một khoảng thời gian nhất định, chẳng hạn sản lượng trong 1 tháng, khác với đại lượng

tính cho một thời điểm như hàng tồn kho vào ngày 31 tháng 2 năm 1999. Trong các phân tích kinh tế thông thường, chúng ta gọi chúng là **luồng**, dòng, nhưng trong thống kê, nó được gọi là **chỉ tiêu thời kỳ**, còn trong các mô hình kinh tế, chúng được gọi tắt là **biến kỳ** (thay cho khái niệm đầy đủ là biến số tính cho một thời kỳ nhất định). Biến kỳ là một hàm của thời gian: thời gian càng dài, biến kỳ càng lớn và ngược lại. Ví dụ sản lượng của một năm lớn hơn sản lượng một tháng.

biến liên tục (*continuous variable*) Biến số có thể nhận bất kỳ giá trị nào trong một khoảng nhất định, tức biến thiên mà không bị gián đoạn. Ngược với biến liên tục là biến rời rạc.

biến lưỡng phân (*binary variable*). Xem *biến nhị phân*.

biến lựa chọn (*choice variable*) Biến số trong một bài toán tối ưu hoá mà giá trị "được chọn" sao cho tối ưu hoá được giá trị của hàm mục tiêu. Biến lựa chọn thông thường là biến độc lập của hàm mục tiêu.

biến nhị phân (*binary variable*) Biến số chỉ chấp nhận hai giá trị (ví dụ 0 và 1), thường được sử dụng để tính đến những ảnh hưởng về chất hoặc không lượng hoá được trong phân tích hồi quy.

biến nội sinh (*endogenous variable*) Biến số trong mô hình kinh tế tác động tới và chịu sự tác động bởi mối quan hệ biểu thị trong mô hình. Ví dụ, trong mô hình xác định sản lượng cân bằng, sự gia tăng chỉ tiêu cho tiêu dùng làm tăng tổng cầu và sản lượng cân bằng. Tương tự như vậy, sự gia tăng sản lượng do sự gia tăng trong đầu tư làm tăng chỉ tiêu cho tiêu dùng.

biến ngoại sinh (*exogenous variable*) Còn gọi là biến tự sinh hay cho trước. Đây là biến số mà giá trị của nó không được xác định trong nội bộ mô hình kinh tế, nhưng đóng vai trò quan trọng trong việc xác định giá trị của các biến nội sinh. Như vậy, biến ngoại sinh là biến giải thích (xuất hiện bên phải của phương trình), nhưng không bao giờ xuất hiện với tư cách một biến phụ thuộc trong mô hình. Biến ngoại sinh có thể bao hàm cả các giá trị trễ của biến nội sinh.

biến phụ thuộc (*dependent variable*) Biến số chịu ảnh hưởng của một biến số khác trong mô hình. Ví dụ, nhu cầu về một hàng hoá bị ảnh hưởng bởi giá cả của nó. Thông thường người ta đặt biến số phụ thuộc ở về phía trái của phương trình và biểu thị nó trên trục tung của một đồ thị. Bởi vậy, nếu nhu cầu là một hàm của giá hàng hoá, thì P là biến độc lập và D phụ thuộc vào P . Dưới dạng hàm tổng quát, chúng ta có thể viết:

$$D = f(P)$$

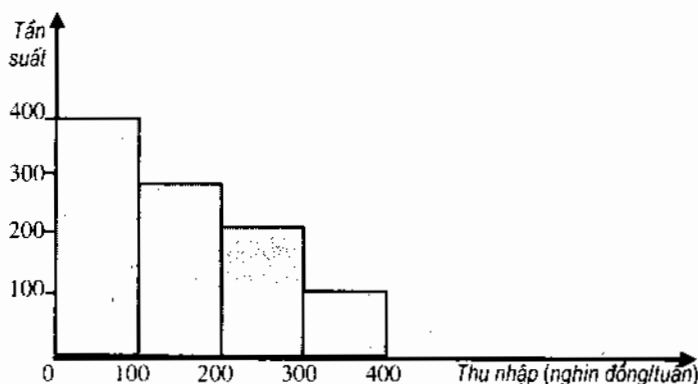
biến thiên ước đoán, sự (*conjectural variation*) Thuật ngữ dùng để chỉ hành vi của doanh nghiệp trong thị trường thiếu quyền. Do chỉ có một ít doanh nghiệp, nên trước khi đề ra các chiến lược thích hợp, người ra quyết định phải tính tới phản ứng có thể có của đối thủ cạnh tranh. Một trong các ứng dụng của lý thuyết trò chơi trong kinh tế học là phân tích hành vi của doanh nghiệp trong điều kiện này.

biến tự sinh (*autonomous variables*). Xem *biến ngoại sinh*.

biểu cầu (*demand schedule*) Một bảng ghi các giá khác nhau của một hàng hoá và lượng cầu về nó tại mỗi mức giá. Thông tin mà biểu cầu cung cấp có thể dùng để thiết lập đường cầu biểu thị mối quan hệ giữa lượng cầu và giá cả bằng đồ thị.

biểu cung (*supply schedule*) Một biểu hay bảng ghi các mức giá khác nhau của một hàng hoá và lượng cung về nó tại mỗi mức giá. Thông tin rút ra từ biểu cung cho phép chúng ta thiết lập đường cung để chỉ ra mối quan hệ cụ thể giữa lượng cung và mức giá dưới dạng đồ thị.

biểu đồ hay biểu đồ hình cột (*histogram or bar chart*) Cách trình bày bằng hình ảnh phân phối tần suất trong đó quy mô tuyệt đối và tương đối của mỗi tổ (nhóm) trong tổng thể được biểu thị bằng độ cao của các cột hay hình chữ nhật đại diện cho nó như trong hình 3.



Hình 3. Biểu đồ. Các tổ hay nhóm thu nhập được biểu thị trên trục hoành. Tần suất gắn với các nhóm khác nhau được biểu thị bằng phần diện tích của các hình chữ nhật. Ví dụ, diện tích hình chữ nhật lớn nhất bằng 40% tổng diện tích của biểu đồ. Điều này hàm ý 40% công nhân có thu nhập bằng và dưới 100 nghìn đồng.

biểu đồ hình cột (*histogram or bar chart*). Xem **biểu đồ**.

biểu đồ tương quan (*scatter diagram*) Hình thức biểu diễn các cặp giá trị của biến độc lập và biến phụ thuộc bằng hình ảnh. Để làm cho những số liệu này có ý nghĩa, người ta phải vẽ một đường thích hợp đi qua các điểm biểu thị mối quan hệ giữa biến độc lập và biến phụ thuộc.

biểu đồ tự tương quan (*correlogram*) Thông thường, đó là tập hợp các điểm ghi trên đồ thị của hệ số tương quan giữa giá trị hiện tại của một biến số và các giá trị trễ của chính biến số đó. Biểu đồ tự tương quan có thể mang lại những thông tin có giá trị, chẳng hạn về tiêu thức tương quan theo thời gian của phần dư trong phân tích hồi quy.

biểu thức xáo trộn (*disturbance term*) Biểu thức biểu thị phần sai số, phần dư trong phương trình hồi quy (còn gọi là biểu thức xáo trộn ngẫu nhiên).

bình phương nhỏ nhất, phương pháp (*least squares*) Khái niệm chung để chỉ một nhóm các phương pháp kinh tế lượng phục vụ cho việc ước lượng tham số trong phương trình hồi quy. Nói chung, mục đích của phương pháp bình phương nhỏ nhất là tối thiểu hoá tổng bình phương của các khoảng cách theo phương thẳng đứng giữa số liệu thu thập được và đường hồi quy.

bình phương nhỏ nhất gia quyền, phương pháp (*weighted ordinary least squares*) Một dạng của phương pháp bình phương nhỏ nhất thông thường, trong đó tất cả các biến số đều được nhân với cùng một số, hoặc một hàm của một trong các biến số trong phương trình. Tác dụng của cách làm này là một số kết quả quan sát được gia quyền nhiều hơn các kết quả quan sát khác trong quá trình ước lượng các tham số. Phương pháp bình phương nhỏ nhất gia quyền cũng được coi là tình huống đặc biệt của phương pháp bình phương nhỏ nhất khái quát hoá và được sử dụng để xử lý vấn đề phương sai thay đổi.

bình phương nhỏ nhất hai giai đoạn, phương pháp (*two stage ordinary least squares*) Phương pháp của kinh tế lượng để ước lượng các tham số dạng cấu trúc của hệ phương trình đồng thời, nhằm tránh hiện tượng trệch của các phương trình đồng thời. Nó bao gồm ba giai đoạn. Trước hết, người ta ước lượng các tham số dạng rút gọn bằng phương pháp bình phương nhỏ nhất. Sau đó, kết quả thu được được sử dụng để tính toán giá trị của các biến nội sinh trong mô hình. Cuối cùng, giá trị của các biến nội sinh được dùng làm biến công cụ cho các biến giải thích

nội sinh thực sự trong quá trình ước lượng các tham số của dạng cấu trúc bằng phương pháp bình phương nhỏ nhất.

bình phương nhỏ nhất khái quát hoá, phương pháp (*generalized ordinary least squares*) Còn gọi là phương pháp Aitken. Nó được vận dụng trong tình huống mà ma trận phương sai - đồng phương sai của phần sai số trong phương trình hồi quy không bao gồm toàn số 0 ở các vị trí nằm ngoài đường chéo, và/hoặc không có các phần tử trên đường chéo giống hệt nhau (tức xuất hiện vấn đề tự hồi quy và phương sai thay đổi). Khi những vấn đề này nảy sinh, phương pháp bình phương nhỏ nhất thông thường không phải là phương pháp ước lượng không trệch tuyến tính tốt nhất, mà chỉ có phương pháp bình phương nhỏ nhất khái quát hoá mới có được tính chất đó.

bình phương nhỏ nhất thông thường, phương pháp (*ordinary least squares - OLS*) Phương pháp được sử dụng rộng rãi nhất để ước lượng các tham số trong phương trình hồi quy. Để tối thiểu hoá tổng bình phương của các khoảng cách theo phương thẳng đứng giữa số liệu thu thập được và đường (hay mặt) hồi quy, nhìn chung người ta sử dụng công thức (dưới dạng ma trận) sau:

$$\hat{\beta} = (X'X)^{-1}X'Y$$

trong đó $\hat{\beta}$ là véc tơ các tham số cần ước lượng, X là ma trận các kết quả quan sát của biến độc lập và Y là ma trận các kết quả quan sát của biến phụ thuộc.

Trong tình huống đơn giản chỉ có hai biến, công thức trên có thể viết thành

$$\beta = \frac{\sum_i x_i y_i}{\sum_i x_i^2}$$

trong đó x_i và y_i là độ lệch so với số bình quân của biến độc lập và phụ thuộc. Trong những điều kiện nhất định, người ta có thể chứng minh rằng phương pháp bình phương nhỏ nhất thông thường là phương pháp ước lượng không trệch tuyến tính tốt nhất.

bùng nổ kinh tế, sự, thời kỳ (*boom*) Khái niệm dùng để chỉ thời kỳ gia tăng mạnh mẽ của hoạt động kinh tế, mặc dù sản lượng mà nền kinh tế sản xuất ra đã vượt quá sản lượng tiềm năng. Trong thời kỳ này, ban đầu sản lượng tăng với tốc độ cao hơn xu thế phát triển của chu kỳ

kinh doanh (gọi là thời kỳ sôi động), nhưng sau đó tốc độ tăng của nó chậm lại và sau khi đạt tới *đỉnh* của chu kỳ, nền kinh tế chuyển sang giai đoạn suy giảm. Hoạt động nổi bật trong thời kỳ này là đầu cơ (tích lũy hàng tồn kho dưới dạng nguyên liệu, bán thành phẩm và thành phẩm với hy vọng bán được giá cao trong tương lai). Ngược với thời kỳ bùng nổ là thời kỳ đình trệ, khủng hoảng (khi nền kinh tế chạm đáy của chu kỳ kinh doanh).

buôn bán đa phương hay thương mại đa phương (*multilateral trade*)

Khái niệm này thường được dùng để chỉ các hoạt động thương mại quốc tế trong đó tất cả các nước liên quan đều tham gia vào xuất khẩu và nhập khẩu hàng hoá và dịch vụ.

buôn bán song phương hay thương mại song phương (*bilateral trade*)

Khái niệm được dùng để chỉ hoạt động buôn bán giữa hai nước. Buôn bán song phương là bộ phận của buôn bán đa phương.

C

các ten (*cartel*) Thỏa thuận hợp tác chính thức về giá cả, sản lượng và những điều kiện khác giữa các doanh nghiệp trong thị trường thiếu quyền. Những thỏa thuận như vậy làm giảm cạnh tranh và tạo ra sự hợp tác giữa các doanh nghiệp nhằm đạt được những mục tiêu như tối đa hoá lợi nhuận hay gây khó khăn cho sự gia nhập thị trường của các doanh nghiệp mới. Nhìn chung, các thành viên các ten phải trả một khoản phụ phí để đảm bảo rằng họ quyết tâm thực hiện những mục tiêu nêu ra trong các ten.

Khi liên kết với nhau, các doanh nghiệp trong các ten hành động thống nhất và tối đa hoá lợi nhuận như một nhà độc quyền, vì vậy người ta còn gọi các ten là *độc quyền nhóm* hay *tập đoàn độc quyền*. Khi phân tích các ten, các nhà kinh tế quan tâm đến những điều kiện dẫn tới sự mất ổn định của nó, tức các nguyên nhân phá vỡ các ten. Đặc biệt, vấn đề gian lận trong các ten được các nhà kinh tế quan tâm nhiều nhất.

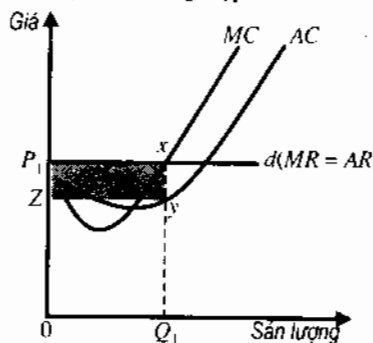
Ngoài các ten của các doanh nghiệp, trên thế giới còn có các ten của các nước, tức hiệp định giữa các quốc gia nhằm ổn định giá cả và sản lượng hoặc một số phương diện khác của thị trường. OPEC (Tổ chức các nước Xuất khẩu Dầu mỏ) là ví dụ điển hình về loại các ten này.

cách mạng nông nghiệp, cuộc (*agrarian revolution*) Thời kỳ sản lượng nông nghiệp gia tăng mạnh mẽ do có những tiến bộ trong tổ chức và kỹ thuật trồng trọt, chăn nuôi. Các cuộc cách mạng nông nghiệp luôn luôn đi kèm với những tiến bộ đạt được trong lĩnh vực khoa học - kỹ thuật, đặc biệt những thành tựu của công nghệ sinh học, như việc tạo ra giống cây trồng, vật nuôi có năng suất cao. Sự gia tăng năng suất trong nông nghiệp tạo ra khối lượng nông sản ngày càng lớn để cung cấp cho xuất khẩu và các thành phố, cũng như giải phóng lao động nông nghiệp và chuyển họ tới các khu vực công nghiệp. Vì vậy, có mối liên hệ tương quan chặt chẽ giữa cuộc cách mạng nông nghiệp và quá trình công nghiệp hoá. Sự phát triển cân đối giữa hai ngành công nghiệp và nông nghiệp có ý nghĩa cực kỳ quan trọng đối với quá trình phát triển và tăng trưởng bền vững của nền kinh tế.

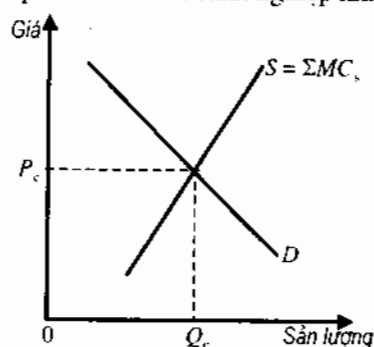
cạnh tranh hoàn hảo hay **cạnh tranh nguyên tử** (*perfect competition or atomic competition*) Một loại hình cấu trúc thị trường được đặc trưng bởi:

1. **Nhiều người mua và nhiều người bán.** Trong thị trường này, có một số lượng lớn doanh nghiệp hoạt động độc lập với nhau. Mỗi doanh nghiệp và người mua nhỏ (nguyên tử) đến mức không tác động được tới giá thị trường của hàng hoá hoặc dịch vụ.

2. **Sản phẩm đồng nhất.** Đặc trưng này hàm ý sản phẩm mà các doanh nghiệp cạnh tranh chào bán giống hệt nhau, cả về các thuộc tính vật chất và quan niệm của người mua, do đó người mua không ưa thích sản phẩm của một doanh nghiệp nào đó hơn sản phẩm của các doanh nghiệp khác.

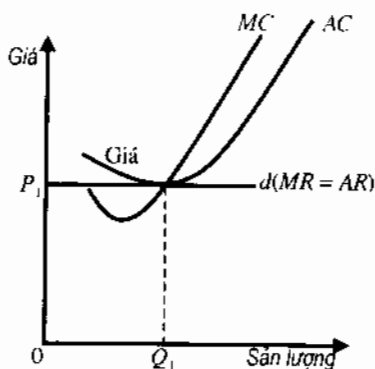


Doanh nghiệp

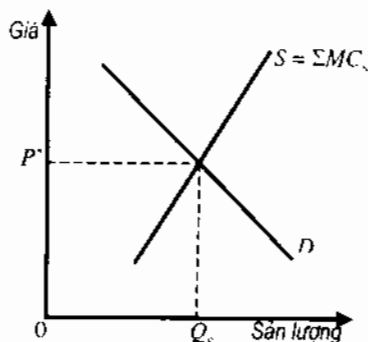


Ngành

(a)



Doanh nghiệp



Ngành

(b)

Hình 4. Cạnh tranh hoàn hảo. (a) *Trạng thái cân bằng ngắn hạn;* (b) *trạng thái cân bằng dài hạn.*

Hình 4 mô tả trạng thái cân bằng của thị trường này trong ngắn hạn và dài hạn.

3. *Tự do gia nhập và rời bỏ thị trường.* Đặc trưng này có nghĩa là không có bất kỳ hàng rào hay trở ngại nào đối với sự gia nhập thị trường của các doanh nghiệp mới hoặc sự rời bỏ thị trường của các doanh nghiệp hiện đang hoạt động trên thị trường.

4. *Hiểu biết và tính cơ động hoàn hảo.* Người mua và người bán hiểu rõ và đầy đủ về thị trường; tất cả người mua đều có thể tiếp cận người bán mà không gặp trở ngại gì.

cạnh tranh nguyên tử (*atom competition*) Cấu trúc thị trường có nhiều doanh nghiệp nhỏ (gọi là nguyên tử), nên các doanh nghiệp cạnh tranh độc lập với nhau. Xem *cạnh tranh hoàn hảo*.

cái neo bò, phương pháp (*crawling-peg*) Phương pháp kiểm soát tỷ giá hối đoái bằng cách điều chỉnh tỷ giá hối đoái từ từ khi những biến động của thị trường hối đoái có xu hướng làm cho tỷ giá hối đoái cố định của đồng tiền trong nước không phản ánh đúng những thay đổi trên thị trường. Khi áp dụng phương pháp này, người ta chia mức thay đổi tỷ giá cần thiết thành các phần nhỏ và thay đổi nhiều lần trong một thời kỳ nhất định. Ưu điểm của cách làm như vậy là sự thay đổi tỷ giá có thể được bù lại bằng sự thay đổi của lãi suất trong nước, qua đó làm giảm nguy cơ bị các nhà đầu cơ tấn công, gây ra tình hình mất ổn định trên thị trường hối đoái. Phương pháp này còn có tên là phương pháp ngang bằng trượt.

cải cách nông nghiệp (*agricultural reform*) Cuộc cải cách quan hệ sản xuất trong nông nghiệp, ví dụ quan hệ sở hữu, tổ chức sản xuất. Các nước đang phát triển thường thực hiện các cuộc cải cách nông nghiệp nhằm loại bỏ những trở ngại lớn đối với quá trình phát triển như phương pháp sản xuất thô sơ, không có hiệu quả, tình trạng manh mún hoặc tập trung ruộng đất quá cao. Những vấn đề như vậy nảy sinh vì khu vực nông nghiệp phải cung cấp nông sản cho số dân ở thành thị ngày càng tăng. Phương pháp tổ chức và kỹ thuật sản xuất thô sơ không còn đáp ứng yêu cầu nữa, mà phải áp dụng các hình thức tổ chức sản xuất lớn, cơ giới hoá. Nhưng để làm được điều này, phải có những cuộc cải cách lớn, sâu rộng, có tác dụng làm thay đổi toàn bộ phương thức sản xuất trong nông nghiệp. Vì vậy, cuộc cải cách nông nghiệp không những bao gồm việc đề ra và thực hiện các biện pháp cải cách như cải cách ruộng đất, thành lập các hợp tác xã, trang trại, tổ

chức khuyến nông, hiệp hội nông dân, mà còn bao gồm cả sự hỗ trợ của nhà nước đối với nông dân dưới hình thức cây giống, con giống, phân bón, tư vấn và tín dụng lãi suất thấp để mua công nghệ và thiết bị mới, hiện đại.

cạm bẫy của sự suy rộng (*fallacy of composition*) Lỗi về lô gích phát sinh khi giả định rằng cái gì đúng với một cá thể hay bộ phận thì cũng đúng với toàn thể hay tổng thể của các bộ phận. Chẳng hạn, nếu có một số người tiết kiệm nhiều hơn để đầu tư được nhiều hơn, thì điều này được coi là tốt (đúng với bộ phận). Nhưng nếu tất cả mọi người đều tìm cách tiết kiệm nhiều hơn, tổng chi tiêu có thể giảm, dẫn đến sự giảm sút của tổng thu nhập và tiết kiệm (không đúng với toàn thể).

cán cân bất lợi (*adverse balance*). Xem *thâm hụt cán cân thanh toán*.

cán cân thanh toán (*balance of payment - BOP*) Bản ghi chép các giao dịch của một nước với các nước khác trên thế giới (nước ngoài). Theo quy ước, các giao dịch dẫn đến việc cư dân, tổ chức nước ngoài trả tiền cho cư dân và tổ chức trong nước được ghi "có" hoặc đánh dấu cộng, còn các giao dịch dẫn đến việc cư dân và tổ chức trong nước trả tiền cho cư dân, tổ chức nước ngoài được ghi "nợ" hoặc đánh dấu trừ. Các giao dịch ghi trong cán cân thanh toán thường được chia thành 4 mục cơ bản với những nội dung như sau:

I. Tài khoản vãng lai (Current Account - CA) ghi chép các hoạt động: 1) Trao đổi hàng hoá (xuất và nhập khẩu hàng hoá), còn gọi là cán cân thương mại hay cán cân hữu hình; 2) Trao đổi dịch vụ (các dịch vụ phi nhân tố như du lịch, vận chuyển, bảo hiểm, ngân hàng), còn gọi là cán cân dịch vụ hay cán cân vô hình; 3) Thu nhập chuyển về nước, tức thu nhập từ việc cung ứng các dịch vụ nhân tố thuộc sở hữu của nước ngoài, nhưng đang hoạt động ở nền kinh tế trong nước hoặc cho các dịch vụ nhân tố thuộc sở hữu trong nước, nhưng đang hoạt động ở nước ngoài; và 4) Chuyển giao quốc tế, ví dụ quà tặng, quà biếu cho người nước ngoài hoặc từ nước ngoài, viện trợ cho không, lệ phí, đóng góp cho các tổ chức quốc tế.

II. Tài khoản vốn (Capital Account - KA) ghi chép các khoản: 1) tín dụng ngắn hạn như tín dụng thương mại, tín dụng hỗ trợ cán cân thanh toán của Quỹ tiền tệ quốc tế hay các nước khác; và 2) tín dụng dài hạn như các khoản đi vay, cho vay dài hạn của chính phủ và tư nhân, bao gồm cả viện trợ phát triển chính thức (phần cho vay) và đầu tư nước ngoài.

III. Dự trữ chính thức (Official Reserve - OR): còn gọi là tài trợ chính thức hay giao dịch bù trừ, bao gồm các khoản mua bán ngoại tệ, giao dịch của ngân hàng trung ương với các cá nhân, tổ chức tư nhân và cơ quan tiền tệ trong nước và nước ngoài.

IV. Sai số và bỏ sót (Errors and Omissions - EO): ghi chép các sai số phát sinh do chênh lệch về tỷ giá hối đoái tại các thời điểm khác nhau và sai số thống kê (thực chất đây là khoản mục cân đối).

cán cân thương mại (balance of trade) Mức chênh lệch giữa xuất khẩu và nhập khẩu hàng hoá ($X-M$), còn gọi là xuất khẩu ròng (NX). Các nước quan tâm đến cán cân thương mại (có thể bao gồm cả dịch vụ phi nhân tố) vì cán cân thương mại ảnh hưởng tới sản lượng trong nước (NX là thành tố của GDP), việc làm và cán cân đối ngoại. Các nền kinh tế đang phát triển cần thu hút nhiều nguồn lực nước ngoài để thúc đẩy quá trình phát triển và tăng trưởng của nền kinh tế trong nước, đặc biệt đầu tư trực tiếp nước ngoài, có thể chấp nhận thâm hụt cán cân thương mại trong một thời gian. Nhưng vì không thể chấp nhận tình trạng nhập siêu hoặc xuất siêu trong dài hạn, nên chính phủ thường vận dụng các chính sách điều chỉnh thích hợp để loại trừ những hiện tượng này.

cảng tự do (free port) Một diện tích trong khu vực sân bay hay cảng biển được thiết kế để hàng hoá có thể nhập khẩu vào đó mà không phải nộp thuế nhập khẩu với điều kiện hàng hoá được tái xuất dưới hình dạng ban đầu hoặc bộ phận cấu thành hàng hoá cuối cùng.

cạnh tranh độc quyền hay cạnh tranh không hoàn hảo, thị trường (monopolistic competition or imperfect competition) Một loại cấu trúc thị trường có những đặc điểm sau đây:

1) *Nhiều người bán và người mua.* Thị trường bao gồm một số lượng lớn người bán (các doanh nghiệp) và người mua (người tiêu dùng) hoạt động độc lập với nhau.

2) *Sản phẩm phân biệt.* Sản phẩm mà các doanh nghiệp cạnh tranh độc quyền cung ứng phân biệt với nhau theo một phương diện nào đó. Những khác biệt này có thể mang bản chất vật chất, đặc tính về chức năng hoặc chỉ là tưởng tượng, tức sự khác biệt là giả tạo, hoàn toàn do hoạt động quảng cáo và xúc tiến bán hàng tạo ra.

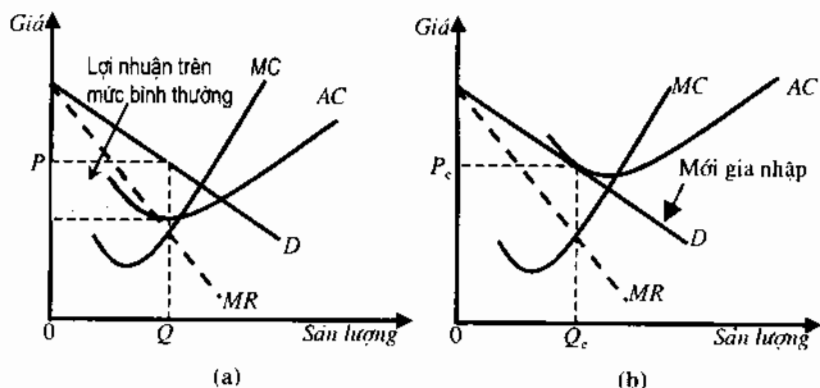
3) *Tự do gia nhập và rời bỏ thị trường.* Không có sự cản trở hay trở ngại đối với sự gia nhập hoặc rời bỏ thị trường của các doanh nghiệp. Trong lý thuyết về cạnh tranh độc quyền, người ta cho rằng sự phân

biệt sản phẩm phát sinh từ sự trung thành với nhãn hiệu hàng hoá không cản trở sự gia nhập.

Nếu không tính đến phương diện phân biệt sản phẩm, thì về mặt cấu trúc, thị trường cạnh tranh độc quyền tương tự như thị trường cạnh tranh hoàn hảo. Việc phân tích trạng thái cân bằng của một doanh nghiệp cá biệt trong thị trường cạnh tranh độc quyền có thể thực hiện bằng cách nghiên cứu một doanh nghiệp đại diện; nghĩa là, tất cả các doanh nghiệp đều được giả định là phải đối phó với chỉ phí và điều kiện nhu cầu *giống hệt nhau* và họ luôn tìm cách tối đa hoá lợi nhuận. Từ những giả định như vậy, người ta có thể xác định được trạng thái cân bằng của thị trường.

Tầm quan trọng của sự phân biệt sản phẩm là ở chỗ: (1) mỗi doanh nghiệp có một thị trường phân biệt một phần với thị trường của các đối thủ cạnh tranh và điều này cũng hàm ý mỗi doanh nghiệp có một đường cầu dốc xuống (D trong hình 5a), mặc dù sự hiện diện của các sản phẩm thay thế cạnh tranh gay gắt (hệ số co giãn chéo của nhu cầu cao) làm cho đường này tương đối co giãn; (2) Chi phí sản xuất của doanh nghiệp (chi phí cận biên và bình quân) tăng khi các doanh nghiệp chi tiêu để phân biệt sản phẩm, tức chi phí bán hàng tăng.

Là người tối đa hoá lợi nhuận, doanh nghiệp sản xuất mức sản lượng OQ và bán với mức giá OP , tức tại điểm có chi phí cận biên (MC) và doanh thu cận biên (MR) bằng nhau. Trong ngắn hạn, điều này có thể đem lại cho các doanh nghiệp mức lợi nhuận bất thường.



Hình 5. Cạnh tranh độc quyền. (a) Trạng thái cân bằng ngắn hạn; (b) Trạng thái cân bằng dài hạn.

Trong dài hạn, mức lợi nhuận bất thường cao thúc đẩy các doanh nghiệp mới gia nhập thị trường, qua đó ép đường cầu của các doanh nghiệp hiện có xuống phía dưới, tức đẩy đường cầu sang trái, làm giảm mức bán ra tại mọi mức giá. Quá trình gia nhập mới tiếp diễn cho tới khi lợi nhuận bất thường quá cao không còn nữa. Hình 5b chỉ ra trạng thái cân bằng dài hạn của một doanh nghiệp đại diện. Nó tiếp tục tối đa hoá lợi nhuận tại mức sản lượng OQ_c và mức giá OP_c , mà tại đó chi phí cận biên bằng doanh thu cận biên, nhưng giờ đây chỉ đem lại lợi nhuận bình thường. Trạng thái đem lại lợi nhuận bình thường trong dài hạn này tương tự như trạng thái cân bằng dài hạn của doanh nghiệp cạnh tranh trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo. Tuy nhiên, thị trường cạnh tranh độc quyền đem lại hiệu quả thị trường thấp hơn so với thị trường cạnh tranh hoàn hảo. Doanh nghiệp cạnh tranh độc quyền có xu hướng sản xuất mức sản lượng thấp hơn và bán với giá cao hơn so với doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo. Vì đường cầu dốc xuống, nên nó phải tiếp xúc đường chi phí bình quân dài hạn ở bên trái của điểm thấp nhất. Khi so sánh với thị trường cạnh tranh hoàn hảo, chúng ta cần chú ý rằng đường chi phí bình quân dài hạn của nó cao hơn đường chi phí bình quân dài hạn của doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo và các doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo sản xuất mức sản lượng tương ứng với điểm thấp nhất trên đường chi phí bình quân dài hạn của họ. Như vậy, các doanh nghiệp cạnh tranh độc quyền hoạt động ở mức thấp hơn quy mô nhà máy tối ưu và kết quả là có sự dư thừa công suất trên thị trường.

cạnh tranh giá cả, sự (price competition) Hình thức cạnh tranh trong đó các nhà cung cấp tìm cách giành giật khách hàng bằng thủ đoạn bán hàng với giá thấp hơn giá bán của đối thủ cạnh tranh. Cạnh tranh giá cả đặc biệt có lợi cho người tiêu dùng khi nó góp phần hình thành giá cả phù hợp với chi phí cung ứng, vì điều này hàm ý thị trường hoạt động một cách có hiệu quả trong việc phân bổ nguồn lực và đẩy các nhà cung ứng kém hiệu quả, có chi phí cao ra khỏi thị trường. Nếu đứng trên quan điểm của nhà sản xuất, thì cạnh tranh giá cả là điều nên tránh, vì nó làm giảm lợi nhuận và có thể dẫn tới chiến tranh giá cả. Vì lý do này, các nhà sản xuất thường tìm mọi cách để tránh cạnh tranh về giá.

cạnh tranh không hoàn hảo, thị trường (imperfect competition) Xem cạnh tranh độc quyền.

cạnh tranh lành mạnh, sự (*workable competition*) Khái niệm bao hàm những tiêu chuẩn về cơ cấu và hành vi thị trường cần tuân thủ để đảm bảo đạt được hiệu quả thị trường mong muốn. Người ta đưa vào khái niệm này những tiêu chuẩn như sau:

Tiêu chuẩn về kết cấu:

1. Số lượng người bán lớn hoặc đủ lớn, không có ai chi phối thị trường, hoặc ít nhất cũng có nhiều người chi phối được thị trường khi kinh tế quy mô cho phép họ làm điều đó.
2. Không có trở ngại nhân tạo nào đối với sự gia nhập.
3. Sự phân biệt chất lượng vừa phải và nhạy cảm với giá cả.

Tiêu chuẩn về hành vi

1. Có sự cạnh tranh mạnh mẽ giữa các nhà cung cấp, không có các thoả thuận cấu kết (các ten) để cố định giá cả, thị phần, v.v...
2. Không sử dụng chiến thuật cô lập hoặc lôi kéo (ví dụ chỉ mua bán với một số người, từ chối cung cấp, hợp đồng ràng buộc) với mục đích làm hại các nhà cung cấp cạnh tranh.
3. Nhạy cảm với nhu cầu của người tiêu dùng về các mặt hàng khác nhau.

Tiêu chuẩn về hiệu quả

1. Tối thiểu hoá chi phí cung ứng.
2. Giá phù hợp với chi phí cung ứng, trong đó có cả lợi nhuận hợp lý mà người cung ứng thu được từ hiệu quả, chấp nhận rủi ro, đầu tư và đổi mới.
3. Tránh mức chi tiêu cho quảng cáo quá cao.
4. Áp dụng công nghệ và sản phẩm mới.

Những định nghĩa về cạnh tranh lành mạnh biểu thị nỗ lực đưa ra các chỉ dẫn hữu ích cho chính sách chống độc quyền trong thực tiễn, chứ không phải trạng thái lý tưởng trong lý thuyết về cạnh tranh hoàn hảo. Song trên thực tế, người ta vẫn gặp khó khăn nghiêm trọng trong việc khuyến khích mọi người chấp nhận các tiêu chuẩn này. Chẳng hạn số người bao nhiêu là đủ lớn? Làm thế nào để đạt được con số đó? Mức lợi nhuận nào là hợp lý?

cắt giảm lạm phát, chính sách, biện pháp (*disinflation*) Biện pháp cắt giảm mức giá chung do chính phủ thực hiện. Đôi khi chính phủ thực hiện chính sách này một cách thận trọng để chống lạm phát và loại trừ thâm hụt cán cân thanh toán. Nó có thể bao gồm những biện pháp như tăng thuế, tăng lãi suất, kiểm soát giá cả và thu nhập.

cầm cố hay cầm đồ, sự (mortgage) Việc người đi vay (người cầm cố) chuyển tài sản cho người cho vay (người nhận cầm cố) để bảo đảm cho một khoản tiền vay. Những chi tiết cụ thể của sự cầm cố được ghi rõ trong hợp đồng cầm cố, nhưng nhìn chung người cầm cố có quyền nhận lại tài sản từ tay người nhận cầm cố sau khi anh ta đã trả hết nợ. Người nhận cầm cố chỉ được quyền giữ lại tài sản cầm cố khi người cầm cố không trả được nợ.

cầm đồ, sự (mortgage) Xem *cầm cố*.

cấm vận, chính sách, biện pháp (embargo) Các quy định về cấm xuất, nhập khẩu một loại hàng hoá đặc biệt, ví dụ thiết bị quân sự, hoặc phong toả hoàn toàn hoạt động buôn bán với một nước nào đó. Chính sách cấm vận có thể do một nước, nhưng cũng có thể do nhiều nước hoặc tất cả các nước (thông qua Liên hợp quốc) áp đặt đối với một nước. Đây là một cách để trừng phạt nước đó nhằm làm thay đổi đường lối chính trị mà chính phủ của nó theo đuổi. Trong những năm gần đây, Mỹ là nước thực hiện chính sách cấm vận nhiều nhất. Chẳng hạn, Mỹ đã thực hiện chính sách cấm vận đối với Việt Nam, Cu Ba, Libi, Irắc, v.v... Chính sách như vậy của Mỹ đã gây thiệt hại lớn cho các nước bị cấm vận (do khó xuất khẩu hàng hoá, nhập khẩu các vật tư, thiết bị, công nghệ cho sản xuất, không thể tham gia vào các tổ chức kinh tế quốc tế).

cân bằng, trạng thái (equilibrium) Trạng thái của một hiện tượng (thị trường, hành vi của cá nhân hay của nhóm người) có hai đặc tính cơ bản là: (1) *ổn định* trong một thời gian tại một vị trí nào đó; (2) khi lệch ra khỏi vị trí đó, hiện tượng có *xu hướng* điều chỉnh (hay *bị hút*) về vị trí đó.

cân bằng cán cân thanh toán, trạng thái (balance of payments equilibrium) Tình hình trong đó một nước chi tiêu và đầu tư ở nước ngoài tương đương với mức chi tiêu và đầu tư của các nước khác vào nước đó trong nhiều năm, do vậy dự trữ ngoại tệ của nó không tăng mà cũng không giảm. Có 3 cách để lập lại trạng thái cân cân thanh toán khi hiện tượng mất cân bằng xuất hiện:

1. Điều chỉnh tỷ giá hối đoái thông qua biện pháp phá giá hoặc tăng giá đồng nội tệ (trong chế độ tỷ giá hối đoái cố định) hoặc can thiệp vào thị trường hối đoái nhằm làm cho đồng nội tệ xuống giá hoặc lên giá (trong chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi có quản lý). Ví dụ, hiện tại cán cân thanh toán của Việt Nam bị coi là mất cân bằng vì mức chi

tiêu cho hàng nhập khẩu của Việt Nam lớn hơn mức chi tiêu của các nước cho hàng xuất khẩu của Việt Nam, do đó dự trữ ngoại tệ của Việt Nam giảm. Nếu tình hình này kéo dài, các mối quan hệ thanh toán của Việt Nam với các nước khác có thể bị phá vỡ. Để tránh tình trạng đó, Chính phủ có thể thực thi chính sách phá giá đồng tiền Việt Nam, làm cho đồng tiền Việt Nam có giá trị thấp hơn so với các đồng tiền nước ngoài. Giá trị thấp hơn của đồng tiền Việt Nam làm cho hàng xuất khẩu của Việt Nam trở nên rẻ hơn và hàng nhập khẩu từ nước ngoài vào Việt Nam trở nên đắt hơn, do đó xuất khẩu tăng và nhập khẩu giảm. Nếu chính sách như vậy thành công, mức dự trữ ngoại tệ của Việt Nam tăng và cán cân thanh toán chuyển về trạng thái cân bằng.

2. Điều chỉnh giá cả và thu nhập trong nước bằng chính sách tài chính và tiền tệ với mục đích cắt giảm hoặc làm tăng lạm phát. Ví dụ, hiện tại cán cân thanh toán đang xấu đi mà biểu hiện là dự trữ ngoại tệ giảm. Chính phủ có thể xử lý tình huống này bằng cách thực thi chính sách tiền tệ chặt. Chính sách này làm giảm giá hàng hoá và dịch vụ, trong đó có giá hàng xuất khẩu và hàng nhập khẩu. Mức giá trong nước thấp hơn làm giảm nhập khẩu và tăng xuất khẩu, dự trữ ngoại tệ tăng lên và cán cân thanh toán được cải thiện, tức bị đẩy về trạng thái cân bằng.

3. Điều chỉnh chính sách thương mại (thuế quan, hạn ngạch) và giao dịch ngoại tệ (kiểm soát ngoại tệ). Ví dụ, hiện tại cán cân thanh toán của Việt Nam thặng dư vì Việt Nam xuất khẩu quá nhiều và nhập khẩu quá ít. Chính phủ Việt Nam không muốn thấy tình hình như vậy vì nó đồng nghĩa với việc đầu tư nước ngoài vào Việt Nam giảm hay đầu tư ra nước ngoài của Việt Nam tăng. Để đảo ngược tình hình, Chính phủ Việt Nam có thể giảm thuế quan, tăng hạn ngạch nhập khẩu. Khi chính sách như vậy được thực thi, nhập khẩu sẽ tăng, mức thặng dư cán cân thương mại và dự trữ ngoại tệ sẽ giảm, cán cân thanh toán chuyển về trạng thái cân bằng.

cân bằng của người tiêu dùng, trạng thái (*consumer equilibrium*) Trạng thái trong đó người tiêu dùng tối đa hoá được ích lợi (sự thoả mãn) trên cơ sở một giới hạn ngân sách nhất định. Trong lược đồ bàng quan, trạng thái này đạt được khi người tiêu dùng đạt tới đường bàng quan cao nhất trong phạm vi những giới hạn mà đường ngân sách đặt ra. Nói một cách đơn giản, người tiêu dùng đạt tới trạng thái cân bằng tại điểm mà đường ngân sách tiếp xúc với một đường bàng quan trong lược đồ bàng quan (khi đó độ dốc của hai đường này bằng nhau). Chúng ta có thể biểu thị nhận định trên bằng công thức sau:

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y}$$

hay

$$MRS_{xy} = \frac{P_x}{P_y}$$

trong đó MU_x và MU_y lần lượt là ích lợi cận biên thu được từ việc tiêu dùng hàng hoá X và Y, còn P_x và P_y lần lượt là giá của hàng hoá X và Y, MRS_{xy} là tỷ lệ thay thế cận biên giữa X và Y.

cân bằng đối ngoại, trạng thái (*external balance*) Trạng thái cân bằng cán cân thanh toán. Nó biểu hiện ở chỗ trong nhiều năm một nước chỉ tiêu và đầu tư ở nước ngoài không nhiều hơn các nước khác chỉ tiêu và đầu tư vào nước đó. Việc đạt được trạng thái cân bằng đối ngoại là một trong những mục tiêu của các chính sách kinh tế vĩ mô.

cấp bù ngân sách địa phương (*block grant*) Phần ngân sách chính phủ cấp cho các cơ quan chính quyền địa phương mà không gắn với việc cung cấp một dịch vụ cụ thể nào.

cấp số nhân (*geometric progression*) Một dãy các giá trị rời rạc biểu thị đường lối tăng trưởng dưới dạng

$$a + ar + ar^2 + ar^3 + \dots + ar^n$$

trong đó a là giá trị ban đầu và r là giá trị tăng thêm sau mỗi thời kỳ. Cấp số này chỉ ra xu thế tăng trưởng ngày càng nhanh theo thời gian. Nó được sử dụng để nghiên cứu nhiều vấn đề của kinh tế học như lãi kép, tốc độ tăng trưởng kép, giá trị hiện tại, nhân tử và gia tốc.

cấp vốn, sự (*funding*) Xem *chuyển nợ*.

cất giữ giá trị, chức năng của tiền (*store of value*) Thuộc tính của tiền - hay chức năng của tiền trong hệ thống kinh tế - cho phép mọi người giữ tiền để thanh toán các khoản mua hàng hoá và tài sản trong tương lai. Thuộc tính này hàm ý tiền không bị mất sức mua trong khi mọi người nắm giữ nó. Những loại tiền không thực hiện được chức năng này hoặc chỉ thực hiện được nó một cách rất hạn chế có thể không được mọi người chấp nhận làm tiền hoặc mất lòng tin vào nó, ví dụ tiền giấy trong thời kỳ siêu lạm phát. Nhìn chung tiền không phải phương tiện cất giữ giá trị hoàn hảo. Sức mua của nó giảm khi giá cả tăng.

cầu tiền (*demand for money*) Xem nhu cầu về tiền.

câu kết, sự (*collusion*) Thỏa thuận hợp tác giữa các doanh nghiệp để tránh sự cạnh tranh có hại cho nhau. Công cụ để đạt được những thỏa thuận như thế có thể bao gồm thỏa thuận không chính thức (hay thỏa thuận ngầm, chẳng hạn những thỏa thuận nảy sinh từ sự tập hợp thông tin về nhau) và thỏa thuận chính thức trong các tổ chức các ten mà người vi phạm bị phạt. Sự câu kết thường xảy ra trên thị trường thiếu quyền và tạo ra các tập đoàn độc quyền.

cấu trúc thị trường (*market structure*) Khái niệm để chỉ cách thức tổ chức của thị trường. Các lý thuyết về thị trường đặc biệt chú ý tới những phương diện thị trường có tầm quan trọng đối với hành vi của người bán và người mua, cũng như hiệu quả thị trường. Những đặc trưng về cấu trúc có tầm quan trọng chiến lược, liên quan đến cách ứng xử thị trường và hiệu quả thị trường là: (1) mức độ tập trung người bán và người mua tính bằng số người bán, số người mua và phân phối quy mô tương đối của họ; (2) điều kiện gia nhập thị trường, tức những lợi thế của nhà cung cấp hiện có trên thị trường so với số người mới gia nhập do hàng rào cản trở sự gia nhập tạo ra; (3) bản chất của sản phẩm cung ứng, tức sản phẩm có đồng nhất không, có là đối tượng của chiến lược phân biệt sản phẩm không.

cây quyết định (*decision tree*) Một phương tiện hỗ trợ cho việc ra quyết định trong điều kiện bất định. Nó chỉ ra nhiều đường lối hành động khác nhau và hậu quả kinh tế của mỗi đường lối. Thông thường, mỗi đường lối hành động được gắn với một xác suất chủ quan về khả năng phát sinh các sự kiện trong tương lai. Ví dụ, một người nghĩ đến việc mở một cửa hàng bán lẻ (mà thành công của nó phụ thuộc vào chi tiêu của người tiêu dùng và bởi vậy phụ thuộc vào thực trạng của nền kinh tế) sẽ có cây quyết định như trong hình 6.

Để ra quyết định, người bán lẻ cần một tiêu chuẩn ra quyết định cho phép anh ta lựa chọn phương án hành động tốt nhất trong các phương án có thể có. Vì sự lựa chọn này gắn với yếu tố rủi ro, nên chúng ta cần biết thái độ của người bán lẻ đối với rủi ro. Nếu người bán lẻ không chú ý đến rủi ro, chúng ta có thể tính toán tính xác định tương đương với hành vi "mở cửa hàng" bằng cách sử dụng tiêu chuẩn giá trị bằng tiền dự kiến - một tiêu chuẩn căn cứ vào hậu quả tài chính của mỗi kết cục và gia quyền nó theo xác suất xuất hiện của nó. Ví dụ:

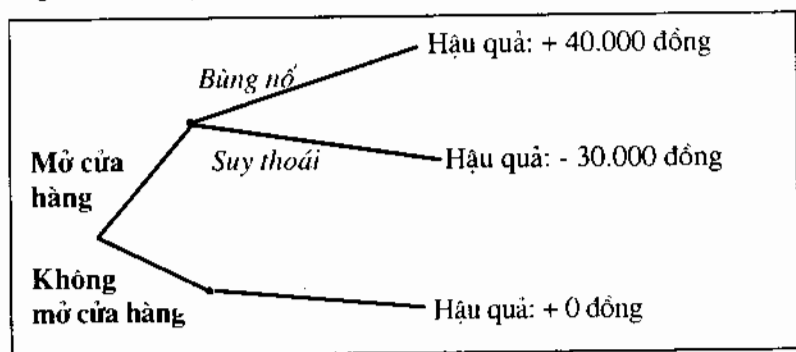
$$0,5 \times (+40.000)d = +20.000d$$

$$0,5 \times (-30.000)d = -15.000d$$

$$= + 5.000d$$

Kết cục này chắc chắn lớn hơn 0 trong trường hợp không mở cửa hàng và nó biện minh cho việc tiếp tục thực hiện dự án này.

Song nếu người bán lẻ là người ghét rủi ro, tiêu chuẩn giá trị bằng tiền có thể không phải là tiêu chuẩn thích hợp, vì anh ta cần nhận được phần thưởng cho sự rủi ro để chấp nhận hành động. Việc vận dụng tiêu chuẩn cẩn thận hơn tiêu chuẩn tương đương với tính xác định sẽ làm giảm tiêu chuẩn tương đương với tính xác định của nhánh "mở cửa hàng" và điều này cũng dẫn đến quyết định tiếp tục mở cửa hàng.



Hình 6. Cây quyết định. Người bán lẻ có hai phương án hành động là mở cửa hàng và không mở cửa hàng. Anh ta phải cân nhắc hai trạng thái tự nhiên, tức hai sự kiện có thể xảy ra: nền kinh tế phát triển mạnh hoặc suy thoái. Người bán lẻ phải đánh giá khả năng xuất hiện mỗi sự kiện và trong tình huống này, anh ta dựa trên kinh nghiệm và hiểu biết để nhận định rằng khả năng xuất hiện mỗi sự kiện bằng 50%. Cuối cùng, người bán lẻ ước tính hậu quả tài chính là nếu mở cửa hàng sẽ có lãi 40.000 đồng khi kinh tế phát triển mạnh và lỗ 30.000 đồng nếu có suy thoái.

Chamberlin, Edward (1899) Nhà kinh tế học người Mỹ nổi tiếng về lý thuyết cạnh tranh độc quyền (1933). Trong lý thuyết của mình, ông tập trung phân tích cấu trúc thị trường nằm giữa hai thái cực cạnh tranh hoàn hảo và độc quyền. Trong cấu trúc thị trường này, một mặt các doanh nghiệp phải trực tiếp cạnh tranh với nhau vì sự tồn tại của doanh nghiệp khác tác động tới nhu cầu về hàng hoá của họ; nhưng mặt khác,

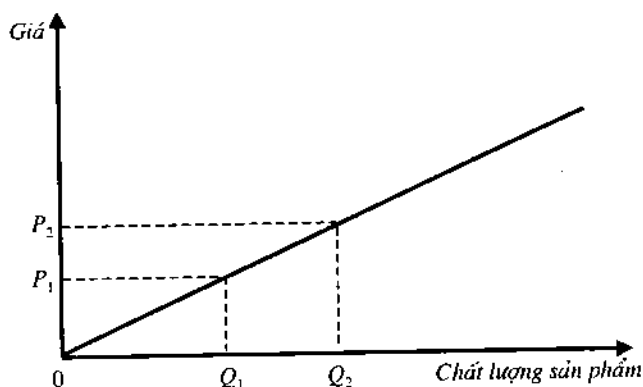
mỗi doanh nghiệp lại có mức độ độc quyền nào đó do sản phẩm của họ phân biệt với các sản phẩm khác. Hình thức cạnh tranh giữa các doanh nghiệp có thể là cạnh tranh về sản phẩm hoặc cạnh tranh về giá cả. Cạnh tranh về sản phẩm thường tập trung vào hình thức quảng cáo, còn cạnh tranh về giá cả thường dẫn tới cuộc chiến tranh giá cả.

Chamberlin nhấn mạnh phương diện phân biệt sản phẩm, bao gồm các thủ đoạn như nhãn hiệu hàng hoá, chất lượng đặc biệt, kiểu dáng, bao bì và dịch vụ bán hàng. Một kết luận quan trọng rút ra từ phân tích của ông là thị trường cạnh tranh độc quyền được đặc trưng bởi tình trạng dư thừa năng lực sản xuất. Một số người không nhất trí với kết luận này vì cho rằng nó dựa trên giả định tất cả các doanh nghiệp hoạt động trên thị trường đều có chi phí giống hệt nhau.

chảy máu chất xám, sự, hiện tượng (*brain drain*) Khái niệm ám chỉ sự di cư của lực lượng lao động được đào tạo, có trình độ chuyên môn cao từ nước nghèo sang các nước giàu. Đào tạo và năng lực chuyên môn chính là đầu tư vào vốn nhân lực và ở các nước nghèo thường rẻ hơn, vì việc cung cấp chúng là một hoạt động sử dụng nhiều lao động. Những người có năng lực chuyên môn hoặc được đào tạo thường chuyển sang sống ở các nước phát triển, vì ở đó lợi suất thu được từ vốn nhân lực của họ cao hơn. Sự di cư này thường được luật pháp và các yếu tố thể chế khuyến khích. Hầu hết các nước phát triển đều có cơ chế mở để tiếp nhận những người di cư có trình độ chuyên môn cao.

chấp nhận, sự (*acceptance*) Việc một ngân hàng hay định chế tài chính khác thay mặt khách hàng của mình chấp nhận một hối phiếu. Người khách hàng này yêu cầu ngân hàng chấp nhận hối phiếu vì anh ta cần vay tín dụng để thanh toán tiền mua hàng hoặc đã cấp tín dụng thương mại cho người mua hàng của mình.

chất lượng sản phẩm hay tỷ lệ giá/chất lượng (*product performance or price/quality ratio*) Khái niệm phản ánh một phương diện của hiệu quả thị trường. Nó được dùng để chỉ phẩm chất, các tham số kỹ thuật hoặc những đặc tính của sản phẩm đang lưu hành và hiệu quả mà doanh nghiệp thu được từ việc phát triển sản phẩm mới. Việc tung ra thị trường các sản phẩm mới và cải tiến chất lượng sản phẩm hiện có làm tăng phúc lợi của người tiêu dùng, vì họ mua được những mặt hàng có giá trị cao hơn cho số tiền bỏ ra, nếu xét tới mối quan hệ tương quan giữa chất lượng và giá cả. Xem hình 7.



Hình 7. Chất lượng sản phẩm. Việc cải thiện chất lượng sản phẩm từ OQ_1 tới OQ_2 có thể tạo điều kiện cho doanh nghiệp bán sản phẩm với giá cao hơn. Sự gia tăng của giá cả từ OP_1 tới OP_2 phản ánh mức độ cải thiện về chất lượng. Nếu giá cả tăng chậm hơn mức tăng chất lượng sản phẩm như trong hình vẽ, người tiêu dùng sẽ thu được phúc lợi ròng từ việc cải tiến sản phẩm.

chế độ ca kíp (shift system) Phương pháp tổ chức lao động cho phép đơn vị sản xuất (nhà máy, xưởng, phân xưởng) sử dụng máy móc, trang thiết bị và nhà xưởng với cường độ cao hơn. Đối với nhiều doanh nghiệp, công nhân chỉ phải làm việc theo tiêu chuẩn thông thường là 8 giờ một ngày, nhưng vì họ đi làm theo chế độ 2 ca hoặc 3 ca, nên khối lượng tư bản của doanh nghiệp được tận dụng 16/24 hoặc 24/24 giờ mỗi ngày. Chế độ này cho phép các doanh nghiệp tận dụng tối đa đầu vào nhân tố cố định và giảm đơn phí của sản phẩm.

chế độ tiền tệ (monetary regime) Xem hệ thống tiền tệ.

chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi (floating exchange rate system) Xem hệ thống tỷ giá hối đoái thả nổi.

chênh (bias) Mức chênh lệch có ý nghĩa giữa giá trị ước lượng và giá trị chân thực của tham số.

chênh lệch tiền lương hay thang lương (wage differential or relativities) Hình thức trả mức lương (tính theo giờ, sản phẩm) khác nhau cho các nhóm công nhân khác nhau. Thang lương được xác định dựa trên 4 yếu tố cơ bản: (a) những khác biệt về trình độ chuyên môn giữa các

ngành nghề, trình độ đào tạo và trách nhiệm, chẳng hạn bác sĩ được trả lương cao hơn y tá, trường phòng được trả lương cao hơn công nhân đứng máy; (b) những khác biệt về tốc độ tăng trưởng và năng suất giữa các ngành: ngành có năng suất, tốc độ tăng trưởng cao được trả lương cao hơn ngành suy giảm có năng suất thấp; (c) những khác biệt giữa các vùng về thu nhập đầu người và tỷ lệ lao động có việc làm ở từng địa phương: người lao động ở vùng thịnh vượng nhìn chung được trả lương cao hơn vùng suy thoái; (d) những khác biệt có liên quan đến sự phân biệt đối xử hoặc các yếu tố phi kinh tế khác, chẳng hạn nam giới được trả lương cao hơn nữ giới, người thiểu số không có cơ hội được làm công việc có mức lương cao.

Nếu có tác dụng khuyến khích tính cơ động cao của lao động giữa các ngành nghề và nâng cao năng suất lao động, sự chênh lệch tiền lương sẽ đóng vai trò quan trọng trong việc sử dụng có hiệu quả nguồn lực lao động. Tuy nhiên, cũng có một số chênh lệch tiền lương làm biến dạng các mối quan hệ kinh tế và xã hội, đặc biệt khi nó phản ánh sự phân biệt đối xử về giới và chủng tộc hoặc sự bóc lột công nhân quá đáng của các nhà tư bản hùng mạnh. Việc công đoàn sử dụng sức mạnh của mình để đẩy tiền lương lên quá cao cũng tác động tiêu cực tới việc sử dụng nguồn lực lao động theo cách có hiệu quả nhất.

chi phí (cost) Là cái mà chúng ta từ bỏ để nhận được một cái gì đó, có thể thông qua hành vi mua, trao đổi hay sản xuất. Các nhà kinh tế thường dùng khái niệm chi phí cơ hội để biểu thị chi phí tính bằng giá trị của tất cả các vật phải bỏ qua, mất đi hay từ bỏ để nhận được một cái gì đó. Chi phí cơ hội có thể phù hợp hoặc không phù hợp với số tiền chi ra - cái mà các nhà kế toán vẫn gọi là chi phí. Cũng cần chú ý rằng các nhà kinh tế phân biệt giữa chi phí tư nhân phát sinh từ một hàng hoá hay một hoạt động mà người tiêu dùng hoặc nhà sản xuất phải chịu và chi phí xã hội, tức những chi phí mà cả cộng đồng phải gánh chịu.

chi phí ẩn hay chi phí quy đổi (implicit cost or imputed cost) Là chi phí cơ hội của một doanh nghiệp hay cá nhân do họ sử dụng nguồn lực của mình để sản xuất hàng hoá và dịch vụ. Chẳng hạn, khi một công ty sử dụng ngôi nhà thuộc sở hữu của mình làm nhà xưởng, nó mất cơ hội cho thuê ngôi nhà đó. Do vậy, chi phí ẩn biểu thị sự hy sinh khoản thu nhập mà nó có thể kiếm được bằng cách cho thuê hay bán nguồn lực của doanh nghiệp cho người khác.

Trong ví dụ trên, công ty có thể dựa vào giá thuê nhà hiện hành trên thị trường làm chỉ phí quy đổi và đưa vào tính tổng chi phí sản xuất của hàng hoá và dịch vụ. Cách làm này giúp cho việc tính toán tổng chi phí trở nên chính xác hơn.

chi phí bảo hộ hay tổn thất do bảo hộ (*cost of protection*) Việc bảo hộ sản xuất trong nước bằng thuế quan, hạn ngạch hay các biện pháp khác thường gây thiệt hại cho nền kinh tế dưới hai hình thức: (1) phân bổ sai các nguồn lực sản xuất và (2) làm biến dạng phương thức tiêu dùng. Loại thiệt hại thứ nhất biểu hiện ở sự giảm sút sản phẩm doanh thu cận biên của các nhân tố sản xuất, còn loại thiệt hại thứ hai biểu hiện ở tổn thất thặng dư của người tiêu dùng.

chi phí biến đổi (*variable costs*) Khái niệm dùng để chỉ các loại chi phí có xu hướng thay đổi cùng với quy mô sản lượng. Nó là khoản tiền trả cho các đầu vào nhân tố biến đổi như nguyên liệu, lao động v.v...

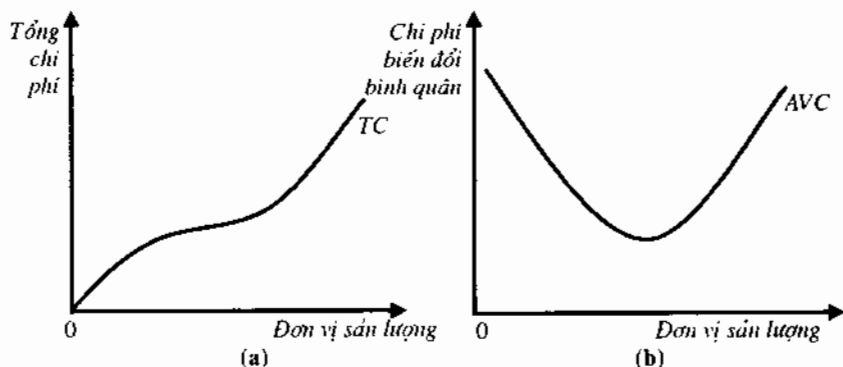
Tổng chi phí biến đổi ngắn hạn (*TC*) được biểu thị trong hình 8a. Nó có dạng chữ S vì ở mức sản lượng thấp, tổng chi phí biến đổi tăng chậm và điều này phản ánh ảnh hưởng của quy luật lợi suất tăng dần thu được từ các đầu vào nhân tố biến đổi. Khi sản lượng ở mức cao, tổng chi phí biến đổi tăng nhanh hơn do ảnh hưởng của quy luật lợi suất giảm dần theo quy mô của đầu vào biến đổi. Chi phí biến đổi bình quân (*AVC* trong hình 8b) ban đầu giảm do quy luật lợi suất tăng dần của đầu vào biến đổi, sau đó tăng do quy luật lợi suất giảm dần của đầu vào biến đổi bắt đầu phát huy tác dụng.

Trong lý thuyết về thị trường, doanh nghiệp rời bỏ thị trường nếu trong ngắn hạn nó không kiếm đủ tổng doanh thu để bù đắp tổng chi phí biến đổi. Nếu tạo ra đủ tổng doanh thu để bù đắp tổng chi phí biến đổi và một phần tổng chi phí cố định, nó sẽ tiếp tục sản xuất trong một thời gian, mặc dù có thể bị lỗ.

chi phí biến đổi bình quân (*average variable cost*) Là chi phí biến đổi của một đơn vị sản lượng như trong hình 8b. Chi phí biến đổi bình quân (*AVC*) được tính bằng công thức

$$AVC = \frac{TVC}{Q}$$

trong đó *TVC* là tổng chi phí biến đổi và *Q* là sản lượng.



Hình 8. (a) Tổng chi phí và (b) chi phí biến đổi bình quân

chi phí bình quân (average cost) Là chi phí tính trên mỗi đơn vị sản lượng, trong đó bao gồm tất cả các chi phí đầu vào của sản xuất. Tổng chi phí bình quân (ATC) được tính bằng công thức:

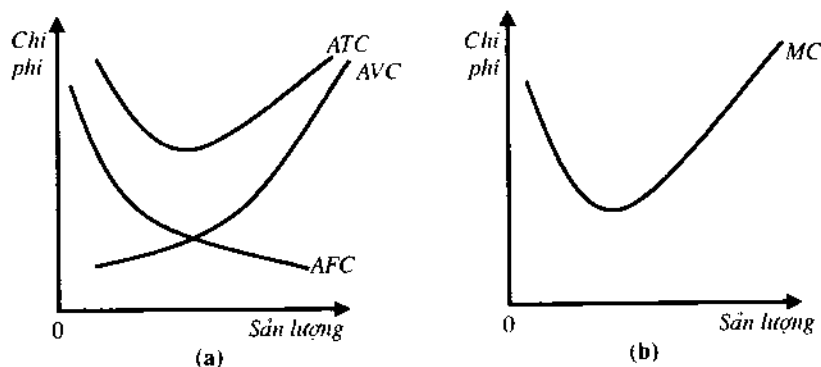
$$ATC = \frac{TC}{Q}$$

trong đó Q là sản lượng và TC tổng chi phí của tất cả các loại đầu vào được sử dụng để sản xuất ra sản lượng. Chúng ta cũng có thể tính tổng chi phí bình quân bằng cách lấy chi phí cố định bình quân (AFC) cộng với chi phí biến đổi bình quân (AVC):

$$ATC = AFC + AVC$$

Trong ngắn hạn, đường tổng chi phí bình quân (đường ATC) có dạng như trong hình 9a. Dạng chữ U này có nguyên nhân ở sự giảm dần của chi phí cố định bình quân (đường AFC) khi sản lượng tăng và vì ban đầu mức giảm của nó lớn hơn mức tăng chi phí biến đổi bình quân (đường AVC).

Chi phí cố định bình quân giảm vì tổng chi phí cố định được phân bổ cho mức sản lượng ngày càng lớn hơn. Chi phí biến đổi bình quân tăng do tác động của quy luật lợi suất giảm dần. Khi sản lượng đạt đến một quy mô nhất định, mức tăng của chi phí biến đổi bình quân lớn hơn mức giảm chi phí cố định bình quân và tổng chi phí bình quân bắt đầu tăng lên. Trong dài hạn, hình dạng của đường tổng chi phí bình quân còn chịu tác động của kinh tế quy mô.



Hình 9. (a) Các đường chi phí bình quân; (b) Đường chi phí cận biên.

chi phí cận biên (marginal cost) Mức tăng chi phí (ΔC) khi sản lượng tăng thêm một đơn vị (ΔY). Như vậy, chi phí cận biên là số tương đối hay số tỷ lệ ($\Delta C/\Delta Y$), chứ không phải số tuyệt đối. Nếu biểu diễn trên đồ thị như trong hình 9b, thì ban đầu MC có hướng đi xuống, đạt giá trị cực tiểu, sau đó có hướng đi lên. Lý do ở đây là vì ban đầu cả chi phí cố định và biến đổi tính trên mỗi đơn vị sản lượng đều giảm, làm cho MC giảm. Nhưng sau đó quy luật lợi suất giảm dần bắt đầu phát huy tác dụng và chi phí biến đổi của mỗi đơn vị sản lượng bắt đầu tăng. Đồ thị tiếp tục đi xuống khi mức tăng của chi phí biến đổi nhỏ hơn mức giảm của chi phí cố định (do số đơn vị sản lượng tiếp tục tăng). MC đạt giá trị tối thiểu khi mức tăng của chi phí biến đổi đúng bằng mức giảm của chi phí cố định. Sau điểm này, chi phí biến đổi tăng nhanh hơn mức giảm của chi phí cố định và đồ thị bắt đầu đi lên. MC cùng với doanh thu cận biên (MR) quyết định mức sản lượng cho phép doanh nghiệp đạt lợi nhuận tối đa.

chi phí chìm (sunk costs) Các khoản chi tiêu để mua hàng lâu bền hay những đầu vào nhân tố chuyên dụng như nhà xưởng, máy móc, trang thiết bị chuyên dùng, không thể sử dụng cho các mục đích khác hoặc bán đi. Chi phí chìm không ảnh hưởng tới chi phí cận biên và các quyết định ngắn hạn về sản lượng.

chi phí chờ thanh toán (accrued expenses) Khoản mục trong tài khoản của công ty ghi (vào bên nợ) các chi phí cho dịch vụ đã sử dụng nhưng chưa thanh toán.

chi phí chung hay **chi phí gián tiếp** (*overhead or indirect costs*) Các khoản chi phí không gắn trực tiếp với sản phẩm. Khái niệm này dùng để chỉ tất cả các loại chi phí không phải chi phí nguyên liệu và chi phí lao động trực tiếp. Chi phí chung của sản xuất (chi phí phát sinh trong nhà máy) bao gồm chi phí nguyên liệu gián tiếp, chi phí lao động gián tiếp và các khoản chi phí sản xuất khác như chi phí chất đốt, điện, nước, chi phí khấu hao nhà xưởng và máy móc. Chi phí của các phân xưởng như chi phí bảo dưỡng, bảo quản nguyên liệu, căng tin phục vụ cho các phân xưởng cũng là bộ phận của chi phí chung cho sản xuất. Tất cả các khoản chi phí bán hàng, phân phối, quản lý hành chính đều được coi là chi phí chung, vì chúng không có mối liên hệ trực tiếp với các đơn vị sản phẩm.

chi phí chung biến đổi (*variable overhead*) Những khoản chi phí chung biến đổi cùng với sản lượng sao cho chi phí chung biến đổi tính trên mỗi đơn vị sản lượng không thay đổi. Ví dụ về các khoản chi phí chung biến đổi là: chất đốt, dầu mỡ, hoa hồng bán hàng.

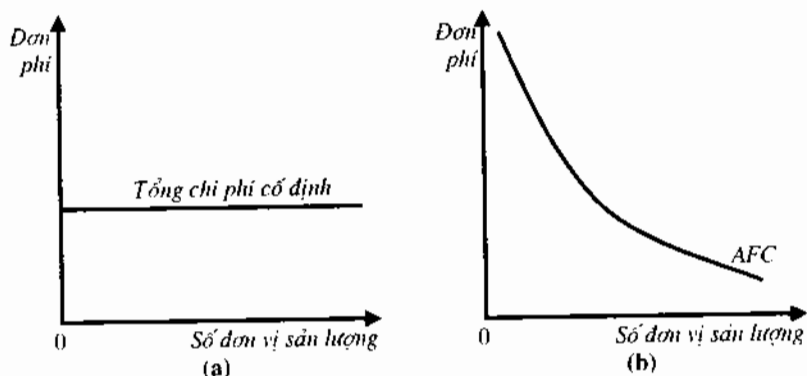
chi phí chung cố định (*fixed overhead*) Khái niệm dùng để chỉ các chi phí không thay đổi cùng với quy mô sản lượng, chẳng hạn tiền thuê đất, khấu hao tài sản cố định. Do không thay đổi cùng với sản lượng, nên chi phí cố định của một đơn vị sản lượng (đơn phí cố định) giảm khi sản lượng tăng do nó được phân bổ số đơn vị sản lượng lớn hơn.

chi phí cố định hay **chi phí chung** (*fixed costs or overhead costs*) Tất cả các loại chi phí không thay đổi cùng với sản lượng trong ngắn hạn. Xem hình 10a.

chi phí cố định bình quân (*average fixed cost*) Chi phí cố định của một đơn vị sản lượng. Trong ngắn hạn, một số chi phí không thay đổi cho dù sản lượng là bao nhiêu và chúng được gọi là chi phí cố định. Nhưng nếu tính trên một đơn vị sản lượng, thì loại chi phí này lại giảm khi sản lượng tăng. Do đó, chi phí cố định bình quân (*AFC*) có thể tính bằng công thức:

$$AFC = \frac{TFC}{Q}$$

trong đó *TFC* là tổng chi phí cố định và *Q* là sản lượng. Vì tổng chi phí cố định là đại lượng không đổi và *Q* là đại lượng biến đổi, nên đồ thị của *AFC* là một đường hypebôn (xem hình 10b).



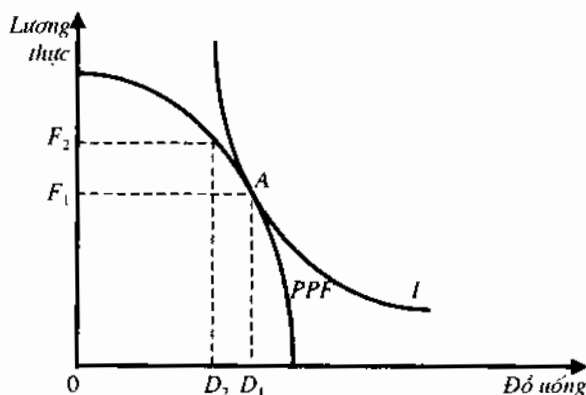
Hình 10. (a) Chi phí cố định. Đường nằm ngang biểu thị các khoản tiền trả cho việc sử dụng đầu vào cố định (nhà máy, thiết bị). Số tiền này phải trả cho dù sản lượng cao hay thấp. **(b) Chi phí cố định bình quân (APC).** Đường dốc xuống biểu thị sự giảm dần của chi phí cố định bình quân, vì khi sản lượng tăng, chi phí cố định được phân bổ cho số đơn vị sản lượng ngày càng nhiều.

Trong lý thuyết về thị trường, doanh nghiệp rời bỏ thị trường sản phẩm nếu trong dài hạn nó không kiếm đủ tổng doanh thu để bù đắp cả tổng chi phí cố định và tổng chi phí biến đổi. Song trong thời hạn ngắn, nó chưa rời bỏ thị trường khi còn kiếm đủ tổng doanh thu để bù đắp tổng chi phí biến đổi và một phần tổng chi phí cố định. Mặc dù vẫn phải chịu lỗ, nhưng trong trường hợp này doanh nghiệp cho rằng sự thua lỗ chỉ mang tính chất tạm thời.

chi phí cơ bản hay chi phí trực tiếp (prime cost or direct cost) Tổng của chi phí nguyên liệu và chi phí lao động trực tiếp phát sinh từ việc sản xuất ra hàng hoá hoặc dịch vụ. Chi phí cơ bản thường biến đổi tỷ lệ thuận với sản lượng.

chi phí cơ hội hay chi phí kinh tế (opportunity cost or economic cost) Khái niệm phản ánh chi phí sử dụng các nguồn lực khan hiếm vào việc sản xuất hàng hoá hoặc dịch vụ bằng giá trị của các cơ hội bị bỏ qua. Chẳng hạn, khi sử dụng nhiều nguồn lực hơn để sản xuất lương thực, thì người ta sẽ còn lại ít nguồn lực hơn để sản xuất đồ uống. Bởi vậy trong hình 11, đường giới hạn năng lực sản xuất (PPF) chỉ ra lượng lương thực và đồ uống có thể sản xuất bằng các nguồn lực khan hiếm của xã hội. Nếu xã hội quyết định tăng mức sản xuất lương thực từ

OF_1 lên OF_2 , nó sẽ có ít nguồn lực hơn để sản xuất đồ uống và vì vậy mức sản xuất đồ uống giảm từ OD_1 xuống OD_2 . Độ dốc của đường PPF biểu thị *tỷ lệ chuyển đổi cận biên*, tức tỷ lệ giữa chi phí cận biên của việc sản xuất một hàng hoá và chi phí cận biên của việc sản xuất ra hàng hoá khác. Trong thực tế, không phải tất cả các nguồn lực đều dễ dàng chuyển từ mục đích sử dụng này sang mục đích sử dụng khác.



Hình 11. Chi phí cơ hội. Các quyết định hàng ngày của chúng ta đều có chi phí cơ hội. Nếu một người có thu nhập hữu hạn quyết định mua một hàng hoá, anh ta phải bỏ qua cơ hội mua những hàng hoá khác. Sở thích về một kết hợp giữa lương thực và đồ uống được biểu thị bằng đường bàng quan I của anh ta trong hình 11. Độ dốc của đường bàng quan cho thấy *tỷ lệ thay thế cận biên* của người tiêu dùng. Đại lượng này cho biết một người sẵn sàng từ bỏ bao nhiêu lương thực để có được một đơn vị đồ uống. Nếu đường bàng quan I đặc trưng cho sở thích tất cả mọi người tiêu dùng, xã hội sẽ ở trong trạng thái cân bằng tại điểm A với lượng lương thực OF_1 và lượng đồ uống OD_1 , bởi vì chỉ tại điểm này, chi phí cơ hội của việc sử dụng nguồn lực (độ dốc của PPF) mới bằng chi phí cơ hội của việc chi tiêu số thu nhập hữu hạn.

chi phí đầu tư hàng năm (annual capital charge) Một phương án thẩm định dự án đầu tư sử dụng kỹ thuật chiết khấu và thừa nhận rằng việc sử dụng tư bản làm phát sinh chi phí về lãi suất và khấu hao. Để đi đến kết luận một dự án có chấp nhận được không, người ta phải xác định xem các khoản thu trong tương lai (tức *dòng tiền mặt* do dự án đem lại trong tương lai) có đủ để bù đắp chi phí lãi suất (chi phí về vốn) và chi

phí khấu hao tài sản không. Phương án này đòi hỏi phải tính toán chi phí bình quân hàng năm hay mức khấu hao cộng lãi suất và so sánh với các khoản thu tiền mặt ròng hàng năm. Nếu các khoản thu tiền mặt ròng lớn hơn chi phí hàng năm, thì dự án có thể chấp nhận được. Do phương án chi phí đầu tư hàng năm tính cả chi phí khấu hao, nên toàn bộ vốn đầu tư đều được thu lại khi dự án kết thúc. Đối với một số dự án, phương án này đem lại kết quả giống như tiêu chuẩn giá trị hiện tại ròng và tiêu chuẩn tỷ suất hoàn vốn nội bộ.

chi phí giao dịch (*transaction cost*) Chi phí phát sinh khi sử dụng hệ thống thị trường để mua bán các đầu vào nhân tố và sản phẩm cuối cùng. Chi phí giao dịch bao gồm chi phí xác định vị trí của người cung cấp hoặc khách hàng, chi phí thương lượng và ký kết hợp đồng với họ, những chi phí có liên quan đến các cơ cấu thị trường không hoàn hảo, chẳng hạn lệ phí do nhà cung cấp đầu vào quy định trên thị trường độc quyền và các thiệt hại khác như nguồn cung cấp không đáng tin cậy, hạn chế về số điểm bán lẻ, thuế quan và hạn ngạch.

chi phí hành chính (*administrative cost*) Chi phí để vận hành một tổ chức được thành lập với mục đích sản xuất hàng hoá hoặc dịch vụ. Nó bao gồm tiền lương trả cho giám đốc, cán bộ phòng ban, nhân viên kế toán, nhân sự và thư ký; tiền thuê nhà, điện nước; chi phí vật liệu, thiết bị, đồ dùng văn phòng.

chi phí hiện (*explicit cost*) Khoản tiền doanh nghiệp phải trả để sử dụng các đầu vào nhân tố (như lao động, tư bản) không thuộc sở hữu của nó. Khác với chi phí ẩn, tức những chi phí biểu thị các khoản tiền trả cho việc sử dụng các đầu vào nhân tố thuộc sở hữu của bản thân doanh nghiệp, chi phí hiện phát sinh từ việc doanh nghiệp phải mua đầu vào từ thị trường nhân tố bên ngoài.

chi phí gián tiếp (*indirect costs*) Xem *chi phí chung*.

chi phí kinh tế (*economic cost*) Xem *chi phí cơ hội*.

chi phí lịch sử (*historic cost*) Chi phí hay giá mua sắm ban đầu của một tài sản, chẳng hạn một chiếc máy, một thiết bị toàn bộ. Để phục vụ cho mục đích hạch toán, tài sản này được đưa vào bảng tổng kết tài sản của doanh nghiệp theo chi phí lịch sử. Tuy nhiên do có lạm phát, số chi phí phải trích ra để thay thế tài sản có thể cao hơn nhiều so với giá mua ban đầu của nó. Vì vậy, các khoản trích khấu hao có thể không đúng trong thời kỳ lạm phát gia tăng nhanh chóng.

chi phí nhân tố (*factor cost*) Giá trị của hàng hoá và dịch vụ tính bằng chi phí trả cho các đầu vào nhân tố (lao động, nguyên liệu v.v...) được sử dụng để sản xuất ra chúng. Chi phí nhân tố không bao gồm các khoản thuế gián thu đánh vào hàng hoá hay trợ cấp cho sản xuất. Chẳng hạn, một sản phẩm có chi phí sản xuất bằng 100 nghìn đồng. Chi phí này bao gồm cả lợi nhuận bình thường, vì đây là khoản chi phí trả cho năng lực kinh doanh với tư cách nhân tố sản xuất làm nhiệm vụ kết hợp các nhân tố sản xuất khác để sản xuất ra hàng hoá, nhưng không bao gồm thuế gián thu. Nếu thuế gián thu là 10 nghìn đồng (hay 10%), thì giá thị trường của hàng hoá bằng 110 nghìn đồng, nhưng chi phí nhân tố hay giá thành chỉ bằng 100 nghìn đồng.

chi phí quy đổi (*imputed cost*) Xem *chi phí ẩn*.

chi phí sản xuất (*production cost*) Những khoản chi phí để chuyển các đầu vào nhân tố thành sản lượng hàng hoá và dịch vụ có giá trị cao hơn. Chi phí chế biến sản phẩm bao gồm chi phí nguyên liệu, khấu hao, bảo dưỡng nhà máy và trang thiết bị, địa tô, thuế, điện v.v...

chi phí tắc nghẽn hay tổn thất do tắc nghẽn (*congestion costs*) Khi có sự gia tăng mức sử dụng một phương tiện hay dịch vụ được nhiều người sử dụng, những người hiện đang sử dụng nó sẽ bị tổn thất (không nhất thiết phải là tổn thất bằng tiền). Phương tiện rơi vào tình trạng đó được gọi là phương tiện "tắc nghẽn". Chẳng hạn khi số lượng xe cộ chạy trên đường tăng lên, thời gian cần thiết cho một lộ trình dài ra vì hiện tượng tắc nghẽn xảy ra. Nếu có quá nhiều doanh nghiệp tập trung tại một địa điểm nhất định, hiệu quả của các doanh nghiệp ở đó bị giảm xuống do địa điểm bị tắc nghẽn. Trường hợp này biểu thị sự suy giảm hiệu quả của sự quản trị. Tổn thất hay chi phí do sự tắc nghẽn gây ra có ý nghĩa quan trọng trong các phân tích ích lợi - chi phí (đặc biệt những dự án có liên quan tới giao thông vận tải). Nó giúp chúng ta phân tích hình thức tổ chức hiện có của hoạt động kinh tế và các mặt hàng có nhiều người tiêu dùng trong lý thuyết về hàng bán công.

chi phí thay thế (*replacement cost*) Chi phí để thay thế một tài sản, chẳng hạn một chiếc máy. Khác với chi phí lịch sử - chi phí ban đầu phải bỏ ra để mua một tài sản - chi phí thay thế phải bao gồm cả tác động của lạm phát khi chúng làm tăng giá tài sản theo thời gian.

chi phí thiệt hại (*damage cost*) Thiệt hại tính bằng tiền do người nào đó gây ra. Thông thường khái niệm này chỉ giới hạn ở những thiệt hại phát sinh từ ô nhiễm môi trường. Trong kinh tế học, ô nhiễm môi

trường nhìn chung được coi là một dạng ảnh hưởng ngoại hiện. Việc xác định giá trị bằng tiền đối với những ảnh hưởng ngoại hiện là nhiệm vụ phức tạp và thường không có phương pháp chính xác. Ví dụ, người ta không thể xác định chính xác giá trị bằng tiền của việc làm hỏng cảnh quan hay tác hại đối với động vật hoang dã. Tuy nhiên, trong một số trường hợp, người ta có thể xác định chính xác giá trị tổn thất, chẳng hạn giá trị cá thương phẩm bị mất đi do tình trạng ô nhiễm dầu mỏ gây ra.

chi phí tiêu hao tư bản (*capital consumption allowance*) Trong hệ thống tính toán thu nhập quốc dân, đó là phần chênh lệch giữa tổng sản phẩm quốc dân (*GNP*) và sản phẩm quốc dân ròng (*NNP*), còn gọi là chi phí khấu hao (*D*).

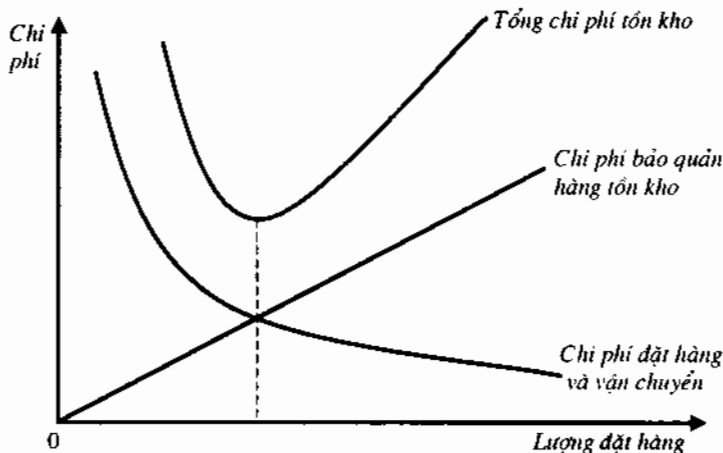
chi phí tính thuế công ty (*allowance and expenses for corporation tax*) Những khoản chi phí được phép trừ khỏi doanh thu để tính thu nhập chịu thuế của một công ty. Chúng bao gồm cả những khoản chi phí khấu hao tài sản cố định được tính theo tỷ lệ khấu hao cho phép. Nhìn chung, tất cả các khoản chi phí có liên quan đến kinh doanh đều được coi là chi phí tính thuế công ty, còn những khoản chi phí không liên quan đến kinh doanh, trong đó có dịch vụ giải trí cho khách hàng, tặng phẩm, thuế đã nộp, chi phí tính thuế và tiền quyên góp cho các đảng phái chính trị, đều không được coi là chi phí tính thuế công ty. Cổ tức không được coi là chi phí tính thuế công ty, nhưng chi phí lãi suất được coi là chi phí tính thuế công ty. Có một số khoản doanh thu không phải chịu thuế, chẳng hạn cổ tức do các công ty khác trả, doanh thu từ việc bán tài sản cố định.

chi phí tính thuế thu nhập (*allowance and expenses for income tax*) Thông thường trong hệ thống thuế thu nhập, có một số khoản chi được phép trừ khỏi tổng thu nhập để tính thu nhập chịu thuế. Các đạo luật về thuế thu nhập thường quy định cụ thể những khoản thu nhập và chi phí nào không phải chịu thuế và được phép khấu trừ ra khỏi tổng thu nhập.

chi phí tồn kho (*inventory cost*) Chi phí mà doanh nghiệp phải chịu khi dự trữ thành phẩm và nguyên liệu để phục vụ khách hàng nhanh chóng và tránh những gián đoạn trong sản xuất do thiếu nguyên vật liệu. Nó bao gồm chi phí bảo quản, bảo hiểm, hư hao hàng hoá trong kho và lãi suất phải trả cho số vốn bị trói chặt vào hàng tồn kho. Những chi phí như vậy thường tỷ lệ thuận với giá trị hàng tồn kho. Khi muốn giảm các loại chi phí này, người ta buộc phải giữ hàng hoá tồn kho ở mức

thấp. Mặt khác, doanh nghiệp còn phải chịu chi phí đặt hàng và vận chuyển hàng hoá, chẳng hạn liên hệ với nhà cung cấp, thực hiện các giao dịch kế toán, vận chuyển, bốc dỡ và kiểm tra hàng hoá. Một số khoản trong các chi phí này không thay đổi, cho dù mức đặt hàng là bao nhiêu.

Vì nhiều loại chi phí đặt hàng là chi phí cố định, cho nên để cắt giảm chúng, doanh nghiệp phải đặt hàng với khối lượng lớn cho một thời gian dài. Biện pháp này đem lại cho doanh nghiệp mối lợi là được chiết khấu do mua hàng với khối lượng lớn. Nhưng nếu đặt hàng cho khoảng thời gian dài, mức tồn kho và chi phí của nó sẽ cao. Vì vậy, các doanh nghiệp tìm cách cân đối giữa hai nhóm chi phí này để có mức chi phí tối thiểu cho hàng tồn kho. Hình 12 chỉ ra khối lượng đặt hàng tối ưu hay kinh tế nhất, cho phép tối thiểu hoá tổng chi phí tồn kho. Trong hình 12, chi phí đặt hàng và vận chuyển giảm khi khối lượng đặt hàng tăng và số lần đặt hàng giảm. Nhưng khi đặt hàng với số lượng lớn và số lần đặt hàng ít, mức tồn kho bình quân sẽ lớn và bởi vậy chi phí cũng cao hơn. Khối lượng đặt hàng tối ưu OB tương ứng với điểm thấp nhất của đường tổng chi phí tồn kho. Trong nhiều tình huống, người ta có thể sử dụng công thức toán để xác định lượng đặt hàng tối ưu.



Hình 12. Chi phí tồn kho.

Trong mô hình đơn giản của hình 12, tổn thất do thiếu hàng tồn kho gây ra bị bỏ qua. Điều này hàm ý việc cung cấp hàng tồn kho có thể diễn ra ngay sau khi có đơn đặt hàng và vì vậy mỗi khi hàng tồn kho

giảm xuống 0, người ta có thể đặt hàng và nhận được hàng ngay. Trên thực tế, thường có độ trễ giữa thời điểm đưa đơn đặt hàng và thời điểm nhận được hàng, chuyển thành hàng tồn kho và các doanh nghiệp cần có đủ hàng dự trữ để đối phó với những bất trắc xảy ra. Mức dự trữ an toàn phụ thuộc vào các khoản chi phí tăng thêm có liên quan đến mức tồn kho bổ sung và tổn thất do tình trạng hết hàng tồn kho gây ra (ví dụ mất khách).

chi phí trực tiếp (*direct cost*) Xem *chi phí cơ bản*.

chi phí tư bản (*capital allowances*) Là các khoản chi phí phát sinh do sử dụng tư bản và được phép cộng vào chi phí khi tính thuế thu nhập công ty. Khoản chủ yếu ở đây là chi phí khấu hao. Ngoài ra, chính phủ có thể có những quy định riêng cho phép doanh nghiệp tính mức chi phí tư bản cao hơn chi phí khấu hao trong sổ sách kế toán của họ với mục đích khuyến khích đầu tư. Như vậy, chi phí tư bản có thể làm cho mức thuế công ty phải nộp tạm thời giảm xuống trong một thời gian.

chi phí tư nhân (*private cost*) Là các loại chi phí (cả ẩn và hiện) mà doanh nghiệp (tư nhân) phải chịu khi sử dụng các loại đầu vào nhân tố để sản xuất ra hàng hoá hoặc dịch vụ.

chi phí vốn (*cost of capital*) Chi phí tính bằng phần trăm của các nguồn vốn khác nhau cần thiết để tài trợ cho các khoản chi tiêu mua sắm hàng đầu tư. Tất cả các nguồn vốn đều có một chi phí, có thể trực tiếp như trường hợp vốn vay hoặc chi phí cơ hội trong trường hợp thu nhập giữ lại. Có thể tính chi phí vốn cho một công ty bằng cách lấy số bình quân gia quyền của chi phí trả cho mỗi loại hàng hoá tư bản. Quyền số được sử dụng ở đây là tỷ trọng giá trị của mỗi loại chứng khoán chia cho tổng giá trị các loại chứng khoán mà công ty đã phát hành như cổ phần thông thường, cổ phần ưu đãi và nợ dài hạn. Những chi phí gia quyền này được cộng lại với nhau. Chi phí của việc gọi vốn mới là chi phí cận biên của vốn. Chi phí của cổ phần thông thường được gắn trực tiếp với tỷ lệ lợi tức cần thiết mà người nắm cổ phần thông thường đòi hỏi trước khi họ nắm cổ phần trong một công ty. Khi vốn hoá, tỷ lệ lợi tức dự kiến này phải cao hơn giá thị trường hiện hành. Thông thường, chi phí của cổ phần thông thường được báo cáo dưới dạng tỷ lệ cổ tức mỗi cổ phần/giá thị trường của mỗi cổ phần + tỷ lệ tăng cổ tức. Chi phí của cổ phần ưu đãi bằng một tỷ lệ cổ tức cố định. Cổ tức trả cho cả cổ phần thông thường và cổ phần ưu đãi nhìn chung được thanh toán bằng thu nhập sau thuế và vì vậy chúng là chi phí tính trên cơ sở thu nhập

sau thuế. Chi phí của thu nhập giữ lại là chi phí cơ hội mà một số người lập luận rằng phải bằng tỷ lệ lợi tức mà các cổ đông có thể kiếm được nếu nó được phân phối cho họ. Một số người khác cho rằng nếu không có nguồn dự trữ này, công ty sẽ phải gọi vốn cổ phần mới. Vì vậy, theo họ chi phí vốn phải bằng chi phí của cổ phần thông thường. Lãi suất là chi phí được phép trích ra, nên lãi suất sau thuế phải trả có thể thích hợp với trường hợp này. Các công ty có thể lựa chọn cơ cấu vốn để tối thiểu hoá chi phí chung của vốn khi tiến hành lựa chọn. Chi phí vốn được sử dụng làm tỷ lệ chiết khấu trong quá trình tính toán giá trị hiện tại ròng thu được từ các dự án mới và so sánh với tỷ lệ hoàn vốn nội bộ của dự án.

chi phí xã hội (social cost) Các khoản chi phí, tổn thất mà xã hội phải gánh chịu do hoạt động của các doanh nghiệp hay cá nhân gây ra. Một doanh nghiệp hay cá nhân thực hiện hoạt động nào đó không nhất thiết phải chịu mọi chi phí phát sinh từ nó. Những chi phí mà họ phải chịu được gọi là chi phí tư nhân. Chi phí xã hội bằng tổng của chi phí tư nhân và chi phí ngoại hiện.

Chẳng hạn một dòng sông được một thành phố sử dụng làm nguồn cung cấp nước uống và công ty hoá chất thải chất thải ra sông. Nếu công ty thải chất thải trong một thời gian dài, dòng sông sẽ bị ô nhiễm. Công ty này chỉ chịu chi phí tư nhân phát sinh trong quá trình sản xuất hoá chất, chứ không phải trả tiền cho việc làm ô nhiễm dòng sông. Trong khi đó, thành phố buộc phải lắp đặt xí nghiệp xử lý nước để chống lại sự ô nhiễm. Như vậy, chi phí ngoại hiện của việc làm sạch nước sông không phải do công ty hoá chất, mà do xã hội gánh chịu.

Một trong những cách để xử lý tình trạng chênh lệch giữa chi phí tư nhân và chi phí xã hội là đánh thuế vào công ty hoá chất ở mức bằng chi phí để xử lý ô nhiễm. Việc buộc công ty hoá chất trả toàn bộ chi phí cung ứng hoá chất có tác dụng khuyến khích nó tìm cách thải chất thải của mình sao cho đỡ tốn kém nhất. Chẳng hạn, nó có thể xây thêm một xưởng xử lý chất thải, chứ không thải chất thải ra sông nữa.

chi phí xử lý hậu quả (abatement cost) Chi phí để xử lý những hậu quả như ô nhiễm, tắc nghẽn giao thông. Trong trường hợp ô nhiễm, đường chi phí nhìn chung có độ dốc dương với hệ số góc ngày càng tăng khi ô nhiễm được xử lý triệt để hơn. Nguyên nhân của tình hình này là chi phí cho việc làm sạch một phần môi trường bị ô nhiễm tương đối thấp, nhưng chi phí cho việc làm sạch đơn vị ô nhiễm cuối cùng cực kỳ cao. Chẳng hạn, nếu muốn giảm một phần ô nhiễm tiếng ồn, người ta chỉ

cần lắp bộ giảm thanh cho động cơ xe máy. Nhưng nếu muốn tiếp tục giảm hơn nữa tiếng ồn của xe máy, người ta phải thiết kế lại động cơ, phải thay đổi toàn bộ đường xá.

chi tiêu bằng trái phiếu (*bond - financed spending*) Phần chi tiêu được trang trải bằng cách phát hành trái phiếu hay tài trợ bằng cách vay nợ.

chi tiêu cho tiêu dùng (*consumption expenditure*) Tổng mức chi tiêu để mua hàng hoá và dịch vụ nhằm thoả mãn nhu cầu hiện tại của khu vực hộ gia đình trong nền kinh tế, trừ chi tiêu cho nhà ở - một khoản theo truyền thống được tính vào chi tiêu cho đầu tư. Chi tiêu cho tiêu dùng (*C*) là thành tố lớn nhất của tổng cầu (*AD*).

chi tiêu cho đầu tư (*capital expenditure*) Chi tiêu để mua hàng đầu tư của khu vực doanh nghiệp (đầu tư vào kinh doanh) và chi tiêu để mua nhà ở mới của khu vực hộ gia đình (đầu tư vào nhà ở). Mục tiêu của các khoản chi tiêu này là thay thế khối lượng tư bản bị hao mòn hoặc tạo ra tư bản, nhà ở mới. Chi tiêu cho đầu tư (*I*) là một trong bốn thành tố của tổng cầu (*AD*).

chi tiêu công cộng (*public expenditure*) Xem *chi tiêu của chính phủ*.

chi tiêu của chính phủ hay **chi tiêu công cộng** (*government or public expenditure*) Chi tiêu của chính phủ (*G*) là một trong bốn thành tố cấu thành tổng mức chi tiêu trong vòng chu chuyển của thu nhập/chi tiêu. Nó thường được sử dụng làm công cụ chính sách chủ yếu để điều tiết tổng mức chi tiêu (hay tổng cầu) trong nền kinh tế. Tuy nhiên, khó có thể đạt được những thay đổi ngắn hạn trong chi tiêu của chính phủ do có những khó khăn về hành chính và chính trị, đặc biệt khi việc cắt giảm chi tiêu làm thu hẹp tổng cầu. Ví dụ, chính phủ khó có thể nhanh chóng cắt giảm những khoản chi tiêu cho y tế, giáo dục khi các ngành này thường sử dụng nhiều lao động, không thể sa thải nhiều người. Hơn nữa, nếu chính phủ cắt giảm các khoản chi tiêu cho đầu tư công cộng, điều này có thể gây ra sự gián đoạn trong các dự án đầu tư dài hạn và làm suy kiệt cơ sở hạ tầng xã hội. Bên cạnh đó, khi chi tiêu của chính phủ bao gồm cả những khoản chi tiêu cho hàng hoá và dịch vụ mua của khu vực doanh nghiệp, thì việc cắt giảm chi tiêu có thể ảnh hưởng lớn sự thịnh vượng của khu vực tư nhân.

chỉ báo, (*indicators*) Các chỉ tiêu mang tính mô tả và báo trước được sử dụng để phân tích điều kiện kinh doanh và dự báo kinh tế. Chúng còn được gọi là các *chỉ báo chủ đạo*, *chỉ báo trễ* và *chỉ báo trùng*. Ví dụ về các chỉ báo được sử dụng nhiều ở Mỹ là: tuần làm việc bình quân của

công nhân sản xuất trong ngành chế biến; số người nhận trợ cấp thất nghiệp của chính phủ; các đơn đặt hàng mới để mua hàng tiêu dùng và nguyên liệu đã loại trừ ảnh hưởng của lạm phát; kết quả bán hàng; các hợp đồng và đơn đặt hàng mua nhà xưởng, máy móc và thiết bị; thay đổi trong các đơn đặt hàng tiêu dùng lâu bền không đáp ứng được; sự thay đổi của các loại giá nguyên liệu nhạy cảm; chỉ số chứng khoán; cung ứng tiền tệ ($M2$, đã loại trừ lạm phát) và chỉ số phản ánh kỳ vọng của người tiêu dùng.

chỉ báo chủ đạo, (*leading indicators*) Các dãy số thống kê theo thời gian mà kinh nghiệm cho thấy thường có xu hướng phản ánh những thay đổi tiếp theo, diễn ra trước những thay đổi trong các khoảng thời gian tương đối cố định và bởi vậy có thể dùng để dự báo sự thay đổi. Chẳng hạn, số liệu thống kê về tỷ suất sinh hiện tại có thể dùng làm cơ sở chắc chắn để dự báo tỷ lệ trẻ em đến trường sau 5 hay 6 năm. Các chỉ báo như lượng đơn đặt hàng mua máy công cụ, thời gian làm ngoài giờ trong sản xuất và số công trình mới khởi công, v.v... thường được sử dụng để dự báo những thay đổi mang tính chu kỳ trong các biến số kinh tế vĩ mô (ví dụ GDP).

chỉ báo sớm và trễ (*leads and lags*) 1) Sự chênh lệch về thời gian giữa đỉnh và đáy của các chỉ báo sớm và trễ, cũng như chu kỳ kinh doanh nói chung. Chẳng hạn, trong một chu kỳ kinh doanh 7 năm, nếu đỉnh của chu kỳ là ở năm giữa (năm thứ 4), chỉ số sớm như số ngôi nhà mới khởi công, có thể đạt mức đỉnh vào năm thứ ba. Chỉ số này đi trước chu kỳ kinh doanh 1 năm. Tương tự, các biến số trễ (chỉ báo trễ) có đỉnh hoặc đáy nằm sau đỉnh của chu kỳ kinh doanh.

2) Sự biến thiên theo thời gian so với thông lệ thanh toán trong việc xử lý nợ ngoại thương (tức tín dụng thương mại). Sự biến thiên phát sinh từ kỳ vọng của các nhà buôn có ảnh hưởng tới hiệu quả của việc trả trước (sớm) hay trả chậm (trễ). Yếu tố chính đóng góp vào thông lệ này là kỳ vọng về sự thay đổi trong tỷ giá hối đoái. Nhà nhập khẩu thường muốn trì hoãn thanh toán cho nhà sản xuất tại nước xuất khẩu nếu hy vọng đồng tiền nước xuất khẩu bị phá giá. Tương tự như vậy, khi dự kiến đồng tiền trong nước lên giá, nhà nhập khẩu muốn thanh toán sớm.

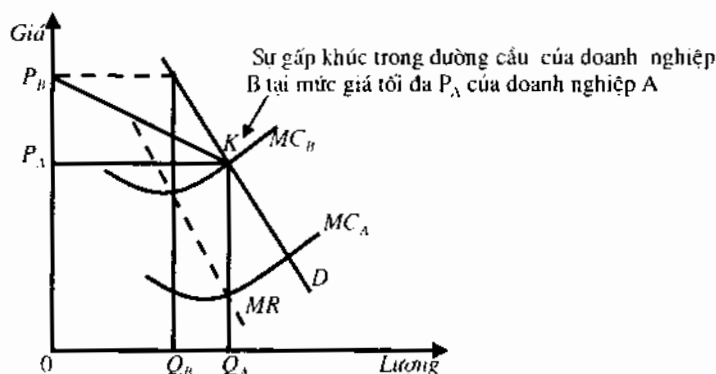
chỉ báo trùng (*coincident indicator*) Các dãy số liệu kinh tế biến động cùng chiều với chu kỳ kinh doanh, tức chúng đạt mức cao nhất gần như đồng thời với đỉnh của chu kỳ kinh doanh và đạt mức thấp nhất

khi chu kỳ kinh doanh chạm đáy. Ở Mỹ, người ta sử dụng một chỉ báo tổng hợp của bốn dãy số liệu kinh tế trùng - gọi là Chỉ số chỉ báo trùng - để theo dõi diễn biến của hoạt động kinh tế. Bốn chỉ số chỉ báo trùng đó là: (1) số người lao động nhận lương thuộc khu vực phi nông nghiệp; (2) thu nhập cá nhân trừ trợ cấp thu nhập tính theo giá cố định; (3) tổng sản phẩm công nghiệp; (4) doanh thu sản phẩm chế biến và kim ngạch ngoại thương tính theo giá cố định.

chỉ dùng hối phiếu (*bills only*) Quan điểm cho rằng Quỹ Dự trữ Liên bang Mỹ chỉ nên mua bán hối phiếu trong nghiệp vụ thị trường mở. Quan điểm này dựa trên nhận định là khi tập trung vào mục tiêu ngắn hạn của thị trường vốn, Quỹ Dự trữ Liên bang Mỹ có thể đạt được mục tiêu của mình là tác động vào khả năng thanh toán của hệ thống ngân hàng mà không gây ra những xáo trộn trên thị trường tài chính nói chung. Đồng thời, những thay đổi trong lãi suất ngắn hạn do nó tạo ra sẽ tác động vào các thị trường khác thông qua những điều chỉnh của người nắm giữ tài sản.

chỉ đạo giá, sự (*price leadership*) Phương tiện phối hợp giá cả trên thị trường thiếu quyền để các nhà cung cấp trên thị trường này thu được mức lợi nhuận cao trong dài hạn. Chẳng hạn một công ty nắm được vai trò chỉ đạo do có những ưu thế về chi phí so với các đối thủ cạnh tranh. Trong hình 13, doanh nghiệp A là nhà cung cấp có chi phí thấp và đường chi phí cận biên của nó là MC_A , trong khi doanh nghiệp B có chi phí cao hơn và đường chi phí cận biên của nó là MC_B . Đường cầu cá biệt của mỗi doanh nghiệp là D khi họ quy định giá bán bằng nhau (nghĩa là chúng ta giả định tổng mức bán của ngành được chia đều cho hai doanh nghiệp tại bất cứ mức giá nào) và MR là đường doanh thu cận biên tương ứng. Doanh nghiệp A có thể tối đa hoá lợi nhuận bằng cách sản xuất sản lượng OQ_A (trong đó $MC_A = MR$) tại mức giá OP_A . Doanh nghiệp B muốn bán hàng với mức giá cao hơn (OP_B), nhưng điều tốt nhất mà nó có thể làm là chấp nhận mức giá do doanh nghiệp A quy định, mặc dù điều này có nghĩa là lợi nhuận của nó ở dưới mức tối đa. Do nhận thức được phản ứng của A đối với sự thay đổi giá cả của B, nên B biết rằng nếu không chấp nhận giá do A quy định, lợi nhuận của nó còn thấp hơn nữa. Sở dĩ như vậy là vì nếu B bán với giá cao hơn giá của A, nó sẽ phải nhường một phần doanh thu cho A nếu giá của A không thay đổi. Trong trường hợp như vậy, nó di chuyển dọc theo đoạn đường cầu gấp khúc mới KP_B . Nếu B

giảm giá xuống dưới mức giá của A, A sẽ cắt giảm giá để đối phó lại và cả hai doanh nghiệp di chuyển dọc theo đoạn đường cầu KD . Do có chi phí cao hơn (đường chi phí cận biên cao hơn), B không hy vọng thắng được A trong cuộc chiến tranh giá cả. Bởi vậy, đường lối hành động tốt nhất của doanh nghiệp B là bán với giá bằng giá bán mà A đã quy định.



Hình 13. Sự chỉ đạo giá của công ty có chi phí thấp.

chỉ số (index number) Số tương đối so sánh hai mức độ của cùng một hiện tượng. Hai mức độ ở đây là hai quy mô của một hiện tượng ở hai thời kỳ khác nhau, trong đó một thời kỳ được gọi là *kỳ gốc* hay *thời kỳ cơ sở* và một thời kỳ được gọi là *thời kỳ hiện hành* hay *thời kỳ báo cáo*. Chẳng hạn, chỉ số giá bán lẻ sử dụng cùng một giỏ hàng hoá và dịch vụ của thời kỳ hiện hành và thời kỳ gốc để tính toán giá bán lẻ bình quân của hàng hoá dưới dạng một chỉ số duy nhất. Thông thường, giá thời kỳ cơ sở của chỉ số được coi là bằng 100. Xem *chỉ số giá*, *chỉ số lượng*.

chỉ số Dow Jones (Dow Jones Index) Chỉ số giá cổ phiếu trên thị trường chứng khoán phố Uôn. Nó chỉ số chứng khoán được mọi người theo dõi nhiều nhất trên thế giới.

chỉ số điều chỉnh GDP (GDP deflator) Chỉ số giá được sử dụng để điều chỉnh GDP danh nghĩa về GDP thực tế. Nếu gọi chỉ số điều chỉnh GDP là D_{GDP} , GDP danh nghĩa là GDP_N và GDP thực tế là GDP_R , chúng ta có thể viết:

$$GDP_R = \frac{1}{D_{GDP}} GDP_N$$

Trong công thức trên, D_{GDP} là yếu tố cho phép chúng ta chuyển GDP danh nghĩa thành GDP thực tế. Nếu biến đổi công thức trên, chúng ta được $D_{GDP} = GDP_N / GDP_R = \sum p_t q_t / \sum p_0 q_t$. Công thức này cho thấy rằng chỉ số điều chỉnh GDP là một chỉ số giá (chỉ số cho biết sự phát triển của giá cả). Nếu chỉ số giá tiêu dùng (CPI) được dùng để điều chỉnh GDP từ danh nghĩa về thực tế, chúng ta gọi chỉ số giá tiêu dùng là chỉ số điều chỉnh GDP ngầm định.

Chỉ số giá (price index) Chỉ số giá được định nghĩa là số bình quân gia quyền của giá hàng hoá và dịch vụ theo thời gian. Công thức chung để tính chỉ số giá là:

$$I_p = \frac{\sum p_1 q}{\sum p_0 q}$$

trong đó I_p là chỉ số giá, p_1 (hoặc p_t) là giá của hàng hoá và dịch vụ được đưa vào công thức tính chỉ số giá trong thời kỳ hiện hành, p_0 là giá của hàng hóa dịch vụ trong thời kỳ gốc và q là lượng hàng hoá và dịch vụ dùng làm quyền số để tính chỉ số giá (có thể là q_0 , q_1 hay q của thời kỳ nào đó).

Các chỉ số giá khác nhau sử dụng giá (p) và lượng (q) khác nhau. Chẳng hạn chỉ số giá bán buôn (PPI) sử dụng giá bán buôn; chỉ số giá bán lẻ (RPI) hay còn gọi là chỉ số giá tiêu dùng (CPI) sử dụng giá bán lẻ và quyền số là q_0 , tức lượng hàng trong giỏ hàng hoá và dịch vụ mà người tiêu dùng điển hình mua trong thời kỳ gốc; chỉ số giá sinh hoạt (CLI) sử dụng quyền số q_0 là lượng của giỏ hàng hoá và dịch vụ mà một nhóm dân cư mua (ví dụ dân cư thành thị, nông thôn); chỉ số giá nguyên liệu (MPI) sử dụng quyền số q_1 là lượng các loại nguyên liệu đầu vào quan trọng v.v... Ngoài ra, cần chú ý rằng nếu các chỉ số trên sử dụng quyền số là lượng hàng hoá và dịch vụ của thời kỳ hiện hành (hay thời kỳ báo cáo - ký hiệu là q_1), thì chỉ số giá tính được gọi là chỉ số giá Paasche; ngược lại, chúng được gọi là chỉ số giá Laspeyres, nếu quyền số là lượng hàng hoá và dịch vụ của thời kỳ gốc (thời kỳ cơ sở - q_0).

Chỉ số giá cho chúng ta biết sự phát triển của giá cả và vì vậy thường được sử dụng để tính tỷ lệ lạm phát và điều chỉnh các biến danh nghĩa

thành biến thực tế, trừ lãi suất. Trong trường hợp lãi suất, chúng ta lấy lãi suất danh nghĩa trừ đi tỷ lệ lạm phát để có lãi suất thực tế.

chỉ số giá bán lẻ hay **chỉ số giá tiêu dùng** (*retail price index - RPI or consumer price index - CPI*) Một chỉ tiêu phản ánh sự thay đổi giá cả của một giỏ hàng hoá và dịch vụ do người hưởng lương ở thành thị, công chức hay toàn bộ người tiêu dùng thành thị mua trên thị trường. Sau một thời gian, người ta thường thay đổi mặt hàng trong giỏ hàng hoá và tỷ trọng hay số lượng của chúng để phản ánh những sự thay đổi trong tiêu dùng. Để tính chỉ số giá tiêu dùng, người ta phải cố định giá cả của một thời kỳ nào đó, gọi là thời kỳ gốc, thời kỳ cơ sở. Ví dụ, hiện nay chúng ta coi 1994 là thời kỳ gốc để tính chỉ số giá tiêu dùng.

chỉ số giá cổ phiếu hay **chỉ số chứng khoán** (*share price index*) Chỉ số phản ánh mức giá bình quân của một mẫu các cổ phiếu công ty. Nó phản ánh những biến động của giá cổ phiếu chung. Ở Việt Nam những biến động trong giá cổ phiếu được theo dõi bằng VN-Index. Ở Mỹ, có chỉ số Dow Jones, Standard & Poor v.v...

chỉ số giá sản xuất (*producer price index*) Chỉ số giá lâu đời nhất do Cục Thống kê Lao động Mỹ tính. Nó được thiết kế để phản ánh những thay đổi bình quân trong giá tất cả các hàng hoá và dịch vụ của người sản xuất ở tất cả các khâu của quá trình chế biến.

chỉ số giá Laspeyres (*Laspeyres price index*) Chỉ số giá bình quân gia quyền sử dụng quyền số là lượng hàng của năm gốc. Chỉ số giá Laspeyres được tính theo công thức:

$$I_p = \frac{\sum p_1 q_0}{\sum p_0 q_0}$$

trong đó I_p là chỉ số giá Laspeyres, p_0 là giá sản phẩm trong thời kỳ gốc, p_1 là giá sản phẩm trong thời kỳ hiện tại, còn q_0 là lượng hàng của kỳ gốc. Vì lượng hàng (q_0) được giả định là không thay đổi, nên chỉ số giá Laspeyres chỉ thay đổi khi giá cả thay đổi.

chỉ số giá Paache (*Paasche price index*) Chỉ số giá được gia quyền bằng lượng hàng của năm hiện hành. Dưới dạng công thức, chúng ta có thể viết:

$$I_p = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1}$$

trong đó I_p là chỉ số giá Paasche, p_0 là giá sản phẩm trong thời kỳ gốc, p_1 là giá sản phẩm trong thời kỳ hiện hành, còn q_1 là lượng hàng của thời kỳ hiện hành được dùng làm quyền số và vì vậy không thay đổi.

chỉ số Herfindahl (Herfindahl index) Chỉ tiêu phản ánh mức tập trung người bán ở một thị trường có tính đến tổng số công ty trên một thị trường và quy mô tương đối của họ (tức tỷ trọng trong tổng sản lượng cung ứng cho thị trường) như được minh họa bằng bảng 1.

Tỷ trọng sản lượng thị trường của các doanh nghiệp hàng đầu (5)						Tỷ lệ tập trung của 5 doanh nghiệp (%)	Thị phần của mỗi DN trong các DN còn lại (%)		Chỉ số Herfindahl
Doanh nghiệp	1	2	3	4	5				
Thị trường A	12	12	12	12	12	60	5	8	0,104
Thị trường B	40	5	5	5	5	60	8	5	0,190

Bảng 1. Chỉ số Herfindahl. Chỉ số Herfindahl (H) là tổng bình phương quy mô của các công ty, tất cả đều tính bằng tỷ lệ so với quy mô thị trường. Đối với thị trường A, $H = (0,12)^2 \times 5 + (0,08)^2 \times 5 = 0,104$. Nếu tất cả các công ty có quy mô như nhau, chỉ số Herfindahl sẽ có giá trị bằng số nghịch đảo của số công ty. Như vậy, nếu có 10 công ty có cùng quy mô, chỉ số $H = 0,1$. Giới hạn trên của chỉ số bằng 1 và điều này xảy ra khi có thị trường độc quyền. Vì thị trường B ($=0,190$) chỉ có một công ty hàng đầu, nên giá trị của mức tập trung gần bằng hai lần thị trường A, mặc dù thị trường B có nhiều công ty nhỏ hơn.

chỉ số ích lợi (utility index) Một số bình quân biểu thị thái độ đối với rủi ro và tính bất định của người ra quyết định khi tính bằng ích lợi cận biên mà anh ta thu được từ các khoản thu nhập do những dự án rủi ro mang lại. Chỉ số ích lợi dự kiến được Neumann và Morgenstern đưa ra. Hai ông đã lập luận rằng quyết định dựa trên giá trị ích lợi dự kiến khác với quyết định dựa trên giá trị bằng tiền dự kiến do những thay đổi trong ích lợi mà người ra quyết định thu được từ giá trị bằng tiền. Khi mỗi đồng thu nhập mà người ra quyết định thu được làm tăng ích lợi của anh ta ít hơn đồng thu nhập trước đó, thì ích lợi cận biên giảm dần này của tiền có thể ảnh hưởng tới thái độ đối với rủi ro. Sở dĩ như vậy là vì nếu một đồng thu nhập tăng thêm làm tăng ích lợi ít hơn trường hợp anh ra bị lỗ khi từ bỏ một đồng thu nhập, thì người ra quyết định sẽ không mạo hiểm, tức không chấp nhận một dự án mà trong đó lợi nhuận bằng tiền bằng số tiền có thể bị mất và mỗi trường hợp có

xác suất bằng 0,5 vì giá trị lợi ích dự kiến của sự mạo hiểm sẽ âm. Chỉ khi ích lợi cận biên bằng tiền của anh ta không thay đổi, người ra quyết định mới có thái độ trung lập đối với rủi ro. Trong tất cả các trường hợp khác, tiêu chuẩn giá trị bằng tiền dự kiến và tiêu chuẩn giá trị lợi ích dự kiến đem lại cách sắp xếp thứ tự ưu tiên của các dự án khác nhau.

chỉ số lượng (*quantity index*) Là chỉ số cho biết sự phát triển của lượng hàng. Công thức chung để tính chỉ số lượng là:

$$I_q = \frac{\sum p_0 q_1}{\sum p_0 q_0}$$

trong đó I_q là chỉ số lượng, q_0 và q_1 là lượng hàng hoá và dịch vụ được sản xuất ra trong thời kỳ gốc và thời kỳ hiện hành, p_0 là giá của hàng hóa dịch vụ trong thời kỳ gốc.

chỉ số trượt giá (*indexation*) Chỉ số cho phép tự động điều chỉnh mức thu nhập (chẳng hạn tiền lương) hoặc giá trị (ví dụ phí bảo hiểm) theo một tỷ lệ được quy định căn cứ vào quy mô thay đổi của mức giá chung hay tỷ lệ lạm phát. Chỉ số trượt giá thường được sử dụng để đối phó với ảnh hưởng của sự gia tăng liên tục và mạnh mẽ của giá cả (tức khi có lạm phát cao).

chỉ thị dừng (*stop order*) Một cơ chế ra chỉ thị cho nhà môi giới chứng khoán mua một lượng cổ phiếu nhất định với giá cao hơn giá thị trường hiện hành, hoặc bán với giá thấp hơn giá thị trường hiện hành để bảo vệ các khoản lợi nhuận chưa được thực hiện hay hạn chế các khoản tổn thất.

chỉ thị giảm lỗ (*stop-loss order*) Một cơ chế ra chỉ thị cho nhà môi giới chứng khoán bán một loại cổ phiếu của khách hàng khi giá của nó giảm xuống đến một mức định trước.

chỉ tiêu tập trung hoá (*concentration measures*) Các chỉ tiêu, đại lượng thống kê phản ánh phân phối quy mô của các doanh nghiệp tham gia vào một ngành (hay một thị trường). Chỉ tiêu tổng quát thứ nhất là chỉ tiêu tập trung hoá tổng hợp phản ánh tỷ trọng của một số công ty được coi là lớn nhất (ví dụ của 100, 200 công ty lớn nhất) trong tổng sản lượng. Tiêu chuẩn để xác định các công ty lớn nhất có thể là doanh thu, sản lượng, số lao động hay số vốn sử dụng. Chỉ tiêu này cho biết tình hình tập trung hoá chung trong nền kinh tế và xu thế phát triển

của nó. Ngoài ra, các nhà kinh tế còn tính toán nhiều chỉ tiêu khác để phản ánh những phương diện khác nhau của quá trình tập trung hoá như tỷ lệ tập trung hoá, chỉ số Herfindahl, hệ số Gini.

chỉ tiêu tập trung hoá tuyệt đối (*absolute concentratinon measure*).
Xem *chỉ tiêu tập trung hoá*.

chỉ tiêu thời điểm (*stock*) Xem *biến điểm*.

chỉ tiêu thời kỳ (*flow*) Xem *biến kỳ*.

chia nhỏ cổ phiếu, sự (*stock split*) Việc tăng số cổ phiếu trong một công ty nhưng không ảnh hưởng tới khối lượng vốn của công ty. Chẳng hạn công ty X đã phát hành 1000 cổ phiếu và mỗi cổ phiếu có mệnh giá là 1 triệu đồng. Tổng số vốn của cổ đông ghi trong bảng tổng kết tài sản là 1 tỷ đồng. Nếu thị trường chứng khoán định giá công ty bằng 10 tỷ đồng, thì như vậy mỗi cổ phiếu có giá trị bằng 10 triệu đồng. Tuy nhiên, công ty X có thể muốn thu hút nhiều cổ đông hơn bằng cách làm giảm giá thị trường của mỗi cổ phiếu. Để đạt được mục đích đó, nó chia nhỏ cổ phiếu theo tỷ lệ 2:1 và cổ đông của công ty sẽ nhận được số cổ phiếu gấp đôi. Với cách làm này, công ty có 2 nghìn cổ phiếu, mỗi cổ phiếu có mệnh giá 500 nghìn đồng, nhưng khối lượng vốn của công ty vẫn bằng 1 tỷ đồng như cũ. Tuy nhiên, giá thị trường của mỗi cổ phiếu bây giờ chỉ còn bằng 5 triệu đồng và công ty dự kiến với giá thấp hơn này, cổ phần của công ty sẽ dễ tiêu thụ hơn.

chiến lược phát triển (*development strategy*) Phương pháp, đường lối xử lý vấn đề chậm phát triển dựa trên một mô hình tăng trưởng nào đó. Có nhiều chiến lược phát triển khác nhau như chiến lược phát triển công nghiệp, chiến lược thay thế nhập khẩu, chiến lược định hướng xuất khẩu, chiến lược tăng trưởng cân đối, chiến lược dựa trên tài nguyên thiên nhiên, chiến lược tự lực cánh sinh v.v...

chiến tranh thương mại (*trade war*) Tình huống trong đó các nước tham ra vào thương mại quốc tế tìm cách giảm bớt các mặt hàng nhập khẩu cạnh tranh thông qua thuế quan, hạn ngạch, hoặc những hạn chế khác đối với hàng nhập khẩu và mở rộng xuất khẩu của mình thông qua các biện pháp thúc đẩy xuất khẩu. Những biện pháp làm hại láng giềng như thế, và cùng với chúng là sự leo thang của chủ nghĩa bảo hộ mậu dịch, thường thất bại, dẫn đến sự giảm sút trong khối lượng thương mại quốc tế và thu nhập của các nước liên quan.

chiến tranh giá cả, cuộc (*price war*) Hình thức cạnh tranh giữa các nhà cung cấp bằng cách cắt giảm mạnh giá bán. Cuộc chiến tranh giá cả

bột phát khi nhu cầu về sản phẩm suy giảm và xuất hiện tình trạng dư cung (dư thừa công suất) trên thị trường. Nếu chi phí cố định chiếm tỷ trọng cao trong tổng chi phí, các nhà cung cấp có thể cắt giảm giá cả để sử dụng hết công suất.

Chiến tranh giá cả có lợi cho người tiêu dùng và sự phân bổ nguồn lực trong một thị trường khi nó đào thải các nhà cung cấp có chi phí cao, sản xuất kém hiệu quả. Nếu đứng trên giác độ của nhà sản xuất, thì chiến tranh giá cả lại có hại vì nó làm giảm lợi nhuận của họ. Cho nên, nhìn chung các nhà cung cấp luôn tìm cách tránh chiến tranh giá cả và hướng nỗ lực cạnh tranh của họ vào sự phân biệt sản phẩm.

chiết khấu, sự (discount) Thuật ngữ này được dùng với nhiều nghĩa như:

1. Giảm giá cho một khách hàng so với bảng giá hàng hoá và dịch vụ được nhà cung cấp phát hành công khai. Chiết khấu có thể áp dụng cho việc thanh toán tiền mặt nhanh (chiết khấu tiền mặt) hoặc mua lượng hàng lớn (chiết khấu bán buôn).

2. Sự giảm giá đồng loạt của tất cả các cổ phiếu và trái phiếu khi mọi người dự kiến nền kinh tế sẽ bước vào thời kỳ suy thoái.

3. Mua hối phiếu hay trái phiếu thấp hơn mệnh giá của nó. Hối phiếu và trái phiếu thường có một giá trị và kỳ hạn thanh toán vào một thời điểm cụ thể trong tương lai. Người mua đầu tiên mua hối phiếu và trái phiếu với giá thấp hơn giá trị danh nghĩa của nó theo một tỷ lệ chiết khấu nào đó. Tỷ lệ chiết khấu giữa giá phải trả và giá trị danh nghĩa của hối phiếu hay trái phiếu là lãi suất nhận được về khoản cho vay để đổi lấy vật đảm bảo là hối phiếu hoặc trái phiếu. Sau đó, nếu người sở hữu hối phiếu hoặc trái phiếu bán nó trước thời hạn (tức tái chiết khấu), anh ta có thể bán với giá thấp hơn giá trị danh nghĩa của nó, mặc dù cao hơn mức ban đầu phải trả. Mức chênh lệch giữa giá ban đầu phải trả và giá nhận được phụ thuộc chủ yếu vào khoảng thời gian trước khi đến hạn. Ví dụ, nếu một trái phiếu có giá danh nghĩa là 10.000 đồng có thời hạn thanh toán một năm được mua với giá 9.000 đồng, thì 1.000 đồng chiết khấu so với giá phải trả khi mua biểu thị lãi suất (= tỷ lệ chiết khấu) là $1000/9000 = 11,1\%$ đối với khoản cho vay đó.

5. Mức giảm tỷ giá hối đoái trên thị trường ngoại tệ so với tỷ giá hối đoái chính thức trong hệ thống tỷ giá hối đoái cố định.

chiết khấu, quá trình (discounting) Quá trình sử dụng lãi suất để tính giá trị hiện tại của các khoản thu hay phải trả trong tương lai. Ví dụ, nếu

lãi suất (được dùng làm tỷ lệ chiết khấu) là 10% và khoản tiền sẽ thu được sau một năm là 110 triệu đồng, thì chúng ta có thể tính được giá trị hiện tại của khoản tiền 110 triệu đồng bằng cách lấy 110 triệu đồng chia cho $(1 + 0,01)$ và được 100 triệu đồng. Công thức chung để chiết khấu các khoản tiền thu được hoặc phải trả tại thời kỳ t trong tương lai là:

$$\frac{S_t}{(1+r)^t}$$

trong đó S_t là khoản tiền thu được hoặc phải trả vào thời kỳ t trong tương lai, r là tỷ lệ chiết khấu.

chính sách chống độc quyền không tùy nghi hay chính sách chống độc quyền theo luật (*nondiscretionary or rule - based monopoly policy*) Chính sách kiểm soát độc quyền có liên quan đến việc định ra các tiêu chuẩn có thể chấp nhận được về cấu trúc thị trường và cách ứng xử thị trường, cũng như cấm bất kỳ sự vi phạm nào đối với những tiêu chuẩn này.

chính sách chống độc quyền theo luật (*rule - based monopoly policy*)
Xem *chính sách chống độc quyền không tùy nghi*.

chính sách công nghiệp (*industrial policy*) Một loạt các biện pháp được chính phủ thực hiện để nâng cao hiệu quả công nghiệp, thúc đẩy tiến bộ công nghệ và cải thiện cơ hội việc làm. Chính sách công nghiệp vừa được thực hiện thông qua sự can thiệp có lựa chọn nhằm bảo trợ và hỗ trợ tài chính cho một số ngành, công ty và dự án, vừa thông qua các chương trình lớn được thiết kế để trợ giúp cho quá trình cải tạo và mở rộng ngành công nghiệp.

Ở một số nước, chính sách công nghiệp được hoạch định từng bước và thay đổi cùng với niềm say mê đối với ngành công nghiệp trong mỗi thời kỳ. Ở một số nước khác, chính sách công nghiệp được coi là công cụ của kế hoạch định hướng, được vận dụng liên tục và có phối hợp.

chính sách giá cả và thu nhập (*prices and incomes policy*) Một chính sách kinh tế vĩ mô nhằm kiểm soát lạm phát trực tiếp bằng cách yêu cầu các doanh nghiệp không được tăng giá (chính sách *đông giá*) hoặc công đoàn không được đòi tăng lương (chính sách *đông lương*), qua đó làm dừng hoặc giảm bớt tốc độ của vòng xoáy lạm phát do sự tăng giá và tăng lương gây ra. Chính sách này tỏ ra hữu ích khi việc thực hiện

chính sách tài chính và tiền tệ thu hẹp để chống lạm phát có thể làm tăng thất nghiệp. Trong trường hợp như vậy, chính sách giá cả và thu nhập được vận dụng tốt có thể giúp chính phủ kiềm chế lạm phát trong khi vẫn duy trì được việc làm ở mức cao.

Chính sách giá cả và thu nhập có thể được thực hiện trên cơ sở tự nguyện hoặc cưỡng chế. Trong trường hợp thứ nhất, chính phủ phải kêu gọi, thuyết phục công đoàn và doanh nghiệp nêu cao tinh thần trách nhiệm đối với cộng đồng để họ không tìm cách tăng giá hoặc tăng lương. Tuy nhiên, những lời hô hào như vậy có thể không có tác dụng. Chính sách cưỡng chế có nhiều cơ hội thành công hơn, đặc biệt trong ngắn hạn và trung hạn, nếu chính phủ đặt ra những hình phạt nghiêm khắc đối với người vi phạm. Cách tiến hành chính sách cưỡng chế thường được sử dụng là: thực hiện đồng giá và đồng lương trong thời gian từ 6 tháng đến 1 năm; sau đó nới lỏng dần quy định này và đề ra những nguyên tắc chung cho việc tăng giá cả và tiền lương, ví dụ không được tăng giá cả và tiền lương quá 3% một năm; và cuối cùng, thiết lập công thức để gắn sự tăng giá với tăng lương, ví dụ được phép tăng giá khi chi phí tăng, được phép tăng lương khi năng suất lao động tăng. Như vậy, mục tiêu cuối cùng của cơ quan điều tiết trong trường hợp này là đảm bảo rằng các yêu cầu tăng giá và tăng lương là hợp lý. Những người ủng hộ chính sách giá cả và thu nhập cho rằng đó là cách hữu ích để cắt giảm kỳ vọng về lạm phát, qua đó giải tỏa nguy cơ xuất hiện tình trạng lạm phát tăng tốc. Lập luận này không sai, nhưng cần chú ý rằng chính sách giá cả và thu nhập có thể gây ra những biến dạng trên thị trường nhân tố và thị trường sản phẩm, vì nó can thiệp vào sự hoạt động của các lực lượng thị trường.

chính sách kích cầu (*pump priming*) Khoản chi tiêu của chính phủ được hoạch định để kích thích tổng cầu và thông qua hiệu ứng nhân từ, cơ chế tăng tốc để tạo ra mức gia tăng lớn hơn nhiều của thu nhập quốc dân. Khi nền kinh tế rơi vào tình trạng suy thoái, chính phủ không phải tăng chi tiêu đến mức đủ để bù lại mức thâm hụt sản lượng (chênh lệch giữa sản lượng tiềm năng và sản lượng thực hiện), mà chỉ cần tăng chi tiêu đến mức đủ để tạo ra làn sóng lạc quan trong nền kinh tế. Làn sóng lạc quan này sẽ làm cho khu vực tư nhân chi tiêu nhiều hơn và nền kinh tế tiến tới trạng thái cân bằng toàn dụng.

chính sách kinh tế (*economic policy*) Hành động của chính phủ để đạt được một hay nhiều mục tiêu kinh tế. Trong xã hội dân chủ, các đảng phái (hoặc chính khách) thường nêu ra mục tiêu kinh tế trong cương

lĩnh tranh cử, ví dụ mục tiêu chống lạm phát, chống thất nghiệp, cải thiện phúc lợi xã hội cho người về hưu, v.v... Vì vậy, việc cử tri bỏ phiếu để chọn ra đảng thắng cử đồng nghĩa với việc xã hội chấp nhận mục tiêu kinh tế nêu ra trong cương lĩnh tranh cử của đảng đó. Mục tiêu kinh tế mà chính phủ của đảng thắng cử nêu ra có thể khác đôi chút so với mục tiêu trong cương lĩnh tranh cử. Tuy nhiên, do gắn với các quan niệm về chính trị và đạo đức, nên nó luôn luôn đồng hành cùng quan niệm về hình thức phân phối thích hợp nhất cho xã hội. Nghĩa là, ở đây có sự đánh giá giá trị của các giai tầng xã hội khác nhau về những ảnh hưởng của chính sách và nguyện vọng trợ giúp một số giai tầng nhất định bằng cái giá mà các giai tầng khác phải trả. Vì vậy, mục tiêu kinh tế thường là chủ đề trong các cuộc tranh luận giữa các đảng phái chính trị. Ngay cả khi các chính đảng có những mục tiêu kinh tế giống nhau, chẳng hạn đạt được tốc độ tăng trưởng kinh tế cao, cắt giảm thất nghiệp, kiểm chế lạm phát và thăng dư cán cân thanh toán, thì tầm quan trọng của từng mục tiêu có thể cũng không giống nhau, tùy thuộc vào chỗ chính phủ nào cầm quyền và thời điểm nào quyết định chính sách được đưa ra.

Phúc lợi kinh tế thường hay gắn với việc tiêu dùng hàng hoá và dịch vụ, nhưng không phải là tất cả. Ảnh hưởng tâm lý vì bị thất nghiệp hoặc tình trạng ô nhiễm do một đơn vị kinh tế nào đó gây ra có thể làm giảm phúc lợi. Đây là những điều mà chính phủ phải tính đến ở mức độ nào đó khi hoạch định chính sách kinh tế.

Các chính phủ đạt được mục tiêu kinh tế của mình thông qua việc sử dụng một hay nhiều công cụ chính sách. Những công cụ như vậy có thể làm tăng hoặc giảm cung ứng tiền tệ thông qua nghiệp vụ thị trường mở, lãi suất chiết khấu và tỷ lệ dự trữ bắt buộc (công cụ của chính sách tiền tệ); làm tăng hoặc giảm mức chi tiêu, thuế và trợ cấp của chính phủ (công cụ của chính sách tài chính).

chính sách kinh tế vĩ mô (macroeconomic policy) Chính sách của chính phủ được hoạch định và thực hiện nhằm đạt được các mục tiêu kinh tế vĩ mô như ổn định sản lượng ở gần mức tiềm năng, tốc độ tăng trưởng kinh tế cao, lạm phát thấp, thất nghiệp ở mức tự nhiên và cán cân thanh toán cân bằng. Các chính sách kinh tế vĩ mô bao gồm: chính sách tài chính, chính sách tiền tệ, chính sách thương mại, chính sách hối đoái, chính sách giá cả và thu nhập, trong đó hai chính sách đầu được sử dụng nhiều nhất.

chính sách làm hại láng giềng (*beggar-my-neighbour policy*) Hành động đơn phương của một nước nhằm theo đuổi lợi ích riêng của mình trong thương mại quốc tế, cho dù điều này có ảnh hưởng tiêu cực đối với vị thế của các nước khác. Ví dụ, một nước quyết định đánh thuế vào hàng nhập khẩu từ các nước khác để bảo vệ nền sản xuất trong nước. Nguy cơ của chính sách này là các nước khác có thể trả đũa bằng cách áp dụng thuế quan cao hơn đối với hàng xuất khẩu của nước đó. Các tổ chức quốc tế được thành lập để điều tiết chính sách thương mại và hối đoái của các nước, nhằm tránh những trường hợp đối đầu như thế.

chính sách mở rộng (*expansionary policy*) Chính sách của chính phủ nhằm thúc đẩy hoạt động kinh tế, ví dụ tăng chi tiêu hay tăng cung ứng tiền tệ. Với tư cách là bộ phận của chính sách ổn định kinh tế, chính sách mở rộng thường được chính phủ vận dụng trong thời kỳ suy thoái để mở rộng hoạt động kinh tế, còn chính sách thu hẹp thường được sử dụng trong thời kỳ bùng nổ kinh tế hay khi nền kinh tế quá nóng, nhằm kiềm chế hoạt động kinh tế.

chính sách nông nghiệp (*agricultural policy*) Chính sách bảo vệ lợi ích kinh tế của nông dân thông qua các biện pháp như trợ giá, trợ cấp thu nhập trực tiếp và khuyến khích nâng cao hiệu quả thông qua việc hỗ trợ họ trong quá trình cơ giới hoá, áp dụng công nghệ mới và hình thức tổ chức mới. Tính hợp lý của chính sách nông nghiệp có thể suy ra từ chính bản chất của nó: khác với công nghiệp, ngành nông nghiệp dễ bị tổn thương bởi các biến cố nằm ngoài tầm kiểm soát của nông dân như thời tiết, thị trường thế giới. Vì vậy, mức cung về nông sản biến động mạnh qua các năm và điều này làm cho giá nông sản và thu nhập của nông dân thay đổi đáng kể. Ngoài ra, cuộc cách mạng trong nông nghiệp có xu hướng làm cho cung về nông sản tăng nhanh hơn cầu, dẫn tới giá nông sản liên tục giảm và thu nhập của nông dân cũng giảm theo. Hai nguyên nhân này và những hậu quả về mặt văn hoá - xã hội - chính trị mà chúng có thể gây ra làm cho chính sách nông nghiệp trở nên cần thiết.

Chính sách Nông nghiệp của Cộng đồng châu Âu (*Common Agricultural Policy*) Hệ thống chung về trợ cấp và trợ giá nông sản do Cộng đồng châu Âu áp dụng. Mục tiêu của nó là tạo ra những điều kiện cần thiết để ổn định thị trường nông sản, đảm bảo cho nông dân có thu nhập hợp lý, duy trì mức giá hợp lý cho người tiêu dùng và sử

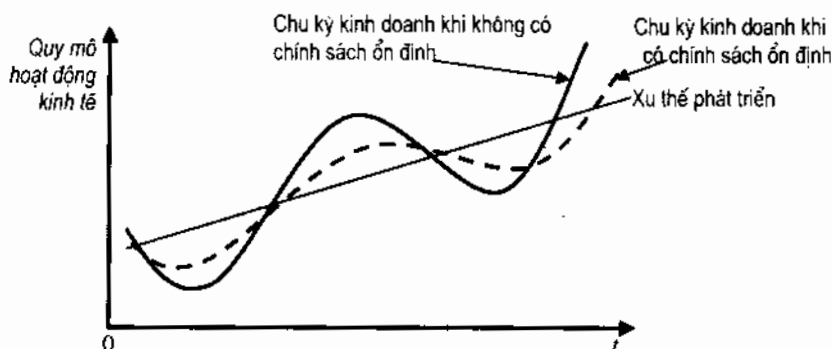
dụng các công cụ chính sách để làm tăng sản lượng và năng suất lao động trong khu vực nông nghiệp của Cộng đồng châu Âu. Chính sách này đã tạo ra một thị trường chung cho hầu hết các loại nông sản chủ yếu. Giá nông sản trong nội bộ cộng đồng được tính toán dựa trên giá "mục tiêu" chung. Giá mục tiêu được quy định theo các đơn vị hạch toán nông sản cố định, có giá trị bằng 0,88867088 gam vàng mười. Sau đó giá này được đổi ra các đồng tiền quốc gia theo tỷ giá hối đoái có điều chỉnh, gọi là tỷ giá xanh (ví dụ đồng bảng xanh).

Hệ thống thuế đánh vào nông sản nhập khẩu từ ngoài Cộng đồng châu Âu được sử dụng để bảo hộ giá mục tiêu khi nó cao hơn mức giá trên thị trường thế giới. Ngoài ra, Cộng đồng châu Âu còn thiết lập một hệ thống trợ giá nội bộ dựa trên danh mục giá "can thiệp" nằm dưới giá mục tiêu một chút. Ví dụ, khi cung cao hơn mức cần thiết để cân bằng thị trường tại mức giá mục tiêu, Cộng đồng sẽ mua phần cung dồi ra với giá bằng mức giá can thiệp, qua đó làm cho tình trạng sản xuất thừa không tạo ra sức ép giảm giá mục tiêu. Cộng đồng châu Âu cũng trợ giá bằng cách sử dụng trợ cấp xuất khẩu. Khoản trợ cấp này được lấy từ quỹ bảo hiểm nông sản và được điều chỉnh để tác động tới mức cung nội bộ về nông sản. Ngoài ra, Cộng đồng châu Âu còn trợ giúp nông dân dưới hình thức cung cấp các khoản trợ cấp để cải tiến và hợp lý hoá phương pháp sản xuất nông nghiệp.

chính sách ổn định (*stabilization policy*) Việc chính phủ và ngân hàng trung ương vận dụng các công cụ chính sách kinh tế vĩ mô để điều tiết tổng cầu với mục đích chống lại các biến động chu kỳ trong hoạt động kinh tế. Chính sách ổn định là cần thiết vì nếu để nền kinh tế tự do biến động, nó có thể biến động quá mạnh và sụp đổ như trong thời kỳ Đại suy thoái 1929 - 1933. Hình 14 minh hoạ cho tác động của chính sách ổn định kinh tế.

chính sách phát triển vùng (*regional policy*) Chính sách liên quan đến việc xoá bỏ những mất cân đối lớn giữa các vùng trong nền kinh tế - nguyên nhân dẫn đến sự khác biệt về tỷ lệ thất nghiệp và mức thu nhập đầu người. Phương pháp tiếp cận được sử dụng là phát triển cơ sở công nghiệp ở các vùng nhằm tránh tình trạng thất nghiệp cao và không tận dụng hết nguồn vốn trong các khu vực trì trệ, cũng như xử lý các trường hợp tác nghẽn không đáng có ở các vùng phát triển quá nhanh. Trọng tâm đặc biệt của chính sách vùng là tái phát triển những vùng suy thoái do ngành công nghiệp ở đó rơi vào tình trạng sa sút thông qua biện pháp khuyến khích các doanh nghiệp và ngành mới đặt địa

điểm và đầu tư ở đó. Cách làm như vậy được gọi là *phương pháp tiếp cận đầu tư hướng nội*, chủ yếu nhằm đem lại việc làm cho công nhân. Phương pháp tiếp cận khác là khuyến khích nhân dân chuyển ra khỏi các vùng suy thoái. Nó được gọi là *phương pháp tiếp cận chuyển công nhân đến nơi có việc làm*. Phương pháp này thường không được mọi người ủng hộ. Nó không những có xu hướng làm trầm trọng thêm những vấn đề của bản thân khu vực bị suy thoái như mất công nhân lành nghề, giảm chi tiêu và thu nhập ở địa phương v.v..., mà còn tạo ra những khó khăn cho khu vực tiếp nhận, đặc biệt khi những khu vực này đã đẩy áp nhà cửa, trường học v.v...



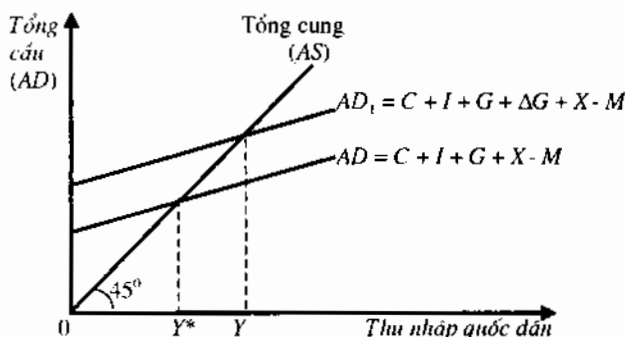
Hình 14. Tác động của chính sách ổn định kinh tế.

chính sách tài chính (fiscal policy) Một công cụ của chính sách kinh tế vĩ mô nhằm tác động vào quy mô hoạt động kinh tế thông qua biện pháp thay đổi chi tiêu và/hoặc thuế của chính phủ.

Vào những năm 1930, Keynes đã lập luận rằng chính phủ cần phải tăng chi tiêu và sẵn sàng chấp nhận thâm hụt ngân sách để chuyển nền kinh tế từ trạng thái thất nghiệp tràn lan sang trạng thái gần với mức toàn dụng. Về mặt lý thuyết, chính sách tăng chi tiêu hay cắt giảm thuế làm tăng tổng cầu thông qua hiệu ứng nhân tử, qua đó tạo thêm việc làm để đáp ứng mức tổng cầu tăng thêm và làm tăng thu nhập quốc dân từ Y^* lên Y , như trong hình 15. Nếu mức hoạt động kinh tế quá cao, hay nền kinh tế quá nóng, chính phủ có thể cắt giảm chi tiêu hoặc tăng thuế để cắt giảm tổng cầu.

Mục tiêu chủ yếu của chính sách tài chính là làm giảm quy mô biến động của sản lượng trong chu kỳ kinh doanh. Mục tiêu này dẫn tới quan điểm cho rằng chính phủ cần *vi chỉnh* hoạt động của nền kinh

tế. Nhiều nhà kinh tế cho rằng chính sách tài chính không phải là một loại thần dược cho phép chạy chữa mọi căn bệnh của nền kinh tế. Họ cho rằng nó chỉ thích hợp với tình trạng suy thoái tồn tại khi Keynes viết cuốn *Lý thuyết tổng quát về việc làm, lãi suất và tiền tệ* vào năm 1936, chứ không thích hợp với nền kinh tế lạm phát. Vì vậy vào cuối những năm 1970, khi tình trạng lạm phát kèm suy thoái xuất hiện, chính sách tài chính không còn được ưa chuộng như trước. Mọi người bắt đầu đặt niềm tin vào tác dụng của chính sách tiền tệ trong việc đạt được các mục tiêu kinh tế vĩ mô. Hiện nay, các nhà kinh tế tranh luận nhiều về việc chính sách nào có hiệu quả hơn trong việc vĩ chỉnh nền kinh tế.



Hình 15. Chính sách tài chính. Ảnh hưởng của sự gia tăng chi tiêu của chính phủ đối với tổng cầu và thu nhập quốc dân.

chính sách tài khoá (fiscal policy) Xem *chính sách tài chính*.

chính sách thích ứng (accommodating policies) Những chính sách được thực hiện nhằm trung hoà ảnh hưởng tiêu cực của các chính sách khác hoặc ảnh hưởng bất lợi do các cú sốc gây ra. Ví dụ, chính sách tiền tệ là chính sách thích ứng để loại trừ ảnh hưởng làm tăng lãi suất của chính sách tài chính mở rộng.

chính sách thương mại 1) (trade policy) Chính sách của chính phủ được hoạch định để tác động vào hoạt động thương mại, chẳng hạn thuế quan và hạn ngạch. Mục tiêu của chính sách thương mại là điều chỉnh hoạt động xuất, nhập khẩu nhằm đạt được mục tiêu kinh tế vĩ mô.

2) (*commercial policy*) Các quy định mà một nước áp dụng để điều tiết hoạt động ngoại thương và thanh toán của nó với các nước khác. Các nước có thể áp dụng chính sách thương mại tự do, chính sách tự cung tự cấp hay một hình thức trung gian nào đó nằm giữa hai thái cực này. Mục tiêu của chính sách thương mại là bảo hộ sản xuất trong nước thông qua thuế quan, hạn ngạch và kiểm soát hối đoái.

chính sách tiền tệ (*monetary policy*) Chính sách kinh tế vĩ mô do ngân hàng trung ương (hoặc cơ quan hữu trách về tiền tệ) thực hiện. Ngân hàng trung ương thực hiện chính sách tiền tệ để đạt được các mục tiêu kinh tế vĩ mô của chính phủ như ổn định giá cả, tỷ lệ thất nghiệp, tăng trưởng kinh tế v.v...

Ba công cụ của chính sách tiền tệ là tỷ lệ dự trữ bắt buộc, lãi suất chiết khấu và nghiệp vụ thị trường mở. Khi ngân hàng trung ương giảm tỷ lệ dự trữ bắt buộc, giảm lãi suất chiết khấu hay mua trái phiếu chính phủ, cung tiền tăng và lãi suất giảm. Khi lãi suất giảm, đầu tư và sản lượng sẽ tăng. Điều này hàm ý quy mô hoạt động kinh tế tăng. Vì vậy, chính sách tiền tệ trong trường hợp này được gọi là chính sách tiền tệ lỏng, chính sách nới lỏng tiền tệ hay chính sách tiền tệ mở rộng. Ngược lại, khi ngân hàng trung ương tăng tỷ lệ dự trữ bắt buộc, tăng lãi suất chiết khấu hoặc bán trái phiếu, cung tiền giảm và lãi suất tăng. Sự gia tăng lãi suất sẽ làm giảm đầu tư và sản lượng. Nói cách khác, quy mô hoạt động kinh tế bị thu hẹp. Vì vậy, chính sách tiền tệ trong trường hợp này được gọi là chính sách tiền tệ chặt, chính sách thắt chặt tiền tệ hay chính sách tiền tệ thu hẹp.

chính sách tiền chặt (*tight money*) Mức độ chặt chẽ của cung ứng tiền tệ hay thời kỳ có lãi suất cao. Chính sách tiền chặt có thể phát sinh từ việc ngân hàng trung ương sử dụng các biện pháp kiểm soát tùy nghi để giảm bớt mức dự trữ quá cao của các ngân hàng.

cho thuê hay cho thuê tài chính (*leasing*) Việc một công ty hay ngân hàng mua tài sản (nhà xưởng, máy móc, máy bay v.v...) và giữ quyền sở hữu tài sản, sau đó cho khách hàng thuê với mức tiền thuê nhất định. Cho thuê, còn gọi là cho thuê tài chính, là một nguồn đầu tư quan trọng, bởi nó cho phép các cá nhân hay công ty sử dụng tài sản mà không phải bỏ ra số vốn quá lớn.

cho vay (*advance*) Khoản tiền mà các ngân hàng thương mại hay định chế tài chính khác cho doanh nghiệp hay người tiêu dùng vay để thanh toán các khoản đầu tư hay mua hàng hoá, dịch vụ.

cho vay có kỳ hạn, hình thức (*term loan*) Một hình thức cho vay của ngân hàng áp dụng cho một khoảng thời gian cố định với lãi suất được quy định trước.

chống chu kỳ (*countercyclical*) Sự chuyển động theo hướng ngược lại với một giai đoạn nhất định trong chu kỳ kinh doanh. Mọi chính sách giảm phát đều nhằm mục tiêu chống chu kỳ hiểu theo nghĩa nó được thực hiện vào giai đoạn kinh tế phát triển mạnh trong chu kỳ kinh doanh để tránh khả năng xảy ra lạm phát. Tương tự, chính sách lạm phát (tức chính sách làm tăng tốc độ lạm phát) thường được thực hiện vào giai đoạn suy giảm hoạt động kinh tế trong chu kỳ kinh doanh để kìm bớt tốc độ suy giảm của nền kinh tế.

chống tở rớt, chính sách, luật (*anti-trust*) Còn gọi là luật chống độc quyền. Khái niệm này dùng để chỉ cơ sở pháp lý phục vụ cho việc kiểm soát sự gia tăng sức mạnh thị trường của các doanh nghiệp lớn. Mục đích chung của chính sách chống độc quyền là khuyến khích cạnh tranh để sử dụng có hiệu quả các nguồn lực kinh tế và bảo vệ lợi ích của người tiêu dùng. Mục tiêu cụ thể của nó là đảm bảo cung ứng hàng hoá với chi phí thấp, giá cả và lợi nhuận hợp lý, chất lượng sản phẩm tốt và có trình độ công nghệ cao. Vì vậy, nó bao quát nhiều lĩnh vực, trong đó có quá trình độc quyền hoá thị trường bởi một nhà cung cấp duy nhất, quá trình tạo ra địa vị độc quyền thông qua thôn tính, sáp nhập, hợp nhất, cấu kết và các thủ đoạn chống cạnh tranh khác.

Chính sách chống tở rớt có thể được thực hiện *theo luật* - tức dựa trên một đạo luật chống độc quyền - hay *tùy nghi*. Chính sách theo luật bao gồm các công cụ sau:

1. Quy định tỷ phần tối đa, chẳng hạn 20% dung lượng thị trường, nhằm hạn chế mức độ tập trung người bán và ngăn ngừa khả năng xuất hiện nhà cung cấp độc quyền. Như vậy theo quy định này, các trường hợp sáp nhập hoặc hợp nhất dẫn tới tỷ phần của một doanh nghiệp cao hơn 20% đương nhiên bị cấm.
2. Cấm hoàn toàn tất cả các hình thức thoả thuận nhằm quy định giá (các ten), phân chia thị trường và các thủ đoạn tương tự.
3. Cấm hoàn toàn một số thủ đoạn được áp dụng để làm suy giảm hay loại trừ cạnh tranh, ví dụ chỉ kinh doanh với một số người, cự tuyệt không cung cấp nguyên vật liệu, hàng hoá và dịch vụ cho một số người.

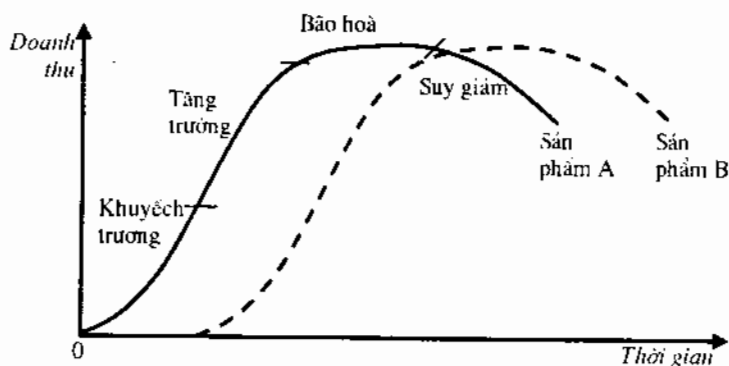
Chính sách tùy nghi ngược lại áp dụng phương pháp thực dụng hơn. Nó thừa nhận rằng trong một số trường hợp, việc tập trung người bán

và một số thoả thuận giữa các công ty không những không cản trở, mà còn góp phần cải thiện hiệu quả kinh tế. Vì vậy, cơ quan chống độc quyền xem xét từng trường hợp cụ thể để kết luận rằng những hành vi như sáp nhập, thoả thuận có lợi hay có hại, từ đó quyết định có cấm hay không.

Mỹ và lục địa châu Âu chủ yếu áp dụng chính sách theo luật, còn Anh chủ yếu áp dụng chính sách tùy nghi. Song dù áp dụng loại chính sách nào, thì triết lý của chính quyền đương nhiệm và toà án tối cao cũng có ảnh hưởng lớn tới tính chất nghiêm khắc của chính sách độc quyền.

Hiện nay Việt Nam đã bắt đầu soạn thảo *luật cạnh tranh* để xử lý vấn đề độc quyền và các thủ đoạn chống lại cạnh tranh.

chu kỳ kích - kìm (*stop-go cycle*) Việc chính phủ vận dụng các công cụ chính sách kinh tế vĩ mô để kích thích, sau đó kiềm chế bớt hoạt động kinh tế. Những công cụ như vậy được sử dụng trong chính sách ổn định kinh tế mang tính chống chu kỳ với mục đích loại trừ những biến động trong hoạt động kinh tế gắn với chu kỳ kinh doanh. Chính sách kích - kìm thường được nhắc đến với nghĩa xấu, ám chỉ các chính sách của chính phủ được vận dụng vào thời điểm hoặc liều lượng sai lầm.



Hình 16. Chu kỳ sản phẩm.

chu kỳ sản phẩm hay **vòng đời của sản phẩm** (*product life cycle*) Giả thuyết cho rằng mức bán ra của một sản phẩm thay đổi theo thời gian do có sự thay đổi trong thị hiếu của người tiêu dùng và đổi mới công nghệ. Hai yếu tố này làm cho nhiều sản phẩm mới ra đời và thay thế cho những sản phẩm hiện có. Chu kỳ hay vòng đời diễn hình của một sản phẩm từ lúc đưa ra thị trường được minh họa trong hình 16.

Hình trên cho thấy thực tế là khi được đưa ra thị trường, tất cả các sản phẩm đều trải qua 4 thời kỳ chủ yếu sau:

1. *Khuyến trương*: Giai đoạn này thường là giai đoạn tiếp theo của quá trình phát triển sản phẩm thành công (giai đoạn *ngiên cứu và triển khai* - viết tắt là R&D). Nó bắt đầu từ thời điểm sản phẩm được *tung ra thị trường* trên phạm vi toàn quốc. Khi mới được *tung ra thị trường*, khối lượng tiêu thụ thường thấp, vì người tiêu dùng chưa quen sử dụng. Trong thời kỳ này, thị trường thường chỉ hạn chế ở những người có thu nhập cao.

2. *Tăng trưởng*. Là thời kỳ sản phẩm được thị trường chấp nhận và mức tiêu thụ tăng lên nhanh chóng khi sản phẩm tạo lập được thị trường tiêu thụ hàng loạt. Vì các đối thủ cạnh tranh có thể gia nhập thị trường và bán sản phẩm cạnh tranh, nên doanh nghiệp có thể phải giảm giá và tốc độ tăng trưởng của doanh thu giảm dần.

3. *Chín muồi* (hay *bão hoà*). Trong thời kỳ này, mức tiêu thụ chủ yếu tập trung vào những khách hàng hiện có, tức những người đã mua sản phẩm, vì phần lớn những người ưa chuộng nó đã mua một lần. Vì thị trường đã *bão hoà*, nên các đối thủ cạnh tranh không thu được lợi nhuận từ quá trình tăng trưởng, mà phải cạnh tranh một cách khốc liệt để duy trì hoặc gia tăng thị phần trong một thị trường có quy mô không đổi.

4. *Suy giảm*. Trong thời kỳ này, doanh thu bắt đầu suy giảm vì người tiêu dùng thay đổi thị hiếu của mình hay có sản phẩm tốt hơn được *tung ra thị trường*. Nếu tiếp tục đi theo xu thế này, sản phẩm sẽ *chết*, tức dần dần *biến mất* khỏi thị trường, mặc dù các giám đốc có thể quyết định thôi không sản xuất nữa trước đó khá lâu.

Hầu hết các công ty đều bán nhiều sản phẩm khác nhau và phải hình thành một chiến lược sản phẩm hay chiến lược mặt hàng. Chiến lược này cho phép họ điều chỉnh các thời kỳ khác nhau trong chu kỳ sản phẩm, qua đó duy trì được một cơ cấu sản phẩm thích hợp, bao gồm những sản phẩm mới được *tung ra thị trường*, sản phẩm tăng trưởng và sản phẩm chín muồi.

Chiến lược giá cả của công ty đối với sản phẩm cũng có thể liên quan tới những thời kỳ khác nhau của chu kỳ sản phẩm. Trong thời kỳ *khuyến trương*, các giám đốc có xu hướng chọn *giá lướt* cao, nhằm quảng bá cho tính chất mới và nổi bật của sản phẩm, cũng như độc quyền tạm thời trong việc cung ứng nó. Trong thời kỳ đầu này, nhu cầu về sản phẩm có thể không co giãn đối với giá cả, vì giá cao không

cản trở những người tiêu dùng tiên phong có thu nhập cao mua. Ngoài ra, giá cao còn làm tăng thêm ấn tượng về chất lượng của những sản phẩm mà về cơ bản chưa được thử nghiệm, cũng như cho phép công ty nhanh chóng lấy lại chi phí nghiên cứu, triển khai và các khoản chi tiêu lớn cho việc xúc tiến bán hàng. Trong thời kỳ tăng trưởng, các giám đốc có thể chuyển sang *giá xâm nhập* thị trường thấp hơn, nhằm làm cho sản phẩm hợp với túi tiền của quảng đại quần chúng. Nhu cầu trong thời kỳ này có thể co giãn với giá cả hơn, vì người tiêu dùng bình thường có ý thức rõ ràng hơn về giá cả so với những người tiêu dùng tiên phong. Nhờ giảm giá, doanh nghiệp có thể tăng được doanh thu, tiết kiệm được chi phí do sản xuất trên quy mô lớn và duy trì được tỷ phần lớn khi phải đối phó với sự gia nhập thị trường của các đối thủ cạnh tranh. Khi đã đạt tới giai đoạn bão hoà, trên thị trường có nhiều sản phẩm tương tự và mức tiêu thụ ổn định, giá cả có xu hướng không thay đổi nữa, vì nếu doanh nghiệp nào đó tìm cách giảm giá để tăng thị phần, nó sẽ vấp phải sự trả đũa của các đối thủ đang tranh đấu để giữ vững thị phần của mình.

Tương tự như vậy, các yếu tố khác của cơ cấu marketing như quảng cáo, xúc tiến bán hàng, cũng cần được điều chỉnh trong mỗi thời kỳ của chu kỳ sản phẩm. Song cũng cần nhớ rằng những nghiên cứu mới đây cho thấy lý thuyết này không có tầm quan trọng lớn như suy nghĩ ban đầu của mọi người.

chu kỳ tắt dần (*damped cycle*) Một chuỗi các biến động chu kỳ, trong đó biên độ hay quy mô biến động có xu thế giảm dần.

chu kỳ kinh doanh (*business cycle*) Những biến động mang tính chu kỳ trong quy mô hoạt động kinh tế. Nó được đặc trưng bởi 4 giai đoạn: (a) thời kỳ *suy thoái*, trong đó tổng cầu giảm nhanh trong khi sản lượng rất thấp và thất nghiệp cao; (b) thời kỳ *phục hồi*, trong đó sự gia tăng nhanh của tổng cầu đi kèm với sự gia tăng nhanh chóng của sản lượng và thất nghiệp giảm; (c) thời kỳ *sôi động* hay bùng nổ kinh tế, trong đó tổng cầu vượt quá mức sản lượng tiềm năng và tiếp tục tăng lên, giá cả cũng tăng do có tình trạng dư cầu; và (d) thời kỳ *suy giảm*, trong đó ban đầu tổng cầu, sản lượng và việc làm chỉ giảm với quy mô nhỏ, nhưng khi tổng cầu tiếp tục thu hẹp, sản lượng giảm mạnh và thất nghiệp tăng, thời kỳ suy thoái bắt đầu.

Tại sao nền kinh tế lại biến động theo cách như vậy? Có nhiều nguyên nhân phức tạp gây ra chu kỳ kinh doanh. Keynes đưa ra cách lý giải ngắn gọn như sau: các khoản chi tiêu cho đầu tư (cả đầu tư cố định và

dầu tư vào hàng tồn kho) là yếu tố dễ thay đổi. Hiện tượng này được gọi là chu kỳ đầu tư. Tại đỉnh của chu kỳ, thu nhập không tăng thêm nữa và mức đầu tư vào năng lực sản xuất mới đã đủ để thoả mãn nhu cầu. Điều này làm cho phần đầu tư phái sinh (tức đầu tư do sự thay đổi của thu nhập quốc dân gây ra) giảm. Do tác động của nhân tử, sản lượng của nền kinh tế giảm sút nhiều hơn mức giảm đầu tư ban đầu và điều này làm cho đầu tư tiếp tục giảm. Tại đáy của chu kỳ, đầu tư có thể tăng lên nhờ yếu tố ngoại sinh (ví dụ ứng dụng công nghệ mới) hoặc do ảnh hưởng của nhu cầu đầu tư thay thế. Trong trường hợp đó, sự gia tăng nhu cầu đầu tư làm tăng sản lượng và nhờ tác động tích cực của nhân tử, mức đầu tư phái sinh cũng tăng lên.

Các nhà kinh tế theo quan điểm tiền tệ quả quyết rằng sự thay đổi trong cung ứng tiền tệ là nguyên nhân chủ yếu dẫn tới những biến động trong hoạt động kinh tế. Họ khuyến nghị chính phủ nên áp dụng nguyên tắc tăng cung ứng tiền tệ theo một tỷ lệ cố định, đúng bằng tốc độ tăng trưởng bình quân của tổng sản lượng trong nước (GDP). Nguyên tắc này được gọi là Quy tắc Friedman.

chủ đất vắng mặt (*absentee landlord*) Chủ đất hay điền chủ không sống trong phạm vi bất động sản cho thuê, mà chỉ thu tiền thuê và dùng một người quản lý hoặc đại lý để quản lý công việc kinh doanh của mình.

chủ nghĩa bảo hộ (*protectionism*) Chính sách của chính phủ nhằm bảo vệ một số nhà sản xuất trong nước chống lại sự cạnh tranh của nước ngoài thông qua việc dựng lên các hàng rào đối với thương mại quốc tế, chẳng hạn thuế quan và hạn ngạch. Có nhiều luận cứ ủng hộ chủ nghĩa bảo hộ như lao động rẻ mạt, duy trì sự cân bằng cán cân thanh toán, bảo vệ nền công nghiệp non trẻ, cải thiện tỷ lệ trao đổi, nhưng nhìn chung chúng chỉ phục vụ cho lợi ích cục bộ của từng ngành hoặc địa phương, ít khi thực sự phục vụ cho lợi ích quốc gia và quốc tế.

chủ nghĩa bảo hộ mới (*new protectionism*) Việc sử dụng các công cụ như hiệp định hạn chế xuất khẩu, yêu cầu về thành tố trong nước, thỏa thuận cấp hạn ngạch nhập khẩu để hạn chế thương mại quốc tế.

chủ nghĩa tiền tệ (*monetarism*) Một quan điểm phân tích có liên quan đến ảnh hưởng của tiền trong quá trình vận hành của nền kinh tế. Lý thuyết này nhấn mạnh tầm quan trọng của mối quan hệ cân đối giữa khối lượng tiền tệ hiện có để thanh toán các khoản mua hàng hoá, dịch vụ và năng lực của nền kinh tế trong việc sản xuất ra những hàng hoá và dịch vụ.

Chủ nghĩa tiền tệ đưa ra cách lý giải lạm phát dựa vào nhận định cho rằng có sự gia tăng quá mức trong cung ứng tiền tệ. Các nhà tiền tệ lập luận rằng nếu chính phủ chi tiêu nhiều hơn nguồn thu từ thuế, qua đó làm tăng nhu cầu tài trợ thâm hụt của khu vực công cộng, thì sự gia tăng cung ứng tiền tệ do nhu cầu đó gây ra sẽ làm tăng chi tiêu và tỷ lệ lạm phát. Dạng cực đoan của chủ nghĩa tiền tệ là lý thuyết số lượng về tiền tệ. Nó cho rằng nguyên nhân trực tiếp của lạm phát là việc tạo tiền quá mức, dẫn tới tình trạng có *quá nhiều tiền đuổi theo số sản lượng quá ít*. Như vậy, việc tạo tiền được coi là nguồn gốc của lạm phát do cầu kéo.

Các nhà tiền tệ cho rằng lạm phát do chi phí đẩy không phải lý thuyết thực sự độc lập về lạm phát - mức chi tiêu tăng thêm phải được tài trợ bằng mức tăng cung ứng tiền tệ. Chẳng hạn, nếu ban đầu chúng ta có một mức cung ứng tiền tệ và sản lượng cố định với mức giá nhất định. Bây giờ giả sử chi phí tăng do tiền lương cao hơn và điều này làm cho các nhà cung cấp tăng giá hàng hoá và dịch vụ. Các nhà tiền tệ cho rằng sự gia tăng giá cả không chuyển thành lạm phát - tức xu hướng gia tăng dai dẳng của giá cả - nếu cung ứng tiền tệ không tăng. Mức cung tiền cho trước sẽ mua được mức sản lượng thấp hơn với mức giá cao hơn, qua đó làm cho nhu cầu thực tế giảm xuống. Nhưng khi hệ thống ngân hàng tăng cung ứng tiền tệ, người ta có thể mua được mức sản lượng như cũ với mức giá cao hơn. Nếu quá trình này tiếp diễn, lạm phát do chi phí đẩy sẽ xảy ra.

Vấn đề quan trọng là phải hiểu được một số khác biệt giữa các nhà tiền tệ và những người theo Keynes. Họ khác nhau ở cách nhìn nhận những yếu tố quyết định sự thay đổi của tổng cầu. Đối với những người theo Keynes, đó là các thành tố của chi tiêu, còn những thay đổi trong cung tiền không có tầm quan trọng đặc biệt. Các nhà tiền tệ thì ngược lại, họ đặt những thay đổi trong cung tiền vào trung tâm quá trình phân tích.

Những khác biệt như vậy có các hậu quả quan trọng đối với quan điểm về chính sách. Những người theo Keynes chủ yếu dựa vào chính sách tài chính, còn các nhà tiền tệ muốn sử dụng những thay đổi trong cung tiền để tạo ra sự ổn định của nền kinh tế. Ngoài ra, hai trường phái tư tưởng này còn khác nhau ở quan điểm cho rằng sự can thiệp vào thị trường có lợi hay có hại. Các nhà tiền tệ tin tưởng vào sự cạnh tranh trên thị trường hơn là sự can thiệp của chính phủ để thúc đẩy sự ổn định và tăng trưởng của nền kinh tế.

chủ nghĩa trọng thương (*mercantilism*) Tư tưởng và chính sách kinh tế hình thành ở Anh và Pháp trong thế kỷ 17 cùng với sự phát triển của tư bản thương mại. Các nhà trọng thương nhấn mạnh tầm quan trọng của thương mại và ngoại thương. Họ cho rằng thương mại là nguồn gốc của cái của một quốc gia và biện hộ cho các chính sách làm tăng của cải và sức mạnh quốc gia bằng cách khuyến khích xuất khẩu và hạn chế nhập khẩu để đất nước có nhiều vàng hơn. Quan điểm mang tính bảo hộ này sau đó bị các nhà kinh tế, chẳng hạn Adam Smith, phê phán.

chủ nghĩa tư bản (*capitalism*) Hệ thống chính trị, kinh tế và xã hội mà trong đó phần lớn tài sản, kể cả tài sản dùng trong sản xuất, thuộc sở hữu tư nhân. Chủ nghĩa tư bản khác chủ nghĩa phong kiến - hệ thống kinh tế trước nó - ở chỗ dịch vụ lao động được mua bán, trao đổi để lấy tiền lương, chứ không được cung ứng trực tiếp thông qua tập dịch hay theo lệnh của lãnh chúa. Nó cũng khác chủ nghĩa xã hội ở điểm cơ bản là trong chủ nghĩa xã hội, hình thức sở hữu chủ yếu là sở hữu xã hội (toàn dân và tập thể). Trong chủ nghĩa tư bản, cơ chế giá được sử dụng làm hệ thống tín hiệu cho việc phân bổ nguồn lực vào các mục đích sử dụng khác nhau. Các dạng khác nhau của chủ nghĩa tư bản được đặc trưng bởi quy mô sử dụng cơ chế giá cả, mức độ cạnh tranh trên thị trường và quy mô can thiệp của chính phủ.

chủ nghĩa tư bản công ty (*corporate capitalism*) Quan điểm hiện đại về các nền kinh tế phát triển ở phương Tây với đặc điểm nổi bật là các công ty lớn chiếm lĩnh phần lớn khu vực sản xuất và có sự tách rời giữa quyền sở hữu và quyền quản lý. Hậu quả là quyền lực kinh tế chuyển từ giai cấp tư sản sang cho một nhóm nhỏ các nhà quản lý chuyên nghiệp. Do những giới hạn mà thị trường vốn đặt ra cho họ ngày càng trở nên không có hiệu quả, nên họ theo đuổi những chính sách chống lại các quy tắc đạo đức truyền thống của chủ nghĩa tư bản.

chủ nghĩa tự do kinh tế (*economic liberalism*) Học thuyết kinh tế biện hộ cho việc vận dụng tối đa thị trường và các lực lượng cạnh tranh để phối hợp hoạt động kinh tế. Chủ nghĩa tự do kinh tế cho rằng nhà nước chỉ nên giới hạn hoạt động của mình vào những lĩnh vực mà thị trường không hoạt động (ví dụ hàng hoá công cộng) hoặc những hoạt động cần thiết để tạo ra khuôn khổ chung sự vận hành có hiệu quả của doanh nghiệp tư nhân, ví dụ tạo ra khuôn khổ pháp lý để xác lập quyền sở hữu tài sản, ký kết và thực hiện hợp đồng.

chủ nghĩa vị tha (*altruism*) Sự quan tâm tới phúc lợi của những người khác. Theo quan điểm này, hàm ích lợi của một cá nhân có thể có dạng:

$$U_i = U(X, Y, U_j)$$

trong đó X và Y là những hàng hoá mà cá nhân i tiêu dùng, U_i là ích lợi mà anh ta thu được và U_j là ích lợi của người khác.

chủ nghĩa vô chính phủ (*anarchism*) Quan điểm cho rằng chính phủ không nên can thiệp để hạn chế hoạt động kinh tế và xã hội của cá nhân. Nó có tính chất cực đoan hơn chủ nghĩa tự do kinh tế - một quan điểm chấp nhận sự điều tiết hữu ích và hợp lý của chính phủ đối với hoạt động cá nhân. Bakunin (1814-1876) được coi là người đứng đầu trường phái ủng hộ hệ thống xã hội đặt trên nền tảng của sự tự quản cá nhân. Trong những năm gần đây, quan điểm kết hợp giữa chủ nghĩa vô chính phủ và sở hữu tư nhân đã xuất hiện ở Mỹ. Quan điểm này cho rằng việc giao những chức năng mà chính phủ ở các nước tư bản cần thực hiện cho tư nhân là hoàn toàn có thể được và nên làm. David Friedman - một người theo quan điểm vô chính phủ - thậm chí còn cho rằng thuế của chính phủ là một hình thức ăn cắp.

chủ nợ (*creditor*) Cá nhân, tổ chức cho khách hàng vay tiền để đổi lấy lời hứa sẽ trả lại vốn gốc và lãi suất vào một thời điểm nào đó trong tương lai.

chuyên gia (*specialist*) Người trung gian của các nhà môi giới trên thị trường chứng khoán. Chuyên gia là nhà buôn chứng khoán hoạt động với tư cách người đứng đầu trong việc mua bán chứng khoán trên sàn giao dịch của một thị trường chứng khoán. Anh ta thường buôn bán một nhóm nhỏ các chứng khoán. Trong phạm vi các chứng khoán này, anh ta mua hoặc bán bằng tài khoản của chính mình hoặc tài khoản của những người khác và nắm giữ các khối chứng khoán (mỗi loại chứng khoán được gọi là một khối). Các chuyên gia kiếm được thu nhập từ phần chênh lệch giữa giá mua và giá bán chứng khoán của họ. Căn cứ vào sự tăng hay giảm giá của các khối chứng khoán, các chuyên gia tăng hoặc giảm giá mua và giá bán của mình. Chẳng hạn, nếu các chuyên gia nhận thấy công chúng có rất nhiều nhu cầu về một khối chứng khoán, họ sẽ tăng giá bán để phản ánh sự khan hiếm ngày càng tăng. Do luôn luôn sẵn sàng mua hoặc bán, các chuyên gia đóng

vai trò là người duy trì sự ổn định giá trong thị trường dành cho các chứng khoán mà họ buôn bán.

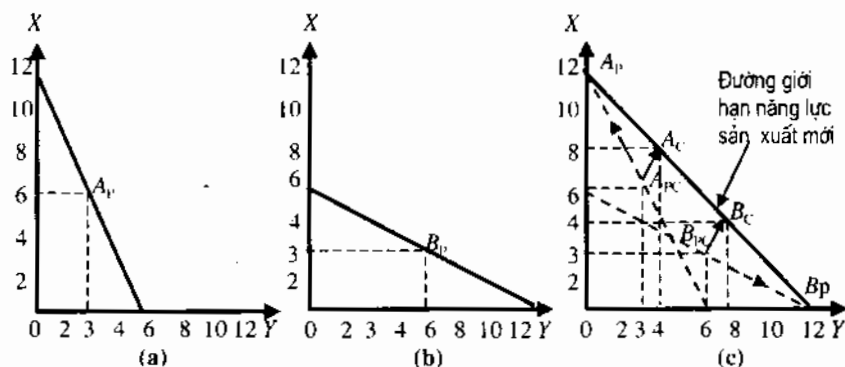
chuyên gia nước ngoài (expatriate) Khái niệm chung để chỉ người có quốc tịch nước ngoài đến phục vụ ở các nước đang phát triển với nhiệm vụ rất đặc biệt. Nhiều chương trình viện trợ và chính phủ các nước đang phát triển sử dụng chuyên gia nước ngoài với chi phí rất cao, vì có sự chênh lệch lớn giữa tiền lương ở các nước phát triển và các nước đang phát triển.

chuyên môn hoá, sự (specialization) Một dạng phân công lao động trong đó mỗi cá nhân hay doanh nghiệp tập trung nỗ lực sản xuất của mình vào một loại hoạt động duy nhất hay một vài hoạt động nào đó. Nếu một cá nhân chuyên môn hoá vào một nhiệm vụ duy nhất, có khả năng anh ta sẽ thực hiện nhiệm vụ đó hiệu quả hơn nhiều so với trường hợp phải làm mọi việc. Các nhà chuyên môn tập trung vào công việc mà họ làm tốt nhất: sự quen thuộc và lặp lại hàng ngày sẽ nâng cao kỹ năng lao động và tránh được những tổn thất về thời gian do phải chuyển từ việc này sang việc khác. Vì những lý do đó, chuyên môn hoá đem lại năng suất lao động và sản lượng cao hơn. Chuyên môn hoá cũng làm cho nền kinh tế sử dụng nguồn lực khan hiếm của mình có hiệu quả hơn, qua đó sản xuất và tiêu dùng khối lượng hàng hoá và dịch vụ lớn hơn trường hợp không chuyên môn hoá. Chúng ta có thể minh hoạ cho nguyên tắc này bằng cách giả định một nền kinh tế chỉ có hai người A và B , chỉ sản xuất hai hàng hoá là X và Y . Giả sử A có đường giới hạn năng lực sản xuất như trong hình 17a với $12X$ hoặc $6Y$ và như vậy A có hiệu quả gấp đôi khi sản xuất X so với sản xuất Y . Điều này hàm ý chi phí cơ hội của việc sản xuất 1 đơn vị Y bằng 2 đơn vị X . Chúng ta hãy giả định A quyết định sản xuất và tiêu dùng tại điểm A_{pc} trên đường giới hạn năng lực sản xuất của mình ($6X$ và $3Y$).

Ngược lại B có đường giới hạn năng lực sản xuất như trong hình 17b với $12Y$ hoặc $6X$ và như vậy B có hiệu quả gấp đôi khi sản xuất Y so với sản xuất X . Chi phí cơ hội của B trong việc sản xuất 1 đơn vị X bằng 2 đơn vị Y . Chúng ta hãy giả định B quyết định sản xuất và tiêu dùng tại điểm B_{pc} trên đường giới hạn năng lực sản xuất của mình ($6X$ và $3Y$).

Bây giờ chúng ta giả sử A và B chuyên môn hoá vào việc sản xuất sản phẩm mà họ có hiệu quả nhất: A chuyên môn hoá hoàn toàn vào việc

sản xuất X và B chuyên môn hoá hoàn toàn vào việc sản xuất Y . Nếu chuyển hình 17a và 17b thành hình 17c, chúng ta xác định được đường giới hạn năng lực sản xuất của toàn bộ nền kinh tế với chi phí cơ hội của cả hai hàng hoá bằng 1 ($1X/1Y$ hoặc $1Y/1X$).



	Sản xuất		Tiêu dùng	
	Trước	Sau	Trước	Sau
	X Y	X Y	X Y	X Y
A	6 3	12 -	6 3	8(+2) 4(+1)
B	3 6	- 12	3 6	4(+1) (+2)
Tổng	9 9	12 12	9 3	12(+3) 2(+3)

(d)

Hình 17. Chuyên môn hoá. (a) Đường giới hạn năng lực sản xuất/tiêu dùng của A trước khi chuyên môn hoá; (b) Đường giới hạn năng lực sản xuất/tiêu dùng của B trước khi chuyên môn hoá; (c) Đường giới hạn năng lực sản xuất/tiêu dùng kết hợp của A và B sau khi chuyên môn hoá. (d) Giới hạn sản xuất/tiêu dùng của A và B trước và sau khi chuyên môn hoá.

Như vậy, chuyên môn hóa đem lại mối lợi trong sản xuất: nền kinh tế bây giờ có thể sản xuất nhiều hàng hoá X và Y hơn trường hợp chưa chuyên môn hoá [$12X + 12Y > (6X + 3Y) + (3X + 6Y)$]. Điều này cũng dẫn tới mối lợi trong tiêu dùng: do chuyên môn hoá và trao đổi, A và B giờ đây có thể tiêu dùng cả hai sản phẩm nhiều hơn. Chẳng hạn A tiêu

dùng $8X$ do A sản xuất ra và đổi $4X$ còn lại để lấy $4Y$ của B . Như vậy, nhờ chuyên môn hoá và trao đổi, A có thể tiêu dùng thêm $2X$ và $1Y$. Tương tự, B có thể tiêu dùng $8Y$ do B sản xuất và đổi $4Y$ của B lấy $4X$ của A , qua đó làm tăng mức tiêu dùng của B thêm $2Y$ và $1X$.

Nếu sự chuyên môn hoá góp phần nâng cao năng suất của A và B do sự thành thạo, kỹ năng sản xuất, khả năng ứng dụng kỹ thuật mới tăng lên, đường giới hạn năng lực sản xuất/tiêu dùng của nền kinh tế sẽ dịch chuyển ra phía ngoài. Điều này hàm ý chuyên môn hoá góp phần đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng kinh tế thông qua việc cải thiện chất lượng của các nguồn lực hiện có, đặc biệt là lực lượng lao động.

chuyển đổi, sự (conversion) Việc phát hành trái phiếu, cổ phiếu mới để đổi lấy những cái cũ. Ví dụ chính phủ có thể phát hành trái phiếu mới để bán cho những người hiện đang nắm trái phiếu chính phủ khi những trái phiếu này đến hạn.

chuyển khoản tín dụng, hệ thống (credit transfer) Hệ thống trong đó các khoản vốn vay có thể được chuyển từ tài khoản của người cho vay sang tài khoản của người vay thông qua hệ thống ngân hàng.

chuyển nợ hay cấp vốn, sự (funding) Quá trình trong đó một chính phủ hoặc công ty chuyển đổi nợ ngắn hạn có lãi suất cố định thành nợ dài hạn có lãi suất cố định. Để làm điều này, người ta phải thuyết phục người nắm chứng khoán tài chính ngắn hạn có lãi suất cố định từ bỏ nó để đổi lấy một lượng tương đương chứng khoán tài chính dài hạn có lãi suất cố định. Thông thường, điều này chỉ thực hiện được khi họ đề nghị mức lãi suất hấp dẫn hơn cho chứng khoán dài hạn.

Sự chuyển nợ, còn gọi là cấp vốn, thường được các nhà chức trách về tiền tệ thực hiện với mục đích làm tăng khả năng thanh toán của hệ thống ngân hàng. Các công ty cũng sử dụng công cụ này để cải thiện khả năng thanh toán ngắn hạn.

chức năng phân bổ (allocation function) Những chính sách thuế và chi tiêu được thực hiện để tác động vào quá trình cung cấp hàng hoá và dịch vụ trong nền kinh tế. Người ta cho rằng chức năng phân bổ của chính phủ là cần thiết vì có một số hàng hoá khu vực tư nhân không cung cấp (ví dụ hàng hoá công cộng) và gây ra ảnh hưởng ngoại hiện, trong đó hành vi của cá nhân này làm lợi hoặc gây tổn hại cho các cá nhân khác. Chính chức năng phân bổ của chính phủ trong nền kinh tế biện minh cho sự can thiệp của chính phủ để sửa chữa những thất bại của hệ thống thị trường. Nó là cơ sở cho các chức năng kinh

tế cụ thể của chính phủ, chẳng hạn chức năng phân phối thu nhập, chức năng ổn định.

chức năng phân phối (*distribution function*) Bộ phận chính sách thuế và chi tiêu của chính phủ được thực hiện với mục đích làm thay đổi kết quả phân phối thu nhập do thị trường tạo ra. Chính phủ thực hiện chức năng này khi sự phân phối thu nhập và của cải giữa các giai tầng xã hội được coi là không công bằng hay không mong muốn.

chứng chỉ (*license*) Xem *giấy phép*.

chứng chỉ tiền gửi (*certificate of deposit*) Văn bản do ngân hàng phát hành để chứng nhận rằng người sở hữu văn bản đã gửi tiền vào ngân hàng. Chứng chỉ tiền gửi thực chất là lời hứa trả một lượng tiền nhất định cho người sở hữu nó vào một thời điểm nhất định trong tương lai. Ở Mỹ và Anh, nó là loại trái phiếu "có thể trao đổi", nghĩa là có thể chuyển nhượng đơn giản bằng cách trao cho người mua. Vì vậy, chúng có khả năng thanh toán cao đối với người sở hữu, đồng thời đảm bảo nguồn vốn cho các ngân hàng trong một thời gian. Lãi suất của chứng chỉ tiền gửi được trả sáu tháng một lần nếu chứng chỉ tiền gửi có thời hạn trên một năm và được trả khi đến hạn nếu có thời hạn dưới một năm. Chứng chỉ tiền gửi được áp dụng lần đầu tiên ở Mỹ vào đầu những năm 60, sau đó cũng được lưu hành ở Anh. Ở Luân Đôn có thị trường thứ cấp sôi động về chứng chỉ tiền gửi, trong đó các phòng chiết khấu đóng vai trò chính yếu.

chứng chỉ tiền gửi Mỹ (*American Depository Receipt - ADR*) Một chứng khoán do ngân hàng Mỹ phát hành cho người Mỹ được đảm bảo bằng cổ phần của một công ty nước ngoài mà ngân hàng này nắm giữ. Người nắm giữ ADR có quyền được chia cổ tức của công ty nước ngoài. Chính ADR cũng được mua đi bán lại. Lợi thế của loại chứng khoán này là cho phép công ty nước ngoài tiếp cận được thị trường vốn ở Mỹ và đáp ứng được nhu cầu của người Mỹ về các loại cổ phần "mạnh" để mua bán.

chứng khoán chuyển đổi (*convertible security*) Một chứng khoán, tức một trái quyền đối với người phát hành, có thể chuyển đổi thành một thứ khác, kể cả tiền mặt. Hai dạng thường gặp nhất của nó là trái phiếu chuyển đổi và trái khoán (tức trái phiếu có lãi suất cố định) chuyển đổi. Hai loại chứng khoán này có thể chuyển đổi thành cổ phần với những điều kiện và thời hạn nhất định.

chứng khoán có thời hạn (*dated securities*) Chứng khoán có ghi rõ ngày đáo hạn, tức ghi rõ ngày mà người phát hành mua lại chúng. Thông thường, người ta căn cứ vào thời gian hoàn trả để phân loại chứng thành chứng khoán ngắn hạn, trung hạn và dài hạn.

chứng khoán tài chính (*financial security*) Công cụ tài chính do các công ty, định chế tài chính và chính phủ phát hành. Chứng khoán tài chính bao gồm những tài sản tài chính như cổ phiếu, trái phiếu công ty, trái khoán, hối phiếu, tín phiếu kho bạc, trái phiếu chính phủ v.v...

chứng khoán tài chính có lãi suất cố định (*fixed interest financial securities*) Là những chứng khoán có lãi suất được quy định từ trước theo mệnh giá của chúng. Tín phiếu kho bạc, trái khoán và cổ phần ưu đãi là những ví dụ về chứng khoán tài chính có lãi suất cố định. Chẳng hạn, một người nắm một trái khoán có mệnh giá 100 nghìn đồng với lãi suất cố định 5% sẽ nhận được mỗi năm 5 nghìn đồng cho đến khi trái khoán này đáo hạn.

chứng khoán tài chính mua lại (*redeemable financial security*) Chứng khoán tài chính mà người phát hành có thể mua lại trước khi đáo hạn. Người phát hành phải trả cho người nắm chứng khoán giá cao hơn (giá thường) nếu muốn mọi người bán lại chứng khoán cho mình trước thời hạn. Trên thực tế người phát hành trái phiếu, cổ phiếu ưu đãi, thường tuyên bố sẵn sàng mua lại khi lãi suất giảm mạnh, vì anh ta có thể tiết kiệm được tiền nếu phát hành trái phiếu mới với lãi suất thấp hơn.

chứng phiếu hợp lệ (*eligible paper*) Những tài sản mà các Ngân hàng dự trữ liên bang Mỹ chấp nhận làm vật đảm bảo cho các khoản vay của ngân hàng thành viên.

chương trình miễn thuế (*tax credit scheme*) Chương trình đảm bảo thu nhập trong đó mọi người được đảm bảo một mức thu nhập tối thiểu không phải nộp thuế. Họ chỉ phải nộp thuế khi mức thu nhập cao hơn mức tối thiểu. Hầu hết các nước tư bản đều thực hiện chương trình như vậy. Ở nước ta, chỉ có những người có thu nhập cao mới bị đánh thuế thu nhập. Vì vậy, chúng ta có thể nói tất cả những người có thu nhập không cao ở Việt nam đều được hưởng chương trình miễn thuế.

Chương trình phục hồi châu Âu (*European Recovery Program*) Kế hoạch Mác san năm 1948, trong đó Mỹ giúp đỡ các nước châu Âu phục hồi nền kinh tế của họ do ảnh hưởng của Thế chiến 2. Mỹ đã cung cấp cho châu Âu khoảng 12 tỷ đô la, tương ứng với khoảng 4% thu nhập quốc dân của các nước này. Mác san, quốc vụ khanh Mỹ, đã

được tặng thưởng Nôben hoà bình vào năm 1953 vì đã đưa ra chương trình này. Sự hợp tác được khuyến khích bởi Kế hoạch Mácsan đã đưa đến sự thành lập Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD).

chương trình xoá đói giảm nghèo (*anti-poverty program*) Các biện pháp giảm bớt tình trạng nghèo khổ. Nó thường được thực hiện dưới dạng cho vay vốn với lãi suất thấp, hỗ trợ thu nhập hay các dự án phát triển nguồn nhân lực dành cho người nghèo, đặc biệt ở nông thôn, vùng sâu, vùng xa. Gần đây Chính phủ ta rất chú trọng thực hiện những chương trình như vậy.

Clark, John Bates (1847-1938) Một trong các nhà kinh tế khám phá ra phương pháp phân tích cận biên và được coi là người sáng lập lý thuyết năng suất cận biên về phân phối ở Mỹ. Ông xây dựng lý thuyết năng suất cận biên bằng cách khái quát hoá quan điểm của Ricardo về địa tô. Ông đi xa hơn Thuner, Jevons, Menger và Walras bằng cách khẳng định rằng nguyên tắc phân phối thu nhập theo "quy luật" năng suất cận biên là "hợp lý".

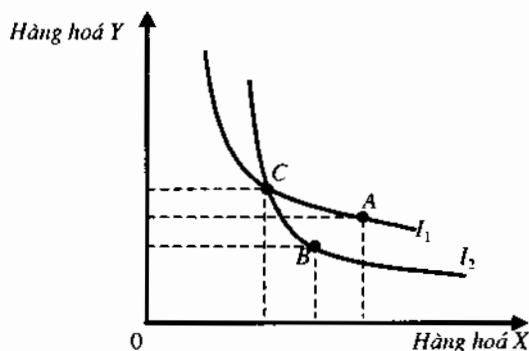
co giãn, tính (*elastic*) Phản ứng tương đối mạnh đối với sự thay đổi, khác với trường hợp co giãn đơn vị (hệ số co giãn bằng 1) và không co giãn hay ít co giãn (hệ số co giãn nhỏ hơn 1).

Cochrane-Orcutt, phương pháp (*Cochrane-Orcutt*) Phương pháp thường được sử dụng để ước lượng các tham số của một phương trình mà phần dư của nó có tính chất tự tương quan. Theo phương pháp này, trước hết số liệu được lấy đạo hàm riêng bậc nhất, sau đó các tham số mới được ước lượng theo phương pháp bình phương nhỏ nhất. Nó là dạng xấp xỉ của phương pháp bình phương nhỏ nhất khái quát hoá.

con người kinh tế (*economic man*) Một giả định trong lý thuyết kinh tế cho rằng con người hành động hợp lý khi xác định mục tiêu của mình và sau đó đưa ra quyết định phù hợp để thực hiện mục tiêu đó. Doanh nhân là con người kinh tế khi anh ta đặt ra mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận và điều chỉnh sản lượng, giá cả để đạt được lợi nhuận tối đa. Người tiêu dùng là con người kinh tế khi anh ta căn cứ vào thị hiếu của mình về hàng hoá và giá tương đối của chúng để chọn mua một tập hợp hàng hoá cho phép tối đa hoá ích lợi hay phúc lợi kinh tế của mình. Hình 18 minh hoạ cho tình huống mâu thuẫn với sự lựa chọn của người tiêu dùng hợp lý này.

'coóc xê' (*'corset'*) Tiếng lóng trên thị trường để chỉ việc chính phủ Anh yêu cầu các ngân hàng thương mại gửi thêm tiền vào tài khoản đặc biệt

ở Ngân hàng Anh. Yêu cầu này được đưa ra vào năm 1973 nhằm tăng cường khả năng kiểm soát khối lượng tiền gửi của các ngân hàng thương mại. Nó bị huỷ bỏ vào năm 1983.



Hình 18. Con người kinh tế. Nếu giả định người tiêu dùng hành vi hợp lý (hay duy lý) đúng, thì đồ thị trên lý giải tại sao các đường bàng quan của người tiêu dùng không thể cắt nhau. Các đường bàng quan I_1 và I_2 biểu thị sở thích của người tiêu dùng về hàng hoá X và Y. Điểm A trên đường bàng quan I_1 biểu thị mức thỏa mãn của người tiêu dùng cao hơn điểm B trên đường I_2 , vì điểm A biểu thị mức tiêu dùng cao hơn về cả hai hàng hoá nếu so với điểm B. Chúng ta thấy điểm C nằm trên cả hai đường. Điều này hàm ý trong khi ưa thích kết hợp hàng hoá được biểu thị bằng điểm A hơn kết hợp hàng hoá được biểu thị bằng điểm B, người tiêu dùng giờ đây lại coi nó bằng với điểm C (điểm được ưa thích như điểm B). Nếu người tiêu dùng hành động hợp lý, sẽ không tồn tại tập hợp sở thích không nhất quán như vậy và các đường bàng quan không thể cắt nhau.

Cournot, Augustin (1801 - 1877) Nhà triết học, toán học và kinh tế người Pháp. Mặc dù không phải là người đầu tiên vận dụng phương pháp toán để xử lý các vấn đề kinh tế, Cournot vẫn được coi là người sáng lập ra môn toán kinh tế. Do hiểu rõ rằng phương pháp toán của mình có thể giúp lượng hoá những kinh nghiệm thực tế, nên ông còn được coi là đã thực hiện bước đi đầu tiên trong quá trình phát triển của môn kinh tế lượng. Trong tác phẩm nổi tiếng của mình "Bàn về các nguyên lý toán học trong lý thuyết về sự giàu có", ông đã trình bày mô hình về hàm cung, hàm cầu và sử dụng các công cụ này để phân tích

sự hình thành giá cả trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo, thị trường nhị quyền, thị trường độc quyền và sự thay đổi của thuế. Cũng trong tác phẩm này, ông đã đưa ra khái niệm về sự co giãn giá của nhu cầu.

cổ định giá cả, sự (*price fixing*) Việc thiết lập một mức giá chung cho hàng hoá và dịch vụ của một nhóm hay tập đoàn các nhà sản xuất phối hợp hành động với nhau, ngược với trường hợp các nhà cung cấp định giá một cách độc lập. Cổ định giá cả thường là đặc trưng của thị trường thiếu quyền không bị chính phủ điều tiết.

cổ đông (*shareholder, stockholders*) Cá nhân và tổ chức góp vốn tài trợ cho một công ty để đổi lấy cổ phần trong công ty đó. Có hai loại cổ đông chủ yếu: (a) cổ đông nắm cổ phần ưu đãi, được hưởng một mức cổ tức cố định lấy từ lợi nhuận của công ty cổ phần (trước khi người nắm cổ phiếu thông thường được trả cổ tức) và là người đầu tiên được hưởng phần còn lại trong tài sản của công ty cổ phần sau khi đã trả hết các khoản nợ; (b) cổ đông nắm cổ phiếu thông thường, được quyền bỏ phiếu bầu ra hội đồng quản trị, được hưởng cổ tức từ lợi nhuận của công ty cổ phần sau khi đã thanh toán tất cả các loại cổ tức khác và là người được hưởng phần còn lại trong tài sản của công ty cổ phần.

cổ phần hay cổ phiếu (*stock*) Chứng khoán tài chính do một công ty hay chính phủ phát hành để gọi vốn dài hạn. Người nắm giữ cổ phiếu là chủ sở hữu của công ty cổ phần. Tuy nhiên, cần chú ý rằng chỉ có những người nắm giữ cổ phiếu thông thường mới có quyền bỏ phiếu trong các đại hội cổ đông hàng năm.

cổ phần hạng nhất (*blue chip*) Các cổ phần có độ rủi ro rất thấp xét về mặt thu nhập từ cổ tức và sự tăng giá cổ phiếu. Đây thường là cổ phần của các công ty lớn, ví dụ công ty Pho.

cổ phần thông thường (*common stock*) Một công cụ tài chính (hay thoả thuận tài chính) cho phép người giữ nó có quyền sở hữu và quyền bỏ phiếu trong công ty cổ phần. Người nắm cổ phiếu thông thường có quyền hưởng lợi nhuận ròng còn lại của công ty sau khi các loại nợ và vốn sở hữu khác đã nhận được lợi tức của mình theo lời hứa của công ty. Lợi tức cổ phần hay cổ tức được phân phối theo tỷ lệ cổ phần mà mỗi người nắm giữ so với tổng số cổ phần thông thường đã phát hành. Khác với người nắm cổ phần ưu đãi, người nắm cổ phần thông thường được quyền bầu ra hội đồng quản trị. Quyền bỏ phiếu được xác định dựa trên tỷ trọng của quyền sở hữu.

cổ phần ưu đãi (*preferred stock*) Chứng khoán tài chính do công ty cổ phần phát hành cho cá nhân hay định chế đầu tư để gọi vốn dài hạn. Cổ phần ưu đãi đem lại cổ tức cố định và nhìn chung được chia cổ tức trước cổ phần thông thường. Khi công ty bị giải thể hay thanh lý, người nắm cổ phần ưu đãi được hưởng tài sản còn lại trước cổ đông thông thường và sau khi công ty đã thanh toán cho tất cả các chủ nợ. Về nguyên tắc, người nắm cổ phần ưu đãi không có quyền bỏ phiếu tại đại hội cổ đông hàng năm của công ty.

cổ tức hay lợi tức cổ phần (*dividend*) Số tiền mà công ty cổ phần trả cho cổ đông dưới dạng tiền mặt hay cổ phần vì họ đã cấp vốn sở hữu cho nó. Thông thường, cổ tức được trả sau khi đã nộp thuế thu nhập công ty và thanh toán lãi suất cho những người nắm giữ trái phiếu. Ngoài ra, những người nắm cổ phần ưu đãi cũng được thanh toán cổ tức trước những người nắm cổ phần thông thường. Theo truyền thống, cổ tức được tính bằng tỷ lệ phần trăm mệnh giá của cổ phần thông thường. Nó có thể bị đánh thuế (thuế thu nhập) hoặc không, tùy theo quy định của mỗi nước. Khi nó bị đánh thuế, các nhà kinh tế nói đây là loại thuế trùng (tức bị đánh hai lần, một lần dưới dạng thuế thu nhập công ty).

cổ tức bằng cổ phần (*stock dividend*) Hình thức thanh toán cổ tức trong đó cổ đông được trả cổ tức bằng cách nhận thêm cổ phần của công ty, chứ không phải tiền mặt. Hình thức này thường được áp dụng khi công ty muốn chia nhỏ cổ phần.

công bằng, sự (*equity*) Khái niệm thường được các nhà kinh tế dùng để phân biệt với khái niệm hiệu quả: hiệu quả gắn với sản xuất, còn công bằng gắn với hình thức phân phối. Tuy nhiên, lý thuyết về tính tối ưu Pareto chỉ ra rằng có mối quan hệ giữa công bằng và hiệu quả: sự thay đổi trong phương thức phân phối thu nhập làm thay đổi mức sản lượng tối ưu. Chúng ta không được lẫn lộn giữa khái niệm công bằng và bằng nhau (hay bình đẳng). Phương thức phân phối thu nhập công bằng vẫn có thể tạo ra sự khác biệt trong thu nhập.

công cụ chính sách, các (*policy instrument*) Biến số kinh tế mà chính phủ có thể thay đổi để tác động tới các biến số kinh tế vĩ mô. Chúng ta có thể phân biệt 5 nhóm công cụ chính sách kinh tế chủ yếu là: chính sách tài chính, chính sách tiền tệ, chính sách tỷ giá hối đoái, chính sách thương mại, chính sách giá cả và thu nhập. Ví dụ nhóm công cụ chính sách tài chính bao gồm các biện pháp thay đổi thuế và chi tiêu.

Cần chú ý rằng chính phủ cũng có thể tìm cách làm thay đổi các biến số kinh tế vĩ mô thông qua các cuộc cải cách xã hội và thể chế. Ví dụ, việc cải cách thể chế thương lượng tiền lương có thể làm cho tiền lương không tăng quá nhanh, góp phần chống lạm phát.

công đoàn (labour union) Tổ chức đại diện cho quyền lợi kinh tế của một bộ phận lực lượng lao động nhất định. Công đoàn có nhiều hình thức, chẳng hạn *công đoàn công ty* - là tổ chức công đoàn đại diện cho tất cả lao động trong một công ty và nói chung không liên kết với các công đoàn khác. Hình thức công đoàn này phổ biến ở Nhật. Ở Anh, hình thức chủ yếu được vận dụng là *công đoàn nghề* - một tổ chức công đoàn đại diện cho một nhóm thợ thủ công làm cùng một nghề, chẳng hạn thợ điện. Những người này có thể làm việc ở các ngành khác nhau. Ở Mỹ và lục địa châu Âu, *công đoàn ngành* là hình thức chủ yếu đại diện cho tất cả công nhân trong một ngành. Hình thức *tổng công đoàn* - một hình thức đại diện cho công nhân trong nhiều ngành nghề - hiện nay cũng đã trở thành phổ biến ở Mỹ và châu Âu. Nó là kết quả của sự sáp nhập các công đoàn nghề và công đoàn ngành lại với nhau.

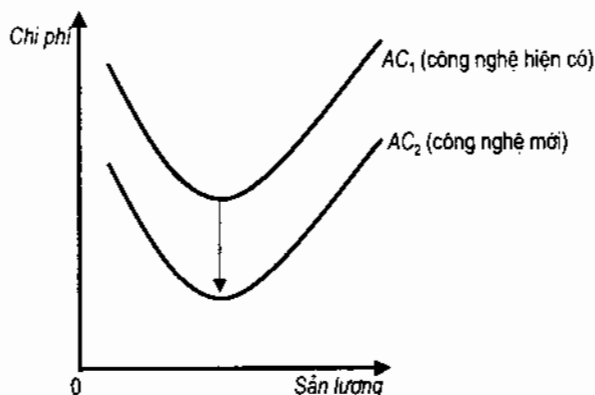
Mục tiêu chủ yếu của công đoàn là bảo vệ quyền lợi của đoàn viên thông qua các cuộc thương lượng về tiền lương và điều kiện lao động như số giờ làm việc, ổn định việc làm và điều kiện sa thải. Nếu các cuộc thương lượng bị đổ vỡ, công đoàn tổ chức đình công để gây sức ép đối với giới chủ. Với cách làm này, công đoàn có thể tác động mạnh tới tiền lương và chi phí cung trong một số ngành, qua đó tác động mạnh tới hoạt động của nền kinh tế với tư cách một tổng thể. Chẳng hạn, việc công đoàn đòi tiền lương cao có thể làm tăng lạm phát và thất nghiệp.

công đoàn nghề (craft union) Nghiệp đoàn ngành nghề tổ chức tất cả các công nhân có cùng một nghề chuyên môn hay nhóm nghề có quan hệ với nhau, cho dù họ làm việc trong ngành khác nhau.

công nghệ (technology) Việc vận dụng kiến thức khoa học và kỹ thuật để cải tiến chất lượng sản phẩm và quá trình sản xuất. Hình 19 minh họa cho sự tiến bộ công nghệ.

công nghệ thay thế (alternative technology) Khái niệm thường được dùng để chỉ loại hình công nghệ có những tính chất như sử dụng ít nguồn lực không thể tái tạo nhất, tác động tối thiểu tới môi trường, sử

dụng nguyên liệu sẵn có ở địa phương, không gây ra tình trạng bóc lột hoặc bẩn cùng hoá đối với người lao động.



Hình 19. Tiến bộ công nghệ. Khi có tiến bộ công nghệ, đường chi phí bình quân dài hạn của doanh nghiệp sẽ dịch chuyển xuống phía dưới, chẳng hạn từ AC_1 đến AC_2 .

công nghệ thích hợp (appropriate technology) Việc sử dụng công nghệ thích hợp với điều kiện về nguồn lực trong nước, ví dụ lao động, nguyên liệu trong nước. Các nước chậm phát triển thường có ít tư bản và nhiều lao động, nên công nghệ thích hợp đối với họ là công nghệ sử dụng nhiều lao động. Công nghệ thích hợp không đồng nhất với công nghệ hiện đại, vì công nghệ hiện đại đòi hỏi nguồn vốn lớn - cái mà các nước chậm phát triển thường thiếu. Tuy nhiên, cũng cần chú ý đến vấn đề ô nhiễm, phá hoại môi trường khi sử dụng công nghệ lạc hậu hay máy móc cũ của các nước tư bản.

công nghiệp hoá, quá trình (industrialization) Quá trình phát triển mạnh mẽ của các hoạt động kinh tế có tổ chức nhằm mục tiêu chế biến. Quá trình công nghiệp hoá được đặc trưng bởi việc chuyển đổi nền kinh tế từ chỗ chủ yếu dựa vào nông nghiệp thành nền kinh tế chuyên môn hoá sâu và sử dụng nhiều tư bản (hay kỹ thuật). Ở các nước Tây Âu và Bắc Mỹ, quá trình chuyển đổi này được gọi là *cuộc cách mạng công nghiệp* diễn ra vào cuối thế kỷ 18 và đầu thế kỷ 19.

công nhân bất lợi, (disadvantaged workers) Những công nhân bị thiệt thòi do khả năng chuyển môn và những tín hiệu mà họ truyền tới người chủ. Bộ phận không lành nghề và ít được đào tạo nhất trong lực

lượng lao động thường được coi là tầng lớp lao động nghèo và chịu nhiều thiệt thòi nhất.

công nhân tham gia quản lý (*worker participation*) Khái niệm chỉ sự tham gia của người lao động vào các quyết định của doanh nghiệp nằm ngoài phạm vi công việc của họ. Khái niệm công nhân tham gia quản lý thường được sử dụng để chỉ các quá trình hay hoạt động xảy ra ở nơi làm việc của họ, chẳng hạn hòm thư góp ý, chương trình cải thiện điều kiện lao động, kế hoạch lao động do đại biểu công nhân và đốc công cùng nhau soạn thảo.

Khái niệm *dân chủ công nghiệp* (thường gắn với việc công nhân tham gia quản lý) ám chỉ có sự chia sẻ quyền lực giữa hội đồng quản trị và công nhân, trong đó công nhân được quyền tham gia vào các quyết định của công ty ngay cả ở cấp hội đồng giám đốc. Theo nghĩa này, nền dân chủ công nghiệp bao gồm hệ thống đại diện của công nhân, đại diện công đoàn, hội đồng tư vấn (gồm các giám đốc và đại biểu công nhân) và đại biểu công nhân tham gia hội đồng giám đốc.

Các hệ thống phức tạp hơn để đảm bảo cho công nhân tham gia vào quá trình quản lý và dân chủ công nghiệp không thể hoạt động tốt nếu hội đồng quản trị không sẵn sàng cung cấp thông tin về lợi nhuận, đầu tư, công nghệ mới, điều kiện lao động và triển vọng việc làm cho đại diện của người lao động để phục vụ cho quá trình thương lượng của họ.

công nhân thôi việc, (*discharges*) Những người lao động bị buộc phải từ bỏ việc làm trong một thời kỳ nhất định nào đó. Họ có thể bị đuổi việc, dời ra hay tạm thời nghỉ việc.

công thức ước lượng (*estimator*) Công thức hay quy trình dùng để ước lượng các đại lượng thống kê như số bình quân, phương sai v.v...

công thức ước lượng không chệch tuyến tính tốt nhất (*Best Linear Unbiased Estimator - BLUE*) Công thức ước lượng có phương sai nhỏ nhất trong tất cả các công thức ước lượng tuyến tính và không chệch (tức giá trị kỳ vọng của nó bằng giá trị chân thực của tham số). Thuộc tính này thường dùng để chỉ ra rằng kết quả ước lượng thu được là đáng mong muốn nhất.

công trình công cộng (*public work*) Các công trình được xây dựng bằng ngân sách của chính phủ như đường xá, cầu cống, bến cảng, bệnh viện, hệ thống thoát nước v.v... Keynes cho rằng chính phủ cần thực hiện các khoản chi tiêu này, đặc biệt trong thời kỳ suy thoái, để

giảm nhẹ vấn đề thất nghiệp và kích thích tổng cầu thông qua hiệu ứng nhân từ.

công ty bảo hiểm (*insurance company*) Định chế tài chính cung cấp nhiều loại hình bảo hiểm khác nhau để bảo vệ cá nhân và doanh nghiệp, chống lại những rủi ro về tổn thất tài chính bằng cách thu một mức phí bảo hiểm nhất định. Công ty bảo hiểm hoạt động bằng cách tập hợp rủi ro của rất nhiều người đóng bảo hiểm. Nhờ số liệu thu thập được trong quá khứ, chuyên viên bảo hiểm có thể tính toán xác suất xuất hiện của một biến cố nhất định, chẳng hạn xác suất bị hỏa hoạn của các hộ gia đình trong một khu vực nhất định, và tính mức thiệt hại do mỗi biến cố gây ra. Dựa vào những thông tin này, chuyên viên bảo hiểm ước tính mức *phí bảo hiểm* cần thiết và thu phí bảo hiểm để đáp ứng yêu cầu chi trả tiền bảo hiểm và đảm bảo mức lợi nhuận hợp lý.

công ty chi nhánh (*subsidiary*) Là công ty thuộc sở hữu của một công ty khác. Công ty chi nhánh (công ty con) có thể kinh doanh với tên riêng của nó, nhưng phải chịu sự kiểm soát một phần hay toàn bộ của công ty mẹ.

công ty chủ đạo (*dominant company*) Công ty chiếm tỷ trọng lớn trong mức cung về một hàng hoá hoặc dịch vụ nhất định. Những công ty như thế có sức mạnh đáng kể trong việc xác lập điều kiện cung ứng sản phẩm và dễ bị lợi nhuận siêu ngạch cấm đồ, cho dù điều này gây ra thiệt hại cho người tiêu dùng. Công ty độc quyền là công ty chủ đạo kiểm soát toàn bộ mức cung về một sản phẩm nhất định (độc quyền nhờ quy mô lớn).

công ty cổ phần (*company*) Khái niệm thường được dùng để chỉ các công ty là một thực thể pháp lý (*pháp nhân*), được thành lập để thực hiện các hoạt động sản xuất hoặc thương mại và có vốn được chia thành cổ phần do các thành viên (cổ đông) nắm giữ. Trên lý thuyết, người nắm cổ phần quản lý công ty cổ phần thông qua quyền bỏ phiếu tại đại hội cổ đông hàng năm và bầu ra hội đồng quản trị (còn gọi là hội đồng giám đốc). Chức năng của hội đồng quản trị là quản lý hoạt động của công ty.

Luật về công ty cổ phần điều chỉnh sự thành lập và điều kiện kinh doanh của công ty cổ phần. Nó xác định rõ các quyền cũng như những giới hạn đối với công ty cổ phần. Theo đạo luật này thì, đặc điểm quan trọng nhất của công ty cổ phần là ở chỗ nó là một "pháp nhân" hoàn toàn tách khỏi cá nhân cổ đông và có quyền hành động dựa trên các

quyền của riêng nó, chẳng hạn ký hợp đồng, kiện cáo. Hầu hết các công ty cổ phần là "công ty trách nhiệm hữu hạn", nghĩa là trách nhiệm của cổ đông đối với các khoản nợ của công ty chỉ giới hạn ở số tiền họ đã bỏ ra mua cổ phần và số tiền giữ lại để bổ sung vào cổ phần. Công ty cổ phần có hai loại hình cơ bản: công ty công cộng và công ty tư nhân, mỗi loại phải tuân thủ một loại quy định trên những phương diện nhất định. Công ty công cộng phải có vốn phát hành từ một mức nào đó trở lên (ví dụ 10 tỷ đồng) thì mới được phép hoạt động. Nó có thể bán cổ phần cho công chúng và khi đáp ứng một số điều kiện nhất định của thị trường chứng khoán, nó có thể được quyền niêm yết và bán cổ phần trên thị trường chứng khoán. Công ty tư nhân không được bán cổ phần cho công chúng, nhưng cũng phải có một số vốn tối thiểu nào đó. Việc chuyển giao cổ phần trong công ty tư nhân thường chịu sự kiểm soát của các cổ đông. Loại hình công ty này thích hợp với doanh nghiệp nhỏ. Khi phát triển đến một quy mô nhất định, công ty tư nhân có thể tự chuyển đổi thành công ty công cộng.

công ty đa quốc gia (*multinational company*) Xem doanh nghiệp đa quốc gia.

công ty niêm yết (*listed company*) Là công ty công cộng có cổ phiếu được phép mua bán trên các thị trường chứng khoán lớn.

công ty sở hữu (*holding company*) Công ty kiểm soát một hay nhiều công ty. Nó có thể nắm 100% quyền sở hữu hay ít hơn (sở hữu 51% + cổ phiếu có quyền bỏ phiếu trong công ty). Quyền sở hữu như vậy cho phép công ty sở hữu có quyền kiểm soát chính sách của các công ty chi nhánh. Công ty sở hữu có thể báo cáo kế toán của các công ty chi nhánh trực thuộc nó với tư cách là kết quả kế toán cho một tập đoàn các công ty.

Hình thức công ty sở hữu được sử dụng nhiều nhất để đạt được mục tiêu tăng trưởng bằng cách đa dạng hoá hay tăng trưởng hỗn hợp. Trong trường hợp này, các công ty riêng biệt (công ty con) hoạt động trong nhiều ngành và sản xuất nhiều sản phẩm khác nhau, nhưng đều chịu sự chỉ đạo tập trung ở mức độ khác nhau của công ty mẹ (tức công ty sở hữu).

Công ty Tín dụng Nông sản (*commodity Credit Corporation*) Công ty Mỹ chính thức hoạt động từ năm 1933 với mục đích tạo ra một thị trường ổn định và có trật tự hơn cho nông sản. Nông sản được coi là vật thế chấp cho các khoản tín dụng. Chính phủ Mỹ thường đặt ra định

mức diện tích được sử dụng để trồng một loại nông sản nhất định. Những nông dân tuân thủ định mức này được cấp tín dụng bằng một tỷ lệ phần trăm nhất định so với giá "tương đương" được tính vào đầu năm. Nếu nông dân không có khả năng trả nợ, nông sản thế chấp được trao cho Công ty Tín dụng Nông sản. Điều này dẫn đến kế hoạch mua có điều kiện của Chính phủ để tạo ra giá sàn đối với nông sản. Ngoài ra, công ty này còn mua và tích trữ nông sản. Nó có vốn là 100 triệu đô la và được chính phủ bảo lãnh để vay thêm 20 tỷ đô la nữa. Năm 1981, nó cung cấp lượng tín dụng trị giá trên 5,8 tỷ đô la.

công ty tín thác đầu tư (*investment trust company*) Định chế tài chính có vốn do cổ đông đóng góp và chuyên môn hoá vào các khoản đầu tư dài hạn như cổ phiếu, trái phiếu, chứng khoán chính phủ.

Cộng đồng châu Âu (*European Community - EC*) Liên minh khu vực được thành lập trên cơ sở Hiệp ước Rôma năm 1958 nhằm mục đích hoà nhập nền kinh tế của các nước thành viên. 6 nước đã sáng lập ra Cộng đồng Châu Âu là: Đức, Pháp, Ý, Hà Lan, Bỉ, Luých-xăm-bua. Đến nay, hầu hết các nước châu Âu đều đã gia nhập Cộng đồng Châu Âu.

cônzôn (*consols*) Loại công trái được chính phủ Anh phát hành từ giữa thế kỷ 18. Năm 1914, phần lớn số nợ của chính phủ Anh được vay dưới hình thức công trái này. Người nắm giữ cônzôn chỉ nhận được lãi suất cố định hàng năm (thường là 2,5% năm) mà không được hoàn trả vốn gốc. Vì vậy, cônzôn là một loại trái phiếu vĩnh viễn (được hưởng lãi suất vĩnh viễn) hay trái phiếu đồng niên (được hưởng lãi suất hàng năm như nhau). Cônzôn là loại chứng khoán an toàn, được trao đổi nhiều trên thị trường chứng khoán và có khả năng thanh toán cao.

cơ cấu ngành (*structure of industry*) Hoạt động sản xuất của nền kinh tế được phân loại thành các nhóm lớn và gọi là khu vực và các nhóm nhỏ hơn và gọi là ngành. Hệ thống phân ngành do Liên hợp quốc đề nghị được gọi là hệ thống phân ngành tiêu chuẩn (ISIC).

Thông thường nền kinh tế được chia thành 3 khu vực cơ bản: (1) khu vực sơ chế hay khai thác, bao gồm các ngành sản xuất nguyên liệu và trồng trọt, chăn nuôi; (2) khu vực thứ cấp hay chế biến, bao gồm các ngành chế biến, xây dựng, điện nước; và (3) khu vực dịch vụ - bao gồm các ngành bán lẻ, thông tin, ngân hàng, du lịch.

Tầm quan trọng tương đối của mỗi khu vực có xu hướng thay đổi khi nền kinh tế phát triển theo thời gian. Nhìn chung, các nước đang phát

triển có khu vực sơ chế lớn, khu vực công nghiệp và dịch vụ nhỏ, ngược lại các nước phát triển có khu vực sơ chế nhỏ, khu vực công nghiệp và dịch vụ lớn. Trong những năm gần đây, hầu hết các nước tiên tiến nhất đều có sự suy giảm trong các ngành công nghiệp và sự gia tăng tương ứng của các ngành dịch vụ.

cơ cấu phụ thuộc (*dependence structure*) Khái niệm này hàm ý các nước thuộc thế giới thứ ba chỉ là bộ phận phụ thuộc vào các tập đoàn lớn ở các nước tiên tiến, đặc biệt các công ty đa quốc gia, cả về mặt kinh tế, xã hội và chính trị.

cơ cấu sản phẩm (*product mix*) Tỷ trọng các sản phẩm mà một doanh nghiệp bán ra. Vì sản phẩm đôi khi có xu hướng tuân theo một chu kỳ sản phẩm nào đó, cho nên doanh nghiệp có lợi khi duy trì một cơ cấu thích hợp giữa các sản phẩm mới tung ra thị trường, sản phẩm tăng trưởng và sản phẩm bão hoà. Ngoài ra, doanh nghiệp có thể quyết định cung ứng một loạt sản phẩm tương tự nhau để lôi cuốn người mua trong chiến lược phân đoạn thị trường. Nhìn chung, doanh nghiệp quyết định cơ cấu sản phẩm của mình dựa trên một chiến lược tiếp thị nhất định, ví dụ chiến lược định giá hợp lý và tăng cường quảng cáo.

cơ cấu tài sản (*assets structure*) Tỷ trọng của các loại tài sản mà một công ty hiện đang nắm giữ, thể hiện trong bản tổng kết tài sản. Các công ty thuộc ngành nghề khác nhau với trình độ cơ giới hoá khác nhau có cơ cấu tài sản khác nhau. Chẳng hạn các công ty công nghiệp lớn, hiện đại có tỷ trọng tài sản cố định cao hơn các công ty bán lẻ; ngược lại các công ty bán lẻ có tỷ trọng tài sản lưu động lớn hơn. Việc hiểu rõ cơ cấu tài sản cho phép giám đốc doanh nghiệp đề ra quyết định đúng đắn về các nguồn tài chính hợp lý, đặc biệt trong việc cân đối giữa nợ ngắn hạn và nợ dài hạn.

cơ cấu thời hạn của lãi suất (*term structure of interest rates*) Mối quan hệ lãi suất hay nói cụ thể hơn là *lợi tức chuộc lại*, tức lợi tức phải trả cho các chứng khoán tài chính có thời hạn khác nhau vào ngày đáo hạn của chúng. Mối quan hệ này được gọi là *lợi tức đáo hạn*, tức lợi tức tính cho đến ngày đáo hạn, và chỉ có thể tính cho các chứng khoán có lãi suất và thời hạn cố định, chẳng hạn tín phiếu kho bạc và trái khoán công ty.

cơ cấu thuế quan (*tariff structure*) Hệ thống thuế suất áp dụng cho hàng nhập khẩu. Nhìn chung có nhiều thuế suất. Cơ cấu thuế quan điển hình được nhiều nước phát triển áp dụng có những đặc điểm cơ bản là:

không đánh thuế vào nguyên liệu nhập khẩu, đánh mức thuế tương đối thấp vào bán thành phẩm và áp dụng mức thuế tương đối cao đối với thành phẩm. Cơ cấu thuế như vậy có thể tạo ra mức bảo hộ thực tế cao hơn thuế suất danh nghĩa.

cơ cấu vốn (*capital structure*) Khái niệm này thường dùng để chỉ tỷ trọng các loại vốn hay nguồn vốn của một công ty. Công ty cổ phần có vốn cổ phần thông thường, vốn cổ phần ưu đãi, vốn trái khoán hay vốn vay dài hạn. Cơ cấu vốn cho chúng ta biết tỷ trọng của các loại vốn khác nhau trong tổng số vốn sử dụng. Các công ty cần hiểu rõ cơ cấu vốn để quyết định tỷ lệ vốn vay và vốn sở hữu. Có nhiều cuộc tranh luận xung quanh vấn đề là có thể có một tỷ lệ nợ/vốn sở hữu (gọi là tỷ lệ đòn bẩy) tối ưu cho phép tối thiểu hoá chi phí vốn nói chung của một công ty không. Quan điểm truyền thống cho rằng với tỷ lệ đòn bẩy rất thấp, vốn vay sẽ rẻ hơn vốn sở hữu vì mức rủi ro thấp khi lãi suất là chi phí trả trước. Vì vậy, có thể cắt giảm chi phí vốn nói chung bằng cách sử dụng vốn vay. Khi tỷ lệ đòn bẩy tăng lên, lãi suất chiếm tỷ lệ lớn hơn trong lợi nhuận dự kiến thu được. Cả người nắm vốn sở hữu và người chủ nợ đều nhận thức được điều này và cả hai đều muốn thu được lợi tức lớn hơn. Mặc dù lãi suất là chi phí trả trước, nhưng nó vẫn tồn tại rủi ro là khi tỷ lệ đòn bẩy cao, lợi nhuận có thể giảm và không đủ để trả lãi suất. Như vậy, chi phí vốn có hình chữ U khi tỷ lệ đòn bẩy tăng.

Modigliani và Miller phản đối quan điểm này. Trong tác phẩm của mình, hai ông cho rằng chi phí chung của vốn không thay đổi khi tỷ lệ đòn bẩy tăng, đặc biệt trong tình huống mà hai công ty có cùng mức lợi nhuận dự kiến hoặc cùng mức rủi ro, nhưng có tỷ lệ đòn bẩy khác nhau.

cơ chế điều chỉnh (*adjustment mechanism*) Phương tiện để điều chỉnh những mất cân đối trong cán cân thanh toán với nước ngoài. Có 3 phương tiện để loại trừ sự thâm hụt hay thặng dư trong cán cân thanh toán: (1) điều chỉnh giá ở nước ngoài; (2) điều chỉnh giá và thu nhập trong nước; và (3) đặt ra những quy định để hạn chế thương mại và tỷ giá hối đoái.

cơ chế tác động (*transmission mechanism*) Mối quan hệ nhân quả giữa việc vận dụng một công cụ chính sách và sự thay đổi quy mô của các biến số kinh tế. Chẳng hạn, việc chính phủ thay đổi chi tiêu làm thay đổi quy mô của tổng cầu, sản lượng, lạm phát và thất nghiệp; việc

ngân hàng trung ương thay đổi cung ứng tiền tệ làm thay đổi lãi suất, đầu tư, tổng cầu, sản lượng, lạm phát và thất nghiệp.

cơ chế tự ổn định (*automatic stabilizers*) Các yếu tố được cài đặt sẵn vào nền kinh tế và tự động làm giảm hay kiểm chế bớt quy mô biến động của hoạt động kinh tế trong chu kỳ kinh doanh. Ba cơ chế ổn định chủ yếu ở các nước phát triển là:

1) *Thuế thu nhập cá nhân*: khi hoạt động kinh tế mở rộng, sản lượng của nền kinh tế tăng và thu nhập của mọi người tăng; mức thu nhập cao hơn làm cho mọi người phải đóng thuế nhiều hơn và thu nhập sử dụng (tức thu nhập sau thuế) của họ thấp hơn so với trường hợp không có thuế thu nhập cá nhân; mức thu nhập sử dụng thấp hơn làm cho nhu cầu tiêu dùng thấp hơn, dẫn tới tổng cầu thấp hơn; mức tổng cầu thấp hơn làm cho sản lượng thấp hơn so với trường hợp không có thuế thu nhập cá nhân. Điều ngược lại sẽ xảy ra khi hoạt động kinh tế suy giảm. Như vậy, thuế thu nhập cá nhân có tác dụng kiểm chế bớt sự gia tăng (hoặc giảm sút) của tổng cầu và hoạt động kinh tế.

2) *Trợ cấp thất nghiệp*: khi hoạt động kinh tế thu hẹp, thất nghiệp tăng và trợ cấp thất nghiệp cũng tăng, do đó thu nhập sử dụng giảm ít hơn trường hợp không có trợ cấp thất nghiệp; như vậy trợ cấp thất nghiệp kiểm chế bớt sự suy giảm của tổng cầu và sản lượng. Điều ngược lại sẽ xảy ra khi hoạt động kinh tế mở rộng (trợ cấp thất nghiệp giảm).

3) *Trợ cấp xã hội*: khi nền kinh tế bị suy thoái trong một thời gian dài, nhiều người không được nhận trợ cấp thất nghiệp nữa. Nếu không có trợ cấp xã hội, nhu cầu tiêu dùng của những người này giảm, làm cho tổng cầu giảm. Sự suy giảm tổng cầu đến lượt nó lại làm cho sản lượng giảm và các doanh nghiệp sa thải bớt công nhân (do không bán được hàng). Vòng xoáy đi xuống "tổng cầu giảm - sản lượng giảm - thất nghiệp tăng - tổng cầu giảm - ..." sẽ bị chặn lại nếu có trợ cấp xã hội: tổng cầu và sản lượng không thể giảm xuống dưới một giới hạn nhất định do trợ cấp xã hội đặt ra.

cơ sở dự trữ (*reserve base*) Tiền mặt nằm trong tay hệ thống ngân hàng cộng với tiền mặt do công chúng nắm giữ. Cơ sở dự trữ thường được gọi là *tiền mạnh*, vì mọi sự gia tăng dự trữ của các ngân hàng hoặc sự gia tăng tiền mặt trong tay công chúng mà cuối cùng tìm được đường đến với hệ thống ngân hàng đều tạo ra cơ sở cho sự mở rộng khối lượng tiền tệ và tín dụng.

cơ sở hạ tầng (*infrastructure*) Xem *kết cấu hạ tầng*.

cu pôn (coupon) Phần cường của trái phiếu mà người nắm trái phiếu đưa ra để nhận lãi suất trả cho trái phiếu có lãi suất cố định. Tuy nhiên, khái niệm này thường được dùng để chỉ lãi suất danh nghĩa thu được từ một trái phiếu hoặc trái khoán. Nó ghi rõ mức lãi suất thanh toán cho một đơn vị chứng khoán trong một thời kỳ. Lãi suất trái phiếu có thể khác với mức lãi suất khi phát hành, nếu trái phiếu được phát hành với mệnh giá bao gồm một khoản chiết khấu hay tiền thưởng tính trên cơ sở giá trị danh nghĩa của nó.

cú đẩy lớn (big push) Một trong những đóng góp vào cuộc tranh luận trong những năm năm mươi và sáu mươi về việc tăng trưởng cân đối hay không cân đối là chiến lược thích hợp nhất đối với các nước đang phát triển. Quan niệm "cú đẩy lớn" được Rosenstein - Roda đưa ra lần đầu tiên ủng hộ triết lý tăng trưởng cân đối và khuyến nghị rằng một chương trình đầu tư lớn cho nhiều dự án có thể đưa nền kinh tế vượt qua các tính chất không thể chia cắt của cung và cầu. Có những giới hạn đối với phía cầu ở các nước đang phát triển vì quy mô thị trường nhỏ. Nếu nhiều ngành công nghiệp được phát triển đồng thời, ngành này có thể tạo ra nhu cầu về sản phẩm của ngành kia. Tổng số nhu cầu sẽ tăng lên đến mức cho phép các ngành công nghiệp tồn tại được. Vì vậy, sự khác nhau giữa sản phẩm cận biên của xã hội và sản phẩm cận biên của tư nhân sẽ giảm bớt hoặc bị loại trừ. Những người phê phán chiến lược này cho rằng nó sẽ dẫn tới lạm phát cao và không thực tế, vì không thể có một chương trình đầu tư rộng lớn diễn ra đồng thời trong nhiều ngành công nghiệp ở các nước đang phát triển.

của cải (wealth) Khái niệm dùng để chỉ khối lượng tài sản ròng mà cá nhân hay hộ gia đình nắm giữ. Nó được tính bằng cách lấy tổng giá trị của tất cả các tài sản mà họ nắm giữ trừ đi tổng các khoản nợ của họ. Của cải của nền kinh tế được tính bằng cách cộng các tài sản ròng của mọi người lại với nhau. Đại lượng này thường được sử dụng để phản ánh tổng khối lượng của cải của một nước, trong đó có các tài sản hiện vật, có thể bán đi để chuyển thành tiền mặt (tức có khả năng thanh toán ở một mức nào đó), và tài sản tài chính. Các nước công nghiệp có quy mô của cải có thể bán được không giống nhau.

cung hay cung ứng (supply) Lượng hàng hoá hoặc dịch vụ mà một doanh nghiệp hay một ngành có khả năng và sẵn sàng bán ra. Trong phân tích kinh tế, cung về một sản phẩm thường được xem xét trong

mối liên hệ với các yếu tố quy định nó và được biểu thị bằng hàm cung hoặc đường cung (của một doanh nghiệp, ngành).

cung tiền nội sinh, quan điểm (*endogenous money supply*) Quan điểm cho rằng mức cung tiền tệ bị quy định bởi các lực lượng nằm ngay trong nền kinh tế, chẳng hạn lãi suất, quy mô hoạt động kinh tế. Như vậy theo quan điểm này, ngân hàng trung ương không nên đặt ra giới hạn nào cho cung ứng tiền tệ, mà chỉ đáp ứng cái mà thị trường cần.

cung ứng tiền tệ hay cung tiền (*money supply*) Là khối lượng tiền tệ hiện có trong nền kinh tế. Nó phụ thuộc vào hành vi của công chúng (quyết định c_p - tỷ lệ tiền mặt trong tay công chúng so với tiền gửi của họ tại các ngân hàng thương mại), hành vi của các ngân hàng thương mại (quyết định r_b - tỷ lệ dự trữ của các ngân hàng thương mại) và hành vi của ngân hàng trung ương (quyết định H - khối lượng tiền mặt, cơ sở tiền tệ).

cự tuyệt, sự (*boycott*) Việc cương quyết không mua bán hàng hoá với một người nào đó. Ví dụ một nhà sản xuất cự tuyệt không cung cấp hàng hoá cho một nhà buôn để buộc họ bán lại hàng hoá của mình với điều kiện quy định. Trước đây, sự cự tuyệt thường được sử dụng làm phương tiện để duy trì giá bán lại hàng hoá.

cước lượt về (*back-haul rates*) Cước chuyên chở khác nhau giữa lượt đi và lượt về trên cùng một tuyến đường. Thông thường, nhu cầu chuyên chở lượt đi và lượt về trên cùng một tuyến không bằng nhau và nhiều công ty phải gửi trả container, xe đẩy, bao bì. Vì vậy để tận dụng công suất đời ra, các công ty vận tải quy định giá cước lượt về thấp hơn lượt đi để thu hút khách hàng.

cường độ sử dụng vốn (*capital intensity*) Là tỷ lệ vốn trên lao động sử dụng vào quá trình sản xuất. Tỷ lệ vốn/lao động càng cao, cường độ sử dụng vốn trong quá trình sản xuất càng cao và ngược lại. Phương pháp sản xuất có cường độ sử dụng vốn cao được gọi là phương pháp sản xuất sử dụng nhiều tư bản, nhiều kỹ thuật.

D

dài hạn (*long term, long run*) Trong lý thuyết về cung, đây là thời kỳ đủ dài để tất cả các đầu vào nhân tố đều có thể thay đổi, nhưng công nghệ nhìn chung không thay đổi. Theo quy ước này, quy mô nhà máy của một doanh nghiệp bị cố định trong ngắn hạn, nhưng có thể thay đổi để đem lại quy mô hoạt động lớn hơn trong dài hạn. Trong thời hạn rất dài, công nghệ cũng thay đổi do sự xuất hiện của các quy trình sản xuất mới.

Danh mục thuế quan Brúc xen (*Brussels Tariff Nomenclature*) Hệ thống phân loại hàng hoá tiêu chuẩn được nhiều nước trên thế giới áp dụng để xây dựng hệ thống thuế quan.

danh mục đầu tư (*portfolio*) Xem *pótfóliô*.

dãy thời gian (*time series*) Những số liệu thống kê được sắp xếp theo thứ tự thời gian. Các số liệu trong dãy thời gian được tính cho những khoảng thời gian như nhau (gọi là thời kỳ).

dân chủ công nghiệp, nền (*industrial democracy*) Khái niệm để chỉ sự tham gia rộng rãi của công nhân vào quá trình ra quyết định ở doanh nghiệp.

dân số (*population*) Tổng số dân sống của một nước. Quy mô dân số bị quy định bởi tỷ suất sinh (tính bằng phần nghìn), tỷ suất chết và sự di cư trong quá khứ và hiện tại. Trong các nền kinh tế cổ truyền, dân số ổn định mặc dù tỷ lệ sinh cao, vì tỷ lệ chết cũng cao và không có các luồng di cư lớn. Khi các nước bước vào giai đoạn phát triển mạnh, mức sống tăng nhanh, điều kiện sinh hoạt, y tế tốt hơn, dẫn tới tỷ suất chết giảm và dân số tăng nhanh. Hiện tượng này được gọi là *bùng nổ dân số*. Sự bùng nổ dân số có thể làm giảm tốc độ tăng trưởng và mức sống. Tuy nhiên, chiến lược phát triển kinh tế đúng đắn có thể làm giảm, thậm chí loại trừ tác động tiêu cực này. Khi chiến lược phát triển phù hợp giúp cho đất nước hoàn thành quá trình công nghiệp hoá, cả tỷ suất sinh và tỷ suất chết đều giảm, do đó dân số ổn định trở lại. Thực tế ở các nước tiên tiến như Mỹ, Đức, Nhật đã minh chứng cho nhận định này.

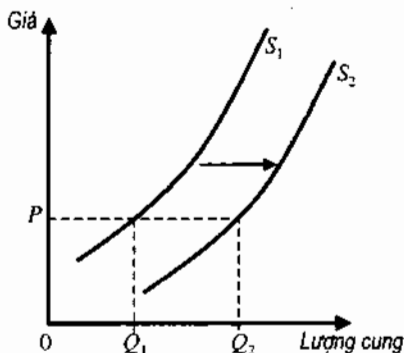
Debreu, Gerard (1921-) Người giạt giải thưởng Nôben về kinh tế năm 1983 vì những đóng góp vào lý thuyết cân bằng tổng quát trong một nền

kinh tế trừu tượng. Debreu đã quan tâm đến vấn đề trung tâm trong lý thuyết kinh tế: quá trình đạt tới trạng thái cân bằng tổng quát. Ở Pháp, ông cộng tác với Maurice Allais, người giạt giải thưởng Nôben năm 1988. Ở Mỹ, Debreu hợp tác với Kenneth Arrow để nghiên cứu sự tồn tại của trạng thái cân bằng trong nền kinh tế cạnh tranh. Debreu còn đóng góp vào lý thuyết kinh tế trên những lĩnh vực khác như: lý thuyết phúc lợi, lý thuyết ích lợi, cách xác lập các hàm cầu. Những đóng góp này phần lớn mang tính chất trừu tượng và có bản chất toán học.

di chuyển vốn hay di chuyển tư bản, sự (*capital movements*) Các luồng vốn quốc tế (chảy ra hoặc chảy vào) do tư nhân hoặc chính phủ thực hiện. Nó là một mục quan trọng của cân cân thanh toán.

di cư, sự (*migration*) Sự di chuyển của dân cư từ nước này sang nước khác. Các luồng di cư có thể làm tăng hay giảm dân số và lực lượng lao động của một nước.

dịch chuyển, sự (*shift in*) Sự di chuyển của cả một đường (chứ không phải của một điểm trên một đường) về phía trái hoặc phải do có sự thay đổi của các yếu tố ngoài giá cả. Đường cung và đường cầu luôn luôn được vẽ trên cơ sở giả định *những cái khác không thay đổi (ceteris paribus)*, nghĩa là tất cả các yếu tố khác có thể ảnh hưởng tới mức cung và mức cầu được coi là vẫn như cũ. Khi nói lòng giả định này và cho các yếu tố khác thay đổi, đường cung và đường cầu sẽ dịch chuyển. Chẳng hạn, khi chi phí sản xuất giảm, đường cung dịch chuyển về bên phải như trong hình 20 và điều này hàm ý lượng cung tăng lên tại mọi mức giá hoặc giá của hàng hoá giảm nếu lượng cung như cũ.



Hình 20. Sự dịch chuyển của đường cung. Khi chi phí sản xuất giảm, đường cung dịch chuyển từ S đến S' , làm cho lượng cung tại mức giá

OP tăng từ OQ_1 lên OQ_2 . Tại các mức giá khác, mức cung cũng tăng tương ứng. Quy mô dịch chuyển của đường cung phụ thuộc vào độ nhạy cảm của mức cung sản phẩm đối với những thay đổi của chi phí sản xuất.

dịch chuyển của thuế, sự (shift in tax) Việc một khoản thuế bị chuyển từ người phải nộp thuế theo luật thuế sang một người nào đó. Chẳng hạn, cơ quan thuế đánh thuế vào quỹ lương của các doanh nghiệp để tăng nguồn thu. Các doanh nghiệp coi khoản thuế này là sự gia tăng chi phí sản xuất của họ và tăng giá với quy mô tương ứng. Nếu việc tăng giá không làm giảm doanh thu, thì chính người tiêu dùng (tức người mua hàng hoá), chứ không phải các doanh nghiệp, phải nộp loại thuế này. Như vậy, ở đây chúng ta thấy có sự dịch chuyển của thuế từ doanh nghiệp (người phải nộp thuế theo luật) sang người tiêu dùng (người thực sự nộp thuế).

dịch vụ (service) Là sản phẩm vô hình như dịch vụ bán lẻ, vận chuyển, du lịch, ngân hàng, bảo hiểm, v.v..., khác với hàng hoá là sản phẩm có hình dạng cụ thể. Tuy không có một hình thức vật chất cụ thể, nhưng dịch vụ cũng đóng góp vào việc thỏa mãn nhu cầu của con người như các hàng hoá thông thường khác. Trong hệ thống hạch toán thu nhập quốc dân, dịch vụ là một thành tố quan trọng của tổng sản phẩm trong nước (*GDP*).

dịch vụ tư bản (capital services) Tổng giá trị dịch vụ mà một thiết bị tư bản tạo ra trong một khoảng thời gian nhất định.

doanh nghiệp hay công ty hay nhà cung cấp (firm or company or supplier) Đơn vị thực hiện nhiệm vụ chuyển đổi các đầu vào nhân tố thành hàng hoá và dịch vụ cuối cùng hoặc trung gian có giá trị cao hơn. Chúng ta thường gọi quá trình này là *sản xuất*. Doanh nghiệp là đơn vị cơ sở thực hiện chức năng sản xuất và cung ứng hàng hoá và dịch vụ. Nó là phạm trù quan trọng để xây dựng lý thuyết về thị trường với mục đích lý giải tại sao các doanh nghiệp lại tác động qua lại với nhau, cũng như việc các quyết định về giá cả và sản lượng của họ ảnh hưởng tới cung và cầu của thị trường như thế nào. Căn cứ vào hình thức sở hữu, chúng ta có thể chia các doanh nghiệp thành 3 loại hình cơ bản:

1. Doanh nghiệp cá thể (*sole proprietorship*): doanh nghiệp thuộc quyền sở hữu và quản lý của một cá nhân hay họ gia đình.

2. Doanh nghiệp hợp doanh (*partnership*): doanh nghiệp thuộc quyền sở hữu và kiểm soát của từ hai người trở lên. Họ là các bên trong hợp đồng hợp doanh - một văn bản ghi rõ điều kiện góp vốn, quản lý và phân chia lợi nhuận.

3. Công ty cổ phần (*corporation*): doanh nghiệp thuộc sở hữu của một nhóm cổ đông, vốn góp được chia thành nhiều cổ phần đều nhau và có thể được mua bán trên thị trường chứng khoán dưới dạng cổ phiếu.

Căn cứ vào phạm vi hoạt động, chúng ta cũng có thể chia các doanh nghiệp thành 3 loại hình:

1. Doanh nghiệp chiều ngang (*horizontal firm*): doanh nghiệp chỉ tham gia vào một loại hoạt động sản xuất, chẳng hạn sản xuất đồ gỗ.

2. Doanh nghiệp chiều dọc (*vertical firm*): doanh nghiệp thực hiện hai hay nhiều hoạt động gắn với nhau theo chiều dọc, tức các khâu của quá trình chế biến, chẳng hạn sản xuất các cấu kiện, lắp ráp và bán lẻ ô tô.

3. Doanh nghiệp đa dạng hoá hay hỗn hợp khổng lồ (*deversified or conglomerate firm*): doanh nghiệp tham gia vào nhiều hoạt động sản xuất không có quan hệ gì với nhau như lắp ráp ô tô, sản xuất đồ gỗ, làm bánh.

doanh nghiệp công đoàn (*agency shop*) Doanh nghiệp mà công nhân đến làm việc không buộc phải gia nhập công đoàn, nhưng phải nộp công đoàn phí. Quy định này thể hiện sự thoả hiệp giữa những người cho rằng công nhân có quyền tự do không gia nhập công đoàn và những người cho rằng công nhân không được hưởng những phúc lợi do công đoàn mang lại nếu không nộp lệ phí.

doanh nghiệp dạng M hay doanh nghiệp dạng nhiều phòng ban (*M-form or multidivisional form enterprise*) Loại hình cơ cấu tổ chức được áp dụng trong các công ty lớn để tránh tình trạng quản lý lỏng lẻo. Trách nhiệm đối với các hoạt động sản xuất được phi tập trung hoá bằng cách thành lập nhiều phòng ban, mỗi phòng ban có cơ cấu quản lý riêng của mình. Quyết định phân bổ vốn được tập trung hoá, tức do các giám đốc điều hành ở cấp cao hơn đưa ra. Những giám đốc này thường có vốn sở hữu ở trong công ty, nên họ có động cơ sử dụng quyền điều động vốn của mình để trừng phạt những phòng ban kinh doanh không đạt mức lãi thỏa đáng.

Oliver Williamson, người đưa ra khái niệm "dạng M", lập luận rằng các doanh nghiệp tổ chức dạng M ít có khả năng theo đuổi những mục tiêu phi lợi nhuận hơn so với các doanh nghiệp tổ chức dạng U (tức

thành đơn vị duy nhất), bởi vì các giám đốc ở cấp cao nhất có thể đặt ra mục tiêu lợi nhuận rõ ràng cho các phòng ban và ít khi bị mất khả năng kiểm soát cấp dưới của mình nếu so với dạng U. Theo Williamson, doanh nghiệp tăng trưởng càng nhanh, nó càng có xu hướng chuyển từ cách tổ chức dạng U sang dạng M.

doanh nghiệp đại diện (*representative firm*) Khái niệm do Alfred Marshall sử dụng để phân tích thị trường. Doanh nghiệp đại diện là tổ chức kinh doanh giả định, chứ không phải đơn vị sản xuất thực tế. Đây là khái niệm trừu tượng, nó không dựa vào đơn vị kinh doanh điển hình của thời kỳ nào đó và chỉ là đại biểu về mặt chi phí bình quân, chứ không phải về quy mô doanh nghiệp. Marshall lý luận rằng hầu hết doanh nghiệp đều có thể lợi dụng ưu thế về hiệu quả quy mô nội sinh để cắt giảm chi phí, điều mà đến lượt nó lại đem lại sự phát triển của các doanh nghiệp cá biệt và bản thân mỗi ngành. Ngoài ra, khi các doanh nghiệp càng lớn, hiệu quả quy mô ngoại sinh ngày càng trở nên quan trọng. Doanh nghiệp đại diện có thể tận dụng những hiệu quả như thế ở mức trung bình.

Marshall đã vấp phải một loạt khó khăn trong phân tích của mình và trở lại sử dụng *phép loại suy* nổi tiếng trong kinh tế học, tức dựa vào tính tương tự giữa một doanh nghiệp và một cái cây: nảy mầm, lớn lên, trưởng thành và chết đi. Các doanh nghiệp mới ra đời sẽ thay thế doanh nghiệp đã biến mất để cung cấp hàng hoá và dịch vụ. Do vậy, các doanh nghiệp này cho chúng ta biết đường cung của toàn ngành. Cho nên, ngành này có thể đạt được sự cân bằng (giống như khu rừng), nhưng từng doanh nghiệp tạo thành ngành (giống như các cây) không bắt buộc phải như vậy. Vì lý do đó, doanh nghiệp đại diện có thể được coi là cái cây điển hình trong rừng cây.

doanh nghiệp sử dụng nhiều lao động hay **ngành sử dụng nhiều lao động** (*labour intensive firm or labour intensive industry*) Doanh nghiệp hay ngành sử dụng tương đối nhiều lao động và ít tư bản để sản xuất hàng hoá hoặc dịch vụ. Tỷ lệ giữa lao động và tư bản mà một doanh nghiệp sử dụng trong sản xuất chủ yếu phụ thuộc vào giá tương đối giữa đầu vào lao động và đầu vào tư bản, cũng như năng suất của chúng. Điều này đến lượt nó lại phụ thuộc vào trình độ tiêu chuẩn hoá có thể đạt được của sản phẩm trong các thị trường bị phân đoạn, trong đó người tiêu dùng đòi hỏi sản phẩm phải đa dạng, vì vậy khó sử dụng các phương pháp sản xuất sử dụng nhiều tư bản để tăng hiệu quả của

sản xuất quy mô lớn. May mặc, lắp ráp, sửa chữa và cắt tóc là những ví dụ về các ngành sử dụng nhiều lao động.

doanh nghiệp đa quốc gia hay công ty đa quốc gia (*multinational firm or company*) Khái niệm dùng để chỉ doanh nghiệp, công ty sản xuất và bán hàng ở nhiều nước nhằm phân biệt với doanh nghiệp chỉ sản xuất ở một nước và xuất khẩu ra thị trường nước ngoài. Đầu tư trực tiếp của các công ty đa quốc gia để thành lập đơn vị sản xuất ở nước ngoài diễn ra do có hiệu quả chi phí và mức lợi nhuận lớn hơn thu được từ:

a. *Những lợi thế riêng của công ty.* Nếu một doanh nghiệp có lợi thế độc quyền so với các đối thủ cạnh tranh như công nghệ, sản phẩm duy nhất, nó có thể khai thác và bảo vệ lợi thế này bằng cách trực tiếp kiểm soát, chứ không chia sẻ quyền quản lý với các nhà sản xuất và phân phối ở nước ngoài.

b. *Những lợi thế về địa điểm.* Đầu tư trực tiếp cho phép doanh nghiệp cắt giảm chi phí vận chuyển và nắm chắc tình hình thị trường trong nước, chẳng hạn những thay đổi trong thị hiếu của người tiêu dùng, hoạt động của các đối thủ cạnh tranh.

c. *Những lợi thế đặc trưng cho một nước.* Đầu tư trực tiếp cho phép doanh nghiệp: tránh những hạn chế của chính phủ đối với sự thâm nhập thị trường, chẳng hạn thuế quan, hạn ngạch, tận dụng được lợi thế về lao động và các đầu vào rẻ khác, cũng như những biện pháp khuyến khích đầu tư, ví dụ trợ cấp tiền mặt, miễn thuế.

doanh nghiệp đa sản phẩm (*multiproduct firm*) Doanh nghiệp sản xuất nhiều loại sản phẩm khác nhau. Lý thuyết kinh tế cơ bản tập trung vào doanh nghiệp sản xuất một loại sản phẩm để đơn giản hoá quá trình phân tích, mặc dù trên thực tế các doanh nghiệp thường sản xuất nhiều mẫu mã khác nhau của cùng một sản phẩm (phát triển sản phẩm) hoặc sản xuất nhiều sản phẩm khác nhau (đa dạng hoá).

doanh thu (*revenue*) Khoản tiền mà doanh nghiệp nhận được khi bán hàng hoá và dịch vụ do nó sản xuất ra. Doanh thu được tính bằng cách lấy giá bán nhân với lượng hàng bán ra.

doanh thu bán hàng (*sales revenue*) Thu nhập kiếm được từ việc bán hàng hoá và dịch vụ. Doanh thu bán hàng phụ thuộc vào sản lượng tiêu thụ và giá sản phẩm.

doanh thu bình quân (*average revenue*) Doanh thu tính trên một đơn vị sản lượng. Nếu ký hiệu sản lượng là Q , doanh thu là R , thì doanh thu

bình quân (AR) bằng:

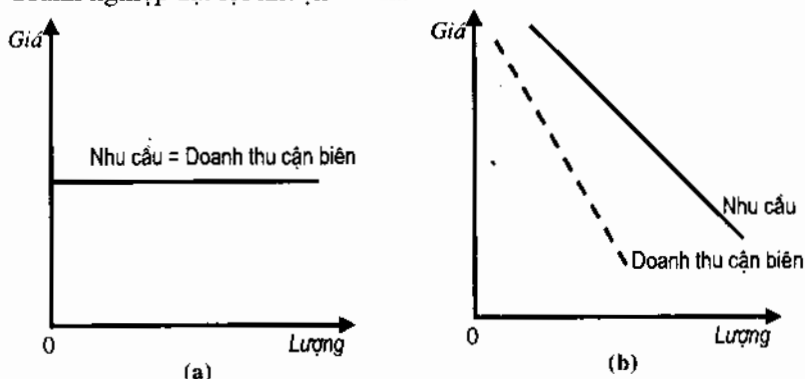
$$AR = \frac{R}{Q}$$

Vì doanh thu bằng giá cả nhân với lượng hàng ($R = P \times Q$), nên

$$AR = \frac{R}{Q} = \frac{P \times Q}{Q} = P$$

Như vậy, doanh thu bình quân bằng giá cả. Điều này hàm ý tất cả các đường gần doanh thu bình quân với giá cả đều có đồ thị giống đường cầu - đường gần giá cả với sản lượng.

doanh thu cận biên (*marginal revenue*) Phần doanh thu tăng thêm do bán thêm một đơn vị sản phẩm. Trong điều kiện cạnh tranh hoàn hảo, các doanh nghiệp đối mặt với đường cầu nằm ngang tại mức giá thị trường (doanh thu cận biên = giá cả) như được minh họa trong hình 21a. Trong điều kiện cạnh tranh không hoàn hảo, ví dụ thị trường độc quyền, các doanh nghiệp đối mặt với đường cầu và đường doanh thu cận biên dốc xuống. Khi đó doanh thu cận biên nhỏ hơn giá cả (hình 21b). Khi giá giảm, đơn vị sản phẩm tăng thêm đem lại lượng doanh thu nhỏ hơn so với đơn vị sản phẩm trước đó. Doanh thu cận biên tác động qua lại với chi phí cận biên để xác định mức sản lượng cho phép doanh nghiệp đạt lợi nhuận tối đa.

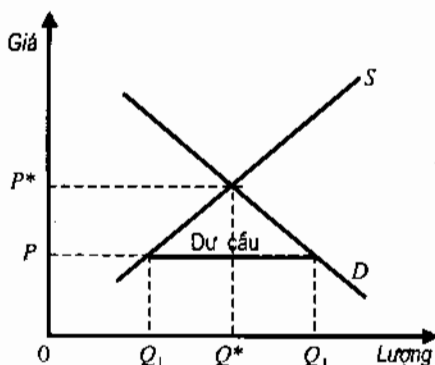


Hình 21. Doanh thu cận biên.

dòng tiền mặt hay **các khoản tiền mặt** (*cash flow*) Thuật ngữ này thường được dùng theo hai nghĩa. Theo nghĩa rộng thường được dùng trong phân tích tài chính, đó là những thay đổi của tài khoản tiền mặt

diễn ra trong thời kỳ kế toán. Bản kết toán dòng tiền mặt nằm trong báo cáo hàng năm của các công ty. Nó phân tích tất cả những thay đổi ảnh hưởng tới tiền mặt sử dụng trong kinh doanh, đầu tư và hoạt động tài chính. Ví dụ, lợi nhuận ròng thu được từ kinh doanh làm tăng dòng tiền mặt, việc mua một ngôi nhà làm giảm dòng tiền mặt, trong khi việc phát hành cổ phiếu, trái phiếu làm tăng dòng tiền mặt. Khi lượng tiền mặt thu được lớn hơn lượng tiền mặt chi ra, người ta gọi đó là dòng tiền mặt dương, còn khi lượng tiền mặt thu được nhỏ hơn lượng tiền mặt chi ra, người ta gọi đó là dòng tiền mặt âm. Các công ty có tổng tài sản lớn hơn tổng các khoản nợ vẫn có thể bị phá sản vì họ không tạo ra đủ tiền mặt để đáp ứng các khoản nợ lưu động. Theo nghĩa hẹp, thường dùng trong phân tích đầu tư, đó là lợi nhuận, hay thu nhập ròng, cộng với lượng tiền trích vào quỹ khấu hao. Đây chính là nguồn vốn nội bộ dài hạn mà doanh nghiệp có thể sử dụng vào mục đích đầu tư. Người mua cổ phần quan tâm tới dòng tiền mặt từ kinh doanh vì nó ảnh hưởng tới khả năng thanh toán cổ tức của doanh nghiệp.

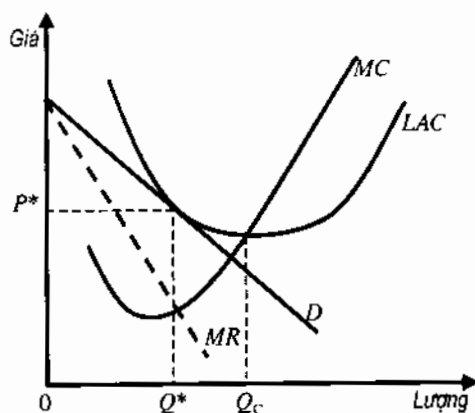
dư cầu hay thiếu hụt, tình trạng (*excess demand or shortage*) Tình hình trong đó lượng cầu về một sản phẩm (OQ_2 trong hình 22) vượt quá lượng cung (OQ_1) tại mức giá hiện hành trên thị trường (OP). Trong thị trường cạnh tranh, tình trạng dư cầu tạo ra sức ép làm cho giá cả giảm xuống. Nguyên nhân ở đây là các nhà cung cấp buộc phải giảm giá để bán hết lượng hàng dư ra. Tuy nhiên, trên những thị trường có sự kiểm soát của chính phủ, tình trạng dư cầu hay thiếu hụt có thể tồn tại trong thời gian dài.



Hình 22. Tình trạng dư cầu.

đư thừa công suất hay **đư thừa năng lực sản xuất**, tình trạng (*excess capacity*) Tình hình trong đó một hay nhiều công ty có nhiều năng lực sản xuất hơn mức cần thiết để đáp ứng nhu cầu hiện tại. Do đó, một phần năng lực của công ty hay ngành không được sử dụng. Tình trạng dư thừa năng lực sản xuất có nguyên nhân ở sự giảm sút (tạm thời hoặc lâu dài) của nhu cầu hoặc đầu tư quá nhiều vào nhà máy mới so với xu thế phát triển dài hạn của nhu cầu. Nó có thể bị loại trừ nhờ sức ép cạnh tranh, buộc các nhà sản xuất không có hiệu quả do không tận dụng hết công suất phải rời bỏ ngành hoặc hợp lý hoá sản xuất (cắt giảm năng lực sản xuất).

Trong lý thuyết kinh tế, khái niệm dư thừa năng lực sản xuất còn được dùng để chỉ cơ cấu chi phí của các công ty hoạt động trên thị trường cạnh tranh không hoàn hảo. Hình 23 minh hoạ cho tác động của cạnh tranh độc quyền đối với tình trạng dư thừa năng lực sản xuất. Hãy chú ý rằng sản lượng của một ngành được coi là tối đa, tức công suất được sử dụng hết, khi tất cả các công ty trong ngành sản xuất ở điểm tối thiểu trên đường tổng chi phí bình quân dài hạn.



Hình 23. Dư thừa năng lực sản xuất. Trong điều kiện cạnh tranh độc quyền, điểm cân bằng (tối đa hoá lợi nhuận) đối với một công ty là Q^* . Điểm này nằm ở bên trái điểm tối thiểu hoá chi phí trên đường tổng chi phí bình quân dài hạn (LAC). Sản lượng của ngành thấp hơn và chi phí cao hơn điểm tối ưu. Bởi vậy, mức dư thừa năng lực sản xuất được tính bằng phần chênh lệch giữa sản lượng mà ngành thực tế sản xuất ra và sản lượng làm tối thiểu hoá chi phí của ngành (khoảng cách Q^*Q_c).

dự án chìa khoá trao tay (*turnkey project*) Dự án xây dựng, chẳng hạn một nhà máy, do một doanh nghiệp hay tập đoàn doanh nghiệp hoàn thành và chủ đầu tư có thể sử dụng ngay sau khi nhận bàn giao, không cần đầu tư thêm để hoàn thiện công trình.

dự báo (*forecasting*) Quá trình tạo ra các số liệu dự đoán về tình hình kinh tế nói chung và thị trường nói riêng trong tương lai, phục vụ cho việc ra các quyết định của doanh nghiệp hoặc hoạch định chính sách của chính phủ. Có nhiều phương pháp dự báo được sử dụng để ước lượng các chỉ tiêu phản ánh tình hình kinh tế tương lai, từ những nhận định hoàn toàn chủ quan đến các phương pháp phức tạp, đòi hỏi phải thu thập nhiều số liệu và tốn kém. Chúng ta có thể phân loại các phương pháp dự báo như sau:

a. Các phương pháp điều tra. Loại phương pháp này gắn với việc phỏng vấn những người có liên quan để biết được nhận định, ý định của họ trong tương lai. Chẳng hạn, người ta phỏng vấn người tiêu dùng hay người mua hàng đầu tư về ý định mua hàng của họ trong tương lai, sau đó các chuyên gia sẽ tổng hợp số liệu điều tra và đưa ra dự báo về xu thế phát triển tương lai của thị trường.

b. Các phương pháp thực nghiệm. Loại phương pháp này tạo ra những kết quả dự báo nhu cầu về sản phẩm mới và cải tiến dựa trên việc quan sát phản ứng của người tiêu dùng trong các mẫu cố định nhỏ hoặc lớn trên thị trường bán thử.

c. Phương pháp ngoại suy. Phương pháp này sử dụng dãy số thời gian về các hiện tượng kinh tế trong quá khứ để phân tích, xác định xu thế phát triển của chúng, sau đó dựa vào đó để ngoại suy (tức dự báo) cho tương lai. Nó ngầm giả định là các mối liên hệ lịch sử tồn tại trong quá khứ sẽ tiếp tục tồn tại trong tương lai mà không cần khảo sát mối quan hệ nhân quả giữa các biến số liên quan trong tương lai. Dãy số thời gian thường bao gồm xu thế phát triển dài hạn, những biến động chu kỳ mang tính trung hạn và những biến động ngắn hạn mang tính thời vụ, chịu ảnh hưởng của những tác động ngắn hạn, ngẫu nhiên. Các phương pháp như số bình quân trượt, san bằng số mũ có thể được dùng để phân tích và dự tính một dãy số thời gian, mặc dù nhìn chung chúng không đáng tin cậy khi dự báo những biến động mạnh, bất thường trong các biến số kinh tế.

d. Phương pháp các chỉ báo chủ đạo. Phương pháp này dùng giá trị hiện tại của các chỉ báo thống kê để dự báo giá trị tương lai của các biến số kinh tế. Chẳng hạn, người ta coi các chỉ báo như kế hoạch đầu

tư xây dựng cơ bản của các doanh nghiệp và số công trình xây dựng mới đem vào sử dụng là hàn thử biểu để dự báo các giá trị như mức hoạt động kinh tế, nhu cầu về sản phẩm. Các chỉ báo này rất hữu ích khi phải dự báo những thay đổi mạnh mẽ trong giá trị của một số biến số liên quan.

e. Phương pháp phân tích đầu vào - đầu ra, phân tích I-O hay phân tích liên ngành. Phương pháp này sử dụng các bảng đầu vào đầu ra (I-O), còn gọi là bảng cân đối liên ngành, để chỉ ra mối liên hệ giữa các ngành và phân tích xem sự thay đổi trong điều kiện cung cầu ở các ngành ảnh hưởng tới nhu cầu về sản phẩm của một ngành như thế nào. Chẳng hạn, các nhà sản xuất phụ tùng ô tô dùng phương pháp này để ước tính nhu cầu tương lai về ô tô và kế hoạch sản xuất của các nhà sản xuất là khách hàng chủ yếu của họ.

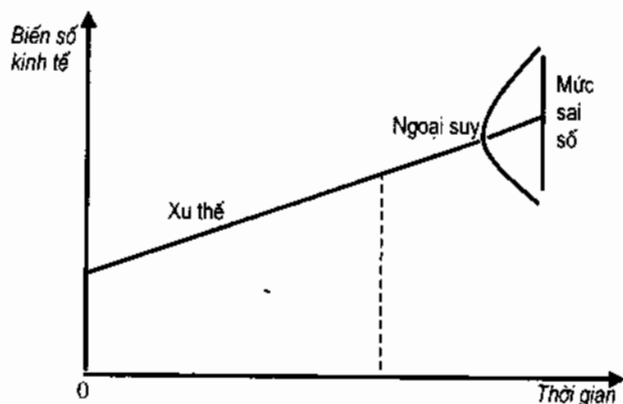
f. Phương pháp kinh tế lượng. Các phương pháp này dự báo giá trị tương lai của biến số kinh tế bằng cách khảo sát các biến số được coi là có liên hệ nhân quả với chúng. Mô hình kinh tế lượng gắn các biến số kinh tế lại với nhau bằng những phương trình có thể ước lượng được về mặt thống kê, sau đó dùng chúng làm cơ sở để dự báo. Khi sử dụng phương pháp kinh tế lượng, người ta phải phân tích để xác định xem những biến số độc lập nào tác động trực tiếp tới biến số phụ thuộc cần dự báo. Chẳng hạn, để dự báo lượng cầu về một sản phẩm (Q), chúng ta thiết lập một phương trình để gắn nó với giá sản phẩm (P) và thu nhập (Y) là hai nhân tố mà chúng ta nhận định là tác động trực tiếp tới lượng cầu:

$$Q = a + bP + cY$$

sau đó chúng ta sử dụng số liệu lịch sử của Q , P , Y để ước lượng các hệ số hồi quy a , b và c . Mô hình kinh tế lượng có thể bao gồm một phương trình như trên, nhưng cũng có thể bao gồm nhiều phương trình để mô tả các mối quan hệ nhân quả phức tạp.

Không có phương pháp dự báo nào đem lại kết quả dự báo hoàn toàn chính xác. Vì vậy khi tiến hành dự báo, chúng ta phải chấp nhận một mức sai số dự báo nhất định. Trong tình huống được minh họa bằng hình 24, chúng ta không thể ước lượng chính xác giá trị tương lai của một biến số kinh tế. Thay vào đó, chúng ta chấp nhận một phân phối xác suất của các kết cục tương lai tập trung xung quanh giá trị dự báo. Các kết cục này chỉ ra một khoảng biến thiên các giá trị và phân phối xác suất của chúng. Vì vậy, trong quá trình dự báo tình hình kinh tế tương lai, nhà dự báo phải nhận định xem nên chọn phương

pháp dự báo nào và phải kết hợp thông tin như thế nào từ các dự báo khác nhau.



Hình 24. Dự báo. Mức sai số dự kiến trong các dự báo kinh tế.

dự báo ARIMA (ARIMA forecasts) Những kết quả dự báo được tạo ra từ mô hình dãy số thời gian của "số bình quân trượt tích hợp tự tương quan" (viết tắt từ chữ cái đầu của các từ tiếng Anh là "ARIMA"). Những mô hình thuộc loại này được thiết lập trên cơ sở nắm bắt tất cả các đặc trưng trong dãy số thời gian của một biến số (như xu thế, tính chất chu kỳ và các yếu tố có tính hệ thống khác) bằng cách gán giá trị hiện tại của nó với các giá trị trễ của chính nó theo nhiều cách khác nhau.

dự toán ngân sách (budgeting) Quá trình soạn thảo ngân sách và đề ra các biện pháp kiểm soát ngân sách. Quá trình dự toán ngân sách khuyến khích cán bộ quản lý nghĩ về tương lai, góp phần phối hợp chức năng và hoạt động của các phòng ban trong một công ty với nhau, tạo ra cơ sở để xác định và giao trách nhiệm cho từng cán bộ quản lý, cũng như khuyến khích mọi người bằng cách đặt ra những tiêu chuẩn cần đạt được. Nó cũng bao gồm việc tạo ra các công cụ kiểm soát và thay đổi dự toán khi cần thiết.

dự toán vốn đầu tư, quá trình (capital budgeting) Quá trình phân bổ những nguồn vốn có thể sử dụng để tài trợ cho các dự án đầu tư. Người ta sử dụng nhiều phương pháp phục vụ cho mục đích này. Có những phương pháp kế toán truyền thống như phương pháp thời kỳ hoàn vốn và tỷ lệ hoàn vốn của đầu tư, nhưng không được các nhà kinh tế đánh giá cao. Họ khuyến nghị nên sử dụng những phương pháp như giá trị

hiện tại rỗng và tỷ suất hoàn vốn nội bộ dựa trên việc phân tích dòng tiền mặt được chiết khấu. Các phương pháp kế toán truyền thống không được ưa chuộng vì chúng không làm rõ dòng tiền mặt được tạo ra từ dự án đầu tư. Quá trình dự toán vốn đầu tư được nhiều tổ chức thực hiện bằng những phương pháp khác nhau và đem lại những kết quả khác nhau.

dự trữ (reserves) Số tiền gửi mà các ngân hàng thương mại (định chế tài chính được phép nhận tiền gửi) giữ lại để đáp ứng yêu cầu dự trữ của ngân hàng trung ương (thường gọi là dự trữ bắt buộc) và nhu cầu rút tiền mặt của khách hàng. Nếu tất cả các ngân hàng thương mại đều giữ lại toàn bộ tiền gửi và không cho vay, chúng ta nói đó là hệ thống ngân hàng *dự trữ một trăm phần trăm*. Nếu tất cả các ngân hàng thương mại chỉ giữ lại một phần tiền gửi và cho vay số còn lại, chúng ta nói đó là hệ thống ngân hàng *dự trữ một phần*. Các ngân hàng hiện đại đều là hệ thống dự trữ một phần: họ chỉ giữ lại một phần nhỏ tiền gửi và tìm cách cho vay hết số còn lại. Cách làm này là cơ sở cho việc tạo tiền gửi của các ngân hàng thương mại. Ví dụ, nếu một ngân hàng nhận được khoản tiền gửi bằng 1.000 đồng và duy trì tỷ lệ dự trữ bằng 20% tiền gửi, nó sẽ tìm cách cho ai đó vay hết số còn lại là 800 đồng ($= (1 - 0,2) \times 1000$). Nếu người đi vay gửi toàn bộ số tiền đã vay vào một ngân hàng khác, tổng số tiền gửi trong hệ thống ngân hàng sẽ tăng thêm 800 đồng. Việc làm cho tổng số tiền gửi cao hơn so với số tiền gửi ban đầu được gọi là quá trình tạo tiền gửi của các ngân hàng thương mại.

dự trữ ẩn (hidden reserve) Việc đánh giá quá thấp tài sản có hoặc đánh giá quá cao các khoản nợ của công ty trong bản tổng kết tài sản. Chẳng hạn giá trị đất đai và nhà xưởng của một công ty được trình bày trong bảng tổng kết tài sản theo chi phí lịch sử hay chi phí ban đầu, mặc dù giá thị trường hiện hành của những tài sản này có thể cao hơn nhiều. Bởi vậy, nếu chúng được định giá lại để phản ánh đúng giá trị thị trường hiện hành, phân chênh lệch có thể chính thức được sửa đổi trong bản tổng tài sản sẽ là phần dự trữ vốn bổ sung. Xem *hạch toán lạm phát*.

dự trữ bắt buộc, tỷ lệ (reserve requirements) Tỷ lệ phần trăm tiền gửi mà các ngân hàng thương mại buộc phải giữ làm dự trữ theo yêu cầu của ngân hàng trung ương. Thông thường, các ngân hàng thương mại phải gửi số tiền này vào một *tài khoản đặc biệt* ở ngân hàng trung ương. Ngoài ra, cũng cần chú ý rằng ngân hàng trung ương thường quy định tỷ lệ dự trữ bắt buộc khác nhau cho các khoản tiền gửi có kỳ hạn khác nhau.

dự trữ dồi ra, tỷ lệ (*excess reserves*) Số tiền dự trữ vượt quá mức dự trữ bắt buộc do ngân hàng trung ương quy định và các ngân hàng thương mại phải chấp hành. Thông thường, các ngân hàng thương mại giữ lại một phần dự trữ này để đáp ứng nhu cầu rút tiền mặt hàng ngày của khách hàng và tìm cách cho vay hết số còn lại. Nếu các ngân hàng không cho vay hết vì không tìm được người vay, chúng ta nói họ có dự trữ dư thừa.

dự trữ dự phòng (*contingency reserve*) Dự trữ để đề phòng các trường hợp bất thường xảy ra và phục vụ cho các yêu cầu khác không thể lường hoá được. Ở Anh, khái niệm này dùng để chỉ phần dự trữ không đưa vào kế hoạch chi tiêu của chính phủ. Nó được sử dụng để trang trải các khoản chi tiêu vượt quá kế hoạch.

dự trữ điều hoà (*buffer stocks*) Lượng hàng hoá được dự trữ để điều hoà sự biến động của giá hàng sơ chế (ví dụ đồng, đường, cà phê). Tổ chức có nhiệm vụ bình ổn giá sử dụng dự trữ này để giảm nhẹ biến động của giá cả bằng cách bán hàng dự trữ khi giá cao và mua vào khi giá thấp. Cách làm này được cả các tổ chức quốc tế, chính phủ (gọi là quỹ bình ổn giá) và doanh nghiệp (gọi là dự trữ điều hoà) thực hiện. Quy mô của loại dự trữ này bị giới hạn bởi chi phí bảo quản và khả năng tài chính. Vì vậy, nó có thể làm giảm nhẹ những biến động ngắn hạn trong giá cả, nhưng vô hiệu trong việc chống lại xu thế gia tăng dài hạn của giá cả. Trong dài hạn, người ta phải tìm ra những biện pháp triệt để hơn.

dự trữ đối ngoại (*external reserve*) Dự trữ phương tiện thanh toán quốc tế (ngoại tệ, vàng, v.v...) của một nước để xử lý các trường hợp thâm hụt cán cân thanh toán ngắn hạn và trung hạn.

dự trữ ngoại hối (*foreign exchange reserves*) Xem *dự trữ quốc tế*.

dự trữ ngoại tệ (*reserves*) Tài khoản bằng tiền (ngoại tệ) mà các nước quản lý để thanh toán các khoản thâm hụt cán cân thanh toán. Xem *dự trữ quốc tế*.

dự trữ quốc tế hay dự trữ ngoại hối (*international reserves or foreign exchange reserves*) Những tài sản tài chính được sử dụng để xử lý các khoản thâm hụt cán cân thanh toán giữa các nước. Dự trữ quốc tế (còn gọi là dự trữ hối đoái, dự trữ ngoại hối) bao gồm vàng, ngoại tệ, quyền rút vốn của IMF và quyền rút vốn đặc biệt (*SDR*).

Đ

đa dạng hoá, sự (*diversification*) Quá trình trong đó một địa phương, một công ty hoặc cá nhân tìm cách tăng thêm lĩnh vực hoạt động hoặc mặt hàng sản xuất kinh doanh để giảm bớt rủi ro gắn liền với việc chuyên môn hoá quá mức. Chẳng hạn, các chính sách của chính phủ hướng vào việc giảm bớt khả năng thương tổn của một vùng trong nền kinh tế, ví dụ vùng chuyên canh một loại nông sản hay tập trung sản xuất một loại sản phẩm duy nhất. Đôi khi các doanh nghiệp tìm cách giảm bớt rủi ro bằng cách hoạt động trên nhiều thị trường không nhất thiết phải có quan hệ với nhau. Các cá nhân tìm cách làm tăng mức an toàn của khối lượng cổ phiếu mà họ nắm giữ bằng cách tránh nguy cơ tạo ra bởi việc đầu tư tất cả vốn liếng vào một công ty theo kiểu được ăn cả ngã về không.

Sự đa dạng hoá của các doanh nghiệp dẫn đến việc tăng cường độ cạnh tranh. Song cái gọi là các hiệp định không xâm phạm lẫn nhau của các công ty đa dạng hoá có thể làm giảm sự cạnh tranh trên một số thị trường.

đại diện, người, sự (*proxy*) Sự ủy quyền cho một người hoặc doanh nghiệp hành động thay thế cho một người khác. Chẳng hạn trước đại hội cổ đông hàng năm của một công ty, những cổ đông không thể tham dự và bỏ phiếu về những vấn đề nêu trong chương trình nghị sự có thể viết giấy ủy quyền cho ai đó để dự đại hội và bỏ phiếu thay cho mình. Quyền đại diện thường được trao cho hội đồng giám đốc đương nhiệm để họ bỏ phiếu khi thấy thích hợp, vì vậy mới có khái niệm "phiếu đại diện".

đại hội cổ đông hàng năm (*annual general meeting*). Xem *hội nghị hàng năm*.

đại lượng thống kê hay thống kê (*statistic*) Đại lượng được tính toán để tổng hợp số liệu, ví dụ số bình quân, phương sai, các tham số của phương trình hồi quy. Chúng ta có thể gọi tắt đây là các thống kê hay gọi đầy đủ là đại lượng thống kê.

đánh đổi, sự (*trade-off*) Sự xung đột giữa các mục tiêu chính sách dẫn tới kết quả là chỉ đạt được một mục tiêu chính sách sau khi đã từ bỏ mục tiêu khác. Khái niệm này thường được dùng trong bối cảnh lạm phát và thất nghiệp cùng tồn tại: chính phủ chỉ có thể giảm được thất nghiệp khi

làm tăng lạm phát, hay nói cách khác là cái giá của việc cắt giảm thất nghiệp là lạm phát và ngược lại. Nếu sự đánh đổi này tồn tại, thì chính phủ không thể đồng thời cắt giảm lạm phát và thất nghiệp, mà chỉ có thể "đổi" một ít lạm phát lấy một ít thất nghiệp. Xem *đường Phillips*.

đánh thuế (taxation) Việc huy động nguồn thu của chính phủ từ thuế đánh vào thu nhập và chi tiêu của hộ gia đình và doanh nghiệp. Thuế đánh vào thu nhập bao gồm thuế thu nhập cá nhân và thuế công ty; thuế đánh vào chi tiêu bao gồm thuế doanh thu và thuế tiêu thụ đặc biệt. Ở nhiều nước, người ta còn thu thuế bất động sản và tài sản cá nhân, cũng như thuế doanh thu và thuế thu nhập ở cấp bang và địa phương. Trong mô hình về vòng chu chuyển của thu nhập quốc dân, thuế được coi là một khoản rút ra. Thuế được sử dụng để tài trợ cho chi tiêu của chính phủ và làm công cụ của chính sách tài chính trong việc điều tiết tổng mức chi tiêu (tổng cầu) trong nền kinh tế.

đánh thuế trùng (double taxation) Thuật ngữ này có thể được hiểu theo hai nghĩa:

1. Đánh thuế thu nhập và lợi nhuận ở nước tạo ra thu nhập và đánh thuế một lần nữa khi những khoản thu nhập và lợi nhuận này được chuyển về nước của người kiếm được thu nhập. Việc đánh thuế hai lần như vậy có thể cản trở đáng kể sự di chuyển quốc tế của lao động và tư bản. Vì vậy, các nước thường ký hiệp định tránh đánh thuế hai lần và các khoản thu nhập thường chỉ phải chịu thuế ở nước kiếm được thu nhập.

2. Một số khoản thuế bị đánh nhiều lần. Ví dụ các công ty phải nộp thuế lợi nhuận, sau đó khi lợi nhuận được chia dưới dạng cổ tức, người nhận cổ tức lại phải nộp thuế thu nhập một lần nữa.

đảo hối, sự, hành vi (arbitrage). Xem *ác bát*.

đảo vốn, sự (capital reversing) Việc vận dụng một kỹ thuật sản xuất khi cả giá trị của khối lượng tư bản sử dụng và tỷ suất lợi nhuận đều tăng. Điều này hàm ý có mối quan hệ thuận giữa giá trị tư bản và tỷ suất lợi nhuận. Khi chỉ có hai kỹ thuật sản xuất được coi là có tính đảo vốn, thì ban đầu người ta sử dụng kỹ thuật đem lại nhiều lợi nhuận hơn; nhưng khi tỷ suất lợi nhuận tăng đến một mức nhất định, người ta quay lại sử dụng kỹ thuật sản xuất có lợi nhuận thấp hơn mà trước đây đã bị bỏ qua. Trường hợp này được gọi là *chuyển đổi kép*. Nếu số lượng kỹ thuật sản xuất lớn hơn 2, thì có thể không xuất hiện sự chuyển đổi kép và kỹ thuật sản xuất bị bỏ qua không bao giờ được tái sử dụng. Tuy nhiên, những kỹ

thuật sản xuất được coi là không có lãi khi tỷ suất lợi nhuận thấp sẽ được sử dụng khi tỷ suất lợi nhuận tăng lên.

đạo hàm riêng chéo (*cross partial derivative*) Đạo hàm của một hàm tính cho một biến số độc lập, sau đó tiếp tục tính cho các biến độc lập khác. Chẳng hạn đối với hàm hai biến:

$$Y = f(X, Z)$$

có đạo hàm riêng chéo như sau

$$f_{xz} = \frac{d\left(\frac{dY}{dX}\right)}{dZ}$$

Nhìn chung, việc chọn cách lấy đạo hàm của biến độc lập nào trước không quan trọng.

Đạo luật Celler-Kefauver (*Celler-Kefauver Act*) Đạo luật này được ban hành năm 1950 ở Mỹ nhằm sửa đổi Đạo luật Clayton. Mục tiêu của nó là tăng cường cơ sở pháp lý để đối phó với những trường hợp sáp nhập có mục đích chống lại cạnh tranh. Điểm đặc biệt trong đạo luật này là nó bị gạt bỏ trong các đạo luật trước đó khi cho phép các trường hợp sáp nhập trên cơ sở mua tài sản của công ty, chứ không phải mua cổ phần. Nó cấm không cho công ty trong một ngành sáp nhập với nhau nếu ngành này có xu hướng độc quyền hoá. Tác dụng lớn của nó là ở chỗ nó cấm các công ty lớn sáp nhập theo chiều ngang và chiều dọc.

Đạo luật Clayton (*Clayton Act*) Đạo luật được Quốc hội Mỹ ban hành vào năm 1914. Mục đích của nó là đưa ra định nghĩa cụ thể về các trường hợp vi phạm luật chống độc quyền nhằm làm cho đạo luật Sherman bớt mập mờ hơn. Đạo luật Clayton cấm các thủ đoạn như: sự phân biệt giá dẫn tới sự suy giảm cạnh tranh đáng kể hoặc dẫn tới độc quyền; các hợp đồng cản trở người mua bán hàng cho đối thủ cạnh tranh của người bán; các hợp đồng ràng buộc; việc mua một công ty dẫn tới làm giảm cạnh tranh đáng kể; và hội đồng giám đốc đan xen nhau giữa các đối thủ cạnh tranh. Đạo luật này cũng khẳng định rằng các quy định về chống độc quyền không áp dụng đối với người lao động (tức công đoàn).

Đạo luật Lúa mì (*Corn Law*) Đạo luật của Anh ra đời năm 1815 và bị huỷ bỏ vào năm 1846. Mục tiêu của nó là giữ giá lúa mì ở mức cao bằng cách cấm nhập khẩu khi giá trong nước giảm xuống dưới một

mức nhất định. Chính cuộc tranh luận xung quanh Đạo luật Lúa mì tạo ra bước khởi đầu cho lý thuyết hiện đại về thương mại quốc tế.

Đạo luật về Bảo hiểm Xã hội năm 1935 (*Social Security Act of 1935*)

Một chương trình cơ bản của Mỹ được sửa đổi nhiều lần về việc trợ cấp xã hội cho những người già không nơi nương tựa, bảo hiểm y tế và tàn tật, và trợ cấp thất nghiệp. Đạo luật này cũng bao gồm cả trợ cấp thực phẩm, trợ cấp nhà ở và trợ cấp con. Một phần chương trình trợ cấp ghi trong đạo luật này do Chính phủ liên bang Mỹ quản lý, một phần do chính quyền các bang và địa phương quản lý. Các chương trình bảo hiểm xã hội được tài trợ bằng thuế quỹ lương mà người chủ và người lao động phải đóng góp. Trong những năm gần đây, tuổi thọ của người Mỹ tăng lên, vì vậy người ta đã đưa ra nhiều chương trình xã hội mới và các khoản thuế quỹ lương và trợ cấp cũng tăng lên. Nguyên tắc chung áp dụng cho các chương trình bảo hiểm là lấy thu bù chi, không trích từ ngân sách nhà nước. Tuy nhiên trên thực tế, chính phủ nhiều nước phải trích từ ngân sách ra để bù lại phần thiếu hụt của các chương trình bảo hiểm.

Đạo luật về Cải cách Thuế năm 1986 (*Tax Reform Act 1986*)

Trường hợp sửa đổi lớn đối với các khoản thuế thu nhập liên bang ở Mỹ. Đạo luật này xóa bỏ phần lớn các khe hở mà người nộp thuế có thể lợi dụng. Nó cũng đưa ra các điều khoản giảm thuế cho một loạt nhóm người nộp thuế và cắt giảm mức thuế bình quân. Trên thực tế, lần sửa đổi này có lợi cho nhóm người giàu nhất và có hại cho các tầng lớp khác. Các điều khoản được quy định cho người độc thân và có gia đình như sau:

Nội dung chính của Đạo luật về Cải cách Thuế năm 1986:

Những người có gia đình cùng đăng ký thu nhập

Thuế suất

15%

28%

Nhóm thuế

0 đến 29750 đôla

trên 29750 đôla

(đối với những người có gia đình nhưng đăng ký thu nhập riêng, nhóm thuế 28% bắt đầu từ mức thu nhập 14.875, tức một nửa số thuế cho mức thu nhập chung của họ)

Chủ gia đình

Thuế suất

15%

28%

Nhóm thuế

0 đến 23900 đôla

trên 23900 đôla

Người độc thân

Thuế suất

15%

28%

Nhóm thuế

0 đến 17850 đôla

trên 17850 đôla

Từ năm 1989, mức thu nhập phải chịu thuế suất từ 28% trở lên được điều chỉnh để loại trừ ảnh hưởng của lạm phát.

Đạo luật Quan hệ Lao động Quốc gia (*National Labour Relation Act*)

Đạo luật điều tiết quan hệ giữa người lao động và giới chủ ở Mỹ, còn gọi là Đạo luật Wagner năm 1935. Nó chỉ áp dụng cho những công nhân sản xuất hàng hoá trao đổi trên phạm vi toàn nước Mỹ (hay giữa các bang). Nó tạo ra cơ chế để người lao động chọn đại diện của mình trong các cuộc bầu cử của công đoàn, cũng như để Hội đồng Quan hệ Lao động Quốc gia thi hành đạo luật Wagner. Sau chiến tranh thế giới thứ hai, người ta cho rằng công đoàn quá mạnh và năm 1947, Hạ viện Mỹ đã phê chuẩn nhiều điểm sửa đổi trong Đạo luật về Quan hệ Lao động Quốc gia và tập hợp thành Đạo luật Taft-Hartley, một đạo luật được thiết kế để giảm bớt sức mạnh của công đoàn.

Đạo luật về Tự do hoá các Định chế Nhân tiền gửi và Quản lý tiền tệ

1980 (*Depository institutions Deregulation and Monetary Control Act 1980*) Đạo luật được Quốc hội Mỹ phê chuẩn vào năm 1980. Đây là đạo luật chi tiết nhất về hệ thống ngân hàng và thị trường tài chính Mỹ từ khi có đạo luật về Dự trữ Liên bang năm 1913 và hai Đạo luật về ngân hàng năm 1933 và 1943. Đạo luật này bao hàm nhiều thay đổi được thực hiện với mục đích cải thiện môi trường cạnh tranh cho các định chế tài chính và khả năng quản lý cung tiền của Hội đồng Thống đốc Quỹ Dự trữ Liên bang Mỹ.

đặc tính (*attribute*) Một thuộc tính hay tính chất của hàng hoá. Ví dụ một ngôi nhà có những tính chất như có nhiều phòng, có ga ra, lò sưởi, gần cửa hàng hay trung tâm thương mại, môi trường sạch đẹp. Chú ý rằng các thuộc tính này vượt ra ngoài tính chất của hàng hoá với tư cách một vật, chẳng hạn địa điểm ngôi nhà. Khi nói đến nhu cầu về hàng hoá, các nhà kinh tế muốn nói tới những thuộc tính hay đặc tính này của nhu cầu.

dấu cơ, sự (*speculation*) Mua hoặc bán hàng hóa, tài sản hiện vật và tài chính với mục đích bán hoặc mua lại với giá cao hơn hoặc thấp hơn để kiếm lợi nhuận. Các nhà dấu cơ là những người thích mạo hiểm và sẵn

sàng tiến hành mua bán khi dự kiến có sự thay đổi của giá cả trong tương lai.

dầu tư (investment) 1. Chi tiêu để mua các chứng khoán tài chính, chẳng hạn cổ phần, trái phiếu. Trong trường hợp này, người ta còn sử dụng khái niệm *dầu tư tài chính*, *dầu tư gián tiếp*. Các cá nhân, doanh nghiệp và định chế tài chính thực hiện hoạt động đầu tư tài chính với mục đích thu lợi tức dưới dạng lãi suất, cổ tức hay sự lên giá chứng khoán.

2. Chi tiêu để mua sắm tài sản cố định (*dầu tư cố định*, kể cả nhà ở) hay hàng tồn kho (*dầu tư vào vốn luân chuyển*, *dầu tư lưu động*). Người ta còn gọi đây là *dầu tư hiện vật* để phân biệt với *dầu tư tài chính*. Nếu không nói gì thêm, khái niệm *dầu tư* trong các phân tích kinh tế được dùng để chỉ *dầu tư hiện vật*. *Dầu tư hiện vật* tạo ra các tài sản mới và làm tăng *khối lượng tư bản* hay *năng lực sản xuất* của nền kinh tế, còn *dầu tư tài chính* chỉ dẫn tới sự chuyển giao quyền sở hữu những tài sản *hiện có* từ thể nhân hay pháp nhân này cho thể nhân hay pháp nhân khác.

Các khoản *dầu tư* từ nguồn tiết kiệm trong nước đòi hỏi phải có sự hy sinh tiêu dùng hiện tại, tức phải giữ lại thu nhập chứ không chi cho tiêu dùng, qua đó giải phóng nguồn lực để tài trợ cho *dầu tư*. Chi tiêu cho *dầu tư* cũng là thành tố của tổng cầu và là khoản bơm vào vòng chu chuyển của thu nhập quốc dân. Trong phân tích thu nhập quốc dân, các khoản *dầu tư* để cung ứng sản phẩm xã hội như đường xá, bệnh viện, trường học được coi là bộ phận cấu thành chi tiêu của chính phủ (hay công cộng). Chi tiêu của chính phủ có thể được tách ra thành chi tiêu thường xuyên (còn gọi là tiêu dùng cuối cùng của chính phủ) và chi cho *dầu tư* của chính phủ. Hoạt động *dầu tư* của chính phủ làm tăng khối lượng tư bản xã hội (cầu cống, đường xá, trường học, bệnh viện, v.v...). Nếu cộng chi tiêu cho *dầu tư* của chính phủ với chi tiêu cho *dầu tư* của khu vực tư nhân, chúng ta sẽ được *dầu tư quốc gia*.

Dầu tư quốc gia, hay tổng mức *dầu tư*, là tổng khối lượng *dầu tư* được thực hiện trong nền kinh tế trong một thời kỳ nhất định, thường là 1 năm. Tổng *dầu tư* có thể phân thành *dầu tư thay thế* và *dầu tư ròng*. *Dầu tư thay thế* là mức *dầu tư* cần thiết để thay thế bộ phận tư bản hao mòn (cả hữu hình và vô hình) khi được sử dụng vào việc sản xuất ra sản lượng. Về nguyên tắc, phần *dầu tư thay thế* bằng quỹ khấu hao, tức số tiền doanh nghiệp trích ra để bù đắp phần tiêu hao tư bản. *Dầu tư ròng* là mức *dầu tư* vượt quá mức *dầu tư thay thế*. Nó là yếu tố làm

tăng khối lượng tư bản của nền kinh tế. Cần chú ý rằng đầu tư ròng mang dấu âm khi tổng đầu tư nhỏ hơn mức khấu hao.

Ngoài các yếu tố có liên quan đến tiêu hao tư bản, tổng đầu tư (thường gọi tắt là đầu tư) còn phụ thuộc vào những yếu tố khác. Trong phân tích thu nhập quốc dân, hiệu quả đầu tư và lãi suất là những yếu tố quan trọng quyết định đầu tư. Tầm quan trọng của đầu tư nằm ở phần đóng góp của nó vào sự thịnh vượng kinh tế. Việc xây dựng nhà máy mới, bổ sung thêm máy móc, trang thiết bị, đầu tư vào công nghệ và sản phẩm mới v.v... tạo ra khả năng cung ứng nhiều hàng hoá và dịch vụ phức tạp hơn cho người tiêu dùng. Xem *đầu tư cố định*, *tăng trưởng kinh tế*.

đầu tư chiều rộng (*capital widening*) Quá trình tích lũy tư bản với tốc độ đúng bằng tốc độ tăng của lực lượng lao động, do đó tỷ lệ vốn/lao động không thay đổi. Xem thêm *đầu tư chiều sâu*.

đầu tư chiều sâu (*capital deepening*) Quá trình tích lũy tư bản với tốc độ nhanh hơn tốc độ tăng của lực lượng lao động. Nói cách khác, khái niệm này dùng để chỉ quá trình đầu tư làm tăng tỷ lệ tư bản/lao động (còn gọi là mức trang bị tư bản). Xem *đầu tư chiều rộng*.

đầu tư cố định (*fixed investment*) Khái niệm dùng để chỉ các khoản đầu tư vào nhà xưởng, máy móc, thiết bị hoặc các hàng hoá lâu bền khác (có thời hạn sử dụng trên 1 năm). Đầu tư cố định còn được gọi là tích lũy hoặc hình thành tài sản cố định. Nó có thể được dùng để thay thế tài sản cố định hao mòn và thanh lý hoặc làm tăng khối lượng tư bản trong nền kinh tế.

Các khoản (hay công trình) đầu tư cố định để cung cấp các dịch vụ xã hội như đường xá, cầu cống, bến cảng, bệnh viện, trường học v.v... thường do chính phủ thực hiện là một bộ phận cấu thành mức chi tiêu hàng năm của chính phủ. Các khoản đầu tư cố định vào nhà xưởng, máy móc, trang thiết bị của khu vực tư nhân chịu ảnh hưởng bởi tỷ suất lợi nhuận (hay tỷ lệ hoàn vốn) dự kiến từ các công trình đầu tư đó và mức chi phí vốn cần thiết để tài trợ cho các khoản đầu tư dự kiến. Khi thẩm định các công trình đầu tư trong khu vực công cộng, người ta cũng có thể sử dụng tỷ lệ hoàn vốn dự kiến trên cơ sở phân tích, tính toán các chi phí và ích lợi xã hội. Xem *đầu tư vào hàng tồn kho*.

đầu tư gián tiếp hay **đầu tư pôtfoliô** (*indirect investment or portfolio investment*) Khoản tiền chi ra để mua chứng khoán tài chính, chẳng hạn cổ phiếu và trái phiếu. Xem *đầu tư*.

dầu tư lưu động (*inventory investment*) Xem **dầu tư vào hàng tồn kho**.

dầu tư nước ngoài (*foreign investment*) Khái niệm dùng để chỉ các khoản đầu tư của cư dân (cá nhân, công ty, định chế tài chính, chính phủ, tổ chức quốc tế) thuộc các nền kinh tế nước ngoài vào nền kinh tế trong nước và của cư dân trong nước ra nước ngoài. Đôi khi để tránh nhầm lẫn, người ta nói rõ một khoản đầu tư là đầu tư từ nước ngoài hay đầu tư ra nước ngoài.

Đầu tư nước ngoài được gọi là **dầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI)** nếu công ty nước ngoài đầu tư để xây dựng nhà máy và trực tiếp quản lý kinh doanh. Khi các công ty nước ngoài mua cổ phiếu hoặc trái phiếu của các công ty trong nước, người ta gọi đó là **dầu tư gián tiếp**. Lãi suất, cổ tức, lợi nhuận thu được từ hoạt động đầu tư nước ngoài có thể được chuyển về nước. Xem *cán cân thanh toán*.

dầu tư nước ngoài ròng (*net foreign investment*) Khái niệm dùng để chỉ mức chênh lệch giữa đầu tư của cư dân trong nước ra nước ngoài (tổng giá trị tài sản nước ngoài mà họ nắm giữ) và đầu tư của cư dân nước ngoài vào nền kinh tế trong nước (bằng tổng giá trị tài sản bằng đồng tiền trong nước mà họ nắm giữ).

dầu tư phái sinh (*induced investment*) Bộ phận đầu tư tăng hoặc giảm do có sự thay đổi trong thu nhập quốc dân. Chẳng hạn khi thu nhập quốc dân tăng, chi tiêu cho tiêu dùng cũng tăng và điều này tạo ra sức ép đối với năng lực cung ứng hiện có, qua đó kích thích các doanh nghiệp đầu tư vào nhà xưởng và máy móc mới.

dầu tư trực tiếp (*direct investment*) Những khoản chi tiêu để mua các tài sản hiện vật như nhà xưởng, máy móc, thiết bị, hàng tồn kho.

dầu tư thay thế (*replacement investment*) Khoản đầu tư được thực hiện để thay thế nhà máy và thiết bị của một doanh nghiệp hoặc thay thế khối lượng tư bản đã bị hao mòn hữu hình và vô hình trong nền kinh tế.

dầu tư vào hàng tồn kho hay dầu tư lưu động (*inventory investment*) Đầu tư vào nguyên vật liệu, bán thành phẩm và thành phẩm. Khác với đầu tư cố định, hàng tồn kho liên tục chu chuyển (quay vòng) khi chu kỳ sản xuất lặp đi lặp lại, trong đó nguyên vật liệu được mua, chuyển thành bán thành phẩm, thành phẩm, sau đó được bán đi và nguyên vật liệu tiếp tục được mua.

Mức đầu tư tồn kho của doanh nghiệp phụ thuộc vào dự báo của họ về nhu cầu tương lai và kế hoạch sản xuất tương ứng, cũng như mức hàng tồn kho cần thiết để đảm bảo đủ nguyên vật liệu khi có sự chậm trễ trong cung ứng và có đủ hàng hoá để phục vụ khách hàng khi có sự chậm trễ trong sản xuất, kể cả mức hàng tồn kho đệm để xử lý các trường hợp bất thường. Các công ty thường nhận thấy mức cầu thực hiện khác với kết quả dự báo của mình: nhu cầu thường thấp hơn mức dự kiến và hàng hoá đọng lại (phần đầu tư tồn kho không dự kiến tăng) hoặc nhu cầu vượt quá kỳ vọng và vì vậy hàng tồn kho bị cạn kiệt (phần đầu tư tồn kho không dự kiến giảm). Họ coi đây là *tín hiệu* thị trường báo cho họ biết là đang sản xuất quá nhiều hoặc quá ít và điều chỉnh hành vi một cách tương ứng.

Chi phí đầu tư vào hàng tồn kho bao gồm cả chi phí đặt hàng, vận chuyển, hư hao hàng tồn kho, lãi suất phải trả cho vốn đầu tư vào hàng tồn kho. Các doanh nghiệp tìm cách tối thiểu hoá những chi phí này bằng cách xác định lượng đặt hàng kinh tế và mức hàng tồn kho tối ưu.

đầu vào nhân tố (*factor inputs*) Các nhân tố sản xuất (tư bản, lao động v.v...) được đưa vào quá trình sản xuất và kết hợp với nhau để tạo ra sản lượng. Xem *hàm sản xuất*, *hàm chi phí*.

đầu vào nhân tố biến đổi (*variable factor input*) Những đầu vào nhân tố sử dụng trong quá trình sản xuất có thể thay đổi trong ngắn hạn để mở rộng hay thu hẹp sản lượng của một nhà máy có quy mô nhất định. Những ví dụ về đầu vào nhân tố biến đổi là nguyên liệu, chất đốt, điện v.v... Chi phí biến đổi bằng lượng đầu vào biến đổi sử dụng nhân với giá của chúng.

đầu vào nhân tố cố định (*fixed factor input*) Đầu vào nhân tố không tăng hoặc giảm trong ngắn hạn. Điều này đặc biệt đúng với đầu vào tư bản như nhà máy, trang thiết bị.

đấu giá 1. (*auction*) Phương pháp bán hàng hoá và dịch vụ bằng cách xuống giá tối thiểu, sau đó để cho mọi người trả giá, người nào trả giá cao nhất sẽ mua được hàng.

2. (*tâtonnement*) Quá trình thương lượng để đạt tới mức cân bằng thị trường trong mô hình của Walras. Khái niệm này có nguồn gốc ở tiếng Pháp. Nó bao gồm một tập hợp giá cả do người xuống giá nêu ra. Trong quá trình đấu giá, giá cả tăng khi có tình trạng dư cầu và giảm khi có tình trạng dư cung. Quá trình đấu giá sẽ tạo ra một tập hợp giá cả làm cân bằng thị trường.

đấu thầu, sự, cuộc (tender) Việc đặt giá để thi công một dự án, mua một sản phẩm, tài sản hoặc chứng khoán tài chính, trong đó người muốn mua phải cạnh tranh với những người khác. Thông thường, người đấu thầu chào chỉ phí thấp nhất (giá đấu thầu, lãi suất trái phiếu hoặc chi phí thấp nhất) hoặc giá cao nhất (giá sản phẩm). Thông thường, người chào giá thầu cao nhất sẽ thắng thầu.

địa điểm ngành (location of industry) Khu vực địa lý phân bố nhiều hoạt động kinh tế trong nền kinh tế. Nhiều yếu tố có thể ảnh hưởng đến các quyết định về địa điểm của công ty và ngành, như khoảng cách tới nguồn nguyên vật liệu, khả năng có được kỹ sư và các nhà khoa học được đào tạo tốt và khoảng cách tới nơi tiêu thụ. Khi một ngành được tạo dựng ở một địa điểm nào đó, nó sẽ có vai trò như một tiêu điểm cho sự phát triển hoạt động kinh tế, trực tiếp thu hút các ngành phụ trợ (các nhà cung cấp cấu kiện, dịch vụ hỗ trợ v.v...) và gián tiếp thu hút các công ty và các ngành khác thông qua hiệu quả quy mô ngoại sinh cũng như tác động của nhân tử vùng. Chính sách phát triển vùng cũng có tác động lớn đối với địa điểm ngành.

địa tô hay tô (rent) Những khoản thanh toán định kỳ trả cho người sở hữu tài sản về việc sử dụng đất đai hoặc nhân tố sản xuất có mức cung cố định. Xét về bản chất kinh tế, địa tô là khoản tiền mà người thuê một tài sản phải "cống nạp" cho người sở hữu để được quyền sử dụng nó. Nó hoàn toàn khác với các khoản tiền thuê thông thường, ví dụ tiền thuê nhà, vì người chủ không cung ứng bất kỳ dịch vụ gì cho người thuê. Tuy nhiên, cần chú ý rằng trong thống kê, địa tô và tiền thuê các tài sản khác thường được cộng với nhau thành để đưa vào tính toán thu nhập quốc dân. Xem *tô kinh tế, bán tô*.

điểm hoà vốn (break - even point) Điểm mà tại đó tổng chi phí bằng tổng doanh thu. Xem *phân tích hoà vốn*.

điểm thoản mãn tối đa (bliss point) Thường được dùng để chỉ trạng thái cân bằng của người tiêu dùng mà tại đó người tiêu dùng đạt mức thoả mãn cao nhất nếu xét về phương diện hàng hoá mà anh ta tiêu dùng. Điểm đem lại mức thoản mãn như thế có thể nằm trong phạm vi giới hạn ngân sách của anh ta. Điểm thoả mãn tối đa chỉ có thể đạt được khi người tiêu dùng không tuân theo tiên đề về tính trội - nghĩa là anh ta không luôn luôn muốn ngày càng có nhiều hơn tất cả các loại hàng hoá. Trong tình huống như thế, đường bàng quan không có hình dạng thông thường (dạng lồi) mà trở thành các đường tròn hoàn chỉnh.

điểm tứ phân vị (*quartile*) Giá trị bằng số phân chia một nhóm các kết quả quan sát bằng số thành bốn phần, mỗi phần có số liệu quan sát bằng nhau (=25% số kết quả quan sát). Điểm tứ phân vị thường được ứng dụng trong các số liệu sắp xếp theo trật tự giảm dần.

điểm vừa đủ ("*break-even*" *level of income*) Điểm có thu nhập đúng bằng mức chi cho tiêu dùng. Đó là giao điểm của đường tiêu dùng và đường 45° trong mô hình tiêu dùng. Dưới điểm này, người tiêu dùng phải sử dụng của cải (gọi là *giảm của cải* - *dissaving*) để chi cho tiêu dùng; còn trên điểm này, người tiêu dùng tiết kiệm và làm tăng của cải.

điểm Z (*Z-score*) Số điểm tổng hợp tóm tắt các kết quả gia quyền của nhiều tỷ lệ kế toán. Nó cho phép dự báo khả năng phá sản của một công ty. Chỉ tiêu điểm Z được thiết lập bằng cách sử dụng kỹ thuật phân tích biệt số trong thống kê để lấy đạo hàm của các giá trị về nhiều tỷ lệ kết quả và thanh toán khác nhau tính cho các công ty đã bị phá sản và các công ty làm ăn phát đạt. Các tỷ lệ kế toán dùng để phân biệt công ty phá sản với công ty thành đạt được đưa vào một công thức chuẩn để tính điểm Z tổng hợp. Thông thường, các nhà phân tích tính điểm Z cho các công ty cụ thể, sau đó sử dụng chúng vào việc dự báo xem các công ty này có khả năng phá sản không.

điều khoản đánh giá lại (*revaluation provision*) Một quy định kế toán được đưa ra để tính đến chi phí thay thế của tài sản cố định cao hơn so với chi phí lịch sử. Chi phí khấu hao phân bổ chi phí mua sắm ban đầu của một tài sản cố định cho toàn bộ thời gian sử dụng dự tính (tức tuổi thọ dự tính) của nó. Cách làm này cho phép doanh nghiệp không bỏ sót bất kỳ khoản chi phí nào phát sinh trong quá trình tính toán lợi nhuận ròng và giúp cho nó tránh được trường hợp vốn dài hạn bị phân phối dưới dạng cổ tức. Khi chi phí thay thế của một tài sản cố định có khả năng vượt quá chi phí ban đầu của nó, các doanh nghiệp thận trọng có thể giữ lại một phần lợi nhuận, chứ không phân phối khi thấy trước khả năng phải chi thêm khoản tiền này. Xem *hạch toán lạm phát*.

điều khoản tối huệ quốc (*most-favored nation clause*) Một nguyên tắc cơ bản của Hiệp định chung về Mậu dịch và Thuế quan (GATT). Nó yêu cầu các nước áp dụng mức thuế quan như nhau đối với tất cả các nước bạn hàng. Nguyên tắc không phân biệt đối xử này có nguồn gốc ở việc chấp thuận trước đây của GATT đối với các hiệp

định thương mại song phương, trong đó nếu nước A thỏa thuận cắt giảm thuế quan với nước B, sau đó B lại thỏa thuận cắt giảm thuế nhiều hơn với nước C, thì mức thuế quan thỏa thuận giữa B và C cũng áp dụng cho A.

điều kiện cần (*necessary condition*) Điều kiện không thể thiếu để đạt được mục tiêu. Điều kiện cần thường được đặt tương phản với *điều kiện đủ* - yếu tố được coi là tính chất thích hợp của điều kiện để đạt được mục tiêu. Chẳng hạn, sự gia tăng đầu tư là điều kiện cần để đạt được mức tăng trưởng kinh tế cao hơn, nhưng nó chưa phải là điều kiện đủ để tạo ra tăng trưởng kinh tế, vì các yếu tố khác như sự gia tăng của lực lượng lao động, cũng đóng góp vào việc làm tăng tốc độ tăng trưởng. Như vậy, điều kiện gia tăng đầu tư mới đáp ứng được *tính chất cần*, chứ chưa đáp ứng được *tính chất đủ*.

điều kiện gộp cổ tức (của một cổ phiếu nhất định) (*cum dividend of a particular stock*) Quyền được nhận cổ tức mà một cổ phần đem lại. Nếu cổ phần được mua trên thị trường theo điều kiện gộp cổ tức (viết tắt là cum div), thì người mua được quyền hưởng cổ tức do cổ phần đó đem lại trong lần chia cổ tức tới. Xem *không nhận cổ tức*.

điều kiện Marshall-Lerner (*Marshall-Lerner condition*) Điều kiện áp dụng cho hệ số co giãn giá của nhu cầu về hàng xuất và nhập khẩu. Điều kiện này phải được thỏa mãn nếu muốn thực hiện thành công chính sách phá giá hoặc tăng giá đồng tiền để loại trừ thâm hụt hay thặng dư cán cân thanh toán.

Chẳng hạn, điều kiện để chính sách phá giá thành công là: nhu cầu về hàng xuất khẩu và nhập khẩu phải co giãn đối với giá cả, tức hệ số co giãn của chúng phải lớn hơn 1. Mức độ thành công của chính sách phá giá phụ thuộc rất nhiều vào phản ứng của lượng xuất nhập khẩu đối với những thay đổi giá cả do chính sách giá tạo ra. Nếu khối lượng xuất nhập khẩu tương đối co giãn đối với những thay đổi của giá cả, thì biện pháp phá giá sẽ thành công: sự gia tăng giá nhập khẩu làm cho lượng nhập khẩu giảm với mức độ lớn hơn và điều này làm giảm lượng ngoại tệ cần thiết để thanh toán cho hàng nhập khẩu; sự giảm giá xuất khẩu làm cho lượng xuất khẩu tăng với quy mô lớn hơn và điều này làm tăng lượng ngoại tệ thu được từ xuất khẩu. Tác động tổng hợp của hai sự thay đổi này làm cho cán cân thanh toán được cải thiện.

Ngược lại, nếu khối lượng nhập khẩu tương đối không co giãn đối với những thay đổi của giá cả (hệ số co giãn nhỏ hơn 1), chính sách phá

giá sẽ thất bại: do giá nhập khẩu tăng với tỷ lệ cao hơn tốc độ giảm lượng nhập khẩu, nên lượng ngoại tệ cần thiết để thanh toán cho hàng nhập khẩu tăng, trong khi sự giảm sút của giá xuất khẩu làm giảm mức thu ngoại tệ từ xuất khẩu do tốc độ tăng xuất khẩu nhỏ hơn tốc độ giảm giá xuất khẩu.

Một loạt các nhân tố khác cũng ảnh hưởng tới hiệu quả của chính sách phá giá. Yếu tố quan trọng nhất cần lưu ý là *tính cơ động của nguồn lực*, tức khả năng di chuyển nguồn lực từ các ngành khác sang ngành sản xuất hàng xuất khẩu và thay thế nhập khẩu. Xem *hệ số cơ giãn của cung*.

đình công (*strike*) Việc đồng thời ngừng làm việc của một nhóm công nhân nhằm đạt được mục tiêu của họ trong các cuộc tranh chấp công nghiệp. Các cuộc đình công thường do công đoàn tổ chức nhằm gây sức ép đối với giới chủ và đạt được sự nhượng bộ của họ về tiền lương và điều kiện lao động.

định chế tài chính (*financial institution*) Các định chế (tức thể chế, tổ chức được thành lập theo luật) mà hoạt động chủ yếu của chúng là đóng vai trò trung gian tài chính trong quá trình chuyển vốn từ người cho vay sang người đi vay (ví dụ ngân hàng thương mại, tổ chức tín dụng) hoặc người tiết kiệm tới người đầu tư (ví dụ quỹ hưu trí, công ty bảo hiểm). Xem *hệ thống tài chính*.

định đề Coase (*Coase's theorem*) Định đề dựa trên lập luận cho rằng các ảnh hưởng ngoại hiện không gây ra tình trạng phân bổ sai nguồn lực nếu không có chi phí giao dịch cũng như quyền sở hữu được xác định chính xác và có hiệu lực. Trong điều kiện như vậy, các bên - nhà sản xuất và người phải chịu ảnh hưởng ngoại hiện - có động cơ thoả thuận với nhau để đi đến hành vi trao đổi có lợi cho cả hai bên, tức tự *nội hiện hoá các ảnh hưởng ngoại hiện*. Định đề trung tính này khẳng định kết cục của quá trình trao đổi là như nhau đối với người sản xuất và người chịu ảnh hưởng ngoại hiện, có quyền phủ quyết đối với sự sử dụng nguồn lực.

định đề hàng phức (*composite commodity theorem*) Định đề khẳng định rằng nếu tồn tại một tập hợp hàng hoá có giá tương đối (tức giá của một hàng hoá nào đó so với giá hàng hoá khác) không thay đổi, thì những hàng hoá này có thể được coi là một hàng hoá và gọi là hàng phức. Hicks đã đưa ra khái niệm này trong cuốn *Giá trị và Tư bản*.

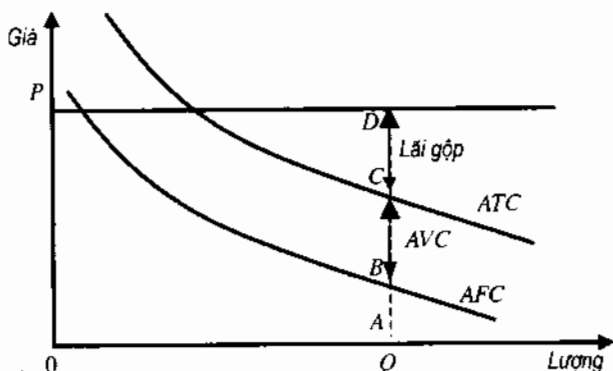
định đề mạng nhện (*cobweb theorem*) Hình thức đơn giản nhất của mô hình động, trong đó cung về một hàng hoá trong năm t là một hàm của giá hàng hoá trong năm $t - 1$ và trong mọi thời kỳ, giá cả đều điều chỉnh để cân bằng thị trường. Những trường hợp như vậy thường xảy ra trong nông nghiệp, ngành mà quyết định trồng một loại cây hay chăn nuôi một loại gia súc lấy thịt có thể dựa vào tình hình của những năm trước đó. Điều này tạo ra quá trình biến động của giá cả theo hướng giảm dần và tiệm cận một mức giá cân bằng nào đó hoặc theo hướng tăng dần, dẫn tới tình trạng biến động liên tục từ thời kỳ này sang thời kỳ khác. Dĩ nhiên quá trình này có thể diễn ra theo hướng quy mô biến động gia tăng theo thời gian, dẫn tới sự hình thành "chu kỳ" biến động của giá cả và sản lượng. Người ta gọi đó là chu kỳ mạng nhện hay "chu kỳ heo". Khái niệm chu kỳ heo được sử dụng vì người ta quan sát thấy hiện tượng này ở giá heo bán ra ở Mỹ vào những năm 30. Tuy nhiên, những biến động liên tục chỉ có thể xảy ra khi người sản xuất không "học hỏi" từ kinh nghiệm thu được trong quá khứ. Có nhiều khả năng là quá trình học hỏi diễn ra trên thực tế.

định đề Ribzinxki (*Rybczynsky theorem*) Định đề do Ribzinxki đưa ra. Định đề này nói rằng nếu trong mô hình Heckscher-Ohlin, khối lượng của một trong hai nhân tố sản xuất tăng lên, thì để giữ cho giá sản phẩm và giá nhân tố không đổi, sản lượng của hàng hoá sử dụng nhiều nhân tố có khối lượng tăng lên phải gia tăng và sản lượng của hàng hoá sử dụng nhiều nhân tố có khối lượng không đổi phải giảm. Để hiểu định lý này, chúng ta có thể lập luận như sau. Để giá sản phẩm không đổi, giá nhân tố sản xuất cũng phải không đổi. Giá nhân tố chỉ không thay đổi khi tỷ lệ nhân tố sản xuất được sử dụng trong hai ngành này không thay đổi. Điều này có thể thực hiện bằng cách tăng sản lượng của ngành sử dụng nhiều nhân tố sản xuất gia tăng và giảm sản lượng của ngành còn lại. Cách làm đó cho phép giải phóng nhân tố sản xuất không đổi với tỷ lệ cao hơn và chuyển chúng sang sử dụng cùng với nhân tố sản xuất gia tăng trong ngành đang mở rộng (tức có sản lượng gia tăng).

định giá ăn cướp (*predatory pricing*) Chính sách định giá do một hay một nhóm doanh nghiệp theo đuổi nhằm gây hại cho đối thủ cạnh tranh hay bóc lột người tiêu dùng. Chẳng hạn, một doanh nghiệp có thể ép giá xuống thấp hoặc định giá thấp để đẩy đối thủ cạnh tranh ra khỏi thị trường, hoặc các nhà độc quyền, các tên định giá quá cao để bóc lột người tiêu dùng.

định giá chỉ đạo lỗ, thủ đoạn (*loss leader pricing*) Thủ đoạn của một số nhà bán lẻ bán một mặt hàng nào đó ở mức giá thấp hơn chi phí nhằm thu hút khách hàng tới cửa hàng với hy vọng rằng sẽ thuyết phục họ mua nhiều hơn.

định giá đủ chi phí, phương pháp (*full cost pricing*) Phương pháp mà các công ty sử dụng để định giá hàng hoá và dịch vụ của mình như trong hình 25. Nhược điểm của phương pháp này là nó không tính đến nhu cầu và bởi vậy cũng không tính đến tác động của giá cả đối với doanh thu.



Hình 25. Định giá đủ chi phí. Giá OP được tạo thành từ 3 yếu tố: phần bù đắp chi phí chung (AFC - chi phí cố định bình quân) - đoạn AB ; chi phí biến đổi bình quân (AVC) để sản xuất mức sản lượng dự kiến OQ - đoạn BC ; và lãi gộp (còn gọi là thặng số) được biểu thị bằng tỷ lệ phần trăm cố định so với tổng chi phí (chi phí cố định bình quân cộng chi phí biến đổi bình quân) - đoạn CD .

định giá giao hàng (*delivered pricing*) Định giá một sản phẩm bao gồm cả chi phí vận chuyển sản phẩm từ nhà sản xuất đến địa điểm của khách hàng. Giá giao hàng do nhà sản xuất định ra có thể phản ánh chính xác chi phí vận chuyển thực tế đến các khu vực khác nhau; hoặc giá phân biệt có thể được sử dụng để trợ cấp chéo cho các khu vực nhằm tối đa hoá mức bán ra trên toàn quốc.

định giá hàng tồn kho (*inventory valuation*) Xác định giá trị bằng tiền phù hợp cho dự trữ nguyên liệu, bán thành phẩm và thành phẩm của doanh nghiệp. Khi lạm phát làm cho giá nhiều lô hàng dự trữ đã mua

trong thời kỳ kinh doanh có giá trị khác nhau, doanh nghiệp phải quyết định xem: (1) lấy giá trị bằng tiền nào để tính cho khối lượng dự trữ cuối kỳ trong bảng tổng kết tài sản; và (2) lấy chi phí nào để tính cho các đơn vị hàng hoá đã tiêu thụ trong các tài khoản của công ty. Quyết định thứ hai có liên quan trực tiếp tới chi phí hàng hoá tiêu thụ và lãi gộp.

Các công thức khác nhau được sử dụng để đánh giá dự trữ đem lại kết quả khác nhau của giá trị dự trữ trong bảng tổng kết tài sản và chi phí hàng hoá tiêu thụ. Chẳng hạn phương pháp vào trước - ra trước (*FIFO*) giả định hàng hoá được rút ra khỏi dự trữ đúng theo thứ tự nhập hàng, cho nên chi phí hàng hoá tiêu thụ được tính dựa trên chi phí của những hàng hoá cũ nhất trong dự trữ, còn giá trị dự trữ cuối kỳ được tính dựa trên giá của những lần mua hàng gần nhất. Ngược lại phương pháp vào sau - ra trước (*LIFO*) giả định rằng những hàng hoá được mua sau cùng được rút ra khỏi dự trữ trước, cho nên chi phí của hàng hoá tiêu thụ được tính dựa trên chi phí của những lần mua hàng gần nhất, còn giá trị tồn kho cuối kỳ được tính dựa trên những hàng hoá cũ nhất còn nằm trong kho. Phương pháp vào sau - ra trước đem lại kết quả cao hơn khi tính chi phí cho hàng hoá tiêu thụ: đại lượng này gần đúng hơn với chi phí thay thế của hàng hoá tiêu thụ, nhưng có xu thế đánh giá thấp giá trị của dự trữ cuối kỳ.

Vì mục đích thận trọng, các doanh nghiệp có xu hướng đánh giá dự trữ theo chi phí hay giá trị thị trường, tức sử dụng giá thấp hơn để tránh thổi phồng lợi nhuận.

định giá ngăn chặn, chiến lược (*limit pricing*) Chiến lược giá mà các doanh nghiệp hiện có trên thị trường vận dụng để ngăn ngừa sự gia nhập thị trường của các doanh nghiệp mới. Khi có sự hiện diện của các hàng rào gia nhập (ví dụ hiệu quả sản xuất quy mô lớn), các doanh nghiệp hiện có trên thị trường có thể đạt được mục tiêu này bằng cách định giá thấp hơn chi phí bình quân dài hạn của doanh nghiệp có khả năng gia nhập thị trường với chi phí thấp nhất. Khi phải đối mặt với mức giá này, các doanh nghiệp mới nhận thấy sẽ bị thua lỗ nếu gia nhập thị trường và từ bỏ ý định đó. Khi sự gia nhập của doanh nghiệp mới không còn là mối đe dọa thực sự, các doanh nghiệp hiện có trở lại với mức giá như cũ để duy trì lợi nhuận siêu ngạch của mình.

định giá theo chi phí bình quân (*average cost pricing*) Nguyên tắc định giá trong đó doanh nghiệp cộng thêm một thặng số vào chi phí

biến đổi bình quân sao cho bù đắp được tổng chi phí bình quân. Nếu gọi giá cả là P , chúng ta có thể viết:

$$P = AVC + GPM$$

trong đó GPM là thặng số hay lãi gộp để bù đắp chi phí chung cố định và mức lãi gộp cố định mà doanh nghiệp cho là lợi nhuận "bình thường" hay "phải chăng" trong ngành. Nếu tất cả các doanh nghiệp đều áp dụng nguyên tắc định giá theo chi phí bình quân, thì mức cung trong nền kinh tế chịu tác động mạnh của quá trình định giá.

định giá theo chi phí cận biên, phương pháp (*marginal cost pricing*)

Phương pháp định giá bằng cách cho giá bán bằng chi phí cận biên. Điều này hàm ý giá cả được quy định tại điểm đường cầu cắt đường chi phí cận biên. Thị trường cạnh tranh hoàn hảo đảm bảo rằng các doanh nghiệp sẽ áp dụng nguyên tắc định giá này, vì doanh thu cận biên bằng doanh thu bình quân. Trái lại, nó không áp dụng được trong các thị trường cạnh tranh không hoàn hảo (độc quyền, thiếu quyền) do lợi nhuận chưa đạt mức tối đa khi giá cả bằng chi phí cận biên và tại điểm này, doanh thu bình quân còn cao hơn doanh thu cận biên.

Người ta thường khuyến nghị rằng các doanh nghiệp nhà nước nên áp dụng và buộc các doanh nghiệp cạnh tranh không hoàn hảo áp dụng nguyên tắc định giá theo chi phí cận biên. Mặt hợp lý nằm sau khuyến nghị đó là nguyên tắc định giá theo chi phí cận biên làm tối đa hoá phúc lợi kinh tế của toàn xã hội. Xem *tối đa hoá lợi nhuận*.

định giá theo thặng số, phương pháp (*cost-plus pricing*)

Phương pháp định giá bằng cách cộng thêm một thặng số (ví dụ 40%) vào chi phí biến đổi bình quân nhằm bù đắp chi phí và đảm bảo một mức lợi nhuận hợp lý. Xem *định giá theo chi phí bình quân*.

định luật Say (*Say's law*)

Quan điểm cho rằng tổng cung tạo ra tổng cầu cho chính nó. Trong nền kinh tế thị trường, việc sản xuất ra một mức sản lượng quốc dân nhất định đồng nghĩa với việc tạo ra mức thu nhập (tiền lương, lợi nhuận...) đúng bằng chi phí để sản xuất ra sản lượng đó. Nếu thu nhập được đem ra chi tiêu, thì nó chỉ vừa đủ để mua sắm sản lượng đã sản xuất ra. Định luật Say hàm ý cung luôn luôn bằng cầu và không có tình trạng sản xuất thừa.

Giả định chủ yếu của định luật Say là hệ thống kinh tế bị chi phối bởi mặt cung và toàn bộ thu nhập, bao gồm cả tiết kiệm, phải được chi tiêu. Tuy nhiên, trên thực tế một số thu nhập bị rò rỉ khỏi vòng chu chuyển dưới hình thức tiết kiệm, thuế v.v... và không có gì đảm bảo

rằng toàn bộ số thu nhập cuối cùng sẽ được sử dụng dưới hình thức chi tiêu. Vì vậy ngược lại với ý kiến trên đây, quan điểm của trường phái Keynes cho rằng hệ thống kinh tế bị chi phối bởi mặt cầu và sự suy giảm tổng cầu dẫn đến sự suy giảm gấp bội của thu nhập và sản lượng quốc dân.

định lý giới hạn trung tâm (*central limit theorem*) Định lý khẳng định rằng tổng (và số bình quân) của một tập hợp các biến ngẫu nhiên tuân theo phân phối chuẩn, khi mẫu được chọn có quy mô đủ lớn, cho dù từng biến cá biệt chấp nhận dạng phân phối nào. Nó thường được sử dụng để biện minh cho giả định về tính chuẩn của phân biểu thị sai số trong các công trình nghiên cứu kinh tế lượng sử dụng thống kê T để kiểm định giả thuyết thống kê, vì phân biểu thị sai số được giả định là bao gồm một tập hợp các yếu tố ngẫu nhiên bị bỏ qua.

định lý Ôle (*Euler's Theorem*) Định lý nói rằng nếu hàm

$$Y = f(X_1, X_2, X_3, \dots, X_n)$$

đồng nhất bậc 1, thì nó có thể khai triển thành:

$$Y = \frac{\partial Y}{\partial X_1} X_1 + \frac{\partial Y}{\partial X_2} X_2 + \dots + \frac{\partial Y}{\partial X_n} X_n$$

trong đó X_1, \dots, X_n là các biến độc lập và $\partial Y / \partial X_1, \dots, \partial Y / \partial X_n$ là các đạo hàm riêng bậc nhất đối với các biến số độc lập.

Định lý này thường được sử dụng để chỉ ra rằng trong điều kiện lợi suất không đổi theo quy mô, giá trị của sản lượng được phân phối hết cho các nhân tố sản xuất nếu mỗi nhân tố được trả công bằng giá trị sản phẩm cận biên của nó. Ví dụ nếu hàm sản xuất là $Y = f(K, L)$, trong đó Y là sản lượng, K là tư bản và L là lao động, thì nếu tồn tại lợi suất không đổi theo quy mô (tức đồng nhất bậc 1), chúng ta có thể viết:

$$Y = \frac{\partial Y}{\partial K} \cdot K + \frac{\partial Y}{\partial L} \cdot L$$

Trong công thức trên, $\partial Y / \partial K$ là sản phẩm cận biên của tư bản và $\partial Y / \partial L$ là sản phẩm cận biên của lao động. Công thức này hàm ý tổng sản lượng Y được phân phối hết cho lao động và tư bản dưới dạng tiền lương và lợi nhuận.

định thức (*determinant*) Ký hiệu là $|A|$. Định thức của ma trận A cấp n được định nghĩa là

$$|A| = \sum_{ij} \pm a_{ij} c_{ij}$$

trong đó a_{ij} là phần tử trong hàng thứ i và cột thứ j và c_{ij} là phần phụ đại số. Dấu của biểu thức này được xác định như sau: dương (+) nếu $i + j$ chẵn, âm (-) nếu $i + j$ lẻ. Định thức thường được dùng để tính ma trận nghịch đảo và xác định hạng của ma trận.

đoàn phí trừ lương (check-off) Lệ phí công đoàn được thu dưới hình thức người chủ trừ trực tiếp vào tiền lương của công nhân, sau đó trả cho công đoàn. Các thỏa thuận về đoàn phí trừ lương phải có chữ ký của người lao động.

đóng cửa gây áp lực (lockout) Hành vi bất hợp pháp của người chủ nhằm không cho thợ vào nơi làm việc trong quá trình xử lý các tranh chấp về lao động.

độ lệch (deviation) Mức chênh lệch giữa giá trị của một biến số và giá trị trung bình (hay bình quân) của nó. Xem *độ lệch tiêu chuẩn*.

độ lệch bình quân (average deviation) Đại lượng phản ánh sự biến thiên trong nội bộ hay một nhóm các kết quả quan sát (gọi là tổ). **Độ lệch bình quân** được tính bằng cách lấy tổng các giá trị tuyệt đối của độ lệch giữa kết quả quan sát và số bình quân chia cho số kết quả quan sát. Nếu tất cả các kết quả quan sát trong một tổ nằm gần sát số bình quân, độ lệch bình quân sẽ nhỏ và ngược lại. Vì vậy, độ lệch bình quân cho chúng ta biết mức độ phân tán hay biến thiên của các kết quả quan sát so với số bình quân tổ.

độ lệch tiêu chuẩn (standard deviation) Đại lượng thường được sử dụng để phản ánh mức độ phân tán của một biến số xung quanh số bình quân. Nó được tính toán từ một mẫu các kết quả quan sát theo công thức:

$$S = \sqrt{\sum_i \frac{(x_i - \bar{x})^2}{N - 1}}$$

trong đó x_i là kết quả quan sát thứ i của mẫu, \bar{x} là số bình quân mẫu và N là số các kết quả quan sát. Số bình quân của độ lệch tiêu chuẩn (S^2) được gọi là phương sai mẫu.

độ nhọn (kurtosis) Độ nhọn ở phần đỉnh của một nhóm các kết quả quan sát bằng số được tóm tắt bằng một phân phối tần suất. Khi những phân phối như vậy được biểu thị bằng biểu đồ hình chuông hay phân phối

liên tục, độ nhọn phản ánh chiều cao tối đa của phân phối. Nó cho chúng ta biết giá trị lớn nhất trong phân phối.

độ trễ Almon (*Almon lag*) Độ trễ phân phối trong đó quyền số áp dụng đối với các giá trị tiếp theo nhau của biến trễ có dạng đa thức. Ví dụ, đa thức bậc hai có thể dẫn đến dạng chữ U ngược của các quyền số theo thời gian.

độ trễ điều chỉnh (*adjustment lag*) Khoảng thời gian cần thiết để một biến số, ví dụ khối lượng tư bản, điều chỉnh khi có những thay đổi trong các yếu tố quyết định nó.

độ trễ hành chính (*administrative lag*) Một trong những độ trễ thời gian ảnh hưởng tới hiệu quả của chính sách tiền tệ. Đó là khoảng thời gian từ khi nhận thức được sự cần thiết phải thực hiện chính sách tiền tệ cho đến khi thực thi chính sách tiền tệ. Nó là bộ phận của độ trễ trong và độ dài của nó phụ thuộc vào hiệu quả hoạt động của cơ quan hữu trách và vào việc họ cho rằng cần phải có thay đổi ngay lập tức hay phải có sự thay đổi lớn, lâu dài.

độ trễ hành động (*action lag*) Độ trễ tính bằng khoảng thời gian từ lúc ra quyết định chính sách (đặc biệt trong kinh tế vĩ mô) cho đến khi thực hiện nó. Độ trễ này còn được gọi là độ trễ thực hiện, thường xuất hiện sau độ trễ quyết định và là thành tố của độ trễ trong.

độ trễ kỳ vọng (*expectations lag*) Độ trễ trong quá trình sửa đổi giá kỳ vọng của một biến số do có những thay đổi trong giá trị hiện tại của nó. Độ trễ này thường gắn với giả thuyết kỳ vọng thích nghi.

độ trễ nhận thức (*recognition lag*) Khoảng thời gian kể từ khi hiện tượng xuất hiện cho tới khi các nhà hoạch định chính sách nhận thức được nó. Ví dụ, độ trễ nhận thức là khoảng 6 tháng nếu nền kinh tế bước vào suy thoái vào đầu năm, nhưng mãi đến giữa năm các nhà hoạch định mới nhận thức được tình hình. Nó là thành tố của độ trễ trong.

độ trễ nông nghiệp (*agricultural lag*) Khoảng thời gian cần thiết để sản lượng nông nghiệp tăng từ mức hiện tại lên mức tiềm năng, đủ để cung cấp lương thực, thực phẩm và nguyên liệu cho thành thị. Độ trễ này thường xảy ra ở các nước đang phát triển. Khi ngày càng có nhiều người ở các nước này chuyển ra thành thị, mức cung về lương thực, thực phẩm và nguyên liệu phải tăng ở mức đủ để thoả mãn nhu cầu ngày càng tăng cao của cư dân thành thị. Nếu có sự thiếu hụt, người ta phải nhập khẩu các mặt hàng này, đặc biệt lương thực, và điều đó gây

khó khăn cho quá trình phát triển công nghiệp, vì vậy tạo ra một độ trễ trong quá trình phát triển.

độ trễ quyết định (*decision lag*) Sự chậm trễ tính từ khi nhận thức được nhu cầu phải hành động để xử lý một vấn đề kinh tế (đặc biệt là vấn đề kinh tế vĩ mô) và quyết định chính sách. Nhìn chung, độ trễ quyết định của chính sách tiền tệ ngắn hơn độ trễ quyết định của chính sách tài chính, vì chính sách tài chính vấp phải những khó khăn về thể chế. Độ trễ quyết định là thành tố của *độ trễ trong*.

độc quyền (bán), thị trường, nhà (*monopoly, monopolist*) Loại cấu trúc thị trường được đặc trưng bởi:

(1) Một người bán và nhiều người mua, tức thị trường chỉ có một nhà cung cấp bán hàng cho rất nhiều người mua nhỏ, hoạt động độc lập với nhau;

(2) Không có sản phẩm thay thế, nghĩa là không tồn tại những sản phẩm thay thế gần gũi cho sản phẩm của nhà độc quyền (hệ số co giãn chéo của nhu cầu bằng 0); và

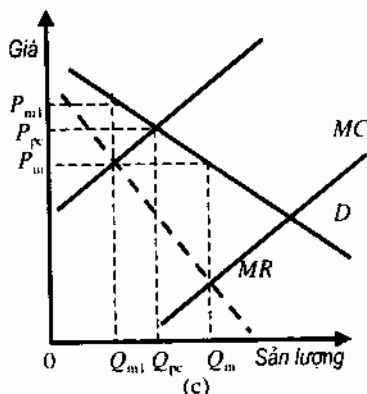
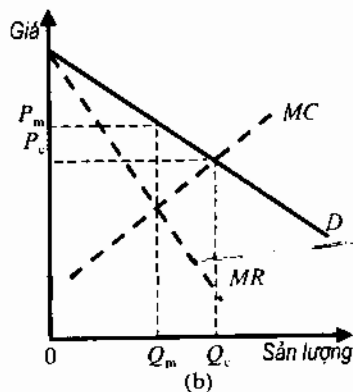
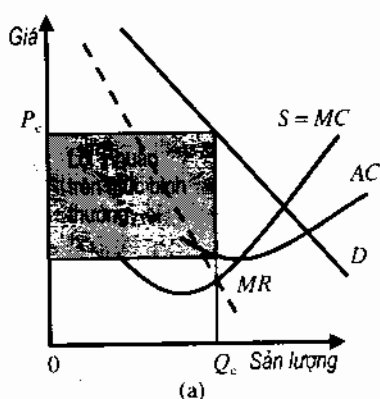
(3) Các doanh nghiệp khác không thể gia nhập thị trường, tức hàng rào gia nhập nghiêm trọng đến mức không có doanh nghiệp mới nào có thể gia nhập thị trường.

Trong mô hình tĩnh về thị trường độc quyền, nhà độc quyền ở vào vị thế có thể quyết định giá thị trường. Tuy nhiên, khác với nhà sản xuất cạnh tranh hoàn hảo, nhà độc quyền có đường doanh thu cận biên và bình quân không giống nhau. Nhà độc quyền đứng trước đường cầu dốc xuống (D trong hình 26a) và vì vậy khi bán thêm sản lượng, anh ta phải bán với giá thấp hơn giá mà người mua sẵn sàng trả cho các đơn vị hàng hoá sản xuất trước đó. Nói cách khác, khi nhà độc quyền tăng sản lượng, nó phải giảm đơn giá sản phẩm. Cũng giống như các doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo, mục tiêu của nhà độc quyền là tối đa hoá lợi nhuận và anh ta có đủ thông tin về chi phí và nhu cầu. Vì vậy, nhà độc quyền quyết định sản xuất một kết hợp sản lượng - giá cả làm cho chi phí cận biên và doanh thu cận biên bằng nhau. Hình 26b chỉ ra trạng thái cân bằng ngắn hạn của nhà độc quyền. Nhà độc quyền cung ứng Q_c tại mức giá P_c . Tại mức giá cân bằng, nhà độc quyền thu được lợi nhuận trên mức bình thường. Khác với tình huống cạnh tranh hoàn hảo, trong đó có sự gia nhập không bị cản trở, hàng rào gia nhập trong thị trường độc quyền được giả định là lớn đến mức thị trường hoàn toàn đóng cửa đối với các nhà cung cấp mới. Các nguồn lực sản xuất

không có cơ hội chuyển vào thị trường này và hậu quả là nhà độc quyền tiếp tục thu được lợi nhuận trên mức bình thường trong dài hạn cho đến khi có những thay đổi cơ bản trong điều kiện cung cầu. Lý thuyết về thị trường dự báo rằng, với điều kiện chi phí và nhu cầu giống hệt nhau, thị trường độc quyền dẫn tới giá cao hơn và sản lượng thấp hơn so với thị trường cạnh tranh hoàn hảo.

Trong mô hình tĩnh về thị trường độc quyền, giả định cơ bản là chi phí sản xuất tăng khi sản lượng tương đối thấp. Hàm ý của giả định này là các doanh nghiệp đạt tới trạng thái cân bằng ở quy mô hoạt động kinh doanh tương đối nhỏ so với thị trường. Tuy nhiên, bây giờ chúng ta giả định quá trình sản xuất trong một ngành được đặc trưng bởi kinh tế quy mô đáng kể. Nghĩa là, các doanh nghiệp cá biệt có thể tiếp tục giảm đơn phí (chi phí đơn vị) bằng cách sản xuất lượng hàng lớn hơn. Chúng ta có thể minh họa điều này bằng cách giả định rằng một ngành cạnh tranh hoàn hảo bị nhà độc quyền thôn tính. Rõ ràng trong hoàn cảnh như vậy, chi phí không bị ảnh hưởng bởi quy mô kinh doanh. Hình 26c minh họa cho tình huống trong đó việc cắt giảm đơn phí do kinh tế quy mô (thu được nhờ việc chỉ có một doanh nghiệp duy nhất) tạo điều kiện làm tăng sản lượng lên mức cao hơn và giảm giá xuống mức thấp hơn thị trường cạnh tranh hoàn hảo ban đầu. Sự cắt giảm chi phí nhờ độc quyền hoá đẩy đường chi phí cận biên của nhà độc quyền (MC_m) dịch chuyển sang phải đường cung ban đầu (S_m), cho nên sản lượng được sản xuất ra nhiều hơn (Q_m) tại mức giá thấp hơn (P_m). Chúng ta tiếp tục giả định chi phí cận biên tăng trong một khoảng biến thiên nhất định của sản lượng. Theo thời gian, kỳ vọng này phát sinh từ quan điểm cho rằng tại một quy mô nào đó, kinh tế quy mô bị vắt kiệt và tính phi kinh tế quy mô bắt đầu phát huy tác dụng. Tính phi kinh tế quy mô thường gắn với những khó khăn về quản lý và năng lực điều hành tồn tại ở các tổ chức lớn, phức tạp. Tuy nhiên, ngày càng có nhiều bằng chứng cho thấy đường chi phí bình quân dài hạn (và đường MC) của nhiều ngành sử dụng nhiều tư bản có hình chữ L. Trong các ngành này, chính tổng mức cầu và tỷ phần của mỗi doanh nghiệp, chứ không phải những cân nhắc về chi phí hạn chế quy mô của nó. Do vậy, nó có thể tăng trưởng và đạt tới một mức sản lượng tối đa, sau đó không thể mở rộng sản xuất thêm nữa nếu không muốn giảm lợi nhuận hoặc chịu thua lỗ. Nhưng trong khi làm như vậy, nó có thể lớn đến mức có được sức mạnh để quyết định giá cả thị trường. Người ta không thể phủ nhận rằng nhà độc quyền có thể tiếp tục tăng sản lượng

và giảm giá nếu nó không tìm cách tối đa hoá lợi nhuận. Song tình huống này không phải là kết quả của sự quay trở lại cấu trúc thị trường cạnh tranh hoàn hảo. Điều xảy ra ở đây không phải là trong khi tìm kiếm địa vị tốt nhất để thu lợi nhuận, doanh nghiệp từ bỏ địa vị là một đối thủ cạnh tranh nhỏ nòi. Nó không nhất thiết phải làm như vậy thông qua nỗ lực có hệ thống để chi phối thị trường. Ngược lại, chính điều kiện chi phí của thị trường đã cản trở sự tăng trưởng này. Trong những ngành như vậy, các doanh nghiệp nhỏ và vừa không thể sống sót được. Hơn nữa, nếu đơn phí thấp hơn khi sản lượng cao hơn, thì doanh nghiệp lớn là một thực thể *hiệu quả hơn về mặt kỹ thuật*.



Hình 26. Độc quyền.

Như vậy, khi tồn tại hiệu quả quy mô ở mức đáng kể, thì sự cạnh tranh nguyên tử (tức của các doanh nghiệp nhỏ) trở nên không khả thi về

mặt kỹ thuật và không đáng mong muốn nếu xét trên giác độ hiệu quả. Khi chứng minh cho tính tối ưu của cạnh tranh, người ta đã ngầm phủ định phương tiện phức tạp này.

Phương pháp phân tích phát triển trên đây cũng bỏ qua các phương diện động của hệ thống thị trường. Theo một số nhà kinh tế nổi tiếng (ví dụ Schumpeter), các trường hợp cải thiện mạnh mẽ phúc lợi của người tiêu dùng phần lớn đều là kết quả của sự đổi mới công nghệ. Chính sự tăng trưởng của các nguồn lực, quá trình phát triển kỹ thuật và sản phẩm mới trong dài hạn, chứ không phải những điều chỉnh ngắn hạn, tạo ra mức sản lượng tối đa thu được từ một đầu vào cố định cho trước. Như vậy, các yếu tố của cạnh tranh độc quyền đóng vai trò là tiền đề và người bảo vệ cho những nỗ lực đổi mới, canh tân. Các doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo chắc chắn có động cơ sử dụng phương pháp, kỹ thuật sản xuất hiện có một cách có hiệu quả nhất, vì đây là điều kiện cần thiết cho sự sống còn của họ. Nhưng sự bất lực của họ trong việc đạt được lợi nhuận trên mức bình thường vừa hạn chế nguồn lực, vừa hạn chế động cơ phát triển công nghệ mới của họ. Ngược lại, nhà độc quyền thuần túy kiếm được lợi nhuận trên mức bình thường có nhiều nguồn tài lực hơn để thúc đẩy tiến bộ kỹ thuật, nhưng có động cơ yếu trong việc đổi mới do không có sự cạnh tranh thực sự. Song tiến bộ công nghệ là một phương tiện để cắt giảm chi phí và tăng lợi nhuận dài hạn do có hàng rào cản trở sự gia nhập thị trường. Hơn nữa, bản thân sự hơn hẳn về kỹ thuật cũng là một công cụ để nhà độc quyền chống lại sự gia nhập. Vì vậy, nhà độc quyền phải dựa vào tiến bộ công nghệ để duy trì địa vị độc tôn của mình.

Schumpeter là một trong những học giả biện hộ mạnh mẽ nhất quan điểm cho rằng ngành bị chi phối bởi các yếu tố độc quyền có thể sử dụng phương pháp sản xuất ưu việt hơn các ngành cạnh tranh hoàn hảo. Khi so sánh thị trường độc quyền và thiếu quyền với thị trường cạnh tranh hoàn hảo bằng cách giả định công nghệ không đổi, không tính tới thực tế là sự đổi mới quy trình sản xuất và sản phẩm thường tập trung vào các doanh nghiệp độc quyền và thiếu quyền lớn, người ta đã đánh giá quá thấp đóng góp về mặt xã hội của các thị trường này.

Hình 26c minh họa cho luận điểm gây nhiều tranh cãi của Schumpeter. Thị trường cạnh tranh sản xuất sản lượng Q_p , điểm có chi phí cận biên ngắn hạn bằng giá cả. Nếu ngành này được độc quyền hoá, người ta thường dự kiến giá cả sẽ tăng lên P_m và sản lượng giảm xuống chỉ còn Q_m . Tuy nhiên, nếu nhà độc quyền trong ngành này ứng dụng

công nghệ mới làm giảm chi phí, toàn bộ đường chi phí cận biên có thể dịch chuyển xuống phía dưới và nhà độc quyền sản xuất lượng hàng hoá nhiều hơn (Q_m) và bán với giá thấp hơn (P_m) so với ngành cạnh tranh ban đầu, mặc dù nhà độc quyền khai thác hết sức mạnh thị trường của mình.

Dĩ nhiên, xã hội có thể bị tổn thất ngay cả khi nhà độc quyền đổi mới. Những mối lợi do đổi mới mang lại có thể không bằng chi phí do sự khai thác của nhà độc quyền gây ra.

độc quyền mua, thị trường, nhà (*monopsony, monopsonist*) Dạng tập trung người mua hay tình huống thị trường trong đó một người mua duy nhất đối mặt với nhiều nhà cung cấp nhỏ.

độc quyền tuyệt đối (*absolute monopoly*). Xem *độc quyền*.

độc quyền tự nhiên (*natural monopoly*) Tình huống trong đó kinh tế quy mô có ý nghĩa quan trọng và chi phí sản xuất chỉ có thể tối thiểu hóa nếu toàn bộ sản lượng của ngành do một nhà sản xuất cung cấp. Điều này làm cho chi phí trong điều kiện độc quyền thấp hơn cấu trúc thị trường cạnh tranh hoàn hảo và thị trường thiếu quyền. Độc quyền tự nhiên là lý do chủ yếu để biện minh cho việc quốc hữu hoá các ngành công nghiệp như điện năng, khí đốt.

độc tiêu hay nhượng thương hiệu, giấy phép, hợp đồng (*franchise*) Việc một công ty trao quyền cung cấp sản phẩm của mình cho một công ty (hợp đồng độc tiêu tuyệt đối) hoặc nhiều công ty (hợp đồng độc tiêu không tuyệt đối). Hợp đồng độc tiêu là hợp đồng được ký kết cho một khoảng thời gian quy định, trong đó người nhận độc tiêu phải trả lệ phí cho người cấp độc tiêu. Mạng lưới cửa hàng của McDonald và Gà rán Kentucky là những ví dụ về hợp đồng độc tiêu. Thông thường, người nhận độc tiêu phải đặt cọc một số tiền lớn và người cấp độc tiêu có nghĩa vụ huấn luyện, trợ giúp kỹ thuật, cung cấp các thiết bị chuyên dụng, quảng cáo và xúc tiến bán hàng. Hợp đồng độc tiêu tạo điều kiện cho người cấp độc tiêu phát triển hoạt động kinh doanh của mình mà không cần huy động số vốn lớn.

đổi mới hay cạnh tranh, sự (*innovation*) Việc hoàn chỉnh và triển khai một sáng chế để có một kỹ thuật hay sản phẩm sử dụng được. Đổi mới là một công cụ quan trọng để cải thiện kết quả hoạt động của thị trường, ví dụ giảm chi phí, cải thiện chất lượng, tăng tốc độ tăng trưởng.

đồng cung, mức (*joint supply*) Tình huống trong đó sự tăng, giảm mức sản xuất hàng hoá gắn chặt với mức sản xuất một hay nhiều hàng hoá khác. Ví dụ, mức sản xuất da bò và sản xuất thịt bò có quan hệ với nhau. Việc tăng nhu cầu về da làm tăng cung về bò và điều này tự nhiên làm tăng mức cung về thịt bò. Kết quả, nếu nhu cầu về thịt bò không đổi, giá của nó sẽ giảm. Xem *hàng bổ sung*.

đồng nhất thức (*identity*) Phương trình đúng theo định nghĩa hoặc được dùng để định nghĩa các biến số. Chẳng hạn, tổng chi tiêu trong nền kinh tế đóng (không có ngoại thương) được định nghĩa là tổng của chi tiêu cho tiêu dùng (C), chi tiêu cho đầu tư (I) và chi tiêu mua hàng của chính phủ (G). Chúng ta có thể viết định nghĩa này dưới dạng đồng nhất thức như sau:

$$E \equiv C + I + G$$

(dấu \equiv là ký hiệu toán học để chỉ đồng nhất thức). Phương trình này đúng theo định nghĩa, nghĩa là nó đúng vì chúng ta định nghĩa như thế. Rõ ràng đồng nhất thức trên có thể dùng để định nghĩa tổng mức chi tiêu trong nền kinh tế đóng.

đồng phí (*joint costs*) Các chi phí có liên quan đến việc sản xuất nhiều sản phẩm khác nhau và được *đồng cung*, tức được cung ứng cùng với nhau như xăng, dầu ma dút, dầu diesel. Các sản phẩm này đồng thời được sản xuất trong quá trình hoá dầu. Người ta rất khó phân bổ chính xác các khoản chi phí vận hành (ví dụ chi phí cracking dầu mỏ) cho các sản phẩm khác nhau khi muốn xác định chính xác chi phí của mỗi loại.

đồng tiền bị định giá quá thấp (*undervalued currency*) Trong chế độ tỷ giá hối đoái cố định, đó là đồng tiền làm cho cán cân thanh toán luôn luôn bị thặng dư. Giá của nó (tỷ giá hối đoái) nằm dưới mức giá thị trường tự do và chính phủ phải mua ngoại tệ vào để giữ cho mức giá không thay đổi.

đồng phương sai (*covariance*) Đại lượng phản ánh mức độ tương quan tuyến tính của hai biến số và được tính bằng công thức:

$$COV_{XY} = \frac{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})(Y_i - \bar{Y})}{N}$$

trong đó X_i và Y_i là kết quả quan sát thứ i của biến số X và Y ; \bar{X} và \bar{Y} là số bình quân mẫu của chúng; và N là số kết quả quan sát trong mẫu điều tra.

Đồng phương sai có thể âm hoặc dương, phản ánh mối quan hệ thuận hay nghịch giữa hai biến số. Giá trị tuyệt đối của đồng phương sai càng nhỏ, độ mạnh (mức độ chặt chẽ) của mối quan hệ càng thấp. Đồng phương sai giữa hai biến số là yếu tố quyết định hệ số tương quan mô men tích giữa chúng.

đồng tiền (currency) Tiền do ngân hàng trung ương phát hành và là bộ phận cấu thành cung ứng tiền tệ của một nền kinh tế. Trong tiếng Anh, thuật ngữ này và thuật ngữ tiền mặt (*cash*) đồng nghĩa với nhau trong các phân tích kinh tế và chính sách tiền tệ. Theo nghĩa rộng, từ này dùng để chỉ các đồng tiền quốc gia (đô la, bảng v.v...)

đồng tiền mạnh (hard currency) Còn gọi là ngoại tệ mạnh. Trong hệ thống tài chính quốc tế, đó là những đồng tiền có nhu cầu lớn, nhưng mức cung nhỏ trên thị trường hối đoái. Đồng tiền mạnh thường có cơ sở ở nền kinh tế mạnh với mức thặng dư lớn trong cán cân thanh toán. Nhu cầu về đồng tiền này cao vì người ta cần có khối lượng lớn để mua hàng xuất khẩu của nước đó, nhưng mức cung của nó tương đối thấp vì số tiền sẵn có để mua hàng nhập khẩu ít hơn nhiều. Theo lý thuyết thì trong chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi, sự lên giá sẽ làm cho cung và cầu về đồng tiền mạnh cân bằng nhau.

động cơ lợi nhuận (profit motive) Mục tiêu của doanh nghiệp nhằm đảm bảo rằng thu nhập vượt quá chi phí. Khái niệm này thường được gắn với quá trình tối đa hoá lợi nhuận của các doanh nghiệp. Tuy nhiên, cần chú ý rằng động cơ lợi nhuận tồn tại ngay cả khi doanh nghiệp chỉ nhằm đạt được mức lợi nhuận thỏa đáng. Xem *lý thuyết thỏa đáng*.

đột kích (dawn raid) Tình hình trong đó người mua cổ phiếu của một công ty với mục đích thôn tính đã mua phần lớn cổ phần của công ty đó tại mức giá trị trường. Trong trường hợp như vậy, người mua thường thông qua trung gian để mọi người không biết ai là người mua thực sự. Tình hình này có thể được sử dụng làm điểm tựa để mua toàn bộ cổ phiếu với giá chào bán nhằm mục tiêu thôn tính hoàn toàn. Xem *mua thôn tính*.

đơn vị hạch toán lợi nhuận (profit center) Các đơn vị, bộ phận trong một công ty lớn có trách nhiệm tối thiểu hoá chi phí và tối đa hoá doanh thu

trong phạm vi kinh doanh của mình. Việc tổ chức thành các đơn vị hạch toán lợi nhuận cho phép giám đốc công ty kiểm soát chặt chẽ hiệu quả kinh doanh của các đơn vị trực thuộc thông qua việc quy định các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả và tỷ suất lợi nhuận của từng đơn vị.

đơn vị hiệu quả (*efficiency units*) Phương pháp tính lực lượng lao động bằng đầu vào dịch vụ lao động thực tế sử dụng (tức tính bằng đơn vị hiệu quả) thay cho đơn vị tự nhiên (ví dụ, số người lao động). "Lực lượng lao động thực tế sử dụng" hay lực lượng lao động tính bằng đơn vị hiệu quả gia tăng với tốc độ bằng tổng của tỷ lệ tăng trưởng lực lượng lao động tính bằng số người cộng với tỷ lệ tiến bộ kỹ thuật trung lập Harrod.

đơn vị ích lợi (*util*) Đại lượng giả định để đo ích lợi thu được từ việc tiêu dùng một hàng hoá hay dịch vụ. Các nhà kinh tế trước đây tin rằng cảm giác thoả mãn chủ quan (gọi là ích lợi) của người tiêu dùng hàng hoá, chẳng hạn uống một cốc cà phê, có thể đo được bằng số đếm (ví dụ bằng 1, 2, 5). Đơn vị cơ bản hay thước đo để tính số ích lợi như vậy được gọi là đơn vị ích lợi. Vì người ta chưa bao giờ đo được số ích lợi nhờ một cái thước như vậy, nên việc phân tích nó chỉ có ý nghĩa hạn chế về mặt lý thuyết. Trong kinh tế học hiện đại, khái niệm này ít được sử dụng. Tuy nhiên, đôi khi người ta cũng sử dụng nó theo nghĩa chung hơn để xác định một mức ích lợi nào đó, đặc biệt khi thẩm định tác động xã hội của các dự án công cộng.

đơn vị thâm hụt (*deficit unit*) Những đơn vị kinh tế không thể lấy thu bù chi trong một thời kỳ nhất định. Vì vậy, những đơn vị này phải vay nợ hoặc nhận tín dụng.

đơn vị thương lượng (*bargaining unit*) Đơn vị cơ sở đại diện cho lợi ích của người lao động trong các cuộc thương lượng giữa hội đồng quản trị doanh nghiệp và người lao động. Khái niệm đơn vị thương lượng có thể hiểu theo nghĩa hẹp là bao gồm một số người làm việc trong một doanh nghiệp duy nhất hoặc theo nghĩa rộng bao gồm tất cả mọi người làm trong một ngành phân tán ra cả nước. Các đơn vị thương lượng khác nhau về quy mô và cơ cấu. Quy mô là khái niệm chỉ số người lao động hiện có trong đơn vị: trong một nhà máy, nhiều nhà máy, hay nhiều công ty. Quy mô là một trong những yếu tố quyết định sức mạnh của đơn vị thương lượng trong tiến trình thương lượng về hợp đồng lao động. Cơ cấu của đơn vị thương lượng là khái niệm dùng để chỉ cơ cấu ngành nghề của người lao động trong đơn vị. Đơn vị thương

lượng là người ký kết hợp đồng với một người chủ. Để trở thành đơn vị thương lượng ở Mỹ, tổ chức của người lao động phải được Hội đồng lao động Quốc gia cấp giấy phép. Người chủ buộc phải thương lượng với tổ chức của người lao động được cấp giấy phép.

Đơn vị Tiền tệ châu Âu (*European Curren Unit - ECU*) Loại tài sản bằng tiền mà các nước thành viên trong Hệ thống Tiền tệ châu Âu (EMS) nắm giữ trong dự trữ quốc tế của họ. Khác với các loại tài sản dự trữ khác như vàng, đồng ECU không có hình thái tồn tại độc lập. Nó do Quỹ Hợp tác Tiền tệ Châu Âu thuộc hệ thống tiền tệ châu Âu tạo ra để đổi lấy phần đóng góp của các nước thành viên dưới dạng vàng hoặc tài sản khác và tồn tại dưới hình thức tài khoản kế toán trong các tài khoản đặc biệt của Quỹ. Giá trị của đồng ECU được tính trên cơ sở giá trị gia quyền của một giỏ tiền tệ chọn ra từ đồng tiền trong nước của các nước thành viên.

đơn vị tính toán (*unit of account*) Thuộc tính hay chức năng của tiền cho phép mọi người sử dụng nó để tính toán và ghi chép giá trị của hàng hoá, dịch vụ, tài sản và các giao dịch tài chính. Đơn vị tính toán có thể mang hình thức một vật cụ thể, ví dụ những đồng tiền do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam phát hành, hoặc một tài sản vô hình nằm trong sổ sách kế toán, chẳng hạn Quyền Rút vốn Đặc biệt (SDR).

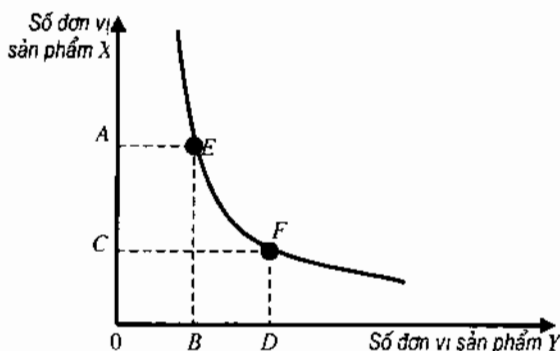
đường AD (*AD curve*) Xem *đường tổng cầu*.

đường bàng quan (*indifference curve*) Đường biểu thị các kết hợp khác nhau giữa hai hàng hoá đem lại ích lợi hay mức thỏa mãn như nhau và vì vậy khi lựa chọn, người tiêu dùng "bàng quan", tức dùng dùng hay coi các kết hợp hàng hoá đó là như nhau. Đường bàng quan thường được giả định là có dạng lồi (xem hình 27).

Đường bàng quan được sử dụng cùng với đường ngân sách để xác định nhu cầu của người tiêu dùng về hai hàng hoá và phân tích ảnh hưởng của sự thay đổi giá tương đối của chúng đối với lượng cầu.

đường bàng quan cộng đồng (*community indifference curve*) Đường mà dọc theo đó mỗi cá nhân trong cộng đồng nhận được mức ích lợi không đổi. Mỗi điểm trên một đường như thế biểu thị một tập hợp hàng hoá có thể phân phối cho các cá nhân sao cho duy trì được sự phân phối ích lợi cụ thể này. Khác với đường bàng quan cá nhân, đường bàng quan cộng đồng có thể cắt nhau. Vì có nhiều đường bàng quan đi qua một điểm bất kỳ nào đó trong không gian hàng hoá, nên có nhiều cách khác nhau để phân phối tập hợp hàng hoá đó. Nếu một

đường nằm hoàn toàn ở phía ngoài một đường khác, thì điều này hàm ý ít nhất có một cá nhân thu được lợi ích cao hơn và không có cá nhân nào nhận được ít ích lợi hơn.

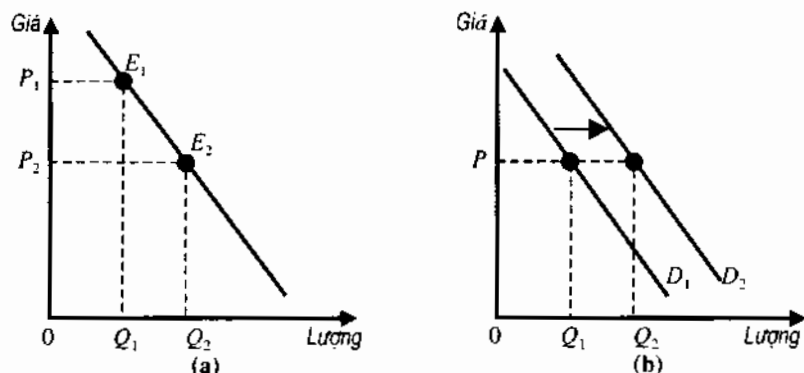


Hình 27. Đường bàng quan. Kết hợp OA đơn vị hàng hoá X và OB đơn vị hàng hoá Y đem lại ích lợi cho người tiêu dùng đúng bằng kết hợp hàng hoá OC và OD . Đường bàng quan dốc xuống vì người tiêu dùng luôn luôn ưa thích số lượng nhiều hơn của cả hai hàng hoá. Họ sẽ không ~~bằng quan nếu được chọn~~ hai kết hợp hàng hoá mà trong đó một kết hợp có lượng của cả hai hàng hoá lớn hơn. Đặc biệt, họ chỉ từ bỏ một hàng hoá nếu nhận được hàng hoá kia nhiều hơn, và tỏ ra bàng quan khi phải lựa chọn giữa điểm E (nhiều X và ít Y) và điểm F (ít X và nhiều Y).

đường cầu (demand curve) Đường phản ánh mối quan hệ giữa giá sản phẩm và lượng cầu về nó trong một thời kỳ như trong hình 28. Hầu hết các đường cầu đều xuống dốc bởi vì (a) khi giá hàng hoá tăng, người tiêu dùng có xu hướng thay thế sản phẩm này (bây giờ đã trở nên tương đối đắt hơn) bằng các sản phẩm khác; (b) khi giá hàng hoá giảm, qua đó làm tăng thu nhập thực tế của người tiêu dùng, họ có khả năng mua hàng hoá đó nhiều hơn. Trong một vài trường hợp, sản phẩm có đường cầu dốc lên.

Độ dốc của đường cầu biểu thị mức phản ứng của nhu cầu đối với những thay đổi của giá sản phẩm. Ví dụ, nếu sự cắt giảm giá cả chỉ dẫn đến sự gia tăng nhỏ của lượng cầu như trong trường hợp đường cầu rất dốc, thì nhu cầu được coi là không co giãn đối với giá cả.

Đường cầu tác động qua lại với đường cung để xác định giá và lượng cân bằng thị trường.



Hình 28. (a) Đường cầu. Nhu cầu là lượng một hàng hoá hoặc dịch vụ mà người mua sẵn sàng mua tại một mức giá nhất định. Nói đến nhu cầu, chúng ta thường ám chỉ đó là nhu cầu thực tế, có khả năng thanh toán, chứ không phải chỉ dựa trên nguyện vọng, mong muốn. Đường cầu đặc trưng của thị trường có hướng dốc xuống từ trái sang phải. Nó cho thấy lượng cầu lớn hơn khi giá cả giảm. Bởi vậy, nếu giá giảm từ OP_1 đến OP_2 , lượng cầu sẽ tăng từ OQ_1 đến OQ_2 . **(b) Sự dịch chuyển của đường cầu.** Sự gia tăng thu nhập làm cho đường cầu dịch chuyển từ D_1 đến D_2 , do đó lượng cầu tăng từ OQ_1 lên OQ_2 . Quy mô của sự dịch chuyển này phụ thuộc vào hệ số co giãn thu nhập của nhu cầu về hàng hoá.

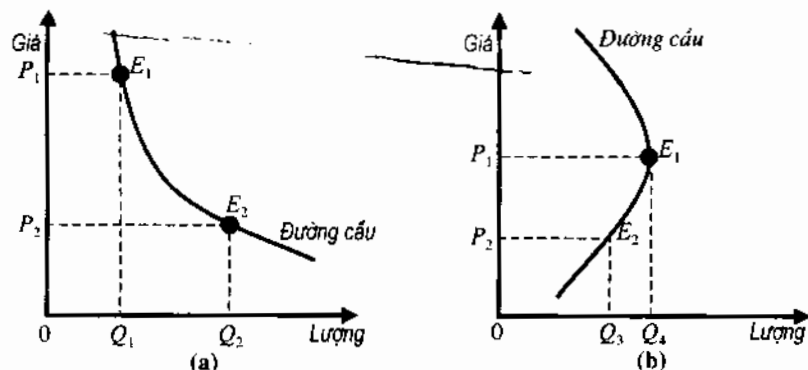
đường cầu, sự dịch chuyển của (shift in demand curve) Sự dịch chuyển của đường cầu là sự di chuyển của cả đường cầu từ một vị trí này đến vị trí khác (sang trái hoặc sang phải) do sự biến động của các yếu tố không phải giá cả. Một đường cầu nhất định luôn luôn được vẽ dựa trên giả định các yếu tố khác không thay đổi, nghĩa là tất cả các yếu tố khác ảnh hưởng tới nhu cầu (thu nhập, thị hiếu v.v...) được coi là không thay đổi. Nếu bất kỳ yếu tố nào trong những yếu tố này thay đổi, sẽ có sự dịch chuyển của đường cầu. Ví dụ, khi thu nhập tăng lên, đường cầu dịch chuyển về bên phải và vì vậy lượng cầu bây giờ lớn hơn trước tại mọi mức giá. Hình 28b minh hoạ cho nhận định này.

đường cầu bù (compensated demand curve) Đường cầu trong đó hiệu ứng thu nhập của sự thay đổi giá cả bị loại trừ sao cho dọc theo đường cầu, thu nhập thực tế được duy trì ở mức không đổi. Khi đó đường cầu sẽ có hình dạng như trường hợp chỉ có hiệu ứng thay thế. Đường cầu

Marshall bao gồm cả hiệu ứng thu nhập và hiệu ứng thay thế. Phương pháp tách hiệu ứng thu nhập phụ thuộc vào cách tính toán loại hiệu ứng này. Hicks và Slutsky đã sử dụng hai phương pháp khác nhau. Đối với những hàng hoá thông thường, đường cầu bù có độ dốc lớn hơn đường cầu Marshall.

đường cầu có thị phần không đổi (*constant market share demand curve*) Mối quan hệ giữa lượng hàng tiêu thụ và giá cả mà một doanh nghiệp phải đối mặt khi tất cả đối thủ cạnh tranh của nó thay đổi giá ở mức đúng bằng mức thay đổi mà nó thực hiện. Bởi vậy, đường cầu này ít co giãn hơn đường cầu thông thường, vì tại mọi điểm nó đều biểu thị tỷ phần bằng nhau. Khái niệm này được sử dụng với mục đích phân tích trong mô hình đường cầu gấp khúc trên thị trường thiếu quyền và trong lý thuyết về cạnh tranh độc quyền.

đường cầu dốc lên (*upward-sloping demand curve*) Đường cầu biểu thị mối quan hệ tỷ lệ thuận, chứ không phải tỷ lệ nghịch, giữa giá một sản phẩm và lượng cầu trong một khoảng thời gian nhất định, có thể là tạm thời hoặc vĩnh viễn.

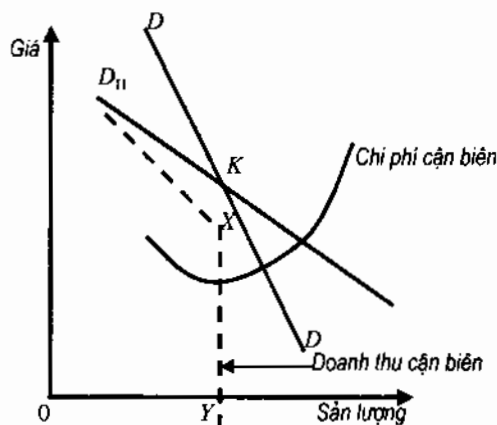


Hình 29. (a) Đường cầu dốc xuống thông thường; b) Đường cầu dốc lên, sau đó ngả về phía sau.

Hầu hết các đường cầu đều được thiết lập trên cơ sở giả định là người tiêu dùng hành động hợp lý khi mua sản phẩm và có hiểu biết hoàn hảo về giá cả và các đặc tính của sản phẩm. Nếu một trong những giả định này không đúng, đường cầu có thể dốc lên (và có thể ngả về phía sau) như trong hình 29b, chứ không dốc xuống một cách bình thường như trong hình 29a.

Trong hình 29a, khi giá tăng từ OP_1 đến OP_2 , lượng cầu sẽ giảm từ OQ_1 xuống OQ_2 . Trong hình 29b, khi giá cả tăng từ OP_1 đến OP_2 , lượng cầu tăng từ OQ_2 lên OQ_1 . Nguyên nhân ở đây có thể là (1) tiêu dùng phô trương (hiệu ứng Veblen); (2) mọi người tin rằng khi giá cả tăng, chất lượng cũng tăng theo (tiền nào của ấy); (3) sản phẩm là hàng hoá Giffen.

đường cầu gấp khúc (kinked demand curve) Đường lý giải tại sao giá mà các nhà thiếu quyền quy định lại có xu hướng ổn định. Trong hình 30, DD là đường cầu nếu tất cả các công ty bán với giá như nhau. Bắt đầu từ điểm K , một công ty cảm thấy nó có thể mất thị phần vào tay đối thủ cạnh tranh nếu bán với giá cao hơn trong khi đối thủ cạnh tranh vẫn bán với giá như cũ. Với giá định như vậy, đường cầu mà công ty này cảm nhận được trở thành D_{II} . Mặt khác, nó có thể cảm thấy rằng nếu bán với giá thấp hơn, nó cũng không chiếm được thị phần của đối thủ cạnh tranh, vì họ sẽ phản ứng bằng cách cắt giảm giá cả dọc theo đường DD . Như vậy, cả biện pháp tăng và giảm giá đều bị coi là thất bại. Điều này tạo ra đường cầu gấp khúc và giá có xu thế ổn định ở K . Lý thuyết kinh tế nhận định rằng giá có xu thế cố định tại K ngay cả khi chi phí thay đổi.



Hình 30. Đường cầu gấp khúc.

Hình 30 còn cho chúng ta thấy rằng có một bậc thang rất dốc trong đường doanh thu cận biên tương ứng với điểm gấp khúc trong đường cầu. Vì vậy, đối với một khoảng rộng của sự dịch chuyển theo phương

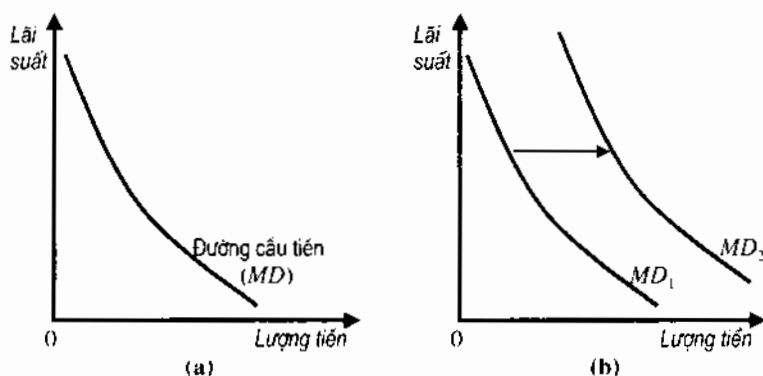
thẳng đứng trong đường chi phí cận biên giữa X và Y , K vẫn là giá bán cho phép tối đa hoá lợi nhuận.

đường cầu tiền (*money demand schedule*) Đường biểu thị mối quan hệ giữa lượng cầu tiền MD tại mức lãi suất (i) và thu nhập quốc dân (Y). Dưới dạng hàm tổng quát, chúng ta có thể viết

$$MD = F(i, Y)$$

Nếu lãi suất giảm, nhu cầu đầu cơ về tiền tăng. Đây là số tiền mà mọi người muốn nắm giữ khi họ dự kiến có sự giảm giá tài sản, chẳng hạn trái phiếu. Do lãi suất biến động tỷ lệ nghịch với giá trái phiếu, nên lãi suất càng thấp, giá trái phiếu càng cao và ngược lại. Hình 31a biểu thị mối quan hệ tỷ lệ nghịch này.

Sự gia tăng thu nhập quốc dân làm tăng nhu cầu về tiền để giao dịch và dự phòng tại mọi mức lãi suất. Vì vậy trong hình 31b, đường cầu tiền dịch chuyển ra phía ngoài khi thu nhập tăng. Đường cầu tiền tác động qua lại với đường cung tiền để xác định mức lãi suất và khối lượng tiền tệ cân bằng.

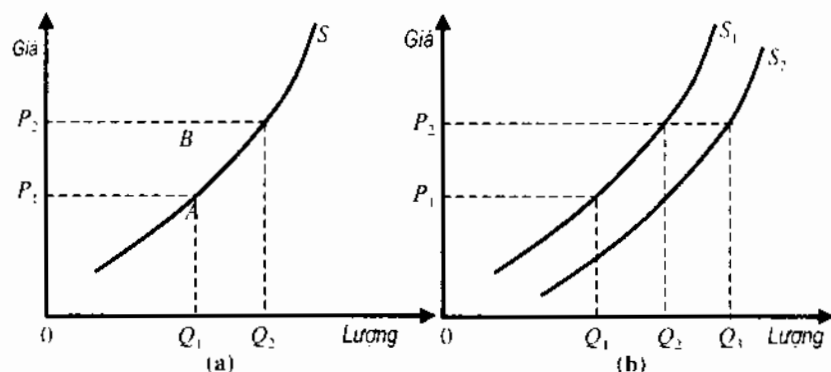


Hình 31. Đường cầu tiền. (a) Đường cầu tiền được vẽ với giả định thu nhập quốc dân (Y) không thay đổi. (b) Sự gia tăng thu nhập quốc dân làm dịch chuyển đường cầu tiền ra phía ngoài từ MD_1 tới MD_2 .

đường chuyển đổi (*transformation curve*) Xem đường giới hạn năng lực sản xuất.

đường cung (*supply curve*) Đường biểu thị mối quan hệ giữa giá cả và lượng cung trong trong một thời kỳ nhất định (ngày, tuần, tháng v.v...). Đường cung cho chúng ta biết lượng cung về một hàng hoá hoặc dịch

vụ tại mỗi mức giá. Trong hình 32a, điểm A trên đường cung S cho chúng ta biết một doanh nghiệp (hay ngành) sẵn sàng bán lượng hàng Q_1 với giá P_1 . Khi giá cả tăng lên đến P_2 , doanh nghiệp đó sẵn sàng cung ứng lượng hàng là Q_2 và chúng ta di chuyển dọc theo đường cung từ điểm A đến điểm B.



Hình 32. (a) Đường cung. (b) Sự dịch chuyển của đường cung.

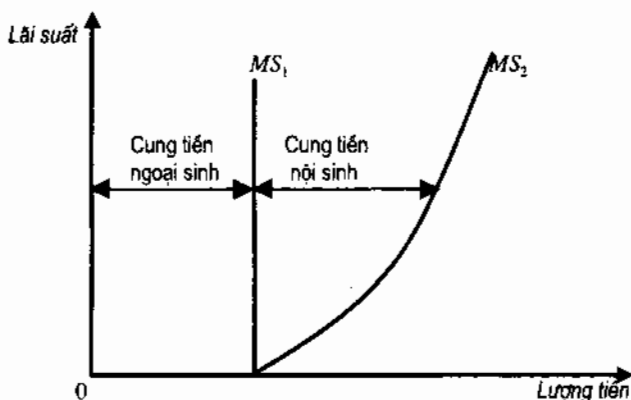
đường cung. sự dịch chuyển của (*shift in supply curve*) Khái niệm dịch chuyển của đường cung được dùng để chỉ tình huống có sự di chuyển của cả đường cung từ một vị trí này đến vị trí khác (sang trái hoặc sang phải). Một đường cung nhất định luôn luôn được vẽ dựa trên giả định các yếu tố khác (ngoài giá cả) không thay đổi, nghĩa là tất cả các yếu tố khác ảnh hưởng tới cung được coi là không thay đổi. Do vậy, nếu bất kỳ yếu tố nào trong những yếu tố ngoài giá cả thay đổi, sẽ có sự dịch chuyển của đường cung. Ví dụ khi có tiến bộ công nghệ, đường cung dịch chuyển về bên phải và vì vậy lượng cung bây giờ lớn hơn trước tại mọi mức giá. Trong hình 32b, lượng cung tăng từ Q_2 lên Q_3 khi đường cung dịch chuyển từ S_1 tới S_2 .

đường cung lao động ngả về phía sau (*backward bending supply curve of labour*) Mỗi quan hệ tỷ lệ nghịch giữa cung về lao động và tiền lương thực tế khi tiền lương thực tế vượt quá một mức nhất định (có dạng giống như đường cầu trong hình 29b, nếu trục hoành là lượng cung về lao động và trục tung là tiền lương). Mỗi quan hệ này có thể coi là trường hợp đơn giản của tình huống trong đó hiệu ứng thu nhập mang dấu âm, còn hiệu ứng thay thế mang dấu dương (theo một cách tính nào đó đối với cung). Nếu mức cung lao động được tính theo giờ,

chắc chắn đường cung sẽ ngả về phía sau. Mặc dù mới nhìn qua chúng ta có thể nghĩ rằng số giờ lao động phần lớn chịu ảnh hưởng của các yếu tố thể chế hình thành trong quá trình tạo lập công đoàn và cơ sở pháp lý, nhưng thực ra chính các yếu tố thể chế mới biểu thị sở thích của lực lượng lao động.

đường cung tiền (money supply schedule) Đường biểu thị mối quan hệ giữa mức cung tiền và lãi suất như trong hình 33. Trong một số phân tích, đường cung tiền được vẽ thẳng đứng (MS_1). Điều này hàm ý cung ứng tiền tệ được xác định từ bên ngoài, được chính phủ (cụ thể là ngân hàng trung ương) và các định chế tài chính phi ngân hàng đưa vào hệ thống (cung ứng tiền ngoại sinh).

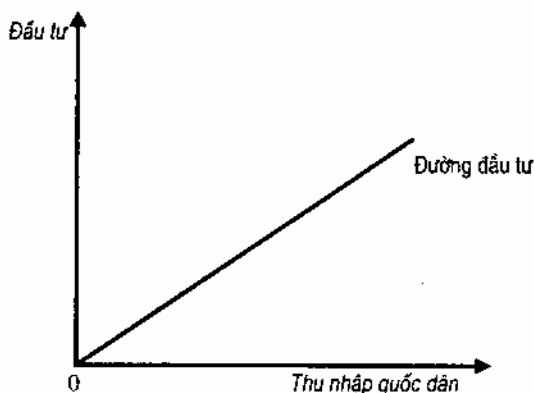
Tuy nhiên, một bộ phận quan trọng của mức cung tiền hiểu theo nghĩa rộng được xác định từ trong hệ thống, chẳng hạn tiền gửi do hệ thống ngân hàng tạo ra (cung ứng tiền nội sinh) và rất nhạy cảm với lãi suất. Vì vậy lãi suất càng cao, mức cung tiền càng lớn và đường cung tiền là một đường dốc lên như đường MS_2 trong hình 33.



Hình 33. Đường cung tiền.

đường đầu tư (investment schedule) Đường mô tả mối quan hệ giữa mức đầu tư và sản lượng hay thu nhập quốc dân. Trong mô hình xác định sản lượng cân bằng, nhu cầu đầu tư được coi là đại lượng không đổi, độc lập với thu nhập, chỉ phụ thuộc vào kỳ vọng của các nhà kinh doanh. Vì vậy, đường đầu tư là đường nằm ngang. Tuy nhiên, nếu tính đến sự phụ thuộc của nhu cầu đầu tư vào thu nhập, đường đầu tư sẽ có độ dốc dương như trong hình 34. Sự phụ thuộc của nhu cầu đầu

tư vào thu nhập phát sinh từ hai yếu tố: (1) khi sản lượng tăng, mức hao mòn tài sản cố định cũng tăng và nhu cầu *đầu tư thay thế* phải tăng để giữ cho khối lượng tư bản không bị giảm sút; (2) sự gia tăng sản lượng làm cho nhu cầu *đầu tư phát sinh* tăng, vì mức cầu cao hơn buộc các doanh nghiệp phải đầu tư mở rộng năng lực sản xuất và tăng thêm hàng tồn kho.



Hình 34. Đường đầu tư.

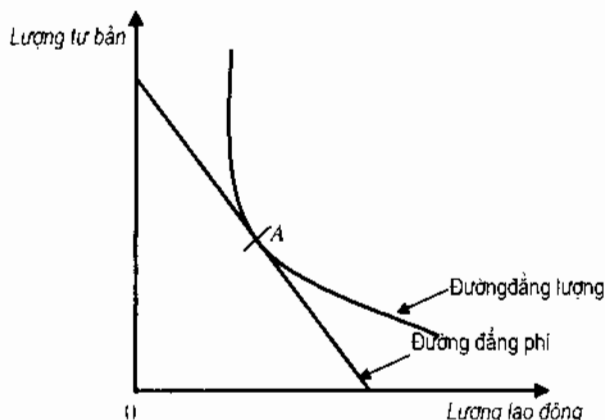
đường đẳng lượng hay **đường đẳng sản** (*isoquant curve or isoproduct curve*) Đường biểu thị những cách kết hợp nhân tố sản xuất khác nhau để sản xuất ra một mức sản lượng nhất định với giả định công nghệ không thay đổi và các đầu vào nhân tố có thể thay thế cho nhau trong quá trình sản xuất như trong hình 35.

Nếu đường đẳng lượng trong hình 35 biểu thị mức sản lượng là 100 đơn vị mỗi thời kỳ, thì dọc theo đường này, chúng ta có thể xác định các kết hợp nhân tố cần thiết để sản xuất 100 đơn vị sản lượng. Độ dốc của đường đẳng lượng phản ánh khả năng thay thế nhân tố này (tư bản) bằng nhân tố kia (lao động) trong quá trình sản xuất 100 đơn vị sản lượng.

Đường đẳng lượng dốc xuống vì hai đầu vào có thể thay thế cho nhau trong quá trình sản xuất. Nó là đường lồi so với gốc tọa độ vì các đầu vào không thay thế hoàn hảo cho nhau. Vì vậy, tỷ lệ thay thế kỹ thuật cân biên của tư bản đối với lao động giảm dần khi chúng ta di chuyển xuống phía dưới của đường đẳng lượng.

Nhìn qua chúng ta thấy đường đẳng lượng tương tự như đường bàng quan. Tuy nhiên, cần chú ý rằng trong khi không thể đo được mức thỏa mãn hay ích lợi bằng các đơn vị hiện vật, mà chỉ có thể nói nó cao hay thấp, thì chúng ta lại có thể tính được lượng sản phẩm sản xuất ra trên mỗi đường đẳng lượng. Vì vậy, đường đẳng lượng cao hơn biểu thị mức sản lượng cao hơn được sản xuất ra bằng các kết hợp đầu vào có quy mô mỗi loại lớn hơn.

Điểm A trên hình 34 là tiếp điểm của đường đẳng phí và đường đẳng lượng. Nó cho biết kết hợp đầu vào có chi phí thấp nhất để sản xuất ra một số đơn vị sản lượng nhất định (ví dụ 100).

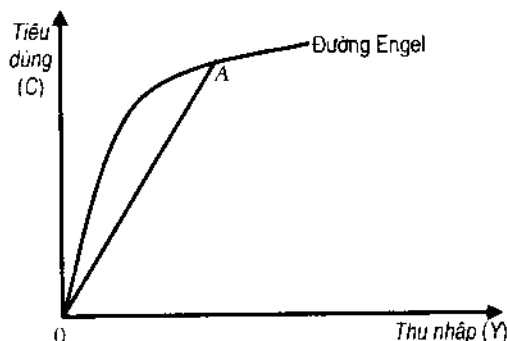


Hình 35. Đường đẳng lượng và đường đẳng phí.

đường đẳng phí (isocost line) Đường biểu thị các kết hợp đầu vào nhân tố có mức chi phí hay tổng chi tiêu bằng tiền như nhau. Đường đẳng phí trong hình 35 biểu thị các kết hợp hai nhân tố đầu vào là tư bản và lao động có thể mua được bằng tổng mức chi tiêu như nhau. Độ dốc của nó phản ánh giá tương đối của 2 nhân tố sản xuất.

đường đẳng sản (isoproduct curve) Xem *đường đẳng lượng*.

đường Engel (Engel curve) Đường biểu thị mối quan hệ giữa thu nhập của một cá nhân và mức tiêu dùng của anh ta về một loại hàng hóa nhất định. Hình 36 dưới đây vẽ đường Engel điển hình. Tại bất kỳ điểm nào, độ dốc của đường Engel cũng biểu thị khuynh hướng tiêu dùng cận biên cá nhân về một hàng hóa và chỉ ra tỷ lệ thay đổi của tiêu dùng so với sự thay đổi của thu nhập.



Hình 36. Đường Engel.

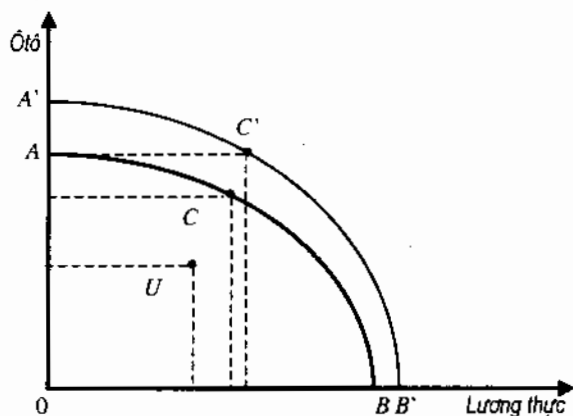
Tỷ lệ giữa tổng mức tiêu dùng một hàng hóa và tổng thu nhập là khuynh hướng tiêu dùng bình quân (APC) về hàng hóa đó - khuynh hướng này bằng độ dốc của một đường nối điểm gốc của toạ độ và một điểm trên đường Engel, chẳng hạn đường OA . Tỷ lệ giữa khuynh hướng tiêu dùng cận biên (MPC) và khuynh hướng tiêu dùng bình quân về một hàng hóa chính là hệ số co giãn thu nhập của nhu cầu về hàng hóa đó. Chúng ta có thể chứng minh nhận định này bằng toán học. Nếu ký hiệu Y là thu nhập của người tiêu dùng và C là lượng tiêu dùng một hàng hoá nhất định của anh ta, thì khuynh hướng tiêu dùng cận biên $MPC = \Delta C / \Delta Y$ và khuynh hướng tiêu dùng bình quân $APC = C / Y$. Vì vậy,

$$\frac{MPC}{APC} = \frac{\Delta C}{\Delta Y} : \frac{Y}{C} = \varepsilon$$

trong đó ε là hệ số co giãn thu nhập của nhu cầu về một hàng hoá.

đường giới hạn năng lực sản xuất hay **đường chuyển đổi** (*production possibility boundary or transformation curve*) Phương pháp để minh họa bằng hình ảnh tính khan hiếm với tư cách là một vấn đề kinh tế. Đường giới hạn năng lực sản xuất cho thấy mức sản lượng hàng hoá và dịch vụ *tối đa* mà một nền kinh tế có thể sản xuất ra trong một thời kỳ bằng khối lượng nguồn lực và công nghệ hiện có. Hình 37 biểu thị đường giới hạn năng lực sản xuất ô tô và lương thực với giả định tất cả nguồn lực đều được sử dụng hết theo cách có hiệu quả nhất. Điểm A biểu thị mức sản xuất lương thực tối đa nếu không sản

xuất ô tô. Tại tất cả các điểm dọc theo đường giới hạn năng lực sản xuất, chẳng hạn điểm C , chúng ta đều thấy có sự đánh đổi giữa hai loại hàng hoá này: nền kinh tế chỉ có thể sản xuất thêm lương thực bằng cách cắt giảm mức sản xuất ô tô. Nói cách khác, đường năng lực sản xuất cho chúng ta biết *chi phí cơ hội* của việc sản xuất lương thực hoặc ô tô; nền kinh tế chỉ có thể tăng quy mô sản xuất lương thực bằng cách sử dụng một phần nguồn lực rút ra từ ngành sản xuất ô tô và sản lượng ô tô phải giảm.



Hình 37. Đường giới hạn năng lực sản xuất.

Đường giới hạn năng lực sản xuất là một đường cong chứ không phải đường thẳng, vì không phải mọi nguồn lực đều có hiệu quả như nhau trong việc sản xuất hai hàng hoá. Vì vậy, tại các điểm ở gần A , khi một lượng lớn ô tô và chỉ có một ít lương thực được sản xuất ra, phần lớn công nhân phải chuyển sang sản xuất ô tô. Chắc chắn họ không thể làm việc có hiệu quả bằng lực lượng lao động chuyên sản xuất ô tô. Vì vậy khi chuyển từ C tới A , đường giới hạn năng lực sản xuất ngày càng ít dốc hơn. Ngược lại, càng gần điểm B , khi một lượng lớn lương thực và chỉ có một ít ô tô được sản xuất ra, phần lớn công nhân phải chuyển sang sản xuất lương thực và họ không thể làm việc có hiệu quả bằng những người nông dân chuyên sản xuất lương thực. Vì vậy, khi chuyển từ C tới B , đường giới hạn năng lực sản xuất ngày càng dốc hơn.

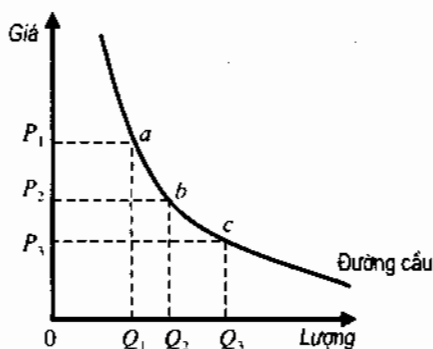
Điểm U biểu thị tình trạng *kiếm dụng*, tức tình trạng không sử dụng hết các đầu vào của sản xuất. Khi tiến từ U tới C , tỷ lệ sử dụng nguồn lực ngày càng cao, do vậy cả sản lượng lương thực và ô tô đều

tăng. Khi nền kinh tế đã đạt tới trạng thái *toàn dụng* (tại một điểm bất kỳ nào đó, chẳng hạn C , trên đường giới hạn năng lực sản xuất AB), thì tất cả các đầu vào của sản xuất đã được tận dụng hết và người ta không thể làm tăng sản lượng lương thực mà không cắt giảm sản lượng ô tô.

Khi nền kinh tế tăng trưởng, đường giới hạn năng lực sản xuất dịch ra phía ngoài (từ AB tới $A'B'$). Điều này hàm ý sản lượng tiềm năng, tức mức sản lượng tối đa mà nền kinh tế có thể sản xuất ra, đã tăng lên. Tốc độ dịch chuyển ra phía ngoài của đường năng lực sản xuất phụ thuộc vào tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế.

đường hợp đồng (*contract curve*) Trong điều kiện chỉ có hai người tiêu dùng trao đổi hàng hoá với nhau, đường này là quỹ tích những điểm mà tỷ lệ thay thế cận biên giữa hai cặp hàng hoá có giá trị như nhau đối với mỗi người. Các điểm tiếp tuyến này của hai đường bàng quan cá nhân được coi là có hiệu quả hay điểm tối ưu của quá trình trao đổi nếu người ta không thể phân bổ lại hàng hoá sao cho có thể làm tăng phúc lợi của người này mà không làm giảm phúc lợi của người kia.

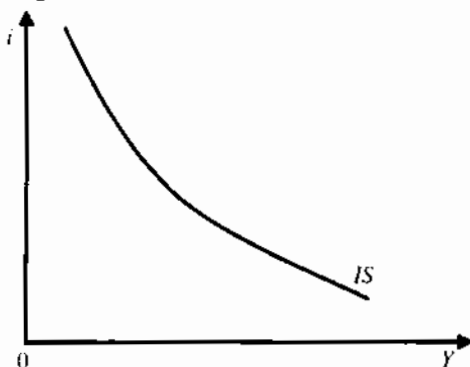
Trong trường hợp sản xuất, đường hợp đồng bao gồm những điểm tiếp tuyến của các đường đẳng lượng và vì vậy nó chính là quỹ tích của các điểm có tỷ lệ thay thế kỹ thuật cận biên như nhau đối với quá trình sản xuất ra mỗi loại hàng hoá của mỗi doanh nghiệp. Xem hộp Edgeworth.



Hình 38. Đường hypebôn vuông. Tại điểm a , diện tích nằm dưới đường này bằng $OP_1 \times OQ_1$. Tại điểm b , diện tích nằm dưới đường này là $OP_2 \times OQ_2$. Tại điểm c , diện tích nằm dưới đường này là $OP_3 \times OQ_3$. Diện tích của tất cả các hình này đều bằng nhau và bằng tổng doanh thu.

đường hypebôn vuông (*rectangular hypebolar*) Đồ thị của hàm số có dạng $Y = a/x$ và phần diện tích dưới nó là một hằng số tại bất kỳ điểm nào dọc đường này. Đường hypebôn vuông tiệm cận với các trục, tức nó tiến đến, nhưng không bao giờ tiếp xúc với các trục. Ví dụ, đường cầu có hệ số co giãn giá của nhu cầu bằng 1 là một đường hy-péc-bôn vuông như trong hình 38.

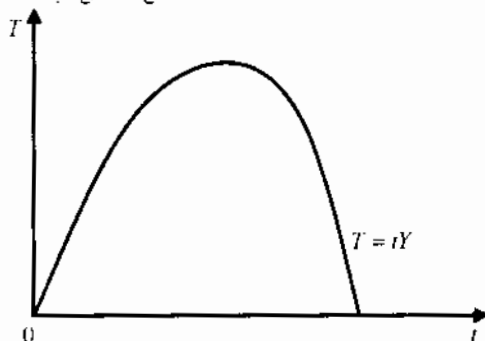
đường IS (*IS schedule*) Đường biểu thị các kết hợp thu nhập quốc dân và lãi suất làm cân bằng thị trường hàng hoá. Nói chính xác hơn, các điểm trên đường IS thỏa mãn điều kiện cân bằng của khu vực hiện vật là tiết kiệm (số tiền được giữ lại) phải bằng đầu tư (số tiền chi ra để mua hàng đầu tư). Hình 39 cho thấy đường IS dốc xuống: khi lãi suất giảm, đầu tư tăng và điều này làm tăng sản lượng thông qua tác động của nhân tử. Song mức đầu tư cao hơn đòi hỏi phải có lượng tiết kiệm lớn hơn để giữ cho khu vực hiện vật của nền kinh tế ở trạng thái cân bằng ($S = I$). Mức tiết kiệm cao hơn chỉ có thể được duy trì tại mức thu nhập quốc dân cao hơn. Điều này còn hàm ý mức lãi suất thấp hơn đòi hỏi phải có mức thu nhập quốc dân cao hơn. Đường IS tác động qua lại với đường LM để xác định mức cân bằng chung của nền kinh tế với tư cách một tổng thể. Xem mô hình IS - LM.



Hình 39. Đường IS.

đường kinh nghiệm hay **đường học hỏi** (*experience curve or learning curve*) Quá trình trong đó các nhà quản lý và người lao động học hỏi thông qua kinh nghiệm để vận hành công nghệ mới ngày càng có hiệu quả hơn. Điều này hàm ý việc làm quen và lặp lại nhiều lần một công nghệ mới tạo điều kiện cắt giảm đơn phí của sản phẩm ngày càng nhiều hơn.

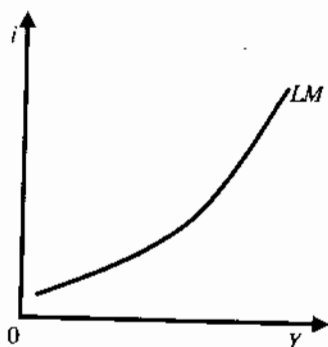
đường Laffer (*Laffer curve*) Giả thuyết được biểu thị dưới dạng đồ thị (như trong hình 40). Ý tưởng cơ bản ở đây là có một *thuế suất tối ưu* nào đó. Nếu quy định thuế suất trên mức tối ưu, chính phủ sẽ thu được ít thuế hơn vì mức thuế cao làm giảm động cơ làm việc của người nộp thuế. Ngược lại, mức thuế thấp hơn khuyến khích người nộp thuế làm việc nhiều hơn và làm tăng nguồn thu từ thuế. Ưu điểm của mức thuế thấp là một trong những lập luận trung tâm của các nhà kinh tế theo trường phái trọng cung.



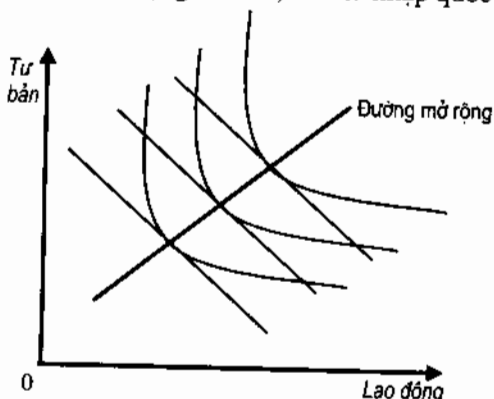
Hình 40. Đường Laffer. Tổng số thuế mà chính phủ thu được (T) tăng khi thuế suất (t) tăng, vì $T = tY$ và tổng sản lượng (Y) tăng. Tuy nhiên, khi thuế suất tăng đến một mức nhất định, tổng số thuế mà chính phủ thu được sẽ giảm vì tổng sản lượng (Y) giảm.

đường LM (*LM schedule*) Đường biểu thị mối quan hệ giữa thu nhập quốc dân và lãi suất khi thị trường tiền tệ cân bằng, tức L (cầu tiền) = M (cung tiền) như trong hình 41. Đường LM cắt đường IS để xác định vị trí cân bằng chung cho cả nền kinh tế.

đường mở rộng (*expansion path*) Khái niệm gắn với hoạt động của doanh nghiệp và được dùng để chỉ đường nối các điểm lựa chọn đầu vào nhân tố tại các mức sản lượng khác nhau như trong hình 42. Đường lối mở rộng chính là quỹ tích của các điểm tiếp tuyến giữa đường đẳng lượng và đường đẳng phí. Đối với một mức giá cho trước, đường này chỉ ra đường lối mà các doanh nghiệp lựa chọn để mở rộng hoạt động sản xuất, nếu xét về mặt phương pháp kết hợp các đầu vào nhân tố. Khi một doanh nghiệp tối thiểu hoá chi phí, thì mọi điểm trên đường này đều thỏa mãn điều kiện là: tỷ lệ giữa các sản phẩm hiện vật cận biên của bất kỳ hai đầu vào nhân tố nào cũng bằng tỷ lệ giữa giá cả của chúng.



Hình 41. Đường LM. Đường LM là đường dốc lên. Với một khối lượng tiền tệ cho trước, sự gia tăng lãi suất làm giảm nhu cầu đầu cơ và làm tăng số dư giao dịch, tức số tiền có thể sử dụng vào mục đích giao dịch. Sự gia tăng số dư giao dịch đến lượt nó lại làm tăng quy mô giao dịch (tức hoạt động kinh tế) và thu nhập quốc dân tăng.



Hình 42. Đường mở rộng.

đường ngân sách (budget line) Đồ thị trong hệ trục tọa độ ghi các kết hợp khác nhau của hai hàng hoá (x_1 và x_2) mà người tiêu dùng muốn mua khi anh ta có một mức thu nhập nhất định (m). Phương trình của đường này là:

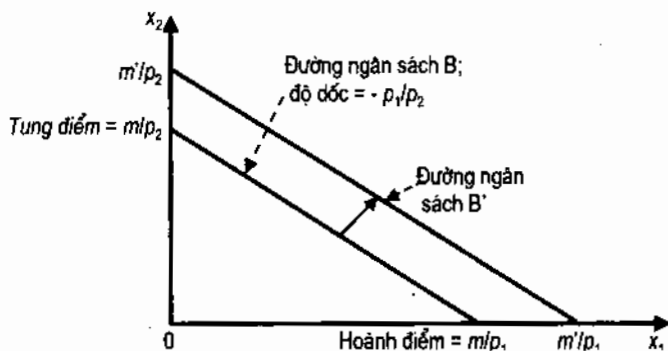
$$p_1x_1 + p_2x_2 = m$$

trong đó p_1 và p_2 là giá của hàng hoá x_1 và hàng hoá x_2 . Biến đổi phương trình trên để xác định sự phụ thuộc của x_2 vào x_1 , tức biểu thị mối quan hệ giữa x_2 và x_1 dưới dạng hàm số, chúng ta được

$$x_2 = \frac{m}{p_2} - \frac{p_1}{p_2} x_1$$

Hình 43 vẽ đường ngân sách dựa trên phương trình này. Nó cho thấy độ dốc của đường ngân sách phụ thuộc vào tỷ lệ giá cả p_1/p_2 hay giá tương đối của hai hàng hoá, tung điểm (điểm cắt trục tung - A) phụ thuộc vào thu nhập m và giá hàng hoá 2 (p_2), hoành điểm (điểm cắt trục hoành - B) phụ thuộc vào thu nhập m và giá hàng hoá 1 (p_1). Khi p_1 thay đổi, độ dốc của đường ngân sách sẽ thay đổi; khi m thay đổi, đường ngân sách sẽ dịch chuyển song song (với đường ngân sách cũ) vào phía trong hoặc ra phía ngoài; còn khi p_1 , p_2 và m đồng thời thay đổi, đường ngân sách sẽ dịch chuyển nhưng không song song với đường ngân sách cũ.

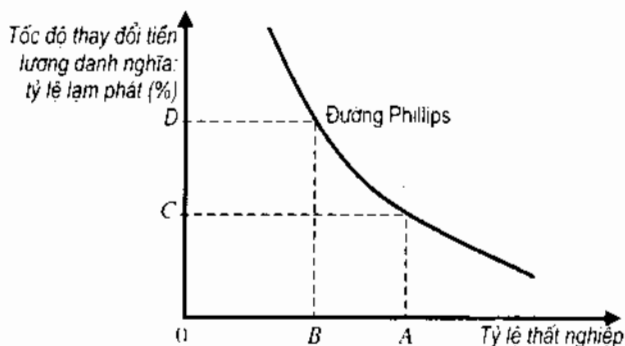
Đường ngân sách là một trong hai bộ phận cấu thành mô hình (hay lý thuyết) về hành vi của người tiêu dùng. Vì vậy, việc hiểu rõ đường ngân sách và những ảnh hưởng của các biện pháp can thiệp mà chính phủ thực hiện dưới dạng thuế hoặc trợ cấp đối với vị trí và độ dốc của đường ngân sách có ý nghĩa quyết định trong quá trình phân tích hành vi của người tiêu dùng.



Hình 43. Đường ngân sách. Đường ngân sách B được vẽ cho mức thu nhập (m) và các giá cả p_1 , p_2 . Nó có độ dốc bằng $-p_1/p_2$, tung điểm m/p_2 và hoành điểm m/p_1 . Khi thu nhập tăng từ m lên m' , đường ngân sách sẽ dịch chuyển từ B tới B'.

đường nhập khẩu (import schedule) Đường biểu thị mối quan hệ giữa thu nhập quốc dân và tỷ trọng thu nhập được chi ra cho hàng nhập khẩu. Độ dốc của đường nhập khẩu bằng khuynh hướng nhập khẩu cận biên.

đường Phillips (Phillips curve) Đường mô tả mối quan hệ thực nghiệm giữa tỷ lệ thất nghiệp và tỷ lệ thay đổi của tiền lương hoặc lạm phát. Đường này do nhà kinh tế người Anh A.W.Phillips phát hiện ra vào năm 1958. Hình 44 cho thấy khi thất nghiệp giảm từ A xuống B do có sự gia tăng trong tổng cầu, thì tỷ lệ thay đổi tiền lương hay lạm phát tăng từ C lên D. Điều này phản ánh thực tế là người sử dụng lao động sẵn sàng trả mức lương cao hơn khi nhu cầu về sản phẩm của họ tăng. Ngược lại, khi tỷ lệ thất nghiệp tăng và nhu cầu giảm, tỷ lệ tăng lương và lạm phát sẽ giảm. Như vậy, đường Phillips khẳng định có sự đánh đổi giữa thất nghiệp và lạm phát do cầu kéo.

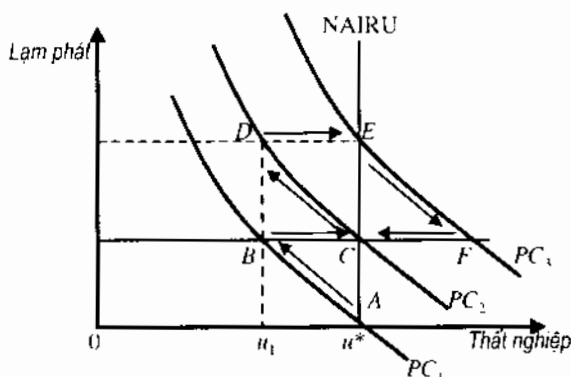


Hình 44. Đường Phillips.

Số liệu lịch sử khẳng định có mối liên hệ rất chặt chẽ giữa thất nghiệp và lạm phát biểu thị bằng đường Phillips. Tuy nhiên, trong những năm gần đây, thất nghiệp và lạm phát có xu hướng đồng thời tồn tại (do xuất hiện tình trạng lạm phát đi kèm suy thoái). Thực tế này dẫn tới việc người ta tìm cách sửa đổi đường Phillips để nó bao hàm cả ảnh hưởng của những kỳ vọng về giá cả đối với sự gia tăng tiền lương danh nghĩa. Xem đường Phillips điều chỉnh/mở rộng kỳ vọng.

đường Phillips điều chỉnh/mở rộng kỳ vọng (expectation-adjusted/augmented Phillips curve) Một dạng sửa đổi của đường Phillips bao gồm cả ảnh hưởng của kỳ vọng về lạm phát. Hình 45 vẽ 3 đường Phillips, trong đó u^* là tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên hay tỷ lệ thất nghiệp không làm tăng tỷ lệ lạm phát (NAIRU - tỷ lệ thất nghiệp mà tại đó tỷ lệ lạm phát không tăng mà cũng không giảm). Nếu các nhà hoạch định chính sách tìm cách cắt giảm tỷ lệ thất nghiệp xuống dưới mức tự

nhiên, chẳng hạn u_1 , tỷ lệ lạm phát sẽ tăng lên từ điểm A đến điểm B trên đường Phillips PC_1 .

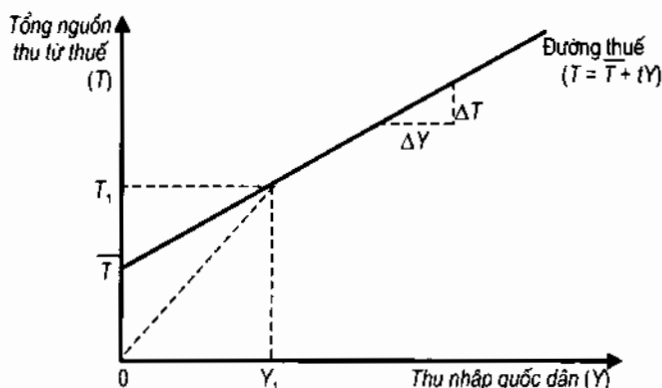


Hình 45. Đường Phillips điều chỉnh/mở rộng kỳ vọng.

Giả sử sự gia tăng tiền lương danh nghĩa vượt quá tỷ lệ tăng trưởng của sản lượng bình quân đầu người công nhân. Khi đó những người lao động đòi giá dịch vụ của họ cao hơn sẽ bị mất việc, vì vậy tỷ lệ thất nghiệp trở lại mức tự nhiên (điểm C) trên đường Phillip mới PC_2 dựa trên tỷ lệ lạm phát dự kiến cao hơn. Bây giờ xuất phát từ điểm C, nếu các nhà chức trách lại tìm cách cắt giảm thất nghiệp (đến u_1), điều này sẽ tạo ra sự gia tăng tỷ lệ lạm phát đến điểm D, nhưng tỷ lệ tăng tiền lương danh nghĩa cao hơn lại làm cho thất nghiệp trở lại mức tự nhiên của nó (điểm E) trên đường Phillips mới (PC_3) dựa trên tỷ lệ lạm phát dự kiến cao hơn.

Để kéo lạm phát xuống, các nhà chức trách cần tạm thời đẩy tỷ lệ thất nghiệp lên trên mức tự nhiên, từ điểm E sang điểm F trên đường Phillips (PC_3), qua đó cắt giảm kỳ vọng lạm phát. Khi tiền lương danh nghĩa giảm, mọi người chấp nhận giá dịch vụ của họ thấp hơn và được thuê trở lại, do đó thất nghiệp trở lại mức tự nhiên tại điểm C trên đường PC_2 .

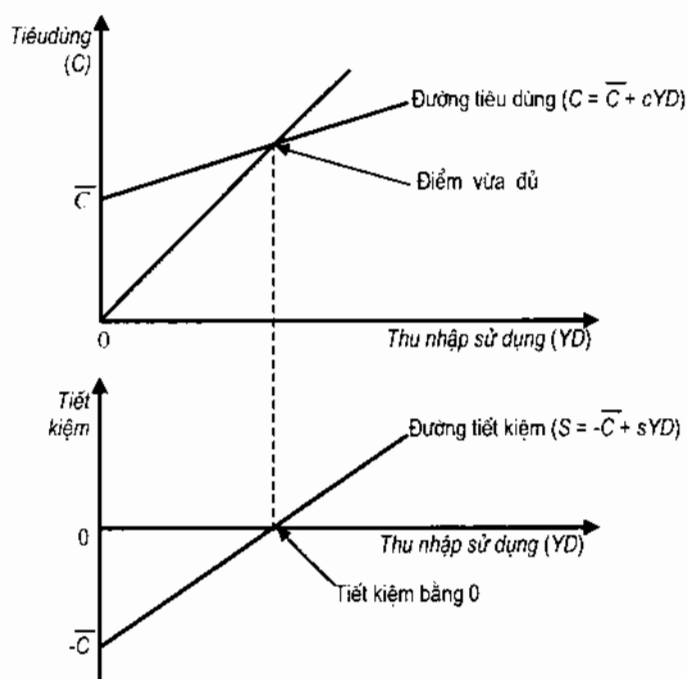
đường thuế (taxation schedule) Đường biểu thị mối quan hệ giữa tổng nguồn thu từ thuế và quy mô thu nhập quốc dân. Khi áp dụng thuế lũy tiến, đường này có độ dốc dương - hàm ý mức thu về thuế tăng khi mức thu nhập tăng. Tương tự, mức thu về thuế tiêu dùng lớn hơn khi mức chi tiêu tăng lên như được minh họa trong hình 46.



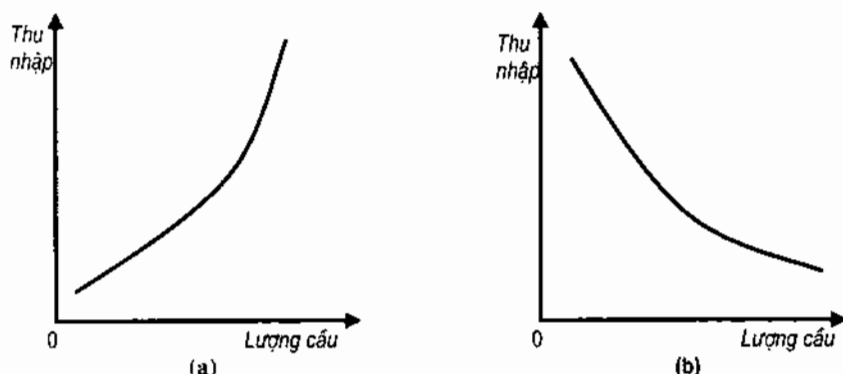
Hình 46. Đường thuế. Đường thuế $T = \bar{T} + tY$ là đường dốc lên. Điều này hàm ý tổng nguồn thu từ thuế tăng khi thu nhập tăng. Khi thu nhập tăng từ 0 lên Y_1 , tổng nguồn thu từ thuế tăng từ \bar{T} lên T_1 . Cần chú ý rằng T_1/Y_1 chính là khuynh hướng đánh thuế bình quân (APT) và $\Delta T/\Delta Y$ chính là khuynh hướng đánh thuế cận biên (MPT).

đường tiết kiệm (savings schedule) Là đường biểu diễn mối quan hệ giữa tiết kiệm và thu nhập. Trong mô hình đơn giản về vòng chu chuyển của thu nhập quốc dân, toàn bộ tiêu dùng và tiết kiệm được gán cho các hộ gia đình. Khi thu nhập sử dụng thấp, các hộ gia đình có thể tiêu dùng nhiều hơn mức thu nhập hiện tại của họ và phải sử dụng của cải hoặc đi vay (gọi là *giảm của cải*). Khi thu nhập cá nhân sử dụng cao hơn, họ chỉ tiêu dùng một phần thu nhập hiện tại và tiết kiệm phần còn lại như trong hình 47. Vì vậy, có thể vẽ đường tiết kiệm bằng cách lấy đường tiêu dùng trừ đi đường 45° như chúng ta thấy ở phần dưới của hình 47. Độ dốc của đường tiết kiệm bằng khuynh hướng tiết kiệm cận biên (thường ký hiệu là MPS hoặc s).

đường tiêu dùng - thu nhập (income consumption curve) Đường biểu thị mối quan hệ giữa thu nhập của người tiêu dùng và lượng cầu về sản phẩm như trong hình 48. Độ dốc của đường tiêu dùng - thu nhập phản ánh hệ số co giãn thu nhập của nhu cầu. Đường này càng dốc, nhu cầu càng ít co giãn: mức tăng thu nhập lớn chỉ dẫn tới mức thay đổi nhỏ của lượng cầu.



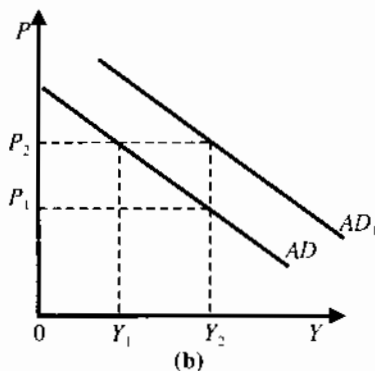
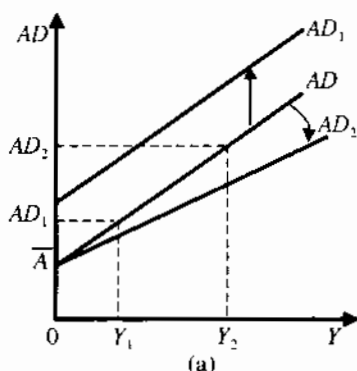
Hình 47. Cách vẽ đường tiết kiệm khi biết đường tiêu dùng.



Hình 48. Đường tiêu dùng - thu nhập. (a) Đường tiêu dùng - thu nhập cho hàng hoá thông thường: khi thu nhập tăng, lượng cầu về hàng hoá cũng tăng. (b) Đường tiêu dùng - thu nhập cho hàng hoá cấp thấp: khi thu nhập tăng, lượng cầu về hàng hoá giảm vì người tiêu

đùng có thể mua những hàng hoá đắt tiền hơn nếu họ có nhiều thu nhập hơn.

đường tổng cầu (*aggregate demand curve*) Đường phản ánh mối quan hệ giữa tổng cầu và các yếu tố quyết định nó trong mô hình xác định sản lượng (hình 49a) hoặc giữa tổng cầu (Y - nhu cầu về sản lượng) và mức giá chung (P - chỉ số giá) trong mô hình cung - tổng cầu (hình 49b).



Hình 49. (a) Đường tổng cầu (AD) trong mô hình xác định sản lượng. Khi thu nhập tăng từ Y_1 lên Y_2 , tổng cầu tăng từ AD_1 lên AD_2 .

Khi phân tự chi tiêu ($\bar{C}, \bar{I}, \bar{G}, \bar{X}$) thay đổi, đường AD dịch chuyển (ví dụ khi đầu tư tăng, đường tổng cầu dịch chuyển từ AD lên AD_1) và tổng cầu thay đổi tại mọi mức thu nhập. Khi khuynh hướng tiêu dùng cận biên (MPC), thuế suất cận biên (t) hoặc khuynh hướng nhập khẩu cận biên (MPM) thay đổi, độ dốc của đường AD sẽ thay đổi (ví dụ khi chính phủ tăng thuế suất, đường AD sẽ quay xuống dưới tới AD_2).

Đường tổng cầu (AD) trong mô hình tổng cung - tổng cầu (mô hình $AS-AD$). Vì đường AD được vẽ cho một khối lượng tiền tệ danh nghĩa (M) nhất định, nên khi mức giá tăng, tổng cầu giảm và chúng ta di chuyển dọc theo đường tổng cầu AD , ví dụ khi mức giá tăng từ P_1 lên P_2 , tổng cầu sẽ giảm từ Y_2 xuống Y_1 . Khi các yếu tố khác (ngoài mức giá) quyết định tổng cầu thay đổi, đường tổng cầu sẽ dịch chuyển và thu nhập thay đổi tại mọi mức giá. Ví dụ, nếu cung tiền danh nghĩa tăng trong khi mức giá không đổi (tức cung tiền thực tế M/P tăng),

đường tổng cầu dịch chuyển từ AD tới AD_1 , làm cho thu nhập tăng từ Y_1 lên Y_2 tại mức giá P_2 .

đường tổng cung (*aggregate supply curve*) Đường mô tả mối quan hệ giữa tổng cung và các nhân tố quyết định nó. Có 4 dạng đường tổng cung (AS) cơ bản sau đây:

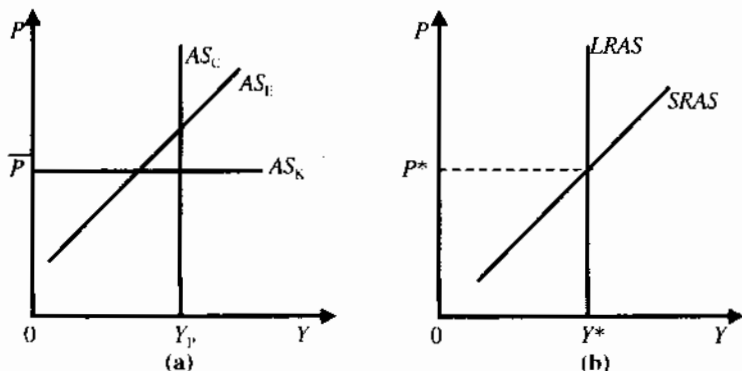
1. *Đường tổng cung của Keynes* (AS_K - hình 50a), tức đường tổng cung được xác định theo quan điểm của Keynes cho rằng tổng cung bị quy định bởi tổng cầu và giá cả không thay đổi. Trong mô hình xác định sản lượng cân bằng, đó là đường 45° , vì mọi điểm trên đường này đều có tính chất là tổng cung bằng tổng cầu và sản lượng cân bằng được xác định tại điểm đường tổng cầu cắt đường 45° . Trong mô hình tổng cung - tổng cầu (AS-AD), đường tổng cung là đường nằm ngang tại mức giá không đổi (P). Như vậy, dạng đường tổng cung này hàm ý khi có sự thay đổi của tổng cầu, sản lượng cân bằng thay đổi mà không ảnh hưởng gì tới mức giá.

2. *Đường tổng cung cổ điển* (AS_C - hình 50a) hay còn gọi là *đường tổng cung dài hạn* (LRAS - hình 50b), tức đường tổng cung được xác định theo quan điểm cổ điển cho rằng các thị trường luôn luôn cân bằng và sản lượng luôn luôn bằng mức tiềm năng. Trong mô hình AS-AD, đường tổng cung được vẽ thẳng đứng tại mức sản lượng tiềm năng (Y_p) hay sản lượng tự nhiên (Y^*). Như vậy, nếu giả định không có tăng trưởng kinh tế (sản lượng tiềm năng, tự nhiên không đổi), dạng đường tổng cung này hàm ý sự thay đổi của tổng cầu chỉ làm tăng mức giá, chứ không làm thay đổi sản lượng, vì sản lượng cân bằng phải luôn bằng sản lượng tiềm năng, tự nhiên.

3. *Đường tổng cung chiết trung* (AS_T - hình 50a), tức đường tổng cung của những người theo quan điểm chiết trung, vừa chấp nhận quan điểm cổ điển, vừa chấp nhận quan điểm của Keynes. Họ cho rằng các quan điểm này quá cực đoan và không đúng với thực tế. Theo họ thì khi tổng cầu thay đổi, cả mức giá và sản lượng đều thay đổi, vì vậy họ chấp nhận đường tổng cung dốc lên.

4. *Đường tổng cung ngắn hạn* (SRAS - hình 50b), tức đường tổng cung được thiết lập trên cơ sở giả định rằng khi sản lượng vượt quá sản lượng tiềm năng, giá cả sẽ tăng, khi sản lượng ở dưới mức sản lượng tiềm năng, giá cả sẽ giảm và giá cả không tăng mà cũng không giảm (bằng mức giá tự nhiên - P^*) khi sản lượng bằng mức sản lượng tự nhiên. Dạng đường tổng cung này dịch chuyển theo thời gian, vì vậy

nó được sử dụng để nghiên cứu quá trình điều chỉnh của nền kinh tế khi kết hợp với đường tổng cầu.



Hình 50. Các dạng đường tổng cung.

đường tỷ suất lợi tức (yield curve) Đường phản ánh mối quan hệ giữa các tỷ suất lợi tức của những trái phiếu có kỳ hạn khác nhau. Độ dốc của đường này cho thấy lãi suất có xu thế tăng hay giảm.

ép giá, sự (price squeezing) Một loại hợp đồng hạn chế cạnh tranh trong đó các doanh nghiệp sáp nhập theo chiều dọc tìm cách gây phương hại tới những đối thủ cạnh tranh không chịu sáp nhập. Sự ép giá xảy ra khi các doanh nghiệp sáp nhập sản xuất cả nguyên liệu và hàng hoá cuối cùng, trong khi các doanh nghiệp không sáp nhập chỉ sản xuất hàng hoá cuối cùng và phải dựa vào nguồn cung về nguyên liệu từ các doanh nghiệp sáp nhập. Trong những trường hợp như vậy, các doanh nghiệp sáp nhập thỏa thuận với nhau là sẽ bán hàng cho các doanh nghiệp không sáp nhập với mức giá cao hơn và bán hàng hoá cuối cùng với giá thấp hơn, làm cho các doanh nghiệp này chỉ thu được mức lợi nhuận thấp hoặc thua lỗ.

Nếu doanh nghiệp sáp nhập sản xuất cả nguyên liệu và hàng hoá cuối cùng, còn các doanh nghiệp không sáp nhập chỉ sản xuất nguyên liệu và phụ thuộc vào các doanh nghiệp sáp nhập về thị trường tiêu thụ, thì các doanh nghiệp sáp nhập có thể buộc các doanh nghiệp không sáp nhập bán nguyên liệu cho mình với giá thấp hơn giá mua của các doanh nghiệp sáp nhập. Thủ đoạn này cũng làm cho các doanh nghiệp không sáp nhập chỉ thu được mức lợi nhuận thấp hoặc thua lỗ.

F

Fisher, Irving (1867 - 1947) Một trong những nhà kinh tế vĩ đại nhất của Mỹ. Ông là người đồng sáng lập và chủ tịch đầu tiên của Hiệp hội Kinh tế lượng vào năm 1930. Các công trình nghiên cứu của ông chủ yếu tập trung vào việc tìm kiếm khả năng vận dụng bằng số, vì theo ông lý thuyết sẽ không có tác dụng nếu không dẫn tới nghiên cứu ứng dụng và phân tích mặt lượng trên cơ sở số liệu thực tế. Năng lực của ông chủ yếu tập trung ở khả năng kết hợp các lý thuyết khác nhau một cách nhất quán về lò gạch và cực kỳ dễ hiểu. Ông có những đóng góp quan trọng vào các vấn đề tư bản, lãi suất, tiền tệ, chỉ số và lý thuyết về độ trễ phân phối.

Trong cuốn *Bản chất của tư bản và thu nhập* (1906), ông đã phân tích mối quan hệ giữa hai khái niệm này và lý giải giá trị của tư bản bằng cách đưa ra khái niệm giá trị chiết khấu của dòng thu nhập tương lai dự kiến. Trong cuốn *Sức mua của tiền* (1911), ông đã xây dựng lý thuyết số lượng tiền tệ và đưa ra phương trình số lượng nổi tiếng sau đây:

$$MV = PQ$$

trong đó, M là khối lượng tiền tệ trong lưu thông, V là tốc độ lưu thông hay chu chuyển của tiền, Q là tổng khối lượng giao dịch và P là mức giá. Ông sử dụng phương trình này để lý giải nguyên nhân của sự thay đổi mức giá khi giả định V và Q không thay đổi. Ông cũng ý thức được những hạn chế của lý thuyết này vì V và Q có thể thay đổi. Trong cuốn *Lý thuyết về lãi suất* (1930), ông đã lý giải quá trình xác định lãi suất bằng cách đưa ra quan điểm cân bằng cung cầu về vốn vay. Sự cân bằng này còn chịu ảnh hưởng của sở thích theo thời gian, năng suất của đầu tư và tỷ lệ lợi nhuận so với chi phí.

Trong cuốn *Xây dựng chỉ số* (1922), ông tìm cách xác định các đặc tính của một chỉ số khả thi tốt nhất để phản ánh những thay đổi trong sức mua của tiền và cho rằng số bình quân nhân của chỉ số Laspeyres và Paasche là chỉ số lý tưởng nhất. Ngoài việc nhận thức được mối quan hệ giữa hiện tại và tương lai khi xác định giá trị của tư bản bằng giá trị chiết khấu của các khoản thu nhập tương lai, ông cũng nhận thấy mối

liên hệ trực tiếp, gắn bó giữa hiện tại và quá khứ. Chính nhận thức này đã thôi thúc ông nghiên cứu các tính chất của *độ trễ phản phối*.

fob, điều kiện, giá (*free on board*) Viết tắt của mệnh đề *hết trách nhiệm khi hàng lên tàu*. Trong cân cân thanh toán, điều kiện *fob* hàm ý khi ghi chép các giao dịch với nước ngoài, người ta chỉ tính giá cơ bản của hàng xuất nhập khẩu cộng với chi phí bốc dỡ hàng lên tàu (hay lên các phương tiện vận tải khác mà người mua yêu cầu, ví dụ máy bay), chứ không áp dụng giá *cif* là giá bao gồm cả cước vận tải và bảo hiểm để vận chuyển hàng hoá từ nước này sang nước khác. Hệ thống tài khoản quốc gia (SNA) do Liên Hợp Quốc khuyến nghị ghi chép các giao dịch với nước ngoài theo giá *fob*. Trong trường hợp này, cước vận tải và bảo hiểm trả cho công ty trong nước được coi là xuất khẩu, còn cước vận tải và bảo hiểm trả cho công ty nước ngoài được coi là nhập khẩu.

Friedman, Milton (1912) Giáo sư kinh tế thuộc trường đại học tổng hợp Chicago từ năm 1948 và là người đứng đầu trường phái Chicago. Ông được tặng giải thưởng Nöben về khoa học kinh tế vào năm 1976 vì những cống hiến trên các lĩnh vực phân tích tiêu dùng, lịch sử và lý thuyết tiền tệ, cũng như các nghiên cứu về tính chất phức tạp của chính sách ổn định. Friedman là người đi tiên phong trong việc phát triển ý tưởng về vốn nhân lực và giả thuyết thu nhập thường xuyên. Về phương pháp luận, ông có tư tưởng tự do kinh tế và nghiên cứu của ông về tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên đã đóng góp vào việc chỉ ra những giới hạn của chính sách ổn định do Keynes đưa ra.

Ông và Anna Schwartz đã viết một cuốn sách đồ sộ về lịch sử tiền tệ của Mỹ. Cuốn sách này là cơ sở cho lý thuyết số lượng tiền tệ của ông và việc ông làm sống lại niềm tin trước Keynes vào khả năng tự ổn định của nền kinh tế. Khi xây dựng lý thuyết số lượng tiền tệ, ông đã mở rộng phương trình Fisher bằng cách đưa vào các biến số như của cải, lãi suất và tỷ lệ lạm phát dự kiến.

G

gánh nặng phụ thuộc (*dependency burden*) Tình hình trong đó có một tỷ lệ lớn trẻ em trong dân số của một nước phụ thuộc vào tỷ trọng nhỏ hơn nhiều của người lớn. Do tỷ lệ sinh cao, phân phối độ tuổi của dân số bị nghiêng về phía các nhóm trẻ tuổi hơn.

giai đoạn mở rộng (*expansionary phase*) Giai đoạn trong chu kỳ kinh doanh sau khi hoạt động kinh tế đã đạt tới *đáy* của chu kỳ và kéo dài cho đến khi đạt tới *đỉnh* của chu kỳ. Như vậy, giai đoạn mở rộng bao hàm thời kỳ *phục hồi* và *sôi động* kinh tế.

Galbraith, John Kenneth (1908) Nhà kinh tế, chủ yếu giảng ở trường đại học Harvard. Những quan điểm của ông về nền kinh tế thị trường đã được trình bày trong hàng loạt cuốn sách mà nhiều người hâm mộ như *Xã hội thừa thãi* (1958), *Nhà nước công nghiệp mới* (1967). Galbraith cho rằng các nền kinh tế công nghiệp tiên tiến được cấu thành bởi một khu vực cạnh tranh của các doanh nghiệp nhỏ do chủ sở hữu tự quản lý và khu vực độc quyền gồm các công ty công nghiệp lớn do những người ăn lương quản lý và ông tập trung phân tích hoạt động của khu vực thứ hai này.

Galbraith lập luận rằng các công ty lớn lập kế hoạch hành động của mình để giảm thiểu những điều không chắc chắn của thị trường, tìm cách thông qua quảng cáo để tạo ra nhu cầu cho những sản phẩm mới trước khi sản xuất ra chúng. Đây là ý tưởng mới so với quan điểm kinh tế truyền thống cho rằng người tiêu dùng bộc lộ nhu cầu bẩm sinh của mình và các công ty phân bổ nguồn lực để thỏa mãn những nhu cầu đó. Tuy nhiên, Galbraith cũng ghi nhận rằng các công ty lớn thúc đẩy tiến bộ kỹ thuật và thu được hiệu quả quy mô lớn, vì thế đem lại nhiều mối lợi về thu nhập. Hơn thế nữa, ông cũng nhận thấy sự tăng trưởng của các công ty lớn có sức mạnh trên thị trường thường được cân bằng bởi những sức mạnh đối trọng ở các thị trường khác. Ví dụ, thị trường thiếu quyền bán có đối trọng là thị trường thiếu quyền mua. Khi trường hợp đó không xảy ra, chẳng hạn trong thị trường nông sản hay thị trường lao động, ông cho rằng chính phủ cần phải can thiệp. Từ đó,

ông lập luận rằng các công ty lớn không nên bị chia nhỏ, nhưng chính phủ phải điều tiết chúng để tránh tình trạng lạm dụng sức mạnh độc quyền, cũng như trợ giúp người tiêu dùng và các doanh nghiệp nhỏ để tăng cường sức mạnh đối trọng.

Galbraith cũng phê phán nền kinh tế thị trường Mỹ vì đã phân phối quá ít nguồn lực cho khu vực công cộng, trong khi lại để cho hoạt động của khu vực tư nhân thống trị thị trường, tạo nên tình trạng dư thừa của khu vực tư nhân và thiếu hụt của khu vực công cộng.

gắn chi với thu, nguyên tắc (*earmarking*) Phương pháp gắn các khoản chi nhất định trong ngân sách nhà nước với nguồn thu từ các loại thuế cụ thể. Các nhà kinh tế không nhất trí với nhau về ưu điểm của nguyên tắc gắn chi với thu. Một số nhà kinh tế cho rằng nguyên tắc này gây ra sự cứng nhắc không đáng có đối với một số khoản chi tiêu, trong khi các nhà kinh tế khác cho rằng nó góp phần cải thiện hiệu quả phân bổ, vì các khoản thuế có tác dụng như một loại giá đánh vào những người hưởng lợi từ một khoản chi tiêu nhất định của chính phủ.

gắn với chỉ số hay áp dụng chỉ số trượt giá (*index-linked*) Một biến số có giá trị được xác định theo tỷ lệ với một chỉ số cụ thể. Chẳng hạn một số loại tiền hưu trí được gắn với chỉ số giá bán lẻ, cho nên khi giá bán lẻ tăng, tiền hưu trí cũng tăng theo cùng tỷ lệ và duy trì được giá trị thực tế của nó. Ở Mỹ, một số quỹ hưu trí tư nhân, nhiều quỹ hưu trí nhà nước và tất cả các khoản tiền hưu trí thuộc hệ thống bảo hiểm xã hội đều gắn với sự thay đổi của chỉ số giá sinh hoạt.

gắn với khâu trước (*backward linkage*) Mối liên hệ của một ngành hoặc doanh nghiệp với người cung ứng đầu vào cho nó. Chính mối liên hệ này là cơ chế truyền tác động của sự thay đổi sản lượng trong một ngành đến người cung cấp ở khâu trước thông qua sự thay đổi nhu cầu về đầu vào.

gánh nặng nợ (*burden of debt*) Chi phí lãi suất trả cho số nợ tồn đọng của cá nhân, doanh nghiệp và chính phủ. Trong trường hợp chính phủ, lãi suất trả cho các khoản nợ nhà nước hay nợ quốc gia được thanh toán bằng nguồn thu từ thuế và các khoản thu khác. Khái niệm gánh nặng nợ được dùng với nghĩa xấu khi nó chuyển nghĩa vụ tài chính từ thế hệ hiện tại sang cho thế hệ tương lai. Tuy nhiên, điểm cơ bản ở đây là lãi suất trả cho các khoản nợ quốc gia chính là thanh toán chuyển giao và như vậy theo quan điểm của các nhà kinh tế thì xét về tổng thể,

nó không làm giảm năng lực sản xuất hàng hoá và dịch vụ của nền kinh tế nếu như toàn bộ số nợ thuộc về người dân trong nước. Song nếu số tiền thanh toán lãi suất tăng nhanh hơn sản lượng quốc dân, thì việc vay nợ và đánh thuế của chính phủ có thể dẫn tới lạm phát, làm giảm động cơ lao động, tiết kiệm và đầu tư. Ngoài ra, số nợ quá lớn có thể cản trở việc đưa ra những quyết định hợp lý của chính phủ. Đây là lý do làm cho các chính khách không muốn thấy thâm hụt ngân sách, nhưng lại sẵn sàng thảo luận công khai về vấn đề tăng thuế.

gánh nặng thuế (*tax burden*) Tổng mức thuế đánh vào cư dân một nước dưới hình thức thuế thu nhập, thuế công ty, thuế doanh thu, v.v... Khi chia tổng mức thuế cho tổng sản phẩm quốc dân (T/Y), chúng ta có một chỉ tiêu phản ánh gánh nặng thuế nói chung. Chú ý rằng đây chính là thuế suất bình quân (t) trong nền kinh tế. Chẳng hạn hiện nay, chính phủ Việt Nam thu khoảng 22% thu nhập quốc dân dưới dạng thuế ($t = 22\%$). Điều này hàm ý mỗi đồng thu nhập quốc dân phải chịu mức thuế bình quân là 22 xu.

GDP (GDP) Tên viết tắt bằng tiếng Anh của tổng sản phẩm trong nước.
Xem *tổng sản phẩm trong nước*.

GNP (GNP) Tên viết tắt bằng tiếng Anh của tổng sản phẩm quốc dân.
Xem *tổng sản phẩm quốc dân*.

ghi nợ trực tiếp (*direct debit*) Hình thức thanh toán qua hệ thống ngân hàng mới phát triển trong những năm gần đây. Trong hệ thống này, ngân hàng của người nhận tiền phát hành trái quyền (giấy đòi nợ) trực tiếp tới ngân hàng của người trả tiền và ngân hàng của người trả tiền ghi nợ trực tiếp vào tài khoản của người trả tiền. Tương tự như hệ thống chuyển khoản tín dụng, phương pháp ghi nợ trực tiếp được sử dụng nhiều để thực hiện các khoản thanh toán định kỳ (ví dụ bảo hiểm, hoàn trả nợ v.v...).

gia nhập chéo (*cross entry*) Khái niệm dùng để chỉ các doanh nghiệp mới gia nhập một ngành nào đó, nhưng đã hoạt động lâu năm trong các ngành sử dụng công nghệ tương tự.

gia nhập thị trường, sự (*market entry*) Sự tham gia vào một thị trường của một hay nhiều doanh nghiệp mới. Trong lý thuyết về thị trường, người gia nhập được giả định là tham gia vào thị trường khi xây dựng một nhà máy mới, qua đó làm tăng số lượng người cung cấp hàng hoá cho thị trường. Sự gia nhập của các doanh nghiệp mới đóng vai trò quan trọng trong việc mở rộng khả năng cung ứng cho một thị trường.

và loại trừ lợi nhuận siêu ngạch. Trên thực tế, sự gia nhập mới cũng có thể diễn ra dưới hình thức thôn tính hay sáp nhập với doanh nghiệp hiện đang hoạt động trên một thị trường nào đó.

gia tăng lượng cầu, sự (*increase in quantity demanded*) Khái niệm thường được dùng để chỉ trường hợp *nhu cầu thay đổi khi giá cả thay đổi* trong khi các yếu tố khác không thay đổi. Điều này hàm ý có sự *di chuyển dọc theo* đường cầu, chứ không phải sự dịch chuyển của đường cầu.

gia tăng nhãn hiệu (hàng hoá), sự (*brand proliferation*) Sự gia tăng số lượng nhãn hiệu hàng hoá của một sản phẩm cụ thể và nhãn hiệu mới có những tính chất giống với những nhãn hiệu hiện có. Sự gia tăng nhãn hiệu hàng hoá xảy ra chủ yếu trong thị trường thiếu quyền, nơi mà thủ đoạn cạnh tranh tập trung vào sự phân biệt sản phẩm và nó được sử dụng làm công cụ để phân đoạn thị trường. Trong lý thuyết về thị trường, sự gia tăng quá mức của nhãn hiệu hàng hoá nhìn chung được coi là chống lại lợi ích của người tiêu dùng, vì nó có xu hướng làm tăng giá do chi phí quảng cáo và các khoản chi phí xúc tiến bán hàng khác tăng nhanh.

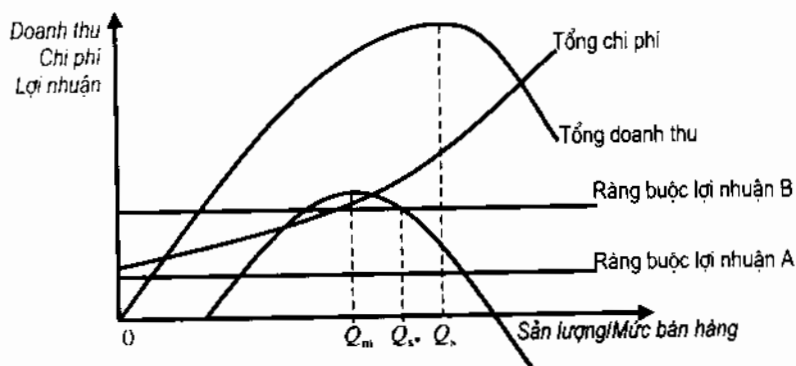
gia tăng nhu cầu, sự (*demand increase*) Khái niệm thường được dùng với nhiều nghĩa khác nhau, nhưng trong kinh tế học nó được dùng để chỉ trường hợp *nhu cầu tăng khi giá cả không thay đổi*. Điều này hàm ý đường cầu dịch chuyển khi có những thay đổi trong các biến số khác ngoài giá của bản thân hàng hoá. *Khi nhu cầu tăng do giá cả thay đổi* (các yếu tố khác không đổi), chúng ta nói có sự *gia tăng lượng cầu*.

giả thuyết (*hypothesis*) Một dự báo, nhận định, quan điểm rút ra từ kết quả quan sát, phân tích lý thuyết và được biểu thị dưới dạng chính xác đến mức có thể kiểm định bằng số liệu thực nghiệm. Trong kinh tế học, giả thuyết được hình thành từ quá trình suy diễn lô gích trên cơ sở một tập hợp những hiểu biết sâu sắc và giả định về hành vi của người tiêu dùng, người sản xuất v.v... Nhìn chung các giả thuyết được kiểm định bằng cách thu thập số liệu kinh tế và người ta sử dụng phương pháp thống kê để phân tích chúng. Sự kiểm định này có thể dẫn tới sự thay đổi của lý thuyết kinh tế dưới ánh sáng của số liệu kinh tế mới hoặc bác bỏ lý thuyết cũ và thay bằng lý thuyết khác, cho phép lý giải tốt hơn các bằng chứng thực tế.

giả thuyết công nhân bổ sung (*additional worker hypothesis*) Giả thuyết cho rằng khi thu nhập thực tế của một gia đình giảm sút trong thời kỳ suy thoái kinh tế, thì điều này tạo ra một hiệu ứng thu nhập dẫn

tới việc có thêm thành viên của gia đình tham gia lực lượng lao động với hy vọng tìm được việc làm để ổn định mức thu nhập của gia đình. Nếu giả định này đúng, tỷ lệ tham gia lực lượng lao động sẽ thay đổi theo hướng ngược với chu kỳ kinh doanh. Bằng chứng cho thấy tỷ lệ tham gia lực lượng lao động biến đổi thuận với chu kỳ. Tuy nhiên, người ta cũng phát hiện ra hiệu ứng công nhân bổ sung trong các nhóm thu nhập thấp. Đối với những nhóm này, nhu cầu quan trọng hơn giá cả.

giả thuyết tối đa hoá doanh thu bán hàng hay tối đa hoá mức bán ra (*sales revenue maximization or sales maximization hypothesis*) Một mục tiêu của công ty trong lý thuyết về doanh nghiệp, khác với giả thuyết truyền thống về tối đa hoá lợi nhuận. Theo quan điểm này, doanh nghiệp được giả định là tìm cách tối đa hoá doanh thu bán hàng với điều kiện ràng buộc là lợi nhuận nhỏ nhất. Điều kiện lợi nhuận nhỏ nhất được xác định bởi nhu cầu chi trả cổ tức cho cổ đông và mở rộng cơ sở tài chính. Trong hình 51, doanh thu bán hàng được tối đa hoá tại mức sản lượng OQ_1 . Nếu điều kiện lợi nhuận nhỏ nhất của doanh nghiệp ở mức A , mức sản lượng tối đa hoá doanh thu OQ_1 sẽ đem lại mức lợi nhuận vừa đủ. Nhưng nếu mức lợi nhuận cần thiết bằng B , mức sản lượng tối đa hoá doanh thu OQ_1 rõ ràng không thích hợp. Khi đó sản lượng của doanh nghiệp phải giảm xuống mức OQ_2 , vì mức này vừa đủ để thoả mãn ràng buộc về lợi nhuận. Như vậy, lợi nhuận tối thiểu cần thiết càng lớn, thì ràng buộc lợi nhuận càng trở nên quan trọng. Khi đó, mức sản lượng tối đa hoá lợi nhuận (OQ_m) và mức sản lượng tối đa hoá doanh thu bán hàng sẽ gần bằng nhau.



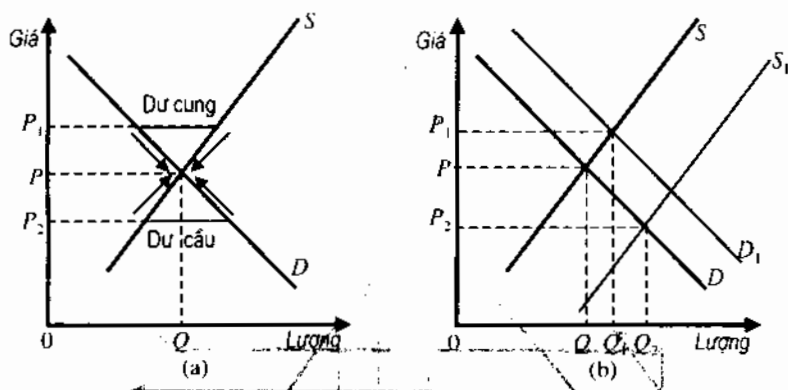
Hình 51. Tối đa hoá doanh thu bán hàng.

giá hay giá cả (price) Giá trị bằng tiền của một đơn vị hàng hóa, dịch vụ, tài sản hay đầu vào nhân tố. Trong một số thị trường, giá cả hoàn toàn do thị trường hay lực lượng cung cầu quyết định (ví dụ, thị trường cạnh tranh hoàn hảo). Trong các thị trường khác (ví dụ thị trường độc quyền), các nhà cung cấp lớn có tác động đáng kể tới giá thị trường. Trong một số trường hợp, giá cả có thể bị chính phủ quy định hay điều tiết bằng các công cụ của chính sách giá cả và thu nhập.

giá bán lẻ hướng dẫn (recommended retail price) Một thông lệ của các nhà sản xuất nhằm hướng dẫn người bán lẻ quy định giá bán lẻ sản phẩm của họ. Khác với hệ thống duy trì giá bán lẻ, giá bán lẻ hướng dẫn chỉ là giá tham khảo cho người bán lẻ khi anh ta định giá bán của mình. Do tình hình cạnh tranh, giá mà người tiêu dùng phải trả thường thấp hơn nhiều so với giá hướng dẫn.

giá bán ở Mỹ (American selling price) Giá nước Mỹ áp dụng cho hàng nhập khẩu để tính thuế nhập khẩu. Nó không dựa vào giá trị hàng nhập khẩu, mà được tính trên cơ sở giá trị của các mặt hàng thay thế hay tương đương sản xuất ở Mỹ.

giá cân bằng thị trường (equilibrium market price) Mức giá mà tại đó lượng cầu về một hàng hoá đúng bằng lượng cung như trong hình 52a. Ở đây, đường cầu biểu thị lượng hàng hoá mà người tiêu dùng sẵn sàng mua tại mỗi mức giá, còn đường cung biểu thị lượng hàng mà các nhà sản xuất sẵn sàng bán tại mỗi mức giá cả.



Hình 52: (a) Giá cân bằng thị trường. Giá cân bằng thị trường OP được tạo ra bởi giao điểm của đường cung và đường cầu. Mức giá bán đầu cao hơn, ví dụ OP_1 , dẫn đến tình trạng dư cung và điều này buộc

giá phải giảm. Mức giá ban đầu thấp hơn, ví dụ OP_2 , dẫn đến tình trạng dư cầu và điều này buộc giá phải tăng. Chỉ tại mức giá OP , các dự định mua hàng và cung ứng mới hoàn toàn phù hợp với nhau. **(b) Sự thay đổi trong giá cân bằng thị trường.** Nếu có sự dịch chuyển của đường cầu từ D đến D_1 trong khi cung không thay đổi, giá cân bằng thị trường sẽ tăng từ OP đến OP_1 . Nếu có sự dịch chuyển của đường cung từ S đến S_1 trong khi nhu cầu không thay đổi, giá cân bằng sẽ giảm từ OP xuống OP_2 .

giá cân bằng thị trường, sự thay đổi trong (*changes in equilibrium market price*) Sự tăng lên hay giảm xuống của giá cả do có sự dịch chuyển đường cầu hoặc đường cung. Hình 52b minh hoạ cho sự thay đổi giá cân bằng khi đường cầu hoặc đường cung dịch chuyển.

giá chi phí bình quân (*average cost price*) Giá bán hàng hoá và dịch vụ được quy định theo chi phí bình quân.

giá chuyển nhượng (*transfer price*) Giá nội bộ được dùng để trao đổi đầu vào nhân tố và sản phẩm giữa các chi nhánh hoặc bộ phận của một doanh nghiệp lớn. Giá chuyển nhượng có thể được quy định dựa vào giá phổ biến trên thị trường đầu vào và sản phẩm hoặc bằng phương pháp hành chính, tức căn cứ vào một số quy ước kế toán nội bộ nào đó (chẳng hạn định giá theo toàn bộ chi phí). Giá chuyển nhượng nội bộ cho phép các doanh nghiệp có thêm quyền tùy nghi trong việc định giá sản phẩm của mình và có nguy cơ bị lợi dụng để thay đổi giá chuyển nhượng nhằm làm hại đối thủ cạnh tranh, ví dụ định giá để gây sức ép đối với doanh nghiệp là đối thủ không hợp tác. Các công ty đa quốc gia muốn tăng lợi nhuận của mình thường sử dụng giá chuyển nhượng nội bộ giữa các chi nhánh ở các nước khác nhau để chuyển phần lớn lợi nhuận sang các nước có mức thuế thấp. Xem *thiên đường thuế*.

giá cif hay giá tính toàn bộ chi phí (*cost insurance and freight - cif*) Giá bao gồm chi phí, tiền bảo hiểm và cước vận chuyển, tức toàn bộ chi phí cung ứng hàng hoá. Thuật ngữ này biểu thị phương pháp đánh giá một hàng hoá bằng cách tính mọi chi phí - gọi là chi phí chuyển giao - phát sinh từ việc cung ứng hàng hoá đến địa điểm tiêu dùng. Ngược với giá *cif* là giá *fob*, phương pháp tính giá giao hàng lên tàu, không bao gồm chi phí chuyển giao (như vận chuyển, bảo hiểm). Trong hệ thống tài khoản quốc gia do Liên hợp quốc khuyến nghị (*SNA*), hàng nhập khẩu được tính theo giá *cif*, còn hàng xuất khẩu được tính theo giá *fob*. Nhưng trong bảng cân cân thanh toán, cả hai có thể được tính

theo giá *fob*. Khi đó chi phí chuyển giao được ghi vào mục dịch vụ phi nhân tố hay cân cân vô hình.

giá cung về năng lực kinh doanh (*entrepreneurial supply price*) Mức thu nhập cần thiết để một người điều hành doanh nghiệp có trình độ chuyên môn nhất định tiếp tục làm công việc hiện tại của anh ta. Giá cung về năng lực kinh doanh có thể ước tính bằng cách lấy tiền lương và các bổng lộc khác của người điều hành (giám đốc, trưởng phòng) trừ đi phần lợi nhuận mà anh ta thu được.

giá danh nghĩa (*nominal price*) Giá có ít quan hệ nhất với giá trị thực tế của sản phẩm hay đầu vào nhân tố. Có nhiều nguyên nhân làm cho giá danh nghĩa không phản ánh đúng giá trị thị trường thực tế của sản phẩm hay đầu vào nhân tố. Ví dụ, có thể xảy ra trường hợp không có thị trường để xác định giá cả. Ngoài ra, một số sản phẩm có thể được định giá thấp hơn giá thị trường rất nhiều vì mục đích xúc tiến bán hàng.

giá đóng cửa (*closing prices*) Giá thị trường của các cổ phiếu vào thời điểm đóng cửa một phiên giao dịch trên một thị trường chứng khoán cụ thể (ví dụ thị trường chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh).

giá lướt (*skimming price*) Giá được quy định tương đối cao cho một sản phẩm để thu được mức lãi gộp cao. Biện pháp định giá này được doanh nghiệp lựa chọn khi người tiêu dùng không nhạy cảm với giá cả, nghĩa là nhu cầu không co giãn với giá cả.

giá mờ (*shadow price*) Giá hoặc giá trị quy đổi của hàng hoá và dịch vụ khi chúng không được xác định một cách chính xác do thiếu thị trường bình thường để hình thành giá cả, hoặc do có sự biến dạng của giá cả trên thị trường. Việc quy đổi giá một hàng hoá thực chất là tìm ra con số ước tính chính xác nhất cho nó với giả định rằng hàng hoá đó được mua bán bình thường trên thị trường.

Khoa kinh tế phúc lợi có khuynh hướng coi giá một sản phẩm bằng chi phí xã hội cận biên của nó. Chi phí xã hội cận biên của một sản phẩm là tổng tất cả các chi phí liên quan đến việc sản xuất ra nó. Ví dụ, chi phí thực sự của việc sản xuất điện không chỉ gồm chi phí về tư bản, lao động và vật tư nguyên liệu. Nó còn bao gồm chi phí phụ thêm cho xử lý chất thải, suy thoái môi trường, cảnh quan ở khu vực đặt nhà máy điện. Không có giá trị nào được tính cho những ảnh hưởng ngoại hiện này vì không có thị trường để xác định giá cả của chúng. Giá mờ cho những ảnh hưởng ngoại hiện thường được ước tính trong các phân tích chi phí - ích lợi.

Trường hợp quy định giá mờ còn có thể gặp trong quan hệ trao đổi nội bộ. Đầu vào của bộ phận B trong một công ty có thể là sản lượng của bộ phận A. Các sản phẩm (cấu kiện, bán thành phẩm, dịch vụ quản lý v.v...) mà hai bộ phận này của công ty trao đổi có thể không bằng giá thị trường, vì không tồn tại thị trường cho chúng. Các giao dịch được xác định bằng giá mờ thường dựa trên chi phí ước tính cộng với một mức-lợi nhuận của tư bản. Các nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung thường sử dụng những giá trị ước tính như thế thay cho giá thị trường. Giá mờ được sử dụng nhiều trong quy hoạch tuyến tính, trong đó lời giải của một bài toán thường bao gồm giá giá định cho các đầu vào nhân tố khan hiếm và mức lợi nhuận tăng thêm nếu sử dụng thêm một đơn vị nguồn lực.

giá ngăn chặn gia nhập (*entry preventing price*) Giá mà các doanh nghiệp đã đứng vững trên một thị trường áp dụng cho sản phẩm của mình nhằm làm cho các nhà sản xuất khác không có cơ hội gia nhập thị trường. Giá này phải ở mức thấp hơn điểm thấp nhất trên đường chi phí bình quân dài hạn của người mới gia nhập thị trường nằm ở địa điểm thuận lợi nhất.

giá niêm yết (*list price*) Là giá hàng hoá hoặc dịch vụ được thông báo cho người mua biết dưới dạng bảng giá. Giá mà người mua thực sự trả thường thấp hơn giá này vì các nhà cung cấp sẵn sàng giảm giá khi được trả bằng tiền mặt và hoặc chiết khấu cho những người mua lượng hàng lớn. Rất nhiều nhà cung cấp quy định giá bán lẻ cho sản phẩm của mình, nhưng giá thực tế phải trả có thể thấp hơn nhiều so với giá quy định do có sự cạnh tranh trong khâu bán lẻ.

giá quy định (*administered price*) Khái niệm dùng để chỉ:

1. Giá hàng hoá và dịch vụ do một nhà sản xuất hay một tập đoàn các nhà sản xuất quy định, chứ không phải kết quả của tác động qua lại giữa các lực lượng thị trường. Loại giá này chỉ hình thành trong thị trường độc quyền hoặc thiếu quyền, còn trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo, giá bán của các nhà sản xuất là do thị trường quyết định.
2. Giá do chính phủ hay tổ chức quốc tế quy định. Ví dụ một chính phủ hay hiệp định hàng hoá quốc tế có thể quy định giá nông sản hay giá các loại nguyên liệu như than để hỗ trợ thu nhập cho người sản xuất.
3. Khái niệm do Gardner Mean đưa ra để chỉ các loại giá cả cứng nhắc (ngược với giá linh hoạt). Thông thường loại giá này do các doanh

nghiệp cạnh tranh không hoàn hảo áp dụng và không thay đổi trong một khoảng thời gian nhất định (tuần, tháng).

giá sinh hoạt (*cost of living*) Khái niệm dùng để phản ánh sự suy giảm mức sống của các tầng lớp dân cư có thu nhập thấp và cố định do sự gia tăng giá cả gây ra (dân cư thành thị, nông thôn, người về hưu). Thông thường, sự thay đổi giá sinh hoạt được tính bằng *chỉ số giá sinh hoạt* cho từng tầng lớp dân cư hoặc bằng *chỉ số giá tiêu dùng*.

giá trị (*value*) Khái niệm dùng để chỉ giá trị trao đổi hay giá trị kinh tế của một tài sản hay sản phẩm. Trước đây các nhà kinh tế như Adam Smith và Ricardo nhấn mạnh rằng giá trị trao đổi của một tài sản hay sản phẩm được tính bằng lượng lao động cần thiết để sản xuất ra nó. Như vậy, các nhà kinh tế cổ điển cho rằng rằng chi phí cung ứng dài hạn - tức số tiền trả cho các nhân tố sản xuất - tạo thành giá trị hàng hoá. Nhưng sau đó, các nhà kinh tế như Marshall và William Jevons lại cho rằng ích lợi của một sản phẩm đối với người tiêu dùng cũng cần được xem xét. Hiện nay, các nhà kinh tế cho rằng cả các yếu tố cung và các yếu tố cầu đều có ý nghĩa quan trọng trong quá trình xác định giá trị của một sản phẩm.

giá trị còn lại (*salvage value*) Giá trị tài sản đầu tư còn lại khi dự án kết thúc và cần tính đến trong hạch toán vốn đầu tư.

giá trị danh nghĩa (*nominal value*) Cách tính các đại lượng kinh tế bằng giá hiện hành, chẳng hạn GDP danh nghĩa là GDP tính theo giá thị trường hiện hành. Vì giá cả thay đổi từ năm này sang năm khác, nên kết quả quan sát các biến số kinh tế theo giá hiện hành không cho chúng ta biết xu thế phát triển thực sự của nó.

giá trị dự kiến hay **giá trị kỳ vọng** (*expected value*) Còn gọi là giá trị trung bình, kỳ vọng toán và ký hiệu là $E(X)$. Giá trị kỳ vọng của một biến ngẫu nhiên là giá trị phân phối trung bình của nó và được tính bằng công thức:

$$E(X) = \int Xf(X).dX$$

trong đó X là biến ngẫu nhiên và $f(X)$ là hàm mật độ xác suất.

giá trị găng (*critical value*) Giá trị găng $\alpha\%$ của một phân phối xác suất là giá trị mà chỉ có $\alpha\%$ xác suất nằm trên (hoặc nằm dưới) nó. Chẳng hạn chỉ có xác suất 0,05 là một biến chuẩn chuẩn hoá sẽ nhận các giá trị nằm trên giá trị găng bằng 5% của phân phối chuẩn chuẩn hoá

(trong trường hợp này là 1,65). Khái niệm này thường được sử dụng để xác định tiêu chuẩn chấp nhận trong kiểm định giả thuyết thống kê và tính toán khoảng tin cậy.

giá trị gia tăng (*value added*) Thường viết tắt là *VA*. Giá trị gia tăng là phần chênh lệch giữa doanh thu hay sản lượng của một doanh nghiệp và chi phí nguyên liệu và dịch vụ hay đầu vào trung gian để sản xuất ra nó. Nếu ký hiệu giá trị gia tăng là *VA*, doanh thu hay sản lượng (tính theo giá bán) của một doanh nghiệp là *TO* và giá trị đầu vào trung gian (tính theo giá mua) là *II*, chúng ta có thể viết:

$$VA = TO - II$$

Dựa vào công thức này, chúng ta có thể tính được tổng giá trị gia tăng mà nền kinh tế sản xuất ra trong một thời kỳ nhất định bằng cách lấy tổng của cả hai vế như sau:

$$\Sigma VA = \Sigma TO - \Sigma II$$

Nếu chú ý rằng ΣTO bao gồm sản phẩm cuối cùng (*FO*) và sản phẩm trung gian (*IO*) và $\Sigma II = \Sigma IO$, tức đầu vào trung gian của doanh nghiệp này cũng là sản phẩm trung gian của doanh nghiệp khác và chúng phải bằng nhau nếu tính cho toàn bộ nền kinh tế, thì chúng ta có thể suy ra:

$$\Sigma VA = GDP$$

Đây chính là cơ sở cho việc vận dụng phương pháp giá trị gia tăng để tính *GDP*.

giá trị ròng (*net worth*) Theo ngôn ngữ kế toán, giá trị ròng bằng tổng tài sản trừ tổng các khoản nợ. Giá trị ròng của một tài sản hay một công ty là số tiền thu được khi thanh lý tài sản hoặc công ty.

giá trị sổ sách (*book value*) Khái niệm sử dụng trong kế toán. Để xác định giá trị sổ sách của một cổ phiếu, trước hết người ta phải cộng tất cả các tài sản có của công ty phát hành cổ phiếu đó lại với nhau, sau đó trừ đi tổng số nợ ngắn hạn và dài hạn của nó, trong đó có cả giá thanh lý của cổ phiếu ưu đãi. Sau đó, người ta chia kết quả thu được cho tổng số cổ phiếu thông thường và kết quả thu được chính là giá trị sổ sách của mỗi cổ phiếu. Giá trị này có thể không có quan hệ gì với giá thị trường của cổ phiếu.

giá trị sổ sách ròng (*net book value*) Giá trị kế toán của một tài sản cố định trong bảng tổng kết tài sản của doanh nghiệp. Nó được tính bằng

cách lay chi phí mua sắm ban đầu (nguyên giá) trừ đi chi phí khấu hao cộng dồn đến thời điểm lập bảng tổng kết tài sản.

giá trị tài sản mỗi cổ phần (*assets value per share*) Chỉ tiêu được tính bằng cách lấy tổng giá trị sổ sách của các tài sản hữu hình trừ đi các khoản nợ ngắn hạn và dài hạn ghi trong bảng tổng kết tài sản, sau đó chia cho tổng số cổ phần thông thường hiện có. Nó biểu thị gần đúng giá trị tài sản tương ứng với mỗi cổ phần. Trong trường hợp thanh lý công ty, nó là chỉ tiêu mà cổ đông có thể sử dụng để ước tính số tiền họ được chia khi bán công ty hay tài sản của nó. Giá trị sổ sách của tài sản là một chỉ tiêu hợp lý để định giá công ty khi nó hoạt động, nhưng khi thanh lý, tài sản thường có giá trị thấp hơn và việc chúng được bán với giá thấp hơn bao nhiêu còn tùy thuộc vào khả năng sử dụng chúng vào các mục đích khác.

giá trị thặng dư (*surplus value*) Mức dôi ra khi lấy mức thu của một đầu vào nhân tố trừ đi giá cung của nó. D. Ricardo đã lấy ví dụ về việc nộp tô cho chủ đất sở hữu những miếng đất màu mỡ. Mác đã nghiên cứu giá trị thặng dư dưới góc độ hao phí lao động, trong đó công nhân sản xuất ra nhiều giá trị hơn chi phí trả cho họ - yếu tố bị quy định bởi mức tiền lương tối thiểu chỉ đủ để đảm bảo cho họ tồn tại với tư cách là người lao động.

Theo Mác, sự bóc lột công nhân chỉ có thể được loại trừ nếu nhà tư bản trả cho họ toàn bộ giá trị mới được tạo ra. A. Marschall cho rằng xét về bản chất, thì tất cả các khoản thu nhập nhân tố cao hơn chi phí nhân tố đều là bản tô trong ngắn hạn. Cho nên theo ông, khi không có các cơ hội khác để một nhân tố sản xuất lựa chọn, thì toàn bộ phần thường dành cho nó đều là giá trị thặng dư.

giá trị thực tế (*real value*) Giá trị của các đại lượng, biến số, chỉ tiêu kinh tế tính bằng giá cố định, còn gọi là giá so sánh. Chẳng hạn khi tính toán tổng sản phẩm trong nước (GDP), người ta sử dụng giá cố định để loại trừ ảnh hưởng của sự thay đổi giá cả theo thời gian. Như vậy, khái niệm giá trị thực tế không hàm ý một đại lượng, biến số, chỉ tiêu là có thực hay không có thực, mà chỉ hàm ý nó được tính bằng giá cố định (của kỳ gốc, thời kỳ cơ sở), chứ không phải giá hiện hành trên thị trường.

giá trị tuyệt đối (*absolute value*) Khái niệm toán học dùng để chỉ giá trị của một biến (còn gọi là môđun), không tính đến dấu của chúng. Như vậy, giá trị tuyệt đối của một số dương là chính số đó, còn giá trị tuyệt đối của một số âm là số đó nhưng không có dấu trừ.

Ví dụ sau đây sẽ cho thấy ứng dụng của giá trị tuyệt đối. Khi ước lượng hệ số co giãn giá của nhu cầu về một hàng hoá, chúng ta chỉ quan tâm tới phản ứng của lượng cầu về hàng hoá đó đối với sự thay đổi giá cả của nó. Thực tế cho thấy khi giá tăng, lượng cầu giảm và ngược lại. Việc hệ số co giãn mang dấu âm không phải là điều mà chúng ta quan tâm. Vì vậy, giá trị tuyệt đối của nó có ý nghĩa hơn trong các phân tích kinh tế.

giá trị vốn hoá (*capitallized value*) Giá trị có thể gán cho một tài sản tại mức thu nhập hiện hành của nó và lãi suất hiện hành trên thị trường. Chẳng hạn nếu một tài sản đem lại thu nhập 10.000 đồng/năm và lãi suất hiện hành trên thị trường bằng 10%, giá trị vốn hoá của nó sẽ bằng 100.000 đồng. Đôi khi người ta cho rằng giá trị tính theo cách này không phải lúc nào cũng thoả đáng đối với việc định giá tài sản, ví dụ trong trường hợp buộc phải mua tài sản. Sở dĩ có tình hình đó là vì bản thân người chủ định giá tài sản này cao hơn và có thể trả nhiều hơn để giữ lại nó.

giá tuyệt đối (*absolute price*) Giá tính bằng tiền của hàng hoá và dịch vụ, tức giá biểu thị trực tiếp bằng một số đơn vị tiền tệ nhất định, khác với *giá tương đối* là giá của một hàng hoá tính bằng số đơn vị hàng hoá khác.

giá xâm nhập (*penetration price*) Chính sách định giá thấp để làm tăng thị phần hay doanh thu. Các doanh nghiệp áp dụng chính sách này khi người tiêu dùng nhạy cảm với giá cả, nghĩa là nhu cầu co giãn với giá cả.

giả định (*assumption*) Coi một thực tế, một phán đoán hay nhận định nào đó là đúng. Khi nghiên cứu một hiện tượng kinh tế, các nhà kinh tế thường giả định các hiện tượng hay các yếu tố khác không thay đổi (giả định *ceteris paribus*, *all other things being equal*). Giả định này cho phép họ tập trung vào phân tích một hiện tượng mà không phải quan tâm tới tác động của các hiện tượng, yếu tố khác đối với hiện tượng nghiên cứu. Trong quá trình xây dựng mô hình, lý thuyết kinh tế, phương pháp giả định cho phép chúng ta loại bỏ những yếu tố không được nghiên cứu trong mô hình. Ví dụ, mô hình xác định sản lượng cân bằng giả định giá cả không đổi, sản lượng bằng thu nhập và tổng cầu quyết định sản lượng. Những giả định này được "nói rõ" với hàm ý mô hình chỉ đúng khi những giả định nêu ra đúng. Các hiện tượng khác như lãi suất, tiền lương, tỷ giá hối đoái cũng tác động vào

mô hình xác định sản lượng cân bằng, nhưng chúng không được "nói rõ", mà chỉ được giả định ngầm rằng mô hình xác định sản lượng cân bằng chưa tính tới ảnh hưởng của các thị trường khác. Giả định loại này không được nêu rõ vì chúng chỉ có tính chất tạm thời và sẽ được nói lòng khi nghiên cứu tác động qua lại giữa các thị trường trong các mô hình phức tạp hơn.

Khi muốn đánh giá xem một mô hình lý thuyết có đúng hay không, thì việc kiểm tra tính đúng đắn của các giả định có ý nghĩa quyết định, vì đây là "khâu yếu nhất" của mô hình. Giả định đúng là tiền đề quan trọng nhất để mô hình, lý thuyết đúng; và ngược lại chúng ta cũng có thể nói rằng mô hình, lý thuyết chỉ đúng trong phạm vi các giả định của chúng.

giả thuyết Bécnuili (*Bernoulli hypothesis*) Bécnuili, nhà toán học của thế kỷ 19, đã đưa ra lời giải cho một nghịch lý nổi tiếng với cái tên "nghịch lý Xanh Pétécua". Vấn đề là phải lý giải tại sao con người không trả các khoản tiền cực lớn để chơi trò chơi sau đây. Một đồng tiền được tung lên, chẳng hạn cho đến khi mặt ngửa xuất hiện. Nếu mặt ngửa xuất hiện vào lần tung thứ hai, người chơi được nhận 2^2 đơn vị tiền thưởng (ví dụ 4 đồng). Nếu mặt ngửa xuất hiện vào lần tung thứ ba, người chơi nhận được 2^3 đơn vị tiền thưởng, đến lần thứ tư người chơi nhận được 2^4 , và vân vân. Tổng của xác suất nhận được tiền thưởng phải bằng 1, nhưng với số lần tung vô hạn, giá trị kỳ vọng của tiền thưởng cũng là một đại lượng vô hạn. Như vậy, người ta có thể nhận định rằng người chơi sẽ đánh những khoản tiền rất lớn trong một trò chơi như thế. Để giải thích tại sao mọi người không chấp nhận trò chơi này, Bécnuili lập luận rằng người chơi bạc quan tâm đến ích lợi của phần thưởng hơn là bản thân tiền thưởng. Bằng cách nêu ra giả thuyết về ích lợi cận biên giảm dần của thu nhập, Bécnuili chỉ ra rằng một trò chơi có thể có giá trị kỳ vọng bằng tiền vô hạn, nhưng có giá trị kỳ vọng tính bằng ích lợi hữu hạn. Bởi vậy, mọi người quan tâm tới giả thuyết này trước hết vì nó là nỗ lực đầu tiên trong việc thay thế mục tiêu tính bằng tiền bằng sự tối ưu hoá ích lợi trong điều kiện có rủi ro hay tính bất định.

giả thuyết Bifurcation (*Bifurcation hypothesis*) Giả thuyết cho rằng khả năng và chi phí vay vốn bên ngoài là các yếu tố quan trọng quyết định đầu tư trong thời kỳ bùng nổ kinh tế, còn lợi nhuận giữ lại là yếu tố quan trọng nhất trong thời kỳ suy thoái.

giả thuyết chen lấn (*crowding hypothesis*) Giả thuyết cho rằng những trở ngại gia nhập và những khiếm khuyết về thông tin có xu hướng làm cho một số nhóm người (ở Mỹ, chủ yếu là phụ nữ và người da đen) tập trung vào một số ít ngành nghề và làm cho mức lương của các ngành nghề này thấp hơn mức lương trong các ngành nghề khác.

giả thuyết kỳ vọng hợp lý (*rational expectations hypothesis*) Giả thuyết cho rằng dự báo hay dự đoán của tác nhân kinh tế về các sự kiện tương lai nhìn chung không chệch và là kết quả của việc sử dụng toàn bộ thông tin thích hợp mà họ có vào thời điểm phải đưa ra quyết định. Chỉ có những thông tin mới nhận được mới tác động tới kỳ vọng hoặc hành vi của họ.

Chỉ tiêu cho đầu tư vào kinh doanh và hàng tồn kho chịu ảnh hưởng lớn của kỳ vọng về tương lai của các nhà kinh doanh. Kỳ vọng là nhân tố chủ yếu gây ra chu kỳ kinh doanh. Nếu các nhà kinh doanh hoạt động trong điều kiện *hiểu biết hoàn hảo*, thì chu kỳ kinh doanh dưới dạng hiện nay có lẽ không tồn tại. Kỳ vọng đóng vai trò đáng kể trong các cuộc thương lượng về tiền lương, trong đó người chủ và người lao động phải dự kiến về các sự kiện có thể xảy ra trong tương lai, chẳng hạn tỷ lệ lạm phát. Nếu các tác nhân kinh tế hiểu biết toàn diện về tương lai, ảo tưởng tiền tệ sẽ không tồn tại, và việc làm hay mức sử dụng lao động sẽ luôn luôn phụ thuộc vào tiền lương thực tế.

Theo quan điểm thống kê, giả định này không hàm ý kỳ vọng luôn luôn chính xác. Sai số dự báo có thể phát sinh, nhưng nó không chệch và không dự báo được. Về cơ bản, kỳ vọng tồn tại dưới dạng một phân phối xác suất có số bình quân và phương sai nhất định, mặc dù giả thuyết kỳ vọng hợp lý chủ yếu liên quan đến số bình quân.

Mô hình kỳ vọng hợp lý có thể áp dụng nhiều hơn cho các thị trường đang tiến đến sự cạnh tranh hoàn hảo và ít có tác dụng hơn khi được vận dụng vào việc phân tích các vấn đề kinh tế vĩ mô hiện đại.

giả thuyết thu nhập tương đối (*relative income hypothesis*) Giả thuyết cho rằng không phải mức thu nhập tuyệt đối, mà chính thu nhập tương đối của một người hay một dân tộc mới có ý nghĩa quan trọng. Khái niệm thu nhập tương đối ở đây là mức thu nhập của một người, một nước so với thu nhập của người khác, nước khác. Nếu giả thuyết này đúng, thì việc theo đuổi mục tiêu tăng trưởng chỉ vì sự tăng trưởng sẽ trở nên vô nghĩa, vì tất cả mọi người hoặc mọi nước không thể trở nên giàu hơn một cách tương đối.

giả thuyết quyết định song hành (*dual decision hypothesis*) Quan điểm đưa ra trong các nghiên cứu mới đây của kinh tế học Keynes. Theo quan điểm này thì đường cung và đường cầu thông thường không cung cấp các tín hiệu thích hợp để thị trường đi đến trạng thái cân bằng, vì chúng không đem lại một lượng hàng mà người bán và người mua muốn trao đổi với mức thu nhập cho trước. Khi nhận thấy thu nhập thực hiện (tức thực tế nhận được) khác với thu nhập dự kiến, người bán và người mua phải sửa đổi lại kế hoạch mua bán của mình do họ bị ràng buộc, giới hạn bởi mức thu nhập thực hiện. Như vậy, giả thuyết này hàm ý có các kế hoạch cung, cầu ban đầu và sửa đổi, tức có "tính song hành" trong các quyết định kinh tế.

giả thuyết thị trường hiệu quả (*efficiency market hypothesis*) Giả thuyết cho rằng thị trường tài chính có hiệu quả tồn tại khi tất cả các thông tin sẵn có và có thể ảnh hưởng đến giá chứng khoán đều phản ánh lại trong giá chứng khoán. Điều này hàm ý rằng sự cạnh tranh hoàn hảo tồn tại trong phạm vi một thị trường như thế, cho nên những thay đổi trong giá chứng khoán chỉ bị ảnh hưởng bởi việc thu thập thông tin. Giả thuyết thị trường hiệu quả nhấn mạnh rằng do thị trường nắm bắt những thông tin mới này một cách nhanh chóng, nên kỳ vọng về những thay đổi giá cả trong tương lai được điều chỉnh một cách ngẫu nhiên so với giá trị cơ bản của chứng khoán. Các nhà thống kê gọi những hiện tượng như vậy là quy luật ngẫu nhiên. Ví dụ, nếu một cổ phiếu có giá trị ban đầu là 10 đô la, thì sự tăng hay giảm giá tiếp theo có khả năng như nhau. Nếu nó tăng lên, ví dụ 11 đô la, thì trong lần thay đổi tiếp theo, việc tăng hay giảm giá vẫn có khả năng như nhau. Ý nghĩa của quan điểm cho rằng giá cả trên thị trường chứng khoán tuân theo quy luật ngẫu nhiên hàm ý rằng những thay đổi về giá cả độc lập với nhau.

Các kiểm định thực nghiệm về giả thuyết thị trường hiệu quả được phân loại thành kiểm định yếu, vừa là mạnh. Kiểm định yếu nhận định không thể dựa vào giá trong quá khứ để dự báo giá tương lai và điều này được giả thuyết quy luật ngẫu nhiên ủng hộ. Kiểm định vừa nhận định giá cổ phiếu phản ánh lại tất cả các thông tin mà mọi người có được. Kiểm định mạnh nhận định giá cổ phiếu phản ánh lại tất cả thông tin. Khó có thể tin rằng giả thuyết thị trường hiệu quả đúng dưới hình thức mạnh, bởi vì rõ ràng khó có thể có được tất cả các thông tin cần thiết.

giả thuyết thu nhập nội sinh (*endogenous income hypothesis*) Giả thuyết cho rằng ích lợi là một hàm của chi tiêu cho tiêu dùng và của cái. Hàm ý của giả thuyết này là khi đạt được mức của cái tối ưu nào đó, tất cả thu nhập đều được chi tiêu, mặc dù thông thường người ta hy vọng mọi người sẽ tiết kiệm một ít thu nhập.

Phương pháp tiếp cận thu nhập nội sinh được rút ra từ lý thuyết vi mô về hàm tiêu dùng - một lý thuyết về cơ bản cho rằng hộ gia đình lựa chọn giữa hàng hoá và của cái, trong đó cả hai đều có ích lợi cận biên dương, nhưng tỷ lệ thay thế cận biên giữa tiêu dùng và của cái giảm dần. Lý thuyết này không "lý giải" tại sao nhất thiết phải đưa của cái vào hàm tiêu dùng cá nhân, mà chỉ cho rằng của cái là khoản dự trữ để đối phó với tương lai bất định, chứ không phục vụ cho tiêu dùng tiềm tàng trong tương lai.

giả thuyết thu nhập thường xuyên (*permanent income hypothesis*) Giả thuyết cho rằng tiêu dùng của cá nhân phụ thuộc vào thu nhập thường xuyên từ lao động hoặc đầu tư. M. Friedman, người đã nêu ra giả thuyết này, cho rằng con người tiêu dùng một tỷ lệ xác định giá trị hiện tại của dòng thu nhập mà anh ta kiếm được từ lao động và của cái. Ông gọi *giá trị hiện tại của dòng thu nhập* này là *thu nhập thường xuyên*.

Mức thu nhập thường xuyên hàng năm là tổng thu nhập mà người tiêu dùng dự kiến nhận được trong cả cuộc đời chia cho tuổi thọ của anh ta tính bằng số năm. Tiêu dùng thường xuyên và thu nhập thường xuyên là những bộ phận dự kiến hay có kế hoạch của tiêu dùng và thu nhập. Mối quan hệ giữa chúng là mối quan hệ thuận.

Ngược lại, thu nhập tạm thời phản ánh những yếu tố khác, mang tính ngẫu nhiên, chẳng hạn của thừa kế, mất thu nhập do ốm đau. Nó là cơ sở cho tiêu dùng tạm thời, chẳng hạn đi du lịch do được hưởng của thừa kế, giảm mức chi tiêu hàng ngày do ốm đau. Friedman lập luận rằng thu nhập và tiêu dùng tạm thời hoàn toàn không có mối liên hệ gì với thu nhập và tiêu dùng thường xuyên. Theo ông, người ta cần phải nghiên cứu cả hai phương diện thường xuyên và tạm thời để xác định mối quan hệ tổng hợp giữa thu nhập và tiêu dùng.

giả thuyết thu nhập tuyệt đối (*absolute income hypothesis*) Giả thuyết cho rằng mức chi cho tiêu dùng (C) chỉ phụ thuộc vào thu nhập cá nhân sử dụng (Y_d), tức $C = f(Y_d)$. Quan điểm này về các yếu tố quyết định tiêu dùng được trình bày chi tiết trong cuốn *Lý thuyết tổng quát*

của Keynes. Trong cuốn sách này, Keynes cho rằng tiêu dùng gắn với thu nhập theo cách sau đây:

1. Khi thu nhập thay đổi, tiêu dùng sẽ thay đổi theo cùng một hướng, nhưng mức thay đổi tuyệt đối ngày càng nhỏ, tức khuynh hướng tiêu dùng cận biên (MPC) lớn hơn 0 và nhỏ hơn 1: $0 < \Delta C / \Delta Y < 1$. Ký hiệu Δ hàm ý "mức thay đổi nhỏ trong" (ở đây là tiêu dùng và thu nhập).
2. Khuynh hướng tiêu dùng cận biên nhỏ hơn khuynh hướng tiêu dùng bình quân (APC), tức $\Delta C / \Delta Y < C / Y$.
3. Tỷ lệ thay đổi của khuynh hướng tiêu dùng cận biên mang dấu âm, nghĩa là độ dốc của hàm tiêu dùng giảm khi thu nhập tăng. Các dãy số thời gian và không gian ngắn hạn được sử dụng để ước lượng hàm tiêu dùng nêu trên nhìn chung ủng hộ giả thuyết thu nhập tuyệt đối của Keynes, nhưng những bằng chứng dài hạn lại chống lại nó. Vì vậy, dạng hàm tiêu dùng $C = cY$, trong đó $c = MPC$, chỉ được sử dụng trong các mô hình hết sức đơn giản.

giả thuyết vòng đời (*life-cycle hypothesis*) Giả thuyết cho rằng tiêu dùng không hoàn toàn phụ thuộc vào thu nhập sử dụng hay thu nhập hiện tại của cá nhân, mà gắn với thu nhập mà một cá nhân dự kiến thu được trong cả cuộc đời. Chẳng hạn, một người hôm nay có thể mua hàng loạt các sản phẩm đắt tiền như xe hơi, vô tuyến truyền hình v.v... dưới hình thức tín dụng với dự kiến rằng thu nhập trong tương lai sẽ tăng và dễ dàng thanh toán cả lãi lẫn gốc. Giả thuyết này cũng giống *giả thuyết thu nhập thường xuyên* ở chỗ nó cho phép phân tích hành vi tiết kiệm và tiêu dùng sâu hơn so với giả định đơn giản cho rằng tiêu dùng chỉ là hàm của thu nhập hiện tại.

Giải Nobel về Kinh tế (*Nobel Memorial Prize in Economic Sciences*)
Phần thưởng quốc tế cao quý nhất trong kinh tế học. Từ năm 1969, giải thưởng này bắt đầu được trao cho các nhà kinh tế hàng đầu, có nhiều đóng góp nhất trong kinh tế học.

giải thể hay thanh lý (*liquidation*) Quá trình dẫn tới việc chấm dứt sự tồn tại của công ty với tư cách một pháp nhân. Quá trình như thế có thể do chủ nợ yêu cầu khi công ty vỡ nợ hay mất khả năng thanh toán (giải thể bắt buộc), hoặc do hội đồng quản trị hay cổ đông của công ty yêu cầu (giải thể tự nguyện). Thanh lý viên, có thể do hội đồng quản trị, cổ đông hoặc chủ nợ chỉ định, sẽ bán tài sản công ty với giá càng cao càng tốt. Số tiền bán tài sản được dùng để hoàn trả cho các chủ nợ. Nếu không có đủ tiền để trả cho tất cả các chủ nợ, các chủ nợ ưu đãi sẽ

được trả trước, ví dụ nộp thuế nợ đọng, sau đó đến các chủ nợ được xếp hạng theo một tiêu chuẩn nào đó. Nếu sau khi thanh toán cho các chủ nợ mà vẫn còn thừa, số tiền còn lại sẽ được chia cho cổ đông của công ty (trước hết là cổ đông ưu đãi, sau đó đến cổ đông thông thường) theo một tỷ lệ nào đó.

giảm của cải (*dissavings*) Việc chi cho tiêu dùng hiện tại vượt quá mức thu nhập cá nhân sử dụng hiện tại. Phần chênh lệch được các hộ gia đình bù đắp bằng vay nợ hoặc rút bớt các khoản tiết kiệm trong quá khứ. Cả hai cách làm này đều làm giảm khối lượng của cải ròng mà một hộ gia đình nắm giữ. Xem *đường tiết kiệm*.

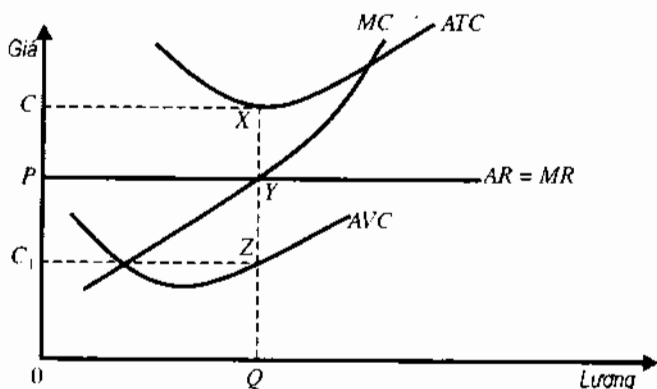
giảm đầu tư (*disinvestment or divestment*) Một công ty bán hoặc đóng cửa một phần doanh nghiệp của mình. Ví dụ một công ty đa dạng có thể quyết định rút toàn bộ hoạt động ra khỏi một ngành kinh doanh nhất định bằng cách bán một chi nhánh cho công ty khác hay cho đội ngũ cán bộ quản lý chi nhánh đó.

giảm giá ngầm, sự, biện pháp (*hidden price reduction*) Sự gia tăng số lượng hay chất lượng sản phẩm cung ứng tại mức giá không đổi. Chẳng hạn các công ty có thể giảm giá xà phòng bằng cách tăng trọng lượng mỗi gói mà không tăng giá. Biện pháp giảm giá ngầm có thể được các doanh nghiệp sử dụng vào mục đích cạnh tranh, giành giật thị trường.

giảm phát, sự (*deflation*) Sự suy giảm của mức giá chung. Khái niệm này được sử dụng để chỉ tình hình giá cả của hầu hết các hàng hoá và dịch vụ liên tục giảm. Chúng ta cũng có thể gọi hiện tượng này là lạm phát âm.

giảm thiểu thua lỗ, sự (*loss minimization*) Mục tiêu của một công ty trong thời gian trước mắt khi gặp phải điều kiện thị trường không thuận lợi, không cho phép tối đa hoá lợi nhuận. Cả sự tối đa hoá lợi nhuận và giảm thiểu thua lỗ đều đòi hỏi công ty phải sản xuất ở một mức sản lượng mà chi phí cận biên bằng doanh thu cận biên. Chẳng hạn, một công ty trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo có sản lượng OQ như hình 53. Tuy nhiên, những điều kiện bất lợi trước mắt cho thấy tại mức sản lượng này, giá OP không đủ để bù đắp tổng chi phí bình quân OC , do đó công ty bị thua lỗ. Nó vẫn tiếp tục sản xuất ở mức sản lượng này chừng nào giá (doanh thu bình quân) đủ để trang trải chi phí biến đổi bình quân (OC) và đóng góp phần nào vào chi phí

cố định. Tuy nhiên trong dài hạn, việc thua lỗ liên tục có thể đẩy công ty vào thế phải rời bỏ thị trường.



Hình 53. Giảm thiểu thua lỗ.

giảm vốn, sự (disinvestment) Sự giảm sút khối lượng tư bản của một nước phát sinh khi đầu tư mới không đủ để bù đắp khấu hao/tiêu hao tư bản, tức có một phần tư bản mất đi do bị hao mòn.

giao dịch bù trừ (accommodating transactions) Trong cán cân thanh toán, đây là loại hình giao dịch về vốn do cơ quan hữu trách về tiền tệ thực hiện hoặc khởi xướng nhằm loại trừ tình trạng thâm hụt hay thặng dư phát sinh từ các giao dịch của tư nhân. Khi các khoản mục giao dịch của tư nhân có xu hướng thặng dư hay thâm hụt, luồng vốn bù trừ sẽ góp phần giải tỏa sức ép đối với tỷ giá hối đoái. Giao dịch bù trừ bao gồm sự di chuyển vốn ngắn hạn của tư nhân do chính sách lãi suất tạo ra, các khoản vay và cho vay ngắn hạn của ngân hàng trung ương và những thay đổi trong dự trữ hối đoái. Nhìn chung các giao dịch bù trừ chỉ mang bản chất tiền tệ, không có sự di chuyển kèm theo của hàng hoá, dịch vụ hay tài sản cố định.

giám đốc công ty (cổ phần) (company director) Người được cổ đông bầu để cùng với các giám đốc khác tham gia quản lý công ty cổ phần. Giám đốc công ty có thể là người chỉ chịu trách nhiệm về chính sách chung của công ty, nhưng cũng có thể có thêm những nhiệm vụ cụ thể về một lĩnh vực hoạt động của công ty, chẳng hạn lĩnh vực marketing.

giảm bớt trung gian, sự, biện pháp (disintermediation) Tình hình trong đó một tổ chức trung gian tài chính, ví dụ tổ chức tiết kiệm và cho vay,

bị buộc phải giảm bớt quy mô hoạt động của mình do nhiều người rút tiền gửi ra và nó không thu hút được vốn mới. Sự giảm bớt trung gian thường xảy ra và chỉ có tính tạm thời nếu một tổ chức trung gian thất bại trong việc điều chỉnh lãi suất tiền gửi một cách nhanh chóng khi lãi suất tăng và vì vậy lãi suất của nó không đủ sức cạnh tranh với các tổ chức nhận tiền gửi khác.

giảm công nghiệp hoá, quá trình (*deindustrialisation*) Sự giảm sút liên tục trong tỷ trọng sản lượng và lực lượng lao động của ngành công nghiệp. Kết quả quan sát cho thấy ngành công nghiệp ở các nước phát triển có xu thế tăng trưởng chậm hơn ngành dịch vụ. Bảng 2 cho thấy ở Mỹ, tỷ trọng của ngành công nghiệp trong GDP giảm từ 38% vào năm 1960 xuống còn 32%, trong khi tỷ trọng của ngành dịch vụ tăng từ 58% lên 66%.

Thay đổi trong tỷ trọng của các ngành có thể phản ánh những thay đổi theo thời gian trong cơ cấu nhu cầu cuối cùng về hàng hoá và dịch vụ. Điều này có thể coi là quá trình phát triển tự nhiên gắn liền với sự chín muồi của nền kinh tế. Mặt khác, sự suy giảm của nhịp độ công nghiệp hoá phát sinh từ những khiếm khuyết ở phía cung như chi phí cao, tỷ giá hối đoái bị định giá quá cao, thiếu hụt đầu tư và đổi mới - những yếu tố làm giảm sức cạnh tranh của một nước trong thương mại quốc tế - lại là một vấn đề nghiêm trọng. Sự suy giảm nhịp độ phát triển công nghiệp trong trường hợp này thường đi kèm với tình trạng suy giảm sản lượng, thất nghiệp tăng và những khó khăn trong việc duy trì cân cân thanh toán mong muốn.

	Nông nghiệp		Công nghiệp		Chế biến		Dịch vụ	
	1960	1984	1960	1984	1960	1984	1960	1984
Anh	3	2	43	32	32	18	54	66
Mỹ	4	2	38	32	29	21	58	66
Nhật	13	4	45	42	34	32	42	54
Đức	6	2	53	46	40	35	41	52

Bảng 2. Sự suy giảm nhịp độ phát triển công nghiệp. Phân phối tổng sản phẩm trong nước cho thấy ngành công nghiệp ở các nước tiên tiến tăng chậm hơn ngành dịch vụ. Tỷ trọng của ngành công nghiệp bao gồm tỷ trọng của cả ngành chế biến. *Nguồn:* Báo cáo phát triển của Ngân hàng thế giới, 1984.

Quy mô suy giảm nhịp độ công nghiệp hoá ở Mỹ biểu hiện rõ nét hơn trong những năm 80 do tỷ giá hối đoái bị định giá cao đến mức giả tạo.

Chính yếu tố này làm cho các doanh nghiệp ở Mỹ bị mất thị trường ở hải ngoại.

giấy bạc ngân hàng (*banknote*) Hình thức của tiền do một ngân hàng phát hành và về bản chất là bằng chứng "chứng minh" rằng ngân hàng nợ người có giấy bạc một lượng tiền đúng bằng giá trị ghi trên giấy bạc. Giấy bạc ngân hàng có nguồn gốc từ hối phiếu và về nguyên tắc, nó là một hối phiếu phải thanh toán ngay "khi nhận được" (tức khi có yêu cầu thanh toán) bằng một phương tiện khác nào đó mà người nắm hối phiếu yêu cầu. Ban đầu, "phương tiện khác nào đó" là các đồng tiền vàng hoặc bạc có đủ giá trị, hoặc giấy bạc của ngân hàng Anh, một loại giấy bạc có thể đổi ra vàng theo mệnh giá của nó. Khi đồng bảng không còn nằm trong chế độ bản vị vàng nữa vào năm 1931, giấy bạc của Ngân hàng Anh không thể đổi ra phương tiện thanh toán khác nữa và trên thực tế đã trở thành tiền pháp định.

giấy phép hay chứng chỉ (*license*) 1. Việc một công ty cho một hay các công ty khác quyền được chế tạo sản phẩm, sử dụng công nghệ hoặc hệ thống phân phối của nó. Tương tự như vậy, chính phủ trao cho một nhà sản xuất quyền cung ứng một hàng hoá hay dịch vụ. Việc cấp giấy phép trong những trường hợp này thường có thời hạn nhất định và người được cấp phép phải trả lệ phí.

2. Văn bản làm bằng chứng cho quyền sở hữu, quyền được hưởng hay yêu cầu người khác phải trả tiền để được hưởng một quyền nào đó, chẳng hạn giấy phép sử dụng vô tuyến truyền hình. Những giấy phép như vậy thường dẫn đến việc nộp thuế tài nguyên hay lệ phí.

3. Văn bản chứng nhận một người hoặc tài sản phù hợp hay đủ tiêu chuẩn để làm một cái việc gì đó, chẳng hạn sông bạc có chứng chỉ hành nghề.

giờ làm thêm hay ngoài giờ (*overtime*) Những giờ làm việc thêm so với số giờ đã thỏa thuận giữa giới chủ và người lao động. Người chủ sử dụng hình thức làm thêm giờ để đáp ứng mức cầu đột ngột tăng lên vì họ cho rằng sử dụng lao động ngoài giờ có lợi hơn là tuyển công nhân mới. Những hợp đồng giữa công đoàn và quản trị doanh nghiệp thường có điều khoản khuyến khích công nhân làm thêm giờ.

giới hạn hay ràng buộc (*constraint*) Thuật ngữ thường được dùng để chỉ mối quan hệ toán học giữa các biến lựa chọn của một bài toán tối ưu hoá, trong đó có một biến số nào đó không phải hằng số. Ví dụ giới hạn ngân sách trong bài toán tối đa hoá ích lợi.

giới hạn ngân sách (*budget constraint*). Xem *đường ngân sách*.

gradien mật độ (*density gradient*) Tỷ lệ thay đổi của cường độ sử dụng đất đai khi bán kính tính từ trung tâm của một khu vực thành thị thay đổi. Các công trình nghiên cứu ở nhiều thành phố thuộc các nước công nghiệp đã chỉ ra rằng mật độ dân số và cường độ sử dụng đất đai cho mục đích không phải để ở liên tục giảm nếu tính từ trung tâm thành phố ra đến ngoại thành. Các công trình này cho thấy có thể tính gradien cho mật độ dân số bằng phương trình:

$$D_x = D_0 e^{-bx}$$

trong đó D_x là mật độ tại điểm có bán kính tính từ trung tâm bằng x , D_0 là mật độ ở trung tâm, e là cơ số của lôgarit tự nhiên và b là yếu tố quy định độ dốc. Gradien này là một trong các quy luật quan sát được mà các mô hình kinh tế và cơ cấu không gian của thành thị tìm cách lý giải. Nhìn chung, mật độ sử dụng đất đai của khu vực trung tâm thành thị được lý giải bằng giá trị của khả năng tiếp cận (thông thường khu vực trung tâm được coi là có giá trị cao nhất).

H

hạch toán lạm phát (*inflation accounting*) Những điều chỉnh trong tài khoản của doanh nghiệp để loại trừ ảnh hưởng của lạm phát và xác định chính xác lợi nhuận thực tế của doanh nghiệp. Khi giá cả tăng, người ta sẽ đánh giá quá cao lợi nhuận thực tế thu được nếu dựa vào chi phí lịch sử đã bỏ ra để mua hàng dự trữ và tài sản cố định. Nhiều phương pháp khác nhau được sử dụng để hạch toán lạm phát, tức điều chỉnh để loại trừ ảnh hưởng của lạm phát trong các bản kết toán tài chính của doanh nghiệp. Một phương pháp tương đối đơn giản để loại trừ ảnh hưởng của lạm phát là *phương pháp sức mua hiện hành*. Phương pháp này sử dụng chỉ số giá để điều chỉnh mức lợi nhuận tính được cho một thời kỳ và qua đó phản ánh lợi nhuận thực tế hơn. Phương pháp tỷ mỉ hơn là *phương pháp hạch toán chi phí hiện hành*. Nó tạo ra một bản tổng kết tài sản và kết toán tài chính bổ sung. Trong tài khoản chi phí hiện hành, chi phí hàng hoá tiêu thụ - cái được trừ ra khỏi doanh thu để tính lợi nhuận - là chi phí thay thế của hàng hoá tiêu thụ.

hàm cầu (*demand function*) Hình thức biểu thị mối liên hệ giữa biến phụ thuộc là lượng cầu (Q_D) vào một số biến độc lập quyết định lượng cầu, ví dụ giá sản phẩm (P), thu nhập (Y), giá các sản phẩm thay thế (P_S), giá các sản phẩm bổ sung (P_C) và quảng cáo (A):

$$Q_D = f(P, Y, P_S, P_C, A, \dots)$$

Sự thay đổi của bất kỳ biến độc lập nào cũng ảnh hưởng tới lượng cầu Q_D . Vì vậy, khi nghiên cứu ảnh hưởng của một biến số nào đó đối với lượng cầu, các nhà kinh tế thường giả định các biến số độc lập khác không thay đổi (giả định các điều kiện khác không đổi).

hàm cung (*supply function*) Hình thức biểu thị mối quan hệ giữa lượng cung (Q_s - biến phụ thuộc) và các yếu tố quy định lượng cung (biến độc lập) như giá sản phẩm (P), giá các đầu vào nhân tố (P_n), trình độ công nghệ (T) và mục tiêu của doanh nghiệp (G). Dưới dạng tổng quát, chúng ta có thể viết:

$$Q_s = F(P, P_n, T, G)$$

Khi biết được dạng cụ thể của mối quan hệ giữa lượng cung và các yếu tố quy định lượng cung, chúng ta có thể viết hàm cung dưới dạng một hàm cụ thể. Tuy nhiên, ngay cả đối với hàm cung cụ thể gồm nhiều biến, thì khi sử dụng nó để nghiên cứu ảnh hưởng của một yếu tố cụ thể, chúng ta cũng thường sử dụng giả định các yếu tố khác không thay đổi.

hàm đơn điệu (*monotonic function*) Hàm liên tục tăng hoặc giảm trong khoảng biến thiên của nó. Hàm tăng (hàm tiến) không thể giảm xuống dưới giá trị trước đó của nó, ngược lại hàm giảm (hàm lùi) không thể tăng lên trên giá trị trước đó của nó. Chẳng hạn nếu thu nhập sử dụng tăng hàng năm trong suốt 10 năm, thì có thể coi nó là một hàm đơn điệu tiến, bởi vì mỗi năm mức thu nhập đều tăng so với năm trước, chứ không giảm xuống dưới mức thu nhập của năm trước.

hàm hiển (*explicit function*) Hình thức thông dụng của một hàm trong đó biến phụ thuộc được viết ở vế trái của dấu bằng và được gắn với một tập hợp các biến số ở vế phải. Thuật ngữ này được dùng để phân biệt với cách biểu thị hàm dưới dạng ẩn (*hàm ẩn*).

hàm ích lợi (*utility function*) Hàm biểu thị mối quan hệ giữa mức ích lợi mà cá nhân thu được và lượng hàng hoá mà anh ta tiêu dùng. Nó có thể viết dưới dạng:

$$U_i = U_1(x_1) + U_2(x_2) + \dots + U_n(x_n)$$

hay

$$U_i = U_i(x_1, x_2, \dots, x_n)$$

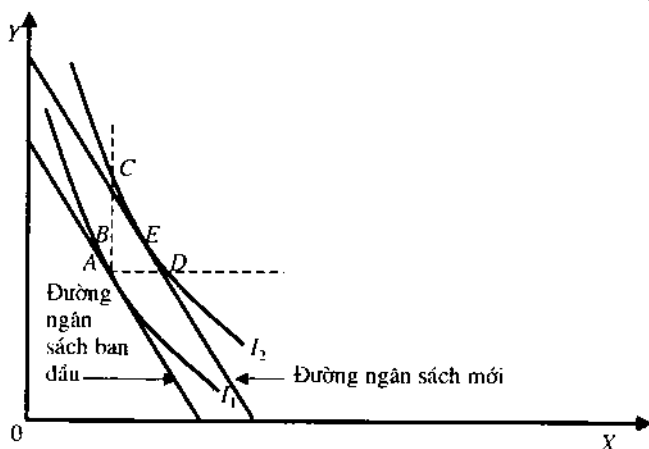
trong đó U_i = tổng ích lợi, U_1, U_2, \dots, U_n = ích lợi do các hàng hoá x_1, x_2, \dots, x_n đem lại. Dạng thứ nhất hàm ý tổng ích lợi bằng tổng các ích lợi của tất cả các lượng hàng hoá, còn dạng thứ hai hàm ý cả số lượng và mối quan hệ giữa các hàng hoá đều tham gia quyết định tổng ích lợi.

hàm ích lợi cộng tính (*additive utility function*) Hàm ích lợi có dạng

$$U = U_a + U_b + U_c$$

trong đó U là ích lợi, a, b và c là các hàng hoá hay nhóm hàng không thể thay thế cho nhau. Vì ích lợi của hàng hoá a không phụ thuộc vào ích lợi của hàng hoá b , nên ích lợi cận biên của hàng hoá a chỉ phụ thuộc vào lượng hàng hoá a , chứ không phụ thuộc vào hàng hoá khác. Khi đó nếu tất cả các hàng hoá đều có ích lợi cận biên giảm dần, thì đường bàng quan sẽ có dạng lồi so với điểm gốc - tức cong vào phía trong. Tổng hợp lại, chúng ta có thể nói nếu có hàm ích lợi cộng tính

và mọi hàng hoá đều có ích lợi cận biên giảm dần, đường bàng quan chắc chắn sẽ có dạng lồi. Đồ thị trong hình 54 minh hoạ điều này.



Hình 54. Hàm ích lợi cộng tính.

Trên hình 54 chúng ta vẽ đường bàng quan (I_1) có liên quan đến hai hàng hoá X và Y. Chúng ta hãy xem xét điểm A trên đường bàng quan và quan sát sự di chuyển đến điểm B. Tại điểm B, chúng ta có nhiều hàng hoá X hơn và ít hàng hoá Y hơn. Nếu ích lợi cận biên của X giảm dần và chỉ phụ thuộc vào lượng của X, thì chúng ta biết rằng ích lợi cận biên của X tại B phải nhỏ hơn so với điểm A, chỉ đơn giản vì tại A người tiêu dùng có nhiều hàng hoá X hơn. Vì tại A anh ta có ít hàng hoá Y hơn, nên ích lợi cận biên từ Y mà anh ta nhận được tại A sẽ lớn hơn. Từ đó suy ra rằng tỷ lệ của hai ích lợi cận biên - đại lượng quyết định độ dốc của đường bàng quan (tức tỷ lệ thay thế cận biên của nó) - phải giảm và tại B, đường bàng quan ít dốc hơn so với điểm A. Do đó, chúng ta có thể kết luận rằng hàm ích lợi cộng tính hàm ý đường bàng quan có tính lồi.

Chúng ta có thể mô tả một tính chất khác của hàm ích lợi cộng tính bằng đồ thị trên. Chúng ta hãy quan sát sự di chuyển từ A tới C. Điểm này nằm trên đường ngân sách cao hơn. Nếu ích lợi cận biên của X chỉ phụ thuộc vào lượng hàng hoá X và giả định này cũng đúng với Y, thì ích lợi cận biên tại C dốc hơn so với điểm A. Lý do ở đây đơn giản chỉ là vì chúng ta có nhiều hàng hoá Y hơn (ích lợi cận biên của nó phải giảm) và lượng hàng hoá X không thay đổi (ích lợi cận

biên của nó như cũ). Phân tích tương tự đưa chúng ta đến nhận định rằng đường bàng quan đi qua điểm D (ví dụ I_2) phải ít dốc hơn so với điểm A . Từ đó suy ra rằng đường bàng quan tiếp tuyến với đường ngân sách mới phải nằm ở một điểm giữa C và D , chẳng hạn E . Nhưng điều này lại hàm ý rằng nếu các ích lợi độc lập với nhau, sự thay đổi trong thu nhập luôn luôn làm cho người tiêu dùng mua cả hai hàng hoá nhiều hơn. Nghĩa là, X và Y phải là hàng hoá thông thường. Bởi vậy, một trong những tính chất của hàm ích lợi cộng tính là chúng luôn luôn hàm ý những hàng hoá được đưa vào hàm ích lợi là hàng hoá thông thường.

hàm lôgarít (logarithmic function) Hàm số có thể biểu diễn dưới dạng lôgarít, chẳng hạn $y = \log x$. Lôgarít là số mà một số cố định, gọi là cơ số, phải lũy thừa lên để được một số cho trước. Cơ số thường được xác định trước và hàm số có thể được biểu diễn như sau:

$$y = \log_a x$$

trong đó x và y là hai biến số và a là cơ số. Lôgarít thông thường có cơ số 10, còn lôgarít tự nhiên có cơ số $e = 2,71828$ và được viết như sau:

$$y = \log_e x = \ln x$$

hàm lõm (concave function) Hàm có đồ thị lõm so với điểm gốc tọa độ (cong ra phía ngoài) và bởi vậy đạo hàm bậc hai của nó mang dấu âm. Nếu so với một điểm ngược với gốc tọa độ, hàm này sẽ trở thành hàm lồi.

hàm lồi (convex function) Hàm có đồ thị lồi so với gốc tọa độ (cong vào phía trong) và bởi vậy có đạo hàm bậc hai dương. Hàm này có thể coi là lõm đối với một điểm nằm ở phía ngược với gốc tọa độ.

hàm mũ (exponential function) Hàm số trong đó lượng biến đổi là số mũ của một số cố định. Bởi vậy, a^x và $(a + b)^x$ là những hàm mũ với x là số mũ. Giá trị a^x được đọc là a mũ x (hay lũy thừa x) và có nghĩa là a được nhân với chính nó bằng số lần mà số mũ chỉ ra. Trong hàm mũ $y = a^x$, nếu $a = 2$ và $x = 3$, y sẽ bằng 8 (tức $2 \times 2 \times 2$). Hàm mũ có thể biến đổi thành hàm lôgarít và ngược lại.

Hàm mũ được sử dụng nhiều trong việc mô tả đường lối thay đổi theo thời gian của các biến số kinh tế. Chẳng hạn, nền kinh tế tăng trưởng với tốc độ không đổi (hay tăng trưởng kép) có mức thu nhập tăng với số mũ bằng số thời kỳ tăng trưởng.

hàm phúc lợi xã hội Bergsonia (*Bergsonian Social Welfare Function*)

Hàm phúc lợi xã hội Bergsonia là hàm nhận các giá trị thực với argumen bao gồm các giá trị biểu thị những phương diện khác nhau của một trạng thái xã hội. Các giá trị này chỉ ra chỉ số phúc lợi xã hội tương ứng với những trạng thái xã hội khác nhau.

hàm sản xuất (*production function*) Hàm số biểu thị mối quan hệ giữa lượng đầu vào nhân tố và lượng sản phẩm tối đa có thể tạo ra trong quá trình sản xuất với trình độ hiểu biết nhất định về công nghệ. Vì quy mô sản lượng phụ thuộc vào lượng đầu vào sử dụng, nên chúng ta có thể biểu thị mối quan hệ này dưới dạng hàm tổng quát như sau:

$$Y = F(L, K, H, N)$$

trong đó Y là sản lượng, L, K, H, N lần lượt là lượng lao động, tư bản (nhà xưởng, máy móc), vốn nhân lực (H) và đất đai (N) được sử dụng trong quá trình sản xuất. Ký hiệu hàm số F biểu thị phương pháp sản xuất, tức phương pháp kết hợp các đầu vào để tạo ra sản lượng. Chúng ta có thể cụ thể hoá hàm sản xuất này cho từng quá trình sản xuất cụ thể. Những hàm sản xuất như vậy được gọi là *hàm cụ thể*, chẳng hạn hàm sản xuất Cobb-Douglas, hàm sản xuất CES v.v...

hàm sản xuất có hệ số co giãn thay thế đầu vào không đổi (*constant elasticity of substitution production function*) Gọi tắt là *hàm sản xuất CES*. Hàm sản xuất CES là một hàm đồng nhất tuyến tính có hệ số co giãn của sự thay thế đầu vào không đổi. Hệ số co giãn này nhận các giá trị khác 1. Dạng cụ thể của hàm sản xuất CES thường được sử dụng là:

$$Q = A[aK^b + (1-c)L^b]^{-1/b}$$

trong đó Q là sản lượng, K và L là tư bản và lao động, a, b và c là các hằng số. Những người đầu tiên sử dụng hàm này là K.J Arrow, H.B. Chenery, B.S. Minhas và R.M. Solow.

hàm sản xuất Cobb-Douglas (*Cobb-Douglas production function*)

Dạng hàm sản xuất do Cobb (nhà toán học) và Douglas (nhà kinh tế) phát hiện ra. Hàm Cobb-Douglas có dạng:

$$Q = AK^aL^b$$

trong đó Q là sản lượng, A, a, b là các hằng số, L là lao động và K là tư bản hay vốn sử dụng. Đây là một hàm thuần nhất có bậc thuần nhất

bằng $a + b$, vì khi nhân L và K với hệ số k không đổi nào đó, sản lượng sẽ tăng với tỷ lệ k^{a+b} . Chúng ta có thể chứng minh đơn giản như sau:

$$Q^* = A(kK)^a(kL)^b = A k^a K^a k^b L^b = k^{a+b} (A K^a L^b) = k^{a+b} Q$$

Nếu $a + b = 1$, hàm Cobb-Douglas trở thành hàm đồng nhất tuyến tính - nghĩa là nó có lợi suất không đổi theo quy mô. Nếu $a + b > 1$, hàm Cobb-Douglas có lợi suất tăng theo quy mô. Nếu $a + b < 1$, hàm Cobb-Douglas có lợi suất giảm theo quy mô. Đường đẳng lượng của hàm Cobb-Douglas là một đường trơn lồi. Hàm Cobb-Douglas đồng nhất tuyến tính:

$$Q = AK^a L^{1-a} \text{ với } 1 - a = b$$

thường được sử dụng trong phân tích kinh tế vì nó có nhiều tính chất mà các nhà kinh tế quan tâm như: (1) sản phẩm bình quân và cận biên của tư bản và lao động chỉ là hàm của tỷ lệ tư bản/lao động; (2) định lý Ô le đúng với trường hợp này và (3) nếu các đầu vào được trả công theo sản phẩm cận biên của chúng, thì a và b là tỷ trọng thu nhập của tư bản và lao động trong sản lượng (Q) được sản xuất ra.

hàm sản xuất lô ga chuyển đổi (*translog production function*) Còn gọi là hàm sản xuất lôgarít siêu việt. Đây là dạng khái quát của hàm sản xuất Cobb-Douglas:

$$\ln Q = a + \alpha \ln L + \beta \ln K + \gamma \ln L \ln K + \varepsilon (\ln L)^2 + \delta (\ln K)^2$$

trong đó Q là sản lượng; L và K lần lượt là lao động và tư bản; $\alpha, \beta, \gamma, \varepsilon$ và δ là các hằng số.

hàm sản xuất SEC (*CES production function*) Xem hàm sản xuất có hệ số co giãn thay thế đầu vào không đổi.

hàm sản xuất siêu việt (*transcendental production function*) Dạng khái quát của hàm sản xuất Cobb-Douglas:

$$Q = AL^\beta K^\alpha e^{\alpha' L + \beta' K} \text{ với } A > 0 \text{ và } \alpha', \beta' \leq 0$$

trong đó Q là sản lượng, K và L là đầu vào tư bản và lao động; $\alpha, \beta, \alpha', \beta'$ là hằng số và ε là cơ số của lôgarít tự nhiên. Hàm này cho phép các sản phẩm cận biên tăng, sau đó có thể giảm, cũng như cho phép hệ số co giãn của sản xuất và hệ số co giãn của sự thay thế đầu vào thay đổi trong khoảng biến thiên của đầu vào. Nếu α', β' biến mất (bằng 0), hàm trên đây sẽ trở thành hàm Cobb-Douglas thông thường.

Các dạng khái quát khác của hàm Cobb-Douglas là hàm sản xuất có hệ số co giãn của sự thay thế đầu vào không đổi (CES), hàm sản xuất Zellner-Revankar, hàm sản xuất Nerlove-Ringstad và hàm sản xuất lôga chuyển đổi.

hàm sản xuất tổng hợp (*aggregate producton function*) Hàm số phản ánh mối quan hệ giữa tổng sản lượng (Y) và các nhân tố sản xuất như lao động (L), tư bản (K), vốn nhân lực (H), đất đai (N) và năng lực kinh doanh (E) của nền kinh tế. Mối quan hệ này có thể biểu thị dưới dạng hàm số như sau:

$$Y = F(K, L, H, N)$$

Chú ý rằng năng lực kinh doanh E là nhân tố quyết định cách kết hợp các nhân tố sản xuất, nên nó có thể được thay bằng công nghệ (T). Khi viết dưới dạng trên, chúng ta muốn nói tới mức sản lượng tối đa mà nền kinh tế có thể sản xuất ra trong một thời kỳ nhất định. Mặc dù hàm sản xuất tổng hợp có dạng giống hàm sản xuất trong kinh tế vi mô, nhưng nó thường được giả định có một số tính chất khác, ví dụ có hệ số cố định và liên tục. Một số nhà kinh tế, ví dụ trường phái Cambridge, cho rằng không có một hàm như thế và không thể dùng lý thuyết về phân phối thu nhập theo năng suất hay sản phẩm cận biên của các nhân tố sản xuất để lý giải sự phân phối thu nhập giữa tổng khối lượng tư bản và lao động sử dụng trong nền kinh tế.

hàm thu nhập (*earnings function*) Mối quan hệ hàm số giữa mức thu nhập và các yếu tố quyết định nó.

hàm tiêu dùng (*consumption function*) Hàm mô tả mối quan hệ giữa nhu cầu tiêu dùng hay tổng mức chi tiêu cho tiêu dùng và các nhân tố tác động tới nhu cầu tiêu dùng. Dạng đơn giản nhất của hàm tiêu dùng là $C = F(Y)$, trong đó C là mức tiêu dùng và Y là thu nhập quốc dân. Đây là dạng hàm tiêu dùng được Keynes sử dụng với tư cách yếu tố then chốt trong lý thuyết tổng quát của mình, vì tiêu dùng là thành tố lớn nhất của tổng cầu (hay tổng chi tiêu) ở hầu hết các nước phát triển. Sau này, người ta gọi những phát triển ban đầu của Keynes là giả thuyết thu nhập tuyệt đối. Những phát triển gần đây lý giải tổng mức chi tiêu cho tiêu dùng bằng cách sử dụng giả thuyết thu nhập tương đối, thu nhập cả đời, giả thuyết vòng đời, giả thuyết thu nhập thường xuyên và gắn nó với của cải, tức giả thuyết thu nhập nội sinh. Những nghiên cứu thực nghiệm nhìn chung nhất trí cho rằng hàm tiêu dùng ngắn hạn và hàm tiêu dùng sử dụng dãy số không gian đã xác nhận rằng giả thuyết

thu nhập tuyệt đối của Keynes là đúng. Ngược lại, những bằng chứng về hàm tiêu dùng dài hạn cho thấy một dạng hoàn toàn khác. Bởi vậy, tất cả các lý thuyết nêu trên ra đời sau công trình có tính chất mở đường của Keynes đều tìm cách giải thích lý do dẫn tới những bằng chứng mâu thuẫn này. Những vấn đề khác gắn với các công trình nghiên cứu thực nghiệm trong lĩnh vực này không có sự nhất trí trong việc xử lý chúng. Một số vấn đề chủ yếu ở đây là:

1. Trong thực tế khó xác định chính xác tiêu dùng: hàng tiêu dùng lâu bền tạo ra dịch vụ vượt ra ngoài thời kỳ mua hàng và cần phải đưa dịch vụ này vào tiêu dùng.
2. Các biến số C và Y có thể tính bằng giá hiện hành hoặc giá cố định bằng cách sử dụng chỉ số giá tiêu dùng.
3. Có thể chọn tổng mức tiêu dùng và thu nhập đầu người hay tiêu dùng và thu nhập của hộ gia đình.

hàm tiêu dùng liên ngành (*cross-section consumption function*) Hàm tiêu dùng được thiết lập bằng cách sử dụng số liệu về thu nhập của các nhóm thu nhập khác nhau tại một thời điểm. Dựa vào hàm tiêu dùng này, các nhà kinh tế đã phát hiện ra mối quan hệ tỷ lệ thuận giữa thu nhập và tiêu dùng. Cụ thể:

1. Khuynh hướng tiêu dùng cận biên (MPC, c) nằm giữa 0 và 1 ($0 < c < 1$).
2. Khuynh hướng tiêu dùng cận biên nhỏ hơn khuynh hướng tiêu dùng bình quân (APC, a), tức $c < a$, do vậy khuynh hướng tiêu dùng bình quân giảm khi thu nhập tăng.
3. Một số người cho rằng khuynh hướng tiêu dùng cận biên không đổi ($c = constant$), một số người lại cho rằng nó giảm khi thu nhập tăng. Nhìn chung, mọi người đều ủng hộ giả thuyết thu nhập tuyệt đối của Keynes và hàm tiêu dùng có dạng $C = \bar{C} + cY$.

hàm tiêu dùng ngắn hạn (*short-run consumption function*) Mối quan hệ hàm số giữa tiêu dùng và thu nhập trong một chu kỳ kinh doanh. Những công trình nghiên cứu về sự thay đổi từ năm này sang năm khác của tiêu dùng và thu nhập cho các thời kỳ kéo dài đến dưới 10 năm cho thấy có mối quan hệ chặt chẽ giữa hai đại lượng này. Những năm có thu nhập dưới mức trung bình cũng có tiêu dùng dưới mức trung bình và ngược lại. Các công trình nghiên cứu trên đã phát hiện ra một số điểm quan trọng sau:

1. Khuynh hướng tiêu dùng cận biên $MPC < 1$, nhưng nhìn chung lớn hơn kết quả thu được trong các công trình sử dụng số liệu không gian.
2. Khuynh hướng tiêu dùng cận biên $MPC < \text{Khuynh hướng tiêu dùng bình quân } APC$ và bởi vậy khi thu nhập tăng, APC giảm.
3. Khuynh hướng tiêu dùng cận biên $MPC = \text{constant}$.

Những phát hiện này hàm ý hàm tiêu dùng có dạng tuyến tính với tung điểm dương:

$$C = \bar{C} + cY$$

Điều này chứng minh rằng giả thuyết thu nhập tuyệt đối của Keynes là đúng, trừ một điểm: khuynh hướng tiêu dùng cận biên không giảm khi thu nhập tăng.

hàm tuyến tính lôga (*log-linear function*) Một mối quan hệ toán học của hàm số

$$y = ax^b$$

mà khi biểu diễn trên đồ thị lôgarit sẽ có dạng đường thẳng. Mối quan hệ này có thể viết thành:

$$\log y = \log a + b \log x$$

trong đó $\log y$ có mối quan hệ tuyến tính với $\log x$. Trong ví dụ này, y và x là hai biến số ghi trên trục tung và trục hoành, còn a và b là hai tham số không đổi.

hạn chế nhập khẩu hay **hàng rào thương mại** (*import restrictions or trade barriers*) Việc hạn chế lượng hàng nhập khẩu vào một nước bằng nhiều biện pháp khác nhau như thuế quan, hạn ngạch, thuế nhập khẩu tạm thu, hiệp định hạn chế xuất khẩu, kiểm soát hối đoái và các thủ tục hành chính. Mục đích của biện pháp hạn chế nhập khẩu là hỗ trợ cho việc loại trừ thâm hụt cán cân thanh toán và bảo hộ các ngành sản xuất trong nước, chống lại sự cạnh tranh của nước ngoài. Nhìn chung biện pháp này mâu thuẫn với các quy tắc của Hiệp định chung về Mậu dịch và Thuế quan (GATT) và Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO). Tuy nhiên, trong nhiều trường hợp các cơ quan nêu trên bất lực trong việc loại trừ chúng.

hạn chế tín dụng (*credit restrictions*) Các biện pháp do cơ quan hữu trách về tiền tệ đưa ra để hạn chế hay cắt giảm khối lượng tín dụng mà các ngân hàng thương mại hoặc định chế tài chính khác cung cấp. Chúng có thể tồn tại dưới dạng nghiệp vụ thị trường mở hay thay đổi

lãi suất chiết khấu, tức không có sự can thiệp trực tiếp vào hoạt động kinh doanh của các định chế tài chính. Tuy nhiên khi cần thiết, cơ quan hữu trách về tiền tệ cũng có thể yêu cầu các ngân hàng thương mại và định chế tài chính khác tuân thủ những hạn mức hay tiêu chuẩn cụ thể nào đó trong quá trình cho vay của mình.

hạn mức tiền mặt (*cash limit*) Hình thức kiểm soát chi tiêu công cộng ở Anh. Phương pháp này gắn với việc xác định tổng mức chi tiêu hay kinh phí mà một bộ được quyền chi tiêu, chứ không đánh giá cụ thể tính đúng đắn của từng khoản chi tiêu cụ thể. Người ta áp dụng phương pháp này vì cho rằng mức chi tiêu của chính phủ tăng quá nhanh, không kiểm soát được. Đây là công cụ kiểm soát ngân sách không sắc bén, vì nó làm cho các dự án có hiệu quả kinh tế không thực hiện được chỉ vì lý do thiếu vốn.

hạn ngạch (*quota*) Còn gọi là cota. Đây là một công cụ hành chính để hạn chế (a) sản lượng và (b) thương mại.

(a) Trong thỏa thuận có tính chất cácten của các nhà sản xuất, mỗi nhà sản xuất chỉ được phép sản xuất một lượng sản phẩm nhất định. Hạn ngạch được cácten sử dụng để tạo ra giá độc quyền bằng cách bảo đảm rằng tổng sản lượng của tất cả các doanh nghiệp bị giới hạn so với nhu cầu thị trường.

(b) Trong hệ thống hạn ngạch thương mại, chính phủ trực tiếp hạn chế khối lượng nhập khẩu được phép ở một mức tối đa nào đó (hạn ngạch nhập khẩu) nhằm bảo vệ các ngành công nghiệp trong nước chống lại sự cạnh tranh của nước ngoài. Là một công cụ bảo hộ, hạn ngạch có tác dụng hơn thuế quan, đặc biệt khi nhu cầu nhập khẩu không co giãn đối với giá cả. Nếu nhu cầu nhập khẩu không thay đổi khi giá cả thay đổi, thì sự gia tăng giá hàng nhập khẩu ít có tác dụng đối với khối lượng nhập khẩu. Trong những trường hợp như vậy, con đường chắc chắn hơn để hạn chế nhập khẩu là sử dụng các hình thức kiểm soát trực tiếp. Hạn ngạch cũng có thể áp dụng đối với hàng xuất khẩu (hạn ngạch xuất khẩu) để duy trì sự ổn định của nền kinh tế trong nước, chẳng hạn ngăn chặn tình trạng phá rừng, tránh hiện tượng thiếu hụt hàng hoá trên thị trường trong nước và đảm bảo an ninh lương thực.

hàng bổ sung (*complements*) Hàng hoá có xu hướng được mua cùng với hàng hoá khác vì nó "bổ sung" cho hàng hoá này, ví dụ chén và tách, ô tô và xăng. Hàng hoá bổ sung có hệ số co giãn chéo của nhu cầu mang dấu âm.

hàng Giffen (*Giffen good*) Hàng hoá có tính chất là nhu cầu về nó tăng khi giá của nó tăng và nhìn qua có vẻ trái với luật cầu. Nó được gọi theo tên của Robert Giffen, người đầu tiên phát hiện ra rằng người nghèo mua nhiều bánh mì hơn khi giá của nó tăng. Tình hình này xuất hiện khi giá trị tuyệt đối của *hiệu ứng thu nhập* (đối với sự thay đổi giá cả) lớn hơn *hiệu ứng thay thế* của nhu cầu.

hàng hoá (*goods or commodities*) Sản phẩm kinh tế hữu hình (máy giặt, bột giặt, công cụ, máy móc, v.v...) trực tiếp hay gián tiếp góp phần vào việc thỏa mãn nhu cầu của con người. *Hàng tiêu dùng* và *hàng đầu tư* là những thành tố quan trọng tạo thành tổng sản phẩm trong nước. *Hàng hoá kinh tế* là (a) những hàng hoá khan hiếm hay (b) những hàng hoá mà mọi người muốn mua nhiều hơn khi điều kiện cho phép.

hàng hóa và dịch vụ tiêu dùng (*consumer goods and services*) Hàng hoá hữu hình và vô hình được tiêu dùng để thỏa mãn nhu cầu hiện tại của người tiêu dùng.

hàng hoá trung gian (*intermediate goods*) Hàng hoá và dịch vụ đã rời khỏi một quá trình sản xuất, nhưng quay lại phục vụ cho quá trình sản xuất khác với tư cách đầu vào trung gian. Chẳng hạn thép, dầu mỏ, nhựa được coi là đầu vào trung gian vì chúng được sử dụng để chế tạo máy công cụ, sản xuất xăng, đồ nhựa. Máy công cụ không được coi là hàng hoá trung gian vì sau khi rời khỏi quá trình chế tạo máy, nó quay lại phục vụ quá trình sản xuất với tư cách đầu vào sơ cấp (tư bản). Khi tính tổng sản phẩm trong nước (*GDP*) theo phương pháp sản phẩm cuối cùng, chúng ta không tính hàng hoá trung gian. Điều này không có nghĩa là hàng hoá trung gian không nằm trong *GDP*. Vì giá trị của hàng hoá trung gian nằm trong hàng hoá cuối cùng, nên chúng ta có thể nói hàng hoá trung gian cũng nằm trong *GDP*. Việc bỏ qua hàng hoá trung gian trong quá trình tính toán chỉ là để tránh tính trùng.

hàng rào thương mại (*import restrictions or trade barriers*) Xem *hạn chế nhập khẩu*.

hàng sản xuất (*producer goods*) Hàng đầu tư và các hàng hoá khác như nhiên liệu, dầu mỡ được sử dụng làm đầu vào nhân tố trong quá trình sản xuất hàng hoá và dịch vụ, khác với hàng hoá bán trực tiếp cho người tiêu dùng.

hàng xấu (*bad*) Hàng hoá có hại, gây khó chịu cho người tiêu dùng, tức làm giảm lợi ích của họ. Mặc dù trong tiếng Anh, hàng xuất (*bad*) một tính từ, nhưng nó vẫn được sử dụng như một danh từ trong các phân tích kinh tế. Nó thường được dùng để chỉ chi phí ngoại hiện.

hàng xuất khẩu cơ bản (*basic export*) Khái niệm dùng để chỉ sản phẩm sơ chế dành cho xuất khẩu của các nước chậm phát triển, bao gồm những nguyên liệu cơ bản như đồng, thiếc, bông, gỗ xẻ, chè, cà phê v.v...

hành động phối hợp (*concerted action*) Thuật ngữ dùng để chỉ cách làm của nước Đức trong chính sách thu nhập. Theo cách làm này, chính phủ đặt ra các tiêu chuẩn gắn mức tăng tiền lương với mục tiêu ổn định và tăng trưởng của nền kinh tế. Từ năm 1967, đại diện của giới chủ, công đoàn, chính phủ và các cơ quan chính thức khác (trong đó có Ngân hàng Liên bang và Hội đồng cố vấn Kinh tế) gặp nhau nhiều lần trong một năm để thảo luận về các dự báo và phân tích kinh tế do chính phủ đưa ra. Mục tiêu của hành động phối hợp (thống nhất) là tạo cơ hội phối hợp các quyết định tư nhân với chính sách của chính phủ, cũng như cho phép chính phủ nói rõ quan điểm của mình về hậu quả của các đường lối hành động khác nhau.

hành vi (*behaviour*) Thuật ngữ rút ra từ tâm lý học dùng để chỉ hoạt động kinh tế, ví dụ hành vi của người tiêu dùng, hành vi của người sản xuất. Khi sử dụng khái niệm này, kinh tế học nhấn mạnh động cơ, cách thức và mục tiêu tiến hành hoạt động kinh tế. Khi áp dụng cho một hệ thống lớn, chẳng hạn nền kinh tế, chúng ta gọi là hoạt động, nhưng nhấn mạnh phương thức vận hành của nó. Ví dụ khi nghiên cứu hoạt động của nền kinh tế, chúng ta tập trung nghiên cứu phương thức, các yếu tố quy định sự vận hành của nó.

hàng rào gia nhập (*barriers to entry*) Các yếu tố cản trở những người mới gia nhập thị trường, làm cho chi phí cung ứng của họ cao hơn các doanh nghiệp đã đứng vững trong ngành. Khi các doanh nghiệp đã đứng vững trong ngành định giá ở mức thấp hơn điểm tối thiểu trên đường chi phí bình quân dài hạn của người muốn gia nhập có tiềm lực mạnh nhất, họ có thể kiếm được lợi nhuận siêu ngạch trong dài hạn mà không sợ có sự gia nhập thị trường mới. Những nguồn gốc gây ra trở ngại gia nhập là ưu thế tuyệt đối về chi phí, kinh tế quy mô, yêu cầu vốn ban đầu lớn và sự phân biệt sản phẩm.

hàng tập thể (*collective goods*) Hàng hoá có đặc tính không thể loại trừ, tức không thể loại trừ những người không trả tiền tiêu dùng nó. Trong những trường hợp như vậy, mặc dù về mặt kỹ thuật có thể không cho mọi người tiêu dùng một loại hàng hoá hoặc dịch vụ nào đó, nhưng việc làm này không kinh tế vì số tiền thu được nhỏ hơn chi phí thu tiền.

hàng tiêu dùng lâu bền (*consumer durable*) Hàng hoá mà người tiêu dùng sử dụng nhiều lần trong một khoảng thời gian dài, chứ không giống những hàng hoá chỉ được tiêu dùng một lần hoặc tiêu dùng hết ngay như lương thực, thực phẩm. Hàng tiêu dùng lâu bền có đặc tính giống hàng đầu tư ở chỗ nó tạo ra một dòng dịch vụ trong suốt thời gian sử dụng, chứ không chỉ cung cấp dịch vụ một lần trong một hành vi tiêu dùng. Vì lý do này, trong thực tế người ta rất khó phân biệt giữa hàng tiêu dùng lâu bền và hàng đầu tư.

hàng tồn kho (*inventory*) Phần tài sản của doanh nghiệp tồn tại dưới dạng nguyên liệu, bán thành phẩm và thành phẩm. Thành phẩm được giữ dưới dạng hàng tồn kho để đảm bảo cung cấp đầy đủ, đều đặn và liên tục cho khách hàng theo yêu cầu. Nguyên liệu và các linh kiện được giữ dưới dạng hàng tồn kho nhằm tránh những sự trục trặc, gián đoạn của sản xuất do thiếu nguyên liệu, phụ kiện, phụ tùng hoặc nhằm thu được hiệu quả quy mô do mua hàng với số lượng lớn (được chiết khấu, giảm giá). Mức tăng giảm hàng tồn kho của các doanh nghiệp tác động mạnh tới sự biến động trong hoạt động kinh tế.

hàng xuất khẩu (*exports*) Hàng hoá và dịch vụ được sản xuất ở một nước, nhưng được bán ra và tiêu dùng ở nước khác. Xuất khẩu hàng hoá còn được gọi là xuất khẩu hữu hình để phân biệt với xuất khẩu dịch vụ (xuất khẩu vô hình).

Xuất khẩu có ý nghĩa quan trọng xét theo hai phương diện: (a) cùng với nhập khẩu, nó là bộ phận cấu thành cán cân thanh toán của một nước (các nước phải xuất khẩu để có ngoại tệ thanh toán cho hàng nhập khẩu của mình); (b) nó biểu thị khoản bơm vào vòng chu chuyển của thu nhập quốc dân, góp phần nâng cao sản lượng và thu nhập thực tế.

hao mòn, sự (*wear and tear*) Sự giảm dần hiệu quả và giá trị tài sản dùng trong sản xuất trong quá trình sử dụng.

hàng số (constant) Đại lượng chỉ chấp nhận một giá trị bằng số - khác với biến số là đại lượng có thể chấp nhận nhiều giá trị bằng số. Biến số và hàng số được sử dụng để thiết lập mô hình kinh tế.

hệ số anpha (alpha coefficient - α) Xem mô hình định giá tài sản.

hệ số beta (beta coefficients - β) 1) Thuật ngữ thống kê để chỉ hệ số ước lượng được của một biến trong phương trình hồi quy, khi các biến độc lập tính bằng các đơn vị đo khác nhau được chuyển thành đơn vị đo chuẩn. Điều này cho phép so sánh trực tiếp tầm quan trọng tương đối của từng biến độc lập trong việc phát huy ảnh hưởng đối với độ lớn của biến phụ thuộc bằng cách ước lượng hệ số co giãn phản ánh phản ứng của biến phụ thuộc đối với những thay đổi trong từng biến độc lập. 2) Chỉ tiêu nói lên phản ứng của lợi tức dự kiến do một chứng khoán bất kỳ đem lại đối với những biến động trong lợi tức dự kiến bình quân của tất cả các chứng khoán khác trên thị trường. Chỉ số Dow-Jones thường được dùng làm chỉ tiêu đại diện cho những biến động chung trên thị trường. Trong mô hình định giá tài sản đầu tư, hệ số beta (β) được coi là chỉ tiêu phản ánh rủi ro có hệ thống của một chứng khoán bất kỳ. Hệ số beta là mối quan hệ tuyến tính giữa lợi tức của một chứng khoán và lợi tức thị trường. Độ dốc của đường này, gọi là đường đặc trưng, quyết định hệ số beta. Rủi ro thị trường bình quân của tất cả các chứng khoán bằng mức rủi ro làm cho $\beta = 1$, nghĩa là khi lợi tức thị trường tăng 10%, lợi tức của chứng khoán A (bất kỳ) cũng tăng 10%. Nếu lợi tức của chứng khoán B chẳng hạn tăng 20%, nhưng chỉ có sự gia tăng 10% của lợi tức thị trường, thì chứng khoán này có hệ số beta $\beta = 2$ và hệ số này cho thấy chứng khoán này có rủi ro lớn hơn mức rủi ro thị trường. Nếu chứng khoán C có $\beta = 0,5$, thì điều này cho thấy nó có mức rủi ro thấp hơn mức rủi ro thị trường nói chung. Bất kỳ chứng khoán nào có hệ số $\beta > 0$ đều bị coi là có rủi ro.

hệ số biến thiên (coefficient of variation) Con số thống kê được sử dụng để biểu thị quy mô phân tán của một biến số xung quanh giá trị bình quân của nó. Nó được định nghĩa là:

$$V = \frac{S}{X}$$

trong đó S là độ lệch tiêu chuẩn và X là giá trị bình quân mẫu. Ưu điểm của đại lượng thống kê này là nó cho phép tiêu chuẩn hoá đơn vị tính

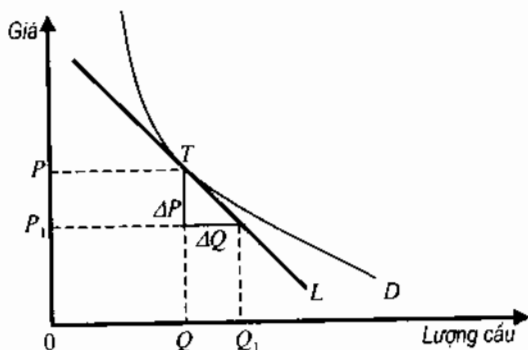
của biến quan tâm. Vì vậy, người ta có thể so sánh quy mô phân tán của các biến số có nhiều giá trị đặc trưng rất khác nhau.

hệ số co giãn (elasticity) Đại lượng cho biết sự thay đổi tính bằng phần trăm của một biến số khi biến số khác thay đổi một phần trăm. Xem *hệ số co giãn của nhu cầu, hệ số co giãn của cung*.

hệ số co giãn điểm (point elasticity) Đại lượng phản ánh chính xác mức phản ứng của cung hay cầu đối với những thay đổi nhỏ trong giá cả, thu nhập v.v... Chẳng hạn đối với hệ số co giãn giá của nhu cầu (ϵ), hệ số co giãn điểm được tính theo công thức:

$$\epsilon = (-1) \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P}$$

trong đó ϵ là hệ số co giãn giá của nhu cầu, $\% \Delta Q$ là tỷ lệ phần trăm thay đổi của lượng cầu, $\% \Delta P$ là tỷ lệ phần trăm thay đổi của giá cả. Vì đường cầu dốc xuống từ trái sang phải và ΔQ có dấu ngược với ΔP , nên chúng ta thêm (-1) vào phương trình để tạo ra giá trị dương của hệ số co giãn. Giá trị bằng số của ϵ cho biết mức co giãn nằm giữa 0 và vô hạn. Hình 55 minh hoạ cho cách tính hệ số co giãn điểm.



Hình 55. Hệ số co giãn điểm.

Để tính hệ số co giãn tại mức giá P , chúng ta cần tính độ dốc của đường cầu tại điểm T mà tại đó đường cầu tiếp xúc với đường L . Độ dốc của đường L bằng $\Delta Q / \Delta P$ khi mức tăng của sản lượng ΔQ rất nhỏ. Điều này đem lại công thức tính hệ số co giãn điểm như sau:

$$\epsilon = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \frac{P}{Q}$$

Khi $\varepsilon > 1$, nhu cầu được coi là co giãn; khi $0 < \varepsilon < 1$, nhu cầu được coi là không co giãn hay ít co giãn; khi $\varepsilon = 0$, nhu cầu được coi là hoàn toàn không co giãn; còn khi $\varepsilon = \infty$, nhu cầu được coi là co giãn vô hạn hay hoàn toàn co giãn.

hệ số co giãn chéo của nhu cầu (*cross elasticity of demand*) Chỉ tiêu biểu thị phản ứng của nhu cầu về một hàng hoá đối với một sự thay đổi nhất định trong giá cả của một hàng hoá khác. Nếu ký hiệu hệ số co giãn chéo là ε_c , mức thay đổi tính bằng phần trăm của lượng cầu về hàng hoá A là $\% \Delta Q_A$, mức thay đổi tính bằng phần trăm của giá hàng hoá B là $\% \Delta P_B$, chúng ta có thể tính hệ số co giãn chéo của nhu cầu bằng công thức sau:

$$\varepsilon_c = \frac{\% \Delta Q_A}{\% \Delta P_B}$$

Hệ số co giãn chéo dùng để đánh giá khả năng thay thế và bổ sung của hai hàng hoá (trong trường hợp của chúng ta là A và B). Khi hệ số co giãn chéo lớn hơn 0 và có giá trị tuyệt đối cao, hàng hoá A và B là những hàng hoá thay thế gần gũi cho nhau và ngược lại. Khi hệ số co giãn chéo nhỏ hơn 0 và có giá trị tuyệt đối cao, hàng hoá A và B là những hàng hoá bổ sung gần gũi cho nhau và ngược lại.

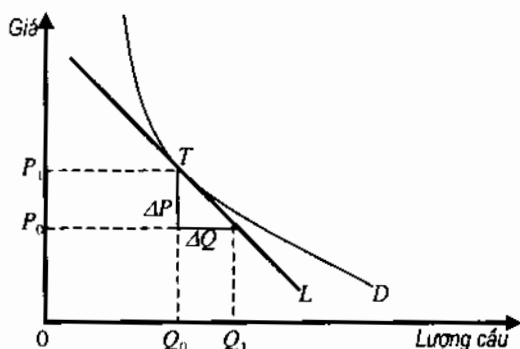
hệ số co giãn của nhu cầu (*elasticity of demand*) Chỉ tiêu cho biết phản ứng của nhu cầu đối với những thay đổi trong giá cả, thu nhập v.v... Trong trường hợp hệ số co giãn giá của nhu cầu, đó là tỷ lệ phần trăm thay đổi lượng cầu chia cho tỷ lệ phần trăm thay đổi của giá cả trong một khoảng giá nhất định, chẳng hạn P_0, P_1 trong hình 56. Như vậy, hệ số co giãn giá của nhu cầu có thể được tính bằng công thức sau:

$$\varepsilon = \frac{Q_1 - Q_0}{P_1 - P_0} \times \frac{P_1 + P_0}{Q_1 + Q_0}$$

trong đó P_0 = giá ban đầu, Q_0 = lượng ban đầu, P_1 = giá mới, Q_1 = lượng mới. Vì hệ số co giãn giá của nhu cầu ε được tính trong một khoảng giá hay một cung trên đường cầu (hệ số co giãn cung), nên nó chỉ là đại lượng gần đúng cho hệ số co giãn của nhu cầu tại một điểm (hệ số co giãn điểm). Để tính chính xác hệ số co giãn điểm (ε_0 - hệ số co giãn tại điểm 0) chúng ta sử dụng công thức:

$$\epsilon_0 = \frac{\frac{Q_1 - Q_0}{Q_0}}{\frac{P_1 - P_0}{P_0}} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P_0}{Q_0}$$

Chúng ta dễ dàng nhận thấy hai công thức trên đem lại kết quả gần bằng nhau khi ΔQ và ΔP là những đại lượng rất nhỏ.



Hình 56. Hệ số co giãn của nhu cầu.

hệ số co giãn cung của nhu cầu (*arc elasticity of demand*) Xem hệ số co giãn của nhu cầu.

hệ số co giãn của cung (*elasticity of supply*) Mức độ phản ứng của lượng cung về một sản phẩm nhất định đối với những thay đổi trong giá cả sản phẩm. Xem hệ số co giãn giá của cung.

hệ số co giãn của sự thay thế đầu vào (*elasticity of input substitution*) Chỉ tiêu phản ánh mức phản ứng của sự kết hợp lao động/tư bản tối ưu hoá đối với sự thay đổi trong giá tương đối của hai đầu vào này (có thể khái quát hoá cho bất kỳ kết hợp hai đầu vào nào). Dưới dạng đơn giản, hệ số co giãn của sự thay thế đầu vào được tính theo công thức:

$$\epsilon_s = \frac{\% \text{ thay đổi trong } K^*/L^*}{\% \text{ thay đổi trong } P_L/P_K}$$

trong đó K^*/L^* là tỷ lệ tư bản/lao động tối ưu, P_L là giá của lao động và P_K là giá của tư bản.

Nếu hệ số co giãn của sự thay thế đầu vào bằng 0, các nhân tố sản xuất sẽ luôn luôn được sử dụng theo một tỷ lệ cố định. Khi nó lớn hơn 0, tỷ

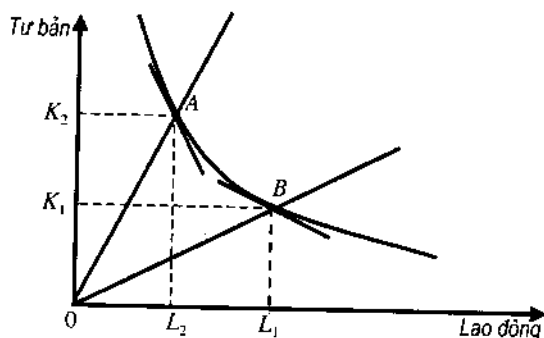
lệ tư bản/lao động sẽ phản ứng đối với những thay đổi trong giá nhân tố tương đối.

hệ số co giãn của sự thay thế kỹ thuật (*elasticity of technical substitution*) Tỷ lệ mà một đầu vào nhân tố có thể được thay thế bằng đầu vào nhân tố khác khi sản lượng không thay đổi. Ví dụ, tỷ lệ thay thế giữa tư bản và lao động có thể tính bằng công thức sau:

$$\epsilon = \frac{\% \text{ thay đổi trong tỷ lệ khối lượng các nhân tố sản xuất được sử dụng}}{\% \text{ thay đổi trong tỷ lệ sản phẩm hiện vật cận biên của chúng}}$$

Mẫu số trong công thức trên được gọi là tỷ lệ thay thế kỹ thuật cận biên. Về cơ bản, tỷ lệ thay thế kỹ thuật là sự thay đổi trong tỷ lệ các nhân tố được sử dụng (tỉ số) gắn với khả năng thay thế của chúng (mẫu số). Có thể minh họa những tỷ lệ trên bằng hình ảnh khi sử dụng các đường đẳng lượng (các đường sản lượng bằng nhau) và các tia quy trình như trong hình 57.

Hệ số co giãn của sự thay thế giữa các đầu vào nhân tố không phải là vô hạn. Khi không thể thay thế ($\epsilon = 0$), các đầu vào phải được sử dụng theo một tỷ lệ cố định; khi các nhân tố có thể thay thế hoàn hảo cho nhau, $\epsilon = \infty$. Chỉ tiêu thực tế nằm ở đâu đó giữa hai thái cực trên. Khi nó bằng 1 như trong trường hợp hàm sản xuất Cobb-Douglas, sẽ tồn tại lợi suất không đổi theo quy mô, nghĩa là lao động có thể thay thế cho tư bản theo bất kỳ tỷ lệ nào và ngược lại mà không ảnh hưởng gì tới sản lượng.



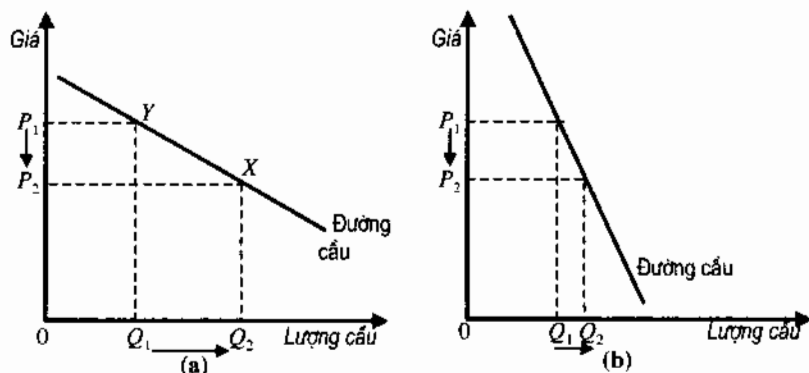
Hình 57. Hệ số co giãn của sự thay thế kỹ thuật. Tỉ số của công thức trên là % thay đổi của các nhân tố được sử dụng khi chuyển từ tia OA

sang tia OB . Mẫu số là sự thay đổi trong sản phẩm hiện vật cận biên tương đối của mỗi nhân tố, được biểu thị bằng độ dốc của đường đẳng lượng tại các điểm tiếp tuyến A và B .

hệ số co giãn giá của nhu cầu (*price elasticity of demand*) Đại lượng cho biết mức phản ứng của nhu cầu đối với một mức thay đổi nhất định của giá cả. Nó được tính như sau:

$$\varepsilon_p = \frac{\Delta Q_D}{\Delta P} \frac{P}{Q_D}$$

trong đó ε_p là hệ số co giãn giá, Q_D là lượng cầu và P là giá cả. Công thức này cũng có thể được diễn giải là mức thay đổi tính bằng phần trăm của lượng cầu $[\Delta Q_D/Q_D] \times 100$ khi có sự thay đổi bằng 1 phần trăm của giá cả $[(\Delta P/P) \times 100]$.



Hình 58. Hệ số co giãn giá của nhu cầu. (a) nhu cầu co giãn, (b) nhu cầu không co giãn hay ít co giãn.

Nếu 1% thay đổi trong giá cả dẫn tới sự thay đổi lớn hơn 1% trong lượng cầu, thì nhu cầu được coi là co giãn đối với giá cả (hình 58a). Nếu 1% thay đổi trong giá cả dẫn tới sự thay đổi nhỏ hơn 1% trong lượng cầu, thì nhu cầu được coi là không co giãn hay ít co giãn đối với giá cả (hình 58b). Trong trường hợp cực đoan, nhu cầu có thể hoàn toàn không co giãn đối với giá cả và điều này được biểu thị bằng đường cầu thẳng đứng; hoặc nhu cầu có thể hoàn toàn co giãn đối với giá cả, nghĩa là lượng cầu có thể nhận bất cứ giá trị nào tại mức giá hiện hành và đường cầu là đường nằm ngang.

Tổng doanh thu ($P \times Q$) bị ảnh hưởng bởi sự thay đổi của giá cả. Nếu nhu cầu co giãn với giá cả, sự giảm giá trên quy mô nhỏ sẽ làm lượng cầu tăng trên quy mô lớn, do đó biện pháp cắt giảm giá được dùng để tăng tổng doanh thu và biện pháp tăng giá được dùng để cắt giảm tổng doanh thu. Ngược lại, nếu nhu cầu không co giãn với giá cả, sự giảm giá trên quy mô lớn chỉ làm lượng cầu tăng trên quy mô nhỏ. Vì vậy biện pháp cắt giảm giá được dùng để cắt giảm tổng doanh thu và biện pháp tăng giá được dùng để làm tăng tổng doanh thu. Khi nhu cầu co giãn đơn vị (hệ số co giãn giá bằng 1), một phần trăm cắt giảm giá cả làm cho lượng cầu giảm một phần trăm và tổng doanh thu không thay đổi.

Cần lưu ý rằng hệ số co giãn giá của nhu cầu thay đổi dọc theo đường cầu. Ví dụ, mặc dù đường cầu trong hình 58a nhìn chung là co giãn, nhưng tại điểm X, nhu cầu co giãn hơn tại điểm Y.

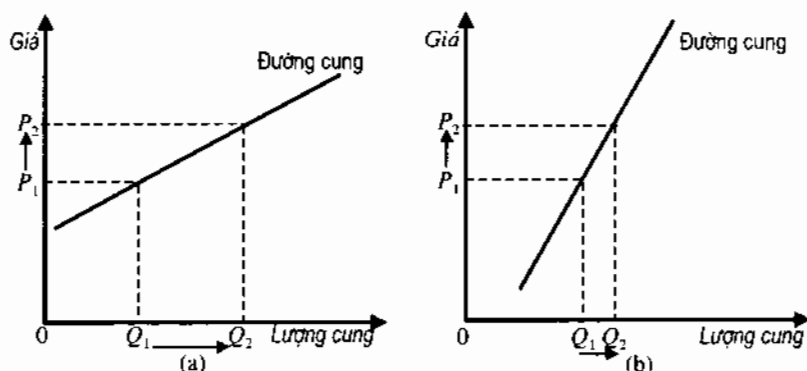
Khái niệm hệ số co giãn giá của nhu cầu có ý nghĩa quan trọng đối với các doanh nghiệp trong việc xác định giá sản phẩm, kể cả chiến lược phân biệt giá. Đối với chính phủ, nó quan trọng trong việc xác định mức thuế gián thu để tăng nguồn thu cho ngân sách.

hệ số co giãn giá của cung (*price elasticity of supply*) Đại lượng phản ánh mức phản ứng của cung đối với một mức thay đổi nhất định của giá cả. Nó được tính như sau:

$$\varepsilon_s = \frac{\Delta Q_s}{\Delta P} \times \frac{P}{Q_s}$$

trong đó ε_s là hệ số co giãn giá của cung, Q_s là lượng cung và P là giá cả. Công thức này cũng có thể được diễn giải là mức thay đổi tính bằng phần trăm của lượng cung khi có sự thay đổi bằng 1 phần trăm của giá cả.

Nếu 1% thay đổi trong giá cả dẫn tới sự thay đổi lớn hơn 1% trong lượng cung, thì cung được coi là co giãn đối với giá cả (hình 59a). Nếu 1% thay đổi trong giá cả dẫn tới sự thay đổi nhỏ hơn 1% trong lượng cung, thì cung được coi là không co giãn đối với giá cả (hình 59b). Trong trường hợp cực đoan, cung có thể hoàn toàn không co giãn đối với giá cả và điều này được biểu thị bằng đường cung thẳng đứng; hoặc cung có thể hoàn toàn co giãn đối với giá cả, nghĩa là lượng cung có thể nhận bất cứ giá trị nào tại mức giá hiện hành, khi đường cung là nằm ngang.



Hình 59. Hệ số co giãn giá của cung. (a) cung co giãn; (b) cung không co giãn.

Mức phản ứng của cung đối với những thay đổi của giá bị tác động bởi độ dài thời gian điều chỉnh. Trong ngắn hạn, khi năng lực sản xuất đã được tận dụng hết, cung chỉ có thể tăng lên để đáp lại sự gia tăng của nhu cầu và giá bằng cách tăng cường độ sử dụng nhà máy và trang thiết bị hiện có, nhưng điều này chỉ làm lượng cung trên thị trường tăng không đáng kể. Như vậy, trong ngắn hạn đường cung có xu hướng gần như thẳng đứng và lượng cung tương đối không co giãn đối với giá cả. Tuy nhiên theo thời gian, các doanh nghiệp có thể mở rộng năng lực sản xuất bằng cách xây dựng thêm nhà xưởng, mua thêm máy móc, thuê thêm công nhân và mức cung tăng lên đáng kể. Như vậy, lượng cung có thể tương đối co giãn đối với giá cả trong dài hạn. Có những trường hợp (ví dụ dầu mỏ), mức cung chỉ phản ứng mạnh đối với giá cả sau 5 năm hoặc lâu hơn.

hệ số co giãn thu nhập của nhu cầu (*income elasticity of demand*) Đại lượng phản ánh quy mô phản ứng của nhu cầu đối với mức thay đổi nhất định của thu nhập. Hệ số co giãn thu nhập của nhu cầu được tính bằng công thức

$$\varepsilon_Y = \frac{\Delta Q}{\Delta Y} \cdot \frac{Y}{Q}$$

trong đó ε_Y là hệ số co giãn thu nhập của nhu cầu, ΔQ là sự thay đổi của lượng cầu do sự thay đổi của thu nhập gây ra và ΔY là sự thay đổi của thu nhập.

Nếu một mức thay đổi nhất định của thu nhập dẫn tới mức tăng lớn hơn của lượng cầu, tức $\Delta Q > \Delta Y$ hay $\varepsilon_y > 1$, nhu cầu được coi là co giãn với thu nhập. Nếu một mức thay đổi nhất định của thu nhập dẫn tới mức tăng nhỏ hơn của lượng cầu, tức $\Delta Q < \Delta Y$ hay $\varepsilon_y < 1$, nhu cầu được coi là không hay ít co giãn với thu nhập.

Hệ số co giãn của nhu cầu lớn hơn 0 đối với hàng hoá bình thường và nhỏ hơn 0 đối với hàng cấp thấp. Những hàng hoá có hệ số co giãn thu nhập nhỏ hơn 1 được gọi là *hàng thiết yếu*, còn những hàng hoá có hệ số co giãn thu nhập lớn hơn 1 đôi khi được gọi là *hàng xa xỉ*.

hệ số Gini (*Gini coefficient*) 1) Một hệ số đo mức độ bất bình đẳng trong phân phối. Nó được tính bằng công thức:

$$G = 1 + \frac{1}{n} - \frac{2}{n^2 y} [y_1 + 2y_2 + 3y_3 + \dots + ny_n]$$

trong đó $y_1, y_2, y_3, \dots, y_n$ là thu nhập cá nhân xếp theo thứ tự giảm dần, \bar{y} là thu nhập bình quân và n là số cá nhân. 2) Một chỉ tiêu thống kê tổng hợp được tính từ đường Lorenz. Nó được tính bằng cách lấy phần diện tích nằm giữa đường Lorenz quan sát được và đường bình đẳng tuyệt đối (đường phân giác) chia cho tổng diện tích nằm dưới đường bình đẳng tuyệt đối. Như vậy, hệ số Gini có giá trị cao nhất bằng 1 (bất công bằng tuyệt đối) và giá trị thấp nhất bằng 0 (công bằng tuyệt đối). Chú ý rằng hệ số Gini là một chỉ tiêu tương đối. Vì vậy, các hệ thống phân phối có thể có hệ số Gini bằng nhau, nhưng mức độ phân phối thu nhập bất công bằng trong các khoảng biến thiên khác nhau không bằng nhau.

hệ số tăng tốc (*accelerator coefficient*) Xem *nguyên lý tăng tốc*.

hệ số tập trung hoá (*coefficient of concentration*) Chỉ tiêu thống kê phản ánh mức độ tập trung hoạt động kinh tế vào một khu vực nhất định. Nó có thể được tính toán bằng cách so sánh mức chênh lệch giữa sự phân bố của một ngành nào đó ở các khu vực khác nhau trong một quốc gia và sự phân bố của một chỉ tiêu đặc trưng khác - chẳng hạn dân số. Nếu sự phân bố địa điểm của một ngành khác xa sự phân bố dân số, chúng ta coi ngành đó là tập trung hoá về mặt không gian. Công thức để tính hệ số này là:

$$\sum_j |P_{uj} - P_j|$$

trong đó hai gạch thẳng đứng chỉ giá trị tuyệt đối, P_{aj} chỉ tỷ lệ phần trăm của ngành a được phân bố tại vùng j và P_{ij} là tỷ trọng tính bằng phần trăm của chỉ tiêu đặc trưng i (tức dân số) của vùng j . Nếu giá trị tính được bằng 0, chúng ta nói ngành đó phân bố đồng đều, tức sự phân bố của ngành phù hợp toàn hoàn với sự phân bố dân số. Giá trị tính được càng lớn, tức hệ số tập trung hoá càng cao, mức độ tập trung hoá về mặt không gian hay địa lý của ngành càng cao.

hệ số tương quan bội (*multiple-correlation coefficient*) Đại lượng phản ánh mức độ phù hợp của một phương trình hồi quy bội đối với các kết quả quan sát mẫu.

hệ số tương quan hạng (*rank correlation coefficient*) Đại lượng phản ánh mức độ chặt chẽ của mối quan hệ tương quan giữa các cặp kết quả quan sát mẫu được tính dựa vào thứ tự của chúng trong mẫu, chứ không phải giá trị chính xác bằng số của chúng. Nếu có mối liên hệ tương quan thuận hoàn hảo giữa các biến X và Y ($r = +1$), thì giá trị lớn nhất của X phải gắn với giá trị lớn nhất của Y , giá trị lớn thứ hai của X phải gắn với giá trị lớn thứ hai của Y v.v... Mọi sự xa rời cách xếp hạng này đều đem lại một mối liên hệ tương quan yếu hơn giữa X và Y , biểu thị bằng hệ số tương quan nhỏ hơn.

hệ số tương quan riêng (*partial correlation coefficient*) Đại lượng phản ánh cường độ hay mức độ chặt chẽ của mối quan hệ giữa hai biến số trong khi ảnh hưởng của các biến số khác không thay đổi. Khi có ba hay nhiều biến số có quan hệ tương quan với nhau, mối quan hệ giữa hai biến số có thể bị ảnh hưởng bởi mối quan hệ của chúng với biến số thứ ba, cho nên hệ số tương quan thông thường giữa hai biến số có thể đưa ra những chỉ dẫn sai lầm về mối quan hệ chính xác của chúng. Hệ số tương quan riêng biểu thị mối liên hệ cô lập giữa hai biến số bằng cách loại trừ sự can thiệp của biến số thứ ba. Hệ số tương quan riêng giúp chúng ta khảo sát số liệu kinh tế về mối liên hệ kinh tế trên cơ sở giả định *ceteris paribus*, tức giả định các yếu tố không thay đổi hay vẫn như cũ.

hệ số xác định (*coefficient of determination*) Thường ký hiệu là R^2 , một con số thống kê tổng hợp khả năng giải thích của một phương trình. Nó biểu thị tỷ lệ biến thiên của biến phụ thuộc do tổng mức biến thiên của các biến giải thích gây ra và được tính bằng công thức:

$$R^2 = \frac{1 - \Sigma e^2}{\Sigma y^2}$$

Trong đó Σe^2 là tổng các bình phương của phần dư và Σy^2 là tổng các bình phương của biến độc lập. Như vậy, R^2 phải nằm giữa 0 và 1. Khi R^2 càng gần 0, khả năng giải thích càng kém và điều ngược lại sẽ đúng khi các giá trị của nó tiến dần tới 1.

hệ số xác định điều chỉnh \bar{R}^2 (adjusted \bar{R}^2) Hệ số xác định được điều chỉnh theo bậc tự do và tính bằng công thức:

$$\bar{R}^2 = 1 - \frac{n-1}{n-k} (1 - R^2)$$

trong đó n là số giá trị quan sát, k là số biến giải thích và R^2 là hệ số xác định (chưa điều chỉnh). Trong khi R^2 không thể giảm khi bổ sung thêm biến giải thích nếu biến này không làm tăng khả năng giải thích của phương trình, thì \bar{R}^2 lại giảm. Vì vậy, chỉ tiêu này tạo ra phương pháp đúng để so sánh khả năng giải thích của các phương trình chứa số biến giải thích khác nhau.

hệ thống Bretton Woods (Bretton Woods System) Bretton Woods là một địa điểm ở New Hampshire, Mỹ, nơi diễn ra Hội nghị Tài chính và Tiền tệ của Liên hợp quốc vào năm 1944. Hội nghị này thảo luận các vấn đề về thanh toán quốc tế sau Thế chiến 2. Sau khi xem xét các khuyến nghị khác nhau do chính phủ Canada, Mỹ và Anh đưa ra, Hội nghị đã nhất trí thành lập Ngân hàng Tái thiết và Phát triển (gọi tắt là Ngân hàng Thế giới - WB) và Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF). Khái niệm hệ thống Bretton Wood thường được dùng để ám chỉ hệ thống tiền tệ quốc tế và các định chế tài chính có liên quan do hội nghị này lập ra.

Hệ thống Dự trữ Liên bang (Federal Reserve System) Ngân hàng trung ương của Mỹ, thường gọi tắt là Fed. Hệ thống Dự trữ Liên bang là một định chế tài chính phi lợi nhuận, thuộc sở hữu của các ngân hàng thành viên và do chính phủ Mỹ thành lập. Nó bao gồm 12 Ngân hàng Dự trữ Liên bang và khoảng 5000 ngân hàng thành viên. Tất cả các ngân hàng có quy chế hoạt động liên bang đều phải trực thuộc Fed và nhiều ngân hàng có quy chế hoạt động bang cũng thuộc hệ thống này.

Fed được quản lý bởi một Hội đồng Thống đốc mà thành viên của nó do Tổng thống Mỹ bổ nhiệm. Nhiều Ủy ban chuyên môn của các ngân

hàng, trong đó quan trọng nhất là Ủy ban thị trường mở liên bang, hỗ trợ cho hoạt động quản lý của Hội đồng. Mục tiêu của việc thiết lập quyền sở hữu tư nhân của Fed là tránh sự kiểm soát chính trị đối với hệ thống này. Tuy nhiên, đã xảy ra nhiều cuộc xung đột giữa chính quyền Liên bang và các Ngân hàng Liên bang.

Chức năng đầu tiên của Fed là duy trì một luồng tiền và tín dụng tạo điều kiện thuận lợi cho sự tăng trưởng kinh tế lành mạnh, ổn định đồng tiền và sự cân bằng dài hạn trong cán cân thương mại.

Ba công cụ chủ yếu để Fed hoàn thành nhiệm vụ này là nghiệp vụ thị trường mở, tỷ lệ dự trữ bắt buộc (còn gọi là yêu cầu dự trữ) và lãi suất chiết khấu. Những xu hướng phát triển gần đây của hệ thống tiền tệ ở Mỹ và quốc tế, chẳng hạn sự phát triển mạnh mẽ của các định chế tài chính phi ngân hàng, tự do hoá hoạt động ngân hàng, dỡ bỏ những trở ngại đối với hoạt động ngân hàng giữa các bang và quốc tế, đã làm giảm đáng kể khả năng của Fed trong việc kiểm soát cung ứng tiền tệ trực tiếp.

Ngoài những biện pháp kiểm soát về lượng như trên, Fed còn sử dụng một số công cụ kiểm soát về chất để đạt được mục tiêu của mình như: quy định lãi suất tối đa, số tiền tối thiểu mà người tiêu dùng và người mua chứng khoán phải bỏ ra khi họ muốn vay tiền để mua hàng tiêu dùng có giá trị cao hoặc mua chứng khoán v.v... Ngoài nhiệm vụ kiểm soát lưu thông tiền tệ như trên, Fed còn được giao một số trách nhiệm khác như giám sát hoạt động của các ngân hàng thành viên, kiểm soát dự trữ bắt buộc, đại lý về ngân sách cho chính phủ, cung ứng tiền giấy và tiền xu. Cũng giống như các ngân hàng trung ương khác, Fed đóng vai trò là người cho vay cuối cùng, nghĩa là nó phải đảm bảo rằng luôn luôn có đủ phương tiện thanh toán trong nền kinh tế, nhằm tránh sự sụp đổ của hệ thống ngân hàng.

hệ thống điểm cơ sở (*basin-point system*) Một cách định giá hàng hoá trong đó nhiều người bán khác nhau trên một thị trường thoả thuận với nhau rằng giá hàng hoá được tính bằng cách cộng một khoản chi phí chuyên chở thoả thuận vào mức giá cố định. Mức chi phí chuyên chở thoả thuận được tính dựa trên khoảng cách từ người mua tới địa điểm gần nhất trong số các địa điểm thoả thuận và được gọi là "điểm cơ sở". "Điểm cơ sở" có thể gần người mua hơn người bán và trong trường hợp này, khách hàng trả ít hơn mức chi phí vận chuyển "thực sự", hoặc xa hơn và trong trường hợp này khách hàng trả nhiều hơn mức chi phí vận chuyển thực sự. Hậu quả của hệ thống này là tất cả các nhà sản xuất

đều bán hàng với giá "cung ứng" bằng nhau cho khách hàng của mình. Như vậy, đương nhiên lợi nhuận ròng của nhà sản xuất sẽ thay đổi cùng với mức chi phí vận chuyển mà anh ta phải chịu. Hệ thống này thường được áp dụng khi:

1. Chỉ có một ít người bán (tức thị trường thiếu quyền).
2. Phương pháp sản xuất sử dụng nhiều tư bản, máy móc (có chi phí cố định cao).
3. Nhu cầu biến động theo không gian và thời gian.
4. Chi phí vận chuyển chiếm tỷ trọng lớn trong giá thành.

Những đặc tính trên đặc trưng cho ngành thép và vì vậy nó cũng là ngành áp dụng hệ thống này nhiều nhất. Mục tiêu chính của hệ thống điểm cơ sở là làm giảm sự cạnh tranh về giá cả trên thị trường. Vì tỷ trọng chi phí chuyên chở thực sự mà người mua phải trả thay đổi giữa các địa điểm, nên trên thực tế các doanh nghiệp tính giá khác nhau cho sản phẩm của mình khi bán cho người tiêu dùng ở các địa điểm khác nhau (ngược với trường hợp cộng chi phí chuyên chở vào giá sản phẩm). Vì vậy, có thể nói đây là sự phân biệt giá theo không gian.

hệ thống giá cả hay cơ chế thị trường (*price system or market mechanism*) Đặc trưng của nền kinh tế mà các quyết định cơ bản về việc sản xuất cái gì, như thế nào và cho ai được xác định bởi sự tương tác giữa người mua và người bán trên thị trường nhân tố và sản phẩm như trong hình 60 (a và b). Trong nền kinh tế doanh nghiệp tư nhân hay nền kinh tế hỗn hợp có khu vực tư nhân lớn, mức sản xuất và tiêu dùng sản phẩm là kết quả của các quyết định do khu vực hộ gia đình và doanh nghiệp đưa ra. Các quyết định này bị chi phối bởi hệ thống giá cả làm cơ sở cho các giao dịch của họ trên thị trường. Doanh nghiệp là một yếu tố then chốt trong hệ thống thị trường. Nó hoạt động trên thị trường sản phẩm để bán hàng hoá và dịch vụ, trên thị trường nhân tố để mua hoặc thuê các nhân tố sản xuất hay nguồn lực phục vụ cho việc sản xuất. Về cơ bản, hệ thống giá cả chi phối cả hai loại thị trường này và đảm bảo rằng các nguồn lực kinh tế được phân bổ phù hợp với nhu cầu của người tiêu dùng.

Hệ thống giá cả có thể tạo ra một cơ chế phức tạp để tự phân bổ nguồn lực. Tuy nhiên, không nhất thiết nó phải là cơ chế phân bổ nguồn lực hoàn hảo như người ta tưởng. Một là, phản ứng của cung trong nội bộ hệ thống giá cả đối với những thay đổi trong nhu cầu của người tiêu dùng có thể thấp và đau đớn, vì những doanh nghiệp kém hiệu quả hơn không bị đào thải một cách nhanh chóng, mà họ có thể tiếp tục hoạt

động một thời gian mặc dù bị thua lỗ. Hai là, các nguồn lực không phải lúc nào cũng cơ động về mặt địa lý hoặc ngành nghề như mô hình giả định, đặc biệt khi công nhân cần được đào tạo trong một thời gian dài để nắm vững chuyên môn mới. Ba là, hệ thống giá cả không thể cung ứng một số sản phẩm tập thể, còn gọi là hàng hoá công cộng, chẳng hạn đường ô tô, do không có thị trường cho các sản phẩm loại này. Cuối cùng, sự vận hành một cách có hiệu quả của hệ thống giá cả tùy thuộc rất nhiều vào đặc trưng về cấu trúc của thị trường sản phẩm và thị trường nhân tố. Khi thị trường có cấu trúc cạnh tranh hoàn hảo, hệ thống giá cả hoạt động tốt. Ngược lại, nếu có được đặc trưng bởi cấu trúc độc quyền hoặc thiếu quyền với hàng rào gia nhập cao, các doanh nghiệp không thể tự do gia nhập hay rời bỏ thị trường như họ muốn khi tận dụng cơ hội kiếm được lợi nhuận cao.

(a)

Thị trường nhân tố			Thị trường sản phẩm		
	Đầu vào nhân tố	Doanh nghiệp	Sản phẩm	Người tiêu dùng	
Các nguồn lực khan hiếm	Đất đai Lao động Tư bản	D.nghiệp 1 D.nghiệp 2 D.nghiệp 3 Sử dụng kết hợp nguồn lực có hiệu quả nhất để sản xuất sản phẩm	Sản phẩm A Sản phẩm B Sản phẩm C Phân bổ nguồn lực giữa các sản phẩm theo nhu cầu	Người tiêu dùng X Người tiêu dùng Y Người tiêu dùng Z Phân bổ thu nhập giữa các sản phẩm để thoả mãn nhu cầu một cách tối đa	Phúc lợi kinh tế

(b)

Thị trường sản phẩm		Thị trường nhân tố	
Thị trường thịt	Thị trường gạo	Thị trường đầu vào để sản xuất thịt	Thị trường đầu vào để sản xuất gạo
Ngắn hạn $D = S$	$D = S$	$DF = SF$	$DF = SF$
Dài hạn $D \uparrow$ $D > S$ $P \uparrow$ $Pr \uparrow$ Gia nhập thị trường $S \uparrow$ $P \downarrow$ $Pr \downarrow$	$D \downarrow$ $D < S$ $P \downarrow$ $Pr \downarrow$ Rời bỏ thị trường $S \downarrow$ $P \uparrow$ $Pr \uparrow$	$DF \uparrow$ $DF > SF$ $P \uparrow$	$DF \downarrow$ $DF < SF$ $P \downarrow$
$D = S$	$D = S$		

Hình 60. Hệ thống giá cả. Các ký hiệu: D = nhu cầu về sản phẩm; S = cung về sản phẩm; P = Giá sản phẩm; Pr = lợi nhuận của nhà cung cấp; Pf = giá đầu vào nhân tố; SF = cung về nhân tố; DF = cầu về nhân tố.

hệ thống kinh tế (economic system) Những quy định về thể chế được đưa ra để giải quyết đồng thời hai vấn đề khan hiếm và lựa chọn. Vì các nguồn lực có hạn so với nhu cầu của xã hội về hàng hoá và dịch vụ, nên người ta cần áp dụng một số phương tiện phân bổ nguồn lực cho các mục đích sử dụng khác nhau. Trong thế giới hiện đại, có ba cơ chế phân bổ cơ bản để thực hiện chức năng này: hệ thống thị trường, trong đó các nguồn lực được phân bổ theo cung và cầu; nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung, trong đó các nguồn lực do chính phủ phân bổ dựa trên một kế hoạch tập trung thống nhất; và nền kinh tế hỗn hợp, trong đó cả thị trường và chính phủ đều tham gia phân bổ nguồn lực.

hệ thống neo có điều chỉnh (adjustable peg system) Hình thức của chế độ tỷ giá hối đoái cố định. Ban đầu hệ thống này được Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF) áp dụng. Nó có những tính chất sau: (1) tỷ giá hối đoái giữa các đồng tiền được cố định hay "neo" vào nhau, ví dụ 4 mác = 1 đô la, (2) có thể điều chỉnh sang một tỷ giá hối đoái cố định mới khi tình hình thay đổi. Khi một đồng tiền được "neo" vào đồng tiền khác với giá trị cao hơn, ví dụ 3 mác = 1 đô la, chúng ta nói đây là chính sách tăng giá, còn khi nó được "neo" vào đồng tiền khác với giá trị thấp hơn, chúng ta nói đây là chính sách phá giá.

hệ thống ngân hàng song hành (dual banking system) Hệ thống trong đó các ngân hàng thương mại được phép hoạt động như ngân hàng quốc gia hoặc ngân hàng bang. Cơ cấu tổ chức này chỉ tồn tại ở Mỹ.

hệ thống tài chính (financial system) Mạng lưới các trung gian tài chính (ngân hàng thương mại, tổ chức tiết kiệm và cho vay, bảo hiểm v.v...) và thị trường tài chính (thị trường cổ phiếu, trái phiếu) mà trên đó người ta mua bán nhiều loại công cụ tài chính khác nhau (tiền gửi ngân hàng, tín phiếu kho bạc, cổ phiếu, trái phiếu) có liên quan đến việc chuyển tiền, vay và cho vay vốn.

Các trung gian tài chính và thị trường tài chính đóng vai trò then chốt trong nền kinh tế với tư cách tổ chức trung gian trong quá trình chuyển các khoản tiết kiệm và nguồn vốn khác tới tay người vay. Một trong những nhiệm vụ cơ bản của chúng là điều hoà các yêu cầu khác nhau của người tiết kiệm và người đầu tư, qua đó tạo ra mức tiết kiệm và

đầu tư cao hơn trường hợp không có chúng. Nhìn chung người tiết kiệm muốn đầu tư vốn của họ vào những nơi an toàn và rủi ro thấp, có thể nhanh chóng chuyển thành tiền mặt (tức dễ sử dụng tiền của mình), có lợi tức cao để bảo vệ giá trị thực tế của các khoản tiết kiệm và đem lại thu nhập thường xuyên. Người đầu tư nhìn chung muốn có các khoản vốn vay với số lượng khác nhau để đáp ứng nghĩa vụ về vốn và tài chính ngắn hạn, trung hạn và dài hạn trong điều kiện có tính bất định và rủi ro cao. Các định chế tài chính góp phần điều hoà những yêu cầu này theo 3 cách chủ yếu: (a) Thu hút các khoản tiết kiệm nhỏ của nhiều người, qua đó có số tiền lớn để tài trợ cho các dự án đầu tư lớn. (b) Nắm giữ cơ cấu tài sản đa dạng và cho vay vào nhiều mục đích khác nhau để thu được hiệu quả quy mô lớn, lợi nhuận cao, trong khi vẫn phân tán được rủi ro. (c) Kết hợp nguồn lực của nhiều người tiết kiệm để cung cấp cả vốn ngắn hạn và dài hạn cho nhiều người đầu tư.

hệ thống thuế đơn nhất (*unitary taxation*) Hệ thống thuế của một nước đánh thuế vào các công ty đa quốc gia thuộc sở hữu nước ngoài căn cứ vào tổng nhu nhập mà họ kiếm được trên thế giới, chứ không phải vào thu nhập mà họ kiếm được trong nước. Ví dụ, nếu 10% tổng tài sản trên toàn thế giới của một công ty đa quốc gia được đầu tư vào một nước, thì nước đó có thể đánh thuế 10% đối với tổng thu nhập trên toàn thế giới của nó, mà không khấu trừ các khoản thuế đã trả ở nước ngoài. Cách đánh thuế này vừa làm tăng nguồn thu về thuế của nước đánh thuế, vừa chống lại được hình thức trốn thuế bằng giá chuyển nhượng nội bộ của các công ty đa quốc gia. Tuy nhiên, người ta không được quên rằng hệ thống thuế này không khuyến khích đầu tư của công ty đa quốc gia vào nền kinh tế trong nước.

Hệ thống Thuế quan Chung (*Common Customs Tariff*) Hệ thống thuế quan đối ngoại chung của Cộng đồng châu Âu (EEC). Cộng đồng châu Âu đã bãi bỏ thuế quan đánh vào hàng hoá buôn bán giữa các nước thành viên trong Cộng đồng và áp dụng hệ thống thuế nhập khẩu thống nhất từ các nước khác. Mục tiêu ở đây chủ yếu là bảo hộ sản xuất trong Cộng đồng. Tuy nhiên, cũng có nhiều trường hợp ngoại lệ. Ví dụ sản phẩm công nghiệp của khu vực Hiệp hội Thương mại Tự do châu Âu (EFTA) không phải chịu thuế khi nhập khẩu vào Cộng đồng. Theo chế độ Ưu đãi chung, nhiều hàng hoá từ các nước đang phát triển cũng được hưởng chế độ thuế quan ưu đãi khi nhập khẩu vào EEC.

Hệ thống Tiền tệ Châu Âu (*European Monetary System*) Hệ thống tiền tệ do Cộng đồng châu Âu tạo ra năm 1979 để phối hợp và ổn

định tỷ giá hối đoái của các nước thành viên. Hệ thống tiền tệ châu Âu được xây dựng trên cơ sở cơ chế tỷ giá hối đoái cố định, một quỹ dự trữ ngoại tệ và vàng để xử lý các trường hợp mất cân bằng cán cân thanh toán và một đồng tiền được gọi là đơn vị tiền tệ châu Âu (ecu) làm đơn vị để đánh giá tỷ giá hối đoái và dự trữ hối đoái trên một cơ sở chung.

Hệ thống tiền tệ châu Âu do Quỹ Hợp tác Tiền tệ châu Âu quản lý. Nguyên tắc tham gia vào Hệ thống Tiền tệ châu Âu là nguyên tắc tự nguyện và hai nước Anh và Hy Lạp năm 1990 đã quyết định không tham gia vào các thỏa thuận về tỷ giá hối đoái của Hệ thống Tiền tệ châu Âu, mặc dù họ tham gia hoàn toàn vào hoạt động của Quỹ Dự trữ.

Hệ thống tỷ giá hối đoái do Hệ thống Tiền tệ châu Âu sử dụng là một hình thức chế độ tỷ giá hối đoái cố định neo có điều chỉnh mà trước đây Quỹ Tiền tệ Quốc tế đã áp dụng. Những biến động của tỷ giá hối đoái được kiểm soát bởi một dải tỷ giá. Mỗi đồng tiền có một tỷ giá trung tâm được biểu thị bằng đồng ecu. Nó có thể biến động trong phạm vi giới hạn 2,25% xung quanh tỷ giá trung tâm, trừ đồng lira của Ý được phép biến động trong khoảng 6%. Nếu một đồng tiền biến động vượt ra ngoài giới hạn đó, ngân hàng trung ương của nước có đồng tiền đó phải can thiệp trực tiếp vào thị trường hối đoái và/hoặc điều chỉnh lãi suất trong nước để ổn định tỷ giá.

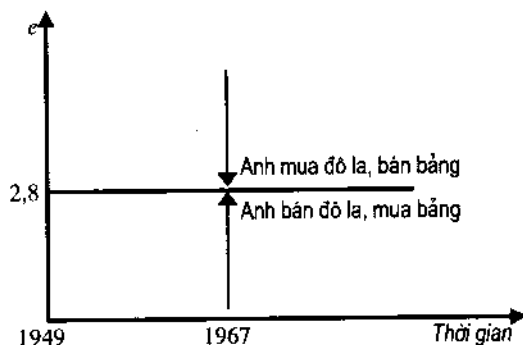
Nếu có bằng chứng cho thấy bản thân tỷ giá trung tâm bị định giá quá cao hoặc quá thấp so với đồng tiền của các nước thành viên, thì sau khi được Quỹ Hợp tác Tiền tệ châu Âu đồng ý, các nước thành viên có thể phá giá hoặc tăng giá đồng tiền của mình, qua đó neo nó ở mức tỷ giá trung tâm.

hệ thống tiền tệ hay chế độ tiền tệ (*monetary system or monetary regime*) Những chính sách và công cụ mà một nước sử dụng để điều tiết cung ứng tiền tệ. Hình dạng hiện vật của cung ứng tiền tệ (tiền giấy, tiền xu), đặt tên cho giá trị của các đơn vị tiền tệ (đồng, hào, xu) và tổng quy mô cung ứng tiền tệ là những vấn đề chính sách cơ bản. Ngân hàng trung ương của hầu hết các nước đều dựa vào 3 công cụ chủ yếu để tác động vào mức hoạt động kinh tế là tỷ lệ dự trữ bắt buộc, lãi suất chiết khấu và nghiệp vụ thị trường mở.

Khi một nước có mối quan hệ thương mại với các nước khác, chế độ tiền tệ còn bao gồm những quy định nhằm điều chỉnh quan hệ tiền tệ với nước ngoài, chẳng hạn chế độ tỷ giá hối đoái, khả năng chuyển đổi của đồng tiền trong nước và dự trữ quốc tế.

hệ thống tiền tệ quốc tế (*international monetary system*) Hệ thống được thiết lập để thúc đẩy thương mại và chuyên môn hoá quốc tế, đồng thời đảm bảo cân bằng cán cân thanh toán dài hạn của các nước. Để phát huy tác dụng, hệ thống tiền tệ quốc tế phải có khả năng (1) tạo ra một hệ thống tỷ giá giữa các đồng tiền quốc gia, (2) tạo ra cơ chế điều chỉnh cho phép loại trừ các trường hợp mất cân bằng cán cân thanh toán và (3) hình thành một lượng dự trữ quốc tế để thanh toán các khoản thâm hụt cán cân thanh toán. Người ta đã thử nghiệm nhiều hệ thống tiền tệ quốc tế khác nhau, trong đó có chế độ bản vị đồng vàng và hiện nay là hệ thống Quỹ Tiền tệ Quốc tế.

hệ thống tỷ giá hối đoái cố định (*fixed exchange rate system*) Phương pháp điều chỉnh tỷ giá hối đoái giữa các đồng tiền. Trong hệ thống này, đồng tiền trong nước (nội tệ) có giá trị danh nghĩa cố định tính bằng đồng tiền khác (ngoại tệ) và chính phủ cam kết mua bán ngoại tệ theo tỷ giá quy định khi có nhu cầu. Chẳng hạn từ năm 1949 đến 1967, nước Anh cố định tỷ giá hối đoái của đồng bảng so với đô la Mỹ là 1 bảng = 2,8 đô la (hình 61). Nếu giá của đồng bảng trên thị trường ngoại hối tăng, cơ quan hữu trách của Anh sẽ bán đồng bảng và mua đồng đô la. Ngược lại, nếu giá của đồng bảng trên thị trường ngoại hối giảm, cơ quan hữu trách của Anh sẽ mua bảng và bán đô la.



Hình 61. Chế độ tỷ giá hối đoái cố định. Tỷ giá hối đoái giữa đồng bảng và đồng đô la trong thời kỳ 1949 - 1967.

Trong chế độ tỷ giá hối đoái cố định, các hợp đồng thương mại và tài chính quốc tế được ký kết bằng đồng tiền có giá trị cố định, cho phép tránh những rủi ro do sự thay đổi tỷ giá hối đoái gây ra. Điều này hàm ý chế độ tỷ giá hối đoái cố định góp phần thúc đẩy các mối quan hệ thương mại và tài chính quốc tế. Tuy nhiên, nó có những nhược điểm

cơ bản như: (a) có thể xa rời xu thế cơ bản của thị trường, không phản ánh đúng các lực lượng cung cầu trên thị trường, do đó cung cấp những tín hiệu sai lệch về lợi thế so sánh của các nước; (b) gây ra những vấn đề nghiêm trọng về cân cân thanh toán do các nước áp dụng chế độ tỷ giá hối đoái này phải bảo vệ tỷ giá phi thực tế; (c) có thể bị các nhà đầu cơ tấn công khi tỷ giá hối đoái cố định quá xa rời thực tế (chẳng hạn bị định giá quá cao) hoặc khi khả năng bảo vệ tỷ giá hối đoái cố định của chính phủ bị thu hẹp (dự trữ ngoại tệ mỏng). Để giảm thiểu các điểm bất lợi và nguy cơ này, chính phủ có thể định kỳ đánh giá lại tỷ giá hối đoái thông qua các biện pháp như *phá giá* hay *tăng giá*. Khi hệ thống tiền tệ quốc tế còn tồn tại với tư cách một chế độ tỷ giá hối đoái cố định đa phương, nó vẫn cho phép các nước định giá lại giá trị danh nghĩa đồng tiền của họ.

hệ thống tỷ giá hối đoái neo bò (*crawling peg exchange rate system*)

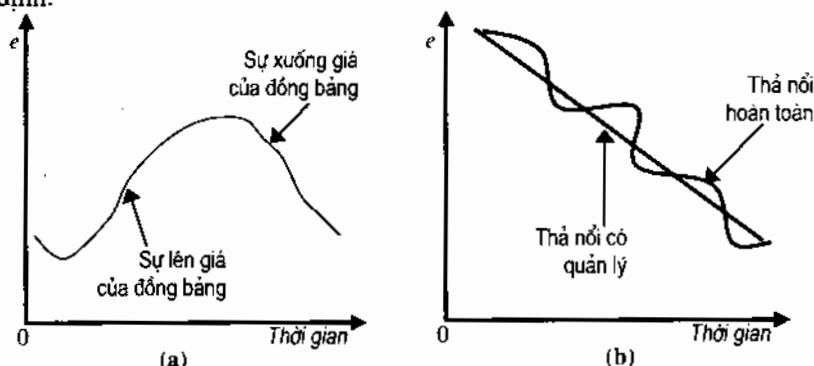
Hình thức của chế độ tỷ giá hối đoái cố định trong đó các đồng tiền quốc gia được cố định (neo) tại giá trị cụ thể nào đó (ví dụ 1 đô la = 0,62 bảng), nhưng được điều chỉnh thường xuyên (hàng tuần, hàng tháng) với lượng nhỏ để có giá trị cố định mới nhằm phản ánh những thay đổi cơ bản trên thị trường hối đoái. Ví dụ đồng đô la có thể được neo vào đồng bảng với tỷ giá mới 1 đô la = 0,55 bảng (trường hợp phá giá) hoặc 1 đô la = 0,7 bảng (trường hợp tăng giá).

hệ thống hay chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi (*floating exchange rate system or regime*)

Chế độ tỷ giá hối đoái cho phép các lực lượng cung cầu thị trường tác động qua lại với nhau để xác định tỷ giá hối đoái giữa các đồng tiền. Trong chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi tự do (hay thả nổi hoàn toàn, thả nổi sạch, thả nổi không quản lý), tỷ giá hối đoái hoàn toàn do các lực lượng thị trường quyết định. Theo thời gian, tỷ giá hối đoái giữa hai đồng tiền sẽ thay đổi theo những thay đổi trong cung và cầu, như trong hình 62a. Vì lý do này, tỷ giá hối đoái thả nổi được coi là *phản ánh đúng tình hình thị trường*.

Theo lý thuyết, tỷ giá hối đoái thả nổi làm cho cân cân thanh toán luôn luôn cân bằng và vì vậy, nước áp dụng chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi hoàn toàn có thể tự do theo đuổi các chính sách trong nước mà không phải chịu những ràng buộc đối ngoại. Nhưng trên thực tế, tính bất định gắn với sự thả nổi tỷ giá hối đoái có xu hướng tạo ra những biến động rất mạnh và mang tính ngẫu nhiên, gây trở ngại cho thương mại quốc tế và gây ra sự mất ổn định của nền kinh tế trong nước. Đây là lý do giải thích tại sao các nước muốn quản lý tỷ giá hối đoái của mình, tức

thực hiện chế độ thả nổi có quản lý như trong hình 62b, trước khi sử dụng giải pháp cực đoan hơn là chuyển sang chế độ tỷ giá hối đoái cố định.



Hình 62. Chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi. (a) Nếu nhập khẩu của Anh từ Mỹ tăng nhanh hơn xuất khẩu của Anh sang Mỹ, nhu cầu của Anh về đô la sẽ tăng nhanh hơn nhu cầu của Mỹ về đồng bảng. Điều này làm cho đồng bảng *xuống giá* so với đồng đô la, qua đó làm cho nhập khẩu từ Mỹ vào Anh đắt hơn và xuất khẩu từ Anh sang Mỹ rẻ hơn. Ngược lại, nếu nhập khẩu của Anh từ Mỹ tăng chậm hơn xuất khẩu của Anh sang Mỹ, thì nhu cầu của Anh về đô la sẽ tăng chậm hơn nhu cầu của Mỹ về đồng bảng. Điều này làm cho đồng bảng *lên giá* so với đồng đô la, qua đó làm cho nhập khẩu từ Mỹ vào Anh rẻ hơn và xuất khẩu của Anh sang Mỹ đắt hơn. (b) Hình này cho thấy Anh có thể quản lý tỷ giá hối đoái thả nổi của mình bằng cách can thiệp vào thị trường hối đoái thông qua việc mua bán đô la. Trong trường hợp này, Anh phải có dự trữ đô la và sử dụng vào việc làm giảm bớt những biến động trên thị trường hối đoái, qua đó giữ cho tỷ giá hối đoái luôn luôn sát với đường xu thế dài hạn.

Hiệp định chung về Mậu dịch và Thuế quan (*General Agreement on Tariffs and Trade - GATT*) Tổ chức đa quốc gia được thành lập năm 1947 để thúc đẩy sự phát triển thương mại quốc tế thông qua các chương trình được điều phối chung về tự do hoá thương mại. Phần lớn công việc của GATT tập trung vào việc thương thuyết cắt giảm thuế quan đa phương và xoá bỏ hạn ngạch cũng như các hình thức cản trở thương mại phi thuế quan khác. GATT đã tổ chức 10 vòng đàm phán về cắt giảm thuế, kể cả vòng đàm phán Kennedy 1962 - 1967, bảo đảm mức cắt giảm quan thuế bình quân 35% và gần đây là vòng đàm phán

Uruguay 1986. Vòng đàm phán Uruguay bắt đầu bằng những thương lượng ngoài vòng vào mùa hè năm 1986. Tháng 9 năm 1986, một tuyên bố chung cấp bộ trưởng đã tạo ra cơ sở vững chắc cho việc cắt giảm quan thuế hơn nữa. Tuy nhiên, do không nhận được sự ủng hộ của những người đứng đầu chính phủ, người ta dự đoán sẽ chẳng có mấy thay đổi. Vào năm 1990, những dự đoán này vẫn đúng.

Những sáng kiến đó của GATT, cùng với hoạt động của Quỹ Tiền tệ Quốc tế và sự tăng trưởng kinh tế mạnh mẽ ở các nước công nghiệp phát triển đã đưa đến sự phát triển kỷ lục của thương mại quốc tế cho đến cuối thập kỷ 60. Song với sự xuất hiện của tình hình suy thoái năm 1973, rất nhiều hoạt động của GATT bị mất ý nghĩa do có sự xuất hiện trở lại của chủ nghĩa bảo hộ. Chủ nghĩa bảo hộ mới không tập trung vào bảo hộ bằng thuế quan, mà dựa trên những phương tiện khó nhận biết hơn như các hiệp định hạn chế xuất khẩu, thủ tục cấp giấy phép nhập khẩu, yêu cầu về thành tố trong nước, trợ cấp cho sản xuất trong nước v.v... Vì vậy, việc phát hiện và kiểm soát chúng trở nên khó khăn.

hiệp định hạn chế xuất khẩu (*export restraint agreement*) Thỏa thuận giữa các nước xuất khẩu và nước nhập khẩu nhằm hạn chế khối lượng buôn bán ở một số sản phẩm nhất định. Nói một cách cụ thể, hàng xuất nhập khẩu giữa hai nước được giới hạn ở số lượng đơn vị thỏa thuận hoặc tỷ lệ phần trăm mức bán trong nước của nước nhập khẩu. Như vậy, hiệp định hạn chế xuất khẩu là một công cụ bảo hộ được thực hiện để che chắn cho các nhà sản xuất ở nước nhập khẩu, chống lại sự cạnh tranh của nước ngoài và hỗ trợ cho cán cân thanh toán của nó.

Hiệp định dệt may đa phương (*Multi-Fiber Arrangement - MFA*) Hiệp định thương mại ký kết giữa các nước phát triển và các nước đang phát triển. Nó có nhiệm vụ điều chỉnh hoạt động thương mại giữa các nước về hàng dệt và may mặc. Mục tiêu của nó là trao cho các nước nghèo khả năng tiếp cận chắc chắn và ngày càng tăng đối với thị trường ở châu Âu và Bắc Mỹ, nhưng đồng thời cũng đảm bảo rằng mức gia tăng nhập khẩu các mặt hàng này không làm gián đoạn sự phát triển của ngành dệt may hiện có ở các nước phát triển. MFA1 (1974) cho phép nhập khẩu tăng 6%/năm tính theo giá thực tế. MFA2 (1978) và MFA3 (1982) gắn với một loạt thỏa thuận song phương, được thỏa thuận giữa các nước với nhau cho từng sản phẩm nhằm hạn chế nhập khẩu một số mặt hàng mà hàng nhập khẩu làm gián đoạn thị trường trong nước.

Hiện nay MFA bao hàm khoảng 3000 hạn ngạch cho các nước và sản phẩm khác nhau.

MFA là một dạng của *chủ nghĩa bảo hộ phân biệt đối xử* chống lại lợi ích của các nước kém phát triển, mặc dù nhiều nước trong số họ phụ thuộc nặng nề vào ngành dệt may với vai trò là ngành chủ đạo trong việc thúc đẩy quá trình phát triển kinh tế. MFA rõ ràng đối lập với các nguyên tắc của GATT, nhưng cho đến nay người ta vẫn tách vấn đề này ra khỏi các quy định chung của GATT.

Hiệp định hàng hoá quốc tế (*international commodity agreement*) Hiệp định giữa các nước nhằm ổn định giá của một số loại hàng hoá và nguyên liệu mua bán trên thị trường thế giới như cà phê, thiếc. Mục tiêu của những hiệp định thuộc loại này là ổn định thu nhập của người sản xuất và nguồn thu ngoại tệ của các nước thành viên, chủ yếu là các nước đang phát triển. Mặc dù được ký kết với mục đích đảm bảo lợi ích của các nước sản xuất, nhưng chúng cũng có lợi cho người dùng vì chúng làm giảm tính bất định và những khó chịu mà người tiêu dùng phải chịu do những biến động quá mạnh của giá cả gây ra.

Các hiệp định hàng hoá quốc tế có thể khác nhau về hình thức, nhưng nhìn chung đều nhằm tạo ra một mức giá chính thức của hàng hoá hay nguyên liệu liên quan. Để duy trì mức giá này trong một thời kỳ nhất định, các nước thành viên phải nhất trí với nhau về việc sử dụng một loại dự trữ gọi là *dự trữ đệm* hay *dự trữ điều hoà*. Khi cung vượt cầu, các nước mua hàng hoá với giá chính thức để dự trữ. Những hàng hoá dự trữ này sẽ được bán ra khi cầu vượt quá mức cung của thị trường.

Hội nghị về Thương mại và Phát triển của Liên hợp quốc khuyến khích các nước tham gia hiệp định hàng hoá quốc tế, vì nó coi đây là một công cụ đảm bảo lợi ích của các nước đang phát triển. Tuy nhiên, việc đảm bảo hiệu lực của các hiệp định như vậy thường vấp phải những khó khăn nghiêm trọng, chẳng hạn các nước có thể không nhất trí về giá chính thức, định giá cao hơn giá thị trường, dẫn tới quy mô dự trữ điều hoà quá cao và không đủ tiền để mua dự trữ điều hoà.

Hiệp hội Bảo vệ và Ổn định Nông nghiệp (*Agricultural Stabilisation and Conservation Services*) Bộ phận quản lý địa phương của Công ty Tín dụng Nông nghiệp Mỹ, hoạt động chủ yếu thông qua văn phòng đặt ở các tỉnh (hạt), bang và vùng. Văn phòng tỉnh có khoảng từ 3 đến 5 nhân viên do nông dân trong tỉnh bầu ra. Các văn phòng này có thẩm quyền lớn trong việc quyết định nông dân phải tuân thủ các chương

trình nông nghiệp như thế nào. Họ chú trọng cả tới vấn đề bảo vệ đất và sản xuất nông nghiệp.

Hiệp hội các Ngân hàng Trung ương châu Phi (*Association of African Central Banks*) Được thành lập năm 1968 nhằm thúc đẩy sự hợp tác giữa các ngân hàng trung ương và các nước châu Phi trong lĩnh vực chính sách tiền tệ, hoạt động tài chính và ngân hàng. Nó giúp các ngân hàng trung ương và định chế tài chính châu Phi trong việc hoạch định chính sách thanh toán và thoả thuận tài chính giữa các nước châu Phi. Ngoài ra, nó còn thu thập và công bố số liệu về tài trợ xuất khẩu và các hệ thống thanh toán tiểu khu vực ở châu Phi.

Hiệp hội các Nhà buôn Trái phiếu Quốc tế (*Association of International Bond Dealers*) Một tổ chức thành lập năm 1969 để lưu trữ, công bố giá và lợi tức của những trái phiếu châu Âu (Eurobond) mới phát hành.

Hiệp hội các nước Đông Nam Á (ASEAN) Hiệp hội được thành lập vào năm 1967, hiện nay bao gồm 10 nước Đông Nam Á. Mục đích chung của nó là thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, tiến bộ xã hội và văn hoá ở khu vực Đông Nam Á. Hoạt động của Hiệp hội này ngày càng mở rộng và bao gồm nhiều lĩnh vực khác nhau của đời sống kinh tế, chính trị, xã hội và văn hoá trong khu vực.

hiệp hội ngành nghề (*trade association*) Tổ chức đại diện cho ích lợi của các doanh nghiệp đang hoạt động trong cùng một ngành kinh doanh. Nó thu thập số liệu thống kê về mức sản xuất, tiêu thụ, xuất khẩu của ngành, v.v... để phân phát cho các doanh nghiệp thành viên. Nó cũng tổ chức các diễn đàn để thảo luận về hoạt động kinh doanh và vận động hành lang với các bộ, cơ quan của chính phủ, cơ quan lập pháp về những vấn đề mà họ cùng quan tâm.

hiệp hội tiết kiệm và cho vay (*savings and loan associations*) Trước đây là các định chế tài chính nhận tiền gửi của người tiết kiệm và chuyên môn hoá vào việc cho cá nhân vay dài hạn, có thể chấp để mua nhà. Do có những thay đổi trong các đạo luật về ngân hàng liên bang (Mỹ), nên trong những năm gần đây các hiệp hội tiết kiệm và cho vay đã mở rộng hoạt động cho vay của mình. Hiện nay họ cho cả các doanh nghiệp vay để đầu tư vào kinh doanh và bất động sản.

hiệp hội xây dựng (*building society*) Định chế tài chính nhận vốn dưới hình thức cổ phần hoặc tiền gửi, sau đó cho vay lại, chủ yếu dưới dạng

cho vay để xây dựng hoặc mua nhà ở. Các hiệp hội xây dựng hình thành từ thế kỷ 19. Chúng là tổ chức hỗ tương, phi lợi nhuận và có mục tiêu khuyến khích mọi người sở hữu nhà ở, cũng như tạo điều kiện cho người có thu nhập thấp gửi các khoản tiền tiết kiệm của mình. Cổ phần của hiệp hội xây dựng có tính chất giống cổ phần của các công ty, chẳng hạn người nắm cổ phần phải là thành viên của hiệp hội, nhưng mục tiêu của hiệp hội lại gần giống với quỹ tiết kiệm, ngân hàng tiết kiệm và tiền gửi ở đây cũng có tính chất tương tự. Cả cổ phần và tiền gửi đều có thể rút ra với những điều kiện khác nhau, từ rút ngay không cần báo trước đến yêu cầu báo trước ba tháng. Gần đây, nhiều hiệp hội xây dựng bắt đầu cho mở tài khoản vãng lai, huy động vốn bằng cách phát hành trái phiếu. Điều đó hàm ý phạm vi cung cấp dịch vụ của nó ngày càng mở rộng và không có ranh giới rõ ràng giữa hiệp hội xây dựng và ngân hàng thương mại.

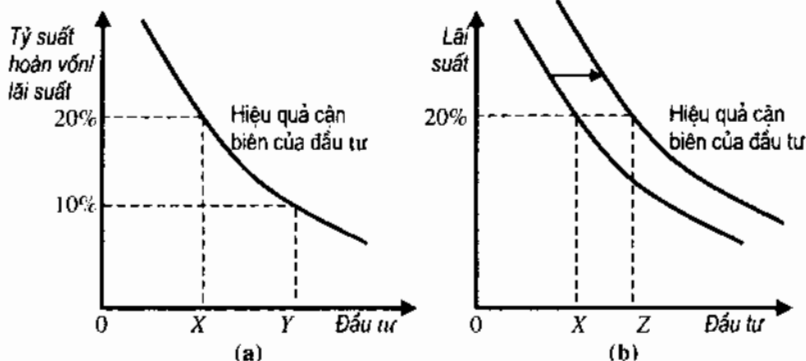
hiệu quả (efficiency) Mối quan hệ giữa các đầu vào nhân tố khan hiếm và sản lượng hàng hoá và dịch vụ. Mối quan hệ này có thể tính bằng hiện vật (*hiệu quả kỹ thuật*) hoặc giá trị (*hiệu quả kinh tế*). Khái niệm hiệu quả còn được dùng làm tiêu chuẩn để đánh giá xem thị trường phân bổ nguồn lực tốt đến mức nào.

hiệu quả cận biên của đầu tư (marginal efficiency investment) Xem *hiệu quả cận biên của tư bản*.

hiệu quả cận biên của tư bản (marginal efficiency of capital) Đại lượng tính bằng tỷ lệ hoàn vốn (hay lợi nhuận) dự kiến được thu từ một đồng đầu tư tăng thêm. Hiệu quả cận biên của tư bản giảm khi lượng đầu tư tăng lên như được minh họa trong hình 63a. Nguyên nhân là vì các khoản đầu tư ban đầu tập trung vào những cơ hội tốt nhất và cho hiệu quả cao nhất; các khoản đầu tư sau đó không sinh lợi nhiều như trước và tỷ lệ hoàn vốn ngày càng giảm.

Khối lượng đầu tư thực hiện không chỉ phụ thuộc vào tỷ lệ hoàn vốn dự kiến mà còn phụ thuộc vào chi phí tư bản, tức lãi suất. Đầu tư có lãi tới điểm hiệu quả cận biên của đầu tư bằng chi phí tư bản. Trong hình 63a, với lãi suất 20%, chỉ có khối lượng đầu tư OX nên thực hiện. Khi lãi suất giảm xuống còn 10%, khối lượng đầu tư có lãi tăng lên và bằng OY. Từ hình 63a, chúng ta thấy rõ có một mối quan hệ chặt chẽ giữa khu vực tiền tệ hay tài chính và khu vực hiện vật của nền kinh tế. Việc lãi suất giảm thúc đẩy mọi người đầu tư nhiều hơn, qua đó làm tăng thu nhập quốc dân.

Nếu kỳ vọng thay đổi và các nhà đầu tư dự kiến mức lợi tức thu được từ đầu tư cao hơn, chẳng hạn 20%, do có những tiến bộ về công nghệ, thì khi đó tại mọi mức lãi suất, khối lượng đầu tư đều lớn hơn trước. Điều này hàm ý đường hiệu quả cận biên của đầu tư dịch sang phải như trong hình 63b và tại mức lãi suất 20%, đầu tư sẽ tăng từ OX lên OZ .



Hình 63. Hiệu quả cận biên của tư bản/dầu tư.

hiệu quả kinh tế (economic efficiency) Phương diện của quá trình sản xuất cho biết kết hợp các đầu vào nhân tố cho phép tối thiểu hoá chi phí để sản xuất ra một mức sản lượng nhất định.

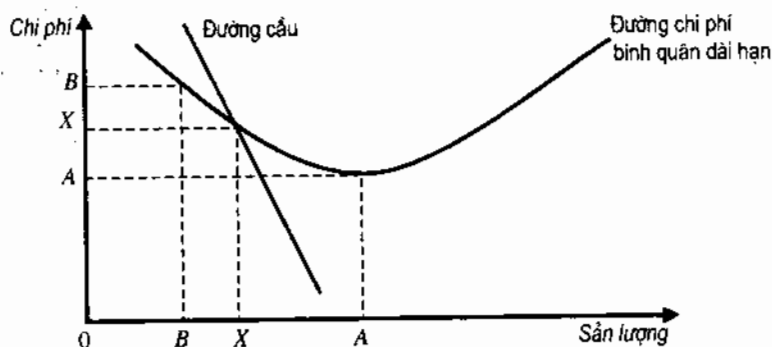
hiệu quả kỹ thuật (technical efficiency) Phương diện của quá trình sản xuất. Nó biểu thị dưới dạng hiện vật cách kết hợp các đầu vào nhân tố tốt nhất để sản xuất ra một mức sản lượng nhất định.

hiệu quả phân bổ (allocative efficiency) Khái niệm nhấn mạnh một phương diện hoạt động của thị trường là phân bổ tối ưu nguồn lực khan hiếm cho các mục đích sử dụng khác nhau, nhằm sản xuất ra cơ cấu hàng hoá và dịch vụ phù hợp nhất với nhu cầu tiêu dùng. Hiệu quả phân bổ đạt được khi tất cả các loại giá thị trường và lợi nhuận đều phù hợp với chi phí nguồn lực thực tế cho việc cung ứng hàng hoá và dịch vụ. Cụ thể, phúc lợi của người tiêu dùng đạt mức tối ưu khi đối với mọi sản phẩm, giá cả đều bằng chi phí nguồn lực thực tế thấp nhất của chúng, bao gồm cả lợi nhuận bình thường thường cho người sản xuất. Những giá cả như vậy chỉ tồn tại trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo. Vì vậy, tất cả các cấu trúc thị trường khác, chẳng hạn thị trường độc quyền, đều bị coi là không đạt được hiệu quả phân bổ.

Vì chi phí thực tế thấp nhất ở đây chính là chi phí cơ hội thấp nhất của các đầu vào sử dụng để sản xuất ra cơ cấu sản lượng tối ưu, nên hiệu quả phân bổ đôi khi còn được gọi là hiệu quả kỹ thuật.

hiệu quả phân phối (*distributive efficiency*) Phương diện trong hoạt động của thị trường nói lên hiệu quả của thị trường trong việc phân bổ sản lượng của nó từ nhà cung cấp tới người tiêu dùng. Chi phí phân phối bao gồm chi phí vận chuyển, bảo quản và bốc dỡ hàng hoá cộng với lãi gộp của nhà phân phối. Ngoài ra, nhà cung cấp còn phải chịu chi phí quảng cáo và những chi phí khác để phân biệt sản phẩm, nhằm tạo ra và duy trì nhu cầu về sản phẩm của họ. Hiệu quả phân phối tối ưu đạt được khi chi phí phân phối hiện vật được tối thiểu hoá và chi phí bán hàng được duy trì ở mức tối thiểu cần thiết nhằm duy trì nhu cầu thị trường.

hiệu quả quần tụ (*agglomeration economies*) Khả năng tiết kiệm chi phí khi các doanh nghiệp có địa điểm ở gần nhau. Có thể lấy nhiều ví dụ về hiệu quả quần tụ như: khi các cửa hàng bán lẻ ở gần nhau, người tiêu dùng không phải đi xa để so sánh giá cả, người bán và người mua có thể sử dụng hệ thống thông tin một cách có hiệu quả hơn, giảm chi phí chuyển chở, chi phí mua sắm khi các xí nghiệp thuộc các khâu khác nhau nằm kế nhau.



Hình 64. Hiệu quả sản xuất. Trong hình trên, chúng ta giả định đường chi phí bình quân dài hạn hình chữ U và quy mô nhà máy bằng OA . Nếu nhu cầu thị trường bằng OA và doanh nghiệp sản xuất mức sản lượng bằng OA , nó sẽ đạt mức chi phí thấp nhất: khoảng OA trên trục chi phí thấp hơn OB và OX . Ngược lại, nếu quy mô nhà máy bằng

OB, thì doanh nghiệp có quy mô không tối ưu và mức chi phí cao hơn mức có thể đạt được nếu tăng quy mô nhà máy; còn trong trường hợp nhu cầu thị trường quá thấp (tức thấp hơn mức cung dài hạn *OA*), thì công suất nhà máy không được tận dụng hết và chi phí còn ở mức cao hơn chi phí có thể đạt được nếu nhu cầu cao hơn.

hiệu quả quy mô lớn (*economies of scale*) Xem kinh tế quy mô.

hiệu quả sản xuất (*productive efficiency*) Khái niệm biểu thị hiệu quả của một thị trường trong việc sản xuất ra sản phẩm với chi phí dài hạn thấp nhất bằng công nghệ hiện có. Hiệu quả sản xuất đạt được khi sản lượng được sản xuất trong các nhà máy có quy mô tối ưu và có sự cân bằng dài hạn giữa cung và cầu của thị trường. Xem hình 64.

hiệu quả tăng trưởng (*economies of growth*) Những lợi thế mà một doanh nghiệp hay một nước tăng trưởng thu được nhờ sự tăng trưởng kinh tế trong hiện tại hay quá khứ. Người ta có thể chứng minh rằng khi tăng trưởng bằng hoặc thấp hơn một tỷ lệ nhất định, các doanh nghiệp tăng trưởng có những lợi thế so với trạng thái ổn định. Nhìn chung, người ta cho rằng nguồn gốc của hiệu quả tăng trưởng là ở chỗ nó thu hút và duy trì bộ phận quản lý có chất lượng cao. Đây là chức năng tích cực của tăng trưởng. Ngoài ra, tuổi bình quân của khối lượng tư bản ở các doanh nghiệp tăng trưởng thấp hơn những doanh nghiệp có tốc độ tăng trưởng bằng 0. Vì vậy, chúng ta có thể dự kiến tại một khoảng biến thiên nào đó của tốc độ tăng trưởng, sẽ tồn tại mối liên hệ tương quan thuận giữa năng suất, hiệu quả kinh doanh và tăng trưởng.

hiệu quả thị trường (*market performance*) Hiệu quả của các thị trường trong việc phân bổ và sử dụng nguồn lực khan hiếm để tạo ra hàng hoá và dịch vụ nhằm đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng. Nói cách khác, khái niệm này hàm ý thị trường hoạt động tốt tới mức nào trong việc tối ưu hoá phúc lợi kinh tế.

Người ta thường nêu ra 5 tiêu chuẩn về hiệu quả thị trường: (1) hiệu quả sản xuất, (2) hiệu quả phân phối, (3) hiệu quả phân bổ, (4) tiến bộ công nghệ và (5) hiệu quả (hay chất lượng) sản phẩm. Những tiêu chuẩn này được dùng để đánh giá khả năng của thị trường trong việc sản xuất và phân phối những sản phẩm hiện có với chi phí thấp nhất và giá bán cho người tiêu dùng phù hợp với mức chi phí này. Hiểu theo nghĩa năng động, hiệu quả thị trường còn có thể được đánh giá bằng việc các doanh nghiệp có vận dụng phương pháp sản xuất, phân phối

mới làm giảm chi phí và chất lượng sản phẩm có được cải thiện theo thời gian hay không.

Trong lý thuyết về thị trường, hiệu quả thị trường được xác định bởi sự tương tác giữa cấu trúc thị trường và cách ứng xử thị trường; và ngược lại, hiệu quả thị trường cũng tác động tới cấu trúc thị trường và cách ứng xử thị trường.

hiệu ứng Averch-Johnson (*Averch-Johnson Effect*) Khái niệm dùng để chỉ phản ứng tối đa hoá lợi nhuận của công ty bị chính phủ kiểm soát. Khi phải chấp nhận tỷ lệ lợi nhuận mà chính phủ quy định, công ty bị kiểm soát có động cơ chọn một cơ cấu đầu vào sử dụng nhiều vốn hơn trường hợp không phải chấp nhận tỷ suất lợi nhuận này.

hiệu ứng cuốn theo (*bandwagon effects*) Khái niệm mô tả tình huống khi giá cả giảm, nhu cầu của một số người tăng lên, sau đó những người khác "bắt chước" phản ứng của họ và tăng nhu cầu của mình lên. Nếu hiệu ứng này tồn tại, đường cầu của thị trường không phải chỉ là tổng các đường cầu cá nhân, mà dịch xa ra hơn, nhu cầu lớn hơn mức dự kiến khi mọi người bị việc mua hàng của người khác "cuốn theo".

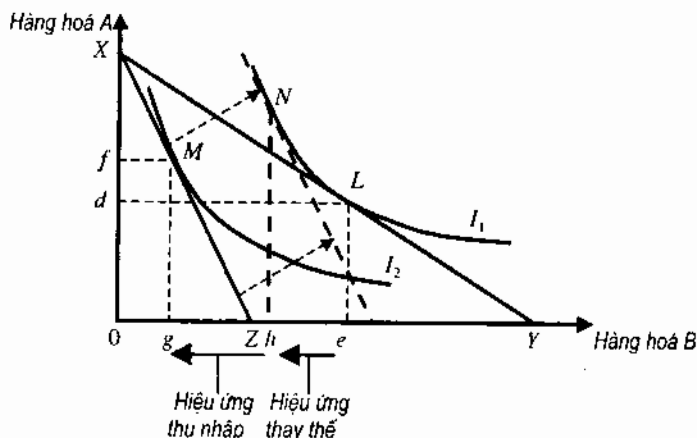
hiệu ứng đe dọa (*threat effect*) Quan điểm cho rằng những người chủ có công nhân chưa gia nhập công đoàn thường trả mức lương bằng hoặc gần bằng mức lương mà công đoàn (ở các doanh nghiệp khác) yêu cầu để ngăn cản công nhân gia nhập công đoàn. Nếu giả thuyết này đúng, thì mối quan hệ nhân quả trong lạm phát tiền lương phải bắt đầu từ khu vực có công đoàn, sau đó mới chuyển sang khu vực không có công đoàn.

hiệu ứng đường J (*J-curve effect*) Xu hướng ban đầu cán cân thanh toán bị thâm hụt nhiều hơn, sau đó mới chuyển sang thặng dư khi một nước phá giá đồng tiền của mình. Nguyên nhân dẫn tới tình hình này là quá trình điều chỉnh hoàn toàn của lượng hàng trao đổi có độ trễ thời gian. Vì giá xuất khẩu giảm và giá nhập khẩu tăng ngay sau khi phá giá, cho nên kim ngạch xuất khẩu giảm và kim ngạch nhập khẩu tăng, làm cho cán cân thanh toán bị thâm hụt nhiều hơn (phần đi xuống của đường J). Theo thời gian, giá xuất khẩu thấp hơn làm tăng nhu cầu của người nước ngoài về hàng hoá sản xuất trong nước và kim ngạch xuất khẩu tăng. Đồng thời giá hàng nhập khẩu cao hơn làm giảm nhu cầu trong nước về hàng nhập khẩu. Tác động tổng hợp của hai yếu tố này dẫn tới sự cải thiện cán cân thanh toán (phần đi lên của đường J).

hiệu ứng Fisher (Fisher effect) Phương trình do Fisher đưa ra trong đó lãi suất của một trái phiếu được biểu thị bằng tổng của lãi suất thực tế và tỷ lệ lạm phát dự kiến (còn gọi là kỳ vọng về lạm phát) xảy ra trong thời kỳ tồn tại của trái phiếu. Cụ thể, phương trình có dạng:

$$i = r + \pi$$

trong đó i là lãi suất danh nghĩa, r là lãi suất thực tế và π là kỳ vọng về lạm phát. Nói một cách đơn giản, lãi suất mà người đi vay trả cho người cho vay phải bao hàm yếu tố bồi thường cho người cho vay để bù lại phần giảm sút giá trị đồng tiền khi món nợ được hoàn trả. Hiệu ứng Fisher hàm ý có mối quan hệ theo tỷ lệ 1:1 giữa lạm phát và lãi suất danh nghĩa. Chẳng hạn nếu tỷ lệ lạm phát của một năm nào đó tăng thêm 5%, thì lãi suất danh nghĩa sẽ tăng thêm 5%.



Hình 65. Hiệu ứng giá cả. Khi giá hàng hoá tăng, lượng cầu về nó sẽ giảm, chẳng hạn từ Oe xuống chỉ còn bằng Og . Hiệu ứng giá cả này có thể tách thành hiệu ứng thay thế ($=he$) và hiệu ứng thu nhập (gh)

hiệu ứng Fisher quốc tế (international Fisher effect) Tình huống trong đó mức chênh lệch lãi suất danh nghĩa giữa các nước phản ánh tốc độ thay đổi dự kiến của tỷ giá hối đoái giữa các đồng tiền của họ. Chẳng hạn nếu các nhà đầu tư Anh dự kiến rằng đồng đô la Mỹ sẽ tăng giá 5%/năm so với đồng bảng Anh, thì để bù lại mức thay đổi dự kiến của tỷ giá giữa hai nước, họ sẵn sàng chấp nhận mức lãi suất của các chứng khoán tài chính bằng đô la thấp hơn 5%/năm so với lãi suất của các chứng khoán tương đương bằng đồng bảng. Nếu hiệu ứng Fisher

quốc tế đúng, thì đúng trên quan điểm của người đi vay, chi phí của các khoản vay tương đương bằng những đồng tiền khác nhau sẽ hoàn toàn như nhau, cho dù lãi suất là bao nhiêu.

Hiệu ứng Fisher quốc tế có thể so sánh với hiệu ứng Fisher trong nước mà trong đó lãi suất danh nghĩa phản ánh lãi suất thực tế và tốc độ thay đổi dự kiến của giá cả (tức tỷ lệ lạm phát). Vì vậy, cái tương đương với lạm phát trên phạm vi quốc tế là mức thay đổi của tỷ giá hối đoái.

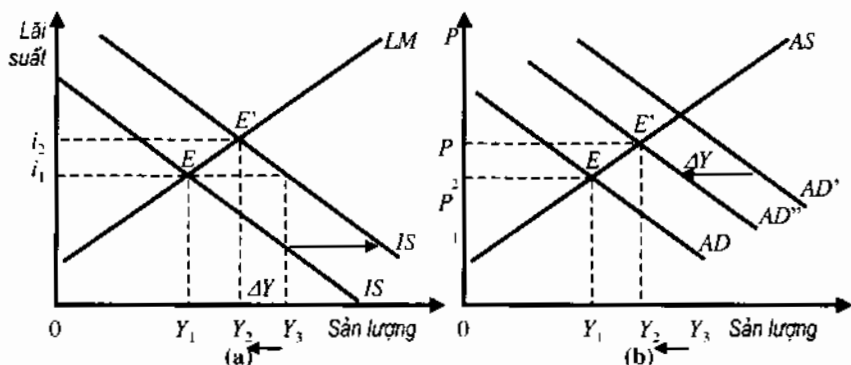
hiệu ứng giá cả (*price effect*) Ảnh hưởng do sự thay đổi giá cả đối với lượng cầu về một hàng hoá gây ra. Xem hình 65.

hiệu ứng lấn át (*crowding out effect*) Sự suy giảm chi tiêu cho đầu tư của khu vực tư nhân khi chính phủ tăng chi tiêu. Hiện tượng này diễn ra như sau. Khi chính phủ tăng chi tiêu, sản lượng và thu nhập quốc dân sẽ tăng, dẫn tới nhu cầu về tiền tăng. Khi nhu cầu về tiền tăng, lãi suất cân bằng sẽ tăng và điều này dẫn tới sự giảm sút của chi tiêu cho đầu tư, vì đầu tư chịu ảnh hưởng của lãi suất. Chúng ta có thể minh hoạ cho hiệu ứng lấn át bằng mô hình *IS-LM* và mô hình *AD-AS*.

Mô hình *IS-LM* trong hình 66a cho thấy khi chính phủ tăng chi tiêu một lượng bằng ΔG , đường *IS* sẽ dịch chuyển tới *IS'*. Sự dịch chuyển này làm cho sản lượng tăng từ Y_1 lên Y_3 nếu lãi suất không tăng. Nhưng do lãi suất tăng từ i_1 lên i_2 , nên sản lượng chỉ tăng tới Y_2 . Mức tăng thấp hơn này có nguyên nhân ở sự suy giảm đầu tư của tư nhân vì đầu tư tư nhân phụ thuộc vào lãi suất. Nếu hàm đầu tư có dạng $I = I - bi$, trong đó b là độ nhạy cảm của nhu cầu đầu tư đối với lãi suất, chúng ta dễ dàng tính được mức giảm đầu tư ($\Delta I = -b\Delta i$) và mức giảm sản lượng do mức giảm đầu tư gây ra ($\Delta Y = -\alpha b\Delta i$, với α là nhân tử chi tiêu cho đầu tư). Chú ý rằng nếu đường *LM* thẳng đứng, chúng ta sẽ có sự lấn át hoàn toàn (mức giảm chi tiêu của khu vực tư nhân đúng bằng mức tăng chi tiêu của chính phủ); ngược lại, nếu đường *LM* nằm ngang (lãi suất không tăng), sẽ không có sự lấn át hay quy mô lấn át bằng 0.

Trong mô hình *AD-AS* (hình 66b), ban đầu sự gia tăng chi tiêu của chính phủ làm cho đường tổng cầu dịch chuyển từ *AD* tới *AD'*, nhưng do có sự lấn át (chi tiêu cho đầu tư giảm), đường tổng cầu dịch chuyển ngược lại tới *AD''*. Cần chú ý rằng trong mô hình này, mức giảm sản lượng lớn hơn vì ngoài hiệu ứng lấn át do sự gia tăng của lãi suất, còn có hiệu ứng lấn át do sự gia tăng của giá cả.

Hiệu ứng lần át thực chất là sự "hấp thụ" nguồn lực quá nhiều của khu vực chính phủ, làm cho khu vực tư nhân có ít nguồn lực hơn để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng, đầu tư và xuất khẩu. Vì vậy, hiệu ứng lần át không xuất hiện nếu khối lượng nguồn lực của nền kinh tế không bị giới hạn hoặc chưa tận dụng hết. Nhận định này cho thấy hiệu ứng lần át chỉ xảy ra khi nền kinh tế trong nước không thể sử dụng nguồn lực của nước ngoài và/hoặc đã đạt trạng thái toàn dụng.



Hình 66. Hiệu ứng lần át. (a) Hiệu ứng lần át trong mô hình IS-LM. (b) Hiệu ứng lần át trong mô hình AD-AS.

hiệu ứng Pigou (Pigou effect) Xem hiệu ứng số dư thực tế.

hiệu ứng răng cóc (ratchet effect) Tác động tương tự như những bánh xe răng cóc của máy cơ học, trong đó khi máy đã chuyển sang một răng mới, nó sẽ không quay trở lại.

Hiệu ứng răng cóc tồn tại trong nhiều lĩnh vực của kinh tế học, đáng chú ý nhất là trong tiêu dùng, lạm phát và tiền lương. Ví dụ trong tiêu dùng, người ta cho rằng khi thu nhập của hộ gia đình giảm, họ tìm mọi cách để duy trì tiêu dùng ở mức cao nhất trước đó. Điều này hàm ý người ta phải sử dụng tiền tiết kiệm hoặc vay nợ để duy trì mức chi tiêu cho tiêu dùng trước đây. Khi thu nhập tăng trở lại, các hộ gia đình sẽ tiến tới mức tiêu dùng cao hơn. Vì vậy, hàm tiêu dùng được coi là không thể đảo ngược.

hiệu ứng số dư thực tế hay hiệu ứng Pigou (real balance effect or Pigou effect) Tác động của sự gia tăng giá trị thực tế của số tiền mà mọi người nắm giữ tới tổng cầu. Giả sử tiền lương và giá cả hoàn toàn linh hoạt cả lên phía trên và xuống phía dưới trong nền kinh tế hoạt động ở

dưới mức toàn dụng lao động. Sự giảm sút của tiền lương và giá cả làm tăng giá trị thực tế của của cải mà khu vực hộ gia đình đang nắm giữ. Để hiểu được nhận định này, chúng ta chia của cải của hộ gia đình thành hai loại: các tài sản hiện vật và tiền (và ngược với chúng là các khoản nợ hay còn gọi là của cải âm). Giá trị danh nghĩa của những tài sản hiện vật như đất đai và hàng tiêu dùng lâu bền giảm xuống cùng với sự giảm giá của những hàng hoá khác, do vậy giá trị thực tế của chúng không thay đổi. Nhưng đối với bộ phận của cải được nắm giữ dưới dạng tiền, sự giảm giá hàng hoá và dịch vụ sẽ làm tăng sức mua của tiền, qua đó làm tăng giá trị của cải thực tế của hộ gia đình, dẫn tới sự gia tăng tiêu dùng.

Nếu hiệu ứng Pigou xảy ra vào thời điểm nền kinh tế đạt mức toàn dụng, sự gia tăng giá trị thực tế của của cải bằng tiền sẽ dẫn đến nhu cầu tiêu dùng cao hơn. Nhu cầu này có thể không được thỏa mãn vì nền kinh tế đã hoạt động ở mức toàn dụng. Do vậy, giá cả sẽ tiếp tục tăng cho đến khi số dư thực tế bằng tiền được khôi phục lại ở mức ban đầu.

Hiệu ứng Pigou chủ yếu có tác dụng về mặt lý thuyết, vì công đoàn chống lại bất kỳ sự cắt giảm mức lương danh nghĩa nào và ít nhất cũng tìm cách duy trì mức lương thực tế như cũ. Trừ trường hợp đặc biệt bị ràng buộc bởi COLA (điều kiện điều chỉnh chỉ số giá sinh hoạt, áp dụng chỉ số trượt giá), tiền lương được quy định cho một thời kỳ đủ dài và không thể điều chỉnh khi có những thay đổi về giá cả). Ít khi người chủ đồng ý tăng lương chỉ vì giá cả tăng, trừ trường hợp ngoại lệ nêu trên, và ít người lao động chấp nhận cắt giảm tiền lương chỉ vì giá giảm xuống như Keynes nhận định. Việc duy trì trạng thái toàn dụng mà không gây ra lạm phát nhờ tiền lương thực tế ổn định có vẻ chỉ là một hy vọng hảo huyền mà thôi.

hiệu ứng thay thế (*substitution effect*) Sự thay thế một sản phẩm bằng sản phẩm khác do có sự thay đổi trong giá tương đối của chúng. Thông thường sự giảm giá của một sản phẩm làm tăng nhu cầu về nó. Một phần của sự gia tăng này là do hiệu ứng thay thế gây ra. Nếu giá mặt hàng X giảm và các hàng hoá khác không thay đổi, thì mặt hàng này sẽ trở nên hấp dẫn hơn và người tiêu dùng tìm cách thay thế các mặt hàng khác bây giờ đã trở nên đắt hơn một cách tương đối so với mặt hàng X. Cùng với hiệu ứng thu nhập, hiệu ứng thay thế giúp chúng ta lý giải tại sao đường cầu lại dốc xuống.

hiệu ứng thu hút (*backwash effects*) Hiệu ứng này xuất hiện khi sự tăng trưởng kinh tế trong một khu vực ảnh hưởng tiêu cực đối với sự tăng trưởng của các khu vực khác. Nó chủ yếu biểu hiện ở các luồng di chuyển nhân tố sản xuất (thường là lao động và tư bản) từ các khu vực lân cận có tốc độ tăng trưởng thấp sang khu vực trung tâm có tốc độ tăng trưởng cao, dẫn đến sự chênh lệch ngày càng lớn về trình độ phát triển giữa các vùng, khu vực địa lý trong nền kinh tế. Nguyên nhân ở đây là hiệu quả sản xuất cao hơn khi các hoạt động sản xuất quần tụ với nhau và vì vậy khu vực có lợi thế ban đầu sẽ thu hút nhân tố sản xuất ở các khu vực khác về phía nó.

hiệu ứng thu nhập (*income effect*) Sự thay đổi thu nhập thực tế của người tiêu dùng do có sự biến động của giá hàng hoá. Sự giảm giá hàng hoá thường dẫn tới lượng cầu về nó cao hơn. Một phần mức tăng này có nguyên nhân ở hiệu ứng thu nhập, tức tác động của sự gia tăng sức mua khi giá cả giảm. Giả sử người tiêu dùng có thu nhập bằng tiền là 100 nghìn đồng và giá hàng hoá X là 10 nghìn đồng, anh ta có thể mua được 10 đơn vị hàng hoá X. Nếu giá cả giảm xuống chỉ còn 5 nghìn đồng, anh ta có thể mua 10 đơn vị hàng hoá X chỉ với 50 nghìn đồng. Bây giờ người tiêu dùng còn lại 50 nghìn đồng để mua thêm hàng hoá X và các hàng hoá khác. Hiệu ứng thu nhập cùng với hiệu ứng thay thế góp phần lý giải tại sao đường cầu lại dốc xuống.

hiệu ứng tiếp cận (*availability effects*) Ảnh hưởng do những thay đổi của lượng tín dụng có thể nhận được (tiếp cận) gây ra, khác với những ảnh hưởng do giá cả (tức lãi suất) gây ra. Ảnh hưởng này xuất hiện khi những lý do thể chế hay các trục trặc khác trên thị trường vốn mà người ta buộc phải điều tiết khả năng nhận được tín dụng bằng các công cụ phi giá cả (ví dụ các ngân hàng hạn chế cho vay bằng cách định mức tín dụng). Cơ quan hữu trách về tiền tệ có thể sử dụng các yếu tố thể chế để tác động vào điều kiện cho vay trong các khu vực quan trọng của thị trường vốn.

hiệu ứng Veblen (*Veblen effect*) Lý thuyết về tiêu dùng cho rằng người tiêu dùng có thể có đường cầu đi lên do họ có *nhu cầu phô trương*. Đường cầu dốc lên hàm ý lượng cầu tăng khi giá cả tăng.

hình thành tư bản (*capital formation*) Phần đầu tư ròng, bổ sung thêm vào khối lượng tư bản sau khi đã trừ phần đầu tư thay thế (bằng mức tiêu hao tư bản). Người ta còn gọi quá trình hình thành tư bản là tích lũy tư bản.

hoà giải, sự (*conciliation*) Sự can thiệp của bên thứ ba độc lập và không thiên vị vào một cuộc tranh chấp công nghiệp theo yêu cầu của các bên tranh chấp, làm cho quan điểm của các bên xích lại gần nhau.

hoảng loạn ngân hàng, tình trạng (*banking panics*) Tình trạng mọi người đổ xô đến ngân hàng rút tiền ra khi mất niềm tin vào một hay nhiều ngân hàng. Tình trạng hoảng loạn ngân hàng làm cho nhiều ngân hàng sụp đổ, bất kể đó là ngân hàng quản lý tốt hay quản lý tồi. Hiện nay tình trạng hoảng loạn ngân hàng ít xảy ra, vì ngân hàng trung ương tuyên bố sẽ cho các ngân hàng vay lượng tiền không hạn chế để trả cho khách hàng nếu tình trạng hoảng loạn ngân hàng xảy ra.

hoãn nợ hay khoan nợ, sự, biện pháp (*moratorium*) Việc dừng thanh toán nợ (vốn gốc và/hoặc lãi suất) trong một khoảng thời gian nhất định, chẳng hạn việc chính phủ các nước tiên tiến hay ngân hàng tư nhân tạm thời *khoan nợ* cho các nước đang phát triển khi họ gặp phải những khó khăn nghiêm trọng về cán cân thanh toán. Khái niệm này cũng áp dụng cho các trường hợp ngân hàng chấp nhận cho người sản xuất, thương nhân tạm dừng thanh toán nợ khi có sự sụt giảm của giá cả hay thiên tai.

hoạt động kinh tế phi thị trường (*nonmarket economic activity*) Khái niệm dùng để chỉ các hoạt động kinh tế về cơ bản là hợp pháp, nhưng không được ghi chép và tổng hợp trong các tài khoản thu nhập quốc dân của một nước. Một số lao động và các đầu vào khác sử dụng trong các hoạt động không được trả tiền cho công việc đã làm và vì vậy không được ghi chép. Những ví dụ về loại hoạt động này là nấu nướng trong gia đình, việc làm vệ sinh nhà ở của các bà nội trợ, hoạt động từ thiện không được trả tiền của các tổ chức tình nguyện v.v... Chúng không được ghi chép và tổng hợp vì không tạo ra các luồng thu nhập tương ứng. Việc bỏ qua các hoạt động này gây ra những khó khăn cho sự so sánh quốc tế đối với các chỉ tiêu về tổng thu nhập quốc dân, ít nhất là vì khu vực nông thôn có xu hướng tự cung tự cấp nhiều hơn, trong khi khu vực thành thị có xu hướng mua mọi thứ mà họ cần.

hộ gia đình (*household*) Nhóm cá nhân có quá trình ra quyết định gắn bó với nhau. Trong hệ thống kinh tế, hộ gia đình thực hiện một số chức năng quan trọng. Một mặt, hộ gia đình nhập thị trường với tư cách người

mua hoặc người tiêu dùng hàng hoá và dịch vụ do khu vực doanh nghiệp sản xuất ra (*chức năng tiêu dùng*). Mặt khác, họ nắm giữ và cung ứng các đầu vào nhân tố cho khu vực doanh nghiệp để khu vực này sản xuất ra hàng hoá và dịch vụ (*nắm giữ của cải và cung ứng nhân tố sản xuất* - bao gồm tư bản, lao động, đất đai và năng lực kinh doanh). Việc cung ứng các nhân tố sản xuất đem lại cho họ thu nhập và họ sử dụng thu nhập này vào mục đích tiêu dùng, *nộp thuế và tiết kiệm*. Các hoạt động kinh tế của khu vực hộ gia đình đều nhằm thực hiện bốn chức năng này.

Khái niệm hộ gia đình hay khu vực hộ gia đình chủ yếu được sử dụng trong phân tích kinh tế vĩ mô, còn trong phân tích kinh tế vi mô, người ta thường sử dụng khái niệm *người tiêu dùng*.

hối đoái (*exchange*) Công cụ để thanh toán tiền mua hàng hoá và dịch vụ trên một thị trường.

hối phiếu (*bill*) Công cụ vay nợ ngắn hạn mang hình thức một văn bản yêu cầu người phát hành hối phiếu (con nợ) trả cho người hưởng hối phiếu (chủ nợ) số tiền nhất định vào một thời điểm nhất định hay phải trả ngay khi nhận được hối phiếu, tức phải trả tiền cho người hưởng hối phiếu khi anh ta yêu cầu. Một khi đã được chấp nhận (người chấp nhận có thể là ngân hàng chấp nhận) và "ký hậu" (tức người chấp nhận ký vào mặt sau hối phiếu), hối phiếu trở nên có khả năng thương lượng và có thể đem chiết khấu (tức đem bán với giá thấp hơn mệnh giá của nó) với lãi suất phản ánh lãi suất ngắn hạn trên thị trường. Thông thường, hối phiếu có thời hạn cao nhất là 6 tháng và trước đây được sử dụng nhiều để tài trợ cho thương mại (đặc biệt trong thời kỳ chuyên chở hàng hoá) và nhu cầu về vốn luân chuyển của ngành công nghiệp và nông nghiệp. "Hối phiếu nội địa" là hối phiếu được phát hành để tài trợ cho hoạt động kinh doanh trong nước; "hối phiếu nước ngoài" hay hối phiếu thương mại được phát hành trong quá trình thực hiện các giao dịch ngoại thương. Hối phiếu nội địa phần lớn đã được thay thế bằng tiền vay ngân hàng hay tín dụng thương mại; nhưng hiện nay nó vẫn tồn tại ở Anh, ban đầu là để tài trợ cho các hợp đồng thuê mua, sau đó được các công ty lớn sử dụng làm phương tiện gọi vốn phục vụ cho những mục đích chung. Ở Mỹ, các công ty lớn thường xuyên sử

dụng "chứng phiếu" ngắn hạn, thực ra là hối phiếu, để đáp ứng nhu cầu tài chính chung của họ. Một loại hối phiếu quan trọng khác là tín phiếu kho bạc do chính phủ phát hành để vay nợ ngắn hạn.

hối phiếu chấp nhận (*acceptance*) Khái niệm thường được dùng để chỉ những hối phiếu đã được chấp nhận và trao đổi trên thị trường thứ cấp ở các trung tâm tài chính lớn.

hối phiếu ngân hàng (*bank bill*) Hối phiếu đã được ngân hàng chấp nhận. Theo truyền thống trên thị trường hối phiếu Luân Đôn, hối phiếu được chấp nhận bởi ngân hàng chấp nhận, ngân hàng thanh toán hay một nhóm các ngân hàng. Khi chấp nhận hối phiếu, thực chất họ đã cung cấp tín dụng cho người có hối phiếu và vì vậy phải thanh toán nó khi đến hạn. Do uy tín của ngân hàng chấp nhận, những hối phiếu như thế có thể đem chiết khấu trên thị trường Luân Đôn với tỷ lệ chiết khấu thuận lợi nhất. Ngoài ra, vì chúng được Ngân hàng Anh thừa nhận, nên có thể sử dụng để vay tiền ở Ngân hàng Anh.

hối phiếu ngoại thương (*bill of exchange*) Loại hối phiếu được phát hành để tài trợ cho các giao dịch ngoại thương.

hối phiếu thương mại (*commercial bill*) Loại hối phiếu được phát hành để tài trợ cho ngoại thương hoặc các hoạt động sản xuất và thương mại khác. Nó được sử dụng để phân biệt với hối phiếu kho bạc (tức tín phiếu kho bạc) và hối phiếu địa phương (tức tín phiếu địa phương) là những công cụ phục vụ cho các hoạt động tài chính của nhà nước.

hội đồng giám đốc hay hội đồng quản trị (*board of directors or board of management*) Nhóm người chịu trách nhiệm trước hội đồng cổ đông về việc quản lý công ty cổ phần. Hội đồng giám đốc họp định kỳ để quyết định những vấn đề lớn của công ty, chẳng hạn bổ nhiệm những cán bộ quản lý chủ chốt. Những người nắm cổ phần thông thường bầu ra các giám đốc tại đại hội cổ đông hàng năm của công ty.

Hội đồng Tiền lương Nông nghiệp (*Agricultural Wages Boards*) Các cơ quan nhà nước chịu trách nhiệm quy định tiền lương tối thiểu trả cho công nhân nông nghiệp ở Anh.

Hội đồng Tiêu chuẩn Kế toán Tài chính (*Financial Accounting Standard Board - FASB*) Tổ chức độc lập ở Mỹ được thành lập để soạn thảo và duy trì những nguyên tắc kế toán thống nhất.

Hội nghị Brúcxen (*Brussels Conference*) Hội nghị tiền tệ quốc tế họp ở Brúcxen vào năm 1920 theo sáng kiến của Liên đoàn các Quốc gia để giải quyết vấn đề ổn định tỷ giá hối đoái. Hội nghị này đã khuyến nghị thành lập một tổ chức quốc tế để hỗ trợ cho các nước yếu kém về tài chính, cho Phòng thanh toán Quốc tế và cho việc thành lập ngân hàng trung ương ở các nước nhằm mục đích duy trì sự ổn định tiền tệ quốc tế.

hội nghị hàng năm (*annual meeting*) Hội nghị cổ đông hàng năm của một công ty theo đòi hỏi của luật pháp. Nó được tổ chức với mục đích cho phép cổ đông thảo luận bản báo cáo hàng năm của công ty, bầu các giám đốc và phê chuẩn mức phân chia cổ tức do các giám đốc khuyến nghị. Ở các nước tiên tiến, nhiều người không tham dự đại hội cổ đông và các giám đốc ít khi không được bầu lại do nhiều phiếu đại diện bỏ cho họ.

Hội nghị về Thương mại và Phát triển Liên hợp quốc - UNCTAD (*United Nations Conference on Trade and Development*) Tổ chức đa quốc gia được thành lập năm 1965 để đại diện cho lợi ích kinh tế của các nước đang phát triển và thúc đẩy việc thực hiện những ý tưởng về một trật tự kinh tế thế giới mới. Hoạt động chính của UNCTAD là tổ chức nhiều cuộc hội nghị, bốn năm một lần, tập trung vào ba lĩnh vực mà các nước đang phát triển đặc biệt quan tâm:

(a) **Xuất khẩu sản phẩm chế biến.** UNCTAD tìm cách thương lượng về việc mở cửa thị trường của các nước phát triển để các nước đang phát triển có thể xuất khẩu sản phẩm chế biến sang các nước này mà không phải chịu thuế quan và hạn ngạch. Mục tiêu ở đây là đạt được những nhượng bộ rộng rãi hơn so với Hiệp định chung về Mậu dịch và Thuế quan.

(b) **Xuất khẩu nguyên liệu.** UNCTAD góp phần thúc đẩy sự mở rộng các hiệp định về hàng hoá quốc tế nhằm ổn định giá xuất khẩu của sản phẩm sơ chế với mục đích giúp các nước đang phát triển có được nguồn thu ngoại tệ và thu nhập ổn định.

(c) **Viện trợ kinh tế.** UNCTAD tìm cách đảm bảo nguồn tài chính lớn hơn để hỗ trợ cho các nước đang phát triển và hối thúc các nước phát triển chuyển giao công nghệ cho các nước đang phát triển.

Cho đến nay, UNCTAD chỉ đạt được một phần rất nhỏ trong mục tiêu của mình, chủ yếu là vì các nước phát triển không sẵn sàng ủng hộ toàn diện các sáng kiến của UNCTAD, đặc biệt từ khi tình hình kinh tế trở nên khó khăn sau cú sốc giá dầu vào năm 1973.

hội nhập thương mại (*trade integration*) Việc tạo ra khu vực mậu dịch tự do giữa một số nước với mục đích thu được các mối lợi từ chuyên môn hoá quốc tế. Có bốn hình thức hội nhập thương mại chủ yếu, từ hình thức hiệp hội lỏng lẻo của các đối tác kinh doanh cho đến hình thức một số quốc gia hoàn toàn hội nhập với nhau:

(a) *Khu vực mậu dịch tự do*, trong đó các thành viên huỷ bỏ hàng rào thương mại giữa họ với nhau, nhưng tiếp tục duy trì hàng rào thương mại với các nước không phải thành viên.

(b) *Liên minh thuế quan*, trong đó các thành viên huỷ bỏ hàng rào thương mại giữa họ với nhau và thiết lập hàng rào thương mại thống nhất với các nước không phải thành viên, đặc biệt áp dụng hệ thống thuế quan đối ngoại thống nhất.

(c) *Thị trường chung*, là liên minh thuế quan cho phép cả lao động và nguồn vốn được tự do di chuyển qua biên giới quốc gia.

(d) *Liên minh kinh tế*, là thị trường chung bao gồm cả việc đề ra mục tiêu chung cho các nước thành viên về phương diện tăng trưởng kinh tế, v.v... và tạo ra sự hài hoà về chính sách tài chính, tiền tệ và các chính sách khác.

hoạt động bất hợp pháp, khu vực (*illegal activities*) Những hoạt động kinh tế không được luật pháp thừa nhận (buôn lậu, trốn thuế). Các hoạt động này không được đưa vào các tài khoản thu nhập quốc dân của một nước.

hối đoái vàng, chế độ, bản vị (*gold exchange standard*) Một dạng của chế độ bản vị tiền vàng, trong đó một đồng tiền, ví dụ đô la Mỹ, được các nước sử dụng cùng với vàng để thanh toán những khoản thâm hụt cán cân thanh toán.

Hội đồng Cố vấn Kinh tế (*Council of Economic Advisers - CEA*) Cơ quan chấp hành của chính phủ Mỹ được thành lập năm 1946 với nhiệm vụ là cơ quan cố vấn chủ yếu về kinh tế cho Tổng thống Mỹ. Chức năng chủ yếu của nó là tiến hành các dự báo kinh tế vĩ mô phục vụ cho dự toán ngân sách và viết báo cáo kinh tế của Tổng thống - tài liệu thường được công bố vào tháng 2 và trình bày những nhận định về các

sự kiện kinh tế trong năm trước cũng như những biến cố lớn mà nền kinh tế phải đương đầu. Hội đồng thường có 3 thành viên là các nhà kinh tế có uy tín cao. Thành viên của Hội đồng và nhân viên của nó tham gia vào các cuộc hội thảo liên ngành, trong đó họ thường đại diện cho lợi ích toàn cục của nền kinh tế, chống lại lợi ích cục bộ của các bộ và cơ quan tương đương. Mặc dù quyền lực chính trị của nó không mạnh, nhưng trình độ chuyên môn cao về kinh tế cho phép nó có tiếng nói đáng kể trong quá trình hoạch định chính sách.

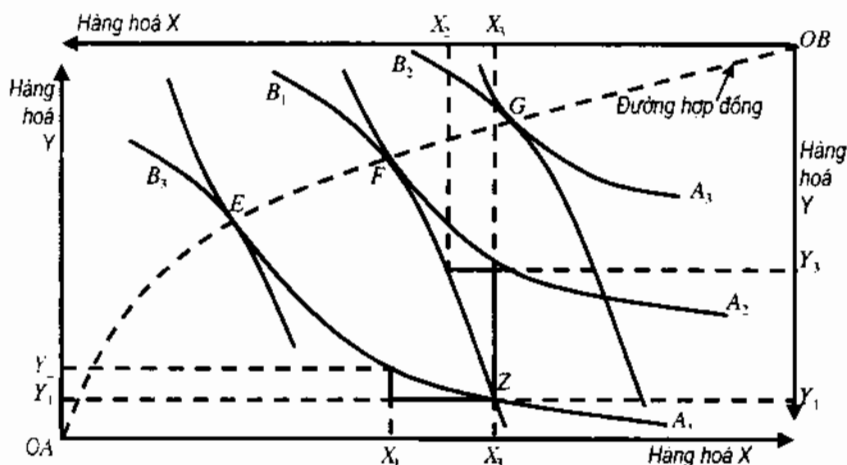
hỗn hợp khổng lồ hay công ty hỗn hợp (conglomerate) Doanh nghiệp bao gồm một công ty chính và nhiều công ty chi nhánh thuộc nhiều ngành khác nhau, thường không có liên hệ với nhau về mặt sản xuất cũng như thị trường. Công ty hỗn hợp thường là hậu quả của các biện pháp sáp nhập và thôn tính. Mặt hợp lý của loại hình công ty này là nó làm giảm rủi ro thông qua việc tập hợp các xí nghiệp thuộc nhiều ngành nghề khác nhau thành một tập đoàn. Một số công ty hỗn hợp được thành lập là nhờ sự sành sỏi của những doanh nhân có năng khiếu đặc biệt trong việc thôn tính những công ty có tài sản sử dụng chưa hết công suất hoặc vì một lý do nào đó mà có kết quả kinh doanh yếu kém.

hộp Edgeworth (Edgeworth box) Công cụ tư duy để phân tích những mối quan hệ có thể có giữa hai cá thể hoặc hai nước bằng cách sử dụng *lược đồ bàng quan*. Nó được thiết lập trên cơ sở sử dụng lược đồ bàng quan của hai cá nhân (A và B) về hai hàng hoá (X và Y) như trong hình 67. Sở thích của cá nhân A được biểu thị bằng 3 đường bàng quan A_1 , A_2 và A_3 , tương ứng với các mức thỏa mãn cao hơn khi chúng ta di chuyển ra xa gốc tọa độ OA . Sở thích của cá nhân B được biểu thị bằng 3 đường bàng quan B_1 , B_2 và B_3 , tương ứng với các mức thỏa mãn cao hơn khi chúng ta di chuyển ra xa gốc tọa độ OB . Cả hai sở thích của người tiêu dùng về hàng hoá X và Y đều được phản ánh bằng hệ số góc của các đường bàng quan và độ dốc tại bất kỳ điểm nào trên các đường này đều phản ánh tỉ lệ thay thế cận biên của X và Y .

Chỉ tại các điểm mà đường bàng quan của cá nhân A tiếp xúc đường bàng quan của cá nhân B (các điểm E , F , G trong hình 67), tỷ lệ thay thế cận biên của cá nhân A về X và Y mới bằng tỷ lệ thay thế cận biên của cá nhân B về X và Y , do đó nhận định của họ về giá trị tương đối

của hai hàng hoá mới giống nhau. Bắt đầu từ một điểm nào đó, ví dụ Z , cả hai người đều có thể thu lợi từ việc trao đổi với nhau. Tại điểm Z , cá nhân A có nhiều hàng hoá X và ít hàng hoá Y ; do đó A đánh giá Y cao hơn X và sẵn sàng từ bỏ nhiều hàng hoá X (X_1X_2) để nhận được một chút hàng hoá Y (Y_1Y_2). Đây là lý do tại sao đường bàng quan A_1 của A tương đối ít dốc tại điểm Z . Mặt khác tại điểm Z , cá nhân B có nhiều hàng hoá Y và ít hàng hoá X , do đó B đánh giá X cao và sẵn sàng từ bỏ nhiều hàng hoá Y (Y_1Y_2) để nhận được một chút hàng hoá X (X_2X_1). Đây là lý do tại sao đường bàng quan B_2 của B tương đối dốc tại điểm Z .

Hai tập hợp của những nhận định tương đối này về hàng hoá X và Y hứa hẹn khả năng trao đổi có lợi cho cả hai bên. Nếu A từ bỏ một phần hàng hoá X mà anh ta có nhiều và đánh giá thấp để lấy thêm một đơn vị hàng hoá Y mà anh ta có ít và đánh giá cao, anh ta có thể được lợi từ sự trao đổi này. Tương tự như vậy, nếu B từ bỏ một phần hàng hoá Y mà anh ta có nhiều và đánh giá thấp để lấy thêm một đơn vị hàng hoá X mà anh ta có ít và đánh giá cao, anh ta cũng có thể được lợi từ sự trao đổi. Hai người tiếp tục trao đổi X lấy Y và Y lấy X cho đến khi họ đạt được một điểm như điểm E hoặc F , nơi mà các đường bàng quan có cùng hệ số góc, do đó tỷ lệ thay thế cận biên của họ về hai hàng hoá giống nhau.



Hình 67. Hộp Edgeworth.

Đường hợp đồng hay đường chào bán trong hình 67 là đường nối tất cả các điểm như E , F và G lại với nhau - những điểm mà tại đó các đường bàng quan tiếp xúc với nhau - và nếu cá nhân A và B xuất phát từ điểm có kết hợp hàng hoá X và Y khác với điểm nằm trên đường hợp đồng, họ có động cơ để tái phân phối hàng hoá X và Y giữa họ với nhau thông qua trao đổi. Việc họ kết thúc tại điểm nào trên đường hợp đồng tùy thuộc vào sức mạnh và nghệ thuật thương lượng tương đối của họ. Nếu A mạnh hơn, họ có thể kết thúc ở điểm G , rất xa so với gốc tọa độ OA và anh ta nằm trên đường bàng quan cao A_3 , trong khi cá nhân B nằm trên đường bàng quan thấp B_1 , gần với gốc tọa độ của mình là OB . Ngược lại, nếu B mạnh hơn, họ có thể kết thúc ở điểm E , rất xa so với gốc tọa độ OB và anh ta nằm trên đường bàng quan cao B_3 , trong khi cá nhân A nằm trên đường bàng quan thấp A_1 , gần với gốc tọa độ của mình là OA .

hợp đồng chuyển giao (*transfer deed*) Nhìn chung đây là văn bản xác nhận việc chuyển quyền sở hữu chứng khoán một cách hợp pháp từ người bán cho người mua.

hợp đồng bán kèm (*tie-in sales*) Loại hợp đồng bán hàng có điều kiện hay ràng buộc, trong đó nhà cung cấp yêu cầu người mua sản phẩm A (*hàng ràng buộc*) phải mua thêm một hoặc nhiều sản phẩm khác (*hàng bị ràng buộc*) của nhà cung cấp. Giống như hợp đồng chỉ tiêu thụ sản phẩm của một nhà cung cấp, loại hợp đồng này hạn chế quyền tự do của người mua, không cho họ mua hàng hoá của các đối thủ cạnh tranh và bởi vậy hạn chế mức cạnh tranh thực tế.

hợp đồng cho thuê (*lease*) Hợp đồng hợp pháp theo đó người chủ một tài sản, chẳng hạn toà nhà hay cỗ máy, trao cho ai đó quyền sử dụng tài sản đó trong một khoảng thời gian nhất định để đổi lấy tiền thuê định kỳ.

hợp đồng cho thuê lại (*leaseback*) Thỏa thuận theo đó người chủ tài sản nhất trí bán tài sản cho một người hay công ty khác với điều kiện được thuê lại trong thời hạn nhất định với số tiền thuê nhất định. Việc cho thuê lại thường được tiến hành để các công ty sở hữu những tài sản có giá trị như đất đai có thể đổi lấy tiền để sử dụng vào các mục đích kinh doanh khác.

hợp đồng duy trì giá bán lẻ (*resale price maintenance*) Kiểu thỏa thuận hạn chế cạnh tranh trong đó nhà cung cấp quy định trước giá

bán cho người bán lẻ và anh ta phải bán hàng cho người mua cuối cùng theo giá đó. Những người phản đối hệ thống duy trì giá bán lẻ chủ yếu tập trung vào thực tế là nó hạn chế hay loại trừ sự cạnh tranh về giá bán lẻ và thông qua việc quy định mức chiết khấu bán lẻ thống nhất, nó hỗ trợ cho những người bán lẻ hoạt động kém hiệu quả. Sự tồn tại thông lệ này thường dẫn tới nhiều vụ kiện cáo tại tòa án.

hợp đồng hoán đổi (*swap arrangements*) Xem *hợp đồng xoáp*.

hợp đồng lao động (*employment contract*) Hợp đồng giữa người lao động và người sử dụng lao động (doanh nghiệp hoặc tổ chức). Nó nêu rõ các điều kiện chi phối mối quan hệ lao động như công việc cần làm, thời gian làm việc, tiền lương, phúc lợi, v.v...

hợp đồng ràng buộc (*tying contract*) Hợp đồng quy định người mua một sản phẩm nhất định phải mua kèm một hay nhiều sản phẩm khác, thường là sản phẩm bổ sung cho sản phẩm chính.

hợp đồng trao đổi hiện vật (*barter agreement*) Hợp đồng (hay hiệp định) giữa các nước, thường là những nước gặp khó khăn trong cân cán thanh toán, về trao đổi trực tiếp một lượng hàng hoá nhất định để lấy lượng hàng hoá tương đương, không có sự trung gian của hệ thống tài chính quốc tế.

hợp đồng xoáp hay **hợp đồng hoán đổi** (*swap arrangements*) Việc bán một ngoại tệ nhưng đồng thời ký hợp đồng mua lại nó vào một thời điểm nào đó trong tương lai; hoặc mua một ngoại tệ nhưng đồng thời lại ký hợp đồng bán lại nó vào một thời điểm nào đó trong tương lai. Mục tiêu của các hợp đồng loại này là cung cấp khối lượng phương tiện thanh toán cần thiết cho nền tài chính quốc tế.

hợp lý hoá, sự, quá trình (*rationalization*) Quá trình tổ chức lại một ngành hoặc doanh nghiệp để sử dụng nguồn lực hiệu quả hơn. Khái niệm hợp lý hoá bao gồm cả việc đóng cửa các nhà máy có chi phí sản xuất cao, hợp nhất các doanh nghiệp nhằm làm cho sản lượng được tập trung sản xuất ở các nhà máy có quy mô hiệu quả tối thiểu và tạo ra sự cân đối cung cầu hợp lý hơn trong ngành.

hợp nhất, sự (*merger*) Sự kết hợp của hai hay nhiều doanh nghiệp thành một doanh nghiệp duy nhất. Có ba hình thức hợp nhất hay sáp nhập cơ bản: (1) sáp nhập ngang, tức sự hợp nhất các doanh nghiệp cạnh tranh nhau trên cùng một thị trường; (2) sáp nhập dọc, tức sự hợp nhất các doanh nghiệp trước đây có quan hệ nhà cung cấp -

khách hàng; và (3) sáp nhập hỗn hợp, tức sự hợp nhất các doanh nghiệp hoạt động trên các thị trường không có quan hệ gì với nhau và sự hợp nhất tạo điều kiện cho doanh nghiệp đa dạng hoá hoạt động kinh doanh.

hợp tác xã dùng chung thiết bị (*common facility co-operatives*) Các hợp tác xã sử dụng chung thiết bị hoặc cùng sử dụng xưởng sản xuất để tăng năng suất của các ngành nghề tiểu thủ công. Đây là biện pháp chính sách được thiết kế để thúc đẩy sự tăng trưởng của công nghệ tiên tiến.

I

ích lợi (utility) Khái niệm dùng để chỉ sự thoả mãn, sự vui thích, khoái lạc mà một người thu được khi tiêu dùng một hàng hoá hay dịch vụ. Các từ đồng nghĩa với nó là mối lợi, phúc lợi, phúc lợi kinh tế, sự thoả mãn và hạnh phúc. Khi sử dụng thuật ngữ này, các nhà kinh tế không coi ích lợi là thuộc tính của một hàng hoá hay dịch vụ, mà chỉ là biểu hiện của sự thoả mãn thu được từ việc sử dụng nó. Chẳng hạn gạo có tính chất như nhau trong thời kỳ đói kém và thời kỳ dư thừa, trong khi ích lợi thực sự của nó tùy thuộc vào thời điểm tiêu dùng (một miếng khi đói bằng một gói khi no). Ích lợi của người tiêu dùng thay đổi tùy theo tình trạng thể chất và tinh thần của anh ta. Do vậy, ích lợi là điều kiện riêng có của từng cá nhân.

Ích lợi là khái niệm gây nhiều tranh cãi và có nguồn gốc từ thời cổ Hy Lạp. Các triết gia Hy Lạp đã sử dụng khái niệm này khi tìm cách xác định *giá trị kinh tế*. Vấn đề họ nêu ra không phải chỉ là cách tính toán, mà dụng chạm tới *bản chất của các giá trị thu được từ hành vi kinh tế*.

Tiếp tục phương pháp tiếp cận này, J.Bentham (1748-1832), triết gia người Anh, đã lập luận rằng hành vi của con người bị chi phối bởi các tính toán khôn ngoan: anh ta quyết định hành động nếu niềm vui hay khoái cảm thu được từ hành động đó lớn hơn sự đau đớn do nó gây ra. Nói cách khác, con người có *bản chất vị lợi* và họ xác định các giá trị kinh tế trên cơ sở này. Bentham cho rằng có thể đo được niềm vui và sự đau đớn do một hành động tạo ra bằng các đơn vị ích lợi, giống như trọng lượng có thể đo bằng kilôgram. Ngoài ra, ông còn tin rằng có thể cộng ích lợi của tất cả các cá nhân lại với nhau để được tổng ích lợi của toàn xã hội và cho rằng xã hội cần phải tối đa hoá tổng ích lợi này. Đây chính là quan điểm về *ích lợi đếm được*.

Sau này các nhà kinh tế cho rằng không thể và không cần phải phản ánh ích lợi theo cách như thế. Các nhà kinh tế đi theo quan điểm như vậy được gọi là người theo quan điểm *ích lợi thứ tự*, vì họ cho rằng chỉ có thứ tự, tức vấn đề sắp xếp sở thích theo một thứ tự nào đó là cần thiết, còn việc xác định quy mô ích lợi hoàn toàn không có ý nghĩa.

Kết quả xếp hạng ích lợi theo thứ tự như thế có thể biểu thị bằng lược đồ bàng quan. Mặc dù khi sắp xếp người ta không cần tới đơn vị ích lợi, nhưng hiện nay các nhà kinh tế vẫn dùng khái niệm này để chỉ *mức ích lợi* mà cá nhân thu được khi tiêu dùng một hàng nào đó. Xem *hàm ích lợi*, *lợi ích*.

ích lợi cận biên (*marginal utility*) Mức tăng ích lợi mà một cá nhân nhận được khi sử dụng hay tiêu dùng thêm một đơn vị hàng hoá hay dịch vụ. Đôi khi nó còn được gọi là *ích lợi tăng thêm*. Chẳng hạn, tổng ích lợi (hay mức thỏa mãn) của một người tăng khi anh ta có thêm một đôi giày. Ích lợi cận biên mang dấu dương, nhưng giảm dần. Ví dụ, một người có hai đôi giày sẽ có thêm ích lợi nếu mua thêm một đôi giày nữa, nhưng mức ích lợi tăng thêm này thấp hơn mức ích lợi tăng thêm khi anh ta đang có một đôi giày và mua thêm một đôi giày nữa. Hiện tượng này được gọi là *quy luật ích lợi cận biên giảm dần*.

Không nên nhầm lẫn giữa ích lợi cận biên và tổng ích lợi. Tổng ích lợi là tổng số ích lợi thu được từ tất cả các đơn vị hàng hoá tiêu dùng, còn ích lợi cận biên là tổng số ích lợi thu được khi sử dụng hay tiêu dùng *thêm một đơn vị hàng hoá*. Sự khác biệt này cho phép chúng ta lý giải cái được gọi là *ngịch lý của giá trị*. Nước có giá trị cao, tổng ích lợi của nó lớn, nhưng do rất sẵn nên có ích lợi cận biên rất thấp. Kim cương có tổng ích lợi thấp, nhưng do quá khan hiếm nên có ích lợi cận biên cao. Cùng với hàm cung cho trước của nước và kim cương, thực tế này góp phần xác định giá của chúng. Những mặt hàng có ích lợi cận biên thấp (nước) đòi hỏi giá thấp, còn những mặt hàng có ích lợi cận biên rất cao (kim cương) đòi hỏi giá rất cao.

Khi có sự thay đổi ích lợi, chẳng hạn do sự thay đổi từ hai đôi giày lên ba đôi giày, người ta có thể sử dụng toán học để tính toán mức thay đổi. Trong quá trình tính toán, những thay đổi như thế được gọi là *đạo hàm* (hay *vi phân*) bậc nhất, và ích lợi cận biên chính là *đạo hàm* (hay *vi phân*) bậc nhất của hàm tổng ích lợi, còn tốc độ thay đổi của những thay đổi đó là *đạo hàm bậc hai*.

ích lợi cận biên của tiền (*marginal utility of money*) Ích lợi tăng thêm mà một cá nhân thu được nhờ chi tiêu thêm một đơn vị tiền tệ để mua hàng hoá hay dịch vụ.

ích lợi đếm được (*cardinal utility*) Khái niệm này có hai nghĩa. Nghĩa thứ nhất, và ít có khả năng xảy ra hơn, là người ta có thể tính ích lợi

thu được từ việc tiêu dùng một tập hợp hàng hoá và gán cho nó một con số nhất định. Jevon gọi chúng là các "đơn vị ích lợi" (*utils*) và cho rằng có thể so sánh chúng với nhau như so sánh đơn vị trọng lượng, chiều dài, dung tích (trong cuốn *Lý thuyết kinh tế chính trị* xuất bản năm 1871).

Nghĩa thứ hai, được sử dụng rộng rãi hơn, chỉ liên quan tới các khoảng nằm giữa các mức lợi ích. Chẳng hạn nếu người tiêu dùng phân biệt 4 mức lợi ích là 1, 2, 3 và 4, chúng ta nói anh ta đã xác định mức ích lợi của mình bằng số đếm. Nhưng sự khác nhau giữa cách xác định khoảng và cách xác định bằng số tuyệt đối nêu trên là ở chỗ việc xác định khoảng không cần chúng ta phải gán cho mỗi mức ích lợi một số đếm.

Nhìn chung, hiện nay các nhà kinh tế không tin rằng có thể tính được ích lợi bằng số đếm như trên. Và chính sự phê phán tính chất phi hiện thực của quan điểm ích lợi đếm được đã dẫn đến sự ra đời của quan điểm *ích lợi thứ tự*.

ích lợi đếm được, quan điểm (*cardinalism*) Quan điểm cho rằng ích lợi có thể tính được bằng các đơn vị số đếm.

ích lợi thứ tự (*ordinal utility*) Ích lợi được xác định bằng cách sắp xếp sở thích của người tiêu dùng theo một thứ tự nào đó. Người tiêu dùng xếp hạng một giỏ hàng hóa hay dịch vụ theo thứ tự sở thích của mình. Mức sở thích cao nhất được coi là đem lại ích lợi lớn nhất, mức sở thích thứ hai được coi là đem lại mức ích lợi lớn thứ hai v.v...

Trong thang thứ tự, khoảng cách giữa các hạng không đồng nhất. Điều này hàm ý mức ích lợi thu được hoặc bị mất đi giữa giỏ hàng hoá được xếp hạng 1 và hạng 2 không nhất thiết phải bằng giỏ hàng hoá có hạng 2 và hạng 3, và vân vân. Trong thứ tự số học, chúng ta biết sự khác nhau giữa 1 mét và 2 mét là 1 mét, giữa 2 mét và 3 là 1 mét. Nhưng trong ích lợi thứ tự, các thang ích lợi có thể chấp nhận những *khoảng cách rất khác nhau và không thể gán cho các con số cụ thể*.

Trong một số giỏ hàng hoá cụ thể, người tiêu dùng bằng quan (dùng, lãnh đạm, không quan tâm) giữa các kết hợp hàng hóa khác nhau, vì chúng đem cùng một mức ích lợi (biểu thị bằng đường bàng quan). Vấn đề cần chú ý là phải giả định người tiêu dùng hành động hợp lý, tức người tiêu dùng luôn luôn chọn giỏ hàng hoá đem lại ích lợi lớn hơn. Nói cách khác, giỏ hàng hóa đem lại mức ích lợi lớn hơn

được người tiêu dùng ưa thích hơn giờ hàng hoá đem lại mức ích lợi thấp hơn.

Khái niệm ích lợi thứ tự là cơ sở để vẽ lược đồ bàng quan, một công cụ được dùng để thiết lập đường cầu. Xem *con người kinh tế*.

ích lợi từ thương mại hay mối lợi từ thương mại (*gains from trade*)

Những cái lợi về sản xuất và tiêu dùng mà các nước có thể thu được nhờ tham gia vào nền thương mại quốc tế. Cũng như cá nhân, doanh nghiệp và khu vực trong một quốc gia, các nước buôn bán với nhau trước hết nhằm thu được các mối lợi từ chuyên môn hoá. Bằng cách trao đổi một số sản phẩm của mình lấy sản phẩm của nước khác, một nước có thể nhận được nhiều hàng hoá đa dạng và rẻ hơn so với trường hợp tự sản xuất tất cả những thứ cần thiết. Quá trình phân công lao động quốc tế, trong đó mỗi nước chuyên môn hoá vào một số sản phẩm mà nó có lợi thế so sánh, làm cho sản lượng thế giới tăng, qua đó góp phần nâng cao mức sống thực tế của các nước.

Việc lựa chọn hàng hoá để chuyên môn hoá sản xuất phụ thuộc chủ yếu vào *lợi thế tương đối* của một nước so với nước bạn hàng của nó. Xem *lợi thế so sánh*.

Jevons, William Stanley (1835 - 1882) Nhà khoa học và triết học người

Anh đã xây dựng lý thuyết ích lợi trong cuốn *Lý thuyết kinh tế chính trị* (1871). Jevons bác bỏ quan điểm cho rằng giá trị trao đổi của hàng hoá phụ thuộc vào chi phí bỏ ra để sản xuất nó. Ông lập luận rằng giá trị phụ thuộc vào đánh giá chủ quan của người tiêu dùng về ích lợi của hàng hoá và theo ông hàng hoá chỉ có giá trị khi nó đem lại ích lợi và lao động cũng như các nhân tố sản xuất khác chỉ trở nên có giá trị khi chúng được sử dụng để sản xuất ra những hàng hoá này. Đặc biệt ông đã chỉ ra rằng, người tiêu dùng tăng mức mua hàng khi ích lợi cận biên thu được từ đồng xu cuối cùng chỉ cho một hàng hoá bằng ích lợi cận biên thu được từ đồng xu cuối cùng chi ra để mua các hàng hóa khác.

Jevons cũng rất quan tâm tới việc gán phương pháp phân tích thống kê với phương pháp phân tích lý thuyết trong kinh tế học. Ông đã thiết lập các dãy số thống kê về sản xuất ở Anh trong một thời kỳ dài để tìm cách xác định nguyên nhân gây ra chu kỳ kinh doanh.

K

kê hở hay khe hở của thuế (loophole) Việc miễn giảm thuế thu nhập hợp pháp, thường xuất hiện khi các đạo luật về thuế được phê chuẩn để cắt giảm gánh nặng thuế khoá đối với một số cá nhân hay nhóm người nào đó. Đạo luật về Cải cách Thuế năm 1986 của Mỹ đã xoá bỏ rất nhiều kê hở về thuế mà một số ngành và người giàu được hưởng, sau đó thay bằng thuế suất thấp hơn. Việc giảm thuế tài sản hiện vật và lãi suất của tài sản cầm cố là ví dụ minh họa cho những kê hở về thuế quan trọng nhất hiện vẫn còn tồn tại.

Keynes, John Maynard (1883 - 1946) Nhà kinh tế người Anh, giảng Trường Đại học Tổng hợp Cambridge. Trong cuốn *Lý thuyết tổng quát về việc làm, lãi suất và tiền tệ* của mình (1936), ông đã đưa ra cách lý giải nguyên nhân dẫn tới tình trạng thất nghiệp tràn lan và cho rằng chính phủ có thể và cần phải chữa trị tình trạng thất nghiệp. Trước Keynes, khoa kinh tế học cổ điển đã khẳng định rằng trong nền kinh tế thị trường, hệ thống kinh tế có xu hướng tự tạo ra trạng thái toàn dụng cho các nguồn lực có thể sử dụng vào sản xuất. Theo các nhà kinh tế cổ điển (khái niệm được Keynes sử dụng để chỉ các nhà kinh tế trước ông), cơ chế trao đổi sẽ tạo ra sự đồng điệu giữa cung và cầu (định đề Say). Vì vậy, họ tin tưởng rằng nền kinh tế có thể tự điều chỉnh để thoát ra khỏi tình trạng suy thoái: lãi suất giảm do sức ép của mức tăng tiết kiệm và điều này khuyến khích các doanh nghiệp vay vốn để đầu tư nhiều hơn. Khi tiền lương giảm, chi phí sản xuất cũng giảm, làm cho các doanh nghiệp sử dụng nhiều công nhân hơn. Mối quan tâm của Keynes tới quy mô và mức độ dai dẳng của cuộc đại suy thoái năm 1929 - 1933 đã đưa ông tới cách lý giải khác về tình trạng suy thoái.

Keynes lập luận rằng các nhà kinh tế cổ điển chỉ quan tâm tới tỷ trọng tương đối của các nhân tố sản xuất khác nhau trong sản lượng quốc dân, mà không quan tâm đến các lực lượng quyết định mức hoạt động kinh tế chung, cho nên lý thuyết của họ về giá trị và phân phối chỉ gan với một trường hợp đặc biệt là trạng thái toàn dụng. Bằng cách tập trung vào các tổng lượng kinh tế như thu nhập quốc dân, tiêu dùng, tiết

kiệm và đầu tư, Keynes đã đưa ra một lý thuyết khái quát để lý giải mức hoạt động kinh tế chung. Ông cho rằng không có gì đảm bảo rằng tiết kiệm tích lũy lại trong thời kỳ suy thoái và gây ra sức ép làm giảm lãi suất, vì tiết kiệm phụ thuộc vào thu nhập và tiết kiệm thấp khi thất nghiệp cao.

Ngoài ra ông cho rằng đầu tư trước hết phụ thuộc vào niềm tin của giới doanh nghiệp và niềm tin (hay kỳ vọng) này thấp khi có suy thoái, vì vậy khó có khả năng đầu tư tăng ngay cả khi lãi suất giảm. Cuối cùng, theo ông tiền lương cũng khó có thể giảm nhiều trong thời kỳ suy thoái do tính chất cứng nhắc của nó và cho dù tiền lương thực sự giảm, thì mức độ suy thoái cũng trầm trọng hơn do tiêu dùng giảm.

Keynes nhận thấy nguyên nhân của suy thoái là ở sự giảm sút của tổng cầu và ở chỗ không có bất kỳ cơ chế tự điều chỉnh nào đối với tổng cầu. Vì vậy, ông cho rằng chính phủ cần can thiệp để làm tăng tổng cầu, qua đó làm cho quá trình suy thoái dừng lại. Ông khuyến nghị rằng chính phủ phải kích thích tiêu dùng bằng cách bỏ tiền vào túi người tiêu dùng thông qua biện pháp cắt giảm thuế hay tăng chi tiêu của chính phủ để trực tiếp mở rộng tổng cầu.

Kế hoạch Còlombô về Hợp tác Phát triển Kinh tế ở Nam Á và Đông Nam Á

(*Colombo Plan for Co-operative Economic Development in South and South-East Asia*) Tổ chức liên chính phủ thành lập năm 1950 sau cuộc hội nghị bộ trưởng ngoại giao của khối thịnh vượng chung tại Còlombô, Xrilanka. Mục tiêu của kế hoạch này là thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và sự hợp tác trong khu vực Nam Á và Đông Nam Á. Nó hỗ trợ cho các dự án phát triển bằng cách cung cấp trợ giúp kỹ thuật và trợ giúp về vốn dưới hình thức viện trợ cho không và cho vay trực tiếp hoặc cung cấp hàng hoá (ví dụ lương thực, phân bón, phương tiện giao thông vận tải). Từ khi kế hoạch được thực hiện, các nước trong khu vực đã nhận được trên 50 tỷ đô la viện trợ từ các nước Úc, Canada, Ấn Độ, Niuzilân, Anh và Mỹ.

kế hoạch hướng dẫn hay kế hoạch định hướng (*indicative planning*)

Phương pháp quản lý nền kinh tế bằng cách đặt ra các mục tiêu dài hạn và xây dựng những chương trình hành động cần thiết để đạt được các mục tiêu đó. Khác với nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung, kế hoạch định hướng vận hành thông qua thị trường, chứ không phải thay

thế nó. Để phục vụ cho mục đích này, quá trình kế hoạch hoá chủ yếu tập trung vào việc đưa công đoàn, hội đồng quản trị doanh nghiệp và chính phủ xích lại gần nhau. Nước Pháp đã áp dụng kế hoạch hướng dẫn từ những năm 1950.

kế hoạch khuyến khích (*incentive plan*) Hình thức hay hệ thống thưởng cho cá nhân hoặc nhóm người vì đã có nhiều nỗ lực hoặc làm tăng sản lượng. Các ví dụ về hệ thống thưởng là: lương sản phẩm, tiền thưởng khi đạt mức khuyến khích trong khai mỏ và chế độ công nhân tham gia chia lợi nhuận ở các công ty.

kế hoạch hoá nhân lực (*manpower planning*) Quá trình liên tục xác định nhu cầu về nguồn nhân lực và thực thi chiến lược sử dụng tối ưu và phát triển nguồn lao động sao cho phối hợp với mục tiêu chiến lược. Quá trình kế hoạch hoá nhân lực có thể được thực hiện ở cả cấp công ty, ngành hoặc quốc gia. Nó tìm cách xác định nhu cầu nhân lực trong tương lai, bao gồm cả các hoạt động quản lý nhân sự khác như tuyển dụng, đào tạo và đề bạt.

kế hoạch quốc dân (*national plan*) Kế hoạch phát triển dài hạn của một nước. Trước đây, các nước xã hội chủ nghĩa thường lập kế hoạch kinh tế quốc dân cho thời kỳ 5 năm. Trong nền kinh tế thị trường hỗn hợp, các kế hoạch kinh tế của chính phủ chỉ mang tính chất định hướng. Xem *kế hoạch hướng dẫn*.

kế toán tài chính (*financial accounting*) Chuyên ngành kế toán tập trung vào việc soạn thảo các báo cáo hàng năm cho cổ đông về kết quả hoạt động chung của công ty.

Kê-nê (Francois Quesnay) (1694 - 1774) Bác sĩ phẫu thuật người Pháp, người có các tác phẩm về kinh tế học góp phần tạo nền móng cho trường phái tư tưởng trọng nông. Kê-nê cho rằng nông nghiệp là nguồn gốc duy nhất của mọi của cải. Ngành này là ngành duy nhất có giai cấp sản xuất (tá điền) tạo ra mức thặng dư kinh tế cao hơn nhu cầu tồn tại của bản thân họ. Sản phẩm ròng này được dành để đáp ứng nhu cầu của giai cấp địa chủ, thợ thủ công và nhà buôn. Kê-nê đã viết *Biểu kinh tế* (1758) để lý giải cách thức sản xuất và phân phối sản phẩm ròng giữa tá điền, địa chủ và nhà buôn. Thực ra đây là phương pháp phân tích và ý tưởng đầu tiên về vòng chu chuyển của thu nhập quốc dân.

kết toán tài chính, bản (*financial statement*) Bản tổng kết kế toán về tài sản và các khoản nợ của công ty dựa trên các chứng từ kế toán.

kết cấu hạ tầng hay **cơ sở hạ tầng** (*infrastructure*) Khái niệm chung để chỉ đường bộ, đường sắt, bệnh viện, trường học, hệ thống thủy lợi, cấp nước v.v., được tích lũy từ các khoản đầu tư của cơ quan nhà nước trung ương và địa phương. Khái niệm này cũng bao gồm cả những tài sản vô hình như vốn nhân lực, tức các khoản đầu tư vào việc đào tạo lực lượng lao động. Kết cấu hạ tầng đóng vai trò quan trọng trong việc đạt được tỷ lệ tăng trưởng kinh tế cao và nâng cao mức sống chung của một nước.

kết cấu kỹ trị (*technostructure*) Tầng lớp giám đốc và năng lực chuyên môn của họ mà nền sản xuất công nghiệp hiện đại đòi hỏi. Khái niệm này có tính chất quan trọng trong luận điểm của J.K.Galbraith cho rằng các *dại công ty* trong nền kinh tế tư bản hiện đại đã thiết lập được địa vị *tối thượng* trên các thị trường hàng hoá. Luận điểm này khác với quan điểm cho rằng người tiêu dùng giữ địa vị *tối thượng* (khách hàng là thượng đế).

kết quả ước lượng không chệch tuyến tính tốt nhất (*best linear unbiased estimates - BLUE*). Xem *công thức ước lượng không chệch lệch tuyến tính tốt nhất*.

kết quả kinh doanh (*business performance*) Thuật ngữ chỉ mức độ đạt được những mục tiêu mà các doanh nghiệp trong một ngành đề ra. Kết quả kinh doanh là một đại lượng nhiều chiều và có thể bao gồm những phương diện như tỷ suất lợi nhuận, sự đổi mới, mẫu mã, chất lượng sản phẩm và tốc độ tăng trưởng.

khả năng cạnh tranh quốc tế (*international competitiveness*) Năng lực của một nước thể hiện ở mức độ cạnh tranh thành công với các nước khác trong thương mại quốc tế. Các nước cạnh tranh thành công, gọi là có khả năng cạnh tranh, thương duy trì hoặc tăng được thị phần của mình trên thị trường thế giới hoặc ngăn cản thành công sự thâm nhập của hàng nhập khẩu vào nền kinh tế trong nước.

Khả năng cạnh tranh quốc tế biểu hiện ở hai điểm. Một là, *khả năng cạnh tranh về giá*. Để có được khả năng này, các nhà sản xuất trong nước phải hoạt động có hiệu quả, sản xuất với chi phí thấp, chính phủ phải kiểm soát được lạm phát trong nước và giữ cho tỷ giá hối đoái ở mức phù hợp (tức đồng tiền trong nước không bị định giá quá cao). Hai là, *khả năng cạnh tranh phi giá cả*. Khả năng cạnh tranh này có thể biểu hiện ở chỗ các nhà sản xuất cung cấp

nhiều sản phẩm mới, chất lượng cao, cung cấp đúng hạn, điều kiện thanh toán thuận lợi v.v...

khả năng chuyển đổi (*convertibility*) Tính chất của một đồng tiền thể hiện ở chỗ người giữ nó có thể tự do trao đổi để lấy đồng tiền khác hoặc vàng. Đồng tiền có tính chất này được gọi là đồng tiền có khả năng chuyển đổi hoặc ngoại tệ mạnh.

khả năng sinh lợi hay **tỷ suất lợi nhuận** (*profitability*) Khái niệm phản ánh mối quan hệ giữa lợi nhuận và quy mô doanh nghiệp. Thông thường khả năng sinh lợi được tính bằng cách lấy lợi nhuận chia cho tổng tài sản sử dụng, khối lượng tư bản dài hạn hoặc số người lao động. Nó cho chúng ta biết hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định.

khả năng thanh toán (*liquidity*) Khả năng chuyển đổi thành tiền mặt của một tài sản. Theo nghĩa này, tiền có khả năng thanh toán bằng 100% vì có thể dùng ngay làm phương tiện thanh toán cho các giao dịch. Các tài sản khác (ví dụ cổ phiếu, trái phiếu, ngôi nhà) có khả năng thanh toán nhỏ hơn 100%, tùy thuộc vào nỗ lực và thời gian cần thiết để chuyển chúng thành tiền mặt.

khan hiếm, tính, sự (*scarcity*) Khái niệm biểu thị mối quan hệ giữa tính có hạn của nguồn lực kinh tế và tính vô hạn của nhu cầu xã hội về hàng hoá và dịch vụ. Xem *kinh tế học*.

khấu hao, sự, quỹ (*depreciation*) Sự giảm sút giá trị của một tài sản trong thời kỳ sử dụng, gọi là sự tiêu hao tư bản. Chất lượng của nhà máy và thiết bị được sử dụng trong quá trình sản xuất giảm theo thời gian và có thể người ta phải thay thế chúng. Do đó, các công ty tạo ra quỹ khấu hao để bù đắp sự hao mòn tài sản.

Khấu hao là một công cụ kế toán nhằm phân bổ chi phí phát sinh của một tài sản cố định cho một số thời kỳ kế toán, tương ứng với tuổi thọ ước tính của tài sản. Trong bản tổng kết tài sản cuối kỳ, những tài sản như thế được đưa vào ở mức chi phí mua sắm trừ khấu hao vì biện pháp khấu hao chỉ nhằm phân bổ chi phí đầu tư ban đầu của một tài sản cho hàng hoá bán ra, chứ không nhằm tính toán giá trị thị trường giảm đi của tài sản cố định. Đây là lý do lý giải tại sao bảng tổng kết tài sản không chỉ ra được giá trị thực hiện của nó. Các công thức khác nhau (vào sau - ra trước, vào trước - ra trước) được sử dụng để tính

khấu hao có thể dẫn đến những kết quả khác nhau của giá trị tài sản cố định trong bảng tổng kết tài sản và chi phí khấu hao làm giảm lãi gộp. Công thức trong bảng 3 đem lại chi phí khấu hao lớn trong những thời kỳ đầu sử dụng tài sản cố định và chi phí nhỏ trong những năm sau. Để đảm bảo tính nhất quán và phù hợp với luật thuế, các công ty nhìn chung không thay đổi công thức khấu hao đã được sử dụng cho các tài sản cố định của mình.

Phương pháp khấu hao đều (tuyến tính)

	<i>Giá trị sổ sách ban đầu</i>	<i>Khấu hao (21.000đ/3)</i>	<i>Giá trị sổ sách cuối cùng</i>
Năm 1	24.000đ	7.000đ	17.000đ
Năm 2	17.000đ	7.000đ	10.000đ
Năm 3	10.000đ	7.000đ	3.000đ

(a)

Phương pháp khấu hao chậm dần

	<i>Giá trị sổ sách ban đầu</i>	<i>Khấu hao (50%)</i>	<i>Giá trị sổ sách cuối cùng</i>
Năm 1	24.000đ	12.000đ	12.000đ
Năm 2	12.000đ	6.000đ	6.000đ
Năm 3	6.000đ	3.000đ	3.000đ

(b)

Bảng 3. Khấu hao. (a) Trong ví dụ này, phương pháp tuyến tính phân chia chi phí ban đầu của một tài sản cố định (24.000 đồng) cho tuổi thọ dự kiến (3 năm) và tính chi phí khấu hao bằng nhau mỗi thời kỳ kinh doanh. (b) Phương pháp khấu hao giảm dần cắt bớt mỗi kỳ một tỷ lệ phần trăm nhất định của giá trị sổ sách ròng của tài sản cố định ở đầu kỳ.

Tất cả các công thức khấu hao đều tính chi phí khấu hao dựa trên chi phí lịch sử của tài sản cố định. Song trong thời kỳ có lạm phát, chi phí thay thế một tài sản có thể lớn hơn chi phí ban đầu (nguyên giá) của nó. Bởi vậy, các công ty làm ăn cẩn thận thường lập ra một quỹ riêng (gọi là quỹ dự trữ) nhằm bổ sung vào chi phí thay thế cao hơn.

khe hở của thuế (loophole) Xem *kẽ hở của thuế*.

khoản bơm vào, các (injections) Khái niệm dùng để chỉ các khoản mua hàng hoá và dịch vụ có nguồn gốc bên ngoài khu vực hộ gia đình. Trong mô hình cơ bản nhất về vòng chu chuyển của thu nhập quốc

dân, tất cả các khoản chi tiêu đều thuộc về khu vực hộ gia đình (chi tiêu cho tiêu dùng). Khi vòng chu chuyển này được mở rộng, sản lượng trong nước còn được các doanh nghiệp, chính phủ và người nước ngoài mua. Như vậy, chi tiêu cho đầu tư, mua hàng của chính phủ và xuất khẩu là các khoản bơm vào luồng chi tiêu. Xem *khoản rút ra*.

khoản cho vay mềm (*soft loan*) Khoản cho vay có lãi suất thấp hơn nhiều so với mức lãi suất bình thường của các khoản cho vay có mức rủi ro tương tự. Các khoản tín dụng lãi suất thấp thường được cấp dưới hình thức viện trợ kinh tế của các nước phát triển và tổ chức quốc tế cho các nước đang phát triển. Xem *Ngân hàng thế giới*.

khoản rút ra hay rò rỉ (*withdrawals or leakages*) Phần thu nhập quốc dân không được các hộ gia đình chi tiêu để mua hàng hoá và dịch vụ tiêu dùng sản xuất trong nước. Trong vòng chu chuyển cơ bản của thu nhập quốc dân, toàn bộ thu nhập mà các hộ gia đình nhận được đều được chi cho tiêu dùng hiện tại. Trong vòng chu chuyển mở rộng của thu nhập quốc dân, một số thu nhập của các hộ gia đình, doanh nghiệp và chính phủ nhận được tiết kiệm, bị đánh thuế hoặc chi cho hàng hoá và dịch vụ nhập khẩu. Những khoản này bị rút ra hay rò rỉ khỏi vòng chu chuyển của thu nhập quốc dân. Xem *khoản bơm vào*.

khoanh nợ, sự, biện pháp (*moratorium*) Xem *hoãn nợ*.

khoảng biến thiên (*range*) Đại lượng phản ánh phạm vi thay đổi của một nhóm kết quả quan sát bằng số, được tính bằng mức chênh lệch giữa kết quả quan sát lớn nhất và kết quả quan sát nhỏ nhất. Ví dụ, nếu 5 sản phẩm có giá theo thứ tự là 5.000 đồng, 4.000 đồng, 3.000 đồng, 2.000 đồng và 1.000 đồng, thì khoảng biến thiên của giá cả sẽ là 5.000 đồng - 1.000 đồng = 4.000 đồng. Khoảng biến thiên là một chỉ tiêu thông tin nhanh về sự thay đổi của một dãy số liệu, mặc dù không phải là thông tin chính xác, vì nó chỉ chú ý tới hai giá trị cực đoan trong nhóm và bỏ qua sự phân tán của các kết quả quan sát khác nằm giữa hai giá trị cực đoan.

Khối Cộng đồng và Thị trường chung Caribe (*Caribbean Community and Common Market*) Thị trường chung được thành lập vào năm 1973 với tiền thân là tổ chức Mậu dịch Tự do Caribe - tổ chức đã nỗ lực thúc đẩy quá trình nhất thể hoá kinh tế trong khu vực Caribe. Khối này đã thoả thuận áp dụng một phần hệ thống thuế quan và chính sách bảo hộ chung đối với các nước ngoài khu vực.

khoảng tin cậy hay **giới hạn tin cậy** (*confidence interval*) Đại lượng tính bằng phần trăm cho biết độ tin cậy của một số liệu. Khoảng tin cậy $\alpha\%$ tính cho một tham số bao gồm 2 số mà người ta có thể nói với độ tin cậy $\alpha\%$ rằng giá trị chân thực của nó sẽ nằm trong khoảng giữa hai số đó. Nói cách khác, chỉ có xác suất $(1-\alpha)$ dẫn đến việc chúng ta chọn một mẫu quan sát làm cho khoảng tính được không bao hàm giá trị chân thực của tham số. Ví dụ khoảng tin cậy 95% tính cho số bình quân của một tổng thể được định nghĩa là:

$$\bar{x} \pm \alpha$$

trong đó \bar{x} là số bình quân mẫu và α phụ thuộc vào giá trị găng của phân phối thích hợp (thường là phân phối t hoặc chuẩn). Nếu chúng ta rút 100 mẫu và lặp lại tính toán nêu trên cho từng mẫu, thì có thể dự kiến với xác suất 95% là số bình quân của tổng thể nằm trong khoảng $\bar{x} \pm \alpha$. Cần chú ý rằng khi thay đổi độ tin cậy, khoảng tin cậy sẽ thay đổi, chứ không phải số bình quân của tổng thể thay đổi.

khối lượng tiền tệ (*money stock*) Tổng giá trị của tất cả mọi thứ có thể thực hiện các chức năng của tiền như phương tiện trao đổi, đơn vị tính toán (hay tiêu chuẩn của giá trị), phương tiện cất giữ giá trị và tiêu chuẩn trả tiền sau. *Khối lượng tiền tệ danh nghĩa* là tổng giá trị danh nghĩa hay giá trị hiện hành của các đồng tiền nằm trong khối lượng tiền tệ và thường được ký hiệu là M , còn *khối lượng tiền tệ thực tế* là sức mua của khối lượng tiền tệ danh nghĩa và được tính bằng cách lấy khối lượng tiền tệ danh nghĩa chia cho mức giá (M/P). Có nhiều định nghĩa khác nhau về khối lượng tiền tệ như:

$M1$: bao gồm tiền mặt, tiền gửi không kỳ hạn, séc du lịch và các khoản tiền gửi có thể viết séc khác.

$M2$: bao gồm $M1$ và các khoản tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi có kỳ hạn ngắn, các hợp đồng mua lại (qua đêm), đồng đô la Châu Âu (qua đêm), số dư trong quỹ hỗ tương ngắn hạn v.v...

$M3$: bao gồm $M2$ và các khoản tiền gửi có kỳ hạn dài, hợp đồng mua lại có kỳ hạn, đồng đô la Châu Âu (có kỳ hạn), số dư trong Quỹ hỗ tương ngắn hạn của các định chế tài chính v.v...

Những định nghĩa cụ thể này có thể thay đổi theo thời gian và có thể dài thêm (tới $M6$). Nhưng nguyên tắc chung là: ngân hàng trung ương đưa ra những định nghĩa cụ thể, chi tiết để phục vụ cho mục đích

thống kê và lựa chọn khối lượng tiền tệ phù hợp nhất làm mục tiêu cho chính sách tiền tệ.

khối lượng tư bản (*capital stock*) Khái niệm được dùng để chỉ tổng khối lượng hàng hoá tư bản hiện có trong nền kinh tế, tức những hàng hoá đã được đầu tư và đang phục vụ trong quá trình sản xuất. Điều này hàm ý người ta có thể biểu thị khối lượng tư bản hiện có bằng một đại lượng duy nhất và khi tính toán nó, chúng ta phải giả định rằng các bộ phận có nhiều sắc thái khác nhau trong khối lượng tư bản (nhà máy, đường xá, máy móc v.v...) được biểu thị bằng một đơn vị chung và cộng được với nhau để tạo ra một đại lượng rõ ràng về khối lượng tư bản tính bằng hiện vật của xã hội. Theo Mác, tư bản thực ra chỉ là lao động quá khứ được vật hoá, do đó có thể quy về và định giá theo một đơn vị chung là thời gian lao động. Trong kinh tế học, khối lượng tư bản được hiểu là tổng giá trị hàng hoá tư bản hiện có tính theo giá cố định, ví dụ một nền kinh tế có khối lượng tư bản bằng 1.000 tỷ đồng.

khối lượng tư bản mong muốn (*desired capital stock*) Khối lượng tư bản tối ưu trong dài hạn. Tính từ "mong muốn" thường được sử dụng trong các mô hình kinh tế động để chỉ giá trị tối ưu dài hạn của khối lượng tư bản.

không co giãn hay ít co giãn (*inelastic*) Không phản ứng hoặc ít phản ứng đối với sự thay đổi.

không gian hàng hoá (*commodity space*) Phần không gian giới hạn bởi các trục tọa độ biểu thị lượng hàng hoá hoặc dịch vụ mà người tiêu dùng có thể mua. Trong không gian hai chiều, không gian hàng hoá là phần tư giới hạn bởi các trục biểu thị lượng của hai hàng hoá. Các điểm trong phần tư này biểu thị những kết hợp khác nhau của hai hàng hoá mà người tiêu dùng có thể lựa chọn.

không nhận cổ tức, điều kiện (*ex dividend of a particular security*) Điều kiện không được nhận cổ tức mà cổ phiếu đó được hưởng. Nếu mua cổ phiếu trên thị trường chứng khoán với điều kiện "không nhận cổ tức", thì người mua không được quyền nhận cổ tức mà cổ phiếu đó được hưởng trọng lần thanh toán cổ tức tới.

khu công nghiệp (*enterprise zone*) Một vùng, khu vực tập trung các nhà máy sản xuất công nghiệp do chính phủ xây dựng để thu hút đầu tư mới và tạo việc làm.

khu vực hay ngành (*sector or economic activity*) Bộ phận cấu thành nền kinh tế có những đặc điểm chung, cho phép tách khỏi những bộ phận khác để phân tích ảnh hưởng của chính sách. Nền kinh tế có thể được chia thành các *khu vực*, ví dụ khu vực chính phủ (bao gồm những hoạt động kinh tế do chính phủ thực hiện) và khu vực tư nhân (bao gồm những hoạt động kinh tế do cá nhân hoặc doanh nghiệp tư nhân thực hiện); hoặc thành các *ngành* (nhỏ) như ngành nông nghiệp, lâm nghiệp chế biến, thực phẩm v.v... Trong kinh tế học, hai từ khu vực và ngành có thể dùng cho lẫn nhau.

khu vực cá nhân (*personal sector*) Khái niệm dùng để chỉ khu vực hộ gia đình của nền kinh tế. Chức năng chủ yếu của khu vực hộ gia đình là tiêu dùng, nắm giữ của cải và cung ứng nhân tố sản xuất cho khu vực doanh nghiệp, nhận thu nhập từ khu vực doanh nghiệp, nộp thuế cho chính phủ và tiết kiệm. Khu vực hộ gia đình và khu vực doanh nghiệp (bao gồm khu vực công ty và khu vực tài chính) tạo thành khu vực tư nhân. Khu vực tư nhân, khu vực chính phủ (hay nhà nước) và khu vực nước ngoài tạo thành nền kinh tế quốc dân.

khu vực công cộng hay khu vực chính phủ (*public sector or government sector*) Bộ phận cấu thành nền kinh tế bao gồm các giao dịch của chính phủ. Chính phủ nhận được thu nhập từ thuế và các nguồn khác. Khu vực chính phủ tác động tới hoạt động của nền kinh tế thông qua các quyết định chi tiêu và đầu tư (gọi là chi tiêu của chính phủ), kiểm soát (bằng chính sách tài chính và tiền tệ), cũng như thông qua việc làm thay đổi quyết định chi tiêu và đầu tư của các khu vực khác trong nền kinh tế.

khu vực công nghiệp (*industrial sector*) Khái niệm dùng để chỉ các ngành chế biến - bộ phận cấu thành nền kinh tế có liên quan đến việc sản xuất hàng hoá trung gian (sắt, thép v.v...) và hàng hoá cuối cùng (máy giặt, đồ gỗ, v.v...). Cùng với khu vực sơ chế và dịch vụ, khu vực công nghiệp tạo thành hệ thống liên hoàn gắn bó với nhau của các hoạt động cấu thành nền kinh tế hiện đại.

khu vực dịch vụ (*service sector*) Bộ phận cấu thành nền kinh tế liên quan đến việc cung ứng nhiều dạng của dịch vụ cá nhân và kinh doanh như: giao thông vận tải, bán lẻ, ngân hàng, bảo hiểm v.v... Ngành dịch vụ, ngành sơ chế, và ngành công nghiệp tạo ra một chuỗi các hoạt động gắn bó với nhau và cấu thành nền kinh tế hiện đại.

khu vực được hỗ trợ (*assisted areas*) Khu vực, vùng địa lý được chính phủ hỗ trợ bằng chính sách thuế và chi tiêu. Những chính sách như vậy thường được gọi là chính sách (phát triển) vùng. Ở các nước phát triển, khu vực được hỗ trợ thường là khu vực có tỷ lệ thất nghiệp cao, ngành công nghiệp có xu hướng suy thoái. Các nước đang phát triển thường áp dụng chính sách phát triển vùng đối với khu vực nông thôn, vùng sâu, vùng xa và vùng chậm phát triển, nhằm tạo ra sự phát triển cân đối giữa các vùng.

khu vực nông nghiệp (*agricultural sector*) Khái niệm này thường được dùng theo nghĩa rộng, bao gồm tất cả các hoạt động sản xuất lương thực, thực phẩm và nguyên liệu (ví dụ gạo, thịt, gỗ) cung cấp cho sản xuất và tiêu dùng trong nước cũng như xuất khẩu. Hiện nay, nông nghiệp có xu hướng trở thành ngành có tiền lương thấp nhất và mang nhiều dấu ấn của hoạt động tự cung tự cấp nhất.

Trong nhiều mô hình kinh tế, nền kinh tế được chia thành hai khu vực là nông nghiệp và công nghiệp. Như vậy, khu vực nông nghiệp bao gồm tất cả các ngành được coi là không phải công nghiệp.

khu vực nước ngoài hay **khu vực đối ngoại** (*foreign sector*) Bộ phận của nền kinh tế có liên quan đến các giao dịch với nước ngoài. Khu vực đối ngoại bao gồm xuất nhập khẩu hàng hoá và dịch vụ (kể cả dịch vụ ngân hàng, vận tải, bảo hiểm), sự di chuyển tư bản và lao động. Cán cân ròng của các giao dịch đối ngoại ảnh hưởng tới tổng mức và cơ cấu của hoạt động kinh tế trong nước, cũng như tình hình cán cân thanh toán của một nước. Khu vực nước ngoài, khu vực cá nhân, khu vực doanh nghiệp, khu vực tài chính và khu vực chính phủ tạo thành nền kinh tế quốc dân.

khu vực sơ chế (*primary sector*) Bộ phận của nền kinh tế thực hiện các hoạt động khai thác và chế biến thô các nguyên liệu và cung ứng lương thực, thực phẩm. Khu vực sơ chế, khu vực công nghiệp và khu vực dịch vụ tạo ra một chuỗi các hoạt động kinh tế có liên quan chặt chẽ với nhau và cấu thành nền kinh tế hiện đại.

khu vực sử dụng nhiều vốn (*capital-intensive sector*) Một ngành trong nền kinh tế mà xét về bản chất, phần lớn phương pháp sản xuất đều sử dụng nhiều vốn. Chẳng hạn, ngành công nghiệp ở các nước đang phát triển thường sử dụng nhiều vốn, mặc dù các nước này thường thiếu vốn và dư thừa lao động. Một số nhà lý thuyết về phát triển quả quyết rằng cách duy nhất để đạt được sự tăng trưởng là phát triển công nghiệp.

khu vực tài chính (*financial sector*) Bộ phận cấu thành nền kinh tế gắn với những giao dịch giữa các định chế tài chính. Nó cung cấp các dịch vụ chuyển tiền và cho vay. Nó tác động tới hoạt động của nền kinh tế thực tế (tức khu vực hiện vật) thông qua việc đóng vai trò trung gian trong quá trình chuyển các khoản tiết kiệm và nguồn vốn khác cho mục đích đầu tư. Khu vực tài chính, khu vực công ty (hay doanh nghiệp) và khu vực cá nhân (hay hộ gia đình) tạo thành khu vực tư nhân.

khu vực thương mại tự do (*free trade area*) Hình thức hoà nhập thương mại giữa nhiều nước, trong đó các thành viên dỡ bỏ hết hàng rào thương mại (thuế quan, hạn ngạch v.v...) giữa họ với nhau, nhưng tất cả các nước đều tiếp tục duy trì hàng rào thương mại với các nước khác. Mục đích của khu vực thương mại tự do là tận dụng những mối lợi từ chuyên môn hoá quốc tế, qua đó cải thiện mức sống thực tế của các nước thành viên.

khu vực tư nhân (*private sector*) Bộ phận của nền kinh tế bao gồm các giao dịch giữa các cá nhân, doanh nghiệp và định chế tài chính ngoài quốc doanh. Khu vực tư nhân và khu vực công cộng hợp thành nền kinh tế trong nước và cùng với khu vực nước ngoài, chúng tạo thành nền kinh tế quốc dân.

khuyến khích xuất khẩu, các biện pháp, chính sách (*export incentives*) Sự trợ giúp tài chính của chính phủ cho các công ty trong nước nhằm thúc đẩy xuất khẩu và hỗ trợ cho cán cân thanh toán của đất nước. Các biện pháp khuyến khích xuất khẩu có thể bao gồm trợ cấp trực tiếp để giảm giá hàng xuất khẩu (trợ cấp xuất khẩu), ưu đãi về thuế (miễn thuế lợi nhuận thu được từ xuất khẩu), cung cấp tín dụng (tín dụng xuất khẩu ưu đãi, lãi suất thấp) và những đảm bảo về tài chính.

Các biện pháp khuyến khích xuất khẩu thường bị các nước khác coi là chính sách buôn bán không công bằng và dẫn đến hành vi trả đũa.

khuyh hướng đánh thuế (*propensity to tax*) Tỷ trọng của thu nhập quốc dân bị chính phủ lấy đi dưới dạng thuế. Khuyh hướng đánh thuế bình quân (*APT*) được tính bằng cách lấy tổng mức thuế (T) chia cho tổng mức thu nhập (Y), còn khuyh hướng đánh thuế cận biên được tính bằng cách lấy mức thuế tăng thêm (ΔT) chia cho mức thu nhập tăng thêm (ΔY).

Thuế trực thu làm cho tổng thu nhập giảm xuống chỉ còn bằng thu nhập cá nhân sử dụng. Sau đó, một phần của thu nhập sử dụng này

được chi tiêu (phần còn lại được tiết kiệm) và các khoản thuế gián thu được đánh vào hàng hoá và dịch vụ sẽ tiếp tục làm giảm tỷ trọng thu nhập quay trở lại khu vực doanh nghiệp với tư cách là thu nhập nhân tố. Vì vậy, thuế trực thu và thuế gián thu là các khoản rò rỉ khỏi vòng chu chuyển của thu nhập quốc dân. Nếu chúng không được bù đắp bằng khoản chi tiêu tương ứng của chính phủ (tức khoản bơm vào), thì tổng cầu và thu nhập quốc dân sẽ giảm.

khuynh hướng đánh thuế cận biên (*marginal propensity to tax - MPT*,

t) Tỷ trọng thu nhập phải nộp thuế trong phần thu nhập quốc dân tăng thêm. Nó được tính bằng công thức:

$$MPT = \frac{\text{Mức tăng thuế}}{\text{Mức tăng thu nhập}} = \frac{\Delta T}{\Delta Y}$$

khuynh hướng nhập khẩu (*propensity to import*) Tỷ trọng của thu nhập

quốc dân được chi cho hàng nhập khẩu. Khuynh hướng nhập khẩu bình quân (*APM*) được tính bằng cách lấy tổng mức nhập khẩu (*M*) chia cho tổng mức thu nhập (*Y*), còn khuynh hướng nhập khẩu cận biên được tính bằng cách lấy mức nhập khẩu tăng thêm (ΔM) chia cho mức thu nhập tăng thêm (ΔY). Sự gia tăng khuynh hướng nhập khẩu làm giảm mức chi tiêu để mua hàng hoá sản xuất trong nước tại mọi mức thu nhập. Điều này hàm ý sự gia tăng khuynh hướng nhập khẩu làm tăng mức rò rỉ khỏi vòng chu chuyển của thu nhập quốc dân.

khuynh hướng nhập khẩu cận biên (*marginal propensity to import -*

MPM, m) Tỷ trọng chi tiêu để mua hàng nhập khẩu trong phần thu nhập quốc dân tăng thêm. Nó được tính bằng công thức :

$$MPM = \frac{\text{Mức tăng nhập khẩu}}{\text{Mức tăng thu nhập quốc dân}} = \frac{\Delta M}{\Delta Y}$$

Khuynh hướng tăng thu nhập (*earnings drift*) Khuynh hướng tăng

thu nhập, trước hết là tiền lương và thù lao, với tốc độ nhanh hơn mức thỏa thuận cho mỗi đơn vị lao động. Nhiều yếu tố góp phần tạo ra khuynh hướng tăng thu nhập như lao động ngoài giờ, tiền thưởng, những thỏa thuận đặc biệt, sự xem xét lại các thỏa thuận về lương sản phẩm v.v... Những lĩnh vực có nhu cầu cao về một loại chuyên môn nhất định thường trả lương cao hơn những lĩnh vực không có sự thiếu hụt như thế. Khả năng thỏa thuận về những điều kiện cụ thể, kể cả không chính thức, giữa người chủ và người lao

động làm cho chính sách thu nhập yếu đi rất nhiều và khó sử dụng với tư cách là công cụ quản lý kinh tế, do nó dễ bị phá vỡ. Khuynh hướng tăng thu nhập thường đi kèm với trạng thái toàn dụng, trong đó người chủ sẵn sàng hơn trong việc chấp nhận tăng lương để giữ lại lực lượng lao động.

khuynh hướng tiết kiệm (*propensity to save*) Tỷ trọng của thu nhập cá nhân sử dụng được các hộ gia đình tiết kiệm. Khuynh hướng tiết kiệm bình quân (*APC*) được tính bằng cách lấy tổng mức tiết kiệm (S) chia cho tổng mức thu nhập (Y), còn khuynh hướng tiết kiệm cận biên được tính bằng cách lấy mức tiêu dùng tăng thêm (ΔC) chia cho mức thu nhập tăng thêm (ΔY). Trong mô hình giản đơn về vòng chu chuyển của thu nhập quốc dân, tất cả thu nhập sử dụng được chỉ cho tiêu dùng hoặc tiết kiệm. Từ đó suy ra rằng tổng của khuynh hướng tiêu dùng cận biên (s) và khuynh hướng tiết kiệm cận biên (c) phải bằng 1 ($s + c = 1$). Khi khuynh hướng tiết kiệm cận biên tăng, mức chi tiêu cho tiêu dùng sẽ giảm tại mọi mức thu nhập. Điều này có nghĩa là sự gia tăng tiết kiệm làm tăng mức rò rỉ khỏi vòng chu chuyển của thu nhập quốc dân, dẫn tới sự suy giảm tổng cầu và thu nhập quốc dân. Xem *nhân tử*.

khуynh hướng tiết kiệm bình quân (*average propensity to save*) Tỷ trọng tổng thu nhập Y (hay thu nhập sử dụng Y_d) được tiết kiệm (S). Như vậy, khuynh hướng tiết kiệm bình quân (*APS*) bằng S/Y hay bằng S/Y_d . Chúng ta có thể biểu thị khuynh hướng tiết kiệm bình quân bằng cả hai cách.

khуynh hướng tiết kiệm cận biên (*marginal propensity to save - MPS*, s) Tỷ trọng thu nhập quốc dân hoặc thu nhập cá nhân sử dụng tăng thêm được giữ lại, chứ không chỉ cho tiêu dùng. Dưới dạng toán học, chúng ta có thể viết:

$$MPS = \frac{\text{Mức tăng tiết kiệm}}{\text{Mức tăng thu nhập}} = \frac{\Delta S}{\Delta Y}$$

khуynh hướng tiêu dùng (*propensity to consume*) Tỷ trọng của thu nhập cá nhân sử dụng được các hộ gia đình chi cho việc tiêu dùng hàng hoá và dịch vụ. Khuynh hướng tiêu dùng bình quân (*APC*) được tính bằng cách lấy tổng mức tiêu dùng (C) chia cho tổng mức thu nhập (Y), còn khuynh hướng tiêu dùng cận biên được tính bằng cách lấy mức tiêu dùng tăng thêm (ΔC) chia cho mức thu nhập tăng thêm (ΔY). Khi khuynh hướng tiêu dùng tăng, mức chi tiêu cho tiêu dùng tăng tại

mọi mức thu nhập. Sự gia tăng tiêu dùng này sẽ làm tăng tổng cầu và thu nhập quốc dân. Xem *nhân tử*.

khuynh hướng tiêu dùng bình quân (*average propensity to consume*)

Tỷ trọng tổng thu nhập Y (hay thu nhập sử dụng Y_d) được chia cho tiêu dùng C . Như vậy, khuynh hướng tiêu dùng bình quân $APC = C/Y$ hay bằng C/Y_d . Chúng ta có thể biểu thị khuynh hướng tiêu dùng bình quân bằng cả hai cách.

khuynh hướng tiêu dùng cận biên (*marginal propensity to consume* -

MPC , c) Tỷ trọng chi cho tiêu dùng trong phần thu nhập cá nhân sử dụng tăng thêm. Dưới dạng toán học, chúng ta có thể viết:

$$MPC = \frac{\text{Mức tăng tiêu dùng}}{\text{Mức tăng thu nhập}} = \frac{\Delta C}{\Delta Y}$$

kích thích đầu tư, biện pháp (*investment incentives*) Biện pháp mà chính

phủ hoặc chính quyền địa phương thực hiện nhằm khuyến khích doanh nghiệp tư nhân đầu tư vốn nói chung hay vào một khu vực nhất định. Chúng có thể là trợ cấp vốn, miễn giảm thuế hay tạo cơ sở hạ tầng thuận lợi. Sự cần thiết của những biện pháp này có thể suy ra từ mục tiêu của chính phủ, chẳng hạn cắt giảm thất nghiệp, ưu tiên phát triển một số vùng.

kiềm chế tài chính, sự (*fiscal drag*) Hiệu ứng kiềm chế của thuế lũy

tiến đối với sự mở rộng hoạt động kinh tế. Khi thu nhập quốc dân tăng, mọi người phải nộp thuế nhiều hơn vì thu nhập cao hơn và thuế suất cao hơn (chuyển sang nhóm thuế cao hơn), qua đó làm tăng nguồn thu từ thuế của chính phủ. Vì thuế là một khoản rò rỉ khỏi vòng chu chuyển của thu nhập quốc dân, nên sự gia tăng về thuế làm giảm tốc độ mở rộng của tổng cầu so với trường hợp không có thuế thu nhập lũy tiến. Nếu muốn làm giảm sự kiềm chế tài chính, chính phủ phải định kỳ làm tăng phần thu nhập cá nhân được miễn thuế hoặc tăng chi tiêu.

Sự kiềm chế tài chính còn có tác dụng như một cơ chế tự động làm giảm sức ép lạm phát trong nền kinh tế. Khi lạm phát cao, mọi người có xu hướng chuyển sang nhóm thuế cao hơn. Điều này làm tăng tổng mức thuế phải nộp và làm giảm thu nhập cá nhân của họ, qua đó làm giảm tổng cầu. Như vậy, sự kiềm chế tài chính còn góp phần làm giảm sức ép của lạm phát do cầu kéo. Xem *cơ chế tự ổn định*.

kiểm chế tín dụng, sự (*credit squeeze*) Khái niệm để chỉ các biện pháp mà cơ quan hữu trách về tiền tệ (ví dụ ngân hàng trung ương) thực hiện để làm giảm khối lượng tín dụng do các ngân hàng thương mại và định chế tài chính khác cung cấp. Các biện pháp như vậy là bộ phận của chính sách tiền tệ được thực hiện để cắt giảm tổng cầu thông qua việc làm cho mọi người vay tín dụng ít hơn và đẩy lãi suất lên cao.

kiểm định bù (*compensation tests*) Kiểm định đặt ra câu hỏi là liệu có thể đền bù sự mất mát cho người bị thiệt khi có sự thay đổi cụ thể nào đó không nếu vẫn để cho người được lợi từ sự thay đổi tiếp tục hưởng mỗi lợi mà họ thu được. Sự đền bù ở đây chỉ mang tính giả thuyết và không nhất thiết phải được thực hiện. Kiểm định nổi tiếng nhất thuộc loại này là kiểm định Kaldor-Hicks.

kiểm định giả thuyết (*hypothesis testing*) Quá trình thiết lập và sử dụng các tiêu chuẩn thống kê để hỗ trợ cho việc đi đến quyết định về giá trị của giả thuyết trong điều kiện bất định. Trong những quyết định như thế, người ta có thể may mắn lựa chọn đúng, nhưng cũng có thể vấp phải rủi ro, tức lựa chọn *sai lầm*. Quá trình kiểm định giả thuyết có liên quan đến việc đánh giá những cơ may này và đưa ra các tiêu chuẩn cho phép tối thiểu hoá khả năng đi đến quyết định sai lầm. Chẳng hạn, chúng ta muốn đi đến nhận định rằng quy mô công ty có mối liên hệ tương quan chặt chẽ với thù lao trả cho hội đồng quản trị và hình thành một giả thuyết là doanh nghiệp càng lớn, mức thù lao bình quân trả cho hội đồng quản trị càng cao. Giả thuyết này có thể đúng hoặc sai, có thể được *chấp nhận* hay *từ bỏ*.

Các khả năng trên được ghi trong ma trận dưới đây:

	<i>Giả thuyết đúng</i>	<i>Giả thuyết sai</i>
<i>Chấp nhận giả thuyết</i>	Quyết định đúng	Quyết định sai lầm (sai lầm loại I)
<i>Từ bỏ giả thuyết</i>	Quyết định sai lầm (sai lầm loại II)	Quyết định đúng

Nếu giả thuyết đúng và chúng ta chấp nhận hoặc giả thuyết sai và chúng ta từ bỏ nó, thì như vậy chúng ta đã quyết định đúng. Mặt khác, nếu từ bỏ giả thuyết khi nó cần được chấp nhận, chúng ta đã vấp phải sai lầm loại I. Còn nếu chấp nhận giả thuyết khi cần phải từ bỏ nó, chúng ta đã vấp phải sai lầm loại II. Người ta có thể tối thiểu hoá rủi ro

dẫn tới những sai lầm như thế trong quá trình kiểm định giả thuyết bằng cách sử dụng số liệu mẫu hiện có. Để tránh rủi ro vấp phải sai lầm loại II và thiết lập các xác suất rõ ràng cho rủi ro vấp phải sai lầm loại I, người ta phải *thận trọng* trong quá trình *hình thành giả thuyết*. Điều này thường liên quan đến *sự hình thành giả thuyết 0*, một giả thuyết giả định cái đối lập hoàn toàn với cái mà chúng ta muốn chứng minh. Chẳng hạn, thay cho giả thuyết trước đây là mức thù lao bình quân của hội đồng quản trị ở các doanh nghiệp lớn hơn thường cao hơn, chúng ta có thể hình thành giả thuyết 0 là mức thù lao bình quân của hội đồng quản trị là như nhau ở các xí nghiệp lớn và nhỏ. Việc từ bỏ giả thuyết này tương đương với sự chấp nhận giả thuyết ban đầu. Giả thuyết 0 sau đó có thể được kiểm định bằng số liệu mẫu.

Nếu các mẫu lặp lại được rút ra từ tổng thể các doanh nghiệp, thì phân phối mẫu có thể gần bằng *phân phối chuẩn* - một phân phối có thể được dùng để đánh giá xác suất dẫn tới sai số loại I. Mức xác suất sử dụng được gọi là *mức ý nghĩa* mà tại đó kiểm định ý nghĩa của giả thuyết 0 được thực hiện. Thông thường mức ý nghĩa được chọn bằng 0,01; 0,05 hoặc 0,10. Mức ý nghĩa luôn luôn được xác định trước khi tiến hành kiểm định. Đối với các mẫu lớn, mức ý nghĩa bị quy định bởi phân phối xác suất của phân phối chuẩn. Đối với các mẫu nhỏ, mức ý nghĩa được xác định trên cơ sở *phân phối t* hay còn gọi là *phân phối Student*.

Bước cuối cùng là kiểm định ý nghĩa. Mức thù lao bình quân của hội đồng quản trị được tính từ số liệu mẫu cho các doanh nghiệp nhỏ và lớn, sau đó đem so sánh với mức thù lao dự kiến của hội đồng quản trị mà theo giả định của giả thuyết 0 do chúng ta đưa ra là bằng nhau ở các công ty lớn và nhỏ. Nếu mức chênh lệch giữa cái mà chúng ta muốn phát hiện - mức thù lao bình quân như nhau - và cái mà chúng ta nhận được lớn đến mức không thể gán cho tính ngẫu nhiên được, chúng ta sẽ từ bỏ giả thuyết 0. Ngược lại, nếu mức chênh lệch giữa cái mà chúng ta muốn tìm ra - tức mức thù lao bình quân như nhau - và cái mà chúng ta nhận được nhỏ đến mức có thể gán cho tính ngẫu nhiên, thì kết quả thu được sẽ không có ý nghĩa về mặt thống kê. Như vậy trong trường hợp đầu, chúng ta từ bỏ giả thuyết 0 và chấp nhận hình ảnh ngược với nó là thù lao của hội đồng quản trị trong các doanh nghiệp lớn hơn thì lớn hơn; còn trong trường hợp thứ hai, chúng ta không có ý kiến về vấn đề quy mô công ty và thù lao của

hội đồng quản trị, vì không có mối liên hệ rõ ràng nào được chứng minh hay bác bỏ.

Phương pháp thống kê để kiểm định giả thuyết được sử dụng rộng rãi trong các công trình nghiên cứu kinh tế ứng dụng.

kiểm định Durbin-Watson (*Durbin-Watson test*) Kiểm định thống kê được thực hiện để phát hiện sự tồn tại của mối liên hệ tương quan giữa các phần dư hay sai số sau khi đã ước lượng được phương trình hồi quy từ các kết quả quan sát về các biến độc lập và phụ thuộc.

kiểm định thực nghiệm (*empirical testing*) Quá trình kiểm định các lý thuyết kinh tế bằng số liệu thực nghiệm (tức số liệu thu thập được từ thực tế). Xem *kiểm định giả thuyết*.

kiểm soát giá cả, biện pháp (*price controls*) Khái niệm dùng để chỉ việc chính phủ quy định giá tối đa hay tối thiểu cho hàng hoá và dịch vụ. Giá cả có thể được chính phủ quy định ở trên hay dưới mức làm cân bằng thị trường, tùy thuộc vào mục tiêu mà chính phủ theo đuổi. Chẳng hạn, chính phủ muốn giữ cho giá các hàng hoá thiết yếu ở mức thấp để hỗ trợ cho người nghèo hay giữ cho giá cao để đảm bảo mức thu nhập thỏa đáng cho người sản xuất. Đôi khi chính phủ kiểm soát hầu hết các loại giá cả nhằm ngăn chặn đà gia tăng của lạm phát.

kiểm soát hối đoái, biện pháp (*exchange controls*) Biện pháp hạn chế quy mô trao đổi tự do đồng tiền của một nước để lấy đồng tiền nước ngoài. Các biện pháp kiểm soát hối đoái được áp dụng để hỗ trợ cho việc loại trừ tình trạng thâm hụt cán cân thanh toán và bảo vệ tỷ giá hối đoái cố định, ngăn cản các luồng tiền nóng chảy ra và chảy vào. Các hệ thống quản lý hối đoái đặt ra giới hạn trần cho khối lượng tiền có thể sử dụng cho thương mại hải ngoại và mục đích đầu tư, thông thường có phân biệt đối xử đối với những mặt hàng cụ thể, ví dụ những mặt hàng nhập khẩu không thiết yếu.

kiểm soát nền tiền hay kiểm soát cơ sở tiền tệ, phương pháp (*monetary base control*) Phương pháp kiểm soát cung ứng tiền tệ của một nước bằng cách kiểm soát cơ sở tiền tệ của hệ thống tài chính. Cơ sở tiền tệ (còn gọi là nền tiền, tiền mạnh) thường được định nghĩa là tổng giá trị tiền giấy và tiền xu lưu thông cộng với tiền mặt trong tay các ngân hàng thương mại và dự trữ của họ tại ngân hàng trung ương. Người ta lập luận rằng nếu các ngân hàng thương mại cương quyết duy trì tỷ lệ

dự trữ chính xác, thì ngân hàng trung ương có thể kiểm soát tỷ lệ tăng tiền bằng cách kiểm soát cơ sở tiền tệ hẹp này.

kiểm soát ngân sách, biện pháp (*budgetary control*) Hệ thống có nhiệm vụ kiểm tra các khoản thu và chi tiêu so với mục tiêu đã đề ra trong ngân sách. Mục tiêu của nó là phát hiện các trường hợp chênh lệch so với mục tiêu, qua đó đề ra những biện pháp điều chỉnh cần thiết sao cho các khoản chi tiêu phù hợp với mục tiêu mong muốn.

Hệ thống kiểm soát ngân sách tồn tại ở các công ty, các bộ, tổng cục và cục. Để cho hệ thống này hoạt động có hiệu quả, người ta phải có thông tin kịp thời và đầy đủ. Vì vậy, hệ thống tài khoản được máy tính hoá là phương tiện hỗ trợ cần thiết.

kiểm soát tiền mặt, quyền (*currency control*) Việc quốc hội áp dụng các biện pháp để kiểm soát hoạt động phát hành tiền của ngân hàng trung ương. Chẳng hạn theo Đạo luật về Tiền và Giấy bạc ngân hàng, nghị viện Anh có quyền trừng phạt Ngân hàng Anh nếu nó phát hành tiền vượt quá mức cho phép. Tuy nhiên trong điều kiện hiện nay, biện pháp này không còn hữu hiệu nữa và hầu hết các nước đều cho phép khối lượng giấy bạc trong lưu thông thay đổi để thích ứng với những thay đổi trong nhu cầu về tiền.

kiểm soát tín dụng, biện pháp (*credit control*) Khái niệm dùng để chỉ các biện pháp được cơ quan hữu trách về tiền tệ sử dụng nhằm kiểm soát khối lượng cho vay của những loại hình định chế tài chính nhất định (ví dụ tín dụng ngân hàng, tín dụng thuê mua).

kiểm toán, sự (*audit*) Yêu cầu của luật pháp đối với một công ty là bảng tổng kết tài sản, kết toán tài chính của nó, cũng như các quy ước kế toán khác phải được một kiểm toán viên được thừa nhận kiểm tra, qua đó hình thành một quan điểm về việc các bản kết toán tài chính có phản ánh đúng tình hình tài chính của công ty không và có tuân thủ các quy định của luật pháp hiện hành không.

kiểm toán viên (*auditor*) Kế toán viên có bằng cấp được chỉ định để kiểm tra tính chính xác của các tài khoản và báo cáo tài chính mà một công ty đưa ra. Dựa trên cơ sở này, anh ta soạn thảo một bản báo cáo độc lập (cho cơ quan chỉ định, cổ đông) về việc các tài khoản có phản ánh đúng hoạt động của công ty không.

kiểm tra chất lượng (*quality control*) Biện pháp góp phần nâng cao chất lượng của hàng hoá và dịch vụ. Mục đích của các quy định về kiểm tra

chất lượng là ngăn ngừa việc sản xuất những sản phẩm và cấu kiện có phẩm chất kém. Để đạt mục đích này, người ta phải sử dụng nhiều loại công cụ khác nhau. Phương pháp chọn mẫu và kiểm định thống kê có thể được sử dụng để phát hiện nguyên liệu hoặc sản phẩm hỏng. Ví dụ, các giới hạn biến thiên thống kê có thể được sử dụng để bảo đảm rằng máy móc luôn luôn hoạt động trong phạm vi dung sai cho phép khi sản xuất hàng hoá.

kinh tế chính trị, khoa (*political economy*) Cho đến mãi gần đây, kinh tế chính trị là cái tên chung để chỉ kinh tế học, vì các nhà kinh tế không phải chỉ quan tâm đến các vấn đề kinh tế thuần túy, mà còn chú ý tới tác động qua lại giữa kinh tế và chính trị. Tuy nhiên, hiện nay các nhà kinh tế chủ yếu quan tâm tới các vấn đề kinh tế và tự giới hạn mình vào những vấn đề lý thuyết kinh tế thuần túy. Vì vậy, từ kinh tế học được sử dụng nhiều hơn để chỉ các lý thuyết kinh tế hiện đại, còn từ kinh tế chính trị chủ yếu được dùng để chỉ các nghiên cứu cổ điển.

kinh tế công nghiệp hay tổ chức công nghiệp, khoa, môn (*industrial economics or industrial organization*) Ngành của kinh tế học quan tâm tới hoạt động của hệ thống giá cả. Khoa kinh tế công nghiệp nghiên cứu các mối liên hệ giữa cơ cấu thị trường, hành vi của những người tham gia thị trường và hoạt động của thị trường bằng cách sử dụng mô hình phân tích của lý thuyết về thị trường, nhưng chỉ trong giới hạn thực nghiệm và động thái thay đổi.

kinh tế học (*economics*) Ngành khoa học nghiên cứu việc sử dụng các nhân tố sản xuất hiện có (có hạn) hiệu quả đến mức cho phép thỏa mãn tối đa nhu cầu vô hạn của xã hội về hàng hoá và dịch vụ. Mục đích trực tiếp của nỗ lực kinh tế là thỏa mãn nhu cầu của con người về hàng hoá và dịch vụ. Vấn đề cần quan tâm là trong khi nhu cầu hầu như vô hạn, thì các nguồn lực hiện có - tài nguyên thiên nhiên, lao động và tư bản - để sản xuất ra hàng hoá dịch vụ tại một thời điểm đều bị giới hạn về mặt cung. Nghĩa là, các nguồn lực *khan hiếm* tương đối so với nhu cầu mà chúng cần thỏa mãn. Bằng chứng về sự tồn tại của tính khan hiếm hàm ý chúng ta luôn luôn phải lựa chọn. Lấy một ví dụ đơn giản, nếu nhiều nguồn lực được dành để sản xuất máy kéo, sẽ có ít nguồn lực hơn để xây dựng bệnh viện và sản xuất ra các hàng hoá khác. Vì vậy, chúng ta phải lựa chọn (hay quyết định) nguồn lực được sử dụng để sản xuất bao nhiêu máy kéo và bao nhiêu các hàng hoá khác.

kinh tế học chuẩn tắc (*normative economics*) Các phân tích kinh tế đưa ra những khuyến nghị hoặc nhận định về *cái cần phải và nên có* chứ không phải *cái hiện có*. Kinh tế học chuẩn tắc đưa chúng ta đến những nhận định như "cần phải điều tiết độc quyền" hoặc "nên đánh thuế lợi nhuận". Những nhận định này có thể khác với *kinh tế học thực chứng* - một hướng phân tích quan tâm đến việc mô tả và phân tích nền kinh tế như nó đang tồn tại. Thông thường, kinh tế học chuẩn tắc được thiết lập trên cơ sở kinh tế học thực chứng và tồn tại dưới dạng một *danh giá* nào đó về việc xã hội cần có những mục tiêu gì trong quá trình phát triển kinh tế và nghiên cứu xem hành vi kinh tế nên được tổ chức và thực hiện như thế nào (gọi là *danh giá giá trị*). Vì vậy, chúng ta có thể tranh cãi với nhau về một nhận định do kinh tế học chuẩn tắc đưa ra vì cho rằng phân tích thực chứng làm cơ sở cho nó không đúng hoặc chúng ta không nhất trí về những đánh giá giá trị có liên quan.

kinh tế học cổ điển (*classical economics*) Tư tưởng kinh tế phân lớn xuất hiện ở Anh trong giai đoạn từ giữa thế kỷ 18 đến giữa thế kỷ 19, nhưng có nguồn gốc ở Pháp trong thời kỳ trước đó. Đại diện chủ yếu của nó là A. Smith, Ricacđô, Malthus, Say, Senior và J.S. Mill. Về cơ bản, kinh tế học cổ điển quan tâm tới quá trình tăng trưởng và phát triển. Nó đặt ra mục tiêu nghiên cứu bản chất và nguồn gốc của cải của các quốc gia, vấn đề phân phối sản phẩm quốc dân cho các nhân tố sản xuất trong điều kiện dân số ngày càng tăng và nguồn lực có hạn, cũng như vấn đề cạnh tranh tự do trong những nền kinh tế chỉ bao gồm các doanh nghiệp tư nhân. Trọng tâm của kinh tế học cổ điển là quá trình tích lũy tư bản (hay tích lũy vốn), sự mở rộng thị trường và phân công lao động. Kinh tế học cổ điển cũng rất chú trọng tới việc nêu ra các khuyến nghị chính sách, mặc dù sự can thiệp của chính phủ được coi là chỉ có tính tạm thời, thực dụng, khi thị trường không hoạt động. Quan điểm kế tục nó - khoa kinh tế học tân cổ điển - cũng là quan điểm tĩnh về nền kinh tế, vì nó chỉ quan tâm tới việc nghiên cứu các nguyên tắc quy định sự phân phối nguồn lực một cách có hiệu quả. Kinh tế học cổ điển cũng nghiên cứu các vấn đề kinh tế vi mô. Lý thuyết cổ điển về giá trị chú trọng tới chi phí sản xuất và giá trị lao động, trong khi lý thuyết tân cổ điển nhấn mạnh các phương diện chủ quan của giá trị. Trong khi kinh tế học tân cổ điển cho rằng tất cả các loại giá cả đều bị quy định bởi các lực lượng như nhau (cung, cầu, chi phí sản xuất và tình hình nhu cầu làm cơ sở cho chúng), kinh tế

học cổ điển lại dựa vào các lý thuyết đặc biệt. Giá sản phẩm được rút ra từ phần thưởng "tự nhiên" trả cho các nhân tố sử dụng trong quá trình sản xuất ra nó: tiền thưởng cho đất đai (địa tô) được quy định bởi sự khan hiếm và mức độ màu mỡ khác nhau, tiền thưởng cho lao động (tiền lương) được quy định bởi chi phí dài hạn trả cho các phương tiện sinh tồn của người lao động, phần thưởng trả cho năng lực kinh doanh (lợi nhuận) là phần dôi ra. Kinh tế học cổ điển khác với các trường phái khác ở chỗ nó bao gồm cả lý thuyết về dân số. Điểm yếu của nó là không xử lý đúng khái niệm tổng cầu và thiếu sự rõ ràng trong việc nêu ra các yếu tố quyết định mức cung về vốn để đáp ứng nhu cầu thanh toán tiền lương (tức quỹ lương) và đầu tư mua sắm tài sản cố định.

Xét về phương pháp luận, kinh tế học cổ điển chia thành hai trường phái. Một trường phái đi theo phương pháp quy nạp (ví dụ A. Smith). Nó tạo ra các tiền đề rút ra từ kinh nghiệm, lập luận trên cơ sở những tiền đề, quy luật này và kiểm định kết quả bằng cách sử dụng số liệu thực nghiệm. Trường phái thứ hai (người nổi tiếng nhất là Ricacđô) sử dụng phương pháp diễn giải. Họ nêu ra các tiền đề mang tính giả thuyết, suy luận theo phương pháp diễn giải để từ đó rút ra các kết luận, nhưng không tìm cách kiểm chứng chúng.

kinh tế học động (*dynamic economics*) Bộ phận của kinh tế học nghiên cứu sự thay đổi theo thời gian của hệ thống kinh tế. Nền kinh tế có thể chuyển từ điểm cân bằng này sang điểm cân bằng khác (tức hai điểm cân bằng tĩnh) hoặc không đạt được bất kỳ trạng thái cân bằng tĩnh nào. Những mô hình kinh tế động chú ý đến độ trễ trong quá trình điều chỉnh của các biến số, trong đó giá trị hiện tại của một biến số phụ thuộc vào giá trị quá khứ của bản thân nó và/hoặc của các biến số khác.

kinh tế học Keynes (*Keynesian economics*) Quan điểm của Keynes về phương thức hoạt động của nền kinh tế, sau đó được những người kế tục sự nghiệp của ông hoàn thiện và phát triển. Phần lớn cái mà ngày nay chúng ta gọi là kinh tế học Keynes có nguồn gốc từ cuốn *Lý thuyết tổng quát về việc làm, lãi suất và tiền tệ* của ông. Keynes đã chỉ ra cho kinh tế học một hướng đi và cách lý giải mới đối với hiện tượng thất nghiệp tràn lan trong những năm 1930. Học thuyết kinh tế trước Keynes chủ yếu dựa trên cái hiện nay được gọi là kinh tế vi mô. Keynes chuyển từ sự tập trung vào giá cả, thị trường và các hàm cầu cá biệt sang phương pháp phân tích tổng hợp và đưa ra những khái niệm mới như hàm tiêu dùng.

Các nhà kinh tế cổ điển lập luận rằng trạng thái toàn dụng là kết quả hoạt động trôi chảy của nền kinh tế doanh nghiệp tư nhân. Quan điểm này được các cơ quan hữu trách về tiền tệ chính thức thừa nhận, trước khi họ chấp nhận các luận điểm của Keynes. Theo các nhà cổ điển, nếu thất nghiệp xảy ra, tiền lương sẽ giảm do mức độ cạnh tranh quyết liệt hơn trên thị trường lao động và những người thất nghiệp sẽ được thuê lại. Phương pháp phân tích tân cổ điển cho rằng năng suất cận biên của lao động vượt quá hoặc bằng chi phí cận biên của nó. Khi mức sử dụng lao động giảm, quỹ lương nhỏ hơn làm giảm mức cầu về tiền, làm giảm lãi suất và tăng cơ hội đầu tư. Keynes đưa vào kinh tế học khái niệm tiền lương cứng nhắc để tìm cách lý giải điều mà các nhà kinh tế học cổ điển và tân cổ điển không hiểu được, đó là trạng thái cân bằng tổng quát của nền kinh tế ở mức *khuyết dụng*, tức dưới mức toàn dụng.

Theo Keynes, thu nhập phụ thuộc vào mức việc làm. Mối quan hệ giữa thu nhập và tiêu dùng được xác định bởi khuynh hướng tiêu dùng. Vì vậy, Keynes cho rằng tiêu dùng là một hàm của thu nhập và mức việc làm. Mức chi tiêu dự kiến cho tiêu dùng và đầu tư được gọi là nhu cầu thực tế và trong trạng thái cân bằng, nó phải bằng tổng cung. Keynes tin rằng trong trạng thái cân bằng, mức việc làm phụ thuộc vào tổng cung, khuynh hướng tiêu dùng và quy mô đầu tư. Mức việc làm bởi vậy sẽ tăng nếu khuynh hướng tiêu dùng tăng - điều mà Keynes cho rằng khó xảy ra - hoặc mức đầu tư tăng, tức mức cầu lớn hơn về hàng tiêu dùng và đầu tư làm cho mức cung tăng lên. Mức tăng tổng cung có xu thế dẫn tới mức việc làm cao hơn.

Do sức ép của công đoàn nhằm duy trì mức sống, khó khăn trong việc cắt giảm tiền lương hàm ý tính cứng nhắc của tiền lương có thể dẫn tới trạng thái cân bằng thấp hơn mức toàn dụng. Khi điều đó xảy ra, chính phủ có thể tác động vào tổng mức cầu trong nền kinh tế với tư cách người mua hàng hoá và dịch vụ. Keynes cho rằng chính phủ có thể làm tăng tổng cầu bằng cách sử dụng các công cụ của chính sách tài chính và khuyến nghị chính phủ chi tiêu nhiều hơn mức thuế thu được. Cách làm như vậy được gọi là tài trợ bằng thâm hụt và nó có tác dụng kích thích tổng cầu. Thông qua hiệu ứng nhân từ, tác động kích thích đối với tổng cầu lớn hơn nhiều lần so với mức tăng chi tiêu ban đầu của chính phủ. Chính hiệu ứng này chuyển nền kinh tế về trạng thái toàn dụng.

Nhiều nhà kinh tế nghi ngờ kết luận của Keynes khi xuất hiện tình trạng *lạm phát kèm suy thoái* vào những năm 1970. Một số người bất

dầu chấp nhận chủ nghĩa tiền tệ và có cảm tình hơn với ý tưởng của kinh tế học cổ điển cho rằng sự can thiệp của chính phủ là không cần thiết và thị trường có thể đảm bảo sự thịnh vượng về kinh tế, nếu loại trừ được những tính chất cứng nhắc của thị trường và mức cung về tiền gia tăng với tốc độ tương ứng với tỷ lệ tăng trưởng của tổng sản phẩm trong nước.

kinh tế học tân cổ điển (*neoclassical economics*) Trường phái tư tưởng trong kinh tế học dựa trên các công trình nghiên cứu của Marshall và những người khác. Nó thay thế cho học thuyết kinh tế học cổ điển vào cuối thế kỷ 19. Nó thường được nhắc tới với tư cách *cuộc cách mạng cận biên*. Kinh tế học tân cổ điển không chú ý tới việc nghiên cứu nguồn gốc của cải và sự phân phối nó cho người lao động, chủ đất và nhà tư bản, mà chuyển trọng tâm nghiên cứu sang các nguyên tắc chi phối quá trình phân bổ tối ưu các nguồn lực khan hiếm cho những mục đích sử dụng khác nhau. Nguyên tắc *ích lợi cận biên giảm dần* xuất hiện lần đầu tiên trong các công trình nghiên cứu của trường phái tư tưởng kinh tế này.

kinh tế học thực chứng (*positive economics*) Phương pháp nghiên cứu kinh tế đòi hỏi mọi thứ đều phải được chứng minh, kiểm nghiệm, chứ không tìm cách nhận định là sự vật phải hay nên như thế nào. Chẳng hạn, nhận định (hay phán đoán) “biện pháp cắt giảm thuế thu nhập làm tăng mức chi tiêu cho tiêu dùng trong nền kinh tế” là một nhận định có thể xác nhận hay phủ nhận thông qua phân tích bằng chứng thực nghiệm hiện có (thực chứng) về ảnh hưởng của thuế đối với chi tiêu. Kinh tế học thực chứng tìm cách xác định mối liên hệ giữa các biến số kinh tế, lượng hoá và tính toán các mối quan hệ này, và đưa ra các dự báo về điều sẽ xảy ra nếu một hay nhiều biến số thay đổi. Xem *kinh tế học chuẩn tắc*.

kinh tế học trọng cung (*supply-side economics*) Ngành của kinh tế học quan tâm đến năng lực sản xuất của nền kinh tế và những chính sách được hoạch định để cải thiện tính linh hoạt của thị trường nhân tố, qua đó tạo ra mức sản lượng lớn nhất cho mỗi mức tổng cầu nhất định. Các nhà kinh tế trọng cung đã nghiên cứu tính cứng nhắc về mặt thể chế trên thị trường nhân tố và ảnh hưởng của giá nhân tố quá cao đối với tình trạng mất việc làm. Từ nhận thức thu được, họ lên án hành vi của công đoàn trên thị trường lao động. Theo họ, công đoàn đã đẩy tiền lương lên quá cao so với năng suất doanh thu cận biên của công nhân,

qua đó gây ra tình trạng thất nghiệp. Những ý tưởng tương tự cũng đưa họ tới chỗ lên án một số hệ thống phúc lợi và thuế lũy tiến với lý do là chúng tạo ra cái gọi là bẫy nghèo khổ: chúng làm cho người bị thất nghiệp không có động cơ để làm những công việc trả lương thấp. Các nhà lý thuyết trọng cung cho rằng việc cắt giảm thuế thu nhập cá nhân và công ty có thể đem lại nguồn thu cao hơn cho ngân sách của chính phủ. Thứ nhất, họ cho rằng mức thuế thấp hơn làm cho mọi người làm việc tích cực hơn và hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp mở rộng hơn, do họ biết rằng sẽ được hưởng tỷ lệ cao hơn từ mức thu nhập tăng thêm. Sự mở rộng quy mô hoạt động kinh tế này sẽ làm cho chính phủ thu được nhiều tiền thuế hơn, cho dù thuế suất bị cắt giảm. Ngoài ra, do mức thuế thấp, nhiều người cũng chuyển từ những hoạt động không chính thức sang hoạt động chính thức, vì họ không còn coi mức thuế phải nộp là quá cao. Theo các nhà trọng cung, tác động tổng hợp của hai yếu tố này chắc chắn làm cho tổng mức thuế thu được cao hơn trường hợp không cắt giảm thuế suất.

kinh tế lượng, khoa, môn (*econometrics*) Chuyên ngành trong kinh tế học tìm cách đo lường và ước lượng về mặt thống kê mối quan hệ giữa các biến số kinh tế (vì vậy môn này còn được gọi là khoa *kinh trắc* - tức đo lường kinh tế). Ví dụ lý thuyết kinh tế cho rằng chi tiêu cho tiêu dùng là một hàm của thu nhập [$C = f(Y)$], hoặc nói cụ thể hơn, mức chi tiêu cho tiêu dùng gắn với thu nhập thông qua phương trình $C = \bar{C} + cY$. Đối với mỗi mức thu nhập, người ta có thể tính được mức tiêu dùng và xác lập mối liên hệ thống kê giữa hai biến số bằng cách thực hiện các ước lượng bằng số cho các tham số \bar{C} và c trong phương trình. Do tiêu dùng phụ thuộc vào thu nhập, nên nó được gọi là biến phụ thuộc, còn thu nhập sử dụng được gọi là biến độc lập. Các mô hình kinh tế lượng có thể có hàng trăm biến số được liên kết với nhau bằng nhiều phương trình.

kinh tế phát triển, khoa, môn (*development economics*) Chuyên ngành của kinh tế học tìm cách nghiên cứu vấn đề là các nước đang phát triển phải làm thế nào để tăng năng lực sản xuất, ở cả ngành nông nghiệp và công nghiệp, nhằm đạt được mục tiêu tăng trưởng kinh tế cao và vững chắc. Tăng trưởng kinh tế thường được phản ánh bằng tốc độ tăng của thu nhập đầu người. Điều này làm nảy sinh vấn đề phản ánh phúc lợi kinh tế theo tổng sản phẩm quốc dân và tạo ra khó khăn cho việc so sánh quốc tế thông qua các chỉ số của tổng sản phẩm quốc dân.

Nhiều công trình nghiên cứu trong lĩnh vực kinh tế phát triển tập trung vào cách thức đạt được tăng trưởng kinh tế và sự cân đối tối ưu giữa các nhân tố góp phần vào sự tăng trưởng. Ví dụ, vấn đề đặt ra là có cần phát triển nông nghiệp song song với công nghiệp không hay có nên để các ngành công nghiệp then chốt tiến trước một cách độc lập và qua đó kích thích tất cả các ngành khác của xã hội phát triển không. Một vấn đề gây nhiều tranh cãi nữa là có phải các nước chậm phát triển đang sử dụng kỹ thuật thích hợp nhất không. Nhiều nhà kinh tế lập luận rằng trình độ kỹ thuật trung bình là thích hợp nhất, chứ không phải các nhà máy rất hiện đại mà ban đầu cần có các nhà kỹ thuật và quản lý phương Tây vận hành. Những yếu tố văn hoá xã hội cũng tác động tới nỗ lực nhằm đạt được sự cất cánh và chuyển sang giai đoạn tăng trưởng kinh tế bền vững.

kinh tế ứng dụng (*applied economics*) Việc vận dụng phương pháp của kinh tế học để phân tích các tình huống kinh tế thực tế. Kinh tế học ứng dụng tìm cách sử dụng các dự báo rút ra từ lý thuyết kinh tế và bằng chứng thực tế để luận chứng cho khuyến nghị về chính sách kinh tế.

kinh tế phúc lợi, khoa, môn (*welfare economics*) Chuyên ngành chuẩn tắc của kinh tế học quan tâm đến vấn đề *phải* tổ chức hoạt động kinh tế như thế nào để tối đa hoá được sản lượng và công bằng xã hội. Kinh tế phúc lợi sử dụng các *đánh giá giá trị* để đưa ra những nhận định như *cần phải* sản xuất cái gì, *nên* tổ chức sản xuất như thế nào và *cần* phân phối thu nhập và của cải ra sao trong hiện tại và tương lai. Khó khăn nảy sinh ở đây là mỗi cá nhân trong cộng đồng có thể có những đánh giá riêng của mình, tùy vào thái độ, tôn giáo, triết lý và chính kiến của anh ta. Trong trường hợp này, các nhà kinh tế không thể tổng hợp các đánh giá giá trị cá nhân lại với nhau để tư vấn cho nhà hoạch định chính sách về những quyết định ảnh hưởng tới quá trình phân bổ nguồn lực, vì điều này có liên quan đến những so sánh ích lợi giữa các cá nhân. Trong nhiều năm, các nhà kinh tế đã cố gắng thiết lập một tiêu chuẩn để đánh giá hiệu quả kinh tế nhằm sử dụng làm kim chỉ nam trong quá trình đánh giá chiều hướng phát triển thực sự của các nguồn lực kinh tế. Trong nghiên cứu của mình, các nhà kinh tế cổ điển coi ích lợi là đại lượng đo được để phản ánh mức thoả mãn của người tiêu dùng và các nhà kinh tế phúc lợi đầu tiên như Pigou quyết tâm đi theo hướng này. Vì vậy, họ đã nhận xét những thay đổi trong hoạt động kinh tế bằng cách khẳng định có sự gia tăng hay suy giảm của

phúc lợi kinh tế. Nhưng khi các nhà kinh tế cự tuyệt tư tưởng cho rằng ích lợi là cái có thể đo được, thì họ cảm thấy buộc phải chấp nhận quan điểm cho rằng phúc lợi kinh tế cũng không đo được và *bất kỳ nhận xét nào về phúc lợi cũng chỉ là sự đánh giá giá trị*, chịu sự tác động của sở thích cũng như thứ tự ưu tiên của người thực hiện đánh giá đó. Kết luận này dẫn tới sự tìm kiếm các *tiêu chuẩn phúc lợi* không cần tới những so sánh ích lợi giữa cá nhân bằng cách đưa ra các đánh giá giá trị rõ ràng là liệu phúc lợi kinh tế có tăng lên hay không.

Tiêu chuẩn đơn giản nhất được V.Pareto nêu ra. Theo ông thì mọi sự tái phân bố nguồn lực mà làm thay đổi việc sản xuất hay phân phối hàng hoá đều được coi là nâng cao phúc lợi nếu nó làm cho một số người tin rằng họ có lợi hơn mà không làm cho ai đó bị thiệt. *Tiêu chuẩn Pareto* này giúp chúng ta tránh được vấn đề so sánh giữa các cá nhân thông qua việc chỉ chú ý đến những trường hợp trong đó không ai bị thiệt. Điều không may là tiêu chuẩn này không vận dụng được trong hầu hết các khuyến nghị chính sách có lợi cho một số người và có hại cho những người khác, nhưng không thể bù đắp cho họ.

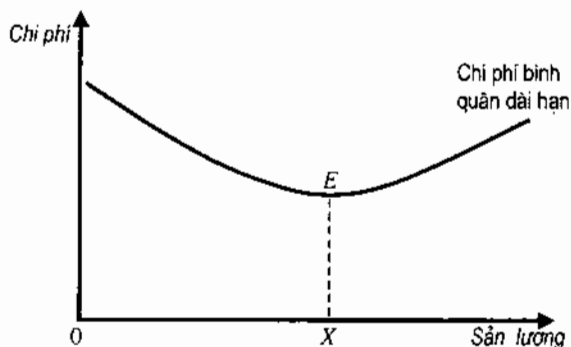
N.Kaldor và J.Hicks đã đưa ra tiêu chuẩn khác được gọi là *nguyên tắc bù*. Nguyên tắc này nói rằng mọi sự thay đổi hay tái tổ chức hoạt động kinh tế đều được coi là có lợi nếu sau khi có sự thay đổi, những người được lợi có thể bù toàn bộ thiệt thòi của người bị hại mà vẫn còn được hưởng phúc lợi cao hơn trước khi có sự thay đổi. Như vậy, tiêu chuẩn này chia ảnh hưởng của sự thay đổi thành hai loại: lợi/hại về hiệu quả và các hậu quả đối với phân phối thu nhập. Nếu người được lợi đánh giá mức lợi của mình cao hơn mức thiệt mà người bị hại nghĩ rằng mình phải chịu, thì cái lợi về hiệu quả sẽ biện hộ cho sự thay đổi, mặc dù trên thực tế không có sự tái phân phối thu nhập thông qua việc bù tiền cho người bị hại. Khi người được lợi từ một sự thay đổi đã bù đắp hoàn toàn cho người bị hại mà vẫn còn thu được một mức lợi ròng, thì đây chính là sự cải thiện theo tiêu chuẩn Pareto.

Ngoài ra, khi thiết lập tiêu chuẩn phúc lợi, các nhà kinh tế (chẳng hạn P.Samuelson) đã tìm cách xây dựng một *hàm phúc lợi xã hội* cho phép chỉ ra hình thức tổ chức kinh tế nào tốt hơn. Hàm phúc lợi xã hội có thể được coi là hàm phúc lợi của mỗi người tiêu dùng. Tuy nhiên, để thiết lập hàm phúc lợi xã hội, người ta phải tổng hợp sở thích của tất cả mọi người tiêu dùng thành một hệ thống sở thích của cộng đồng. Một số nhà kinh tế, chẳng hạn Kennet Arrow, đã nêu ra vấn đề là liệu có thể thiết lập một hệ thống sở thích nhất quán của cộng đồng hay

không. Chẳng hạn, một cộng đồng có 3 người là 1, 2 và 3 muốn chọn 3 phương án chính sách khác nhau là A , B và C . Người thứ nhất thích A hơn B và B hơn C , suy ra anh ta thích A hơn C . Người thứ hai thích B hơn C và C hơn A , vậy anh ta thích B hơn A . Người thứ ba thích C hơn A và A hơn B , bởi vậy anh ta thích C hơn B .

Nếu tìm cách tổng hợp các sở thích nhất quán của ba cá nhân này lại với nhau theo nguyên tắc đa số, chúng ta sẽ thấy rằng $2/3$ thích A hơn B và $2/3$ thích B hơn C , v.v... Vì vậy, theo logic thì sở thích xã hội phải biểu thị ở chỗ A được ưa thích hơn B . Nhưng điều này lại mâu thuẫn với thực tế là $2/3$ số người ưa thích C hơn A .

kinh tế quy mô hay **hiệu quả quy mô lớn** (*economies of scale*) Khái niệm dùng để chỉ sự giảm dần của chi phí bình quân trong dài hạn khi quy mô sản lượng của doanh nghiệp tăng và tất cả các nhân tố đầu vào đều biến đổi. Kinh tế quy mô tồn tại ở hầu hết các ngành, cho nên việc sản xuất số lượng sản phẩm lớn hơn làm giảm chi phí bình quân hoặc đơn giá như được mô tả bằng điểm E trên đường chi phí bình quân dài hạn trong hình 68.



Hình 68. Kinh tế quy mô. Đường chi phí bình quân dài hạn hình chữ U đặc trưng cho một nhà máy. OY là quy mô sản lượng có chi phí bình quân thấp nhất và hiệu quả sản xuất quy mô lớn được tận dụng hết tại điểm E . Sau điểm này, tính phi hiệu quả của sản xuất quy mô lớn có thể phát huy tác dụng, mặc dù điều này không phải lúc nào cũng xảy ra.

Kinh tế quy mô có thể phát huy tác dụng cả ở cấp nhà máy và cấp doanh nghiệp gồm nhiều nhà máy. Nó xuất hiện vì: (a) tính không chia nhỏ được của máy móc và thiết bị, đặc biệt ở những nơi một loạt quá

trình chế biến được liên kết với nhau; (b) hiệu quả của công suất lớn - đối với nhiều loại thiết bị đầu tư (tàu chở dầu, nồi hơi), cả chi phí khởi động và vận hành đều tăng chậm hơn công suất; (c) hiệu quả chuyên môn hoá - khi sản lượng lớn hơn, người ta có điều kiện sử dụng lao động chuyên môn và thiết bị chuyên dụng; (d) kỹ thuật và tổ chức sản xuất ưu việt - khi quy mô tăng, người ta có thể sử dụng máy tự động thay cho thiết bị vận hành thủ công hoặc thay thế sản xuất đơn chiếc bằng dây chuyền sản xuất hàng loạt vận hành liên tục; (e) hiệu quả của việc mua nguyên vật liệu và phụ tùng với khối lượng lớn do được hưởng chiết khấu cao; (f) hiệu quả marketing (hiệu quả tiêu thụ) thu được nhờ việc sử dụng phương tiện quảng cáo đại chúng và cường độ sử dụng lực lượng bán hàng lớn hơn; (g) hiệu quả tài chính thu được do các công ty lớn có điều kiện gọi vốn với điều kiện thuận lợi (lãi suất, chi phí đi vay thấp hơn); và (h) hiệu quả quản lý thông qua việc sử dụng các kỹ thuật quản lý của chuyên gia, ví dụ nghiên cứu các dãy số thời gian, vận trù học và phân tích đường găng.

Khả năng tận dụng kinh tế quy mô có thể bị hạn chế vì nhiều lý do. Ở một số ngành, bản chất của sản phẩm và quá trình chế biến hay công nghệ có thể làm giảm kinh tế quy mô ngay khi sản lượng còn ở mức khiêm tốn. Về phía cầu, tổng nhu cầu thị trường có thể không đủ để một công ty đạt được quy mô tối thiểu có hiệu quả hoặc tỷ trọng thị trường của nó có thể quá nhỏ. Trong các ngành mà người tiêu dùng đòi hỏi phải có nhiều sản phẩm khác nhau (tính đa dạng của nhu cầu), thì điều này làm giảm khả năng tiêu chuẩn hoá và sản xuất trong thời gian dài.

Kinh tế quy mô có ý nghĩa quan trọng đối với nhiều ngành. Nó có xu hướng dẫn đến sự tập trung hoá người bán ở mức cao, ví dụ như ngành hoá dầu và chế tạo ô tô.

kinh tế quy mô ngoại sinh (*external economies of scale*) Những yếu tố nằm ngoài tầm kiểm soát từng doanh nghiệp, nhưng lại làm giảm chi phí bình quân dài hạn của tất cả các doanh nghiệp trong một ngành. Ví dụ, nếu một trường tập trung đào tạo nhiều lập trình viên để phục vụ cho các doanh nghiệp địa phương, thì các doanh nghiệp này có thể thuê công nhân lập trình với chi phí thấp hơn.

kinh tế quy mô nội sinh (*internal economies of scale*) Khả năng giảm chi phí bình quân của một doanh nghiệp khi sản lượng tăng. Khái niệm này thường được dùng để chỉ hiệu quả kỹ thuật, chẳng hạn khi sử dụng

công suất ở mức cao hơn, người ta có thể cắt giảm đơn phí (chi phí cho một đơn vị sản lượng). Các nhà kinh tế thường lập luận rằng nhà máy lớn có điều kiện phân công lao động chi tiết hơn và đạt hiệu quả cao hơn. Nhưng đó chưa phải tất cả, người ta còn có thể thu được hiệu quả từ các lĩnh vực khác như marketing, quản lý và tài chính.

kinh tế vi mô, khoa, môn (*microeconomics*) Ngành của kinh tế học quan tâm nghiên cứu *hành vi* của người tiêu dùng và doanh nghiệp, cũng như quá trình xác định giá và lượng của các đầu vào nhân tố và sản phẩm trong các *thị trường cụ thể*. Trong phân tích kinh tế vi mô, người ta nghiên cứu cách thức phân bổ nguồn lực kinh tế khan hiếm cho các mục đích sử dụng khác nhau và tìm cách phát hiện những yếu tố chiến lược, quyết định việc sử dụng nguồn lực một cách có hiệu quả.

kinh tế vĩ mô, khoa, môn (*macroeconomics*) Ngành của kinh tế học nghiên cứu *hoạt động của nền kinh tế* với tư cách một tổng thể. Các phân tích kinh tế vĩ mô thường tập trung vào việc nghiên cứu cơ chế hoạt động của nền kinh tế và xác định các yếu tố chiến lược quy định thu nhập và sản lượng quốc dân, mức sử dụng lao động, giá cả và sự biến động của chúng.

khu vực phát triển hay khu vực doanh nghiệp (*development area or enterprise zone*) Khu vực lạc hậu được chính sách vùng của chính phủ chính thức thừa nhận là nơi cần xây dựng các cơ sở công nghiệp. Biện pháp thường được áp dụng là khuyến khích thành lập các công ty mới, mở rộng các công ty hiện có, thành lập các ngành công nghiệp mới thông qua việc tạo ra một loạt biện pháp khuyến khích đầu tư như trợ cấp đầu tư, miễn thuế, nhà máy không phải chịu thuế, v.v...

Klein, Lawrence (1920) Người được giải thưởng Nôben về kinh tế năm 1980 vì đã tạo ra các mô hình kinh tế lượng và vận dụng chúng để phân tích những biến động kinh tế và tăng trưởng kinh tế. Ông là người đã tìm cách **phát triển** các ứng dụng cho mô hình kinh tế lượng. Cùng với một sinh viên sau đại học là Arthur Glodburger, ông đã phát triển một mô hình được nhiều người coi là mô hình Keynes tốt nhất đầu tiên về nền kinh tế lớn. Khi giảng dạy ở Pennsylvania, Klein tiếp tục phát triển các mô hình kinh tế vĩ mô lớn. Những mô hình được gọi là mô hình Wharton hiện vẫn còn được sử dụng để dự báo những thay đổi về thuế, giá dầu mỏ và các tham số quan trọng khác về kinh tế.

Klein cũng góp phần phát triển các mô hình kinh tế lượng của Ixraen, Méhicô và một số nước khác.

Koopmans, Tjalling C. (1921 - 1985) Người được giải thưởng Nôben về kinh tế năm 1975 cùng với Leonid Kantorovich vì những đóng góp cho lý thuyết phân bổ nguồn lực tối ưu. Kỹ thuật thống kê mà Koopmans phát triển, được gọi là phương pháp *phân tích hoạt động*, đã làm thay đổi cách thức tiếp cận vấn đề phân bổ nguồn lực của các nhà kinh tế và giám đốc phụ trách sản xuất. Trong thời gian ở Trường Đại học Tổng hợp Yale, ông còn phát triển nhiều phương pháp toán hiện được các nhà kế hoạch hoá tập trung và công ty ứng dụng.

Kuznets, Simon (1901-) Người được giải thưởng Nôben về kinh tế năm 1971 vì cách lý giải tăng trưởng kinh tế của ông đã góp phần tạo ra những nhận thức mới và sâu sắc về cơ cấu kinh tế, xã hội và quá trình phát triển. Ngoài việc phân tích quá trình phát triển kinh tế, Kuznets còn đóng góp vào hiểu biết về chu kỳ kinh doanh và hoàn thiện các khái niệm về thu nhập quốc dân.

kỳ gốc hay thời kỳ cơ sở hay thời kỳ cố định (*base period*). Đó là thời kỳ đầu tiên trong một hệ thống chỉ số. Ví dụ, khi tính chỉ số giá tiêu dùng, năm 1994 được coi là kỳ gốc, giá và lượng của năm 1994 được coi là giá và lượng của kỳ gốc. Người ta thường coi mức giá của kỳ gốc là bằng 100.

kỳ vọng (*expectation*) Dự kiến, nhận định về các sự kiện tương lai nhằm định hướng hành vi kinh tế hiện tại. Một vấn đề lớn chưa được giải quyết trong kinh tế học là phương pháp xử lý tính bất định của tương lai, đặc biệt khi cá nhân có nhận thức khác nhau về tương lai. Kết quả, nhiều phân tích kinh tế gắn kỳ vọng vào các mô hình khác nhau với tư cách biến số cho trước, thường dưới dấu đề mọi cái khác không thay đổi hoặc bằng cách giả định rằng cá nhân hành động phù hợp với giả thuyết kỳ vọng hợp lý. Một vấn đề khác là kỳ vọng gắn với một thời kỳ và phần lớn phân tích kinh tế đều là phân tích tĩnh, nghĩa là người ta chỉ quan sát các điểm cân bằng, mà không chú ý tới đường đi của chúng. Một hình thức đơn giản, nhưng dễ hiểu của kỳ vọng là định đề mạng nhện.

Trong lý thuyết kinh tế, nhất là trong công trình nghiên cứu của Keynes, kỳ vọng đóng một vai trò quan trọng. Kỳ vọng được coi là biến số chủ yếu quyết định chu kỳ kinh doanh và ảnh hưởng tới nhu

cầu đầu cơ tiền tệ. Kỳ vọng cũng có ý nghĩa lớn khi nghiên cứu cơ cấu thời hạn của lãi suất. Để đưa kỳ vọng vào lý thuyết kinh tế, chúng ta có thể coi hành vi cá nhân là có tính chất thích nghi như trong giả thuyết *kỳ vọng thích nghi*. Mặc dù khái niệm này rất dễ hiểu vì kỳ vọng về tương lai có cơ sở ở kinh nghiệm quá khứ và hiện tại, nhưng những nỗ lực nhằm phản ánh lại thực tế này đã dẫn đến nhiều mô hình có cơ cấu phức tạp.

kỳ vọng hành vi (*behavioural expectations*) Quan điểm về sự hình thành kỳ vọng dựa trên các yếu tố xã hội và tâm lý. Nó nhấn mạnh vai trò của mối liên hệ giữa các cá nhân và phương tiện thông tin đại chúng. Xét về bản chất, khái niệm này không chặt chẽ bằng khái niệm kỳ vọng thích nghi và kỳ vọng hợp lý.

kỳ vọng thích nghi (*adaptive expectation*) Kỳ vọng về giá trị của một biến số hình thành trên cơ sở các giá trị của nó trong quá khứ. Khái niệm này hàm ý các tác nhân kinh tế căn cứ vào kinh nghiệm của mình để điều chỉnh nhận định về giá trị tương lai của các biến số kinh tế. Mặc dù không lộ gích bằng giả định kỳ vọng hợp lý, nhưng vì dễ hiểu, nên nó thường được sử dụng trong các mô hình kinh tế.

ký hiệu hàm số (*functional notation*) Cách viết tắt để biểu thị mối quan hệ giữa hai hay nhiều biến số. Để biểu thị mối quan hệ nhân quả giữa *một* biến phụ thuộc (thường nằm ở vế trái của phương trình) và *một* hay *nhiều* biến độc lập (thường nằm ở vế phải của phương trình), chúng ta nói cái này là hàm của cái kia. Ví dụ, nếu nhu cầu về một sản phẩm (D) là một hàm của giá sản phẩm (P), chúng ta có thể biểu thị mối quan hệ này bằng ký hiệu hàm số sau:

$$D = f(P)$$

kỹ thuật sử dụng nhiều vốn (*capital-intensive techniques*) Là phương pháp, kỹ thuật sản xuất cần có tỷ trọng tư bản cao hơn các nhân tố sản xuất khác.

L

lãi đơn (*simple interest*) Lãi suất của các khoản vay được tính trên cơ sở vốn vay ban đầu. Điều này hàm ý chi phí lãi suất tăng theo thời gian dưới dạng tuyến tính. Ví dụ, nếu khoản vay ban đầu là 1 triệu đồng với lãi suất bằng 10%, thì sau năm thứ nhất, tổng lãi và vốn gốc bằng 1,1 triệu đồng, sang năm thứ hai, tổng lãi và vốn là 1,2 triệu đồng v.v...

lãi gộp (*profit margin*) Mức chênh lệch giữa giá bán của một sản phẩm và chi phí sản xuất cộng với chi phí tiêu thụ của nó. Mức lãi gộp của doanh nghiệp phụ thuộc vào *thặng số* tính bằng phần trăm chi phí khi xác định giá bán. Mức lãi gộp được biểu thị bằng tỷ lệ lợi nhuận/doanh thu.

lãi kép, phương pháp tính (*compound interest*) Phương pháp tính lãi suất cho cả vốn và lãi suất thu được trong quá khứ. Chẳng hạn nếu 1 triệu đồng được gửi vào ngân hàng với lãi suất r , giá trị của nó sau một năm sẽ bằng $(1+r)$ triệu đồng. Nếu người gửi không rút lãi suất ra, lãi suất thu sau năm thứ hai sẽ bằng $(1+r)r$. Như vậy tổng số tiền gửi vào cuối năm thứ hai bằng:

$$(1+r) + (1+r)r = (1+r)^2 \text{ (triệu đồng)}$$

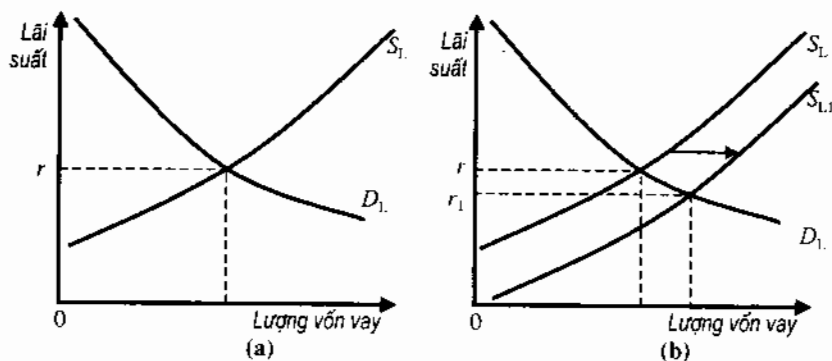
Nói tổng quát, nếu một khoản tiền gửi hay cho vay được tính lãi kép (khi người gửi hay cho vay không rút lãi ra), tổng số tiền thu được sau t năm sẽ bằng $(1+r)^t$. Chính khái niệm lãi kép đã dẫn đến ý tưởng về tăng trưởng kép.

lãi suất (*rate of interest*) Giá phải trả cho việc sử dụng tiền và tín dụng. Có rất nhiều loại lãi suất. Ở Mỹ, mốc để xác định lãi suất dài hạn là giá của các trái phiếu kho bạc có thời hạn thanh toán 10 năm hoặc dài hơn. Lãi suất của Quỹ Dự trữ Liên bang Mỹ là lãi suất mà hầu hết các định chế tài chính áp dụng đối với các định chế tài chính khác khi họ cung cấp các khoản cho vay nóng. Lãi suất của Quỹ Dự trữ Liên bang được dùng làm mốc cho lãi suất ngắn hạn.

Sở dĩ người vay *phải trả lãi suất* là vì tiền và tín dụng có tính chất khan hiếm và hữu ích. Người vay *có thể trả lãi suất* vì vốn vay làm

tăng thu nhập của người đi vay. Nhưng vấn đề mức lãi suất phải trả lại gây nhiều tranh cãi. Do có nhiều định nghĩa khác nhau về tiền, nên người ta cũng có nhiều cách giải thích mâu thuẫn nhau về yếu tố quyết định mức lãi suất. Một trong những cách lý giải này là lý thuyết về vốn vay.

Chi phí phải trả cho tiền vay càng thấp, người tiêu dùng và doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn càng nhiều. Lãi suất của vốn vay càng cao, mức cung về vốn vay càng lớn. Lãi suất cân bằng được xác định bởi giao điểm của đường cầu (D_L) và đường cung (S_L) về vốn vay, chẳng hạn lãi suất r trong hình 69a. Về mặt lý thuyết, các cơ quan hữu trách về tiền tệ có thể kiểm soát lãi suất thông qua các biện pháp làm thay đổi mức cung tiền, lãi suất chiết khấu và tổng mức chi tiêu (tổng cầu) trong nền kinh tế. Nếu cung ứng tiền tệ tăng, đường cung về vốn vay có thể dịch chuyển, ví dụ từ S_L tới S_{L1} như trong hình 69b. Khi đó nó gây ra tác động là làm giảm lãi suất cân bằng từ r xuống r_1 .



Hình 69. Lãi suất. Thị trường vốn vay và các yếu tố quyết định lãi suất.

Các nhà kinh tế bất đồng với nhau về sự nhạy cảm của đường cầu và đường cung về vốn vay đối với lãi suất. Những người thuộc phái Keynes lý luận rằng tiết kiệm chủ yếu là hàm của thu nhập, chứ không phải là hàm của lãi suất, do vậy cung về vốn vay tương đối không co giãn đối với lãi suất. Họ còn lập luận rằng kế hoạch đầu tư trước hết phụ thuộc vào kỳ vọng của các nhà kinh doanh về quy mô hoạt động kinh tế trong tương lai, mà mức hoạt động này lại gắn chặt với chi phí về tư bản, do vậy nhu cầu về vốn vay cũng tương đối không co giãn đối với lãi suất. Điều này hàm ý những thay đổi lớn trong lãi suất hầu

như không gây ra tác động đáng kể tới cung và cầu về tiền, do vậy nó chỉ tác động nhỏ tới mức chi cho tiêu dùng và đầu tư. Trái lại, các nhà tiền tệ lập luận rằng cả cung và cầu về vốn vay đều tương đối co giãn đối với lãi suất, do vậy những thay đổi nhỏ của lãi suất cũng có thể gây ra tác động lớn tới chi tiêu cho tiêu dùng và đầu tư.

lãi suất chiết khấu (*discount rate*) Lãi suất mà ngân hàng trung ương áp dụng cho các khoản vay của ngân hàng thương mại tại quầy của nó.

lãi suất cupon danh nghĩa (*nominal coupon rate of interest*) Lãi suất ghi trên coupon phiếu (cupon) và tính theo mệnh giá của một trái phiếu. Chẳng hạn, trái phiếu 1 triệu đồng với lãi suất danh nghĩa 5% sẽ đem lại thu nhập danh nghĩa 50 nghìn đồng một năm.

lãi suất cơ bản (*prime rate*) Lãi suất mà các ngân hàng thương mại áp dụng đối với các khoản tín dụng ngắn hạn cấp cho những khách hàng đáng tin cậy nhất của họ. Lãi suất cơ bản hơi thấp hơn các loại lãi suất cho vay khác và thường chỉ áp dụng đối với các công ty lớn, được xếp hạng tín dụng cao.

lãi suất danh nghĩa (*nominal rate of interest*) Lãi suất mà người đi vay trả cho người cho vay. Nó là biến danh nghĩa vì bao hàm cả tỷ lệ lạm phát.

Lãi suất Ngân hàng (*Bank Rate*) (Trước năm 1971) là lãi suất tối thiểu mà ngân hàng Anh áp dụng để tái chiết khấu các chứng phiếu hợp lệ khi chúng được đưa tới phòng chiết khấu. Nhu cầu tái chiết khấu loại chứng phiếu này phát sinh khi hệ thống ngân hàng không đủ phương tiện thanh toán và các ngân hàng muốn lấy lại số tiền cho vay không kỳ hạn mà họ đã cho ngân hàng chấp nhận (hối phiếu) vay. Nếu Ngân hàng Anh không tự mình giải quyết tình hình thiếu hụt này, ngân hàng chấp nhận buộc phải yêu cầu Ngân hàng Anh thực hiện chức năng người cho vay cuối cùng. Lãi suất Ngân hàng là lãi suất chỉ đạo và Ngân hàng Anh thay đổi nó khi cần thay đổi chính sách. Sự thay đổi này có ý nghĩa quan trọng vì nó tác động tới các loại lãi suất ngắn hạn khác thông qua việc gây ảnh hưởng tới lãi suất mà các ngân hàng chiết khấu chấp nhận. Ngoài ra, theo thoả thuận trong thời kỳ trước tháng 9 năm 1971, các ngân hàng thanh toán thay đổi lãi suất tiền gửi và lãi suất cho vay của chính họ theo cùng một hướng với Lãi suất Ngân hàng và cách làm này có ảnh hưởng rộng lớn đối với các trung gian tài chính và thị trường tài chính. Vào năm 1971, lãi suất ngân hàng được thay thế bằng lãi suất cho vay tối thiểu (*MLR*). Lãi suất này hoàn thành

một số chức năng của nó và ít nhất trong một thời gian, nó gây ra tác động trực tiếp và thôi không được áp dụng nữa khi có những thay đổi được đưa ra vào tháng 8 năm 1981.

lãi suất sinh học (*biological interest*) Mức lãi suất trong lý thuyết tăng trưởng, trong đó trong số các đường lối tăng trưởng, thì mức tiêu dùng đầu người cao nhất sẽ đạt được và ổn định bằng đường lối có năng suất cận biên của tư bản (bằng tỷ suất lợi nhuận trong cạnh tranh hoàn hảo) bằng tỷ lệ tăng trưởng không đổi, ngoại sinh của lực lượng lao động.

lãi suất thực tế hay lợi tức thực tế (*effective rate of interest or yield*) 1) Lãi suất mà người đi vay trả cho người cho vay sau khi đã trừ lạm phát. 2) Lãi suất trả theo giá mua trái phiếu. Ví dụ, một trái phiếu có mệnh giá là 10.000 đồng và có lãi suất danh nghĩa bằng 5% tạo ra thu nhập danh nghĩa là 500 đồng một năm. Song nếu người nào đó mua được trái phiếu này với giá 5.000 đồng, thì lãi suất thực tế tăng lên đến 10% (500 đồng x 100/500 đồng). Với mức lãi suất danh nghĩa nhất định, giá mua trái phiếu càng thấp, lãi suất thực tế càng cao và ngược lại. Bởi vậy, có mối quan hệ nghịch giữa giá trái phiếu và lãi suất thực tế của nó.

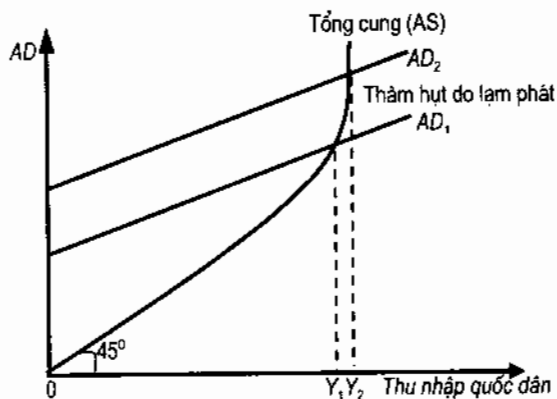
lãi về vốn (*capital gain*) Phần chênh lệch (dương) giữa giá mua sắm một tài sản và giá bán lại tài sản đó sau một thời gian. Ví dụ nếu một ngôi nhà được mua với giá 100 triệu đồng trong năm 1996 và người chủ không phải sửa chữa gì đáng kể và năm 1998 anh ta bán lại với giá 150 triệu đồng, thì lãi về vốn mà anh ta thu được là 50 triệu đồng. Vì trong hai năm này mức giá tăng lên, cho nên lãi thực tế về vốn thực tế thấp hơn lãi danh nghĩa về vốn. Vì lãi về vốn là một dạng của tờ kinh tế, nên việc đánh thuế vào loại lãi này cũng thường mang các hình thái đặc biệt.

lạm phát (*inflation*) Sự gia tăng của mức giá chung trong nền kinh tế trong một thời kỳ nhất định (tháng, quý, sáu tháng, năm). Sự gia tăng của mức giá chung có thể nhỏ và diễn ra thường xuyên (lạm phát kinh niên) hoặc lớn và tăng tốc (lạm phát cao và siêu lạm phát). Tỷ lệ lạm phát được tính bằng công thức:

$$\pi = I_p - 100$$

trong đó π là tỷ lệ lạm phát, I_p là chỉ số giá tính bằng phần trăm so với thời kỳ trước - có thể là chỉ số điều chỉnh GDP, chỉ số giá tiêu dùng

(CPI), chỉ số giá bán lẻ (RPI), chỉ số giá sinh hoạt (CLI) v.v... Lạm phát làm giảm sức mua hay xói mòn giá trị của đồng tiền. Tránh tình trạng lạm phát từ lâu đã là mục tiêu chủ yếu của chính sách kinh tế vĩ mô. Mọi người không muốn thấy lạm phát trước hết vì nó có tác động tiêu cực đối với phân phối thu nhập: người có thu nhập cố định bị thiệt thòi; người giữ tiền bị thiệt trong khi người nắm giữ hàng hoá, tài sản hiện vật được lợi (đặc biệt những hàng hoá có giá tăng nhanh hơn mức giá chung); người cho vay bị thiệt và người đi vay được lợi (với giả định lạm phát bất ngờ và các bên tham gia hợp đồng dự kiến tỷ lệ lạm phát quá thấp). Ngoài ra nó còn có những tác hại khác như gây ra tình trạng đầu cơ tràn lan (tiết kiệm không được chuyển cho sản xuất, mà dùng để đầu cơ hàng hoá và tài sản), xói mòn khả năng cạnh tranh quốc tế (hàng xuất khẩu trở nên đắt hơn, hàng nhập khẩu rẻ hơn), làm tăng tính bất định, bất bình và gây trở ngại cho các giao dịch tương lai. Tình hình đặc biệt nghiêm trọng khi có siêu lạm phát: mọi người mất lòng tin vào đồng tiền đang lưu hành, đồng tiền không thực hiện tốt chức năng phương tiện trao đổi nữa, hệ thống kinh tế và tiền tệ có thể sụp đổ bất cứ lúc nào. Hình 70 minh họa cho nguyên nhân dẫn tới lạm phát bằng mô hình xác định sản lượng cân bằng.



Hình 70. Lạm phát. Trong mô hình xác định sản lượng cân bằng, lạm phát xảy ra khi tổng cầu vượt quá mức tổng cung toàn dụng, tức GDP tiềm năng. Trong hình trên, sản lượng cân bằng là OY_2 và nếu tổng cầu AD_2 vượt quá mức tổng cung bằng mức toàn dụng ($=AD_1$), sự thâm hụt

sản lượng do lạm phát sẽ xuất hiện: giá cả phải tăng vì lượng cầu lớn hơn phải tranh nhau mua lượng cung nhỏ hơn và không thể tăng lên do nền kinh tế đã đạt mức toàn dụng. Liều thuốc chữa trị truyền thống cho căn bệnh này là chính phủ phải tìm cách cắt giảm tổng cầu thông qua chính sách tài chính và/hoặc tiền tệ thu hẹp - tức phải đẩy đường tổng cầu từ AD_2 xuống AD_1 .

Có hai cách lý giải nguyên nhân của lạm phát: (1) tình trạng dư cầu khi nền kinh tế đã đạt sản lượng tiềm năng (gọi là lý thuyết lạm phát do *cầu kéo*); (2) tình trạng gia tăng chi phí của các nhân tố đầu vào làm cho giá cả tăng (gọi là lý thuyết lạm phát do *chi phí đẩy*). Các nhà tiền tệ cho rằng nguyên nhân của lạm phát do cầu kéo là chính phủ phát hành quá nhiều tiền và khuyến nghị nên *chữa trị* loại lạm phát này bằng cách giới hạn mức tăng cung tiền ở tỷ lệ tăng trưởng của GDP tiềm năng. Một số nhà kinh tế khác lại cho rằng lạm phát hoàn toàn do chi phí đẩy và họ khuyến nghị chính phủ nên thực hiện chính sách giá cả và tiền lương (hay chính sách thu nhập) để chống lạm phát.

lạm phát bò (*creeping inflation*) Lạm phát thấp, nhưng diễn ra liên tục trong nền kinh tế. Nó có thể phát sinh do có sự gia tăng rất nhỏ, nhưng liên tục của tổng cầu và giá cả.

lạm phát do cầu kéo (*demand-pull inflation*) Sự gia tăng mức giá chung do tổng cầu vượt quá khả năng cung ứng hàng hoá và dịch vụ của nền kinh tế. Tại mức sản lượng toàn dụng (bằng tổng sản phẩm trong nước tiềm năng), tình trạng dư cầu đẩy giá lên cao trong khi khối lượng hiện vật không thay đổi. Theo lý thuyết tiền tệ, tình trạng dư cầu có nguyên nhân ở sự gia tăng cung tiền lên trên mức tăng của tổng sản phẩm quốc dân.

lạm phát do chi phí đẩy (*cost-push inflation*) Sự gia tăng liên tục của mức giá chung do có sự gia tăng tự sinh trong các loại chi phí sản xuất và cung ứng hàng hoá. Điều này có thể xảy ra do công nhân đòi tiền lương cao hơn, giới chủ tìm cách tăng lợi nhuận, giá nguyên liệu nhập khẩu tăng, thời tiết bất thường làm cho sản lượng giảm (chi phí cho mỗi đơn vị sản lượng tăng) hay việc chính phủ tăng thuế và vận dụng những chính sách khác làm cho chi phí sản xuất tăng lên. Những hiện tượng này làm cho đường tổng cung (AS) trong mô hình AD-AS dịch chuyển lên phía trên bên trái, dẫn tới giá cả cao hơn. Các nhà tiền tệ cho rằng những hiện tượng như vậy chỉ gây ra lạm phát khi đồng thời có sự gia tăng của cung ứng tiền tệ, tức ngân hàng trung ương thực

hiện chính sách tiền tệ mở rộng, làm cho đường tổng cầu dịch chuyển lên phía trên bên phải. Họ lập luận rằng nếu không có chính sách tiền tệ mở rộng, hiện tượng chi phí đẩy sẽ dẫn tới sự giảm phát (giá cả giảm). Những người theo trường phái Keynes cực đoan phủ nhận ảnh hưởng này, còn những người theo Keynes ôn hoà hơn cho rằng trong trường hợp này, chính sách tiền tệ chỉ đóng vai trò thụ động và chính phủ buộc phải mở rộng cung ứng tiền tệ để làm giảm nhẹ những áp lực do hiện tượng chi phí đẩy tạo ra.

lạm phát do sự dịch chuyển của cầu, lý thuyết (*demand-shift inflation*)

Lý thuyết về lạm phát kết hợp các yếu tố của lạm phát do cầu kéo và chi phí đẩy. Nó coi lạm phát là kết quả của sự thay đổi trong cơ cấu tổng cầu. Nếu có những yếu tố cứng nhắc về cơ cấu trong nền kinh tế, thì khi một số ngành tăng trưởng, các ngành khác có thể suy giảm và các nhân tố sản xuất không dễ dàng di chuyển từ ngành sản xuất này sang ngành sản xuất khác. Vì vậy, người ta phải trả giá cao hơn để thu hút nhân tố sản xuất vào các ngành tăng trưởng. Khi đó công nhân ở các ngành suy giảm cũng đòi hỏi mức lương cao và tác động tổng hợp của các yếu tố này gây ra lạm phát.

lạm phát do thuế đẩy (*tax-push inflation*) Hiện tượng có liên quan đến việc công nhân muốn duy trì mức tăng lương sau thuế và đây có thể là một trong các yếu tố làm cho tỷ lệ tăng lương không phản ứng đối với những điều kiện của chu kỳ kinh doanh. Nếu giả thuyết này đúng, thì chính sách tăng thuế làm tăng tiền lương danh nghĩa và gây lạm phát. Tuy nhiên, nhiều nhà kinh tế phản bác giả thuyết này.

lạm phát dự kiến hay kỳ vọng về lạm phát (*expected inflation or expectation of inflation*) Là tỷ lệ lạm phát được dự kiến sẽ xảy ra vào thời gian nhất định nào đó trong tương lai. Kỳ vọng về lạm phát được giả định là hình thành theo nhiều cơ chế khác nhau.

lạm phát kèm suy thoái (*stagflation*) Tình hình sản lượng suy giảm (suy thoái) trong khi giá cả tăng (lạm phát). Tình trạng lạm phát kèm suy thoái có thể do hai nguyên nhân đồng thời gây ra: (1) sự thiếu hụt tổng cầu so với sản lượng tiềm năng; (2) chi phí đầu vào nhân tố tăng. Tình trạng lạm phát kèm suy thoái đã trở thành vấn đề nghiêm trọng ở nhiều nước trong những năm 1970 và 1980. Một số nhà kinh tế cho rằng tác động tổng hợp của sức ép lạm phát do chi phí đẩy có nguyên nhân ở những đợt gia tăng giá đầu vào năm 1973 và 1979, và ở những hậu quả giảm phát của tình trạng sức mua thực tế bị giảm sút ở các

nước tiêu dùng dầu mỏ đi kèm với các lần tăng giá. Tác động này còn bị sự hình thành kỳ vọng về lạm phát cao hơn khuếch đại lên.

Chính sách tài chính và tiền tệ dựa trên quan điểm chính thống về mối quan hệ đánh đổi giữa lạm phát và thất nghiệp (biểu thị bằng đường Phillips) trở nên bất lực trong tình hình mới này. Vì vậy, nhiều nước đã chuyển sang các phương pháp tiếp cận khác, chẳng hạn nước Mỹ đã chuyển sang kinh tế học trọng cung.

lạm phát tăng tốc (*accelerating inflation*) Sự gia tăng mạnh mẽ của tỷ lệ lạm phát. Trong khi tìm cách giữ cho tỷ lệ thất nghiệp ở dưới mức tự nhiên, chính phủ có thể gây ra lạm phát tăng tốc.

lao động (*labour*) Phần đóng góp vào sản xuất của lực lượng lao động, cả lao động chân tay, như trong việc lắp ráp xe hơi, và lao động trí óc, ví dụ lập trình máy tính. Lao động là một trong bốn nhân tố sản xuất chủ yếu, các nhân tố khác là tài nguyên thiên nhiên, tư bản và năng lực kinh doanh.

lãng phí lao động, sự (*attrition*) Khái niệm của khoa kinh tế lao động ám chỉ sự lãng phí lực lượng lao động sản xuất hiện có một cách tự nhiên khi người lao động tự nguyện bỏ việc, nghỉ hưu, bệnh tật, tử vong. Đây là một cách xử lý lực lượng lao động dư thừa phát sinh từ việc ứng dụng công nghệ tiết kiệm lao động mà không làm tăng tỷ lệ thất nghiệp.

lấn át, sự (*crowding out*) Xem hiệu ứng lấn át.

lập dự toán từ đầu (*zero-based budgeting*) Kỹ thuật của ngành kế toán quản trị. Kỹ thuật này tìm cách thường xuyên xem xét lại và sửa đổi những giả định làm cơ sở cho việc xác định các khoản chi phí của một doanh nghiệp. Việc lập dự toán từ đầu gắn với quá trình lập kế hoạch ngân sách hàng năm từ vạch xuất phát (= 0) và cho từng phòng ban, đơn vị của doanh nghiệp. Phương pháp này bắt đầu bằng cách giả định ngân sách của các phòng ban, đơn vị bằng 0. Trên cơ sở giả định đó, người ta rà soát từng hoạt động của họ và các khoản chi tiêu cần thiết để thực hiện nó, sau đó cộng vào ngân sách 0 ban đầu của họ. Cách làm như vậy khác quá trình lập ngân sách truyền thống, trong đó ngân sách của các phòng ban, đơn vị được tính bằng cách cập nhật ngân sách năm trước thông qua các phương pháp thích hợp. Mục đích của phương pháp lập dự toán từ đầu là xác định và loại bỏ các hoạt động không có hiệu quả hoặc lỗi thời trong doanh nghiệp.

Leontief, Wassily (1906-) Người được giải thưởng Nôben về kinh tế năm 1973 vì đã phát minh ra phương pháp ma trận nghịch đảo và ứng dụng để giải quyết những vấn đề kinh tế quan trọng. Khi còn làm việc tại trường Đại học Tổng hợp Harvard, ma trận của ông được sử dụng để liên kết các khu vực của thị trường trong nước và thị trường quốc tế. Leontief cải tiến lý thuyết cân bằng tổng quát Leon Walras và tăng cường hiểu biết về sự phụ thuộc lẫn nhau của các thị trường.

Lewis, W. Arthur (1915-) Người cùng Theodore Schultz được giải Nôben về kinh tế năm 1979 cho những đóng góp trong lý thuyết phát triển kinh tế. Lewis là tác giả của cuốn sách giáo khoa *Lý thuyết về tăng trưởng kinh tế* (1955). Ông lập luận rằng mặc dù tăng trưởng có thể đem lại những ích lợi nhất định, góp phần cải thiện mức sống ở các nước đang phát triển, nhưng nó cũng làm đảo lộn nền văn hoá của các nước đó, đặc biệt ở những nơi tăng trưởng quá nhanh. Ông nhấn mạnh tầm quan trọng của cơ sở hạ tầng kinh tế ở các nước đang phát triển và nhu cầu về vốn đầu tư chung của xã hội như hệ thống giao thông, viễn thông, các cơ sở giáo dục và coi đây là điều kiện tiên quyết cho quá trình phát triển.

lệ phí (fees) Khoản tiền trả cho các chuyên gia như luật sư, kế toán viên v.v... về những dịch vụ mà họ đã thay mặt khách hàng thực hiện. Các khoản tiền mà chính phủ thu không dựa trên luật thuế cũng được gọi là lệ phí. Tuy nhiên, xét về bản chất, các khoản tiền này cần được coi là thuế.

lệnh thị trường hay lệnh mua bán (market order) Yêu cầu mua hay bán một lượng chứng khoán nhất định với giá có lợi nhất trên thị trường chứng khoán.

lệnh mua bán giới hạn (limit order) Lệnh, yêu cầu mua bán một số lượng chứng khoán nhất định theo giá xác định.

lệ phí môi giới (brokerage) Chi phí trả cho nhà môi giới về việc mua hoặc bán chứng khoán thay cho khách hàng. Nhà môi giới có thể yêu cầu trả lệ phí môi giới bằng một số tiền nhất định hoặc phần trăm giá trị giao dịch. Ví dụ, công ty chứng khoán của Ngân hàng Công thương áp dụng mức lệ phí môi giới bằng 0,04% giá trị giao dịch (cả mua và bán).

lên giá, sự (appreciation) Sự gia tăng giá trị của một đồng tiền so với các đồng tiền khác trong chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi. Sự lên giá của một đồng tiền làm cho hàng xuất khẩu trở nên đắt hơn và hàng nhập khẩu trở nên rẻ hơn, qua đó làm giảm khả năng cạnh tranh của hàng hoá

trong nước và làm cho cán cân thương mại xấu đi. Khái niệm tương ứng dùng trong chế độ tỷ giá hối đoái cố định là chính sách *tăng giá đồng tiền* (*reevaluation*).

Mức độ ảnh hưởng của sự lên giá đối với cán cân thương mại phụ thuộc vào phản ứng của khối lượng xuất nhập khẩu đối với giá tương đối, tức hệ số co giãn giá của nhu cầu về hàng xuất khẩu và nhập khẩu. Nếu hệ số co giãn thấp, khối lượng xuất nhập khẩu thay đổi không đáng kể và sự lên giá làm cho thặng dư cán cân thương mại tăng hoặc thâm hụt giảm. Ngược lại, nếu nhu cầu về hàng xuất và nhập khẩu có hệ số co giãn cao, cán cân thương mại sẽ thay đổi theo hướng ngược lại. Trạng thái cân bằng trong cán cân thanh toán sẽ được duy trì nếu hệ số co giãn của nhu cầu về hàng xuất khẩu và nhập khẩu lớn hơn 1 (điều kiện *Marshall-Lerner*).

Liên đoàn Lao động Mỹ (*American Federation of Labour - AFL*) Liên đoàn Lao động Mỹ thành lập trong khoảng từ 1881 đến 1886 với mục đích liên kết các công đoàn ngành lớn lại với nhau. Nó được đặt trên cơ sở những lý tưởng truyền thống của công đoàn, nhưng từng công đoàn vẫn là tổ chức tự quản. Năm 1935, Đại hội các Công đoàn Công nghiệp (CIO) được thành lập nhằm tăng cường sức mạnh của công đoàn, nên sức mạnh của AFL suy giảm trong thời gian chiến tranh thế giới thứ 2. Vì AFL chủ yếu do thợ thủ công lập ra, trong khi CIO có cơ sở ở các ngành công nghiệp, nên sức mạnh của CIO ngày càng tăng. Trước năm 1955, hai tổ chức này cạnh tranh nhau để chiếm giữ vai trò lãnh đạo, nhưng vào năm 1955, họ sáp nhập với nhau thành một tổ chức có tên gọi là AFL-CIO.

Liên hợp quốc (UNO) (*United Nations*) Hiệp hội của các nước nhất trí tuân thủ những nguyên tắc ghi trong bản Hiến chương của Liên Hợp quốc. Mục tiêu chính của nó là duy trì nền hoà bình và an ninh quốc tế, bảo vệ các quyền cơ bản của con người, thúc đẩy sự hoà hợp và tiến bộ xã hội ở tất cả các nước. Liên Hợp Quốc có nhiều cơ quan chịu trách nhiệm về các vấn đề kinh tế như Quỹ Tiền tệ Quốc tế, Tổ chức Nông Lương Quốc tế, Tổ chức Thương mại Thế giới, Ngân hàng Thế giới, Hội nghị về Thương mại và Phát triển Liên Hợp Quốc, Chương trình phát triển Liên Hợp Quốc, Tổ chức lao động Quốc tế.

liên minh kinh tế (*economic union*) Hình thức hợp tác giữa các nước, không chỉ giới hạn ở những đặc điểm của thị trường chung như thương mại và sự di chuyển nhân tố sản xuất một cách tự do, mà còn thống

nhất mục tiêu kinh tế chung của các nước thành viên về tăng trưởng kinh tế, việc làm v.v... và phối hợp chặt chẽ với nhau trong quá trình hoạch định và thực thi chính sách tiền tệ, tài chính và các chính sách khác. Benenux, một liên minh giữa Bỉ, Hà Lan và Luých xâm bua được thiết lập năm 1921, là ví dụ về liên minh kinh tế, mặc dù về mặt chính trị họ vẫn là những nước có chủ quyền. Theo định nghĩa, tất cả các vùng tạo thành một nhà nước dân tộc đều tạo thành một liên minh kinh tế. Liên minh kinh tế là một trong những mục tiêu của Cộng đồng Châu Âu.

Liên minh Kinh tế Benenux (*Benenux Economic Union*) Liên minh thuế quan giữa các chính phủ Bỉ, Hà Lan và Luých xâm bua được thành lập lần đầu tiên vào năm 1932. Sau đó nó được thành lập lại vào năm 1958 trong khuôn khổ Hiệp ước và Liên minh Kinh tế Benenux. Liên minh này tìm cách phát triển các mối liên hệ kinh tế và xã hội chặt chẽ hơn giữa các nước thành viên bằng cách khuyến khích sự di chuyển tự do của lao động, tư bản và hàng hóa giữa các nước thành viên, cũng như hoạch định một chính sách chung về thương mại quốc tế. Nó đã thành công trong việc loại bỏ các biện pháp kiểm soát hộ chiếu, giấy phép lao động, thuế quan, hầu hết các hạn ngạch nhập khẩu trong liên minh, cũng như cắt giảm thuế giá trị gia tăng giữa các nước thành viên và thực hiện một hệ thống tiêu thụ thống nhất. Liên minh này cũng áp dụng thuế quan thống nhất đối với hàng nhập khẩu từ ngoài Cộng đồng châu Âu, cũng như các hiệp định thống nhất về thương mại và di cư đối với các nước ngoài Cộng đồng châu Âu.

liên minh thuế quan (*custom union*) Hình thức hợp tác thương mại giữa nhiều nước, trong đó các nước thành viên bãi bỏ toàn bộ hàng rào thương mại (đặc biệt thuế quan) giữa họ với nhau và áp dụng hàng rào thống nhất với các nước khác, đặc biệt hệ thống thuế quan đối ngoại thống nhất. Mục đích của liên minh thuế quan là duy trì những mối lợi mà quá trình chuyên môn hoá quốc tế mang lại, qua đó cải thiện mức sống thực tế của các thành viên.

liên minh tín dụng (*credit unions*) Theo truyền thống, đây là các hiệp hội phi lợi nhuận do người lao động của một tổ chức (ví dụ công ty) lập ra để thu gom các khoản tiết kiệm nhỏ và cung cấp tín dụng tiêu dùng cho các thành viên của mình.

liên ngành, tính chất (*cross sectional*) Khái niệm có liên quan đến số liệu hay kết quả quan sát mẫu được thu thập tại một thời điểm (ở nhiều

ngành, địa điểm, địa phương khác nhau). Ví dụ, chúng ta thu thập số liệu về quy mô công ty và tiền lương của giám đốc ở nhiều nơi khác nhau (gọi là số liệu liên ngành, số liệu không gian). Kết quả cho thấy có nhiều quy mô doanh nghiệp khác nhau và nhiều mức lương khác nhau trả cho giám đốc của họ. Hai dãy số liệu liên ngành này có thể dùng để nghiên cứu mối liên hệ giữa tiền lương giám đốc và quy mô doanh nghiệp.

loại trừ xu thế, sự (*detrending*) Quá trình loại trừ xu thế phát triển ra khỏi số liệu, thông thường bằng cách trừ hết ước tính xu thế phát triển theo thời gian và sau đó tính toán phần dư.

lô lẻ (*odd lot*) Trong giao dịch trên thị trường chứng khoán, đó là lượng cổ phiếu nhỏ hơn mức 100 đơn vị cổ phần đối với các trường hợp phát hành để bán ra hay 10 đơn vị cổ phần cho các trường hợp phát hành không bán ra.

lỗ hay thua lỗ, sự (*loss*) Mức chênh lệch mang dấu âm phát sinh khi tổng doanh thu của một công ty nhỏ hơn tổng chi phí của nó. Trong ngắn hạn, khi tổng doanh thu không đủ để trang trải chi phí biến đổi, doanh nghiệp có thể phải rời bỏ thị trường trừ phi nó coi đó là tình thế tạm thời. Trong trường hợp tổng doanh thu đủ để trang trải chi phí biến đổi và góp một phần vào việc bù đắp chi phí cố định, doanh nghiệp có thể tiếp tục sản xuất dù bị lỗ. Trong dài hạn, nếu doanh thu không đủ để trang trải cả chi phí cố định và chi phí biến đổi, sự thua lỗ có thể khiến công ty phải rời bỏ thị trường.

lỗ về vốn (*capital loss*) Khái niệm ám chỉ trường hợp giá một tài sản nào đó giảm so với giá mua ban đầu, ngược với *lãi về vốn*.

lời giải góc (*corner solution*) Khái niệm dùng để chỉ tình hình một hay nhiều biến lựa chọn trong bài toán tối ưu nhận giá trị 0 tại điểm tối ưu. Ví dụ trong mô hình lao động - nghỉ ngơi, người lao động có thể chọn mức nghỉ ngơi bằng 0 (lao động cả ngày) hoặc thu nhập bằng 0 (chỉ nghỉ ngơi, không đi làm).

lời giải Nash (*Nash solution*) Trong lý thuyết trò chơi, đây là lời giải cho trò chơi trong đó có hai đối thủ hợp tác với nhau. Các đối thủ câu kết với nhau để phối hợp chiến lược của mình vì nếu không làm như vậy, họ sẽ bị thiệt dưới dạng phần thưởng nhỏ hơn (phần thưởng đe dọa) so với tình huống hợp tác.

lợi ích (interest) Khái niệm dùng để chỉ sự quan tâm của một cá nhân hay nhóm người tới sự thay đổi của một biến số kinh tế nào đó. Ví dụ, lợi ích của người lao động là tiền lương (sự quan tâm tới tiền lương), các nhà sản xuất trong nước có lợi ích ở chính sách bảo hộ mậu dịch (họ quan tâm tới việc chính phủ áp dụng các biện pháp bảo hộ mậu dịch chống lại hàng nhập khẩu). Lợi ích là phạm trù quan trọng của kinh tế chính trị mác xít, nhưng trong kinh tế học nó chỉ được sử dụng để chỉ những nhóm người có quyền lợi, lợi ích giống nhau (*nhóm đồng lợi ích - vested interests*). Xem thêm *ích lợi*.

lợi ích thiểu số (minority interest) Phần cổ phần do công ty chi nhánh hay công ty con phát hành, nhưng không thuộc sở hữu của công ty mẹ. Nếu công ty mẹ sở hữu trên 50% cổ phần của công ty chi nhánh, nó có thể kiểm soát công ty đó. Nhưng nếu phần sở hữu của nó dưới 50%, người ta phải thừa nhận lợi ích của thiểu số các cổ đông khác.

lợi nhuận (profit) Phần chênh lệch giữa tổng doanh thu và tổng chi phí. Lợi nhuận kinh tế khác lợi nhuận kế toán ở chỗ nó tính đến tất cả các khoản chi phí phát sinh trong quá trình sản xuất và tiêu thụ hàng hoá, chứ không chỉ bao gồm các khoản chi phí hiện, phải thanh toán bằng tiền. Lợi nhuận kinh tế có thể được xem xét dưới những góc độ sau:

1. Lợi tức mà doanh nghiệp thu được sau khi đã trừ tất cả các khoản *chi phí hiện* - ví dụ chi phí về vốn, lao động mà người chủ doanh nghiệp cung cấp.
2. Phần thu nhập đòi ra mà người chủ doanh nghiệp được hưởng do cung ứng vốn và chấp nhận rủi ro.
3. Phần thưởng trả cho năng lực kinh doanh (của doanh nhân) vì sức lực và trí lực bỏ ra để tổ chức hoạt động sản xuất, du nhập sản phẩm mới (tức kết hợp các nhân tố sản xuất để tạo ra sản lượng) và chấp nhận rủi ro.
4. Yếu tố quan trọng nhất của nền kinh tế doanh nghiệp tư nhân góp phần phân bổ nguồn lực cho các mục đích sử dụng khác nhau phù hợp với nhu cầu của người tiêu dùng.
5. Một trong các nguồn thu nhập và được coi là yếu tố cấu thành thu nhập quốc dân.

lợi nhuận bất thường (abnormal profit) Lợi nhuận trên mức cần thiết để một doanh nghiệp tiếp tục sản xuất những hàng hoá và dịch vụ mà hiện tại họ đang cung ứng cho thị trường. Trong ngắn hạn, các khoản

lợi nhuận bất thường xuất hiện khi có sự mất cân đối giữa cung và cầu trên thị trường theo hướng thúc đẩy sự phân bổ nguồn lực một cách có hiệu quả. Chính loại lợi nhuận này kích thích các doanh nghiệp khác gia nhập thị trường và làm tăng mức cung trên thị trường.

Nhưng trong dài hạn, lợi nhuận bất thường (lợi nhuận trên mức bình thường, lợi nhuận siêu ngạch, lợi nhuận độc quyền) gây ra sự biến dạng trong quá trình phân bổ các nguồn lực sản xuất, vì nó biểu thị sự định giá sản phẩm quá cao của một nhà độc quyền do anh ta được bảo hộ bằng những hàng rào ngăn chặn sự gia nhập thị trường của các doanh nghiệp khác.

lợi nhuận bình thường (*normal profit*) Mức lợi nhuận tối thiểu để đảm bảo rằng một doanh nghiệp tiếp tục cung ứng hàng hoá hay dịch vụ trên thị trường. Trong lý thuyết về thị trường, đường chi phí của doanh nghiệp bao hàm cả lợi nhuận bình thường với tư cách bộ phận cấu thành không thể tách rời của chi phí cung ứng. Điều này hàm ý rằng nếu tính theo chi phí cơ hội, thì lợi nhuận bình thường hay còn gọi là lợi nhuận kinh tế phải bằng 0, tức tổng chi phí cơ hội bằng tổng doanh thu.

Nếu lợi nhuận thu được từ một thị trường nhất định quá thấp, không đủ để tạo ra một mức lợi tức cho tư bản sử dụng bằng lợi nhuận thu được ở các thị trường có mức rủi ro tương tự, thì nguồn lực của doanh nghiệp sẽ được chuyển sang cho các mục đích sử dụng khác.

lợi nhuận độc quyền (*monopoly profit*) Lợi nhuận dài hạn trên mức bình thường mà nhà độc quyền thu được.

lợi nhuận gộp hay **tổng lợi nhuận** (*gross profit*) Mức chênh lệch giữa doanh thu và chi phí của hàng hoá bán ra. Lãi gộp trừ chi phí sản xuất của doanh nghiệp được gọi là *lợi nhuận ròng*.

lợi nhuận hiện tại (*current profit*) Mức doanh thu đối ra so với tổng chi phí trong thời kỳ hiện tại.

lợi nhuận phân phối (*distributed profits*) Phần lợi nhuận ròng được chia cho cổ đông dưới dạng cổ tức. Ngược với lợi nhuận phân phối là *lợi nhuận giữ lại*.

lợi nhuận ròng hay **lãi ròng** (*net profit*) Phần chênh lệch giữa tổng doanh thu của một doanh nghiệp và tất cả các khoản chi phí hiện. Theo ngôn ngữ kế toán, lợi nhuận được gọi là lãi ròng và bằng lãi gộp

trừ các khoản chi phí có liên quan đến hoạt động kinh doanh của một doanh nghiệp.

lợi nhuận trên mức bình thường (*above normal profit*). Xem *lợi nhuận bất thường*.

lợi nhuận siêu ngạch (*superprofit*) Xem *lợi nhuận bất thường*.

lợi nhuận giữ lại hay lợi nhuận không chia (*retained profits or undistributed profits*) Những khoản lợi nhuận sau khi nộp thuế được sử dụng để tái đầu tư, chứ không trả cho chủ sở hữu công ty dưới dạng cổ tức. Thu nhập giữ lại là nguồn vốn có giá trị để đầu tư vào các tài sản cố định bổ sung và hiện có. Chúng làm tăng giá trị của doanh nghiệp và điều này có lợi cho những người nắm giữ cổ phiếu (ví dụ làm tăng giá cổ phiếu).

lợi suất của đầu vào nhân tố biến đổi (*return to the variable factor input*) Tỷ lệ thay đổi sản lượng trong lý thuyết ngắn hạn về cung phát sinh khi có sự thay đổi đầu vào nhân tố sử dụng trong một nhà máy có qui mô cố định.

lợi suất theo quy mô (*return to scale*) Mối quan hệ giữa sản lượng và lượng đầu vào nhân tố sử dụng để sản xuất ra sản lượng đó trong dài hạn. Ví dụ, nếu việc tăng gấp đôi lượng đầu vào nhân tố làm cho sản lượng tăng gấp đôi, thì lợi suất theo qui mô không thay đổi. Khi tồn tại hiệu quả theo quy mô, thì việc tăng gấp đôi lượng đầu vào nhân tố sẽ làm cho sản lượng tăng hơn gấp đôi. Trong trường hợp này, chúng ta có lợi suất tăng theo quy mô. Ngược lại, khi tồn tại tính phi hiệu quả theo quy mô, việc tăng gấp đôi lượng đầu vào nhân tố không làm cho sản lượng tăng gấp đôi, mà chỉ tăng ở mức thấp hơn. Trong trường hợp này chúng ta nói lợi suất giảm theo quy mô.

lợi thế so sánh (*comparative advantage*) Lợi thế của một nước thể hiện ở chỗ nó có thể sản xuất một hàng hoá nào đó với chi phí thấp hơn nước khác khi tham gia vào thương mại quốc tế. Các nhà kinh tế còn gọi lợi thế so sánh là nguyên tắc chi phí so sánh và dùng làm cơ sở để biện minh cho quá trình chuyên môn hoá giữa các quốc gia và tự do thương mại.

Người đầu tiên phát hiện ra lợi thế so sánh là Ricardô. Ông đã dùng ví dụ trong bảng 4 để giải thích quan điểm của mình.

Bảng 4 cho thấy Bồ Đào Nha có lợi thế tuyệt đối trong việc sản xuất cả hai hàng hoá, vì lượng đầu vào (lao động) cần thiết để sản xuất cả hai hàng hoá đều thấp hơn ở Anh. Nhưng Bồ Đào Nha có lợi thế tương đối

về chi phí trong việc sản xuất rượu nho, vì tỷ lệ chi phí trong việc sản xuất rượu nho của Bồ Đào Nha so với của Anh là 80/120, thấp hơn tỷ lệ chi phí sản xuất quần áo là 90/100. Nếu Bồ Đào Nha chuyên môn hoá theo lợi thế so sánh về chi phí của mình, thì khi từ bỏ sản xuất một thước vải, nó có thể sản xuất 9/8 ($=90/80$) thùng rượu nho. Ricacđô giả định tỷ lệ trao đổi giữa vải và rượu nho sau khi có thương mại là 1:1 và nhận xét rằng Bồ Đào Nha có thể đổi 9/8 thùng rượu nho lấy 9/8 mét vải; nếu Bồ Đào Nha sử dụng 90 giờ lao động để trực tiếp sản xuất vải, nó sẽ thu được 1 mét vải, nhưng sẽ thu được 9/8 mét vải nếu sản xuất gián tiếp bằng cách sản xuất rượu nho sau đó đổi lấy vải. Mặc dù kém Bồ Đào Nha cả về sản xuất vải và rượu nho, nhưng nước Anh cũng được lợi từ thương mại: đối với mỗi thùng rượu nho mà nước Anh từ bỏ không sản xuất, nó có thêm 120 giờ lao động để sản xuất ra 6/5 mét vải và đổi được 6/5 thùng rượu nho. Từ lập luận trên, Ricacđô kết luận cả Bồ Đào Nha và Anh đều được lợi từ thương mại quốc tế, vì chuyên môn hoá làm tổng sản lượng của hai nước tăng lên. Chỉ khi một nước có ưu thế so với nước khác với tỷ lệ như nhau ở tất cả các loại hàng hoá, thì mỗi lợi từ thương mại quốc tế mới bị loại trừ.

	<i>Số giờ lao động cần thiết để sản xuất</i>	<i>Một thước vải</i>
--	--	----------------------

<i>Bồ Đào Nha</i>	80	90
<i>Anh</i>	120	100

Bảng 4. Phân tích lợi thế so sánh.

lợi thế tuyệt đối (*absolute advantage*) Khái niệm dùng để chỉ trường hợp một nước có khả năng sản xuất ra lượng sản phẩm lớn hơn các nước bằng lượng đầu vào tương tự. Để minh hoạ cho tình huống này, chúng ta hãy giả định có hai nước A và B (ví dụ Trung Quốc và Việt Nam) sản xuất hai loại hàng hoá X và Y (ví dụ xe đạp và quần áo) bằng cùng một loại đầu vào là L (lao động). Với cùng một lượng lao động như nhau, chẳng hạn 100 giờ công, nước A (Trung Quốc) sản xuất được 2X (2 chiếc xe đạp) và 3Y (3 bộ quần áo), trong khi nước B (Việt Nam) chỉ sản xuất được 1X (1 chiếc xe đạp) và 2Y (2 bộ quần áo). Chúng ta có thể thấy ngay là trong tình huống này, nước A có hiệu quả cao hơn *một cách tuyệt đối* so với nước B, vì nó có thể sản xuất nhiều hơn ở cả hai mặt hàng với lượng đầu vào như nước B. Bảng 5 minh hoạ cho nhận định này.

Nước	Hàng hoá	
	X	Y
A	2	3
B	1	2

Bảng 5. Lợi thế tuyệt đối. Mối quan hệ giữa đầu vào và sản lượng. Nhìn bề ngoài, điều này cho thấy hai nước không có cơ sở để tiến hành trao đổi với nhau, vì nước A sản xuất cả hai loại hàng với năng suất cao hơn hay đơn phí (chi phí đơn vị) thấp hơn. Tuy nhiên, cần chú ý rằng không phải lợi thế tuyệt đối, mà chính *lợi thế so sánh* mới là nhân tố quyết định ích lợi do thương mại quốc tế mang lại, bởi vì ngay cả khi nước A có hiệu quả hơn ở cả hai loại hàng hoá, nó vẫn có lợi khi chuyên môn hoá vào việc sản xuất mặt hàng X mà nó có lợi thế cao hơn.

lợi thế tuyệt đối về chi phí (*absolute cost advantage*) Khái niệm dùng để chỉ lợi thế biểu hiện ở chỗ doanh nghiệp đã đứng vững trên thị trường có thể sản xuất hàng hoá hoặc dịch vụ với mức tổng chi phí bình quân thấp hơn doanh nghiệp mới gia nhập thị trường tại mọi mức sản lượng. Nguyên nhân dẫn tới lợi thế tuyệt đối về chi phí có thể là quyền kiểm soát những đầu vào then chốt, bằng sáng chế và phương pháp sản xuất ưu việt hơn phương pháp sản xuất mà các doanh nghiệp mới gia nhập thị trường có thể áp dụng.

lợi tức (*return*) Thu nhập nhận được từ việc nắm giữ một chứng khoán. Nó bao gồm lãi suất hoặc cổ tức cộng với phần lãi (hoặc trừ đi phần lỗ) về vốn do giá chứng khoán tăng (hoặc giảm) trong một thời kỳ nhất định so với giá mua ban đầu. Giả sử một người mua cổ phiếu giá 100 nghìn đồng, cuối năm anh ta được chia lợi nhuận bằng 10% và cổ phiếu tăng giá 20% so với giá mua ban đầu, thì lợi tức mà anh ta thu được là 30 nghìn đồng; hay nói cách khác, lợi tức mà anh ta thu được từ việc đầu tư vào chứng khoán đó là $10\% + 20\% = 30\%$.

lợi tức cổ phần (*dividend*) Xem *cổ tức*.

lợi tức ròng dự kiến (*expected net return*) Các khoản (đồng, lương) thu nhập dự kiến (ví dụ lợi nhuận) thu được từ một dự án đầu tư trừ các khoản chi phí dự kiến.

luận điểm neo (*anchor argument*) Một trong những vấn đề có liên quan đến tỷ giá hối đoái biến động tự do là luận điểm cho rằng tỷ giá hối đoái thả nổi tự động loại trừ thâm hụt cán cân thanh toán và làm cho

về chi phí trong việc sản xuất rượu nho, vì tỷ lệ chi phí trong việc sản xuất rượu nho của Bồ Đào Nha so với của Anh là 80/120, thấp hơn tỷ lệ chi phí sản xuất quần áo là 90/100. Nếu Bồ Đào Nha chuyên môn hoá theo lợi thế so sánh về chi phí của mình, thì khi từ bỏ sản xuất một thước vải, nó có thể sản xuất 9/8 ($=90/80$) thùng rượu nho. Ricacđô giả định tỷ lệ trao đổi giữa vải và rượu nho sau khi có thương mại là 1:1 và nhận xét rằng Bồ Đào Nha có thể đổi 9/8 thùng rượu nho lấy 9/8 mét vải; nếu Bồ Đào Nha sử dụng 90 giờ lao động để trực tiếp sản xuất vải, nó sẽ thu được 1 mét vải, nhưng sẽ thu được 9/8 mét vải nếu sản xuất gián tiếp bằng cách sản xuất rượu nho sau đó đổi lấy vải. Mặc dù kém Bồ Đào Nha cả về sản xuất vải và rượu nho, nhưng nước Anh cũng được lợi từ thương mại: đối với mỗi thùng rượu nho mà nước Anh từ bỏ không sản xuất, nó có thêm 120 giờ lao động để sản xuất ra 6/5 mét vải và đổi được 6/5 thùng rượu nho. Từ lập luận trên, Ricacđô kết luận cả Bồ Đào Nha và Anh đều được lợi từ thương mại quốc tế, vì chuyên môn hoá làm tăng sản lượng của hai nước tăng lên. Chỉ khi một nước có ưu thế so với nước khác với tỷ lệ như nhau ở tất cả các loại hàng hoá, thì mỗi lợi từ thương mại quốc tế mới bị loại trừ.

Số giờ lao động cần thiết để sản xuất

Một thùng rượu nho

Một thước vải

Bồ Đào Nha

80

90

Anh

120

100

Bảng 4. Phân tích lợi thế so sánh.

lợi thế tuyệt đối (*absolute advantage*) Khái niệm dùng để chỉ trường hợp một nước có khả năng sản xuất ra lượng sản phẩm lớn hơn các nước bằng lượng đầu vào tương tự. Để minh hoạ cho tình huống này, chúng ta hãy giả định có hai nước A và B (ví dụ Trung Quốc và Việt Nam) sản xuất hai loại hàng hoá X và Y (ví dụ xe đạp và quần áo) bằng cùng một loại đầu vào là L (lao động). Với cùng một lượng lao động như nhau, chẳng hạn 100 giờ công, nước A (Trung Quốc) sản xuất được 2X (2 chiếc xe đạp) và 3Y (3 bộ quần áo), trong khi nước B (Việt Nam) chỉ sản xuất được 1X (1 chiếc xe đạp) và 2Y (2 bộ quần áo). Chúng ta có thể thấy ngay là trong tình huống này, nước A có hiệu quả cao hơn *một cách tuyệt đối* so với nước B, vì nó có thể sản xuất nhiều hơn ở cả hai mặt hàng với lượng đầu vào như nước B. Bảng 5 minh hoạ cho nhận định này.

Nước	Hàng hoá	
	X	Y
A	2	3
B	1	2

Bảng 5. Lợi thế tuyệt đối. Mỗi quan hệ giữa đầu vào và sản lượng. Nhìn bề ngoài, điều này cho thấy hai nước không có cơ sở để tiến hành trao đổi với nhau, vì nước A sản xuất cả hai loại hàng với năng suất cao hơn hay đơn phí (chi phí đơn vị) thấp hơn. Tuy nhiên, cần chú ý rằng không phải lợi thế tuyệt đối, mà chính lợi thế so sánh mới là nhân tố quyết định ích lợi do thương mại quốc tế mang lại, bởi vì ngay cả khi nước A có hiệu quả hơn ở cả hai loại hàng hoá, nó vẫn có lợi khi chuyên môn hoá vào việc sản xuất mặt hàng X mà nó có lợi thế cao hơn.

lợi thế tuyệt đối về chi phí (*absolute cost advantage*) Khái niệm dùng để chỉ lợi thế biểu hiện ở chỗ doanh nghiệp đã đứng vững trên thị trường có thể sản xuất hàng hoá hoặc dịch vụ với mức tổng chi phí bình quân thấp hơn doanh nghiệp mới gia nhập thị trường tại mọi mức sản lượng. Nguyên nhân dẫn tới lợi thế tuyệt đối về chi phí có thể là quyền kiểm soát những đầu vào then chốt, bằng sáng chế và phương pháp sản xuất ưu việt hơn phương pháp sản xuất mà các doanh nghiệp mới gia nhập thị trường có thể áp dụng.

lợi tức (*return*) Thu nhập nhận được từ việc nắm giữ một chứng khoán. Nó bao gồm lãi suất hoặc cổ tức cộng với phần lãi (hoặc trừ đi phần lỗ) về vốn do giá chứng khoán tăng (hoặc giảm) trong một thời kỳ nhất định so với giá mua ban đầu. Giả sử một người mua cổ phiếu giá 100 nghìn đồng, cuối năm anh ta được chia lợi nhuận bằng 10% và cổ phiếu tăng giá 20% so với giá mua ban đầu, thì lợi tức mà anh ta thu được là 30 nghìn đồng; hay nói cách khác, lợi tức mà anh ta thu được từ việc đầu tư vào chứng khoán đó là $10\% + 20\% = 30\%$.

lợi tức cổ phần (*dividend*) Xem *cổ tức*.

lợi tức ròng dự kiến (*expected net return*) Các khoản (dòng, luồng) thu nhập dự kiến (ví dụ lợi nhuận) thu được từ một dự án đầu tư trừ các khoản chi phí dự kiến.

luận điểm neo (*anchor argument*) Một trong những vấn đề có liên quan đến tỷ giá hối đoái biến động tự do là luận điểm cho rằng tỷ giá hối đoái thả nổi tự động loại trừ thâm hụt cán cân thanh toán và làm cho

các cơ quan hữu trách về tiền tệ không còn cái neo (chính trị) để hạn chế sự mở rộng tiền tệ. Một phương diện của luận điểm này là: loại bỏ cái neo tiền tệ của tỷ giá hối đoái cố định là việc nên làm, vì nó không cho phép các nhà hoạch định chính sách mới được bầu tự do thực hiện chính sách tiền tệ.

luận điểm về khả năng so sánh (*comparability argument*) Quan điểm cho rằng công nhân làm các công việc tương tự và tạo ra cùng một lượng sản phẩm phải nhận được tiền lương như nhau.

luận điểm về sự hội tụ (*convergence thesis*) Quan điểm cho rằng các nền kinh tế xã hội chủ nghĩa và tư bản chủ nghĩa ngày càng xa rời hình thái "lý tưởng" và phát triển theo hướng có những hành vi, tư tưởng, thể chế và công nghệ sản xuất ngày càng giống nhau. Giả thuyết về sự hội tụ của hai hệ thống ban đầu do Tinbergen đưa ra và đã phát triển thành một lý thuyết về sự hội tụ tất yếu được xây dựng trên cơ sở tính tất yếu của loại hình phát triển công nghệ tương tự nhau. Tuy nhiên, thực tế đã bác bỏ luận điểm này, vì hệ thống xã hội chủ nghĩa hiện không còn tồn tại.

Luật về Điều lệ Ngân hàng (*Bank Charter Act*) Khái niệm thường được dùng để chỉ đạo luật về Ngân hàng Anh năm 1844. Khi đổi mới điều lệ về ngân hàng Anh, đạo luật này đã đưa ra những cải cách lớn về tiền tệ dựa trên những nguyên tắc do trường phái tiền mặt nêu ra. Hoạt động phát hành của Ngân hàng được tách ra khỏi bộ phận nghiệp vụ ngân hàng và quyền phát hành của nó bị giới hạn bởi giá trị của vàng do Vụ phát hành quản lý, nghĩa là giá trị của giấy bạc và các loại chứng phiếu có giá trị như tiền không được vượt quá giá trị của dự trữ vàng tại Ngân hàng. Lợi nhuận thu được từ việc phát hành tiền được chuyển cho Bộ Tài chính Anh. Đạo luật này cũng nghiêm cấm việc thành lập các ngân hàng phát hành khác ở Anh, để ra giới hạn giấy bạc được phép phát hành khi các ngân hàng tỉnh và những quy định về quyền phát hành này hợp nhất với nhau. Như vậy, có thể nói đạo luật này là phản ứng đối với tình trạng phát hành giấy bạc tràn lan của các ngân hàng ở Anh, gây ra tình trạng lộn xộn trong lưu thông tiền tệ vào đầu thế kỷ 19.

luồng tiền nóng (*hot money flow*) Các luồng vốn ngắn hạn và nhạy cảm di chuyển giữa các nước. Hiện tượng này xuất hiện khi các nhà đầu tư muốn lợi dụng sự chênh lệch lãi suất giữa các trung tâm tài chính để kiếm lợi (hoạt động *ácbít*), hoặc khi họ dự kiến có khả năng đồng tiền của một nước sẽ bị phá giá (hoặc xuống giá) hay tăng giá (hoặc lên

giá). Các luồng tiền nóng mang tính đầu cơ như vậy đặc biệt nguy hiểm. Chúng phá vỡ sự ổn định của hệ thống tỷ giá hối đoái và trạng thái cân bằng của cán cân thanh toán. Vì vậy, cơ quan hữu trách về tiền tệ thường tìm cách kiểm soát luồng tiền nóng thông qua chính sách kiểm soát hối đoái.

luồng vốn chảy vào (*capital inflow*) Các khoản tiền từ nước ngoài chảy vào một nước để phục vụ cho đầu tư trực tiếp (thành lập doanh nghiệp) hoặc gián tiếp (mua các tài sản tài chính như cổ phiếu, trái phiếu). Ngược với luồng vốn chảy vào là luồng vốn chảy ra.

luồng hai chiều (*bilateral flows*) Sự di chuyển của tiền giữa các khu vực của nền kinh tế để đáp ứng các luồng hàng hoá và dịch vụ di chuyển theo chiều ngược lại. Chẳng hạn thu nhập dùng để trả cho các đầu vào nhân tố đã cung ứng, chi tiêu cho tiêu dùng để trả cho hàng hoá và dịch vụ tiêu dùng. Chính các luồng hai chiều như vậy cho phép chúng ta bỏ qua luồng hàng hoá và dịch vụ trong nền kinh tế để tập trung nghiên cứu sự vận động của tiền trong vòng chu chuyển của thu nhập quốc dân.

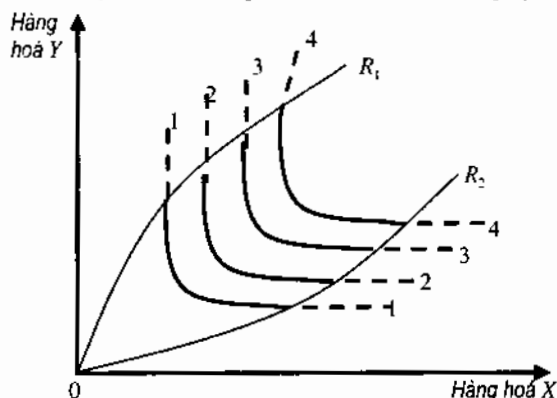
lựa chọn tập thể hay **lựa chọn xã hội**, sự (*collective choice*) Quyết định được một nhóm người hay một người thay mặt cho một nhóm người đưa ra. Các nghiên cứu về nền kinh tế thị trường phần lớn quan tâm đến những quyết định do cá nhân đưa ra, nhưng trong tất cả các nền kinh tế, nhiều quyết định về phân phối nguồn lực là do chính phủ và các nhóm người đưa ra. Các nhà kinh tế quan tâm tới việc những quyết định tập thể đó hình thành như thế nào và kết quả phân phối nguồn lực mà chúng tạo ra. Đặc biệt, các nhà kinh tế quan tâm tới tính tối ưu Pareto của các quyết định tập thể và mức độ phản ánh sở thích cá nhân của chúng. Định đề về tính bất khả thi do Arrow đưa ra cho thấy có những khó khăn nghiêm trọng trong việc đạt tới sự lựa chọn tập thể từ những giá trị cá nhân.

lực lượng đối trọng (*countervailing power*) Sức mạnh của các doanh nghiệp có tác dụng làm trung hoà ảnh hưởng do sức mạnh thị trường của các doanh nghiệp hay tác nhân kinh tế hiện có tạo ra thông qua hành vi mua bán với họ. Người đầu tiên đưa ra khái niệm này là Galbraith. Ông cho rằng chính lực lượng đối trọng làm cho hệ thống kinh tế và chính trị vận hành tốt hơn và công bằng hơn.

lực lượng lao động (*labour force*) Số người có thể sử dụng trong nền kinh tế với tư cách là nhân tố lao động. Qui mô, chất lượng và tỷ lệ

tham gia lực lượng lao động cùng với tư bản quyết định khả năng cung ứng hàng hoá và dịch vụ của một nước.

lược đồ bàng quan (*indifference map*) Tập hợp các đường bàng quan được xếp theo một thứ tự nhất định để biểu thị bằng hình ảnh ích lợi cá nhân tăng dần khi di chuyển ngày càng xa gốc tọa độ (xem hình 71). Đường bàng quan (1, 2, 3, 4) là hình ảnh biểu thị quan điểm ích lợi thứ tự và các số ghi trên đường bàng quan không cho biết mức ích lợi tuyệt đối. Các đường bàng quan không bao giờ cắt nhau vì nếu chúng cắt nhau, thì điều này có nghĩa là người tiêu dùng đã lựa chọn giữa hai hàng hoá một cách không nhất quán và bất hợp lý.



Hình 71. Lược đồ bàng quan. Về nguyên tắc, các đường bàng quan 1, 2, 3, v.v... có thể chấp nhận dạng đầy đủ như trong lược đồ, nhưng trên thực tế chỉ có phần liên các đường này là có ý nghĩa. Nguyên nhân ở đây là khi đường bàng quan trở nên thẳng đứng, người tiêu dùng hoàn toàn thỏa mãn với hàng Y và không sẵn sàng từ bỏ thêm một số đơn vị X để đổi lấy Y. Khi các đường bàng quan trở nên nằm ngang, người tiêu dùng hoàn toàn thỏa mãn với hàng X và không sẵn sàng từ bỏ thêm một số đơn vị Y để đổi lấy X. Đường R_1 và R_2 đánh dấu giới hạn của phần đường bàng quan thực sự có ý nghĩa.

lược đồ đẳng lượng (*isoquant map*) Tập hợp các đường đẳng lượng được sắp xếp từ thấp tới cao. Nó là cách trình bày bằng hình ảnh mức sản lượng ngày càng tăng trong mỗi thời kỳ của một nhà sản xuất khi anh ta di chuyển ngày càng xa gốc tọa độ, tức sử dụng ngày càng nhiều lượng của cả hai đầu vào nhân tố trong hình 72a. Các đường đẳng lượng là đại lượng đếm được và con số trên các đường đẳng lượng

trong hình 72a cho biết quy mô sản lượng sản xuất trong mỗi thời kỳ. Đường đẳng lượng không bao giờ cắt nhau vì hai đường đẳng lượng cắt nhau hàm ý có sự lựa chọn không nhất quán hay phi lý giữa hai đầu vào nhân tố của người sản xuất.

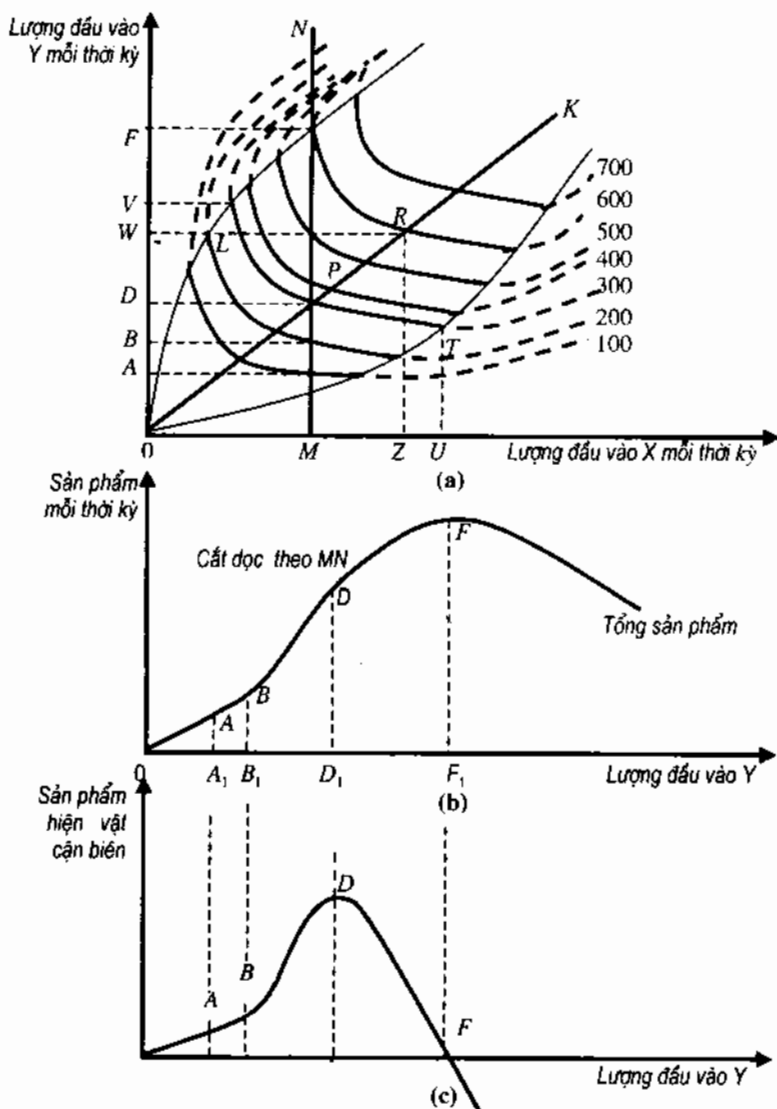
Mặc dù người ta dễ dàng thay thế các nhân tố đầu vào trong quá trình sản xuất, nhưng trên thực tế điều này không thể diễn ra vô hạn. Người ta phải có mức tối thiểu nào đó của một trong hai nhân tố nếu muốn đạt mức sản lượng nhất định. Chẳng hạn, để sản xuất 300 đơn vị hàng hoá trong hình 72a, ít nhất phải có VL nhân tố X hay UT nhân tố Y . Sở dĩ như vậy là vì tại điểm T , đường đẳng lượng nằm ngang và điều này có nghĩa là tỷ lệ thay thế kỹ thuật cận biên của X cho Y bằng 0. Tương tự, tại điểm L đường đẳng lượng nằm ngang và điều này có nghĩa là tỷ lệ thay thế kỹ thuật cận biên giữa X và Y bằng 0. Tại điểm L , đường đẳng lượng thẳng đứng và điều này cho thấy phía ngoài điểm này, sự thay thế Y bằng X làm giảm sản lượng và đường này biểu thị thực tế là đường đẳng lượng ngày càng xa dần so với trục Y .

Hai đường tạo thành hình chóp xuất phát từ gốc tọa độ trong hình 72a phác họa bộ phận của đường đẳng lượng mà doanh nghiệp sẽ lựa chọn các kết hợp nguồn lực. Đường trên của hình nón nối tất cả các điểm mà tại đó đường đẳng lượng trở nên thẳng đứng, còn đường dưới là quỹ tích các điểm mà tại đó đường đẳng lượng trở nên nằm ngang. Chúng ta có được những mối liên hệ điển hình giữa các đường đẳng lượng bằng cách vạch ra một đường MN cắt ngang qua lược đồ đẳng lượng. Khi chuyển từ M lên phía trên, chúng ta xác định được mức sản lượng có thể sản xuất ra bằng cách tăng lượng đầu vào Y , trong khi giữ nguyên lượng đầu vào X bằng OM .

Khi di chuyển dọc theo đường MN , không phải chỉ có sản lượng tăng mà ngay cả tốc độ tăng của sản lượng cũng tuân theo một quy luật nào đó. Chẳng hạn trong hình 72b, sản lượng tăng nhanh hơn mức tăng đầu vào Y tại các điểm A và B , nhưng tốc độ tăng của sản lượng giảm dần. Tại điểm D , tốc độ tăng của sản lượng bằng tốc độ tăng của đầu vào Y . Tại điểm F , tốc độ tăng đầu vào lớn hơn tốc độ tăng của sản lượng. Quy luật này được gọi là quy luật tỷ trọng nhân tố thay đổi.

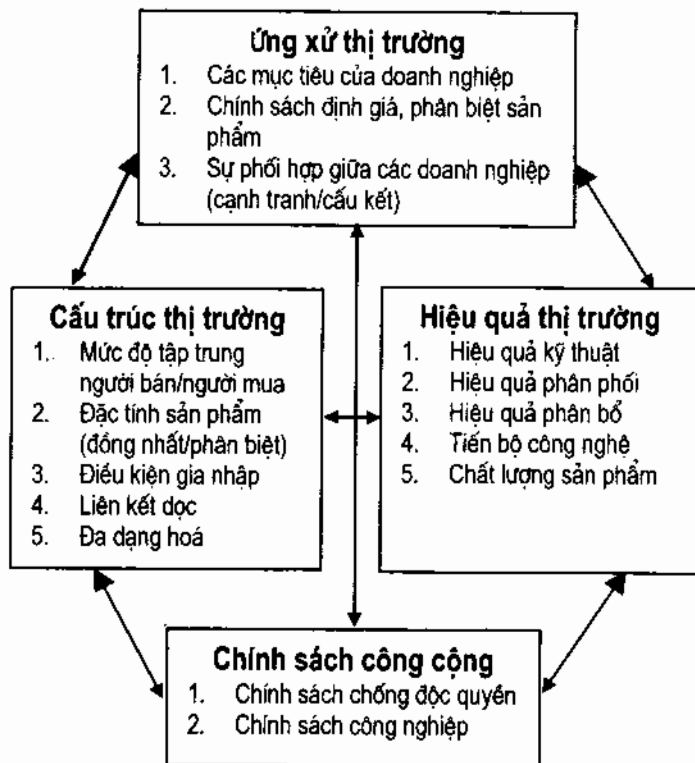
Chúng ta cũng có thể nhận thấy quy luật này bằng cách theo dõi biểu hiện của sản lượng dọc theo đường OK trong hình 62a. Khi di chuyển từ gốc tọa độ tới K , khoảng cách của các đường đẳng lượng nối tiếp theo nhau giảm dần cho tới khi đạt điểm P . Sau điểm này, khoảng

cách giữa các đường đẳng lượng tiếp theo nhau ngày càng lớn hơn. Đọc theo đường OK , lượng ngày càng tăng của hai đầu vào nhân tố X và Y được kết hợp với nhau theo cùng một tỷ lệ.



Hình 72. Lược đồ đẳng lượng.

Đường sản phẩm hiện vật cận biên của đầu vào Y được vẽ trong hình 72c bằng cách sử dụng đường tổng sản lượng trong hình 72b. Khi lượng nhân tố Y tăng từ OA_1 lên OD_1 , sản phẩm cận biên của Y tăng. Sau đó, nếu tiếp tục tăng mức sử dụng Y , sản phẩm cận biên của nó sẽ giảm và mang dấu âm khi lượng Y sử dụng lớn hơn OF_1 . Sản phẩm cận biên của Y đạt mức tối đa tại D khi mức sử dụng Y bằng OD_1 .



Hình 73. Lược đồ cấu trúc/ứng xử - hiệu quả thị trường.

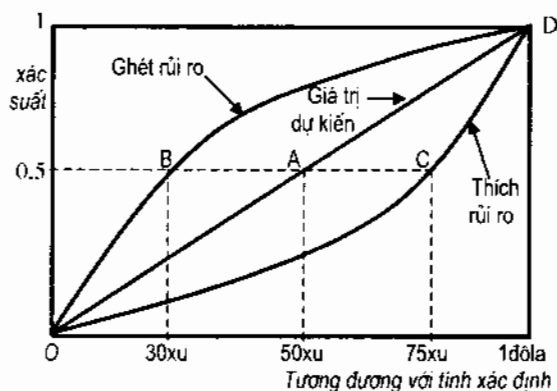
lược đồ cấu trúc/ứng xử - hiệu quả thị trường (*market structure/conduct-performance schema*) Mô hình phân tích để nghiên cứu diễn biến của các quá trình thị trường. Các thị trường được đánh giá trực tiếp bằng mức đóng góp của chúng vào việc đạt được hiệu quả kinh tế tối ưu. Hiệu quả thị trường (xem hình 73) về cơ bản được xác định bởi sự tương tác giữa cấu trúc thị trường và cách ứng xử thị trường. Lược đồ cấu trúc/ứng xử - hiệu quả thị trường là một nỗ lực

nhằm xác định các tham số về cơ cấu và ứng xử có tầm quan trọng chiến lược đối với hiệu quả thị trường. Những mối liên hệ như vậy được mô tả bằng ngôn ngữ toán trong lý thuyết về thị trường. Lược đồ này cũng hữu ích đối với các nhà hoạch định chính sách công cộng, đặc biệt trong việc xác định những biện pháp chung để cải thiện hiệu quả thị trường.

lược đồ rủi ro (*risk profile*) Mô hình dùng để phân tích thái độ đối với rủi ro của người ra quyết định. Lược đồ này hình thành trên cơ sở khái niệm chỉ số ích lợi của Neumann và Morgenstern. Ví dụ, chúng ta có thể hỏi những người trong giới kinh doanh xem họ sẵn sàng trả bao nhiêu để chơi một trò chơi may rủi có cơ hội ăn thua 50/50 để được 1 đô la hoặc không được gì cả. Nếu có *thái độ trung lập* đối với rủi ro, họ sẽ sẵn sàng trả 50 xu để chơi một trò chơi như vậy (điểm A trong hình 74). Thái độ này cho thấy họ coi 50 xu là *tương đương với tính xác định* trong trò chơi cơ hội ăn thua 50/50 để được 1 đô la hoặc không được gì cả. Khi tồn tại thái độ trung lập như vậy đối với rủi ro, thuật ngữ *giá trị kỳ vọng bằng tiền* được sử dụng để chỉ sự tương đương với tính xác định của một rủi ro. Người ta tính được đại lượng này bằng cách lấy giá trị bằng tiền của từng kết cục và gia quyền theo xác suất xuất hiện của nó. Trong trường hợp của chúng ta, nó bằng: $0,5 \times 1 \text{ đô la} + 0,5 \times 0 \text{ đô la} = 50 \text{ xu}$.

Nhưng nếu các nhà kinh doanh *ghét rủi ro*, tức không thích mạo hiểm, thì khi đứng trước một trò chơi có cơ hội thu được 1 đô la hoặc không được gì như trên, có thể họ chỉ sẵn sàng chi ra 30 xu chứ không phải 50 xu để được chơi (điểm B trong hình 74). Mức chênh lệch giữa giá trị tương đương với tính xác định là 50 xu, được tính dựa vào tiêu chuẩn giá trị kỳ vọng, và giá trị tương đương với tính xác định của các nhà kinh doanh thận trọng là 30 xu, biểu thị *phần thưởng cho việc sẵn sàng chấp nhận rủi ro* (bằng đoạn AB trong hình 74). Phần thưởng này là cần thiết để các nhà kinh doanh chấp nhận rủi ro. Mặt khác, nếu nghĩ mình là người *đầu cơ* (thích rủi ro), họ có thể coi cơ hội 50/50 để thu được 1 đô la hoặc không được gì cũng tương tự như 75 xu trong trường hợp xác định (điểm C trong hình 74). Bằng việc thử đưa cho giới kinh doanh một số lớn cơ hội 50/50 giống như trên, chúng ta có thể thiết lập một *lược đồ hoàn chỉnh* bao gồm các trường hợp minh họa trong hình 74. Thái độ đối với rủi ro không chỉ phụ thuộc vào tính cách người có quyền đưa ra quyết định. Nó còn bị chi phối bởi phần thưởng và tổn thất có thể xảy ra. Khi rủi ro của một dự án có thể gây ra

tổn thất lớn đến mức nguy hiểm cho sự tồn tại của công ty bảo trợ uyển, thì các giám đốc thường có thái độ thận trọng đối với rủi ro.



Hình 74. Lược đồ thái độ đối với rủi ro.

lương sản phẩm (piecework payments) Tiền lương trả cho công nhân căn cứ vào số lượng sản phẩm mà anh ta sản xuất ra. Hiện nay hệ thống lương sản phẩm ngày càng ít được sử dụng ở các nước phát triển.

lượng cân bằng thị trường (equilibrium market quantity) Lượng hàng làm cho cung và cầu bằng nhau. Dựa vào hàm cung và hàm cầu, chúng ta có thể tính được lượng cân bằng thị trường và mức thay đổi của lượng cân bằng khi các yếu tố quyết định cung và cầu thay đổi

lý thuyết đặc tính (characteristics theory) Nhìn chung lý thuyết này gắn với lý thuyết về nhu cầu của người tiêu dùng và công trình của K.Lancaster. Ý tưởng cơ bản ở đây là: không phải người tiêu dùng mong muốn có sản phẩm, mà muốn có các đặc tính của sản phẩm. Chẳng hạn, không phải người tiêu dùng có nhu cầu về nhà ở, mà có nhu cầu về khả năng tiếp cận cửa hàng, trường học, không khí trong lành, phong cảnh yên tĩnh và thanh bình, một cái ga ra, một phòng cho trẻ em chơi. Quy trình phân tích cũng tương tự như phương pháp phân tích đường bàng quan, nhưng người ta nhấn mạnh sở thích về các đặc tính của sản phẩm, chứ không phải chính sản phẩm. Cũng cần chú ý rằng rất khó sử dụng lý thuyết truyền thống để phân tích các sản phẩm mới, trong khi người ta dễ dàng sử dụng lý thuyết đặc tính bằng cách

nêu ra những đặc trưng của chúng so với những sản phẩm hiện có. Lý thuyết đặc tính có một số ảnh hưởng tới các công trình nghiên cứu kinh tế về nhu cầu nhà ở và ước tính giá của "những hàng xấu" không được mua bán trên thị trường như tiếng ồn và ô nhiễm không khí.

lý thuyết gia tốc (*accelerator theory*). Xem *nguyên lý tăng tốc*.

lý thuyết giá cả (*price theory*) Bộ môn quan tâm tới những yếu tố quy định giá trị trao đổi của hàng hoá và các nhân tố sản xuất. Nỗ lực của các nhà lý thuyết giá cả thường tập trung vào việc lý giải giá thuê nhân tố sản xuất và giá bán sản phẩm của các doanh nghiệp. Họ nghiên cứu xem cơ cấu và thủ đoạn cạnh tranh của một ngành, thị trường nhân tố và thị trường sản phẩm tác động tới sự hình thành giá cả như thế nào. Ngoài ra, họ phải xem xét những lực lượng nào quyết định mức giá chung của nền kinh tế và mức giá trong thương mại quốc tế.

lý thuyết giá trị lao động (*labour theory of value*) Học thuyết do các nhà kinh tế học cổ điển đưa ra, đặc biệt Adam Smith và David Ricacđô. Lý thuyết này tìm cách lý giải giá trị trao đổi dựa trên thời gian lao động cần thiết để tạo ra sản phẩm. Khi tìm cách lý giải giá trị trao đổi và các yếu tố quyết định đối với phân bù đắp cho các yếu tố sản xuất, Ricacđô đã phát triển thuyết giá trị lao động. Theo ông, các đơn vị lao động là đại lượng đếm được. Các Mác phát triển ý tưởng về lý thuyết giá trị lao động tới chỗ cho rằng lao động là nguồn gốc của mọi giá trị.

Trong kinh tế học, lý thuyết giá trị lao động bị thay thế bằng lý thuyết phân phối theo năng suất cận biên vào cuối thế kỷ 19. Lý thuyết này tính đến đóng góp của tất cả các yếu tố đầu vào và đối với quá trình sản xuất, chứ không chỉ lao động.

lý thuyết giá trị tài sản (*assets value theory*) Lý thuyết tìm cách lý giải sự biến động mạnh của tỷ giá hối đoái trong chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi. Khác với lý thuyết ngang bằng sức mua, một lý thuyết cho rằng sự đầu cơ không mâu thuẫn với quá trình đạt tới trạng thái cân bằng trong cán cân thanh toán, lý thuyết giá trị tài sản nhấn mạnh rằng nhận định này hoàn toàn sai. Theo lý thuyết giá trị tài sản, tỷ giá hối đoái là giá của một tài sản, tức giá tương đối làm cho những người nắm giữ tài sản trong nước sẵn sàng nắm giữ tiền, hối phiếu, trái phiếu và các tài sản tài chính khác của một nước.

Chúng ta có thể giải thích cụ thể nhận định này như sau. Khi tỷ giá hối đoái thay đổi hoặc khi có sự thay đổi của kỳ vọng về tỷ giá hối đoái trong tương lai, người nắm giữ tài sản sẽ thay đổi cơ cấu tài sản của mình, tức tìm cách nắm giữ nhiều tài sản này hơn, ít tài sản khác hơn. Sự thay đổi như vậy trong nhu cầu giữ tài sản bằng ngoại tệ hoặc bằng nội tệ đôi khi có thể gây ra những đột biến trong tỷ giá hối đoái. Ngược lại, tính chất bất định của tỷ giá thị trường trong tương lai, việc các ngân hàng và định chế tài chính lớn nắm giữ lượng lớn ngoại tệ (điều này làm giảm lượng vốn dành cho đầu cơ) có thể làm giảm sự biến động của tỷ giá hối đoái.

lý thuyết hành vi về doanh nghiệp, các (*behavioural theories of the firm*) Những lý thuyết coi doanh nghiệp là một tập hợp các nhóm người mà mục tiêu của họ thường xuyên mâu thuẫn nhau. Lý thuyết tổ chức tập trung phân tích cách thức học hỏi các quy tắc ra quyết định và sự thay đổi của chúng khi nhận được những thông tin hồi tiếp từ môi trường; chẳng hạn các mục tiêu được coi là kết cục của quá trình học hỏi - thương lượng trong đó mỗi nhóm người có một mức nhu cầu mà họ tìm cách thoả mãn. Xung đột được điều hoà bởi sự phân phối các khoản tiền phụ thêm và điều chỉnh mức nhu cầu dưới ánh sáng của kinh nghiệm thu được. Những người đi đầu trong phương pháp tiếp cận này là R.M. Cyert và J.G. March. Cốt lõi của họ là hướng sự chú ý vào tổ chức nội bộ của doanh nghiệp, đặc biệt vào hiệu quả bên trong, chứ không phải hiệu quả phân bổ mà chúng ta đã biết.

lý thuyết khả năng nộp thuế (*ability to pay theory*). Xem nguyên tắc đánh thuế theo khả năng nộp thuế.

lý thuyết kinh tế (*economic theory*) Sự hình thành các mô hình kinh tế phản ánh mối liên hệ giữa các biến số kinh tế nhằm tạo ra những giả thuyết có thể kiểm định được và kiểm định các giả thuyết này bằng số liệu thực nghiệm. Nếu một giả thuyết mâu thuẫn với số liệu thực tế, nó cần được sửa đổi hoặc bác bỏ để chấp nhận một giả thuyết mới, chuẩn xác hơn. Khi giả thuyết được xác nhận bởi số liệu thực tế, nó có thể dùng làm chỉ dẫn có giá trị trong quá trình hoạch định chính sách kinh tế.

lý thuyết kinh tế về bệnh quan liêu (*economic theory of bureaucracy*) Lý thuyết giả định rằng các cơ quan nhà nước hành động theo hướng tối đa hoá ngân sách. Ngân sách lớn hơn cho phép các quan chức nhà

nước thoả mãn nhu cầu của họ về tiền lương, thăng quan tiến chức, khó bị mất việc và nhiều lợi thế khác như quyền lực, sự khoa trương, cơ hội phân bổ các hợp đồng.

Đường cầu mà cơ quan nhà nước phải đối mặt là mối quan hệ giữa giá trị cận biên của một loại dịch vụ và mức dịch vụ, chứ không phải mối quan hệ giữa giá và lượng dịch vụ, vì lý do đơn giản là người ta đối dịch vụ lấy tổng ngân sách, chứ không phải lấy ngân sách cho một đơn vị dịch vụ. Tương tự, đường chi phí cận biên không phải là đường cung của nó, vì nó không cung ứng dịch vụ tại mức chi phí cận biên (của đơn vị dịch vụ).

Sản lượng cân bằng mà một cơ quan nhà nước cung ứng là điểm tối đa hoá ngân sách với điều kiện ngân sách bù đắp được chi phí cung ứng mức dịch vụ tương ứng. Như vậy, cơ quan nhà nước có thể hoạt động có hiệu quả hoặc không có hiệu quả. Phương pháp phân tích hiệu quả của chi phí không thể chỉ ra bất kỳ tình trạng mất hiệu quả nào. Tuy nhiên, sản lượng dịch vụ mà các cơ quan nhà nước cung ứng luôn luôn vượt quá mức tối ưu.

lý thuyết lạc hậu về công nghệ (*technological gap theory*) Lý thuyết tìm cách lý giải những thay đổi theo thời gian của thương mại quốc tế và được xây dựng trên cơ sở giả định có một quá trình đổi mới và truyền bá công nghệ, sản phẩm nối tiếp theo nhau. Các nước tiên tiến về công nghệ với khuynh hướng đổi mới cao, chẳng hạn Mỹ và Nhật, có khả năng đạt được những lợi thế trong thương mại do họ cung ứng cho thị trường thế giới những sản phẩm mới, phức tạp mà ban đầu các nước khác không thể cung cấp. Tuy nhiên theo thời gian, công nghệ được truyền bá và các nước khác cũng có thể vận dụng và tự mình cung ứng những sản phẩm đó. Bởi vậy, quy mô thương mại tăng khi có *độ trễ bất chước*.

lý thuyết nắm bắt (*capture theory*) Lý thuyết điều tiết do George Stigler đưa ra. Nhìn chung một ngành bị điều tiết có thể thu lợi từ sự điều tiết bằng cách "chi phối" hay "nắm bắt" cơ quan chịu trách nhiệm điều tiết. Sở dĩ có tình hình này là vì ngành bị điều tiết có ảnh hưởng chính trị, có kiến thức kỹ thuật ưu việt, làm cho cơ quan điều tiết phụ thuộc vào nó. Ngoài ra, những người được bổ nhiệm vào cơ quan điều tiết thường được chọn từ ngành bị điều tiết hoặc có khả năng nắm giữ chức vụ trong ngành bị điều tiết và bản thân cơ quan điều tiết cũng cần được ngành điều tiết thừa nhận và có quan hệ hợp tác tốt.

lý thuyết ngang bằng sức mua (*purchasing power parity theory*) Lý thuyết về tỷ giá hối đoái cho rằng trong chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi, tỷ giá hối đoái sẽ điều chỉnh để loại trừ những khác biệt về tỷ lệ lạm phát giữa các nước có quan hệ thương mại với nhau nhằm duy trì sự cân bằng cán cân thanh toán. Tỷ lệ lạm phát khác nhau sẽ gây ra sự thay đổi tỷ giá hối đoái theo hai cách chủ yếu. Cách thứ nhất liên quan đến ảnh hưởng của những thay đổi trong giá tương đối đối với nhu cầu xuất và nhập khẩu. Khi giá sản phẩm của nước A tăng so với giá sản phẩm của nước B, người mua có xu hướng chuyển từ sản phẩm của A sang mua sản phẩm của B, làm cho nhu cầu về đồng tiền của nước A giảm và nhu cầu về đồng tiền của nước B tăng. Điều này dẫn tới sự *lên giá* của đồng tiền nước B so với đồng tiền nước A trên thị trường hối đoái. Như vậy, mức giá trong nước cao hơn ở nước A được bù lại bằng sự sụt giảm giá trị đối ngoại của đồng tiền trong nước.

Cách thứ hai là tỷ giá hối đoái có thể thay đổi để đáp lại sự chênh lệch tỷ lệ lạm phát thông qua hoạt động đầu cơ trên thị trường hối đoái. Khi giá cả ở nước A tăng so với giá cả ở nước B, các nhà quản lý cơ cấu tài sản và đầu cơ ngoại tệ dự kiến có thể có sự giảm sút giá trị thực tế của đồng tiền nước A nếu tính bằng sức mua của nó và họ có xu hướng bán đồng tiền của nước A. Điều này làm cho đồng tiền nước A *xuống giá*.

Bởi vậy, lý thuyết này dự báo rằng mức chênh lệch lạm phát dẫn đến những thay đổi mang tính bù trừ của tỷ giá hối đoái. Tuy nhiên, cũng có thể chính những thay đổi của tỷ giá hối đoái gây ra sự chênh lệch về tỷ lệ lạm phát. Chẳng hạn, nếu nhu cầu nhập khẩu rất ít cơ giảm đối với giá cả, sự xuống giá của đồng tiền trong nước có thể dẫn tới sự gia tăng lạm phát trong nước. Vì vậy, ở đây chúng ta gặp khó khăn trong việc xem xét chiều của mối quan hệ nhân quả.

lý thuyết phân phối theo năng suất cận biên (*marginal productivity theory of distribution*) Lý thuyết về phân phối thu nhập theo chức năng, trong đó đầu vào nhân tố (lao động, tư bản v.v...) nhận được phần thu nhập (tiền lương, lãi suất v.v...) trả cho dịch vụ mà nó cung cấp bằng sản phẩm cận biên của nó.

lý thuyết portfóliô hay lý thuyết cơ cấu đầu tư (*portfolio theory*) Một ngành nghiên cứu cách thức mà nhà đầu tư cá biệt sử dụng để đạt được lợi tức tối đa từ một cơ cấu đầu tư (còn gọi là danh mục đầu tư) đa dạng vào các chứng khoán tài chính với mức rủi ro và tính bất định nhất định. Nói cách khác, cơ cấu đầu tư có thể đem lại cho nhà

dầu tư mức rủi ro tối thiểu cho mức lợi tức dự kiến. Lợi tức của một chứng khoán bao gồm lãi suất hoặc cổ tức cộng với phần lãi về vốn hoặc trừ đi phần lỗ về vốn của chứng khoán trong một khoảng thời gian nhất định. Lợi tức dự kiến của một chứng khoán trong một cơ cấu đầu tư (hay một portfôliô) là số bình quân gia quyền của lợi tức dự kiến do các chứng khoán riêng rẽ trong portfôliô mang lại. Song điều quan trọng là rủi ro gắn với một portfôliô - tính bằng độ lệch tiêu chuẩn của nó - phải thấp hơn mức rủi ro bình quân gia quyền của từng chứng khoán cá biệt.

lý thuyết quản trị về doanh nghiệp (*managerial theory of the firm*) Lý thuyết bổ sung một số mục tiêu của công ty - như tối đa hoá doanh thu và tối đa hoá tốc độ tăng tài sản - vào lý thuyết truyền thống với mục tiêu duy nhất là tối đa hoá lợi nhuận. Các lý thuyết này dựa vào hai giả định chính là: (a) ở các doanh nghiệp thiếu quyền lớn có hiện tượng *tách quyền sở hữu* ra khỏi *quyền quản lý* và điều này cho phép các giám đốc, chứ không phải cổ đông quyết định các mục tiêu cụ thể của công ty; (b) các giám đốc quan tâm nhiều đến mục tiêu doanh thu và tài sản hơn là tối đa hoá lợi nhuận vì tiền lương, quyền lực và địa vị (lợi ích) của họ chủ yếu gắn với quy mô của công ty. Lợi nhuận vẫn rất quan trọng, nhưng chỉ được coi là biện pháp để đạt tới mục tiêu, chứ tự nó không còn là mục tiêu.

Như vậy, các lý thuyết quản lý về doanh nghiệp thực chất chỉ là sự mở rộng lý thuyết truyền thống về doanh nghiệp. Tác dụng chủ yếu của chúng là ở chỗ cho phép dự báo chính xác hơn sản lượng và giá cả của các công ty lớn, có giám đốc là người làm công ăn lương. Các công ty này thường sản xuất mức sản lượng cao hơn và bán với mức giá thấp hơn nếu so với dự báo của lý thuyết truyền thống dựa trên giả định tối đa hoá lợi nhuận.

lý thuyết quỹ lương (*wages fund theory*) Lý thuyết do John Stuart Mill nêu ra. Nó khẳng định tổng tiền lương trong nền kinh tế bị giới hạn bởi số vốn hiện có được sử dụng để trả lương. Dưới dạng công thức, chúng ta có thể viết:

$$W = \frac{C}{L}$$

Trong đó W = tiền lương trên một đơn vị lao động, C = lượng vốn dùng để trả lương, L = lực lượng lao động được trả lương.

Mức lương tự nhiên là mức lương tối thiểu cần thiết để đảm bảo sự tồn tại của lực lượng lao động. Trong ngắn hạn, người làm công ăn lương có thể nhận được tiền lương cao hơn mức tự nhiên do có những biến động ngắn hạn của cung và cầu. Nhưng trong dài hạn, mức lương tự nhiên chỉ tăng khi W tăng hoặc L giảm.

Lý thuyết quỹ lương ngày càng bị nhiều người phê phán. Họ lập luận rằng khó có thể gán một bộ phận cụ thể nào của khối lượng tư bản với việc trả lương. Nhìn chung mọi người chấp nhận quan điểm cho rằng mức lương phụ thuộc vào lực lượng cung cầu trên thị trường lao động. Vì vậy, lý thuyết quỹ lương ngày càng ít được sử dụng và thay thế bằng các lý thuyết về thị trường lao động, trong đó sản phẩm doanh thu cận biên của lao động là yếu tố quyết định mức sử dụng lao động hay việc làm.

lý thuyết quyết định (*decision theory*) Lý thuyết nhằm xác định các đường lối hành động thích hợp để đạt được những mục tiêu nhất định trong một tình huống cụ thể, có thể bao gồm cả tính bất định. Những phân tích về quá trình ra quyết định dẫn tới việc lựa chọn các tiêu chuẩn thích hợp cho phép đánh giá từng đường lối hành động.

lý thuyết số lượng tiền tệ (*quantity theory of money*) Lý thuyết cho rằng có mối quan hệ trực tiếp giữa cung tiền và mức giá chung trong nền kinh tế. Đồng nhất thức được sử dụng làm cơ sở cho lý thuyết số lượng lần đầu tiên được Irving Fisher (1867 - 1947) đưa ra năm 1911, gọi là phương trình Fisher. Nó có dạng:

$$MV = PT$$

trong đó M là khối lượng tiền tệ, V là tốc độ lưu thông tiền tệ (số lần bình quân mỗi đồng tiền được trao tay để thanh toán các giao dịch trong một năm), P là mức giá chung (thường tính bằng chỉ số giá) và T là số lần giao dịch hay tổng giá trị hàng hoá và dịch vụ cung ứng.

Mối quan hệ nói trên đúng theo định nghĩa, vì tổng chi tiêu bằng tiền để mua các loại hàng hoá và dịch vụ trong một thời kỳ (MV) phải bằng giá trị bằng tiền của hàng hoá và dịch vụ do người bán cung cấp (PT), và bốn khái niệm trên được xác định theo cách cho phép biểu thức trên luôn luôn đúng. Người ta có thể chuyển đồng nhất thức này thành một phương trình kiểm định được bằng cách giả định rằng tốc độ lưu thông tiền tệ là một hằng số hoặc chỉ thay đổi chậm chạp. Các nhà kinh tế thuộc trường Đại học Cambridge đã thay đổi lý thuyết số lượng truyền

thống về tiền để nhấn mạnh quan hệ giữa số lượng tiền tệ trong một nền kinh tế (M) và tổng sản phẩm quốc dân (Y). Cái được gọi là phương trình Cambridge về tốc độ lưu thông thu nhập có dạng sau:

$$V = Y/M$$

trong đó V là số lần bình quân mà khối lượng tiền tệ trong nền kinh tế (M) chuyển từ tay người này sang tay người khác để mua sắm hàng hoá và dịch vụ cuối cùng (Y). Ví dụ, nếu tổng sản phẩm quốc dân Y của một nước bằng 5 tỷ đồng và khối lượng tiền tệ bình quân (M) trong một năm là 1 tỷ đồng, thì khi đó $V = 5$. Do không thể quan sát trực tiếp tốc độ lưu thông tiền tệ, nên người ta phải xác định nó thông qua Y và M - các chỉ tiêu có thể thu thập từ hệ thống thống kê nhà nước.

Khái niệm V trong chương trình Cambridge không giống khái niệm V trong lý thuyết số lượng truyền thống về tiền của Fisher. Nếu biến đổi phương trình Fisher, chúng ta được:

$$V = \frac{PT}{M}$$

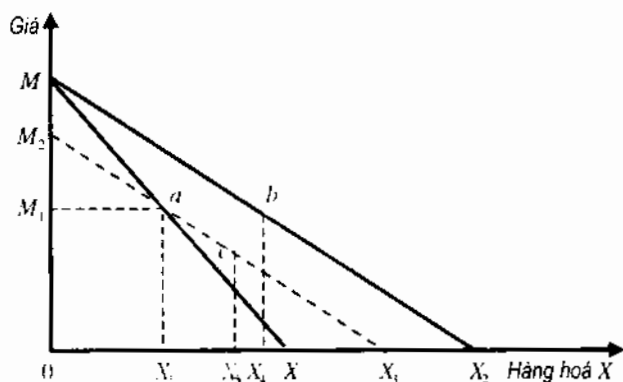
trong đó, số lần giao dịch T trong một thời kỳ bao gồm toàn bộ các giao dịch hiện vật (mua bán hàng hoá và dịch vụ) và giao dịch tài chính. Trong phương trình Cambridge, PT (P = mức giá bình quân) được thay bằng Y - một đại lượng không bao gồm mọi giao dịch, mà chỉ bao gồm các giao dịch đem lại thu nhập cuối cùng. Công thức này cho phép các nhà kinh tế Cambridge nhấn mạnh thu nhập thực tế, tức hàng hoá và dịch vụ cuối cùng.

Các nhà kinh tế cổ điển lập luận rằng tốc độ lưu thông là một hằng số, vì người tiêu dùng có thói quen tiêu dùng tương đối cố định và do vậy vòng quay của tiền tệ nằm trong trạng thái dừng. Lập luận này chuyển động như thức thành một phương trình dẫn đến lý thuyết số lượng - một lý thuyết biểu thị mối quan hệ giữa cung tiền và mức giá chung. Nếu V và T là hằng số thì tốc độ tăng tiền phải bằng tốc độ lạm phát.

Những đại diện hàng đầu hiện nay của lý thuyết số lượng không quá quyết rằng tốc độ lưu thông tiền tệ cố định, nhưng họ lập luận rằng tốc độ lưu thông có thể thay đổi chậm chạp theo thời gian do những đổi mới trong lĩnh vực tài chính, chẳng hạn việc sử dụng rộng rãi tài khoản ngân hàng, thanh toán bằng séc và thẻ tín dụng. Họ cũng chỉ ra rằng

trong nền kinh tế toàn dụng lao động, khối lượng hàng hoá và dịch vụ tối đa được sản xuất và trao đổi và do vậy khối lượng giao dịch T bị quy định bởi những cân nhắc từ phía cung, ví dụ xu thế tăng năng suất lao động. Nếu V và T cố định hoặc thay đổi một cách chậm chạp, mức giá được xác định chủ yếu bởi mức cung ứng tiền tệ (M). Mọi sự gia tăng trong khối lượng tiền tệ đều trực tiếp làm tăng nhu cầu về hàng hoá và dịch vụ (tức tổng cầu). Từ đó có thể kết luận rằng nếu cung tiền (M) và tổng cầu tăng nhanh hơn khả năng cung ứng hàng hoá và dịch vụ của nền kinh tế (T), thì mức giá chung (P) sẽ tăng (tức có lạm phát). Trái lại, các nhà kinh tế thuộc phái Keynes lập luận rằng tốc độ lưu thông tiền tệ không ổn định. Họ cho rằng nó có thể thay đổi nhanh chóng và trung hoà ảnh hưởng của những thay đổi trong cung tiền.

Lý thuyết sở thích bộc lộ (*revealed preference theory*) Một cách khác để lý giải tại sao đường cầu của người tiêu dùng cá biệt lại dốc xuống. Cách lý giải này đòi hỏi người tiêu dùng phải bộc lộ sở thích của mình trong một tập hợp các hoàn cảnh. Sở thích mà tiêu dùng bộc lộ có thể biểu thị bằng sự lựa chọn giữa hai hoặc nhiều hàng hoá, nhưng khi có nhiều hàng hoá, tiền được sử dụng để đại diện cho tất cả các loại hàng hoá. Đây là cách thuận tiện cho việc phân tích bằng hình ảnh như trong hình 75.



Hình 75. Lý thuyết sở thích bộc lộ.

Nếu một người tiêu dùng thích có kết hợp tiền (OM_1) và hàng X (OX_1), anh ta sẽ nằm ở một điểm trên đường ngân sách (hay đường giá tương đối) MX . Nếu mặt hàng X trở nên rẻ hơn, do vậy thu nhập thực tế của

người tiêu dùng tăng và người tiêu dùng chuyển sang đường ngân sách MX_2 . Ví dụ, kết hợp tiền và hàng mà người tiêu dùng lựa chọn bây giờ là điểm b .

Tuy nhiên, không phải tất cả thay đổi đều phát sinh từ sự gia tăng thu nhập thực tế do sự giảm sút giá cả của hàng hoá X gây ra. Một phần sự thay đổi có nguyên nhân ở sự thay thế hàng hoá khác bằng hàng hoá X - hàng hoá giờ đây đã trở nên rẻ hơn một cách tương đối. Hiệu ứng thay thế này luôn luôn dương, nghĩa là không thể xảy ra trường hợp người tiêu dùng mua mặt hàng X ít hơn sau khi có sự thay đổi từ MX sang MX_2 . Nếu chúng ta rút bớt theo cùng một tỷ lệ cơ cấu hàng hoá mới của người tiêu dùng tại điểm b bằng cách giả định thu nhập giảm dưới hình thức dịch chuyển song song vào bên trong của đường ngân sách tới M_2X_3 , thì khi đó người tiêu dùng sẽ chọn một vị trí mới, ví dụ điểm c . Hiệu ứng thay thế được biểu thị bằng sự di chuyển từ X_1 tới X_3 , còn sự di chuyển từ X_3 tới X_4 được gọi là hiệu ứng thu nhập.

lý thuyết thỏa đáng (*satisficing theory*) Lý thuyết về doanh nghiệp cho rằng các doanh nghiệp nhìn chung không chỉ tìm cách đảm bảo một lợi nhuận thỏa đáng, chẳng hạn lợi nhuận tối đa trong lý thuyết truyền thống về doanh nghiệp, mà còn tìm cách đạt được những mục tiêu khác như tăng doanh thu, thị phần, hoặc quy mô doanh nghiệp. Theo lý thuyết này, những mục tiêu sau có thể tương đương hay nổi trội hơn mục tiêu lợi nhuận. Các lý thuyết gia về tổ chức cho rằng hành vi thỏa đáng thường hay xảy ra ở những tổ chức lớn, được phân thành nhiều cấp, trong đó quá trình ra quyết định theo nguyên tắc nhất trí và sự dung hoà các mục tiêu mâu thuẫn nhau của các bộ phận cấu thành tổ chức có khuynh hướng trở thành quy chế, ngược với những mục tiêu do cá nhân doanh nhân đề ra.

Vấn đề đặt ra đối với phương pháp tiếp cận hành vi của doanh nghiệp này là ở chỗ nó không thể xác định một cách rõ ràng thế nào là sự thỏa đáng đối với một doanh nghiệp. Ví dụ, một mức lợi nhuận có thể là thỏa đáng đối với một doanh nghiệp, nhưng doanh nghiệp khác lại cho là quá thấp. Vì vậy, khả năng dự báo của lý thuyết thỏa đáng không cao.

lý thuyết tổ chức (*organization theory*) Phương pháp phân tích quá trình và quyết định trong các tổ chức lớn, phức tạp. Trong các phân tích kinh tế, doanh nghiệp được giả định là một đơn vị tự quản thống nhất, luôn luôn tìm cách tối đa hoá lợi nhuận. Ngược lại, lý thuyết về

tổ chức cho rằng trong các tổ chức lớn quá trình ra quyết định thường được phi tập trung hoá, rằng các quyết định còn chịu ảnh hưởng của các động cơ khác nữa, chứ không phải chỉ bị quy định bởi các động cơ kinh tế, và rằng quá trình ra quyết định bị chi phối bởi cơ cấu nội tại của doanh nghiệp, tức hình thức tổ chức của nó. Kết quả là có những quyết định không tối ưu hay không thỏa đáng và không tối đa hoá lợi nhuận.

Lý thuyết trò chơi (*game theory*) Kỹ thuật sử dụng suy luận lô gích để tìm ra hậu quả của những chiến lược được các đối thủ tham gia trò chơi chấp thuận. Lý thuyết trò chơi có thể áp dụng trong kinh tế để phân tích những vấn đề có liên quan đến sự hình thành chiến lược thị trường của các đối thủ cạnh tranh phụ thuộc lẫn nhau.

Nhà thiếu quyền bán cần phải đánh giá được những phản ứng có thể có của đối thủ cạnh tranh đối với chính sách thị trường của mình để dự kiến trước kết quả của một chiến lược tiếp thị cụ thể nào đó. Ví dụ, chúng ta hãy xem xét một cuộc cạnh tranh giành giật thị trường giữa hai công ty X và Y trong điều kiện dung lượng thị trường không đổi và vì vậy khi thị phần của một công ty tăng, thị phần của công ty kia phải giảm (tình huống *trò chơi có tổng bằng không*). Giả sử công ty X có hai phương án chiến lược: giảm giá (*P*) hoặc tổ chức một chiến dịch quảng cáo (*A*) và công ty Y cũng có hai phương án như vậy. Bất kỳ cặp chiến lược nào mà X và Y áp dụng đều dẫn đến sự phân chia thị phần giữa hai công ty. Nếu công ty X sử dụng chiến lược *P* và công ty Y cũng sẽ sử dụng chiến lược *P*, thì X sẽ chiếm được 50% thị phần và để lại 50% thị phần cho Y. 50% thị phần này là phần thưởng của X. Tất cả các thông tin về thị phần như vậy có thể được tóm tắt dưới dạng một *ma trận phần thưởng* như trong bảng 6.

	Chiến lược của công ty Y		
		<i>P</i>	<i>A</i>
Chiến lược của công ty X	<i>P</i>	50	40
	<i>A</i>	55	60

Bảng 6. Lý thuyết trò chơi. Ma trận phần thưởng giữa công ty X và công ty Y (*P* biểu thị sự giảm giá và *A* biểu thị chiến dịch quảng cáo).

Mỗi công ty phải quyết định xem chiến lược nào là tốt nhất cho mình khi sử dụng các thông tin trong bảng 6. Nếu công ty X áp dụng phương

pháp tiếp cận thận trọng, nó sẽ giả định rằng để đối phó với chiến lược *P*, công ty *Y* sẽ sử dụng chiến lược *A*, vì chiến lược này làm cho phần thưởng của chiến lược *P* giảm xuống giá trị tối thiểu là 40%. Tương tự như vậy, quan điểm của công ty *X* khi áp dụng chiến lược *A* là *Y* sẽ phản ứng bằng chiến lược *P*, làm giảm phần thưởng trả cho chiến lược *A* của *X* xuống giá trị tối thiểu 55% trong ma trận. Theo quan điểm bị quan đó, *X* sẽ áp dụng chiến lược làm mất thị phần ít nhất. Trong trường hợp này, phần thưởng 55% là do chiến lược *A* mang lại (*chiến lược tối đa*).

Công ty *Y* cũng có thể áp dụng chiến lược tương tự, mặc dù đối với *Y* giả định tình huống xấu nhất có nghĩa là *X* chiếm được thị phần lớn hơn và vì thế *Y* sẽ được ít thị phần hơn. Vì thế, nếu công ty *Y* sử dụng chiến lược *P*, thì thị phần mà nó được hưởng sẽ là 45%, còn 55% được dành cho *X*. Nếu công ty *Y* áp dụng chiến lược *A*, thị phần mà nó được hưởng là 40% và 60% dành cho *X*. Cái tốt nhất theo quan điểm bị quan của *Y* là 55% thị phần phải chia cho *X* (*chiến lược tối đa - tối thiểu*).

Kết cục của tình huống này là công ty *X* lựa chọn chiến lược *A* và công ty *Y* chọn chiến lược *P*. Cặp chiến lược *A-P* này là cặp chiến lược ổn định, vì sau khi đã chọn chiến lược mà mình cho là tốt nhất, công ty *X* và *Y* không có động cơ thay đổi chiến lược của mình.

Lý thuyết tương tự/sở thích (*preference similarity theory*) Cách lý giải thương mại quốc tế trong lĩnh vực sản phẩm chế biến. Nó được xây dựng dựa trên nhu cầu của người tiêu dùng về tính đa dạng của sản phẩm, chẳng hạn xuất khẩu ô tô từ Đức sang Nhật và nhập khẩu ô tô từ Nhật vào Đức.

Lý thuyết này nhận định rằng các nhà cung ứng trong nước chuyên môn hoá vào việc sản xuất những loại sản phẩm mà phần lớn người tiêu dùng trong nước có nhu cầu, nhưng có thể xuất khẩu một phần sản phẩm của mình sang các nước có một số người tiêu dùng muốn mua. Tương tự như vậy, một số người tiêu dùng trong nước có thể có nhu cầu hơi khác một chút và nhu cầu này có thể được đáp ứng bằng hàng nhập khẩu từ các nước khác, nơi mà những hàng hoá này phù hợp với thị hiếu của phần lớn người tiêu dùng. Vì nhu cầu về các loại sản phẩm ở một nước chủ yếu bị quy định bởi mức thu nhập bình quân đầu người, nên hầu hết các trường hợp trao đổi hàng chế biến đều diễn ra giữa các nước có cơ cấu công nghiệp tương tự nhau, mỗi nước xuất và nhập khẩu những sản phẩm về cơ bản tương tự nhau (*sản phẩm cùng*).

loại). Thông qua thương mại quốc tế, tính chất phong phú của các mặt hàng chế biến mà người tiêu dùng có thể mua ngày càng tăng lên và mỗi lợi thu được từ thương mại không phải do giá cả thấp hơn, như lý thuyết truyền thống về lợi thế so sánh nhấn mạnh, mà do có thể tiêu dùng đúng nhãn hiệu hay mặt hàng mong muốn.

Lý thuyết tỷ lệ nhân tố Heckscher-Ohlin (*Heckscher-Ohlin factor proportions theory*) Cách lý giải lợi thế so sánh trong thương mại quốc tế dựa trên những khác biệt trong sự dồi dào về nhân tố sản xuất giữa các nước.

Giả sử có một tình huống trong đó hai nước A và B sản xuất hàng hoá X và Y. Nước A có nhiều lao động và ít tư bản, còn nước B có nhiều tư bản và ít lao động. Vì vậy, chi phí lao động ở nước A thấp hơn so với tư bản, trong khi chi phí tư bản ở nước B thấp hơn so với lao động. Bây giờ chúng ta giả sử rằng người ta cần nhiều tư bản hơn để sản xuất hàng hoá X và cần nhiều lao động hơn để sản xuất hàng hoá Y.

Với những khác biệt trong cường độ sử dụng lao động và tư bản này, người ta có thể đưa ra giả thuyết sau đây về cơ cấu của thương mại: nước A có lợi thế trong việc sản xuất hàng hoá Y vì nước này có thể sử dụng nhiều nhân tố lao động tương đối rẻ của mình. Nó sẽ chuyên môn hoá vào việc sản xuất hàng hoá Y và xuất khẩu Y sang B để đổi lấy X, mặt hàng mà nó không có lợi thế so sánh.

Nước B có lợi thế trong việc sản xuất hàng hoá X vì nó sử dụng nhiều nhân tố tư bản tương đối rẻ của mình. Nó sẽ chuyên môn hoá và việc sản xuất hàng hoá X và xuất khẩu X sang A để đổi lấy Y, tức nhập khẩu Y - mặt hàng mà nó không có lợi thế so sánh.

Lý thuyết của Heckscher-Ohlin trình bày cách lý giải *tĩnh* về thương mại quốc tế từ phía *cung*. Nó giả định rằng hàm sản xuất là như nhau ở các nước và không tính đến ảnh hưởng của sự thay đổi nhanh chóng trong công nghệ đối với lợi thế so sánh. Ngoài ra, nó cũng không xem xét ảnh hưởng của nhu cầu và sự phân biệt sản phẩm đối với các luồng thương mại quốc tế.

Lý thuyết về cung (*theory of supply*) Bộ phận lý thuyết kinh tế quan tâm đến các yếu tố quyết định mức cung trên thị trường về hàng hoá và dịch vụ. Cùng với lý thuyết về cầu của thị trường, nó nghiên cứu ảnh hưởng của cung trên thị trường đối với giá cả và lượng hàng hoá trao đổi. Xem *hàm cung*.

lý thuyết về doanh nghiệp (*theory of the firm*) Bộ phận lý thuyết kinh tế quan tâm đến cách thức một doanh nghiệp cá biệt kết hợp các lượng đầu vào nhân tố khác nhau để sản xuất ra sản lượng hàng hoá và dịch vụ, cũng như quá trình định giá và quyết định về sản lượng của họ. Giả định cơ bản của lý thuyết này là các doanh nghiệp luôn luôn tìm cách tối đa hoá lợi nhuận của mình. Nó đưa ra cách lý giải tại sao đường cung lại dốc lên.

lý thuyết về hàng bán công (*theory of clubs*) Bộ phận của lý thuyết về hàng hoá công cộng không thuần túy. Lý thuyết này tập trung nghiên cứu loại hàng hoá có cả đặc điểm của hàng hoá công cộng (không có tính tranh giành, tức tiêu dùng của người này không ảnh hưởng tới tiêu dùng của những người khác) và hàng hoá tư nhân (có thể loại trừ, tức có thể ngăn cản một số người tiêu dùng và vì vậy có thể định giá bán). Hai đặc điểm này chỉ tồn tại trong một giới hạn nhất định, ví dụ số người trong một rạp chiếu phim, một công viên, một bể bơi. Vì vậy, mục đích của lý thuyết này là xác định quy mô tiêu dùng (tức số người tiêu dùng) và cung ứng tối ưu.

lý thuyết về hành vi của người tiêu dùng (*theory of consumer behaviour*) Bộ phận của lý thuyết kinh tế quan tâm đến cách thức người tiêu dùng phân bổ thu nhập của mình khi mua hàng hoá và dịch vụ. Giả định cơ bản của lý thuyết này là người tiêu dùng tìm cách tối đa hoá tổng lợi ích hay sự thoả mãn khi chi tiêu một lượng thu nhập nhất định. Nó đưa ra cách lý giải tại sao đường cầu lại dốc xuống.

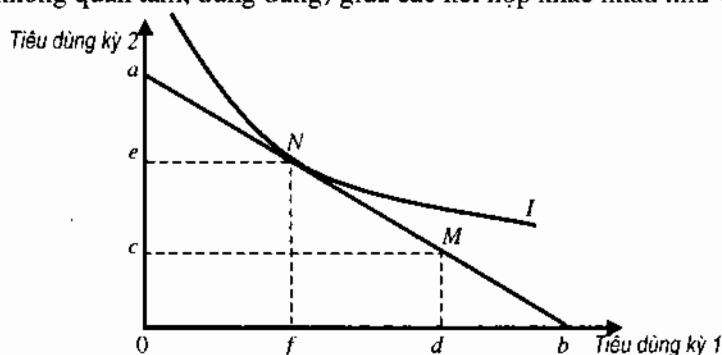
lý thuyết về nhu cầu (*theory of demand*) Bộ phận lý thuyết kinh tế quan tâm đến các yếu tố quyết định nhu cầu thị trường về hàng hoá và dịch vụ. Khi kết hợp với lý thuyết về cung, nó nghiên cứu những ảnh hưởng của nhu cầu đối với giá cả và lượng hàng trao đổi trên thị trường. Xem *hàm cầu* và *đường cầu*.

lý thuyết về nhu cầu của người tiêu dùng (*consumer demand theory*) Lĩnh vực của kinh tế học đưa ra những lý thuyết kiểm định được về hành vi của người tiêu dùng khi có những thay đổi trong các biến số như giá cả của mặt hàng có nhu cầu, giá cả của các mặt hàng khác, thu nhập v.v... Hai trường phái tư tưởng chủ chốt là trường phái dựa vào phân tích đường bàng quan và lý thuyết sở thích bậc lộ, nhưng sự chú ý đáng kể được dành cho các lý thuyết dựa trên đặc tính của hàng hoá.

lý thuyết về phân phối, các (*theories of distribution*) Các lý thuyết có liên quan đến cơ chế phân phối thu nhập quốc dân cho các cá nhân và nhóm người trong nền kinh tế, chẳng hạn lý thuyết phân phối thu nhập theo chức năng của kinh tế học cổ điển, lý thuyết năng suất cận biên của trường phái tân cổ điển.

lý thuyết về thị hiếu theo thời gian (*time preference theory*) Lý thuyết cho rằng cá nhân có thể phân bổ luồng thu nhập dự kiến của mình cho các thời kỳ sao cho tối ưu hoá được sự đánh đổi giữa tiêu dùng hiện tại và tiêu dùng tương lai. Chúng ta có thể minh hoạ khái niệm này bằng hình ảnh nếu sử dụng đường bàng quan và đường ngân sách để xác định thị hiếu cá nhân về tiêu dùng hiện tại so với tiêu dùng tương lai. Khi chấp nhận từ bỏ tiêu dùng hiện tại, mọi người hy vọng có được mức tiêu dùng cao hơn trong tương lai.

Trong hình 76, đường bàng quan I biểu thị sự đánh đổi cá nhân giữa tiêu dùng hiện tại và tương lai mà dọc theo nó, các cá nhân sẽ bàng quan (không quan tâm, đồng dưng) giữa các kết hợp khác nhau như vậy.



Hình 76. Lý thuyết về thị hiếu theo thời gian. Đường ab là đường ngân sách. Độ dốc của đường này quyết định tỷ lệ giữa tiêu dùng hiện tại và tương lai sao cho $Oa/Ob = 1 + r$, trong đó r là mức độ quan tâm cá nhân. Rõ ràng r sẽ khác nhau giữa các cá nhân, tùy thuộc vào sự sẵn sàng hy sinh tiêu dùng tương lai để đổi lấy tiêu dùng hiện tại.

Điểm M trong hình 76 là điểm cá nhân chỉ toàn bộ thu nhập hiện tại (Od) và bởi vậy anh ta không phải là người đi vay hay cho vay. Điểm N là điểm cá nhân tối ưu hoá sự đánh đổi giữa tiêu dùng hiện tại và tương lai (điểm trên đường bàng quan I và đường giới hạn ngân sách ab). Mức tối ưu đạt được khi đường giới hạn ngân sách tiếp tuyến với

đường bàng quan. Bởi vậy, số tiền mà một cá nhân vay hoặc cho vay tỷ lệ thuận với nhau nếu tính từ điểm M tới điểm N - tiếp điểm của đường ngân sách với đường bàng quan cá nhân.

lý thuyết về thị trường (*theory of markets*) Bộ phận lý thuyết kinh tế quan tâm đến cách thức phân bổ các nhân tố sản xuất khan hiếm giữa nhiều thị trường sản phẩm trong nền kinh tế. Nói cụ thể hơn, lý thuyết về thị trường quan tâm đến việc xác định giá cả và sản lượng hàng hoá và dịch vụ cũng như giá cả và mục đích sử dụng của các nhân tố sản xuất

Lý thuyết về thị trường phân biệt các loại hình hay *cấu trúc* thị trường thông qua việc nêu ra những khác biệt trong cơ cấu của nó. Tiêu chuẩn phân biệt chủ yếu nhằm vào cơ cấu là mức độ tập trung hoá người bán và người mua, tức số người bán, người mua và phân phối quy mô tương đối của họ. Những đặc trưng khác về cơ cấu được nhấn mạnh bao gồm đặc tính của sản phẩm cung ứng, tính đồng nhất hay phân biệt của sản phẩm và điều kiện gia nhập thị trường. Dựa trên những sự khác biệt nhất định về cơ cấu, lý thuyết này phân tích phương thức tác động qua lại của một cấu trúc thị trường và hành vi của những người tham ra thị trường để tạo ra một loại hình cụ thể của hoạt động thị trường.

lý thuyết về thoả thuận tiền lương (*bargaining theory of wage*) Hiện nay, nhìn chung ở các nước công nghiệp phát triển, tiền lương được cố định trong quá trình thương lượng tập thể và cách làm này khác với quá trình điều chỉnh cung cầu như trong lý thuyết cổ điển. Lý thuyết về thoả thuận tiền lương đưa ra các mô hình về quá trình thương lượng tiền lương có thể áp dụng cho mối liên hệ giữa quản trị doanh nghiệp và công đoàn. Các mô hình này tìm cách đưa ra lời giải xác định, do đó có thể coi là vượt ra ngoài mô hình độc quyền song phương, vì mô hình độc quyền song phương không có lời giải xác định, tức kết cục cuối cùng của quá trình thương lượng không rõ ràng.

Trong hầu hết các mô hình của lý thuyết về thoả thuận tiền lương tập thể, người ta giả định hai bên tìm cách đa hoá phúc lợi (cái chủ quan) hay giá trị chiết khấu của lợi nhuận, tiền lương tương lai (cái khách quan) của mình. Tiếp theo đó, người ta giả định hành vi thương lượng phụ thuộc vào những yếu tố như nhu cầu về sản phẩm và chiến lược thương lượng mà các bên thương lượng vận dụng. Vì người ta thường giả định rằng thoả thuận đạt được khi quá trình thương lượng

kết thúc là giải pháp không phải tối ưu Pareto, nên các mô hình thương lượng cổ điển lập luận rằng các bên thương lượng có khuynh hướng đi đến thoả thuận mà không kết thúc quá trình thương lượng: những trường hợp ngừng thương lượng mà chúng ta quan sát thấy trên thực tế được coi là sai lầm, thậm chí không hợp lý.

Ba loại mô hình thoả thuận truyền thống là mô hình của De Menil (*Thương lượng: sức mạnh độc quyền chống lại sức mạnh công đoàn*), Zeuthen (*Vấn đề độc quyền và Chiến tranh kinh tế*) và Hicks (*Lý thuyết về tiền lương*). De Menil dựa vào lý thuyết trò chơi để xây dựng lý thuyết quyết định về thương lượng tiền lương. Khi giả định cả công đoàn và quản trị doanh nghiệp đều là những người muốn tối đa hoá tiền tô, ông phán đoán rằng họ sẽ hành động theo hướng tối đa hoá mức thặng dư doanh thu của doanh nghiệp và chia nhau theo một tỷ lệ nào đó. Mô hình của Zeuthen nhấn mạnh rủi ro hiểu theo nghĩa nếu các bên tiếp tục so sánh các phương án để quyết định xem có nên chấp nhận đề nghị của đối phương không, họ có thể rơi vào tình trạng không lối thoát. Quá trình thoả hiệp từ từ có thể đảm bảo rằng cuối cùng sẽ đạt điểm đồng ích lợi tối đa của cả hai bên. Hicks vận dụng phương pháp chi phí - ích lợi. Theo ông, công đoàn chọn phương án đình công hoặc đe dọa đình công nếu họ dự tính rằng đình công gây ra tổn thất nhỏ hơn thoả hiệp. Ông kết luận rằng có một tiền lương duy nhất nào đó làm cho hai bên thương lượng đi đến đình công trong một khoảng thời gian nhất định (chú ý nó có thể bằng 0).

Tất cả các mô hình này đều coi đình công là sai lầm và bất hợp lý. Các mô hình mới đây trở lại với cách lý giải đơn giản hơn về quá trình thương lượng. Vì vậy, mô hình thương lượng chính trị của Ashenfelter và Johnson (*Lý thuyết thương lượng: "Công đoàn và các cuộc đình công trong công nghiệp"*) dựa trên giả định có sự tham gia của 3 bên vào quá trình này - quản trị doanh nghiệp, lãnh đạo công đoàn và đoàn viên công đoàn. Sự khác biệt về nhận thức và kỳ vọng giữa lãnh đạo công đoàn và đoàn viên sẽ mất đi trong các cuộc đình công và đòi hỏi về tiền lương của công nhân dần dần trở nên ít gay gắt hơn. Về phần mình, khi quyết định thoả hiệp, quản trị doanh nghiệp cân nhắc giữa lợi nhuận mất đi và chi phí tiền lương cao hơn sau cuộc đình công. Vì trong phân tích này, hành vi của công đoàn mang tính chất nửa cơ học, nên nhìn chung người ta không coi mô hình như vậy là lý thuyết về thương lượng. Trên thực tế, công đoàn và người chủ thương lượng đều

đi đến kết luận mà không ngừng thương lượng. Điều này có nghĩa là rất khó vận dụng các mô hình thương lượng truyền thống phức tạp hơn. Cũng cần chú ý rằng mặc dù lý thuyết về quá trình thương lượng tập thể khác với giả định nêu ra trong phân tích cung cầu của trường phái tân cổ điển, nhưng 2 phương pháp tiếp cận này có nhiều điểm tương hợp với nhau: điều kiện cung cầu tạo ra khuôn khổ chung cho quá trình thương lượng tiền lương.

lý thuyết về thương mại quốc tế (*theory of international trade*) Bộ phận lý thuyết kinh tế quan tâm đến các yếu tố quyết định cũng như những mối lợi thu được từ thương mại và chuyên môn hoá quốc tế. Nó xem xét phương thức phát huy ảnh hưởng của sự khác biệt giữa các nước về chi phí cung ứng và cơ cấu nhu cầu đối với quy mô, sản phẩm và cơ cấu khu vực của thương mại quốc tế, cũng như đối với quy mô và phương thức phân phối những mối lợi do thương mại đem lại.

lý thuyết vòng đời sản phẩm (*product life theory*) Lý thuyết tìm cách lý giải những thay đổi trong xu thế phát triển của thương mại quốc tế theo thời gian. Nó được xây dựng trên cơ sở một chuỗi các quá trình đổi mới và quảng bá sản phẩm nối tiếp nhau. Theo lý thuyết này, vòng đời của sản phẩm được chia thành 4 giai đoạn. Trong giai đoạn thứ nhất, khi sản phẩm mới được tung ra thị trường, nước tiêu dùng sản phẩm cũng là nước sản xuất vì có mối quan hệ gắn bó giữa đổi mới và nhu cầu. Nước sản xuất ban đầu này - thường là các nước công nghiệp tiên tiến - trở thành nước xuất khẩu sang các nước có thu nhập cao khác. Bước sang giai đoạn thứ hai, sản xuất bắt đầu diễn ra ở các nước công nghiệp hàng đầu khác và dần dần thay thế cho hàng xuất khẩu của nước đổi mới sang các thị trường này. Giai đoạn thứ ba bắt đầu khi nhu cầu của các nước khác về sản phẩm mới đạt tới quy mô cho phép các nhà sản xuất thu được lợi thế của sản xuất quy mô lớn và bản thân họ trở thành các nhà xuất khẩu ròng (tức xuất khẩu lớn hơn nhập khẩu) sang các nước không sản xuất sản phẩm mới, qua đó thay thế cho hàng xuất khẩu từ nước đổi mới. Trong giai đoạn cuối cùng, khi công nghệ và sản phẩm ngày càng được tiêu chuẩn hóa và ngay cả những công nhân không được đào tạo cũng có thể sản xuất, các nước đang phát triển có chi phí thấp bắt đầu xuất khẩu sản phẩm này và họ tiếp tục thay thế xuất khẩu của nước đổi mới. Cũng trong giai đoạn này, nước đổi mới đã chuyển sang sản xuất các sản phẩm mới khác.

M

ma trận (matrix) Bảng sắp xếp số liệu (gọi là phần tử của ma trận) thành hàng và cột. Ma trận có thể có một hay nhiều chiều biểu thị bằng số dòng và cột. Ma trận được sử dụng nhiều trong kinh tế để mô tả các mối quan hệ kinh tế liên ngành (bảng cân đối liên ngành, ma trận hạch toán xã hội) và các hiện tượng kinh tế khác.

ma trận công nghệ (technology matrix) Trong phân tích liên ngành, đó là ma trận (thường ký hiệu là A) mà phần tử thứ ij (i là hàng và j là cột) của nó cho biết lượng sản phẩm của ngành thứ i được sử dụng làm đầu vào trung gian để sản xuất một đơn vị sản lượng của ngành thứ j trong nền kinh tế.

ma trận nghịch đảo Leontief (Leontief inverse) Trong phân tích liên ngành (đầu vào - đầu ra), ma trận nghịch đảo Leontief là ma trận nghịch đảo của ma trận đơn vị trừ ma trận công nghệ. Nhìn chung, nó được viết dưới dạng tổng quát

$$[I - A]^{-1}$$

Ma trận này được nhân với một véc tơ nhất định của nhu cầu để có nhu cầu về tổng sản lượng của mỗi ngành trong nền kinh tế nhất định để sản xuất ra đủ sản lượng phục vụ cho nhu cầu đó.

ma trận sản phẩm - thị trường (product-market matrix) Ma trận dùng để phân tích quy mô thay đổi trong chiến lược sản phẩm - thị trường của một doanh nghiệp. Hình 77 là ví dụ về một ma trận trong đó sản phẩm được ghi ở hàng ngang, còn thị trường được ghi ở hàng dọc. Một doanh nghiệp tìm cách đạt được lợi nhuận và sự tăng trưởng trong điều kiện thị trường thay đổi có thể vận dụng 4 chiến lược chủ yếu:

- (1) *Thâm nhập sâu hơn vào thị trường hiện có bằng sản phẩm hiện có*, qua đó làm tăng thị phần của mình;
- (2) *Phát triển thị trường mới cho sản phẩm hiện có* bằng cách phát huy những thế mạnh về sản xuất của doanh nghiệp;
- (3) *Phát triển sản phẩm mới cho thị trường hiện có* bằng cách khai thác các thế mạnh về marketing của doanh nghiệp;

(4) *Phát triển sản phẩm mới cho các thị trường mới*, nghĩa là đa dạng hoá hoạt động kinh doanh cả về mặt sản phẩm và thị trường.

Chiến lược thứ tư thường gắn với mức độ mạo hiểm hay rủi ro cao, vì nó cho phép doanh nghiệp tận dụng năng lực sản xuất và marketing hiện có ở mức thấp nhất.

Sản phẩm	Thị trường	
	Hiện có	Mới
	Hiện có	1. Thâm nhập thị trường 2. Phát triển thị trường
	Mới	3. Phát triển sản phẩm 4. Đa dạng hoá

Hình 77. Ma trận sản phẩm - thị trường.

Mác (Karl, Marx) (1818 - 1883) Nhà triết học, nhà tư tưởng và nhà hoạt động xã hội vĩ đại người Đức. Trong cuốn *Tư bản* nổi tiếng của mình (1867), ông đã xây dựng học thuyết về giá trị lao động, quá trình sản xuất và phân phối giá trị thặng dư. Cuốn sách này vạch ra những xung đột, mâu thuẫn mang tính đối kháng giữa giai cấp công nhân và giai cấp tư sản. Vì vậy, nó được coi là cơ sở lý luận cho phong trào đấu tranh của giai cấp công nhân. Ở nước xã hội chủ nghĩa, nó là cơ sở lý luận chung cho môn kinh tế chính trị, cả phần tư bản chủ nghĩa và xã hội chủ nghĩa.

Malthus, Thomas, (1766-1834) Giáo sĩ người Anh có ý tưởng bi quan về tác động kinh tế và xã hội của sự gia tăng dân số nhanh chóng. Tư tưởng này của ông thể hiện rõ trong tác phẩm *Bản về các nguyên lý của dân số với tư cách yếu tố tác động tới tiến bộ xã hội trong tương lai* (1798). Trong tác phẩm này, ông lập luận rằng đất đai có hạn và năng suất cùng lắm cũng chỉ tăng theo cấp số cộng (1, 2, 3, 4, v.v...), trong khi dân số tăng theo cấp số nhân (1, 2, 4, 8 v.v...). Tóm lại, dân số tăng nhanh hơn nhiều so với mức tăng của cung về lương thực và hầu hết mọi người sẽ rơi vào cảnh bán hàn, khốn khó; chỉ có chiến tranh, bệnh dịch và nạn đói mới có tác dụng làm giảm tỷ lệ tăng dân số.

Quan điểm bi quan của Malthus về tỷ lệ tăng dân số đối lập hẳn với quan điểm lạc quan về phát triển kinh tế lâu dài của một số người đương thời lúc đó, dẫn tới việc Thomas Carlyle gọi kinh tế học là môn *khoa học ảm đạm*. Mặc dù Malthus không lường trước được sự tiến bộ nhanh chóng của kỹ thuật nông nghiệp, cũng như xu hướng giảm dần của tốc độ tăng dân số ở các nước công nghiệp, lý thuyết của ông vẫn được nhiều người quan tâm, đặc biệt các nước đang phát triển.

Malthus có nhiều đóng góp trong lĩnh vực lý thuyết kinh tế. Ông đã có những ý tưởng về hạch toán kinh tế quốc dân như hiện nay chúng ta đang thực hiện, đã cải tiến phương pháp nghiên cứu thị trường nhân tố, nêu ra khả năng xuất hiện khủng hoảng thừa, đặt ra câu hỏi là liệu thương mại có phải luôn luôn có lợi không và góp phần hoàn thiện khái niệm địa tô chênh lệch.

marketing, hoạt động, chuyên ngành (*marketing*) Quá trình người quản lý doanh nghiệp xác định những yêu cầu, đòi hỏi của thị trường dưới dạng nhu cầu của người mua và đáp ứng nhu cầu đó thông qua quá trình phân phối, định giá, xúc tiến bán hàng và các dịch vụ hậu mãi (tức sau bán hàng). Hiện nay, marketing là một chuyên ngành đào tạo ở nhiều trường đại học kinh tế và quản trị kinh doanh.

Marshall, Alfred (1842 - 1924) Giáo sư kinh tế chính trị tại trường Đại học Tổng hợp Cambridge. Ông là nhà kinh tế Anh nổi tiếng vào cuối thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20. Cuốn *Những nguyên lý của kinh tế học* (1890) của ông hiện vẫn hữu ích đối với sinh viên sau đại học.

Marshall phát triển phương pháp phân tích ích lợi cận biên độc lập với trường phái Áo. Ông đã nêu ra ý tưởng về ích lợi cận biên giảm dần, lý giải tạo sao đường cầu dốc xuống, nêu ra mối quan hệ giữa hiệu ứng thu nhập và hiệu ứng thay thế đối với các đường cầu, cũng như ý tưởng về hệ số co giãn của nhu cầu.

Marshall tìm cách gắn các lý thuyết cổ điển về chi phí sản xuất dài hạn với lý thuyết ích lợi cận biên thịnh hành vào thời đó. Ông cho rằng nếu cả hai lưỡi kéo đều cắt và chúng ta không biết lưỡi nào cắt "nhiều hơn", thì cung và cầu có vai trò như nhau trong việc xác định giá cả hàng hoá và dịch vụ.

Marshall lập luận rằng các lực lượng cung cầu quyết định giá trị hàng hoá, trong đó nhu cầu quyết định giá cả và sản lượng trong ngắn hạn, còn cung ảnh hưởng tới giá cả và sản lượng trong dài hạn. Theo ông, giá cung phụ thuộc vào chi phí sản xuất và việc phân tích chi phí sản xuất ngắn hạn cho thấy sản phẩm cận biên của tất cả các nguồn lực cũng giảm dần, khi các đầu vào biến đổi được kết hợp với một lượng cố định các nguồn lực khác. Đây chính là quy luật lợi suất giảm dần của các đầu vào nhân tố biến đổi. Nhưng trong dài hạn, Marshall cho rằng các ngành phải cắt giảm chi phí và giá cả do tác động của kinh tế quy mô - một loại hiệu quả kinh tế phát sinh từ quá trình chuyên môn hoá ngày càng sâu rộng hơn.

mất cân bằng cơ bản, tình trạng (*fundamental disequilibrium*) Khái niệm để tình hình một nước liên tục bị thâm hụt hay thặng dư cán cân thanh toán với các nước khác tại một mức tỷ giá hối đoái cố định nào đó khi nó áp dụng chế độ tỷ giá hối đoái cố định. Để xử lý tình hình này, cách duy nhất mà nước đó có thể làm là phá giá đồng tiền khi bị thâm hụt và tăng giá đồng tiền khi có thặng dư. Biện pháp phá giá hay làm giảm giá trị đồng tiền có tác dụng làm tăng xuất khẩu và giảm nhập khẩu, qua đó cắt giảm thâm hụt cán cân thanh toán. Ngược lại, biện pháp tăng giá có tác dụng làm giảm xuất khẩu và tăng nhập khẩu, qua đó cắt giảm thặng dư cán cân thanh toán. Khi một nước rơi vào tình trạng mất cân bằng cơ bản mà chính phủ không chạy chữa kịp thời, thì đồng tiền nước đó có thể trở thành mục tiêu tấn công của các nhà đầu cơ.

mẫu (*sample*) Bộ phận của một tổng thể (thống kê) có thể dùng để thực hiện các ước lượng về tổng thể mà không phải tiến hành tổng điều tra về toàn bộ các đơn vị của một tổng thể.

mẫu ngẫu nhiên (*random sample*) Mẫu được chọn một cách ngẫu nhiên trong đó các đơn vị điều tra trong tổng thể có cơ hội được lựa chọn ngang nhau.

mẫu phân tổ (*stratified sample*) Một mẫu được lựa chọn bằng cách chia tổng thể điều tra thành nhiều nhóm, loại khác nhau (gọi là *tổ*), sau đó lựa chọn số đơn vị điều tra theo tỷ trọng của mỗi tổ trong tổng thể điều tra.

mẫu tỷ lệ (*quota sample*) Dạng mẫu điều tra phân tổ trong đó người phỏng vấn hay chọn mẫu lựa chọn số lượng đơn vị điều tra căn cứ vào tỷ lệ qui mô của mỗi tổ so với tổng thể. Mẫu tỷ lệ thường được sử dụng trong nghiên cứu thị trường, thăm dò dư luận và các cuộc điều tra thống kê khác vì cách chọn mẫu này nhanh hơn và rẻ hơn so với phương pháp chọn mẫu ngẫu nhiên.

médian hay **số trung vị** (*median*) Phương pháp trình bày vị trí trung tâm hay điểm giữa của một tập hợp n số bằng một số duy nhất thông qua việc lấy giá trị của phần tử nằm ở giữa khi các phần tử của tập hợp được xếp theo thứ tự quy mô tăng dần. Ví dụ nếu có 5 người (n) kiếm được 10, 10, 15, 25 và 40 nghìn đồng mỗi ngày, thì mức thu nhập trung vị hay médian bằng 15 nghìn đồng (con số ở chính giữa).

mệnh giá (*par value, face value*) Giá in trên mặt cổ phiếu, trái phiếu hoặc các công cụ tài chính khác. Chẳng hạn một công ty cổ phần phát

hành cổ phần thông thường với mệnh giá 100 nghìn đồng. Tuy nhiên, giá thị trường của cổ phiếu này có thể cao hơn hoặc thấp hơn mệnh giá, tùy thuộc vào cung và cầu về nó.

miễn thuế (*tax credit*) Khoản khấu trừ ra khỏi số thuế phải nộp. Có nhiều cách khác nhau để miễn thuế. Một số nước (ví dụ Kenya) áp dụng mức miễn thuế thống nhất cho các khoản chi tiêu cá nhân thay vì chi phí hợp lý và mọi người phải nộp thuế thu nhập được hưởng mức miễn thuế như nhau. Ví dụ khác là thuế giá trị gia tăng (VAT): Cộng đồng châu Âu đánh thuế vào giá bán, nhưng được trừ số thuế VAT đã trả khi mua đầu vào nguyên liệu. Trường hợp đáng chú ý là hiệp định tránh đánh thuế hai lần ký kết giữa các nước. Theo hiệp định này, các khoản thuế thu nhập mà một công ty đã nộp ở nước ngoài sẽ được khấu trừ ra khỏi tổng số thuế phải nộp ở trong nước.

Mill, John Stuart (1806 - 1873) Nhà kinh tế Anh, người đã góp một phần phát triển lý thuyết kinh tế học cổ điển trong cuốn *Những nguyên lý kinh tế chính trị và một số ứng dụng vào triết học xã hội* (1848). Mill là một nhà cải cách xã hội và mặc dù muốn thấy quá trình sản xuất và trao đổi hàng hoá diễn ra trong thị trường tự do, ông vẫn cho rằng sự can thiệp của chính phủ có thể cải thiện phúc lợi vật chất của con người thông qua chính sách phân phối lại thu nhập. Ông là người đầu tiên lập luận rằng những trở ngại về giáo dục đối với tính cơ động của lao động tạo ra các nhóm lao động không có khả năng cạnh tranh, dẫn tới sự khác biệt lâu dài trong tiền lương giữa các tầng lớp dân cư. Ông cũng là người đầu tiên phân tích chi phí trong trường hợp hai hay nhiều sản phẩm được sản xuất theo một tỷ lệ cố định.

Modigliani, Franco (1918 -) Người được nhận giải thưởng Nôben về kinh tế năm 1985 vì công trình nghiên cứu có tính chất mở đường trong việc phân tích hành vi tiết kiệm của các hộ gia đình và hoạt động của thị trường tài chính. Modigliani đã tìm cách dung hoà một số điểm khác biệt làm cho những người theo Keynes và các nhà tiền tệ xa cách nhau. Ông cũng phát triển mô hình về tiết kiệm nổi tiếng dưới cái tên *giả thuyết vòng đời*. Cùng với Merton Miller, ông đưa ra những ý tưởng về việc các doanh nghiệp làm thế nào để phân biệt giữa đầu tư của họ và các quyết định tài chính.

Trong khi đóng góp nhiều cho sự ra đời của cái gọi là *trường phái kỳ vọng hợp lý*, thì Modigliani bác bỏ quan điểm cho rằng chính phủ không thể cải thiện được hoạt động của nền kinh tế do những người

hành động hợp lý luôn luôn dự kiến đúng hành vi của chính phủ và làm trung hoà ảnh hưởng của nó. Cùng với Lawrence Klein, ông đã góp phần thiết kế Mô hình của trường Đại học Tổng hợp MIT thuộc bang Pennsylvania. Đây là một mô hình kinh tế vĩ mô.

mô hình (model) Sự đơn giản hoá hiện thực một cách có chủ định. Nó cho phép nhà nghiên cứu bỏ qua các mặt thứ yếu để tập trung vào phương diện chủ yếu, có ý nghĩa quan trọng đối với vấn đề nghiên cứu. Ví dụ, mô hình xác định sản lượng cân bằng bỏ qua nhiều yếu tố tác động vào tổng sản lượng của nền kinh tế, chỉ giữ lại các thành tố lớn của tổng cầu, nhưng rất hữu ích đối với việc nghiên cứu nguyên nhân gây ra tình trạng suy thoái, vì trong nhiều trường hợp, tình trạng suy thoái có nguyên nhân ở sự biến động trong các thành tố của tổng cầu, đặc biệt đầu tư. Cần chú ý rằng xét về bản chất, mô hình kinh tế cũng là lý thuyết kinh tế, vì cả hai đều bỏ qua những mặt thứ yếu, tập trung vào mối quan hệ giữa các yếu tố chủ yếu.

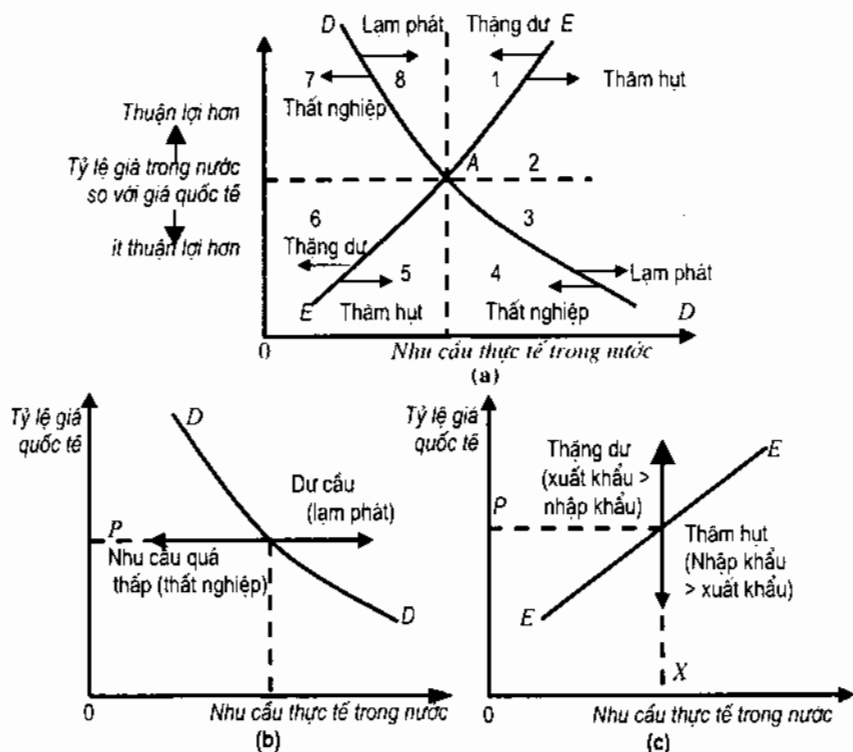
mô hình Brookings (Brookings model) Khi được thiết lập, nó là mô hình kinh tế lượng lớn nhất và nhiều tham vọng nhất về nền kinh tế Mỹ. Nó rất chi tiết, chứa tới 400 biến nội sinh và 89 biến ngoại sinh. Do những vấn đề về bậc tự do, việc ước lượng dựa trên số liệu quý chỉ có thể thực hiện được bằng cách sử dụng cấu trúc đệ quy mảng (tức tính toán nhiều lần cho từng nhóm phương trình) của mô hình. Cấu trúc này cho phép ước lượng các mảng phương trình khác nhau theo nhất quán với nhau.

Mô hình Brookings được sử dụng để phân tích cấu trúc của chu kỳ kinh doanh và đánh giá ảnh hưởng của chính sách tài chính, tiền tệ và tăng trưởng kinh tế. Nó là bước đi quan trọng trong việc kết hợp các khu vực khác nhau của nền kinh tế thành một cấu trúc lớn, nhưng có thể quản lý được. Đây là bước ngoặt trong quá trình phát triển mô hình kinh tế lượng.

mô hình cân bằng đối nội - đối ngoại (internal-external balance model) Mô hình lý thuyết tìm cách gắn các mục tiêu của chính sách kinh tế vĩ mô như đạt mức toàn dụng, giá cả ổn định (cân bằng đối nội) và cân bằng cán cân thanh toán (cân bằng đối ngoại) lại với nhau. Hình 78a minh họa cho mô hình này.

Trục hoành của hình 78a biểu thị tỷ lệ giá quốc tế so với giá trong nước. Tỷ lệ này được gọi là *chỉ số khả năng cạnh tranh* của một nước với nước ngoài. Càng chuyển lên phía trên của trục tung, xuất khẩu càng lớn và nhập khẩu càng nhỏ. Trục tung biểu thị mức cầu thực tế

trong nước và nó tăng dần từ trái sang phải. Hai đồ thị trong hình vẽ biểu thị cán cân đối ngoại (E) và cán cân đối nội (I). Đường EE có độ dốc dương và điều này hàm ý tỷ lệ giá quốc tế càng bất lợi, thì mức cầu thực tế trong nước càng phải nhỏ để duy trì sự cân bằng cán cân thanh toán. Các điểm ở phía trên bên trái đường này biểu thị trạng thái thặng dư cán cân thanh toán, còn các điểm phía dưới bên phải biểu thị tình trạng thâm hụt. Đường DD có độ dốc âm và điều này cho thấy tỷ lệ giá quốc tế càng bất lợi, thì mức cầu thực tế trong nước càng phải cao để duy trì trạng thái toàn dụng. Các điểm ở phía trên bên phải đường này biểu thị tình trạng lạm phát; còn các điểm phía dưới bên trái biểu thị tình trạng thất nghiệp.



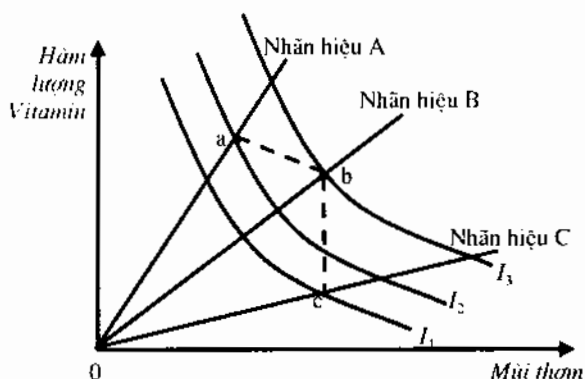
Hình 78. Mô hình cân bằng đối nội - đối ngoại. (a) Xem giải thích trong mục từ. (b) Với một tỷ lệ giá quốc tế so với giá trong nước nhất định (P), nhu cầu trong nước phải ở mức X để đảm bảo sự cân bằng đối nội. Nếu điều kiện này không thỏa mãn, tình trạng thất nghiệp và lạm

phát sẽ xuất hiện. (c) Với mức cầu trong nước (X) cho trước, tỷ lệ giá quốc tế so với giá trong nước phải ở mức P để đảm bảo sự cân bằng đối ngoại. Nếu tỷ lệ giá quốc tế không đạt được mức này, cán cân thanh toán sẽ thặng dư hoặc thâm hụt.

Tại giao điểm (A) của hai đường EE và DD , nền kinh tế trong nước đạt được trạng thái cân bằng tổng quát. Tất cả các điểm khác đều biểu thị bất trạng thái cân bằng. Tuy nhiên, nền kinh tế trong nước chỉ có thể đạt được mục tiêu cân bằng đối nội và đối ngoại từ một vài điểm mất cân bằng này nếu chính phủ sử dụng một công cụ chính sách duy nhất, đặc biệt những điểm nằm trên đường đứt quãng nằm ngang hoặc thẳng đứng đi qua giao điểm A . Chẳng hạn, khi nền kinh tế nằm ở các điểm bên phải điểm A của đường nằm ngang, tỷ lệ giá quốc tế so với giá trong nước hoàn toàn phù hợp, nhưng mức cầu thực tế trong nước quá cao, dẫn tới tình trạng lạm phát và thâm hụt cán cân thanh toán. Vì vậy, chính phủ chỉ cần cắt giảm tổng cầu là đạt được hai mục tiêu này. Trong các tình huống được mô tả bằng đường thẳng đứng phía dưới điểm A , mức cầu thực tế trong nước vừa đủ, nhưng mức giá trong nước không có khả năng cạnh tranh, dẫn tới tình trạng thâm hụt cán cân thanh toán và thất nghiệp. Bởi vậy, chính phủ chỉ cần phá giá đồng tiền để đạt được cả hai mục tiêu. Tuy nhiên, đây chỉ là những tình huống đặc biệt. Khi nền kinh tế rơi vào các tình huống khác, cả nhu cầu trong nước và tỷ lệ giá quốc tế đều không thích hợp. Kết quả là, các mục tiêu chính sách xung đột nhau và chính phủ phải phối hợp các biện pháp chính sách khác nhau để chúng có thể đem lại tác dụng mong muốn. Chẳng hạn trong vùng 1 và 2, các kết hợp khác nhau của chính sách cắt giảm tổng cầu và tăng giá đồng tiền là cần thiết, còn trong vùng 3 và 4, người ta cần thực hiện các kết hợp khác nhau của chính sách cắt giảm tổng cầu và phá giá đồng tiền. Trong vùng 5 và 6, các kết hợp khác nhau của chính sách kích cầu và phá giá đồng tiền là cần thiết, trong khi ở vùng 7 và 8, chính phủ phải thực hiện các kết hợp khác nhau của chính sách kích cầu và tăng giá đồng tiền.

mô hình đặc tính sản phẩm (*product characteristics model*) Lý thuyết về hành vi của người tiêu dùng chỉ ra cách thức người tiêu dùng lựa chọn giữa nhiều nhãn hiệu khác nhau của một sản phẩm, mỗi sản phẩm có một số đặc tính cụ thể theo một tỷ lệ cố định. Chẳng hạn, người tiêu dùng mua được nước mơ có thể tìm kiếm hai đặc tính chủ yếu của sản phẩm là mùi thơm và hàm lượng vitamin. Giả sử có 3 nhãn hiệu nước mơ - nhãn hiệu A , B và C - mỗi nhãn hiệu phân biệt với hai

nhãn hiệu kia ở cách nhấn mạnh khác nhau đối với hai đặc tính sản phẩm nêu trên. Ba nhãn hiệu được biểu thị bằng 3 tia trong hình 79, mỗi tia biểu thị một tỷ lệ cố định của hai đặc tính sản phẩm trong mỗi nhãn hiệu. Chẳng hạn nhãn hiệu A có hàm lượng vitamin cao nhưng không thơm lắm. Nhãn C thì ngược lại rất thơm, nhưng hàm lượng vitamin thấp.



Hình 79. Mô hình đặc tính sản phẩm.

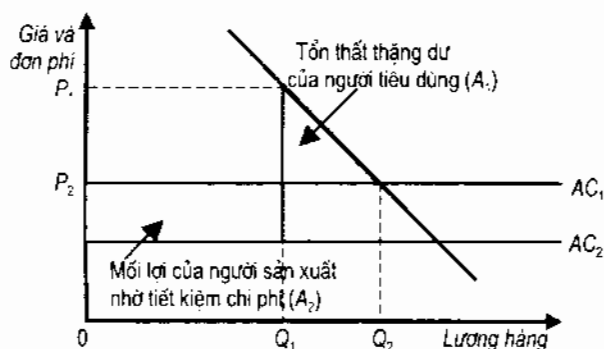
Các điểm *a*, *b* và *c* trên các tia này cho thấy mọi người mua mỗi nhãn nước mơ bao nhiêu cho mỗi đơn vị chi tiêu nhất định tại mức giá hiện hành của ba nhãn hiệu này. Để tìm được sự lựa chọn tối đa hoá ích lợi của người tiêu dùng, chúng ta phải đưa thêm một tập hợp các đường bàng quan I_1 , I_2 và I_3 - những đường cho biết sở thích của người tiêu dùng đối với hai đặc tính của sản phẩm. Sự lựa chọn của người tiêu dùng sẽ là nhãn hiệu B nếu anh ta quyết định dừng lại ở điểm *b* trên đường bàng quan cao nhất I_3 , phù hợp với mức chi tiêu có hạn.

mô hình đánh đổi khả năng tiếp cận/khoảng cách (*access/space trade-off model*) Mô hình lý thuyết được sử dụng trong phân tích nơi ở trong khu vực thành thị. Mô hình này coi sự lựa chọn nơi ở là kết quả của sự đánh đổi giữa khả năng có được nơi ở và khoảng cách so với trung tâm của một khu vực. Nó giả định toàn bộ việc làm đều nằm ở trung tâm một khu vực, do đó các địa điểm ở gần trung tâm có giá cao hơn các địa điểm ở xa, vì càng gần trung tâm chi phí đi lại càng thấp. Trong trạng thái cân bằng, giá hoặc địa tô của một mảnh đất giảm dần khi bán kính tính từ trung tâm tăng. Ngoài ra, vì giá đất rẻ hơn, nên diện tích mà một gia đình mua cũng tăng lên cùng với khoảng cách so

với trung tâm. Mặc dù không thực tế, nhưng mô hình này là cơ sở cho những phân tích phức tạp hơn về cách thức lựa chọn nơi ở và trong chừng mực nhất định, nó cũng phù hợp với bằng chứng thực tế.

mô hình đánh đổi Williamson (*Williamson trade-off model*) Mô hình do O. Williamson (1932 -) thiết lập để đánh giá những cái lợi có thể thu được (dưới dạng chi phí thấp hơn) và những cái bất lợi (dưới dạng giá cả cao hơn) từ sự sáp nhập. Mô hình này có thể dùng để đánh giá chính sách độc quyền tùy nghi.

Hình 80 mô tả một tình huống sáp nhập dự kiến. Sự sáp nhập này có thể tạo ra sức mạnh thị trường trong một thị trường trước đây mang tính cạnh tranh. Trong thị trường chưa có sự sáp nhập, các doanh nghiệp được giả định là sản xuất trên đường có chi phí bình quân giống hệt nhau và không thay đổi, biểu thị bằng AC_1 . Giá cạnh tranh là OP_1 đúng bằng AC_1 và đây là trạng thái cân bằng đem lại lợi nhuận bình thường. Mức sản lượng cạnh tranh là OQ_1 .



Hình 80. Mô hình đánh đổi Williamson.

Ngược lại, doanh nghiệp sau khi sáp nhập sản xuất trên đường chi phí bình quân không đổi thấp hơn (AC_2) và định giá bằng P_2 , không những vượt quá AC_2 , mà còn vượt quá cả AC_1 . Nghĩa là, giá cả cao hơn trường hợp cạnh tranh, mặc dù có sự hiện diện của kinh tế quy mô. Trong những tình huống như vậy, rõ ràng cần có sự đánh đổi phúc lợi giữa mức thiệt hại về thặng dư của người tiêu dùng do giá cao hơn (phần diện tích A_1) và mối lợi thu được từ tiết kiệm chi phí của người sản xuất (phần diện tích A_2). Theo quy tắc đơn giản thì nếu A_1 vượt quá A_2 , người ta không cho phép sáp nhập. Ngược lại, nếu A_2 vượt quá A_1 , người ta cho phép sáp nhập.

Tuy nhiên, việc cho phép trong tình huống thứ hai cũng làm nảy sinh một số vấn đề. Ban đầu, mọi mối lợi về tiết kiệm chi phí thu được từ sự hợp nhất đều thuộc về người sản xuất. Để làm lợi cho người tiêu dùng, chúng phải được chuyển cho họ. Nhưng do sự gia tăng sức mạnh độc quyền, không có lý do gì đảm bảo rằng điều này xảy ra.

mô hình định giá tài sản đầu tư (*capital asset pricing model*) Mô hình được xây dựng vào những năm 60. Nó là hình thức cụ thể của quan niệm chung về sự đánh đổi giữa rủi ro và lợi tức. Nó giả định có mối quan hệ tuyến tính thuận giữa rủi ro và lợi tức dự kiến thu được từ một cơ cấu tài sản đa dạng hoá. Mức rủi ro có hệ thống của cơ cấu tài sản đó được tính bằng tham số b trong phương trình:

$$r = r_f + b(r_m - r_f)$$

trong đó r là lợi tức dự kiến của cơ cấu tài sản, r_f là lãi suất không chịu rủi ro (chẳng hạn tín phiếu kho bạc), b là tham số phản ánh mức độ biến động của cơ cấu tài sản này so với cơ cấu tài sản thị trường (tức một kết hợp tất cả các chứng khoán trong đó mỗi loại được lấy theo tỷ trọng của nó trong tổng giá trị thị trường). Do tính chất phân tán của nó mà tất cả các rủi ro có thể tránh được đều bị loại khỏi cơ cấu tài sản thị trường, cho nên phần rủi ro còn lại - gọi là rủi ro thị trường có hệ thống - gắn chặt với những biến động của nền kinh tế. r_m là lợi tức dự kiến thu được từ cơ cấu tài sản thị trường.

Biểu thức $(r_m - r_f)$ được gọi là phần thưởng cho việc chấp nhận rủi ro thị trường. Ví dụ nếu $r_f = 3\%$, $r_m = 8\%$ và $b = 2$ (giá trị $b = 2$ biểu thị một cơ cấu tài sản có mức độ rủi ro gấp đôi mức thay đổi bất kỳ trong lợi tức của cơ cấu tài sản thị trường), $r = 3 + 2(8 - 3) = 13\%$, nghĩa là lợi tức dự kiến thu được từ cơ cấu tài sản có mức rủi ro hệ thống và tham số b như trên bằng 13%.

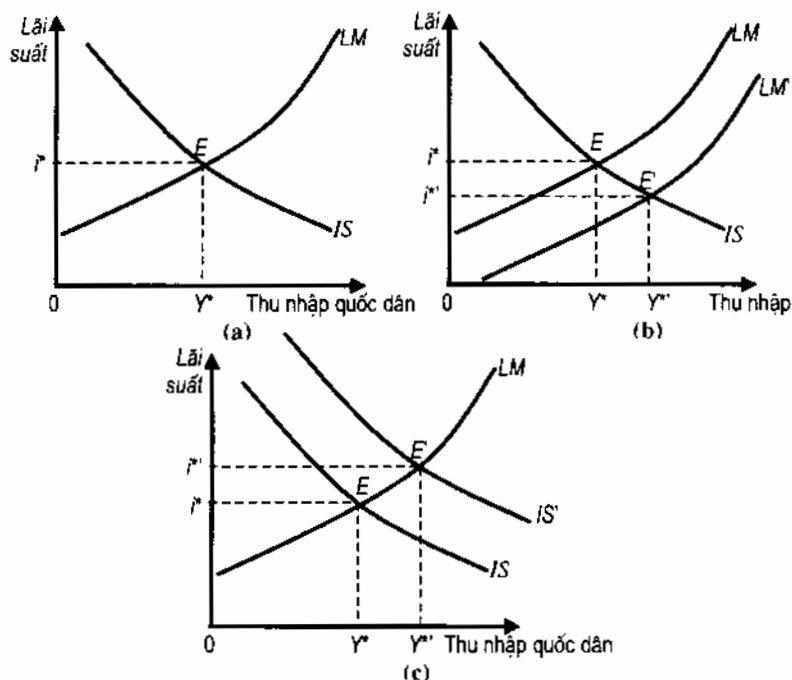
Một mô hình khác gắn bó chặt chẽ với mô hình này là mô hình thị trường. Nó khẳng định lợi tức thu được từ một chứng khoán hoặc cơ cấu tài sản có thành tố thị trường và thành tố phi thị trường. Lợi tức này được tính theo công thức:

$$r = a + br_m + u$$

trong đó thành tố phi thị trường là u - phần biểu thị sai số - và a là lợi tức bình quân của chứng khoán hay cơ cấu chứng khoán khi lợi tức của cơ cấu tài sản thị trường bằng 0. Mô hình này có thể biểu thị dưới dạng tương đương với mô hình định giá tài sản đầu tư khi không có a -

thành phần có xu hướng biến mất trên thị trường (hoạt động có) hiệu quả, nếu các nguồn vốn chuyển tới chứng khoán hay cơ cấu tài sản có lợi tức cao hơn này.

mô hình hoá, phương pháp (*modeling*) Quá trình thiết lập và sử dụng mô hình. Nó bao gồm các nội dung chủ yếu sau: *quan sát* các hành vi kinh tế; nêu ra các *giả định* để lược bỏ các mặt thứ yếu, không quan trọng đối với mục đích nghiên cứu; *phân tích*, phát hiện và thiết lập các mối quan hệ chủ yếu; *mô tả* các mối quan hệ này bằng ngôn ngữ thích hợp (bằng lời, ký hiệu toán học, hình ảnh); *kiểm định* mô hình cả trên phương diện các giả định và bằng chứng thực tế; *sử dụng* mô hình thiết lập được vào mục đích phân tích và dự báo.



Hình 81. Mô hình IS-LM. (a) *Trạng thái cân bằng tổng quát.* (b) *Ảnh hưởng của sự dịch chuyển đường LM.* (c) *Ảnh hưởng của sự dịch chuyển đường IS.*

mô hình IS-LM (*IS-LM model*) Mô hình lý thuyết liên kết khu vực hiện vật (IS) với khu vực tiền tệ (LM) của nền kinh tế để biểu thị trạng thái

cân bằng chung (hay tổng quát) của nền kinh tế. Hình 81a cho thấy nền kinh tế đạt trạng thái cân bằng tổng quát tại điểm E với một mức lãi suất làm cân bằng thị trường r^* .

Mô hình $IS-LM$ có thể dùng để phân tích ảnh hưởng của chính sách tài chính và tiền tệ. Chẳng hạn, nếu ngân hàng trung ương muốn làm tăng thu nhập, nó có thể tăng cung ứng tiền tệ. Sự gia tăng của cung ứng tiền tệ làm giảm lãi suất, qua đó làm tăng đầu tư và thu nhập quốc dân thông qua tác động của nhân tử. Trong hình 81b, mức tăng cung ứng tiền tệ làm cho đường LM dịch chuyển từ LM tới LM' , dẫn tới lãi suất giảm từ i tới i^* và thu nhập quốc dân cân bằng tăng từ Y^* tới Y^{**} .

Chính phủ cũng có thể làm tăng thu nhập bằng cách thực hiện chính sách tài chính, chẳng hạn tăng chi tiêu của chính phủ. Khi chính phủ tăng chi tiêu, thu nhập quốc dân sẽ tăng do tác động của nhân tử. Trong mô hình $IS-LM$ (hình 81c), sự gia tăng chi tiêu của chính phủ làm cho đường IS dịch chuyển từ IS tới IS' , dẫn tới lãi suất tăng từ i^* tới i^{**} và thu nhập quốc dân cân bằng tăng từ Y^* tới Y^{**} .

mô hình kinh tế (economic model) Mô hình liên kết hai hay nhiều biến số kinh tế để: (a) mô tả mối quan hệ tồn tại giữa chúng với nhau, (b) xác định kết cục kinh tế rút ra từ các mối liên hệ giữa chúng và (c) dự báo ảnh hưởng của những thay đổi trong các biến số kinh tế đối với kết cục kinh tế. Cuốn sách này ghi lại nhiều mô hình kinh tế khác nhau, ví dụ mô hình về giá cân bằng thị trường, về những thay đổi trong giá cân bằng thị trường, về mức cân bằng của thu nhập quốc dân và nhân tử.

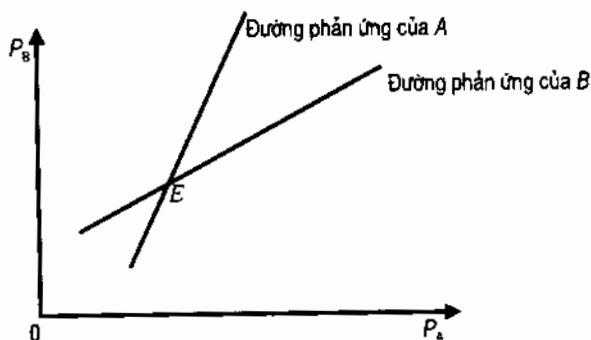
mô hình kinh tế lượng (econometric model) Mô hình toán có các tham số xác định về một bộ phận hoặc toàn bộ nền kinh tế, trong đó các tham số được ước lượng bằng phương pháp kinh tế lượng.

mô hình nhân quả tích lũy (cumulative causation model) Phương pháp tiếp cận để phân tích quá trình tăng trưởng kinh tế vùng. Phương pháp này dựa trên quan điểm của G. Myrdal cho rằng các lực lượng thị trường có xu hướng làm gia tăng những khác biệt về kinh tế giữa các vùng trong nền kinh tế. Nếu ban đầu một vùng có tốc độ tăng trưởng cao hơn các vùng khác, thì việc di chuyển nhân tố sản xuất từ các vùng khác (có tỷ lệ tăng trưởng thấp) sang vùng đó sẽ làm tăng thêm lợi thế ban đầu của nó. Những hiệu ứng tiêu cực đối với các vùng khác được gọi là hiệu ứng *ngịch* và thường lớn hơn hiệu ứng tích cực của quá trình phát triển chung đối với các vùng này (gọi là hiệu ứng *truyền bá*),

ví dụ tạo ra và mở rộng thị trường, tiến bộ công nghệ. Vùng tăng trưởng nhanh được lợi nhờ *hiệu quả quán tính*, chẳng hạn nó có thể cắt giảm chi phí sản xuất nhờ sự tập trung hoá hoạt động sản xuất về mặt địa lý.

Mô hình này dự báo có sự phân hoá ngày càng tăng giữa các vùng về tốc độ tăng trưởng. Tuy nhiên, số liệu thực tế không ủng hộ kết luận như vậy. Do đó, một mặt người ta đi đến quan điểm cho rằng chính phủ phải can thiệp để chống lại phân hoá tốc độ tăng trưởng giữa các vùng, mặt khác người ta cho rằng cần sửa đổi mô hình để nó cho phép dự báo sự phân hoá về thu nhập đầu người, chứ không phải tốc độ tăng trưởng giữa các vùng.

mô hình nhị quyền Bertrand (*Bertrand's duopoly model*) Mô hình về thị trường có hai doanh nghiệp do Bertrand thiết lập năm 1883. Mô hình này khác mô hình nhị quyền Cournot ở chỗ một doanh nghiệp (A) được giả định là tối đa hoá lợi nhuận khi cho rằng doanh nghiệp khác (B) không thay đổi giá cả của mình. Mô hình Bertrand đưa đến một trạng thái cân bằng ổn định cho cả hai doanh nghiệp. Điều này có thể minh hoạ bằng một hệ trục tọa độ có hai đường phản ứng của hai doanh nghiệp (hình 82). Đối với doanh nghiệp A, chúng ta có thể vẽ ra một quỹ tích các điểm có lợi nhuận tối đa khi nó bán hàng với các mức giá P_A khác nhau trên cơ sở giả định doanh nghiệp B bán hàng với mức giá P_B . Trạng thái cân bằng ổn định đạt được tại điểm E, khi hai đường phản ứng cắt nhau và cả hai doanh nghiệp bán hàng với giá như nhau. Người ta phê phán mô hình này vì nó đưa ra những giả định gây trở ngại về hành vi dự kiến, trong khi không tính đến chi phí sản xuất và khả năng có các doanh nghiệp mới gia nhập thị trường.



Hình 82. Mô hình nhị quyền Bertrand.

mô hình nhị quyền Cournot (*Cournot's duopoly model*) Mô hình về thị trường trong đó chỉ có hai doanh nghiệp cạnh tranh nhau. Mô hình này giả định mỗi doanh nghiệp tối đa hoá lợi nhuận trên cơ sở nhận định sản lượng của đối thủ cạnh tranh không thay đổi. Giả sử đường cầu thị trường là một đường tuyến tính, chi phí bằng 0, chỉ có hai doanh nghiệp cung ứng hàng hoá cho thị trường là A và B, sản phẩm của họ hoàn toàn đồng nhất với nhau và doanh nghiệp A là doanh nghiệp đầu tiên gia nhập thị trường. Giá tối đa hoá lợi nhuận được xác định bằng cách cho doanh thu cận biên bằng 0 và điều này tương ứng với sản lượng đúng bằng nửa nhu cầu thị trường tại mức giá bằng 0. Nếu gọi X_0 là nhu cầu thị trường tại mức giá bằng 0, thì mức sản lượng này bằng $1/2X_0$. Khi đó, đường cầu mà doanh nghiệp B phải đối mặt vào thời điểm gia nhập thị trường sẽ là phần của đường cầu nằm phía phải của điểm X_0 và bằng $1/2X_0$, tức phần nhu cầu của thị trường chưa được cung ứng đem lại doanh thu cận biên bằng 0, B sẽ sản xuất một mức sản lượng với giả định A đã chọn một mức sản lượng nhất định. Sản lượng này sẽ bằng $1/2 (1/2X_0)$.

Giả sử doanh nghiệp A tiếp tục tin rằng B duy trì mức sản lượng này, mức sản lượng mới mà A sẽ chọn bằng một nửa phần nhu cầu chưa được cung ứng, tức

$$1/2(1-1/4)X_0 = 3/8X_0$$

Mô hình hành động - phản ứng này tiếp diễn với xu hướng hội tụ về điểm cân bằng ổn định trong đó mỗi doanh nghiệp cung ứng $1/3$ tổng nhu cầu thị trường. Mô hình nhị quyền Cournot có thể mở rộng cho thị trường có số doanh nghiệp lớn hơn 2. Có thể chứng minh rằng trong trường hợp tổng quát với n doanh nghiệp trong một ngành, mỗi doanh nghiệp sẽ cung ứng

$$\frac{1}{n+1}$$

tổng nhu cầu thị trường và sản lượng của ngành sẽ bằng

$$\frac{1}{n+1} n$$

Rõ ràng khi số doanh nghiệp tăng lên vô hạn (n tiến tới vô cùng), giá cả và sản lượng sẽ tiến dần đến mức cạnh tranh hoàn hảo.

mô hình Rostow (*Rostow model*) Một trong các lý thuyết lịch sử nổi tiếng nhất về tăng trưởng kinh tế do giáo sư W.W. Rostow đưa ra vào

năm 1961. Ông phân chia quá trình tăng trưởng thành 5 giai đoạn. Đó là:

1. *Xã hội truyền thống*. Rostow nói rất ít về giai đoạn này. Ông chỉ nhấn mạnh rằng nó dựa trên nền khoa học và công nghệ của thời đại trước Niuton, một giai đoạn thường có khu vực nông nghiệp lớn và cơ cấu xã hội được chia thành nhiều giai tầng.

2. *Giai đoạn tạo ra các tiền đề cho sự cất cánh*. Giai đoạn này gắn liền với việc ứng dụng khoa học hiện đại vào ngành nông nghiệp. Châu Âu vào cuối thế kỷ 17 là một ví dụ. Xã hội này có tầng lớp doanh nhân và nhà đầu tư sẵn sàng hỗ trợ tài chính cho các ý tưởng mới.

3. *Giai đoạn cất cánh*. Giai đoạn được đặc trưng bởi sự tăng trưởng bình thường, vững chắc, chứ không phải chỉ bùng lên trong thời gian ngắn. Nhìn chung tỷ lệ tiết kiệm và đầu tư so với thu nhập quốc dân tăng lên đến mức ít nhất bằng 10%. Ngoài ra, nó còn có hai đặc trưng nữa là: (1) ít nhất phải tồn tại một khu vực chế biến có tốc độ tăng trưởng cao, và (2) một thể chế chính trị ủng hộ sự mở rộng của khu vực công nghiệp hiện đại. Rostow coi sự cất cánh chính là *cuộc cách mạng công nghiệp*.

4. *Giai đoạn chuyển sang chín muồi*. Giai đoạn này nằm giữa giai đoạn cất cánh và giai đoạn chín muồi. Về cơ bản đây là thời kỳ dài, mức đầu tư tăng lên tới 20% thu nhập quốc dân. Nhìn chung, nó kéo dài khoảng 60 năm.

5. *Giai đoạn tiêu dùng hàng loạt ở mức cao*. Đây là giai đoạn dài nhất. Ông cho rằng Mỹ cần khoảng 100 năm để chuyển từ mức chín muồi sang giai đoạn cuối cùng này. Nó được đặc trưng bởi cuộc sống đầy đủ của tất cả các tầng lớp dân cư và việc sản xuất hàng loạt hàng hoá và dịch vụ tiêu dùng phức tạp.

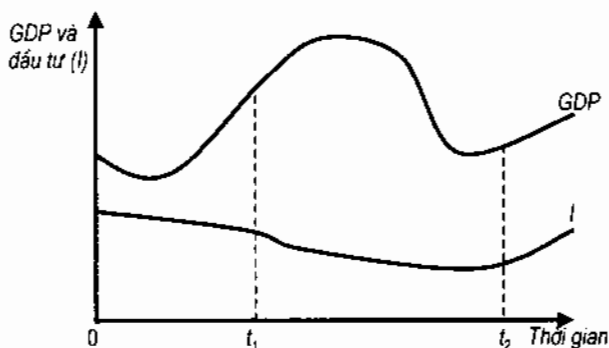
mô hình tăng tốc (*accelerator or accelerator model*) Mỗi quan hệ giữa đầu tư ròng hay phái sinh (bằng tổng đầu tư trừ đầu tư thay thế) và tỷ lệ thay đổi của thu nhập quốc dân. Sự gia tăng thu nhập và chi tiêu cho tiêu dùng sẽ tạo ra sức ép đối với năng lực sản xuất hiện có và điều này khích lệ các doanh nghiệp đầu tư nhiều hơn mức cần thiết để thay thế phần hao mòn của khối lượng tư bản hiện có, tức đầu tư vào máy móc, thiết bị và nhà xưởng mới để đáp ứng mức cầu cao hơn.

Vì vậy, chúng ta có thể coi đầu tư là một hàm của thu nhập, tức: $I = f(\Delta Y)$. Sự gia tăng trong đầu tư phái sinh đến lượt nó lại tăng cường tác dụng của nhân tử trong quá trình làm tăng thu nhập quốc dân. Sự gia

tăng đầu tư (ΔI) sẽ tạo ra sự thay đổi trong thu nhập (ΔY) và tiêu dùng (ΔC), qua đó khuếch đại sự thay đổi của thu nhập quốc dân:

$$\uparrow \Delta I \longrightarrow \uparrow \Delta Y \longrightarrow \uparrow \Delta C \longrightarrow \uparrow \Delta Y$$

Tác động tổng hợp của cơ chế tăng tốc và nhân tử trong suốt chu kỳ đầu tư cho phép chúng ta lý giải những thay đổi trong quy mô hoạt động kinh tế có liên quan tới chu kỳ kinh doanh. Vì quy mô đầu tư phụ thuộc vào tỷ lệ thay đổi của *GDP*, nên khi *GDP* tăng nhanh, đầu tư sẽ đạt mức cao do các nhà sản xuất muốn nâng cao năng lực sản xuất của họ (theo thời gian như trong hình 83). Mức đầu tư cao làm tăng tổng cầu và điều này góp phần duy trì *GDP* ở mức cao. Ngược lại, khi tỷ lệ tăng trưởng của *GDP* chậm lại từ thời điểm t_1 , các doanh nghiệp không cần nâng cao năng lực sản xuất nhanh như trước nữa và vì vậy đầu tư suy giảm theo hướng chỉ đạt mức đầu tư thay thế. Sự suy giảm quy mô đầu tư này làm giảm tổng cầu và có thể là nguyên nhân gây ra sự suy giảm *GDP*. Nhưng sau khi *GDP* ở mức thấp trong một thời gian, máy móc dần dần bị hao mòn và các doanh nghiệp phải thay thế một phần máy móc để duy trì năng lực sản xuất ở mức đủ để đáp ứng tổng cầu ngay cả khi nó ở mức thấp hơn trước. Sự gia tăng đầu tư này tại thời điểm t_2 sẽ làm tăng tổng cầu và kích lệ sự tăng trưởng của *GDP*.



Hình 83. Cơ chế tăng tốc. Các đường *GDP* và *I* biểu thị sự biến động của tổng sản phẩm trong nước (*GDP*) và đầu tư (*I*) theo thời gian.

mô hình tăng trưởng hai khu vực (two sector growth model) Mô hình được sử dụng trong lý thuyết tăng trưởng. Mô hình này chấp nhận sự khác nhau cơ bản giữa hàng tiêu dùng và hàng đầu tư, trong đó mỗi khu vực tương ứng với một loại hàng.

mô hình tăng trưởng kinh tế Domar (*Domar economic growth model*)

Mô hình lý thuyết nghiên cứu vai trò hai mặt của đầu tư trong việc mở rộng tổng cầu và tổng cung (hay tổng sản phẩm trong nước tiềm năng) của nền kinh tế theo thời gian.

Là một trong những thành tố của tổng cầu, chi tiêu cho đầu tư làm tăng tổng số nhu cầu. Theo lý thuyết của Keynes về xác định thu nhập, thu nhập tăng cho đến khi tiết kiệm do thu nhập bổ sung tạo ra đủ để bù lại mức đầu tư cao hơn. Nghĩa là

$$\Delta S = s\Delta Y = \Delta I$$

trong đó ΔS là mức tăng tiết kiệm, s là khuynh hướng tiết kiệm cận biên, ΔY là mức tăng thu nhập và ΔI là mức tăng đầu tư. Điều này hàm ý

$$\Delta Y = \frac{\Delta I}{s}$$

Lý thuyết ngắn hạn về xác định thu nhập (của Keynes) bỏ qua ảnh hưởng khác của chi cho đầu tư: đầu tư làm tăng năng lực sản xuất. Ảnh hưởng tạo ra năng lực sản xuất này có ý nghĩa nhỏ trong ngắn hạn, nhưng tăng trưởng kinh tế gắn với thời hạn dài và trong dài hạn, vai trò của đầu tư trong việc làm tăng năng lực sản xuất cần được xem xét cùng với tác dụng tạo ra nhu cầu của nó.

Vấn đề do Domar đưa ra là: "nếu đầu tư làm tăng năng suất và thu nhập, vậy đầu tư cần tăng trưởng với tỷ lệ bao nhiêu để làm tăng thu nhập ở mức bằng mức tăng năng lực sản xuất?" Để trả lời câu hỏi này, Domar lập ra một phương trình, trong đó một vẽ biểu thị tỷ lệ tăng năng lực sản xuất, còn vẽ kia biểu thị tỷ lệ tăng thu nhập và lời giải của nó cho biết tỷ lệ tăng trưởng cần thiết.

Chúng ta hãy giả sử mỗi đồng đầu tư I làm tăng năng lực sản xuất một lượng bằng θ đồng một năm. Ví dụ θ bằng $1/3$ nếu cần có 3000 đồng vốn đầu tư để sản xuất ra 1000 đồng sản lượng một năm, thì mỗi đồng vốn đầu tư sẽ tạo ra $1/3$ đồng sản lượng một năm. Khi đó θ được gọi tỷ lệ sản lượng/vốn tăng thêm. Đại lượng này cho giúp chúng ta xác định mối liên hệ giữa phần tăng thêm của đầu tư và phần tăng thêm của sản lượng do nó tạo ra. Từ đó chúng ta tính được năng lực sản xuất tăng thêm của nền kinh tế bằng cách lấy I nhân với θ (tức $I\theta$). Đó là ảnh hưởng tạo ra năng lực sản xuất của đầu tư và phía cung trong phương trình của chúng ta. Để sử dụng phần năng lực tăng thêm này, nhu cầu phải tăng thêm một lượng tương ứng. Chuyển sang về cầu của phương trình, lý thuyết nhân tử nói cho chúng ta biết rằng, với bất kỳ khuynh

hướng tiết kiệm cận biên s cho trước nào, sự gia tăng thu nhập quốc dân cũng là một hàm không phải của I , mà của mức tăng đầu tư ΔI , nghĩa là của mức tăng đầu tư tuyệt đối hàng năm. Khi đó, mức tăng thu nhập tuyệt đối hàng năm tương ứng là:

$$\Delta Y = \Delta I \frac{1}{s}$$

trong đó $1/s$ là nhân tử. Để đáp ứng điều kiện thu nhập và năng suất cân tăng theo cùng một tỷ lệ, chúng ta phải có phương trình:

$$\Delta I \frac{1}{s} = I\theta$$

Đây là phương trình cơ bản do Domar lập ra. Để giải phương trình này, chúng ta phải nhân hai vế với s và chia cho I để nhận được

$$\frac{\Delta I}{I} = s\theta$$

Vế trái biểu thị tỷ lệ tăng hàng năm của đầu tư. Để đảm bảo mức toàn dụng năng lực sản xuất ngày càng tăng mà chúng ta đã giả định, tỷ lệ này phải tăng với tỷ lệ phần trăm hàng năm bằng $s\theta$. Thu nhập cũng phải tăng với tỷ lệ hàng năm tương ứng.

mô hình tăng trưởng kinh tế Harrod (*Harrod economic growth model*)

Mô hình lý thuyết dùng để nghiên cứu đường lối tăng trưởng của nền kinh tế. Mô hình này quan tâm tới tỷ lệ tăng trưởng cần thiết của sản lượng (Y) để thỏa mãn điều kiện thu nhập quốc dân cân bằng (Y^*) của Keynes là:

$$\text{Tiết kiệm } (S_t) = \text{đầu tư } (I_t) \quad (1)$$

trong đó t là thời gian

Trong mô hình Harrod, S_t phụ thuộc vào thu nhập quốc dân:

$$S_t = sY_t \quad (2)$$

trong đó s biểu thị khuynh hướng tiết kiệm bình quân và khuynh hướng tiết kiệm cận biên (tức $s = APS = MPS$). Công thức này hàm ý tiết kiệm trong một thời kỳ phụ thuộc vào thu nhập của chính thời kỳ đó.

I_t phụ thuộc vào tỷ lệ thay đổi của thu nhập từ thời kỳ này sang thời kỳ sau. Nếu ký hiệu thu nhập của thời kỳ hiện tại là Y_t , thu nhập của thời kỳ trước là Y_{t-1} , chúng ta có thể viết:

$$I_t = \alpha (Y_t - Y_{t-1}) \quad (3)$$

Phương trình 3 hàm ý đầu tư là đầu tư phái sinh và mức đầu tư phái sinh phụ thuộc vào *hệ số tăng tốc* α .

Thay tiết kiệm $S_t = sY_t$ và đầu tư $I_t = \alpha(Y_t - Y_{t-1})$, điều kiện cân bằng biểu thị trong phương trình (1) chuyển thành:

$$sY_t = \alpha (Y_t - Y_{t-1}) \quad (4)$$

Chia cả hai vế của phương trình (4) cho αY_t , chúng ta được

$$\frac{s}{\alpha} = \frac{(Y_t - Y_{t-1})}{Y_t} \quad (5)$$

Nếu thay $Y_t - Y_{t-1}$ bằng ΔY_t , chúng ta được:

$$\frac{\Delta Y}{Y_t} = \frac{s}{\alpha} \quad (6)$$

Biểu thức vế trái là tỷ lệ thay đổi của thu nhập. Vế phải là tỷ lệ giữa khuynh hướng tiết kiệm cận biên và hệ số tăng tốc. Vì điều này được rút ra từ điều kiện cho phép duy trì trạng thái cân bằng trong mọi thời kỳ, nên Harrod gọi *tỷ lệ thay đổi của thu nhập là tỷ lệ tăng trưởng bảo đảm*.

Nếu tỷ lệ tăng trưởng thực tế cao hoặc thấp hơn tỷ lệ tăng trưởng bảo đảm, thu nhập sẽ tăng nhiều hơn hoặc giảm nhiều hơn mức cần thiết để duy trì trạng thái cân bằng và gây ra tình trạng đi trệch ngày càng nhiều so với đường lối tăng trưởng cân bằng.

Phương trình 6 được dùng để xác định tỷ lệ tăng trưởng bảo đảm. Tỷ lệ tăng trưởng thực tế được xác định bởi tốc độ tăng của lực lượng lao động và năng suất lao động. Giả sử lực lượng lao động tăng với tốc độ 1% năm và năng suất lao động tăng 2% năm. Tỷ lệ tăng trưởng có thể đạt được (Harrod gọi là tỷ lệ tăng trưởng tự nhiên) của sản lượng và thu nhập là 3% năm.

Nếu tỷ lệ tăng trưởng tự nhiên vượt quá tỷ lệ tăng trưởng bảo đảm, phương trình 5 cho thấy nền kinh tế ngày càng xa rời tỷ lệ bảo đảm, thu nhập tăng trưởng với tỷ lệ quá cao và gây ra tình trạng mở rộng quá mạnh. Ngược lại nếu tỷ lệ tự nhiên thấp hơn tỷ lệ bảo đảm, nền kinh tế sẽ rơi vào tình trạng suy thoái.

mô hình tăng trưởng kinh tế Solow (*Solow economic growth model*)

Mô hình lý thuyết tập trung vào vai trò của những thay đổi về công nghệ đối với quá trình tăng trưởng kinh tế. Trong mô hình tăng trưởng kinh tế của Harrod và mô hình tăng trưởng kinh tế của Domar, hai ông đã giả định một tỷ lệ sản lượng/tư bản không đổi, cho nên có mối quan hệ tuyến tính giữa sự gia tăng trong khối lượng tư bản (thông qua đầu tư) và sự gia tăng sản lượng do có sự gia tăng tư bản đó. Chẳng hạn, nếu cần 3 nghìn đồng tư bản để sản xuất ra 1 nghìn đồng sản lượng, thì tỷ lệ sản lượng/tư bản sẽ là $1/3$ và tỷ lệ này được giả định là có thể áp dụng cho các khoản bổ sung tiếp theo vào khối lượng tư bản (tức tỷ lệ sản lượng/tư bản không thay đổi, luôn luôn bằng $1/3$). Ngược lại, mô hình Solow sử dụng một hàm sản xuất trong đó sản lượng là một hàm của tư bản và lao động, với điều kiện tư bản có thể thay thế cho lao động với mức độ hoàn hảo thay đổi và có lợi suất giảm dần. Bởi vậy, nếu tư bản tăng so với lao động thì mức gia tăng sản lượng ngày càng trở nên nhỏ hơn. Theo giả định như vậy về tỷ lệ sản lượng/tư bản thay đổi, thì khi khối lượng tư bản của một nước tăng lên, quy luật lợi suất giảm dần sẽ phát huy tác dụng và tạo ra mức tăng ngày càng nhỏ của sản lượng. Vì thế tăng trưởng kinh tế không những đòi hỏi phải đầu tư để mở rộng khối lượng tư bản, mà còn phải đầu tư chiều sâu, làm tăng chất lượng của khối lượng tư bản. Đặc biệt, tiến bộ công nghệ (kỹ thuật, quy trình, phương pháp sản xuất mới và sản phẩm mới) đóng một vai trò quan trọng trong việc đối phó với quy luật lợi suất giảm dần của tư bản khi khối lượng tư bản tăng lên.

mô hình về năng lực sản xuất (*capacity model*) Mô hình được đưa ra để lập luận rằng tỷ lệ đầu tư có quan hệ chặt chẽ với mô hình tăng tốc và điều chỉnh khối lượng tư bản. Mô hình này cho rằng khối lượng tư bản phụ thuộc vào năng suất của tư bản (tức tỷ lệ sản lượng/khối lượng tư bản). So với mô hình tăng tốc và mô hình điều chỉnh khối lượng tư bản, nó đưa ra lời giải thích thoả đáng hơn về mặt thống kê.

môi giới hay trung gian, sự (*intermediation*) Vai trò của các định chế tài chính trong việc chuyển các khoản tiết kiệm và tiền gửi khác của người cho vay sang cho người đi vay. Các trung gian tài chính như ngân hàng thương mại, định chế tiết kiệm và cho vay nhận tiền gửi của các cá nhân và doanh nghiệp, sau đó sử dụng chúng để cho những khách hàng đáng tin cậy vay. Lợi nhuận của các trung gian tài chính là phần chênh lệch giữa *lãi suất đi vay* (lãi suất tiền gửi) và *lãi suất cho vay*. Xem *hệ thống tài chính*.

mối liên hệ cung tiền - chi tiêu, các (*money supply/spending linkages*) 1.

Theo quan điểm của phái Keynes thì có mối quan hệ gián tiếp giữa cung tiền và tổng cầu thông qua lãi suất. Hình 84a cho thấy sự gia tăng mức cung tiền từ MS lên MS' làm cho lãi suất giảm từ r xuống r' . Điều này làm cho nhu cầu đầu tư tăng từ I lên I' (hình 84b). Vì nhu cầu đầu tư là thành tố của tổng cầu, nên tổng cầu tăng và sản lượng tăng nhiều hơn do tác động của nhân từ (hình 81c). Ngoài ra, sự sụt giảm lãi suất còn làm tăng mức chi tiêu dùng. Chi phí đi vay thấp hơn làm cho mọi người sử dụng nhiều tiền vay hơn để mua sắm ô tô, ti vi, v.v...

2. Theo quan điểm của các nhà tiền tệ thì có một mối quan hệ trực tiếp giữa cung tiền và tổng cầu. Các nhà tiền tệ cho rằng sự gia tăng cung tiền trực tiếp làm tăng nhu cầu về hàng hoá và dịch vụ cuối cùng, chứ không phải chỉ có nhu cầu về hàng đầu tư. Quan điểm này dựa trên giả định cho rằng khi các hộ gia đình và doanh nghiệp có nhiều tiền hơn mức giữ tiền cần thiết, họ sẽ chi tiêu phần dôi ra để mua hàng hoá và dịch vụ hiện có trên thị trường.

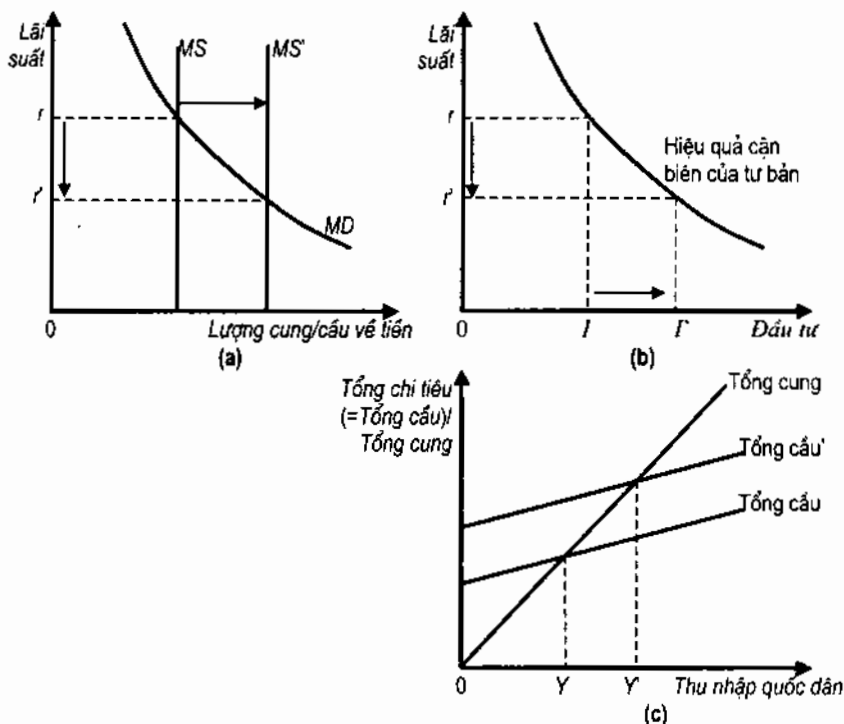
Như vậy, sự khác biệt về quan điểm của phái Keynes và phái tiền tệ là ở chỗ họ *giả định cơ chế tác động nào cho sự thay đổi*. Những người theo Keynes truyền thống (hay cực đoan) dự kiến sự gia tăng cung tiền sẽ làm giảm lãi suất, tăng chi tiêu cho đầu tư và kích thích sự tăng trưởng của GDP. Ngược lại, các nhà tiền tệ cực đoan dự kiến rằng sự gia tăng cung tiền làm tăng chi tiêu cho tiêu dùng và đầu tư, đẩy lãi suất lên và gây ra lạm phát. Xem *hiệu ứng lần út*.

mối liên hệ nghề nghiệp, các (*indutrial relations*) Khái niệm để chỉ tất cả các quá trình, lực lượng và thể chế mà nhờ đó người chủ và người lao động sắp xếp và điều chỉnh cuộc sống lao động của họ. Khái niệm các mối liên hệ nghề nghiệp bao gồm tất cả các phương diện của mối liên hệ nảy sinh trong quá trình sử dụng lao động, các thể chế có liên quan đến nó, cũng như môi trường xã hội và kinh tế.

mối liên hệ trễ (*lagged relationship*) Mối liên hệ giữa hai hoặc nhiều biến số trong các thời kỳ khác nhau. Ví dụ giá trị hiện tại của một biến số (chẳng hạn mức tiêu dùng) phụ thuộc vào giá trị của biến số khác (chẳng hạn thu nhập) trong thời kỳ trước. Nếu gọi t là thời kỳ hiện tại, thì $t-1$ là thời kỳ trước, $t+1$ là thời kỳ sau. Khi đó mối quan hệ giữa thu nhập và tiêu dùng có thể viết dưới dạng:

$$C_t = F(Y_{t-1})$$

trong đó C_t = mức tiêu dùng trong thời kỳ hiện tại, Y_{t-1} = mức thu nhập trong thời kỳ trước.



Hình 84. Các mối liên hệ cung tiền/chi tiêu. (a) Lãi suất. (b) Đầu tư dự kiến. (c) Thu nhập quốc dân.

mối lợi từ thương mại (gains from trade) Xem **ích lợi từ thương mại**.

mốt (mode) Phương pháp trình bày một tập hợp n số bằng một số duy nhất có tần suất cao nhất. Ví dụ, nếu 5 người có thu nhập lần lượt là 10, 10, 15 và 25 và 40 nghìn đồng một ngày, thì mức thu nhập 10 nghìn đồng là mức thu nhập phổ biến nhất, xuất hiện nhiều lần nhất hay có tần suất cao nhất và được gọi là **mốt**. Tác dụng của mốt là ở chỗ nó có thể được sử dụng để trình bày số liệu phân bố dưới dạng một phân phối tần suất theo một tiêu thức chất lượng nào đó.

mở rộng, sự, quá trình (expansion) Sự gia tăng quy mô hoạt động kinh tế. Sự mở rộng hoạt động kinh tế có thể có nguyên nhân ở bản thân

nền kinh tế, nhưng cũng có thể là kết quả của chính sách kích thích, thúc đẩy hoạt động kinh tế do chính phủ thực hiện.

mở rộng kỳ vọng (*expectation augmented*) Biến đổi mô hình kinh tế để đưa thêm ảnh hưởng của kỳ vọng vào phân tích. Ví dụ điển hình nhất là đường Phillips mở rộng kỳ vọng, trong đó tỷ lệ lạm phát dự kiến (tức kỳ vọng về lạm phát) được đưa vào với tư cách một biến giải thích để mở rộng mô hình cơ bản. Xem *đường Phillips mở rộng kỳ vọng*.

mở rộng tín dụng trong nước, sự, quy mô (*domestic credit expansion*) Tổng lượng tiền đôi khi được Quỹ Tiền tệ Quốc tế sử dụng khi nó yêu cầu một nước thành viên bị thâm hụt cán cân thanh toán phải thắt chặt tiền tệ với tư cách điều kiện để nhận được nguồn lực của nó. Hai yếu tố chủ yếu của sự mở rộng tín dụng trong nước là tỷ lệ thay đổi hàng năm của cung ứng tiền tệ trong nước (có thể định nghĩa theo nhiều cách khác nhau) và tỷ lệ thay đổi hàng năm trong vay nợ nước ngoài của khu vực nhà nước và tư nhân. Trong hệ thống tỷ giá hối đoái cố định, việc mở rộng tiền tệ quá mức do gia tăng cung ứng tiền tệ hoặc vay nợ nước ngoài có thể làm cho mức giá trong nước tăng nhanh hơn mức tăng giá của các nước bạn hàng và gây ra tình trạng thâm hụt cán cân thanh toán. Bởi vậy, việc thắt chặt tiền tệ (hoặc cách cuối cùng là phá giá) là cần thiết để lập lại trạng thái cân bằng trong cán cân thanh toán. Một số người lại cho rằng trong chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi, việc kiểm soát chặt chẽ quá trình mở rộng tiền tệ không có tính chất cấp bách như vậy, bởi vì xu hướng chênh lệch giá cả ngày càng tăng giữa các nước bị loại trừ bởi những biến động của tỷ giá hối đoái.

mua bán của người trong cuộc (*insider trading*) Các giao dịch chứng khoán như cổ phiếu, trái phiếu của người có khả năng tiếp cận những thông tin đặc biệt mà các nhà đầu tư khác không có và bởi vậy được lợi về tài chính từ hiểu biết này. Chẳng hạn, một người được công ty bảo lãnh thuê vào làm việc và hàng ngày có nhiệm vụ nghiên cứu chi tiết một trường hợp mua thôn tính mà khách hàng của nó có thể thực hiện. Nếu chính anh ta (hay thông qua người khác) mua cổ phiếu của công ty có khả năng bị thôn tính trước khi cuộc mua thôn tính được công bố cho công chúng biết, thì người ta gọi đó là sự mua bán hay giao dịch của người trong cuộc.

mua thôn tính, chiến dịch (*takeover bid*) Mua toan của một doanh nghiệp nhằm sáp nhập hay thôn tính một doanh nghiệp khác bằng cách mua đa số cổ phiếu của nó (công ty bị mua thường là một công ty có phân công cộng). Một loạt *thuật ngữ* được sử dụng để mô tả sách lược của các doanh nghiệp mua thôn tính và doanh nghiệp chống lại, trong đó có:

(a) *Đột kích (black knight)*: một doanh nghiệp bắt đầu chiến dịch (giành giật, không được công ty có cổ phiếu bị mua hoan nghênh) nhằm thu mua cổ phiếu để đạt mức cổ phiếu khống chế với mục đích sáp nhập doanh nghiệp bị mua.

(b) *Giăng bẫy (golden parachute)*: doanh nghiệp bị đột kích đưa điều kiện ưu đãi vào hợp đồng lao động với giám đốc, trưởng phòng và các cán bộ quản lý khác, làm cho việc sa thải họ trở nên tốn kém trong trường hợp nó bị sáp nhập.

(c) *Đàm phán hoà bình (green mail)*: khi người mua thôn tính đã mua được lượng lớn cổ phiếu của công ty mục tiêu, công ty này có thể đưa ra một giải pháp hoà bình là đàm phán để mua lại số cổ phiếu mà người mua thôn tính đã mua với giá cao hơn. Nếu người mua thôn tính nhất trí, anh ta có thể bán lại cổ phiếu đã mua để hưởng chênh lệch giá và ngừng chiến dịch thu mua cổ phiếu.

(d) *Mua thôn tính bằng vốn vay (leveraged buyout)*: người mua thôn tính chủ yếu sử dụng vốn vay, chứ không dùng vốn cổ phần, để mua được số lượng cổ phiếu khống chế. Hình thức vay tiền của anh ta là phát hành trái phiếu có lãi suất cao (thường gọi *junk bond* - trái phiếu mạo hiểm, xếp hạng từ BB trở xuống). Nếu việc mua thôn tính thành công, doanh nghiệp mới sẽ có tỷ lệ vốn vay cao.

(e) *Phòng thủ kiểu dĩa đao (Pac Man defense)*: tình thế mà doanh nghiệp bị mua thôn tính quay lại mua thôn tính doanh nghiệp muốn thôn tính (*thôn tính ngược*).

(f) *Độc dược (poison pill)*: chiến thuật được sử dụng trong một cuộc mua thôn tính, trong đó chính doanh nghiệp nạn nhân đi thôn tính hay hợp nhất với doanh nghiệp nào đó nhằm làm cho nó trở nên không hấp dẫn về mặt cơ cấu hoặc tài chính đối với doanh nghiệp muốn mua thôn tính.

(g) *Con nhím (porcupine)*: ký kết các hợp đồng phức tạp giữa doanh nghiệp nạn nhân và các nhà cung cấp, khách hàng hoặc chủ nợ, làm cho người mua thôn tính gặp khó khăn trong việc hoà nhập doanh nghiệp bị thôn tính với doanh nghiệp của anh ta.

(h) *Đẩy lùi (shark repellants)*: tất cả những biện pháp được đưa ra nhằm cản trở người mua thôn tính, ví dụ thay đổi các điều khoản trong điều lệ của công ty nhằm làm tăng tỷ lệ phiếu cần thiết để phê chuẩn sự sáp nhập, chẳng hạn lên trên mức thông thường là 50%.

(i) *Tiếp viện (white knight)*: sự can thiệp của bên thứ ba vào cuộc mua thôn tính. Trong trường hợp này, bên thứ ba thôn tính hoặc hợp nhất với doanh nghiệp bị hại nhằm cứu nó khỏi kẻ thôn tính đáng ghét.

mua thôn tính của hội đồng quản trị (management buyout) Khái niệm dùng để chỉ việc hội đồng quản trị mua một công ty hay một bộ phận công ty. Trong trường hợp thứ nhất, cổ đông có thể sẵn sàng chấp nhận điều kiện tài chính của hội đồng quản trị vì điều kiện của họ có lợi hơn so với những người mua thôn tính từ bên ngoài. Trong trường hợp này, hoạt động mua thôn tính của hội đồng quản trị thường mang tính chất tự vệ, vì hội đồng quản trị đương chức sợ mất việc sau khi bị thôn tính. Việc bán một chi nhánh hay bộ phận công ty cho hội đồng quản trị đương chức thường được tiến hành dưới dạng công ty mẹ bán lại vốn đầu tư trong một lĩnh vực kinh doanh, chứ không phải là phương tiện mua thôn tính hay sáp nhập. Ở đây, người ta phải nghiên cứu kỹ lợi ích của cổ đông và các chi tiết tài chính của những vụ mua bán đó. Việc hội đồng quản trị mua lại cổ phần thường được tài trợ bằng nguồn vốn bên ngoài, bao gồm cả của các chuyên gia tài chính và ngân hàng.

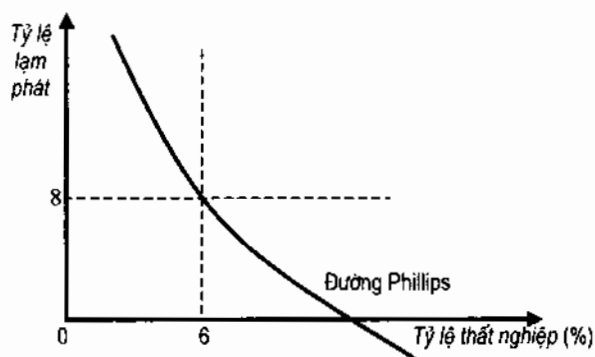
mua trả góp (installment buying) hợp đồng mua hàng hoá và tài sản trong đó người mua phải thanh toán một phần khi mua, phần còn lại sẽ được trả hàng tháng, bao gồm cả lãi suất.

mục tiêu chính sách (policy target) Tập hợp các mục tiêu định lượng của chính sách kinh tế cần đạt được thông qua việc lựa chọn giá trị của các công cụ chính sách. Phương pháp tiếp cận này trong kinh tế vĩ mô được J.Tinbergen đặc biệt ủng hộ trong những năm 1950 và H.Theil hoàn thiện vào cuối những năm 1950 và đầu những năm 1960. Theil thay đổi phương pháp tiếp cận của Tinbergen theo 3 cách:

1. Ông thay các mục tiêu bằng hàm phúc lợi hoặc hàm tổn thất, những hàm cần được tối ưu hoá.
2. Ông đưa chính các công cụ vào hàm cần tối ưu hoá và điều này phản ánh những chi phí có liên quan đến việc sử dụng các công cụ chính sách khác nhau.

3. Ông tính đến tính bất định thông qua việc sử dụng tiêu chuẩn tương đương với tính xác định. Những cải tiến tiếp theo trong phương pháp tiếp cận này thường sử dụng các phương pháp của lý thuyết kiểm soát - một lý thuyết chấp nhận tính phi tuyến của các hàm.

mục tiêu cố định (*fixed targets*) Phương pháp tiếp cận trong chính sách kinh tế vĩ mô nhằm xác định giá trị của các mục tiêu cụ thể như đầy đủ việc làm, ổn định giá cả, tăng trưởng kinh tế và cân bằng cán cân thanh toán. Chúng ta có thể minh họa cho bản chất của phương pháp tiếp cận này bằng cách sử dụng sự đánh đổi giữa lạm phát và thất nghiệp biểu thị bằng đường Phillips như trong hình 85. Xem *chính sách kinh tế vĩ mô*.



Hình 85. Mục tiêu cố định. Đường Phillips cho thấy khi thất nghiệp tăng, tỷ lệ lạm phát sẽ giảm và ngược lại. Lý tưởng nhất là nền kinh tế cân bằng tại điểm 0 - điểm có tỷ lệ lạm phát và thất nghiệp đồng thời bằng 0. Tuy nhiên, đường Phillips đặt ra một giới hạn cho các phương án kết hợp có thể đạt được trên thực tế giữa lạm phát và thất nghiệp. Chẳng hạn, người ta có thể đặt ra mục tiêu tỷ lệ thất nghiệp bằng 6% và tỷ lệ lạm phát bằng 8%, hoặc tỷ lệ thất nghiệp thấp hơn và lạm phát cao hơn.

mức bảo hộ danh nghĩa (*nominal rate of protection*) Mức bảo hộ mà các nhà sản xuất sản phẩm cuối cùng trong nước được hưởng khi áp dụng thuế quan đối với sản phẩm nhập khẩu cạnh tranh. Chẳng hạn ban đầu sản phẩm sản xuất trong nước và sản phẩm nhập khẩu đều bán với giá 100 nghìn đồng. Nếu chính phủ đánh thuế vào hàng nhập khẩu bằng 10% giá trị hàng hoá, thì giá hàng nhập khẩu sẽ tăng lên 110 nghìn đồng. Vì các nhà sản xuất trong nước cũng có thể bán với

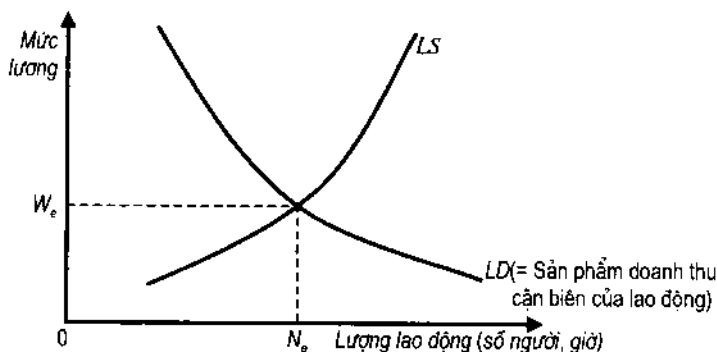
giá này, nên những nhà sản xuất có chi phí sản xuất cao hơn có thể gia nhập thị trường. Trong trường hợp đó, chúng ta nói mức bảo hộ các nhà sản xuất trong nước bằng 10% giá hàng nhập khẩu. Nếu mức bảo hộ cao hơn, những người có chi phí sản xuất cao hơn nữa cũng được bảo hộ và gia nhập thị trường hoặc không phải rời bỏ thị trường khi chính phủ mở cửa thị trường và cho phép các nhà sản xuất nước ngoài thâm nhập vào thị trường trong nước. Xem *mức bảo hộ thực tế*.

mức bảo hộ thực tế (*effective rate of protection*) Mức bảo hộ mà người sản xuất sản phẩm cuối cùng trong nước thực tế được hưởng khi áp dụng thuế quan đối với hàng nhập khẩu cạnh tranh, nhưng không phải chịu thuế hoặc chịu mức thuế thấp hơn mức thuế áp dụng cho các đầu vào nhân tố được nhập khẩu để sản xuất sản phẩm đó. Ví dụ, giả sử bạn đầu sản phẩm cùng loại sản xuất trong nước và hàng nhập khẩu đều giá 100 nghìn đồng. Giả sử giá hàng sản xuất trong nước gồm 50% giá trị gia tăng do các đầu vào nhân tố trong nước tạo ra và do 50% nguyên liệu nhập khẩu tạo ra. Nếu áp dụng thuế quan bằng 10% giá trị hàng nhập khẩu, giá của nó sẽ tăng lên là 110 nghìn đồng. Nếu không áp dụng thuế đối với nguyên liệu nhập khẩu, giá của nó vẫn bằng 50 nghìn đồng. Điều này cho phép giá trị gia tăng và sản phẩm cuối cùng trong nước tăng thêm 10 nghìn đồng mà không gây tổn hại gì đến khả năng cạnh tranh của nó với hàng nhập khẩu. Như vậy, mức bảo hộ thực tế mà nhà sản xuất trong nước nhận được là 20% (10 nghìn đồng giá trị gia tăng chia cho 50 nghìn đồng giá trị gia tăng). Xem *mức bảo hộ danh nghĩa*.

mức giá chung (*price level*) Mức giá của tất cả hàng hoá và dịch vụ trong một nền kinh tế, thường được tính bằng chỉ số giá tiêu dùng (CPI). Mức giá của các thời kỳ nối tiếp nhau thường được so sánh với nhau để tính tốc độ lạm phát.

mức lương (*wage rate*) Giá của dịch vụ lao động do công nhân cung cấp. Trong thị trường cạnh tranh, tiền lương bị quy định bởi cung và cầu về lao động. Trong ngắn hạn, đường cầu về lao động là một đường xuống dốc (LD trong hình 86). Nó phản ánh quy luật sản phẩm lao động cận biên giảm dần khi doanh nghiệp sử dụng ngày càng nhiều lao động. Đường cung về lao động (LS) dốc lên: khi tiền lương tăng lên, người lao động sẵn sàng cung ứng lượng lao động lớn hơn (tính bằng số người, số giờ). Thị trường lao động và mức lương

(W_e) đạt được trạng thái cân bằng tại giao điểm của hai đường này. Mức lương cân bằng thay đổi khi đường cung, đường cầu hoặc cả hai dịch chuyển.



Hình 86. Mức lương cân bằng.

mức sống (*standard of living*) Khái niệm phản ánh điều kiện sinh hoạt vật chất của các cá nhân trong nền kinh tế. Nó còn được gọi là mức phúc lợi kinh tế, mức ích lợi hay mức thu nhập đầu người. Trong các phân tích kinh tế, mức sống được coi là bị quy định bởi mức tiêu dùng hàng hoá và dịch vụ (bao gồm cả nghỉ ngơi). Tuy nhiên, mức thu nhập và tiêu dùng như nhau có thể đem lại phúc lợi kinh tế khác nhau. Cho nên, khó khăn trong việc xác định mức sống là việc đánh giá những cái lợi và cái hại tác động tới phong cách sống của con người, nhưng không có giá trị kinh tế ước tính được. Chẳng hạn hai người có mức lương như nhau, nhưng một người sống ở nông thôn có phong cảnh tuyệt đẹp, yên tĩnh và thanh bình, không có tắc nghẽn giao thông khi đi làm và tình trạng ô nhiễm không đáng kể; còn người kia sống ở thành phố công nghiệp luôn bị tắc nghẽn giao thông, phải chịu ô nhiễm không khí, tiếng ồn và tội phạm, nhưng có rất nhiều bảo tàng, rạp hát và công trình phúc lợi xã hội khác. Nếu so sánh thu nhập về tiền lương, chúng ta thấy họ có mức sống tương tự nhau, nhưng trên thực tế có thể không phải như vậy.

mức phù hợp (*goodness of fit*). Xem *phân tích hồi quy*.

mức sử dụng công suất hay **năng lực sản xuất** (*capacity utilization*) Tỷ lệ giữa sản lượng thực hiện (tức thực tế sản xuất ra) và sản lượng tiềm năng. Tỷ lệ này có thể tính cho một doanh nghiệp, một ngành hay toàn

bộ nền kinh tế. Nó là chỉ tiêu cho chúng ta biết tỷ trọng của tổng năng lực sản xuất được sử dụng.

mức thuế cận biên hay **thuế suất cận biên** (*marginal rate of taxation*)

Mức thuế mà một cá nhân phải nộp cho đơn vị thu nhập tăng thêm. Trong hệ thống thuế thu nhập có mức lũy tiến cao, khi thu nhập và thuế suất bình quân tăng, thuế suất cận biên tăng nhanh hơn thuế suất bình quân và chiếm tỷ trọng ngày càng lớn trong phần thu nhập tăng thêm. Thuế suất cận biên với mức lũy tiến cao có thể làm cho mọi người không muốn làm việc nhiều hơn hay đầu tư mạo hiểm hơn, làm cho sản lượng, việc làm và cả nguồn thu từ thuế đều giảm.

mức thuế thu được (*tax yield*) Số tiền thu được từ một khoản thuế.

Người ta thường tranh cãi về mối quan hệ giữa mức thuế thu được và chi phí thu thuế. Hệ số co giãn của mức thuế thu được đối với sự thay đổi trong thu nhập thường được phân tích, đặc biệt ở các nước đang phát triển, nơi mà sự gia tăng mức thuế thu được là vấn đề quan trọng.

mức xu thế (*trend*) Đại lượng phản ánh mức bình quân của một biến số kinh tế (ví dụ thu nhập) tại một thời điểm. Các biến động chu kỳ có thể diễn ra xung quanh *mức xu thế*. Mức này có thể không cố định, nhưng có tốc độ tăng cố định hoặc biến đổi. Nếu tốc độ tăng của nó cố định, người ta có thể biểu thị mức xu thế của nó bằng một đồ thị bán lôgarit.

Myrdal, Gunnar (1898 - 1987) Người được giải thưởng Nôben về kinh tế cùng với Friedrich A. von Hayek (1973) về những công trình tiên phong trong lý thuyết tiền tệ và phân tích sự thâm nhập lẫn nhau giữa kinh tế học, các yếu tố xã hội và thể chế như giáo dục và y tế. Hiểu theo nghĩa này, ông là người báo trước sự ra đời của mô hình Keynes về hoạt động của nền kinh tế vĩ mô.

Myrdal đã cho xuất bản nhiều công trình nghiên cứu quan trọng như *Yếu tố chính trị trong quá trình phát triển của lý thuyết kinh tế* (1929), *Trạng thái cân bằng tiền tệ* (1931), *Vấn đề người da đen và nền dân chủ hiện đại* (1944), *Thảm kịch châu Á* (1968) v.v...

N

năm tài chính hay **tài khoá** (*fiscal year*) Thời kỳ hạch toán của các doanh nghiệp hoặc chính phủ, nó có thể khác với năm lịch. Đa số các chính phủ sử dụng năm lịch bình thường làm năm tài chính, nhưng một số nước có năm tài chính khác với năm lịch, chẳng hạn năm tài chính của Mỹ bắt đầu từ 1 tháng 10 năm trước tới 30 tháng 9 năm sau. Từ tài khoá thường được sử dụng thay thế cho từ năm tài chính, ví dụ năm tài chính 1999 còn được gọi là tài khoá 1999.

năng lực và thu nhập (*ability and earnings*) Các chỉ tiêu cho biết năng lực và trình độ giáo dục (ví dụ số năm đến trường) có mối quan hệ tương quan chặt chẽ với nhau. Điều này làm cho người ta đi đến nhận định rằng phần lớn thu nhập ước tính phát sinh từ giáo dục thực ra là thu nhập trả cho năng lực. Mãi cho đến gần đây, người ta vẫn chưa biết rằng chi phí để tạo ra năng lực làm giảm lợi suất của giáo dục rất nhiều. Nhưng các nghiên cứu về những cặp sinh đôi hoàn toàn giống nhau (được giả định là có năng lực như nhau) cho thấy lợi suất của giáo dục ngày càng giảm. Lợi suất thực sự của giáo dục có thể chỉ bằng một phần trăm, chứ không phải mười phần trăm như trước đây người ta vẫn nghĩ.

Tuy nhiên, các nhà kinh tế vẫn còn tranh cãi về kết quả nghiên cứu trên. Nếu kết quả này đúng, thì người ta phải coi các khoản chi cho giáo dục là tiêu dùng giáo dục. Nhưng ngay cả trong trường hợp đó, thì giáo dục cũng ảnh hưởng tới thu nhập và vì vậy người ta tiếp tục coi giáo dục là một khoản đầu tư. Xem *vốn nhân lực*.

năng suất (*productivity*) Mối quan hệ giữa sản lượng của một đơn vị kinh tế và các đầu vào được sử dụng để sản xuất ra sản lượng đó. Năng suất thường được tính bằng sản lượng/giờ công hoặc ngày công. Nó tạo điều kiện cho chúng ta so sánh năng suất giữa các doanh nghiệp, các ngành và các nước khác nhau. Năng suất tăng khi sản lượng mỗi giờ công tăng. Những yếu tố làm tăng năng suất là việc sử dụng công nhân một cách có hiệu quả hơn, khối lượng tư bản lớn hơn, đất đai nhiều hơn và tốt hơn. Chúng ta có thể minh hoạ cho nhận định quan trọng này bằng ví dụ đây.

Giả sử ban đầu một dây chuyền lắp ráp ô tô là hoạt động sản xuất sử dụng nhiều lao động. Nó sử dụng 10 công nhân với số lượng máy móc tối thiểu, chẳng hạn chỉ có cờ lê và mỏ lết, và họ cần 1 ngày để lắp ráp được 1 chiếc ô tô. Bây giờ giả sử doanh nghiệp đầu tư vốn để mua thêm một bộ gá thủy lực (đầu tư chiều sâu) cho phép tiết kiệm đáng kể thời gian cần thiết để dỡ và nâng các cấu kiện cần lắp ráp, qua đó giảm được thời gian lắp ráp xuống chỉ còn 1/10 ngày. Như vậy, đội ngũ công nhân như trước giờ đây có thể lắp ráp 10 chiếc ô tô mỗi ngày và năng suất lao động của họ tăng gấp 10 lần. Nếu doanh nghiệp không dừng ở đây mà tiếp tục đầu tư để mua thêm dây chuyền lắp ráp liên tục, sử dụng máy móc điều khiển tự động (tiếp tục đầu tư chiều sâu) và chỉ cần 1 công nhân vận hành. Sản lượng ô tô có thể tăng lên đến 50 chiếc mỗi ngày và năng suất của người công nhân duy nhất còn lại tăng từ 1 lên đến 50 chiếc ô tô mỗi ngày. Những công nhân được giải phóng khỏi dây chuyền này cũng có thể được điều động đến những dây chuyền lắp ráp tự động tương tự (đầu tư chiều rộng). Trong ví dụ của chúng ta, 9 người được giải phóng sẽ vận hành 9 dây chuyền tự động khác và tổng sản lượng của 10 người bây giờ là 500 ô tô mỗi ngày. Nếu không tiếp tục sản xuất ô tô vì nhu cầu bị giới hạn ở mức 50 ô tô mỗi ngày, họ có thể chuyển sang làm việc ở các ngành khác và làm tăng sản lượng của nền kinh tế.

Tuy nhiên, để làm chủ được dây chuyền tự động hoặc dễ dàng chuyển sang làm việc ở các ngành khác, người công nhân phải được đào tạo và có trình độ giáo dục cao. Điều này hàm ý các khoản đầu tư vào vốn hiện vật phải luôn luôn đi kèm với các khoản đầu tư vào vốn nhân lực, và cả hai khoản đầu tư này đều góp phần làm tăng năng suất.

Sự gia tăng năng suất là yếu tố quan trọng của quá trình tăng trưởng kinh tế, đặc biệt khi nền kinh tế chuyển sang giai đoạn phát triển chiều sâu. Xem *vốn nhân lực*.

nền kinh tế (economy) Khái niệm dùng để chỉ tất cả các hoạt động kinh tế của một nước. Để đánh giá quy mô của một nền kinh tế, người ta thường sử dụng đại lượng có tên là tổng sản phẩm trong nước, viết tắt là *GDP*. Đại lượng này cho biết giá trị thị trường của tất cả các hàng hoá và dịch vụ cuối cùng được sản xuất ra trong một nước trong thời kỳ nhất định. Người ta có thể tính toán phần đóng góp của các bộ phận cấu thành nền kinh tế vào *GDP* theo nhiều cách khác nhau, ví dụ dựa trên các khu vực lớn (khu vực cá nhân hay hộ gia đình, khu vực doanh nghiệp hay công ty, khu vực tài chính,

khu vực công cộng hay chính phủ, khu vực nước ngoài) hoặc dựa trên các ngành sản xuất.

nền kinh tế doanh nghiệp tư nhân hay nền kinh tế thị trường tự do (*private enterprise economy or free market economy*) Phương pháp tổ chức nền kinh tế để sản xuất và phân phối hàng hoá và dịch vụ. Trong chế độ kinh tế này, phương tiện sản xuất thuộc sở hữu tư nhân của các cá nhân và doanh nghiệp. Việc ra các quyết định kinh tế được phi tập trung hoá ở mức cao và nguồn lực được phân bổ thông qua một số lớn các thị trường hàng hoá và dịch vụ. Thị trường làm cho các quyết định của người mua và bán phù hợp với nhau thông qua quá trình thiết lập một mức giá cân bằng. Chính giá thị trường đóng vai trò quyết định trong việc xử lý vấn đề sản xuất bao nhiêu, bán cho ai và sử dụng những nhân tố sản xuất nào.

nền kinh tế đóng (*closed economy*) Khái niệm chủ yếu dùng trong mô hình kinh tế để biểu thị tình huống giả định là nền kinh tế không có quan hệ thương mại với nước ngoài, hoàn toàn tự cung, tự cấp và không bị tác động bởi các lực lượng nước ngoài. Khi giả định không có khu vực nước ngoài, chúng ta có thể đơn giản hoá mô hình về vòng chu chuyển của thu nhập quốc dân để tập trung nghiên cứu sản lượng, thu nhập và chi tiêu trong nội bộ nền kinh tế. Nếu ký hiệu sản lượng của nền kinh tế đóng là Y , chúng ta có thể viết:

$$Y = C + I + G$$

trong đó C là tiêu dùng, I là đầu tư và G là dịch vụ mà chính phủ cung cấp. Chú ý rằng trong nền kinh tế đóng, sản lượng Y cũng bằng thu nhập mà cư dân trong nước nhận được (tức $GDP = GNP$).

nền kinh tế hỗn hợp (*mixed economy*) Một trong các mô hình tổ chức nền kinh tế để sản xuất hàng hoá và dịch vụ. Trong mô hình này, một số hàng hoá và dịch vụ do doanh nghiệp tư nhân sản xuất, nhưng một số hàng hoá và dịch vụ khác, chẳng hạn điện, nước, bưu điện, giáo dục cấp nước v.v... do chính phủ sản xuất. Nói cách khác, mô hình nền kinh tế hỗn hợp chấp nhận cả thị trường và sự can thiệp của chính phủ. Nền kinh tế hỗn hợp là đặc trưng cơ bản của hầu hết các nền kinh tế hiện nay. Mô hình nền kinh tế thị trường thuần túy hay kế hoạch hoá tập trung thuần túy chỉ có giá trị về mặt lý thuyết. Tuy nhiên, các nền kinh tế khác nhau chấp nhận mức độ can thiệp khác nhau của chính phủ. Chẳng hạn, mô hình kinh tế mà nước ta vận dụng là *nền kinh tế*

thị trường có sự quản lý của nhà nước. Điều này hàm ý chính phủ can thiệp ở mức độ cao vào nền kinh tế.

Trong lý thuyết kinh tế, sự can thiệp của chính phủ được coi là cần thiết để xử lý các thất bại của thị trường. Tuy nhiên, nhiều nhà kinh tế theo chủ nghĩa tự do kinh tế cho rằng chính phủ chỉ nên can thiệp ở mức tối thiểu cần thiết.

nền kinh tế mở (*open economy*) Nền kinh tế phụ thuộc nặng nề vào thương mại quốc tế, xuất và nhập khẩu chiếm tỷ trọng lớn trong thu nhập quốc dân. Khi phân tích vòng chu chuyển của thu nhập quốc dân trong nền kinh tế này, người ta phải tính đến ảnh hưởng của xuất khẩu, nhập khẩu, luồng vốn chảy ra, luồng vốn chảy vào và thị trường hối đoái.

nền kinh tế ngầm hay **khu vực kinh tế ngầm** (*underground economy or illegal activity*) Khái niệm dùng để chỉ các hoạt động kinh tế bất hợp pháp (sản xuất, buôn bán hàng cấm, hàng giả) hoặc các hoạt động bị che giấu (không khai báo) để trốn thuế. Khi nói đến nền kinh tế ngầm, chúng ta cần chú ý hai điểm. Một là, giá trị của các hoạt động kinh tế ngầm thường không được tính vào GDP. Hai là, phương tiện trao đổi mà nó sử dụng là tiền mặt. Trong các mô hình kinh tế, chúng ta giả định công chúng và ngân hàng thương mại nắm giữ toàn bộ tiền mặt do ngân hàng trung ương phát ra. Nhưng thực ra đây chỉ là giả định để đơn giản hoá. Trên thực tế, khu vực kinh tế ngầm (không nằm trong mô hình kinh tế) nắm giữ một lượng lớn tiền mặt. Khi lạm phát cao, khu vực này cũng đóng một khoản thuế lạm phát lớn cho chính phủ. Ví dụ, nếu tỷ lệ lạm phát là 10%, thì một người buôn ma tuý nắm giữ 100 triệu đồng tiền mặt phải đóng thuế lạm phát 10 triệu đồng cho chính phủ.

nền kinh tế song hành (*dual economy*) Nền kinh tế có khu vực tiên tiến về công nghệ, sử dụng nhiều tư bản, tồn tại đồng thời hay song hành với các khu vực có công nghệ lạc hậu, sử dụng nhiều lao động. Khoa kinh tế phát triển đặt ra vấn đề là liệu có thể đạt được tăng trưởng kinh tế thông qua các ngành dẫn đầu về công nghệ không hay phải tìm cách rải nguồn lực của nền kinh tế ra tất cả các ngành để đạt được sự tăng trưởng cân đối. Như vậy, khái niệm nền kinh tế chủ yếu áp dụng cho các nước đang phát triển.

nền kinh tế sử dụng nhiều vốn (*capital-intensive economy*) Nền kinh tế mà phần lớn các phương pháp sản xuất đều sử dụng nhiều vốn hay tư

bản. Hầu hết các nền kinh tế tiên tiến đều có tính chất này. Thực tế đó làm cho một số người hiểu lầm rằng phương pháp sản xuất sử dụng nhiều vốn (tức phương pháp sản xuất công nghiệp trên quy mô lớn) là phương tiện duy nhất để đạt được sự tăng trưởng. Tuy nhiên, mối tương quan giữa sự sử dụng nhiều vốn và các nước tiên tiến không nhất thiết phải là mối quan hệ nhân quả.

nền kinh tế thị trường tự do (*free market economy*) **nền kinh tế doanh nghiệp tư nhân.**

nền kinh tế tiền tệ (*monetary economy*) Nền kinh tế được đặc trưng bởi việc tiến thực hiện chức năng phương tiện trao đổi, đơn vị tính toán giá trị, phương tiện cất giữ giá trị và phương tiện trả tiền sau (tức vay và cho vay). Nền kinh tế tiền tệ khác với nền kinh tế trao đổi hiện vật ở chỗ trong nền kinh tế trao đổi hiện vật, sự trùng khớp nhu cầu có ý nghĩa cơ bản đối với quá trình trao đổi. Mặc dù khu vực kinh tế trao đổi hiện vật vẫn còn tồn tại trên quy mô nhỏ, nhưng hiện nay hầu hết các nước đều phụ thuộc vào những giao dịch bằng tiền với tư cách một phương tiện để tiến hành hoạt động thương mại. Trao đổi hiện vật đôi khi là kết cục của siêu lạm phát, trong đó những người tham gia thị trường mất lòng tin vào đồng tiền với tư cách là phương tiện cất giữ giá trị.

nền kinh tế trao đổi hiện vật (*barter economy*) Nền kinh tế mà trong đó hàng hoá và dịch vụ được trao đổi trực tiếp để lấy hàng hoá và dịch vụ khác. Do yêu cầu phải có sự trùng khớp nhu cầu, nên hình thức trao đổi hiện vật (cả trực tiếp và gián tiếp) chỉ thực hiện được khi nhu cầu trao đổi còn đơn giản. Vì vậy, nền kinh tế trao đổi hiện vật thường lạc hậu, chuyên môn hoá và phân công lao động ở trình độ thấp.

nền kinh tế tự cung tự cấp (*autarky*) 1) Tình huống một nước tự cô lập mình, không tham gia vào thương mại quốc tế, chẳng hạn bằng cách đưa ra những hạn chế về thuế quan, và tìm cách tự sản, tự tiêu. Nguyên nhân dẫn tới tình trạng này có thể là tình hình việc làm, nhưng cũng có thể là lý do chính trị. 2) Giả định trong lý thuyết về thương mại quốc tế để phân tích ảnh hưởng của thương mại quốc tế đối với nền kinh tế trong nước trên các phương diện như phân phối nguồn lực sản xuất, giá cả, thu nhập và tiêu dùng. Để phân tích những ảnh hưởng này, ban đầu chúng ta giả định nền kinh tế không có quan hệ với nước ngoài (tự cung tự cấp), sau đó đưa thêm thương mại vào mô hình và phân tích những thay đổi.

nền tảng kinh tế hay **hoạt động kinh tế cơ bản** (*economic base or basic economic activities*) Những hoạt động kinh tế mà sự tăng trưởng và phát triển của chúng được coi là đóng vai trò quyết định đối với sự tăng trưởng kinh tế của một thành phố hoặc một vùng. Các hoạt động kinh tế khác được coi là hậu quả của sự tăng trưởng vùng và gọi là hoạt động "không cơ bản" hay "phụ thuộc". Thông thường hoạt động kinh tế cơ bản là hoạt động sản xuất hàng hoá và dịch vụ để "xuất khẩu" ra khỏi vùng. Trong các mô hình về nền tảng kinh tế, quy mô của các hoạt động kinh tế cơ bản quyết định mức thu nhập của vùng và sự tăng trưởng của chúng quyết định tốc độ tăng trưởng của vùng. Tác động của những thay đổi trong hoạt động kinh tế cơ bản đối với tình hình kinh tế của một vùng thường được ước tính bằng *nhân tử nền tảng kinh tế*. Tác dụng của phương pháp này giảm khi quy mô của vùng phân tích tăng, vì vùng được phân tích càng rộng, nó càng có khả năng tự tăng trưởng thông qua các hoạt động kinh tế để thỏa mãn nhu cầu nội bộ. Trong trường hợp giới hạn, nếu coi cả thế giới là một vùng, thì nó có thể tự phát triển mà không cần xuất khẩu bất kỳ hàng hoá và dịch vụ nào.

nền thuế (*tax base*) Tổng số tiền mà cơ quan thuế vụ có thể *dùng đến* khi tính thuế. Ví dụ, nền thuế của thuế thu nhập ở nước ta là *thu nhập cao* và nền thuế của thuế thu nhập công ty là *lợi nhuận công ty*. Luật thuế có thể bao gồm các điều khoản miễn giảm thuế, qua đó làm *thu hẹp* nền thuế. Ngoài ra, các thủ đoạn trốn thuế và tránh thuế của những người phải nộp thuế còn làm *xói mòn* nền thuế.

ngắn hạn (*short run*) Khoảng thời gian trừu tượng trong lý thuyết về cung. Nó là khoảng thời gian trong đó một số đầu vào nhân tố không thay đổi (đầu vào nhân tố cố định, chẳng hạn quy mô nhà máy) và doanh nghiệp chỉ có thể thay đổi sản lượng bằng cách điều chỉnh lượng đầu vào của các nhân tố biến đổi, chẳng hạn lao động, nguyên liệu.

Trong thực tế, khoảng thời gian được coi là ngắn hạn trong các ngành không giống nhau. Chẳng hạn trong ngành hoá dầu, người ta cần tới 5 năm hoặc dài hơn để chuẩn bị, thi công và vận hành thử nhà máy mới. Vì vậy, trong ngành này kỳ hạn ngắn có thể dài tới 5 năm, vì trong khoảng thời gian này ngành hoá dầu chỉ có thể tăng sản lượng bằng cách tăng cường độ sử dụng trang thiết bị hiện có. Ngược lại, trong ngành may mặc, người ta có thể mua và lắp đặt máy may mới trong

vài tuần. Cho nên trong ngành này, ngắn hạn có thể chỉ là một tháng hoặc ngắn hơn.

ngân hàng (bank) Tổ chức trung gian tài chính mà hoạt động kinh doanh của nó chủ yếu là nhận tiền gửi (không kỳ hạn hoặc có kỳ hạn) và sử dụng số tiền này để cho vay ngắn hạn, dài hạn, chủ yếu dưới dạng chiết khấu kỳ phiếu, hoặc mua bán các loại tài sản tài chính khác. Chức năng quan trọng của ngân hàng là duy trì hệ thống chuyển tiền bằng cách nhận tiền gửi vào các tài khoản vãng lai và chuyển vốn bằng séc hoặc chuyển khoản. Các nghiệp vụ khác của ngân hàng là mua bán ngoại tệ, tài trợ cho hoạt động xuất nhập khẩu, hoạt động trên các thị trường tiền tệ bán buôn và cung cấp dịch vụ tư vấn tài chính cho khách hàng. Trong các hệ thống tài chính phát triển, chỉ có ít ngân hàng thực hiện tất cả các nghiệp vụ nêu trên. Ví dụ ở Anh, chỉ có các ngân hàng thanh toán đạt được tiêu chuẩn này, còn các ngân hàng tiết kiệm, ngân hàng thương mại chỉ thực hiện một số nghiệp vụ nhất định. Mặt khác, các hiệp hội xây dựng và sở giao dịch tài chính ở Anh, Hiệp hội tiết kiệm và cho vay ở Mỹ thực hiện một số nghiệp vụ nêu trên, nhưng lại không được coi là ngân hàng.

Ngân hàng thanh toán ở Anh đóng vai trò trung tâm trong hệ thống tài chính, vì nó kiểm soát cơ chế thanh toán và các khoản nợ của nó dưới dạng tiền gửi là bộ phận cấu thành lớn nhất của khối lượng tiền tệ. Thực tế này và đặc điểm cho vay ngắn hạn của nó đối với các doanh nghiệp làm cho nó trở thành đối tượng kiểm soát chủ yếu của chính sách tiền tệ. Trong những năm gần đây, tình hình đã có nhiều thay đổi do có sự đa dạng hoá ngày càng tăng của các định chế tài chính.

Ngân hàng Anh (Bank of England) Ngân hàng trung ương của Anh (thường gọi tắt là Ngân hàng). Nó được các nhà buôn ở Luân Đôn công nhận là ngân hàng thương mại và được thành lập nhờ một Đạo luật của Nghị viện Anh vào năm 1694. Để đổi lại một khoản tiền cho chính phủ vay, nó được trao đặc quyền thành lập công ty cổ phần hợp doanh và tiếp tục chiếm giữ vị thế độc quyền trong nghiệp vụ ngân hàng cổ phần hợp doanh ở Anh và xứ Uên cho đến năm 1826. Đặc quyền này làm cho nó đóng vai trò chủ đạo trong hoạt động ngân hàng ở Anh và trên thực tế đã trở thành tổ chức nắm giữ và quản lý dự trữ ngoại tệ của Anh. Trong thế kỷ 19 và 20, vai trò nhà nước của nó ngày càng tăng và từ lâu nó đã hoạt động với tư cách là một định chế nhà nước, chứ không còn là một định chế tư

nhân. Vì vậy, nó được quốc hữu hoá thông qua Đạo luật về Ngân hàng Anh năm 1946.

Ngân hàng Anh là chủ ngân hàng của chính phủ và chủ ngân hàng của hệ thống ngân hàng, nhưng điểm đáng quan tâm nhất là nó chịu trách nhiệm thực hiện chính sách tín dụng và tiền tệ sau khi tham khảo ý kiến của Kho bạc (tên gọi của bộ tài chính Anh). Với tư cách ngân hàng của chính phủ, nó nắm tài khoản của các cơ quan chính phủ trung ương, nhận các khoản thu và thanh toán các khoản chi tiêu của họ; quản lý các khoản nợ của chính phủ thông qua việc phát hành và thanh toán tín phiếu kho bạc cũng như các chứng khoán dài hạn; và cung cấp tín dụng cho chính phủ (tức cho chính phủ vay tiền) theo cách thức mà các ngân hàng thường áp dụng.

Ngân hàng Anh thực hiện chính sách tiền tệ thông qua hoạt động quản lý thị trường tiền tệ hàng ngày (bằng cách sử dụng nghiệp vụ thị trường mở), thông qua việc quản lý nợ và các nghiệp vụ khác có liên quan đến các loại trái phiếu của chính phủ Anh, và thông qua các biện pháp kiểm soát khác đối với khả năng thanh toán của hệ thống tài chính. Từ năm 1981, nó tác động vào lãi suất thị trường thông qua các phương tiện gián tiếp, chứ không trực tiếp bằng lãi suất cho vay tối thiểu. Ngoài ra, nó còn chịu trách nhiệm quản lý tài khoản cân bằng hối đoái và can thiệp vào thị trường, qua đó tác động vào tỷ giá hối đoái.

Sau khi có Luật về Điều lệ Ngân hàng năm 1944, hoạt động của Ngân hàng Anh được phân bổ cho hai vụ: Vụ Phát hành chịu trách nhiệm phát hành tiền, còn Vụ nghiệp vụ ngân hàng chịu trách nhiệm thực hiện các hoạt động ngân hàng khác. Trước đây, tài sản của Vụ phát hành hầu như chỉ bao gồm chứng khoán chính phủ, nhưng hiện nay phần lớn là tín phiếu và chứng chỉ nợ của chính quyền địa phương và đây là cơ sở để Ngân hàng Anh can thiệp vào thị trường tiền tệ cũng như thực hiện các hoạt động quản lý nợ. Vụ Nghiệp vụ thực hiện hoạt động của Ngân hàng Anh với tư cách chủ ngân hàng của chính phủ và chủ ngân hàng của các ngân hàng thương mại. Nó là bộ phận chịu trách nhiệm quan hệ với các ngân hàng trung ương nước ngoài và tổ chức quốc tế, cũng như với một số tổ chức tư nhân và cá nhân.

Đạo luật 1946 trao cho Ngân hàng Anh quyền kiểm soát chính thức rộng rãi đối với ngân hàng thương mại. Nhưng để thực hiện các mục tiêu của chính sách tiền tệ, nó chủ yếu dựa vào ảnh hưởng không chính thức. Từ lâu người ta đã cho rằng Ngân hàng Anh phải có trách nhiệm

ổn định và đảm bảo hoạt động lành mạnh của hệ thống ngân hàng, kể cả các ngân hàng chiết khấu.

ngân hàng chấp nhận (*acceptance bank*) Ngân hàng thương mại hoặc các tổ chức tương tự chấp nhận hay ký hậu (bảo lãnh bằng danh dự, uy tín) vào các hối phiếu thương mại để thu lệ phí.

ngân hàng chuyên doanh (*merchant bank*) Định chế tài chính chuyên môn hoá vào việc tư vấn cho các công ty khách hàng về vấn đề phát hành cổ phiếu, trái phiếu mới, bảo lãnh, tư vấn cho các công ty về sáp nhập, thôn tính và thực hiện nhiều chức năng ngân hàng cho các công ty lớn. Khái niệm ngân hàng chuyên doanh chủ yếu được dùng ở Anh. Định chế tương ứng ở Mỹ là ngân hàng đầu tư (*investment bank*).

ngân hàng cộng xoóc xiom (*consortium bank*) Loại hình ngân hàng quốc tế do các tập đoàn ngân hàng thuộc nhiều nước khác nhau thành lập. Dạng ngân hàng này bắt đầu xuất hiện vào những năm 60 và hiện nay đã đứng vững tại nhiều trung tâm tài chính, kể cả Luân đôn. Họ tham gia trên quy mô lớn vào việc cấp tín dụng trung hạn cho các công ty đa quốc gia; phần lớn vốn của họ được vay trên thị trường đồng tiền châu Âu, nhưng họ cũng thực hiện các khoản cho vay "tập đoàn" (tức nguồn tiền cho vay được tập hợp từ một nhóm các nhà cho vay), bao gồm cả những người cho vay nằm ngoài cộng xoóc xiom.

ngân hàng dự trữ một phần, nghiệp vụ (*fractional reserve banking*)

Khái niệm dùng để chỉ trường hợp các ngân hàng thương mại chỉ dự trữ một phần nhỏ tài sản có khả năng thanh toán cao so với tổng tài sản của nó. Mục tiêu của dự trữ là để đáp ứng những thay đổi bất thường trong tiền gửi do việc công chúng rút tiền mặt ra hay yêu cầu chuyển khoản bằng séc sang các ngân hàng khác. Khi lấy dự trữ chia cho tiền gửi, chúng ta được con số tỷ lệ gọi là *tỷ lệ dự trữ*.

Mức dự trữ của các ngân hàng phụ thuộc vào những cân nhắc thận trọng dựa trên kinh nghiệm mà họ thu được trong hoạt động nhận tiền gửi và cho vay, kỳ vọng của họ về tương lai và mức độ hấp dẫn của một số tài sản. Ngoài ra, hiện nay mức dự trữ này còn phụ thuộc vào yêu cầu dự trữ của ngân hàng trung ương (gọi là tỷ lệ dự trữ tối thiểu, dự trữ bắt buộc). Trong lý thuyết về quá trình tạo tín dụng, nghiệp vụ ngân hàng dự trữ một phần là *điều kiện cần* để tạo ra tín dụng hay tiền gửi ngân hàng và tỷ lệ dự trữ là yếu tố quyết định quy mô của nhân từ tín dụng và tiền tệ.

ngân hàng đại lý hay **ngân hàng liên lạc** (*correspondent bank*) Ngân hàng đóng vai trò đại lý cho một ngân hàng khác ở địa điểm mà ngân hàng này không có văn phòng hoặc không thể tự mình thực hiện một số nghiệp vụ vì một lý do nào đó. Ngân hàng đại lý có thể thực hiện các nghiệp vụ như thanh toán séc và hối phiếu phát hành vào một "ngân hàng khách hàng" hoặc nhận tiền mà họ thanh toán cho ngân hàng đó. Tất cả các ngân hàng thực hiện nghiệp vụ với nước ngoài đều cần có ngân hàng đại lý ở nước ngoài và thoả thuận giữa họ với nhau thường mang tính chất hai chiều, trong đó ngân hàng này mở tài khoản và duy trì số dư ở ngân hàng kia.

ngân hàng đầu tư (*investment bank*) Ngân hàng có chức năng cung cấp vốn sở hữu và tín dụng dài hạn cho các ngành và công ty, đặc biệt bằng cách bảo lãnh các chứng khoán mới phát hành.

Ngân hàng Liên bang (*Bundesbank*) Ngân hàng trung ương của Đức. Ngân hàng này nổi tiếng thế giới về chính sách tiền tệ chặt và độc lập với chính phủ. Mặc dù là bộ phận của chính phủ, nhưng khi điều tiết lưu thông tiền tệ, Ngân hàng Liên bang chỉ cần tuân theo Luật về Ngân hàng Liên bang, chứ không chịu sự kiểm soát của chính phủ.

Ngân hàng Mỹ (*Bank of United States*) Tồn tại trong các khoảng thời gian từ 1791-1811 và 1816-36, thực hiện một số chức năng của ngân hàng trung ương ở Mỹ. Ngân hàng Mỹ I là ngân hàng tư nhân, được phép hoạt động 20 năm với số vốn ban đầu là 10 triệu đô la, trong đó 20% là do Chính phủ Mỹ cung cấp. Khi được thành lập, nó là ngân hàng tư nhân lớn nhất nước Mỹ. Trụ sở chính của nó ở Philadelphia và có 8 chi nhánh ở các thành phố lớn. Nó vừa là định chế nhận tiền gửi của Chính phủ Mỹ, vừa cung cấp các dịch vụ ngân hàng tư nhân. Ngân hàng này lớn đến mức hoạt động cho vay của nó tác động mạnh mẽ tới dự trữ và khả năng mở rộng tiền tệ của các ngân hàng bang. Năm 1811, nó không được cấp giấy phép liên tục hoạt động do các ngân hàng bang phản đối chính sách bảo thủ của nó.

Sau 5 năm không có ngân hàng nào thực hiện chức năng của ngân hàng trung ương và do tình hình hỗn loạn có nguyên nhân ở những hoạt động ngân hàng quá mạo hiểm, Quốc hội Mỹ đã cấp giấy phép hoạt động cho Ngân hàng Mỹ II vào năm 1816 với số vốn ban đầu là 35 triệu đô la. Nó cũng thực hiện những chức năng như Ngân hàng Mỹ I, nhưng vấp phải những khó khăn nghiêm trọng về chính trị do mâu thuẫn giữa Tổng thống Mỹ và Thống đốc ngân hàng này. Tổng

thống khi đó là người thuộc phái dân túy nông nghiệp trong Đảng Dân chủ - một Đảng chống lại mọi hình thức kiểm soát tài chính tập trung. Khi giấy phép hết hạn vào năm 1836, nó không được phép tiếp tục hoạt động. Trong khoảng gần 30 năm (cho đến khi có Đạo luật về Ngân hàng Quốc gia năm 1864), ở Mỹ không có cơ quan nào thực hiện chức năng của ngân hàng trung ương và mãi cho đến năm 1913 khi có Đạo luật về Dự trữ Liên bang, nước Mỹ có mới ngân hàng trung ương thực sự.

Ngân hàng phát triển Caribê (*Caribbean Development Bank*) Ngân hàng phát triển khu vực được thành lập vào năm 1969 với mục đích khuyến khích tăng trưởng kinh tế và nhất thể hoá trong khu vực Caribê. Ngân hàng này tài trợ cho cả những dự án phát triển trong công nghiệp và nông nghiệp. Ngoài ra, nó còn cung cấp viện trợ kỹ thuật đi kèm với quá trình thiết kế và đánh giá dự án đầu tư.

Ngân hàng Phát triển châu Á (*Asian Development Bank* - ADB) Ngân hàng này được Ủy ban Kinh tế châu Á và Viễn đông của Liên Hiệp Quốc khuyến nghị thành lập để thúc đẩy quá trình phát triển, tăng trưởng và hợp tác kinh tế giữa các nước đang phát triển ở châu Á. Nó được thành lập vào năm 1966 và nguồn vốn là do Mỹ, Tây Đức, Canada, Nhật và các nước trong khu vực cung cấp.

Ngân hàng Phát triển châu Phi (*Africa Development Bank*) Ngân hàng phát triển khu vực được thành lập vào năm 1964 nhằm đẩy nhanh tốc độ phát triển kinh tế và hoà nhập các quốc gia độc lập ở châu Phi thông qua việc đánh giá, phối hợp và tài trợ các dự án đầu tư phát triển.

ngân hàng thanh toán (*clearing bank*) Ở Anh, khái niệm này được dùng để chỉ các ngân hàng thương mại tham gia vào một phòng thanh toán nhằm thanh toán với nhau những tờ séc mà khách hàng của họ phát hành.

Ngân hàng Thanh toán Quốc tế (*Bank for International Settlements* - BIS) Định chế tài chính liên chính phủ được thành lập năm 1930 để hỗ trợ và phối hợp quá trình chuyển các khoản bồi thường chiến tranh trong Thế chiến I giữa các ngân hàng trung ương. Mặc dù thời hạn bồi thường bắt đầu ngay sau khi ngân hàng này đi vào hoạt động, nhưng sau đó nó tiếp tục cung cấp phương tiện thanh toán cho các giao dịch

tài chính quốc tế và dần dần phát triển thành một ngân hàng phục vụ cho các ngân hàng trung ương. Nhưng việc thành lập Quỹ Tiền tệ Quốc tế năm 1944 đã hạn chế sự mở rộng vai trò và hoạt động tiền tệ quốc tế của nó. Song việc Mỹ đưa ngày càng nhiều vào các hợp đồng hoán đổi (*swap*) để tài trợ cho các khoản thâm hụt cán cân thanh toán và sự tăng trưởng của thị trường đồng tiền châu Âu lại làm tăng tầm quan trọng của nó với tư cách một định chế tài chính quốc tế. Hiện nay, ngoài vai trò truyền thống là ngân hàng hỗ trợ cho các ngân hàng trung ương trong việc quản lý và đầu tư dự trữ tiền tệ của họ, nó còn làm đại lý cho Quỹ hợp tác tiền tệ châu Âu và Ủy ban Thống đốc Ngân hàng Trung ương của các nước thành viên Cộng đồng Kinh tế châu Âu.

Ngân hàng Thế giới (*World Bank*) Thường hay viết tắt là WB, tên đầy đủ là Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế (*International Bank for Reconstruction and Development*). Đây là định chế tài chính đa phương được thành lập năm 1947 với tư cách cơ quan của Liên hợp quốc sau hội nghị Bretton Woods năm 1944. Mục tiêu của nó là cung cấp viện trợ kinh tế cho các nước thành viên, chủ yếu là các nước đang phát triển để tăng cường nền kinh tế của họ. Ngân hàng thế giới đã trợ giúp một loạt các công trình đầu tư dài hạn trên nhiều lĩnh vực, trong đó có các dự án về kết cấu hạ tầng, viễn thông, điện năng, nông nghiệp, phát triển các ngành công nghiệp mới, các chương trình xã hội, giáo dục và đào tạo.

Phần lớn vốn của Ngân hàng Thế giới được các nước thành viên đóng góp, nhưng Ngân hàng Thế giới cũng vay tiền từ thị trường quốc tế. Nó hoạt động theo nguyên tắc kinh doanh: chỉ cho các chính phủ được coi là có khả năng trả nợ (cả vốn lẫn lãi) vay tiền với lãi suất thị trường. Từ năm 1964, nó thành lập cơ quan trực thuộc có tên là Hiệp hội Phát triển Quốc tế (IDA) để cung cấp tín dụng lãi suất thấp cho các nước nghèo.

Một tổ chức trực thuộc khác của Ngân hàng Thế giới là Công ty Tài chính Quốc tế (IFC). IFC được phép trực tiếp đầu tư vào các công ty thông qua việc mua cổ phần của họ.

ngân hàng thương mại (*commercial bank*) Theo nghĩa rộng, khái niệm này dùng để chỉ các định chế tài chính được phép nhận tiền gửi và cho vay dưới nhiều hình thức và điều kiện khác nhau. Theo nghĩa hẹp, khái niệm này dùng để chỉ các ngân hàng tổng hợp thực hiện các nghiệp vụ

như nhận tiền gửi viết séc, tiền gửi tiết kiệm cầm cố, cho vay (thường là ngắn hạn), môi giới chứng khoán v.v...

ngân hàng tiết kiệm (*savings bank*) Định chế tài chính nhận tiền gửi của những người tiết kiệm và chuyên môn hoá vào việc mua bán cổ phiếu, trái phiếu tương đối an toàn và chứng khoán của chính phủ. Một số ngân hàng tiết kiệm lớn còn cung cấp cho người gửi tiền một số dịch vụ của ngân hàng thương mại, chẳng hạn tài khoản viết séc.

ngân hàng tiết kiệm hỗ tương (*mutual savings bank*) Định chế được nhà nước cấp phép hoạt động vì lợi ích của người gửi tiền. Theo truyền thống, tài sản của họ được thế chấp và là những chứng khoán công ty được xếp hạng cao hay chứng khoán chính phủ.

Ngân hàng Trung Mỹ về Hợp tác Kinh tế (*Central American Bank for Economic Integration*) Ngân hàng phát triển khu vực thành lập năm 1960 theo sáng kiến của Ủy ban kinh tế Liên hợp quốc về Mỹ la tinh. Nó tài trợ cho các dự án phát triển bằng cách cho vay bảo lãnh tín dụng với mục đích khuyến khích quá trình nhất thể hoá kinh tế giữa các nước thành viên và thúc đẩy thương mại trong khối thị trường chung Trung Mỹ.

ngân hàng trung ương (*central bank*) Định chế có nhiệm vụ chủ yếu là kiểm soát tiền tệ và hệ thống ngân hàng của một nước. Nó cũng có thể được giao những nhiệm vụ khác tùy theo cơ cấu và môi trường tài chính của đất nước. Ngân hàng Anh thực hiện chức năng của ngân hàng trung ương từ khi còn là một công ty trách nhiệm hữu hạn của các cổ đông là tư nhân. Mãi đến năm 1946, ngân hàng Anh mới bị quốc hữu hoá và trở thành ngân hàng của nhà nước. Ở Mỹ, Hệ thống Dự trữ Liên bang được thành lập năm 1913 và đóng vai trò là ngân hàng trung ương của Mỹ. Trước đó, nước Mỹ không có ngân hàng trung ương. Hiện nay, các nước đều có ngân hàng trung ương. Nó là bộ phận của cơ quan quyền lực nhà nước được giao nhiệm vụ quản lý lưu thông tiền tệ hay còn gọi là chính sách tiền tệ. Công cụ của chính sách tiền tệ bao gồm nghiệp vụ thị trường mở, lãi suất chiết khấu, tỷ lệ dự trữ bắt buộc, các văn bản hướng dẫn hoạt động cho vay của các ngân hàng và định chế tài chính khác. Ngoài những chức năng có liên quan đến chính sách tiền tệ, ngân hàng trung ương còn thực hiện các chức năng quan trọng khác như:

(1) Hoạt động với tư cách người cho vay cuối cùng đối với hệ thống ngân hàng thương mại.

(2) Đặt ra và duy trì các tiêu chuẩn để đảm bảo tính thống nhất, sức mạnh tài chính, quản lý hoạt động cho vay lành mạnh của các ngân hàng và định chế tài chính khác

(3) Quản lý dự trữ hối đoái và chính sách hối đoái.

(4) Quản lý nợ của chính phủ.

Mặc dù phát hành tiền là chức năng dễ nhận thấy nhất, nhưng đây không phải chức năng quan trọng nhất của ngân hàng trung ương.

Ngân hàng Trung ương của Các nước Tây phi (*Central Bank of West African States*) Ngân hàng phát hành đồng tiền chung có tên là đồng frăng của cộng đồng tài chính châu Phi (CFA franc). Đồng tiền này được đưa vào lưu thông ở các nước thành viên khối Liên minh Tiền tệ Tây phi.

ngân sách (*budget*) Kế hoạch thu và chi được xác định từ trước của các tác nhân kinh tế như hộ gia đình, doanh nghiệp, chính phủ. *Ngân sách gia đình* là kế hoạch thu chi của các hộ gia đình. Số liệu về ngân sách gia đình được thu thập thông qua các cuộc điều tra ngân sách gia đình do cơ quan thống kê nhà nước thực hiện. *Ngân sách doanh nghiệp* là kế hoạch thu chi của doanh nghiệp được biểu thị bằng hiện vật hoặc tài chính cho một thời kỳ nhất định trong tương lai (tuần, tháng, quý, năm). Nhìn chung, trong kế hoạch thu ngân sách, người ta dự kiến doanh thu bán hàng (được phân loại theo nhóm sản phẩm, khu vực bán hàng và loại khách hàng) dựa trên các kết quả dự báo nhu cầu. Phần chi ngân sách chỉ ra các chi phí dự kiến cho việc bán hàng và quảng cáo, chi phí phân phối (đóng gói, bảo quản, chuyên chở). Kế hoạch ngân sách này được dùng làm cơ sở để lập các kế hoạch khác của doanh nghiệp, ví dụ kế hoạch sản xuất, tiêu thụ, quảng cáo, phân phối. Kế hoạch đầu tư cũng nằm trong ngân sách của doanh nghiệp, vì nó biểu thị các khoản chi tiêu cần thiết để mua sắm tài sản cố định hoặc tăng thêm vốn luân chuyển.

Ngân sách nhà nước, còn gọi là *tài chính nhà nước*, là bản dự toán tài chính của chính phủ, trong đó ghi rõ các nguồn thu và khoản chi dự kiến trong một năm tài chính hay tài khoá, ví dụ tài khoá 1997. Nguồn thu chủ yếu của chính phủ là thuế, nhưng cũng có thể bao gồm các nguồn thu khác như các khoản lệ phí không phải thuế, bảo hiểm bắt buộc, viện trợ, lợi nhuận và các khoản giao nộp khác của các xí nghiệp quốc doanh. Phần chi của chính phủ có thể chia thành chi thường

xuân, tức chi tiêu để vận hành bộ máy nhà nước, chi trả lãi suất và chi cho đầu tư công cộng (ở các nước đang phát triển gọi là chi cho đầu tư phát triển, bao gồm cả đầu tư cơ sở hạ tầng và nhà máy mới). Trong hệ thống phân cấp ngân sách nhà nước, người ta tách ngân sách trung ương ra khỏi ngân sách địa phương cả về phương diện thu và chi. Tuy nhiên, ngân sách của chính phủ trung ương có thể tác động vào ngân sách địa phương thông qua việc quyết định về nguồn thu để lại cho địa phương và cấp phát ngân sách cho địa phương. Khi nói ngân sách nhà nước, chúng ta hiểu nó bao gồm cả ngân sách trung ương và ngân sách địa phương.

ngân sách cân bằng (*balanced budget*) Tình hình trong đó chi tiêu của chính phủ bằng nguồn thu từ thuế và các nguồn thu khác. Khi chính phủ chi tiêu nhiều hơn mức thuế thu được, ngân sách bị thâm hụt, còn ngược lại ngân sách thặng dư.

ngân sách linh hoạt (*flexible budget*) Ngân sách cho phép chi phí được thay đổi cùng với những thay đổi trong quy mô sản lượng. Chẳng hạn, chi phí gắn với việc vận hành 50% công suất nhà máy khác với chi phí vận hành 70% hoặc 100% công suất. Ngân sách phải được phép thay đổi cùng với mức sử dụng công suất thông qua việc phân biệt giữa chi phí cố định và chi phí biến đổi, cũng như mối liên hệ của chúng với sản lượng.

ngang bằng lãi suất bảo đảm, sự (*covered interest parity*) Khái niệm được dùng trong chế độ tỷ giá hối đoái linh hoạt để mô tả tình huống mà lãi suất ở hai nước được làm cho bằng nhau bằng cách trừ đi một khoản chiết khấu hay phần thưởng trả cho tỷ giá hối đoái giao chậm. Ví dụ nếu lãi suất ở Anh cao hơn lãi suất ở Mỹ, các nhà đầu tư sẽ chuyển vốn sang đầu tư ở Mỹ. Hành vi này làm cho đồng đô la lên giá. Để loại trừ những rủi ro phát sinh trong việc đổi trở về đồng bảng khi hợp đồng đầu tư kết thúc, nhà đầu tư có thể bán đô la trước (tức ký hợp đồng giao chậm) và điều này làm cho giá giao chậm của đô la giảm xuống. Tỷ giá giao ngay và tỷ giá giao chậm của đồng đô la phải khác nhau cho đến khi mức chiết khấu của đồng đô la giao chậm loại trừ hoàn toàn sự chênh lệch lãi suất. Chúng ta có thể biểu thị nhận định này bằng công thức sau:

$$D = i_{Anh} - i_{Mỹ}$$

trong đó i là lãi suất, D là mức chiết khấu của đồng đô la giao chậm.

ngành (*industry or economic activity*) Khái niệm dùng để chỉ bất kỳ hoạt động kinh tế nào được phân loại theo sản phẩm hay dịch vụ cung cấp, chẳng hạn ngành chế tạo máy bay, ngành hàng không, ngành bảo hiểm, ngành du lịch. Khi nói tới các ngành, người ta nhắc tới sản phẩm chủ yếu của nó, nhưng cần chú ý rằng các nhà kinh tế thường không nhất trí với nhau về giới hạn của ngành. Người ta thường tranh cãi nhau về việc nên định nghĩa một ngành rộng hoặc hẹp tới mức nào.

ngành có chi phí giảm dần (*decreasing cost industry*) Khái niệm dùng để chỉ các ngành có đường cung dài hạn dốc xuống. Điều này có thể xảy ra nếu tồn tại các loại hiệu quả quan trọng phát sinh từ bên ngoài doanh nghiệp và bên trong một ngành. Ví dụ chi phí đào tạo một công nhân sẽ giảm nếu chi phí cố định của các trường kỹ thuật chuyên nghiệp được phân bổ cho nhiều học viên.

ngành công nghiệp non trẻ (*infant industry*) Ngành công nghiệp mới thành lập, có thể do tư nhân hoặc chính phủ xây dựng, chủ yếu ở các nước đang phát triển. Các ngành công nghiệp mới thành lập thường được chính phủ trợ cấp hoặc bảo hộ chống lại sự cạnh tranh của hàng nhập khẩu. Chính phủ làm điều này với hy vọng rằng theo thời gian, các ngành công nghiệp con trẻ sẽ khai thác được hiệu quả quy mô và tự hoàn chỉnh để cạnh tranh thắng lợi với nước ngoài.

Ngành công nghiệp non trẻ thường được coi là *lựa chọn hợp lý* để biện hộ cho việc thực thi chủ nghĩa bảo hộ. Nhưng trên thực tế, đây là lĩnh vực thường bị lạm dụng.

ngành sử dụng nhiều lao động (*labour intensive industry*) Xem *doanh nghiệp sử dụng nhiều lao động*.

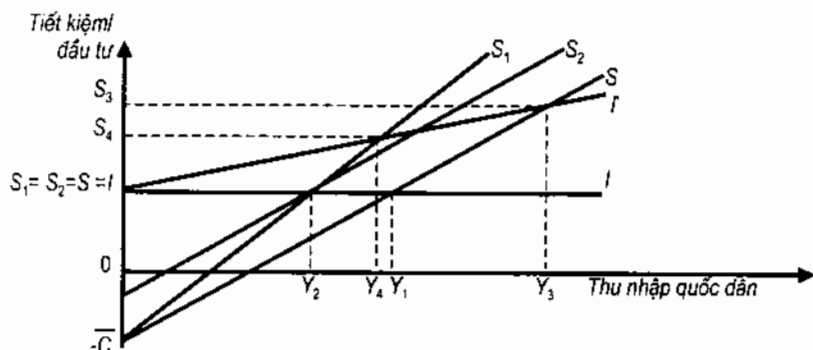
nghèo khổ, sự (*poverty*) Lĩnh vực ngày càng rộng lớn của nghiên cứu kinh tế. Ngoài tổn thất về phúc lợi kinh tế, còn có những tổn thất lớn về xã hội đi kèm với số người có thu nhập thấp, chẳng hạn tội phạm, sức khỏe, trình độ giáo dục và năng suất lao động thấp. Tầm quan trọng của việc nghiên cứu vốn nhân lực ngày càng lớn do mọi người ngày càng quan tâm nhiều hơn đến tình trạng nghèo khổ. Hiện nay, các công trình nghiên cứu về nguồn gốc và hậu quả của tình trạng nghèo khổ chiếm vị trí đáng kể trong nghiên cứu kinh tế.

nghỉ việc tạm thời (*temporary layoffs*) Những người bị cho nghỉ việc vì có sự giảm sút nhu cầu và họ có thể chờ để được gọi đi làm khi nhu cầu phục hồi trở lại.

ngịch lý của giá trị (*paradox of value*) Quan điểm cho rằng giá trị (và giá cả) của hàng hoá là do sự khan hiếm tương đối, chứ không phải do sự hữu ích của nó quyết định. Nước cực kỳ hữu ích và tổng ích lợi của nó cao, nhưng do nước quá dồi dào, nên ích lợi cận biên (và giá cả) của nó thấp. Ngược lại, kim cương kém hữu ích hơn nhiều so với nước lại có giá trị cao, vì nó rất khan hiếm và ích lợi cận biên (và giá cả) của nó cao.

ngịch lý của tiết kiệm (*paradox of thrift*) Sự mâu thuẫn giữa bản chất tốt đẹp của tiết kiệm và những hậu quả không mong muốn của nó. Nếu các hộ gia đình muốn tiết kiệm nhiều hơn, thì tổng mức chi tiêu hay tổng cầu của nền kinh tế sẽ giảm, dẫn đến sản lượng và việc làm giảm.

Trong hình 87, chúng ta thấy sản lượng giảm từ Y_1 xuống còn Y_2 khi hàm tiết kiệm thay đổi từ S sang S_1 (dốc hơn) hoặc S_2 (dịch chuyển lên trên) vì các hộ gia đình muốn tiết kiệm nhiều hơn tại mọi mức thu nhập. Trong cả hai trường hợp, các hộ gia đình cuối cùng không tiết kiệm được nhiều hơn (quy mô tiết kiệm không thay đổi: $S_1=S_2=S$ và phải luôn bằng I). Nếu hàm đầu tư dốc lên và phụ thuộc vào thu nhập (đường I), thì không những thu nhập giảm (từ Y_1 xuống còn Y_2), mà ngay cả tiết kiệm cũng giảm từ (S_1 xuống S_4). Như vậy trong cả hai trường hợp, nguyện vọng tăng tiết kiệm của các hộ gia đình đều không thực hiện được, trong khi nó gây ra hậu quả không mong muốn là làm giảm sản lượng, việc làm và thu nhập của nền kinh tế.



Hình 87. Nghịch lý của tiết kiệm.

Tiết kiệm có lợi cho nền kinh tế vì nó giải phóng nguồn lực từ các ngành sản xuất hàng tiêu dùng và chuyển sang cho các ngành sản xuất hàng đầu tư, dẫn tới tốc độ tăng trưởng và mức sống cao hơn. Nhưng nếu các hộ gia đình tìm cách tiết kiệm nhiều hơn kế hoạch hay nhu cầu đầu tư của các doanh nghiệp, thì các khoản rút ra sẽ lớn hơn các khoản bơm vào vòng chu chuyển của thu nhập quốc dân và đây là nguyên nhân làm cho mức sản lượng và thu nhập cân bằng giảm. Khi sản lượng cân bằng giảm, sản lượng thực hiện của nền kinh tế cũng giảm theo, vì các doanh nghiệp cắt giảm sản xuất để giữ cho hàng tồn kho ở mức mong muốn.

nguyên cứu lao động hay **nguyên cứu thời gian-thao tác** (*work study or time-motion study*) Ngành khoa học quan tâm đến cách thức sử dụng lao động sao cho có hiệu quả nhất khi đặt trong mối liên hệ với những đầu vào nhân tố khác. Các chuyên gia nghiên cứu lao động tìm cách xác định thời gian và sức lực mà một người hoặc nhóm người lao động phải sử dụng để hoàn thành một công việc nhất định. Sau đó dựa vào kết quả thu được, họ phân tích khả năng tổ chức lại cách kết hợp các đầu vào để giảm thời gian và sức lực của người lao động, trong khi vẫn giữ nguyên hay làm tăng sản lượng của họ. Môn nghiên cứu lao động có hai chuyên ngành chủ yếu: a) nghiên cứu phương pháp, một chuyên ngành phân tích các phương pháp hiện đang được sử dụng để làm các công việc và khả năng cải tiến chúng; b) nghiên cứu thời gian, một chuyên ngành tìm cách xác định mức thời gian cần thiết để tiến hành một thao tác, công việc.

nguyên cứu thị trường (*market research*) Việc thu thập, tổng hợp và phân tích có hệ thống các thông tin về thị trường (số liệu thống kê, ý kiến của khách hàng, v.v...) để hỗ trợ cho giám đốc trong quá trình ra quyết định với mục đích tìm kiếm các cơ hội thị trường cho hàng hoá và dịch vụ hiện có hoặc có thể sản xuất của một doanh nghiệp.

nguyên cứu và triển khai (*research and development - R&D*) Khái niệm bao hàm tất cả các hoạt động nghiên cứu khoa học dẫn đến việc phát minh ra một kỹ thuật sản xuất, sản phẩm mới (sáng chế) và ứng dụng chúng vào sản xuất với mục đích thương mại (đổi mới), cũng như hoàn thiện và cải tiến những công nghệ và sản phẩm hiện có.

Hoạt động nghiên cứu và triển khai đóng góp vào việc tăng cường sức cạnh tranh của doanh nghiệp và quốc gia bằng cách tạo ra tỷ lệ cao hơn trong tăng trưởng kinh tế.

ng nghiệp vụ ngân hàng chi nhánh (*branch banking*) Việc cung cấp dịch vụ ngân hàng thông qua mạng lưới các văn phòng chi nhánh thuộc sở hữu của một ngân hàng duy nhất. Quá trình phát triển của hệ thống ngân hàng nhiều chi nhánh là điều kiện quan trọng đối với hoạt động trên quy mô lớn của ngành ngân hàng. Về mặt lịch sử, sự tập trung hoá này có thể do sự mở rộng phạm vi hoạt động của các ngân hàng hiện có hoặc do sự hợp nhất các ngân hàng nhỏ, độc lập và mang tính chất địa phương. Một trong những điều kiện dẫn tới sự hình thành hệ thống ngân hàng chi nhánh là yêu cầu ngày càng cao đối với vấn đề quản lý nợ và công việc này đòi hỏi phải sử dụng những cán bộ quản lý được đào tạo, có trình độ chuyên môn cao. Hiện nay ở Mỹ vẫn có nhiều bang coi hệ thống ngân hàng chi nhánh là bất hợp pháp, vì người ta lo sợ sự tập trung quyền lực tài chính vào tay các ngân hàng lớn.

ng nghiệp vụ tái xuất hay trung tâm tái xuất (*entrepôt trade*) Nghiệp vụ bảo quản thương mại, trong đó hàng hoá được nhập khẩu vào một nước và tái xuất mà không đưa vào nước nhập khẩu. Nghiệp vụ tái xuất chỉ giới hạn vào những nguyên liệu, hàng hoá nhất định và người môi giới tại một sở giao dịch tổ chức bán hàng và vận chuyển tới mọi nước khách hàng trên thế giới.

ng nghiệp vụ thị trường mở (*open-market operation*) Công cụ của chính sách tiền tệ có liên quan đến việc mua bán tín phiếu và trái phiếu chính phủ với tư cách phương tiện để kiểm soát cung ứng tiền tệ. Ví dụ, khi ngân hàng trung ương muốn làm tăng cung tiền (*MS*), nó mua tín phiếu kho bạc của các ngân hàng thương mại và công chúng. Số tiền mà nó trả cho các ngân hàng và công chúng làm tăng dự trữ của các ngân hàng. Mức dự trữ dồi dào cho phép các ngân hàng tăng mức cho vay của mình. Điều này dẫn tới việc tạo ra mức tiền gửi ngân hàng lớn gấp nhiều lần so với mức tăng dự trữ ban đầu và bởi vậy khối lượng tiền tệ thực tế hay cung ứng tiền tệ tăng lên.

ngoại hối hay hối đoái hay ngoại tệ (*foreign exchange*) Các đồng tiền nước ngoài được trao đổi để lấy đồng tiền trong nước phục vụ cho việc thanh toán các hoạt động thương mại và đầu tư quốc tế.

ngoại sinh (*exogenous*) Thuật ngữ nhìn chung được dùng để chỉ bất kỳ yếu tố nào xác định trước hoặc cho trước trong phân tích kinh tế.

ngoại suy, phương pháp (*extrapolation*) Phương pháp ước tính giá trị (tương lai) chưa biết dựa vào các giá trị (quá khứ) đã biết (trong phân

tích lũy số thời gian). Phương pháp ngoại suy gắn với việc dự báo giá trị của biến phụ thuộc dựa vào giá trị của biến độc lập nằm ngoài các giá trị quan sát được của nó. Cần chú ý rằng khi vượt ra ngoài khoảng biến thiên của kết quả quan sát cho biến độc lập, đường xu thế có thể không chính xác, vì mối liên hệ làm cơ sở cho nó có thể khác đi trong một khoảng biến thiên rộng. Ngược lại, khi *nội suy*, tức dự báo giá trị của biến phụ thuộc từ giá trị của biến độc lập nằm trong khoảng biến thiên của các kết quả quan sát cho nó, kết quả dự báo đáng tin cậy hơn. Xem *dự báo*.

ngoại tệ (*foreign exchange*) Xem *ngoại hối*.

ngoại tệ yếu hay đồng tiền yếu (*soft currency*) Đồng tiền có mức cầu thấp, nhưng mức cung cao trên thị trường hối đoái. Địa vị của đồng tiền yếu thường đi kèm với nước yếu về kinh tế, có mức thâm hụt lớn trong cán cân thanh toán. Mức cung của đồng tiền này đủ để thanh toán các khoản mua hàng nhập khẩu, nhưng mức cầu về đồng tiền này tương đối yếu vì số tiền cần thiết để mua hàng xuất khẩu tương đối ít. Tuy nhiên, theo lý thuyết thì trong chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi, cung và cầu phải cân bằng nhau thông qua sự xuống giá của đồng tiền yếu.

ngoại ứng, (*externality*) Xem *ảnh hưởng ngoại hiện*.

nguyên lý hay nguyên tắc (*principle*) Những ý tưởng hoặc lý thuyết ban đầu, quan trọng, được coi là xuất phát điểm cho việc xây dựng những lý thuyết khác. Ví dụ, nguyên lý: thương mại làm cho mọi người đều có lợi được dùng làm xuất phát điểm cho việc xây dựng lý thuyết về lợi thế so sánh và thương mại quốc tế.

nguyên lý của kinh tế học, (*Ten Principles of Economics*): đây là *mười ý tưởng cơ bản* của kinh tế học do Mankiw, giáo sư kinh tế học trường Đại học Harvard nêu ra trong cuốn *Những nguyên lý của kinh tế học*. Đó là:

- *Con người phải đối mặt với sự đánh đổi.* Nguyên lý này có cơ sở ở tình trạng khan hiếm nguồn lực. Vì con người chỉ có một lượng nguồn lực nhất định để thỏa mãn nhu cầu của mình, nên khi muốn có một thứ, anh ta buộc từ bỏ thứ khác mà anh ta có. Ví dụ, muốn có một giờ học kinh tế học, sinh viên phải từ bỏ một giờ vui chơi; muốn mua thêm một cân thịt, gia đình ông A phải từ bỏ hai cân cá; muốn sản xuất thêm 1 khẩu súng, Việt nam phải từ bỏ việc sản xuất 100 kg gạo; muốn đạt được sự công bằng gấp đôi, Việt nam phải từ bỏ một nửa hiệu quả, v.v...

- *Chi phí của một thứ là cái mà ta phải từ bỏ để có được nó.* Nguyên lý này nhấn mạnh rằng chi phí thực sự (hay chi phí kinh tế) của một quyết định kinh tế là chi phí cơ hội, nghĩa là sự mất đi cơ hội có được thứ khác, chứ không chỉ là số tiền chúng ta bỏ ra để mua nó. Nó hàm ý rằng khi tính toán chi phí của một đường lối hành động, chúng ta phải tính hết các chi phí phát sinh từ việc chấp nhận đường lối hành động đó.

- *Con người duy lý suy nghĩ tại điểm cận biên.* Điểm cận biên là điểm lân cận, ở gần điểm con người bắt đầu thay đổi kế hoạch hành động và khái niệm những thay đổi cận biên được dùng để chỉ những điều chỉnh nhỏ và tăng dần trong kế hoạch hành động. Cách suy nghĩ như vậy giúp con người xác định chính xác các chi phí phát sinh và ích lợi thu được từ một quyết định kinh tế, qua đó tính được phúc lợi kinh tế tối ưu của mình (bằng cách cho chi phí cận biên bằng ích lợi cận biên).

- *Con người phản ứng với các kích thích.* Nguyên lý này hàm ý khi môi trường kinh tế thay đổi, nó phát ra các tín hiệu về sự thay đổi. Khi nhận được các tín hiệu này, con người coi đó là các kích thích và đáp lại bằng cách thay đổi hành vi. Ví dụ, giá thịt lợn đang là 20 nghìn đồng. Bấy giờ giả sử giá thịt tăng từ 20 lên 25 nghìn. Ông A nhận được tín hiệu này và phản ứng lại bằng cách giảm lượng thịt mà ông ta dự định mua từ 1 kg xuống còn 0,5 kg hoặc từ bỏ hoàn toàn việc mua thịt và chuyển sang mua 2 kg cá.

- *Thương mại làm cho mọi người đều có lợi.* Kinh tế học đã chứng minh được rằng thương mại cho phép mọi người chuyên môn hoá vào việc sản xuất hàng hoá mà họ có lợi thế so sánh, qua đó làm tăng tổng sản lượng của các bên tham gia và vì thế có thể chia nhau phần sản lượng tăng thêm (xem lợi thế so sánh).

- *Thị trường thường là phương thức tốt để tổ chức hoạt động kinh tế.* Đây là ý tưởng về bàn tay vô hình do Adam Smith đưa ra. Việc chú ý tới nguyên lý này giúp chúng ta tránh được một cạm bẫy trong kinh tế. Thông thường mọi người nghĩ rằng nền kinh tế hoạt động tốt nếu được tổ chức chặt chẽ, chi tiết và loại trừ được sự tham lam, ích kỷ. Song trên thực tế, điều ngược lại mới đúng. Khi mọi người tự do chạy theo lợi ích riêng của mình, họ bị dẫn dắt bởi bàn tay vô hình (đặc biệt là giá thị trường) và phụng sự xã hội nhiều hơn trường hợp họ chủ trương làm điều đó.

- *Đôi khi chính phủ có thể cải thiện được kết cục thị trường.* Nguyên lý này hàm ý rằng mặc dù thị trường là phương thức tốt để tổ chức hoạt động kinh tế, nhưng sự can thiệp của chính phủ cũng cần thiết để cải thiện sự công bằng và hiệu quả. Lý do ở đây là thị trường có thể thất bại trong việc phân bổ nguồn lực một cách có hiệu quả và không thể đảm bảo sự phân phối công bằng. Tuy nhiên, không phải lúc nào chính phủ cũng cải thiện được kết cục thị trường, vì bản thân chính phủ cũng có thể thất bại khi can thiệp vào thị trường.

- *Mức sống của một nước phụ thuộc vào năng lực sản xuất hàng hoá và dịch vụ của nước đó.* Nguyên lý này nhấn mạnh mối quan hệ trực tiếp giữa mức sống và năng suất của một nước: sự khác biệt về mức sống giữa các nước có nguyên nhân ở sự khác nhau về năng suất lao động của họ. Các hiện tượng như sự cạnh tranh của nước ngoài, thâm hụt ngân sách của chính phủ v.v... chỉ thực sự làm giảm mức sống khi chúng làm giảm năng suất. Vì vậy, nếu muốn nâng cao mức sống, chính phủ phải vận dụng các chính sách tác động tới năng lực sản xuất của đất nước.

- *Giá cả tăng khi chính phủ in quá nhiều tiền.* Nguyên lý này nhấn mạnh rằng nguyên nhân của các cuộc lạm phát trầm trọng và kéo dài là sự gia tăng của khối lượng tiền tệ trong nền kinh tế, vì điều này làm cho giá trị của tiền giảm và mức giá tăng.

- *Chính phủ phải đối mặt với sự đánh đổi ngắn hạn giữa lạm phát và thất nghiệp.* Nguyên lý này nhấn mạnh tầm quan trọng của một phát hiện quan trọng trong kinh tế học, đó là đường Phillips. Đường này phản ánh sự đánh đổi giữa lạm phát và thất nghiệp. Tuy còn nhiều tranh cãi, nhưng hiện nay các nhà kinh tế nhất trí với nhau rằng trong ngắn hạn, chính phủ chắc chắn sẽ làm tăng thất nghiệp (tức làm giảm sản lượng và gây ra suy thoái) khi cắt giảm lạm phát và ngược lại. Nghĩa là, chính phủ buộc phải “đổi” một ít thất nghiệp (chấp nhận mức thất nghiệp cao hơn) để “lấy” một ít lạm phát (đạt được mức lạm phát thấp hơn) hoặc “đổi” một ít lạm phát (chấp nhận mức lạm phát cao hơn) để “lấy” một ít thất nghiệp (đạt được mức thất nghiệp thấp hơn).

nguyên lý đầu tàu (locomotive principle) Nguyên lý nói rằng trong cuộc suy thoái toàn cầu, nếu một nước thoát khỏi suy thoái nhờ mở rộng tổng cầu của mình và tăng nhu cầu nhập khẩu, nó có thể thúc đẩy xuất khẩu ở các nước khác và kích thích hoạt động kinh tế ở các nước này.

Theo cách như vậy, một nước có thể đóng vai trò đầu tàu để kéo các nước khác ra khỏi tình trạng suy thoái. Khi điều này xảy ra, nó có thể làm phương hại đến cân cân thanh toán của nước đầu tàu.

nguyên lý tăng tốc (*accelerator principle*) Còn gọi là mô hình, lý thuyết tăng tốc. Nó nhấn mạnh rằng mức đầu tư ròng trong nền kinh tế phụ thuộc vào những thay đổi dự kiến của sản lượng. Dưới hình thức đơn giản, chúng ta có thể viết

$$I_t = a\Delta Y_{t-1} + b$$

trong đó I_t là đầu tư vào năm t , a được gọi là *gia tốc* hay *hệ số tăng tốc* và ΔY_{t-1} là sự thay đổi của sản lượng trong thời kỳ $t - 1$. Như vậy, ΔY_{t-1} là biến đại diện cho sự thay đổi dự kiến của sản lượng và b là mức đầu tư thay thế.

Trong mô hình đơn giản này, đầu tư chỉ phụ thuộc vào kỳ vọng về sản lượng, không phụ thuộc vào lãi suất và đây là quan điểm của những người thuộc phái Keynes cực đoan về các yếu tố quyết định đầu tư. Trong mô hình phức tạp hơn (gọi là mô hình tăng tốc linh hoạt), hệ số a bị tác động bởi chi phí sử dụng tư bản và người ta còn tính đến độ trễ xây dựng của một số dự án đầu tư.

Nguyên lý tăng tốc đóng vai trò quan trọng trong việc lý giải những biến động của chu kỳ kinh doanh.

nguyên tắc Borda (*Borda Count*) Hệ thống lựa chọn tập thể trong đó mỗi người tham gia bỏ phiếu xếp hạng các phương án khác nhau theo một hệ thống điểm nào đó, ví dụ hệ thống 7 điểm, và phương án nhiều điểm được xếp lên trên. Sau đó người ta cộng số điểm mà những người bỏ phiếu gán cho từng phương án lại với nhau và phương án nào có tổng số điểm cao nhất sẽ được chọn. Hệ thống này lần đầu tiên được J.C. Borda đưa ra vào năm 1781. Nó giúp chúng ta tránh được khả năng thiếu nhất quán (được gọi là nghịch lý của bầu cử phát sinh khi người ta sử dụng quy tắc đa số đơn giản).

nguyên tắc Boulware (*Boulwarism*) Quá trình thương lượng tập thể về điều kiện lao động thường là quá trình thỏa hiệp và nhượng bộ cho đến khi hai bên thương lượng tiến gần tới quan điểm của nhau. Như vậy, điểm thỏa thuận sẽ nằm ở đâu đó giữa các quan điểm ban đầu của hai bên và đem lại sự thỏa mãn cho họ. Nhưng ở công ty GE của Mỹ đã có lần hội đồng quản trị đưa ra điều kiện của mình cho công đoàn và sau đó từ chối thương lượng. Phương pháp thương

lượng này được gọi là nguyên tắc Boulware, người trước đây là phó chủ tịch của GE. Sau đó phương pháp này bị Hội đồng Quan hệ Lao động Mỹ coi là bất hợp pháp, vì nó không phù hợp với yêu cầu thương lượng. Tuy nhiên, Những hậu quả của các cuộc thương lượng ở Mỹ cho thấy nguyên tắc Boulware vẫn chưa thực sự chết, mặc dù GE đã từ bỏ nó.

nguyên tắc cân đối (*balance principle*) Phương pháp cơ bản để lập kế hoạch hoá tập trung, ví dụ kế hoạch kinh tế quốc dân bao gồm các bảng cân đối hàng hoá, lao động, đất đai, bảng cân đối liên ngành. Mục tiêu của việc áp dụng phương pháp này là đảm bảo sự nhất quán của kế hoạch.

nguyên tắc đánh thuế (*principle of taxation*) Mặt hợp lý làm cơ sở cho việc sử dụng các phương pháp đánh thuế khác nhau. Có ba nguyên tắc đánh thuế chủ yếu: nguyên tắc đánh thuế theo khả năng nộp thuế, nguyên tắc đánh thuế theo phúc lợi nhận được và nguyên tắc đánh thuế để tái phân phối thu nhập.

nguyên tắc đánh thuế theo khả năng nộp thuế (*ability to pay principle of taxation*) Nguyên tắc gắn mức thu về thuế với thu nhập và của cải của người nộp thuế. Khối lượng của cải và thu nhập của một người càng nhiều, anh ta càng có khả năng và phải nộp thuế càng nhiều. Hiện nay, hầu hết các nước trên thế giới đều áp dụng nguyên tắc đánh thuế theo khả năng nộp thuế. Khác với nguyên tắc đánh thuế theo phúc lợi nhận được, nguyên tắc đánh thuế theo khả năng nộp thuế phù hợp với quan niệm về sự công bằng. Tuy nhiên, cũng cần chú ý rằng việc vận dụng nguyên tắc này dưới hình thức thuế lũy tiến có thể làm suy giảm động cơ lao động và đầu tư.

nguyên tắc điều chỉnh khối lượng tư bản (*capital stock adjustment principle*) Lý thuyết cho rằng quy mô đầu tư ròng tỷ lệ thuận với mức chênh lệch giữa khối lượng tư bản mong muốn và khối lượng tư bản hiện có. Mức chênh lệch này cho thấy rằng tại bất kỳ thời điểm nào, quá trình điều chỉnh để đạt đến khối lượng tư bản tối ưu cũng có thể không hoàn hảo.

nguyên tắc ngẫu nhiên hay quá trình Markov (*random walk*) Yêu cầu thống kê là các quyết định nối tiếp nhau theo thời gian phải độc lập với nhau và được rút ra từ cùng một phân phối, nếu chúng có những tham số phân phối, chẳng hạn số bình quân và phương sai, như nhau. Ví dụ đối với giá cổ phiếu, Kendall đã quan sát được rằng chúng thay đổi

một cách ngẫu nhiên. Giá cổ phiếu được gọi là ngẫu nhiên vì những thay đổi nối tiếp nhau của chúng có giá trị độc lập với nhau. Điều này hàm ý khả năng tăng hay giảm giá của một cổ phiếu là như nhau tại mọi thời điểm. Biểu hiện này của giá cổ phiếu đã được đưa vào mô hình định giá tư bản dưới dạng rủi ro không hệ thống. Giả thuyết thị trường hiệu quả yếu cũng khẳng định rằng do khi xác định giá cổ phiếu, các nhà đầu tư hoạt động trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo, nên họ đã tính đến rủi ro có hệ thống, tức những rủi ro phát sinh từ nền kinh tế nói chung. Các cú sốc phát sinh từ rủi ro không hệ thống hình thành một cách ngẫu nhiên và điều này cho thấy sự tăng hay giảm có xác suất như nhau. Những rủi ro thuộc loại này chỉ có thể loại trừ bằng cách đa dạng hoá cơ cấu đầu tư.

nguyên tắc phát sinh của kế toán (*accrual basis of accounting*) Nguyên tắc yêu cầu các khoản thu, chi của doanh nghiệp phải ghi vào tài khoản tại thời điểm phát sinh, chứ không phải khi thanh toán chi phí hay thu tiền.

nguyên tắc phúc lợi được hưởng (*benefit principle*) Lý thuyết truyền thống về cách đánh thuế cho rằng gánh nặng thuế cần được phân bổ theo phúc lợi mà mọi người nhận được từ việc cung cấp hàng hoá công cộng. Các đường tổng cầu giả định của dân cư cùng với đường cung sẽ quyết định lượng hàng hoá công cộng cần sản xuất và các đường cầu giả định của cá nhân quyết định sự phân phối gánh nặng thuế cho những người nộp thuế. Khả năng ứng dụng của lý thuyết này phụ thuộc vào chỗ người nộp thuế có sẵn sàng bộc lộ sở thích thực sự của họ về hàng hoá cần tính toán hay không. Vì nguyên tắc loại trừ không đúng đối với hàng hoá công cộng, nên người tiêu dùng có động cơ đánh giá thấp sở thích thực sự của mình và làm giảm phần đóng góp của họ, trong khi người ta không thể nhận biết được sự cắt giảm cung, do đó có sự thay đổi trong nhu cầu của một người. Nhưng tổng hợp lại, tổng sản lượng sẽ nhỏ hơn mức tối ưu. Một phê phán khác đối với mô hình này là không có cơ sở lý thuyết hợp lý nào để xác định sự phân phối tối ưu giữa hàng hoá tư nhân và hàng hoá công cộng.

Trong thời gian gần đây, lý thuyết này có sự hồi sinh, đặc biệt trong các bài viết của các nhà kinh tế thuộc Trường Đại học Tổng hợp Chicagô và các ấn phẩm của Viện nghiên cứu Kinh tế ở Luân đôn. Những người đứng đầu hai trường phái đó chỉ ra các lĩnh vực chi tiêu công cộng có thể áp dụng nguyên tắc phúc lợi được hưởng. Họ đã chỉ

ra rằng có thể thiết kế các chương trình buộc người tiêu dùng phải trả tiền cho hàng hoá công cộng theo phúc lợi mà họ được hưởng khi cung cấp nó. Nguyên tắc phúc lợi được hưởng chỉ có khả năng vận dụng rất hạn chế đối với hàm phân phối của tài chính công cộng.

nguyên tắc quyền được hưởng (*entitlement principle*) Theo nguyên tắc này, sự phân phối được coi là công bằng nếu mọi người kiếm được thu nhập và của cải bằng các phương tiện "hợp pháp", ví dụ trao đổi tự nguyện, nhận quà tặng, thừa kế v.v... Việc vận dụng nguyên tắc quyền được hưởng gây ra những trở ngại nghiêm trọng cho hoạt động tái phân phối của chính phủ.

nguyên tắc số phiếu cao nhất (*approval voting*) Hình thức ra quyết định trong đó mỗi cá nhân bỏ phiếu cho phương án mà anh ta "chấp thuận" hay "phê chuẩn" và phương án nhận được số phiếu chấp thuận cao nhất sẽ được lựa chọn. Nguyên tắc số phiếu cao nhất là một trong những cơ chế để đi đến quyết định hay lựa chọn tập thể. Cơ chế khác là *nguyên tắc đa số*, trong đó chỉ có phương án đạt được số phiếu quá bán mới được chọn. So với nguyên tắc đa số, nguyên tắc số phiếu cao nhất không gây ra tình trạng mâu thuẫn mà người ta gọi là nghịch lý của bầu cử.

nguyên tắc tái phân phối thu nhập của thuế (*redistribution-income principle of taxation*) Nguyên tắc áp dụng cho việc đánh thuế và trợ cấp nhằm làm giảm sự bất bình đẳng về thu nhập. Từ năm 1980, nhiều nhân tố đã làm tăng tình trạng bất bình đẳng về thu nhập ở Mỹ. *Đạo luật về Cải cách thuế năm 1986* đã cắt giảm số lượng nhóm thuế, loại trừ những lỗ hổng và miễn thuế cho tầng lớp nghèo nhất. Đáng tiếc là đạo luật này cũng làm giảm tính lũy tiến của hệ thống thuế và gây ra nhiều tổn thất cho những người nộp thuế có thu nhập thấp.

Những trường hợp gia tăng thuế bảo hiểm xã hội, một loại thuế có tính chất lũy thoái, đã làm mất tác dụng của các biện pháp giảm thuế do Đạo Luật năm 1986 đưa ra. Do vậy, hơn một nửa số người làm công ăn lương bây giờ phải nộp loại thuế đánh vào tiền lương cao hơn thuế đánh vào thu nhập. Kết quả là, năm 1987 thu nhập thực tế bình quân tính theo giờ của công nhân lao động trực tiếp thấp hơn thời kỳ trước năm 1966.

Chính phủ Liên bang và chính quyền bang ở Mỹ trong thực tế đã cắt giảm trợ cấp xã hội bằng cách không tăng chúng tương đương với tỷ lệ lạm phát. Vì vậy, trong các năm từ 1978 đến năm 1987, số gia đình công nhân bị bắn cùng hoá tăng 23%. Vào năm 1989, 20 triệu người

nằm dưới mức nghèo khổ thuộc về các gia đình có ít nhất một thành viên tham gia lao động.

Vào tháng 3/1990, Ủy ban ngân sách của Quốc hội Mỹ đã tính rằng, thu nhập trước thuế của một gia đình trung lưu tăng 14% so với năm 1977 (tính theo giá so sánh), nhưng 40% số gia đình có thu nhập thấp nhất với mức thu nhập hàng năm dưới 17.000 đô la đã thực sự suy sụp do tiền lương không tăng và trợ cấp giảm.

Những thay đổi trong hệ thống thuế làm cho tình hình ở Mỹ trong những năm qua xấu đi. Kể từ năm 1977, mức thuế liên bang của 10% người giàu nhất ở Mỹ giảm 8%, trong khi 20% số người nghèo nhất phải chịu mức thuế tăng 3%. Nhóm 20% người nghèo thứ nhì, những người tự coi mình là bộ phận cấu thành tầng lớp trung lưu, phải chịu mức thuế cao hơn 10%.

người bảo lãnh (*underwriter*) Người, tổ chức đồng ý chấp nhận rủi ro để nhận *hoa hồng bảo lãnh*. Các phòng phát hành cũng bảo lãnh những cổ phiếu mới phát hành dưới hình thức nếu không bán hết cổ phiếu, người bảo lãnh sẽ mua phần còn lại.

người cản đường (*picket*) Người đình công hoặc hỗ trợ đình công bằng cách ngăn cản không cho những người muốn đi làm đến nơi làm việc trong thời gian tranh chấp lao động chưa được giải quyết.

người chấp nhận giá (*price taker*) Doanh nghiệp bán sản phẩm của mình theo giá do các lực lượng thị trường quy định (cạnh tranh hoàn hảo) hay do chính phủ quy định (khi chính phủ thực hiện các biện pháp kiểm soát giá cả).

người chỉ đạo giá (*price leader*) Doanh nghiệp thiết lập giá thị trường của hàng hoá hay dịch vụ và là người đầu tiên thay đổi giá cả, sau đó các nhà cung cấp cạnh tranh làm theo. Cho đến nay người ta đã quan sát thấy có hai dạng chỉ đạo giá: (1) *công ty chỉ đạo*, tức công ty có địa vị hùng mạnh trên thị trường và chính địa vị này đảm bảo chắc chắn rằng các đối thủ nhỏ hơn tuân thủ giá cả mà nó quy định; (2) *người chỉ đạo giá kiểu phong vũ biểu*, tức người được các đối thủ cạnh tranh thừa nhận là giá của anh ta phản ánh chính xác tình hình thị trường và vì vậy sẵn sàng chấp nhận những thay đổi giá mà anh ta thực hiện.

Mối quan hệ *người chỉ đạo - người làm theo* là đặc tính điển hình của thị trường thiếu quyền trong việc phối hợp các biện pháp thay đổi giá

cả và có xu hướng dẫn tới việc các nhà độc quyền bán hàng hoá và dịch vụ với giá cả giống nhau.

người cho vay (*lender*) Cá nhân, doanh nghiệp, chức cho người nào đó vay tiền để giúp anh ta trang trải các khoản chi tiêu cho tiêu dùng hay đầu tư. Người cho vay thường yêu cầu người đi vay có tài sản thế chấp, chẳng hạn như chứng từ sở hữu tài sản, và người cho vay có thể giữ lại nếu người đi vay không hoàn trả tiền vay.

người cho vay cuối cùng (*lender of last resort*) Vai trò của ngân hàng trung ương trong việc cung cấp tiền cho ngân hàng thương mại khi họ không có đủ dự trữ hoặc không có đủ tiền mặt trả cho những khách hàng đến rút tiền ra. Khi các ngân hàng thương mại thấy mình bị thiếu tài sản có khả năng thanh toán so với mức an toàn, tức không đạt mức dự trữ bắt buộc, họ phải tăng cường khả năng thanh toán. Họ có thể làm việc này bằng cách bán trái phiếu kho bạc cho ngân hàng trung ương, thu hồi vốn cho vay ngắn hạn hay vay chiết khấu tại ngân hàng trung ương.

người chủ hay người sử dụng lao động (*employer*) Người, doanh nghiệp thuê lao động với tư cách đầu vào nhân tố trong quá trình sản xuất hàng và dịch vụ.

người đầu cơ mua (*bulls*) Thuật ngữ trên thị trường chứng khoán dùng để chỉ người mua chứng khoán vì nghĩ rằng giá chứng khoán sẽ tăng và có thể bán lại với giá cao hơn. Nếu giá cả hầu hết các loại chứng khoán đều tăng, người ta nói thị trường chứng khoán "có triệu chứng đầu cơ mua". Ngược lại, những người dự kiến giá tương lai giảm có thể trở thành "người đầu cơ bán".

người đi vay (*borrower*) Cá nhân, doanh nghiệp, tổ chức nhận được tiền vay để tài trợ cho tiêu dùng hoặc đầu tư. Người đi vay thường phải trao cho người cho vay một vật thế chấp nào đó để đảm bảo an toàn cho khoản tiền mà anh ta muốn vay. Người cho vay có quyền giữ lại vật thế chấp nếu người đi vay không có khả năng hoàn trả tiền vay.

người điều hành hay giám đốc điều hành (*executive*) Người chịu trách nhiệm về một lĩnh vực hay phương diện trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Từ này thường được dùng để chỉ cả giám đốc công ty, trưởng phòng, giám đốc chi nhánh.

người có khả năng gia nhập hay người gia nhập tiềm tàng (*potential entrant*) Doanh nghiệp sẵn sàng và có khả năng gia nhập một thị

trường khi điều kiện cho phép. Trong lý thuyết về thị trường, người có khả năng gia nhập sẽ thực sự gia nhập thị trường nếu (a) các doanh nghiệp hiện có trên thị trường kiếm được lợi nhuận trên mức bình thường và (b) anh ta có thể vượt qua các trở ngại ngăn cản sự gia nhập. Việc gia nhập thị trường của các doanh nghiệp mới đóng vai trò quan trọng trong việc điều tiết thị trường, loại trừ lợi nhuận trên mức bình thường và làm tăng mức cung trên thị trường. Tuy nhiên, chỉ riêng sự đe dọa gia nhập thị trường cũng đủ để đảm bảo rằng các doanh nghiệp hiện có cung ứng cho thị trường một cách có hiệu quả và định giá ở mức phù hợp với chi phí cung.

Người gia nhập tiềm tàng có thể là doanh nghiệp mới thành lập, người đang cung ứng đầu vào cho thị trường hay hiện đang là khách hàng (gia nhập theo chiều dọc), hoặc do các doanh nghiệp đang hoạt động trên các thị trường khác và muốn mở rộng hoạt động của mình theo các hướng mới (gia nhập để đa dạng hoá). Xem *điều kiện gia nhập*.

người làm thuê hay người lao động (*employee*) Người được người khác hoặc doanh nghiệp thuê để cung cấp dịch vụ lao động với tư cách đầu vào nhân tố trong quá trình sản xuất hàng hoá và dịch vụ.

người mua nợ (*factor*) Định chế tài chính mua các khoản nợ của công ty khách hàng với giá thỏa thuận thấp hơn giá danh nghĩa, sau đó tìm cách thu hồi nợ cho mình.

người thôn tính hay công ty thôn tính (*raider or corporate raider*) Cá nhân, nhóm người hay công ty tìm cách kiểm soát hoặc đe dọa nắm quyền kiểm soát một công ty thuộc sở hữu công cộng, ví dụ thông qua việc tìm cách mua được mức cổ phiếu khống chế. Ở Mỹ, người thôn tính mua được từ 5% cổ phần hiện có trở nên của công ty mục tiêu phải báo cáo với Ủy ban Chứng khoán và Hồi đoái.

người môi giới chứng khoán (*stockbroker*) Người đại diện cho khách hàng là cá nhân hoặc công ty để mua và bán cổ phiếu, trái phiếu hoặc các chứng khoán khác từ các *chuyên gia* - những người được coi là người tạo lập thị trường cho chứng khoán. Ở nhiều nước, cá nhân và tổ chức có thể mua bán trực tiếp với chuyên gia và vì vậy vai trò của chuyên gia và người môi giới chứng khoán được kết hợp lại với nhau.

người tạo thị trường (*market maker*) Doanh nghiệp mua bán một loại chứng khoán trên thị trường chứng khoán, qua đó tạo ra thị trường cho loại chứng khoán đó.

người theo thuyết tân Keynes hay nhà tân Keynes (*neo-Keynesian*)

Nhà kinh tế có xu hướng ủng hộ các luận điểm của Keynes, nhưng sau đó tìm cách xem xét lại chúng và làm cho chúng trở nên sâu sắc thêm trong phạm vi lý thuyết của Keynes.

người tiêu dùng (*consumer*) Tác nhân kinh tế chịu trách nhiệm thực hiện

hành vi tiêu dùng hàng hoá và dịch vụ cuối cùng. Nhìn chung, người ta thường coi người tiêu dùng là một cá nhân, nhưng trên thực tế người tiêu dùng có thể là một cá nhân, nhóm cá nhân hay tổ chức. Cần lưu ý rằng nhiều khi người đưa ra nhiều quyết định tiêu dùng là hộ gia đình, chứ không phải cá nhân. Điều này có ý nghĩa quan trọng khi các hộ gia đình thực hiện quyết định tập thể dựa trên sự thoả hiệp nguyện vọng nào đó trong nội bộ gia đình, hoặc như thường xảy ra hơn là dựa trên quan điểm của cha mẹ hay các thành viên lớn tuổi trong gia đình. Vì vậy, nhu cầu người tiêu dùng cần được xem xét trong bối cảnh quyết định tập thể, phản ánh một hàm phúc lợi xã hội nào đó, bao gồm tất cả các thành viên của hộ gia đình.

người trung gian (*middleman*) Nhà buôn hay công ty đóng vai trò trung

gian giữa hai bên, thường là người sản xuất và tiêu dùng, người mua và người bán. Các nhà bán buôn có thể coi là trung gian vì họ thường hoạt động với tư cách nhà phân phối đứng giữa người sản xuất và người bán lẻ để lấy hoa hồng hay lệ phí. Những ví dụ khác về người trung gian là các doanh nghiệp kinh doanh bất động sản, người môi giới bảo hiểm.

người xướng giá (*auctioneer*) Khái niệm dùng để chỉ người tổ chức bán

đấu giá. Trong kinh tế học, khái niệm này được Walras dùng với nghĩa đặc biệt khi ông xây dựng lý thuyết cân bằng tổng quát. Ông giả định có một người xướng giá tưởng tượng nào đó làm nhiệm vụ thực hiện quá trình xướng giá cho tới khi đạt được trạng thái cân bằng. Như vậy, vai trò của người xướng giá trong mô hình của Walras là nêu ra một tập hợp giá cả nhất định của các hàng hoá khác nhau, quan sát lượng cung và cầu tại mỗi tập hợp giá cả và điều chỉnh giá cả cho đến khi không còn tình trạng dư cung hoặc dư cầu. Chỉ khi nào đạt được tập hợp giá cả có những tính chất như vậy, việc trao đổi mới được tiến hành và mọi sự trao đổi trước thời điểm này đều bị coi là "trao đổi sai".

nhà doanh nghiệp hay nhà kinh doanh hay doanh nhân

(*entrepreneure*) Người sở hữu năng lực kinh doanh, đóng vai trò tổ chức kết hợp các nhân tố sản xuất lại để thực hiện một hoạt động kinh

doanh nhằm thu lợi nhuận. Doanh nhân cũng có thể cung ứng một hay nhiều nhân tố sản xuất khác (tài nguyên thiên nhiên, lao động, vốn) hay thuê, mua một hoặc tất cả các nhân tố sản xuất với hy vọng kiếm được lợi nhuận trong tương lai. Với chức năng này, doanh nhân thường được coi là nhân tố sản xuất thứ tư.

Trong thế kỷ 19, doanh nhân thường là người chủ cá thể. Anh ta cung ứng hầu hết hoặc tất cả các nhân tố sản xuất, đặc biệt là kỹ năng quản lý. Sự phát triển của công ty cổ phần dẫn tới sự tách biệt giữa quản lý và cung ứng vốn. Vì vậy, doanh nhân ngày càng trở thành một khái niệm trừu tượng ám chỉ tất cả những người hoặc nhóm người thực hiện các chức năng tổ chức và chấp nhận rủi ro. Lý thuyết truyền thống về doanh nghiệp cho rằng doanh nhân tìm cách tối đa hoá lợi nhuận, nhưng từ những năm 30 người ta bắt đầu ý thức được rằng sự tách biệt giữa chức năng sở hữu và chức năng quản lý trong các công ty lớn ảnh hưởng tới thái độ của các nhóm người trong nội bộ công ty và điều này có thể làm cho công ty theo đuổi các mục tiêu khác với mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận.

nhà đầu cơ (speculator) Nhà buôn trên các thị trường được đặc trưng bởi sự biến động mạnh của giá cả, chẳng hạn thị trường nông sản, thị trường nguyên liệu, thị trường chứng khoán, thị trường ngoại tệ. Nhiều người mua, bán hàng hoá và chứng khoán không phải vì đó là lĩnh vực kinh doanh của họ, mà họ hy vọng kiếm được lợi nhuận ngắn hạn từ sự biến động giá cả của chúng. Ví dụ trên thị trường chứng khoán, các nhà đầu cơ có linh cảm lạc quan rằng giá một loại cổ phiếu nào đó sẽ tăng và quyết định mạo hiểm mua cổ phiếu bằng tín dụng ngắn hạn với lãi suất hiện hành (tức mua nhưng chưa thanh toán ngay mà hẹn trả cả tiền mua và lãi suất sau một thời gian ngắn), rồi bán lại với giá cao hơn sau một hoặc hai tuần và sử dụng số tiền thu được để thanh toán cho người đã bán cổ phiếu cho anh ta. Ngược lại, các nhà đầu cơ có thể có linh cảm bi quan rằng giá một loại cổ phiếu nào đó sẽ giảm và quyết định mạo hiểm bán cổ phiếu với giá hiện tại, mặc dù anh ta không có số cổ phiếu đó, và sử dụng số tiền thu được để mua số cổ phiếu mà anh ta đã hứa cung cấp vào thời điểm tương lai với giá thấp hơn.

Hành vi của nhà đầu cơ trên một thị trường có tác dụng ổn định hoặc gây mất ổn định trên thị trường đó, tùy thuộc vào chỗ họ có cùng quan điểm về những biến động tương lai của giá cả hay không. Chẳng hạn, nếu một số nhà đầu cơ trên thị trường chứng khoán cảm thấy rằng giá một loại cổ phiếu nào đó sẽ tăng, trong khi một số nhà đầu cơ khác lại

nghĩ rằng giá loại cổ phiếu đó sẽ giảm, thì trên thị trường xuất hiện một số người đầu cơ mua và một số người đầu cơ bán. Nhóm người đầu cơ mua sẽ làm tăng cầu, còn nhóm người đầu cơ bán sẽ làm tăng cung. Hai lực lượng này sẽ bù trừ nhau và những cố gắng của họ gây ra ảnh hưởng không đáng kể đối với giá cổ phiếu. Nhưng nếu hầu hết các nhà đầu cơ đều cho rằng giá một loại cổ phiếu tăng, họ sẽ tìm cách mua nó, qua đó làm tăng nhu cầu về nó và đẩy giá cả của nó tăng lên. Ngược lại, nếu hầu hết các nhà đầu cơ đều cho rằng giá một loại cổ phiếu giảm, họ sẽ tìm cách bán nó, qua đó làm tăng cung về nó và đẩy giá cả của nó xuống.

Việc các nhà đầu cơ làm tăng hay giảm sự biến động của giá cổ phiếu theo thời gian còn tùy thuộc vào chỗ quan điểm tập thể về giá cả tương lai đi song hành với những thay đổi cơ bản trong giá cả hay vận động ngược chiều với chúng. Chẳng hạn nếu giá một loại cổ phiếu tăng và các nhà đầu tư đều có quan điểm là nó tiếp tục tăng, họ sẽ tìm cách tiếp tục mua nó với hy vọng có thể bán lại với giá cao hơn. Việc mua cổ phiếu này làm cho giá cả tăng với tốc độ ngày càng cao. Ngược lại, nếu giá một loại cổ phiếu tăng và các nhà đầu cơ cho rằng chẳng bao lâu nữa nó bắt đầu giảm, họ sẽ tìm cách bán cổ phiếu với hy vọng sau này có thể mua lại nó với giá thấp hơn. Việc bán cổ phiếu ra này làm cho xu hướng tăng giá chậm lại.

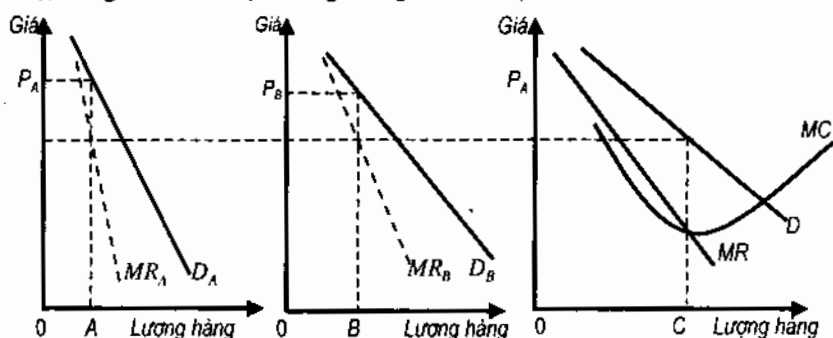
Các nhà đầu cơ hoạt động cả ở thị trường giao ngay và thị trường giao chậm hay kỳ hạn. Họ thường sử dụng các hợp đồng quyền chọn (option) trong hoạt động mua bán của mình. Chẳng hạn các nhà đầu cơ mua quyền chọn cho phép họ mua một số cổ phiếu nhất định của một công ty với giá nhất định trước một thời điểm tương lai nào đó. Họ sẽ mua khi nghĩ giá cổ phiếu tăng nhiều hơn mức giá định trước cộng chi phí phải trả cho option vì kiếm được lợi nhuận bằng cách thực hiện quyền chọn mua và bán lại ngay với giá cao hơn.

nhà đầu cơ bán (bear) Người dự kiến giá cả tương lai trên thị trường chứng khoán hoặc thị trường hàng hoá giảm và tìm cách bán ngay cổ phiếu, hàng hoá hay những thứ tương tự. Ngược lại, nhà đầu cơ mua dự kiến giá cả tương lai trên thị trường tăng và tìm cách kiếm tiền bằng cách mua ngay cổ phiếu, hàng hoá hay những thứ tương tự.

nhà độc quyền phân biệt đối xử (discriminating monopolist) Nhà độc quyền có khả năng tăng lợi nhuận bằng cách chia đôi thị trường và định giá có tính chất phân biệt đối xử. Nếu không tính đến yêu cầu hai

thị trường phải khác nhau ở mức độ nào đó, do đó người mua ở một thị trường không thể bán lại hàng hoá cho những người phải trả giá cao hơn trên thị trường kia, sự phân biệt giá cả chỉ có ý nghĩa khi hệ số co giãn giá của nhu cầu trên hai thị trường khác nhau. Xem hình 88.

nhà máy vượt rào (tariff factory) Việc chuyển địa điểm sản xuất một loại sản phẩm từ nước có chi phí sản xuất thấp sang nước có chi phí cao để vượt qua hàng rào thuế quan quá cao. Vì nước có chi phí cao đánh thuế hàng nhập khẩu quá cao, nên hàng hoá trở nên quá đắt và không bán được. Để đối phó với tình hình này, công ty nước ngoài phải xây dựng nhà máy ở nước đó (gọi là nhà máy vượt rào) để cung ứng hàng hoá cho thị trường trong nước.



Hình 88. Nhà độc quyền phân biệt đối xử. Mô hình phân biệt giá cả trên đây có liên quan đến hai thị trường. Đường cầu (D_A) mà nhà độc quyền phải đối mặt trên thị trường A ít co giãn hơn đường cầu (D_B) trên thị trường B. Việc cộng theo phương nằm ngang các đường cầu D_A và D_B đem lại cho chúng ta đường cầu D và việc cộng theo phương nằm ngang các đường doanh thu cận biên MR_A và MR_B đem lại cho chúng ta đường doanh thu cận biên MR . MC là đường chi phí cận biên của nhà độc quyền. Sản lượng tối đa hoá lợi nhuận của nhà độc quyền được xác định bởi giao điểm của đường MR với đường MC ($= C$). Đường đứt quãng nối hai đồ thị tại mức mà MR của nhà độc quyền trên thị trường A bằng MR trên thị trường B và đường MR tổng hợp này bằng MC của tổng sản lượng. Kết quả, sản lượng tối đa hoá lợi nhuận trên thị trường A là OA và trên thị trường B là OB . Tại các mức sản lượng này, nhà độc quyền phân biệt đối xử định giá OP_A trên thị trường A và giá OP_B thấp hơn trên thị trường B.

nhà môi giới (broker) Theo nghĩa chung nhất, đó là người trung gian làm cho người mua và người bán gặp nhau. Nhà môi giới hoạt động với tư cách đại lý cho người mua hoặc người bán, thực hiện các giao dịch mua bán để nhận hoa hồng hay lệ phí môi giới. Ví dụ điển hình nhất trong trường hợp này là nhà môi giới chứng khoán. Trong giai đoạn phát triển đầu tiên, khái niệm nhà môi giới chứng khoán được dùng để chỉ các nhà buôn chứng khoán.

nhà môi giới nguyên liệu (commodity broker) Nhà buôn nguyên liệu như đồng, chì, thép, cà phê, v.v..., tại các sở giao dịch hàng hoá.

nhà buôn chuyên nghiệp (registered trader) Nhân viên của một tổ chức thành viên tại thị trường chứng khoán, người đáp ứng đầy đủ yêu cầu về chuyên môn của ngành kinh doanh chứng khoán. Nhà buôn chuyên nghiệp mua bán chứng khoán theo các tài khoản riêng của họ, và khi nhận được yêu cầu mua, họ phải đặt giá hoặc chào bán. Cách làm này góp phần thu hẹp mức chênh lệch hiện tại của giá chứng khoán.

nhà môi giới hối phiếu (bill broker) Người chuyên môn hoá vào việc làm cho người mua và bán hối phiếu gặp nhau để lấy hoa hồng. Vào thế kỷ 19, khi chưa có ngân hàng chiết khấu, nhà môi giới hối phiếu đóng vai trò then chốt trong hệ thống tài chính, vì người chiết khấu đầu tiên (người mua) của một hối phiếu, thường là ngân hàng, không có đủ nguồn lực để giữ nó cho đến khi đáo hạn và nhà môi giới thường tìm được ai đó, ví dụ một ngân hàng khác, có vốn nhàn rỗi và muốn mua hối phiếu. Ngày nay trên thị trường chiết khấu Luân đôn vẫn còn một vài nhà môi giới loại này, nhưng hầu hết hối phiếu đều được các định chế là nhà buôn hay sở hữu doanh nghiệp mua.

nhà môi giới tại sàn (floor broker) Thành viên của một sở giao dịch hàng hoá hay thị trường hối đoái và là người có thể thực hiện lệnh mua bán cho các nhà môi giới khác ngay tại sàn giao dịch.

nhà nước công ty (corporate state) Chế độ và chính sách kinh tế trong đó các khu vực lớn của nền kinh tế được tổ chức thành các công ty lớn và được quản lý nhờ sự hợp tác giữa chính phủ, tổ chức của công nhân và hiệp hội của giới chủ. Khi đó công ty là tổ chức bao trùm quyết định hoạt động quản lý của các doanh nghiệp cá biệt, ví dụ nó quyết định giá đầu vào, giá bán và sản lượng. Lý thuyết về nhà nước công ty đã từng là yếu tố cấu thành lý thuyết kinh tế của chủ nghĩa phát xít,

nhưng sự tồn tại của các công ty lớn, nền dân chủ công nghiệp và sự can thiệp của chính phủ vào các ngành ở nhiều nước Tây Âu lại làm cho một số người nghĩ rằng các nước này đang phát triển theo hướng đạt tới lý tưởng về nhà nước công ty.

nhà nước phúc lợi chung (*welfare state*) Nước có hệ thống phúc lợi xã hội toàn diện, chẳng hạn dịch vụ y tế miễn phí do chính phủ đài thọ, trợ cấp hưu trí, trợ cấp thất nghiệp, trợ cấp con, v.v...

nhãn hiệu, tên (*brand name*) Tên mà nhà sản xuất đặt cho sản phẩm của mình nhằm phân biệt với các sản phẩm tương tự của đối thủ cạnh tranh. Mục đích chủ yếu của tên nhãn hiệu hàng hoá là tạo ra sự phân biệt sản phẩm giữa các nhà sản xuất.

Hầu hết các nước đều yêu cầu doanh nghiệp đăng ký tên nhãn hiệu hàng hoá với cơ quan hữu trách ở cấp trung ương để đảm bảo không có sự trùng lặp và chỉ áp dụng đối với một sản phẩm khi mua bán. Cách làm này còn có tác dụng bảo vệ người sản xuất, chống lại hành vi gian lận của những người làm hàng giả, hàng nhái.

nhân khẩu học hay **dân số học** hay **thống kê dân số** (*demography*) Chuyên ngành nghiên cứu dân số, kể cả quy mô; những thay đổi về dân số theo thời gian do những thay đổi trong tỷ suất sinh, tỷ suất chết và di cư; phân bố độ tuổi và giới tính của dân số; phân bố địa lý và nghề nghiệp. Những số liệu thống kê về dân số được thu thập từ các cuộc điều tra dân số.

nhân tố sản xuất (*factor of production*) Nguồn lực được các doanh nghiệp sử dụng với tư cách đầu vào nhân tố trong quá trình sản xuất hàng hoá và dịch vụ. Các nhân tố sản xuất được chia thành hai nhóm chính: *nhân tố sản xuất ban đầu* (hay *sơ cấp*) và *nhân tố sản xuất trung gian* (hay *thứ cấp*). Nhân tố sản xuất ban đầu là những nhân tố sẵn có ở doanh nghiệp, thuộc sở hữu của doanh nghiệp. Trong kinh tế học, chúng được tổng hợp thành 4 nhóm lớn là *lao động* (kỹ sư, cán bộ quản lý, lao động lành nghề, không có nghề), *tư bản* (máy móc, trang thiết bị, nhà xưởng), *đất đai* (bao gồm diện tích đất đai, các loại tài nguyên thiên nhiên) và *năng lực kinh doanh* (người dám mạo hiểm bỏ vốn vào kinh doanh, tổ chức kết hợp các nhân tố sản xuất khác lại với nhau để tạo ra sản lượng). Nhân tố sản xuất trung gian bao gồm *hàng hoá và dịch vụ được dùng làm đầu vào trung gian* như nguyên liệu và vật rẻ tiền mau hỏng, được sử dụng hết vào sản xuất trong một thời kỳ

kế toán. Đầu vào trung gian bao gồm cả hàng hoá và dịch vụ trung gian sản xuất trong nước và nguyên liệu nhập khẩu. Cần chú ý rằng đầu vào trung gian sản xuất trong nước mà một doanh nghiệp sử dụng cũng chính là sản phẩm trung gian của các doanh nghiệp khác.

nhân tử hay **số nhân** (*multiplier*) Tỷ lệ tính bằng cách lấy phần thay đổi phát sinh trong sản lượng cân bằng chia cho mức thay đổi ban đầu trong chi tiêu hay tổng cầu. Khái niệm *hiệu ứng nhân tử* ám chỉ hiện tượng mức tăng hay giảm ban đầu trong tự chi tiêu (bộ phận chi tiêu không phụ thuộc vào thu nhập) đem lại mức tăng (giảm) cao hơn trong sản lượng và thu nhập quốc dân. Nhân tử có hai thuộc tính quan trọng cần lưu ý: (1) nó là một quá trình điều chỉnh qua nhiều vòng, chứ không phải ảnh hưởng tức thời; (2) giá trị của nhân tử phụ thuộc vào tỷ lệ thu nhập tăng thêm được chi cho tiêu dùng (gọi là *khuynh hướng tiêu dùng cận biên - c*) tại mỗi vòng điều chỉnh. Nhân tử là cũng là đại lượng nghịch đảo của *khuynh hướng tiết kiệm cận biên (s)*. Vì vậy, nhân tử (α) được tính theo công thức:

$$\alpha = \frac{1}{1 - c} = \frac{1}{s}$$

với $c + s = 1$.

Công thức trên cho thấy, *khuynh hướng tiêu dùng cận biên* càng lớn (*khuynh hướng tiết kiệm cận biên* càng nhỏ), giá trị của nhân tử càng lớn và ngược lại. Nhân tử tính theo công thức trên là *nhân tử của nền kinh tế giản đơn*. Trong nền kinh tế đóng có chính phủ, nó còn được gọi là nhân tử chi tiêu của chính phủ (α_g) để phân biệt với *nhân tử của thuế* [$\alpha_t = -c/(1-c)$] trong trường hợp thuế độc lập với thu nhập. Nếu thuế của chính phủ phụ thuộc vào thu nhập quốc dân, nhân tử được bổ sung thêm thuế suất (t), gọi là *nhân tử có thuế*: $\alpha = -c/[1-c(1-t)]$. Trong nền kinh tế mở, nhân tử được bổ sung thêm *khuynh hướng nhập khẩu cận biên* (ký hiệu là *MPM, m*), nhân tử được tính theo công thức $\alpha = -c/[1-c(1-t) + m]$. Dạng cuối cùng này của nhân tử được gọi là *nhân tử của nền kinh tế mở*.

nhân tử nền tảng kinh tế (*economic base multiplier*) Một dạng của *nhân tử vùng* cho phép ước tính ảnh hưởng của những thay đổi trong nền tảng kinh tế của một vùng đối với quy mô hoạt động kinh tế của vùng với tư cách một tổng thể.

nhân tử ngân sách cân bằng (*balanced budget multiplier*) Khái niệm dùng để chỉ trường hợp chính phủ tăng chi tiêu, sau đó tăng thuế một lượng đúng bằng mức tăng chi tiêu để đảm bảo cho ngân sách tiếp tục cân bằng (hoặc có mức thâm hụt, thặng dư như cũ). Khi chính phủ làm như vậy, sản lượng tăng một lượng đúng bằng mức tăng chi tiêu. Nói cách khác là nhân tử ngân sách cân bằng bằng 1, nghĩa là

$$\Delta Y = \Delta G, \text{ khi } \Delta G = \Delta T$$

Nếu viết $\Delta Y = \alpha \Delta G$, trong đó α là nhân tử, chúng ta thấy ngay $\alpha = 1$. Nguyên nhân làm cho nhân tử ngân sách cân bằng bằng 1 là: khi chính phủ tăng chi tiêu, ngay lập tức tổng cầu (AD) tăng một lượng bằng ΔG và sản lượng cũng phải tăng tương ứng để đáp ứng mức tổng cầu cao hơn, còn khi chính phủ đánh thuế một lượng bằng ΔT , thì trong vòng đầu, tổng cầu chỉ giảm một lượng bằng $c\Delta T$. Sau khi quá trình điều chỉnh kết thúc và đạt tới trạng thái cân bằng mới, sản lượng sẽ tăng một lượng đúng bằng ΔG do tác động tổng hợp của nhân tử chi tiêu và nhân tử của thuế.

nhân tử ngoại thương (*foreign trade multiplier*) Tỷ lệ giữa mức tăng sản lượng phát sinh từ sự gia tăng xuất khẩu và mức tăng xuất khẩu. Nhân tử ngoại thương là nhân tử bình thường trong mô hình xác định sản lượng cân bằng của nền kinh tế mở.

$$\alpha = \frac{1}{1 - c(1 - t) + m}$$

trong đó α là nhân tử, c là khuynh hướng tiêu dùng cận biên, t là thuế suất và m là khuynh hướng nhập khẩu cận biên, vì từ công thức tính sản lượng cân bằng

$$Y^* = \alpha(C + I + G + X)$$

chúng ta có thể suy ra

$$\Delta Y = \alpha \Delta X$$

hay

$$\Delta Y / \Delta X = \alpha$$

Nhân tử ngoại thương cho chúng ta biết sản lượng và thu nhập trong nước (ΔY) tăng bao nhiêu khi xuất khẩu tăng một lượng bằng ΔX .

Chẳng hạn, nếu $\alpha = 3$ và xuất khẩu tăng 100 tỷ đồng, sản lượng và thu nhập trong nước sẽ tăng thêm 300 tỷ đồng. Nhân tử ngoại thương đóng vai trò quan trọng trong cơ chế cân bằng của cán cân thanh toán. Khi xuất khẩu, cán cân thương mại được cải thiện, nhưng đồng thời cũng có cơ chế tạo ra xu hướng làm đảo ngược sự cải thiện này: khi thu nhập tăng, nhập khẩu (M) cũng tăng, vì $M = mY$. Ngược lại, khi nhập khẩu tăng, thu nhập sẽ giảm và điều này đến lượt nó lại làm cho nhập khẩu giảm. Như vậy, trong nhân tử ngoại thương tồn tại một *cơ chế tự điều chỉnh* để duy trì cân bằng cán cân thanh toán từ cả hai phía.

Nhân tử ngoại thương còn đóng vai trò quan trọng trong việc lý giải cơ chế tác động quốc tế của sự bùng nổ kinh tế và suy thoái. Chẳng hạn, khi xuất hiện tình trạng suy thoái ở nước nhập khẩu lượng lớn hàng hoá của nước ta, xuất khẩu của chúng ta sẽ giảm đáng kể. Do xuất khẩu giảm, sản lượng và thu nhập của nước ta giảm nhiều hơn mức giảm xuất khẩu và có thể làm vào tình trạng suy thoái. Tình hình này có thể ảnh hưởng tiêu cực tới nước thứ ba, nếu nước này xuất khẩu lượng lớn hàng hoá sang nước ta, vì nhập khẩu của chúng ta giảm do ảnh hưởng của sự suy giảm thu nhập. Quá trình tác động có thể tiếp diễn cho đến khi các khoản rút ra trên quy mô thế giới đúng mức giảm sút của nhân tố tạo thu nhập ở nước đầu tiên rơi vào tình trạng suy thoái.

nhân tử tiền tệ hay số nhân tiền (*money multiplier*) Biểu thức cho biết khi dự trữ của hệ thống ngân hàng tăng một lượng nhất định, thì khối lượng tiền tệ tăng bao nhiêu. Như vậy, nếu ký hiệu lượng dự trữ tăng thêm của hệ thống ngân hàng thương mại là ΔR_b , nhân tử tiền tệ là α_m và khối lượng tiền tệ tăng thêm là ΔM , chúng ta có thể viết:

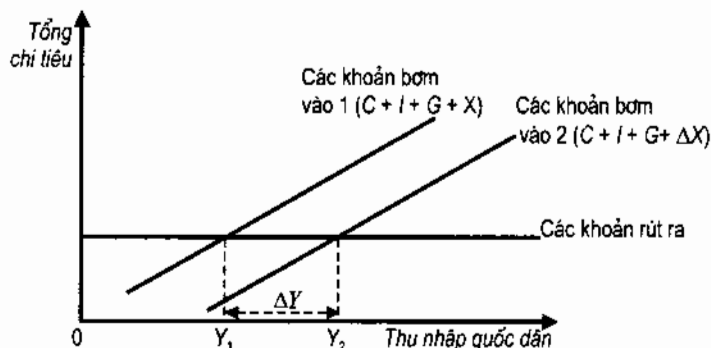
$$\Delta M = \alpha_m \Delta R_b$$

Độ lớn và sự thay đổi của α_m phụ thuộc vào hành vi của công chúng (các tác nhân kinh tế không phải ngân hàng) và các ngân hàng thương mại. Nếu công chúng giữ tỷ lệ tiền mặt (tiền giấy, tiền xu) so với tiền gửi của họ tại hệ thống ngân hàng là c_p và tỷ lệ dự trữ của các ngân hàng là r_b (bao gồm cả dự trữ bắt buộc và dự trữ dôi ra để đáp ứng nhu cầu chi trả tiền mặt hàng ngày), thì nhân tử tiền tệ được tính theo công thức:

$$\alpha_m = \frac{c_p + 1}{c_p + r_p}$$

Giả sử $c_p = 1$ và $r_b = 0,1$, α_m sẽ gần bằng 2. Điều này hàm ý, nếu ngân hàng trung ương tăng lượng tiền mặt thêm 1 đồng, khối lượng tiền tệ trong nền kinh tế sẽ tăng thêm 2 đồng. Bây giờ giả sử công chúng chỉ giữ tỷ lệ tiền mặt $c_p = 0,2$ và ngân hàng vẫn giữ tỷ lệ dự trữ $r_b = 0,1$. Khi đó α_m bằng 4. Nếu giả định ngân hàng thương mại khó thay đổi tỷ lệ dự trữ của mình và công chúng dễ dàng thay đổi tỷ lệ tiền mặt của mình, thì chúng ta có thể nhận định rằng sự thay đổi tập quán sử dụng tiền mặt của công chúng tác động mạnh tới nhân tử tiền tệ và khối lượng tiền tệ trong nền kinh tế.

nhân tử xuất khẩu (export multiplier) Là tỷ lệ tăng thu nhập quốc dân của một nước chia cho mức tăng nhu cầu của nước khác về hàng xuất khẩu. Khoản bơm vào tăng thêm về xuất khẩu vào vòng chu chuyển của thu nhập quốc dân làm tăng thu nhập quốc dân nhiều lần so với mức tăng ban đầu của xuất khẩu. Giá trị của nhân tử xuất khẩu phụ thuộc vào khuynh hướng tiết kiệm cận biên, khuynh hướng nhập khẩu cận biên và khuynh hướng đánh thuế cận biên trong nước. Những khuynh hướng này càng lớn, nghĩa là các khoản rút ra khỏi luồng thu nhập càng lớn - thì giá trị của nhân tử xuất khẩu càng nhỏ. Hình 89 minh hoạ cho tác động của nhân tử xuất khẩu đối với sản lượng.



Hình 89. Nhân tử xuất khẩu. Sự gia tăng xuất khẩu ảnh hưởng tới thu nhập quốc dân. Phần xuất khẩu tăng thêm ΔX làm tăng tổng các khoản bơm vào và đẩy đường bơm vào dịch chuyển về bên phải, làm cho thu nhập quốc dân tăng thêm một lượng ΔY bằng khoảng cách $Y_1 Y_2$.

nhập khẩu hay hàng nhập khẩu (import) Hàng hoá và dịch vụ (kể cả hàng đầu tư) mua của nước ngoài. Hàng nhập khẩu quan trọng trên hai

phương diện. Một là, cùng với hàng xuất khẩu nó tạo thành cán cân thương mại của một nước. Hàng nhập khẩu phải được thanh toán bằng giá trị tương đương của hàng xuất khẩu để duy trì trạng thái cân bằng trong cán cân thanh toán. Hai là, nó là khoản rút ra hay rò rỉ khỏi vòng chu chuyển của thu nhập quốc dân, do đó làm giảm sản lượng và thu nhập trong nước.

Một mặt, nhập khẩu có lợi vì nó tạo điều kiện cho đất nước hưởng thụ những ích lợi do chuyên môn hoá và thương mại quốc tế mang lại, tức đất nước mua được hàng hoá và dịch vụ với giá thấp hơn trường hợp nó tự sản xuất. Nhưng mặt khác, như điểm thứ hai nêu trên chỉ ra, nó là một trở ngại vì làm giảm sản lượng và thu nhập trong nước. Điều quan trọng là phải duy trì được sự cân bằng giữa xuất và nhập khẩu. Nhập khẩu có lợi khi nó được thanh toán bằng hàng xuất khẩu, vì thu nhập bị mất cho hàng nhập khẩu được thu lại từ xuất khẩu hoặc nguồn vốn chảy vào để đầu tư ở nền kinh tế trong nước.

nhất quán, sự, tính (*consistency*) Thuộc tính mong muốn của công thức ước lượng trong kinh tế lượng. Công thức ước lượng nhất quán là công thức có số bình quân gần bằng giá trị chân thực của tham số được ước lượng, có phương sai gần bằng 0 khi quy mô mẫu trở nên rất lớn. Công thức ước lượng theo phương pháp bình phương nhỏ nhất thông thường là công thức ước lượng nhất quán nếu không có các vấn đề kinh tế lượng.

Nhóm Andin (*Andean Group*) Thị trường chung được Hiệp hội Thương mại Tự do Mỹ La tinh phê chuẩn và được các nước Bôlôvia, Chilê, Côlumbia, Êquado và Pêru thông qua vào năm 1969 (còn gọi là Hiệp ước Andean, sau đó có những thay đổi trong tư cách thành viên). Nhóm này tìm cách thúc đẩy quá trình nhất thể hoá kinh tế giữa các nước thành viên, phối hợp quá trình công nghiệp hoá trong khu vực, điều tiết đầu tư nước ngoài vào các nước thành viên và thiết lập hệ thống thuế quan thống nhất. Ngoài ra, nhóm này còn hỗ trợ các nước thành viên gặp khó khăn trong cán cân thanh toán thông qua Quỹ Dự trữ Andin.

nhu cầu quá cao hay **dư cầu về cổ phiếu** (*oversubscription*) Tình hình trong đó số cổ phần mà mọi người muốn mua trong đợt phát hành cổ phiếu mới vượt quá số cổ phiếu được phát hành. Tình hình này đòi hỏi người bảo lãnh phát hành phải tìm ra công thức để phân bổ cổ phiếu. Ngược lại với tình trạng dư cầu là tình trạng thiếu cầu, khi nhu cầu người mua cổ phiếu thấp hơn số cổ phiếu được chào bán và người bảo lãnh phải mua số cổ phiếu dôi ra.

nhu cầu phái sinh (*derived demand*) Nhu cầu về một loại đầu vào nhân tố hoặc sản phẩm phụ thuộc vào sự tồn tại của nhu cầu về những sản phẩm khác. Ví dụ, nhu cầu về lao động để sản xuất ô tô phụ thuộc trước hết vào sự tồn tại nhu cầu về ô tô; nhu cầu về tách cà phê phụ thuộc về nhu cầu về cà phê.

nhu cầu thực tế hay nhu cầu có khả năng thanh toán (*effective demand*) Mong muốn, nguyện vọng, yêu cầu về một sản phẩm dựa trên một sức mua nhất định. Trong phân tích kinh tế, nhu cầu luôn luôn được coi là nguyện vọng và khả năng mua hàng, chứ không chỉ dựa trên nguyện vọng muốn có sản phẩm. Tổng số nhu cầu về một sản phẩm được biểu thị bằng đường cầu.

nhu cầu về tiền hay cầu tiền (*demand for money*) Nhu cầu về vật được dùng làm phương tiện trao đổi và cất giữ giá trị. Nhìn chung, người ta muốn có tiền không phải vì bản thân nó, mà vì nó có thể sử dụng để mua hàng hoá, dịch vụ hoặc các tài sản khác. Vì vậy, các nhà kinh tế coi nhu cầu về tiền là nhu cầu phái sinh, tức nhu cầu sinh ra từ nhu cầu khác. Trong những năm gần đây, bản chất của nhu cầu về tiền đã trở thành vấn đề trung tâm trong kinh tế vĩ mô. Hai trường phái tư tưởng lớn về vấn đề này là quan điểm của Keynes và lý thuyết số lượng tiền tệ. Keynes lập luận rằng mọi người có 3 động cơ để giữ tiền. Một là, mọi người cần tiền để thanh toán các khoản mua hàng hoá và dịch vụ hàng ngày của mình. Keynes gọi đây là *động cơ giao dịch*. Hai là, mọi người cần tiền để đáp ứng các khoản chi tiêu bất thường, không dự báo trước được. Keynes gọi đây là *động cơ dự phòng*. Ba là, mọi người giữ tiền để mua các tài sản khác khi giá cả của chúng giảm. Keynes gọi đây là *động cơ đầu cơ*. Theo ông, hai loại động cơ đầu làm cho nhu cầu về tiền phụ thuộc vào thu nhập, còn động cơ thứ ba làm cho nhu cầu về tiền phụ thuộc vào lãi suất, vì lãi suất có quan hệ tỷ lệ nghịch với giá trái phiếu (tức giá tài sản). Dựa vào phân tích này, phái Keynes đưa ra hàm cầu về tiền như sau:

$$\text{Dạng tổng quát:} \quad MD = L_1(Y) + L_2(r)$$

$$\text{Dạng cụ thể:} \quad MD = kY - hi$$

trong đó L là ký hiệu dùng để chỉ sự ưa thích thanh khoản (khái niệm Keynes dùng để chỉ nhu cầu về tiền) của các cá nhân, Y là thu nhập, r là lãi suất thực tế, i là lãi suất danh nghĩa, còn k và h biểu thị mức độ nhạy cảm của nhu cầu về tiền đối với thu nhập và lãi suất. Dạng cụ thể

thường được dùng trong mô hình *IS-LM* vì mô hình này giả định giá cả không đổi và do vậy lãi suất danh nghĩa bằng lãi suất thực tế.

Khác với quan điểm nêu trên của Keynes, lý thuyết tiền tệ cổ điển (ví dụ *Phương pháp tiếp cận số dư tiền mặt* của trường phái Cambridge) cho rằng nhu cầu về tiền chỉ phụ thuộc vào mục tiêu giao dịch. Mọi người tìm cách giữ lượng tiền tối thiểu cần thiết để thực hiện các giao dịch, vì vậy việc họ giữ thêm số dư tiền mặt nhàn rỗi chỉ là hiện tượng "bất thường". Hàm cầu được thiết lập dựa trên quan điểm này có dạng:

$$MD = kPY$$

trong đó P là mức giá, Y là thu nhập quốc dân thực tế, P mức giá và $k = 1/V$, với V là tốc độ lưu thông tiền tệ.

Lý thuyết tiền tệ hiện đại về cơ bản chỉ là dạng phức tạp của lý thuyết tiền tệ cổ điển. Nhu cầu về tiền để tiến hành các giao dịch được coi là có mối liên hệ tương quan ổn định với các biến số then chốt. Các nhà tiền tệ hiện đại cho rằng nhu cầu về tiền không còn là hàm của thu nhập và lãi suất nữa, mà có rất nhiều tài sản hiện vật và tài chính khác ảnh hưởng tới nhu cầu về tiền của cá nhân. Các cá nhân sẽ hành động theo hướng làm cho tỷ lệ lợi tức cận biên của tất cả các tài sản hiện vật và tài chính mà chúng có thể mua bằng nhau. Như vậy, tiền được coi là vật thay thế cho tất cả các tài sản khác và nhu cầu về tiền là một hàm của tất cả các tỷ lệ lợi tức mà những tài sản này đem lại. Nếu chú ý rằng lý thuyết của Keynes coi tiền là vật thay thế cho các tài sản tài chính (gọi tắt là trái phiếu), chúng ta sẽ hiểu được tại sao nhu cầu về tiền của lý thuyết tiền tệ lại có dạng tương tự như hàm cầu về tiền của Keynes:

$$\frac{MD}{P} = f(Y, r)$$

Trong đó MD/P biểu thị nhu cầu về số dư tiền tệ thực tế, Y biểu thị thu nhập thực tế và r biểu thị lãi suất thực tế. Tuy nhiên, cần chú ý rằng mặc dù cả hai trường phái đều sử dụng dạng hàm cơ bản như nhau trong các công trình nghiên cứu thực nghiệm, nhưng lý thuyết làm cơ sở cho chúng rất khác nhau.

Các nhà tiền tệ quả quyết rằng xét về phương diện thống kê, hàm cầu tiền có thể xác định chính xác hơn hàm tiêu dùng và đầu tư. Điều này lý giải tại sao họ ưa thích chính sách tiền tệ hơn chính sách tài chính. Khuyến nghị chính sách của họ thường là cho phép cung tiền tăng với

tốc độ ổn định và xấp xỉ bằng tỷ lệ tăng trưởng của sản lượng (cái gọi là *quy tắc cung ứng tiền tệ*). Nhưng những công trình nghiên cứu thực nghiệm gần đây đã chỉ ra rằng cả hàm cầu tiền và các thành tố chính của tổng cầu đều mất ổn định, do đó người ta không thể nói nên ưa thích chính sách tài chính hay chính sách tiền tệ hơn. Mặt khác, nếu quy tắc cung ứng tiền tệ được vận dụng trong trường hợp này, cả nhu cầu về tiền và các khoản chi tiêu đều biến động mạnh và không thể dự báo trước được.

nhu cầu về lạm phát (*demand for inflation*) Khái niệm này hàm ý rằng một số tầng lớp dân cư mong muốn có lạm phát vì họ có thể được lợi khi lạm phát gia tăng. Mặc dù không có tầng lớp dân cư nào công khai yêu cầu phải làm tăng lạm phát, nhưng thông thường có nhiều sức ép buộc chính phủ phải theo đuổi chính sách lạm phát như: người nộp thuế chống lại biện pháp tăng thuế khi chính phủ phải tăng chi tiêu, người hưởng phúc lợi xã hội chống lại các biện pháp cắt giảm chi tiêu cho lĩnh vực này, một số nhóm người tìm cách tăng phần mà họ được hưởng trong thu nhập quốc dân v.v... Người ta thường cho rằng công đoàn là người đầu tiên được lợi từ lạm phát. Tuy nhiên, mặc dù người lao động có thể tăng phần mà họ được hưởng trong thu nhập quốc dân bằng cách yêu cầu tăng lương, nhưng khả năng này chỉ thực hiện được trong ngắn hạn. Trong dài hạn, công đoàn không thể tái phân phối thu nhập cho đoàn viên. Bởi vậy, vấn đề đặt ra là phải lý giải động cơ của công đoàn trong việc liên tục đẩy tiền lương lên cao.

nhu cầu về tiền để dự phòng hay **cầu tiền dự phòng** (*precautionary demand for money*) Trong phân tích của Keynes, đây là nhu cầu về số dư tiền tệ của các cá nhân và doanh nghiệp nhằm đối phó với tính bất định của các giao dịch kinh tế, tức những tình huống bất trắc, không thể dự đoán được trong tương lai. Cầu tiền dự phòng về tiền phụ thuộc vào *quy mô giao dịch* (hay thu nhập) và *tính bất định* của các giao dịch tương lai. Trong quá trình xây dựng hàm cầu tiền, nhu cầu dự phòng và nhu cầu giao dịch thường được khảo sát cùng với nhau vì cả hai đều là một hàm tăng của thu nhập.

nhu cầu về tiền để đầu cơ về hay **cầu tiền đầu cơ** (*speculative demand for money*) Nhu cầu giữ vốn dưới dạng tiền hay tài sản có khả năng thanh toán cao với hy vọng chiếm được lợi thế trong các cuộc thương lượng để mua các chứng khoán hay tài sản khác với giá thấp. Số dư thực tế gắn với khái niệm lãi suất bình thường. Các cá nhân hoặc tổ chức nắm giữ số

đư đầu cơ có quan điểm riêng của họ về mức lãi suất bình thường này. Nếu lãi suất hiện tại cao, mọi người sẽ nắm giữ nhiều trái phiếu và ít tiền hơn vì (1) chi phí cơ hội của việc nắm giữ tiền mặt cao nếu tính bằng lãi suất bị bỏ qua; (2) rủi ro bị lỗ về vốn thấp do lãi suất có khả năng tăng cao hơn nữa và do vậy làm giảm giá trái phiếu. Vì vậy, có mối quan hệ tỷ lệ nghịch giữa giá trái phiếu và lãi suất trái phiếu.

Sự đầu cơ thường gắn với kỳ vọng về những biến động tương lai của giá trái phiếu và về việc khi nào cần mua hay bán trái phiếu. Khi lãi suất rất thấp và giá trái phiếu rất cao, thì (3) mọi người muốn nắm giữ số dư đầu cơ vì chi phí cơ hội tính bằng lãi suất bị bỏ qua nhỏ; (4) xuất hiện kỳ vọng phổ biến về sự gia tăng lãi suất và hậu quả là giá trái phiếu giảm, do đó mọi người thích giữ tiền mặt hơn. Tác động của những lực lượng này tạo ra mối quan hệ tỷ lệ nghịch giữa lãi suất và cầu tiền đầu cơ. Vì vậy, cầu tiền giao dịch và cầu tiền dự phòng là một hàm của thu nhập, còn cầu tiền đầu cơ là một hàm của lãi suất.

nhu cầu về tiền tệ để giao dịch hay cầu tiền giao dịch (*transaction demand for money*) Nhu cầu về tiền tệ để tạo ra sự đồng điệu giữa các khoản thu và chi của cá nhân và doanh nghiệp. Thu nhập, đặc biệt tiền công và tiền lương, thường nhận được sau mỗi khoảng thời gian, ví dụ hàng tuần, hàng tháng, trong khi chi tiêu lại phát sinh liên tục hơn đối với các khoản mua hàng nhỏ, chẳng hạn ăn trưa hoặc mua vé tàu xe. Lượng tiền một cá nhân muốn giữ để thực hiện những giao dịch như thế phụ thuộc vào thu nhập của anh ta.

Lượng *số dư tiền tệ* mà các doanh nghiệp giữ để giao dịch phụ thuộc vào khối lượng kinh doanh do họ thực hiện. *Số dư giao dịch* và *số dư dự phòng* đôi khi được nghiên cứu cùng với nhau, vì cả hai đều là các hàm thuận của thu nhập, nghĩa là khi thu nhập tăng, các khoản này có xu hướng tăng.

những cái khác không thay đổi, giả định (*ceteris paribus*) Giả định chung của kinh tế học. Đây là cách để các nhà kinh tế tập trung phân tích ảnh hưởng của sự thay đổi trong một hay một số biến số.

nông sản hàng hoá (*cash crops*) Khái niệm dùng để chỉ các loại nông sản mà người nông dân sản xuất với mục đích bán ra thị trường. Ngược với nông sản hàng hoá là nông sản phục vụ cho mục đích tự sản, tự tiêu.

nông sản xuất khẩu (*agricultural exports*) Những sản phẩm của ngành nông nghiệp được sản xuất để xuất khẩu, chứ không phải để tự tiêu dùng hay tiêu thụ trên thị trường trong nước.

nợ (debt) Số tiền mà một cá nhân, công ty v.v... đã vay người khác. Các khoản nợ phát sinh từ việc vay tiền để mua hàng hoá, dịch vụ hoặc tài sản tài chính. Các chứng chỉ nợ là bằng chứng để lấy lại số tiền cho vay, bao gồm cả lãi suất trong thời hạn vay.

nợ công cộng (public debt) Nợ quốc gia và một số khoản nợ khác mà chính phủ phải trực tiếp chịu trách nhiệm hoàn trả, chẳng hạn các khoản nợ của doanh nghiệp nhà nước.

nợ khó đòi hay nợ xấu (bad debt) Thuật ngữ kế toán dùng để chỉ số tiền khách hàng nợ một công ty, nhưng không có khả năng thanh toán, chẳng hạn khi khách hàng mất khả năng thanh toán. Những khoản nợ khó đòi đó được khấu trừ vào lợi nhuận của công ty và coi là một khoản chi phí kinh doanh.

nợ không đảm bảo (deadweight debt) Khoản nợ không được đảm bảo bằng tài sản hiện vật, hiểu theo nghĩa nó chỉ được sử dụng để thanh toán các khoản chi tiêu thường xuyên. Nếu khoản nợ được dùng để mua tài sản hiện vật hay tài chính, thì như vậy nó được đảm bảo bằng tài sản đó, vì khi cần người ta có thể bán nó để trả nợ. Ngược lại, các khoản nợ không đảm bảo chỉ được sử dụng để làm tăng thu nhập thường xuyên và do vậy không tạo ra tài sản nào để đảm bảo cho nó.

nợ lưu động (current liabilities) Khái niệm để chỉ các khoản nợ ngắn hạn đối với các nhà cung cấp, ngân hàng v.v... trong phạm vi một năm.

nợ phải thu, tài khoản (accounts receivable) Số tiền mà các cá nhân hay công ty khác nợ doanh nghiệp vì họ đã mua hàng hoá, dịch vụ, nguyên liệu của doanh nghiệp, nhưng chưa thanh toán vì được bán dưới hình thức tín dụng thương mại.

nợ phải trả, tài khoản (accouns payable) Số tiền nợ các cá nhân hay công ty khác vì họ đã bán hàng hoá, dịch vụ, nguyên liệu cho doanh nghiệp, nhưng doanh nghiệp chưa thanh toán vì đã mua chúng dưới hình thức tín dụng thương mại.

nợ quốc gia (national debt) Số tiền mà chính phủ của một quốc gia nợ những người cho vay (chủ nợ) trong nước và nước ngoài. Nợ quốc gia xuất hiện khi chính phủ chi tiêu nhiều hơn số tiền mà nó thu được từ thuế và các nguồn thu khác (dẫn tới *thâm hụt ngân sách*). Tình hình này có thể xảy ra một lần (chẳng hạn tài trợ cho một cuộc chiến tranh) hoặc phản ánh cam kết của chính phủ về việc thực hiện chính sách tài

chính mở rộng hay chính phủ đã đánh giá quá cao nguồn thu và đánh giá quá thấp mức chi tiêu.

Các nhà kinh tế không đánh giá gánh nặng nợ bằng quy mô tuyệt đối của số nợ, mà bằng khả năng trả nợ của con nợ. Vì vậy, gánh nặng nợ được tính bằng tỷ lệ nợ/GDP. Đối với các nước đang phát triển, tỷ lệ nợ quốc gia quá cao có thể gây nguy hiểm cho sự ổn định kinh tế trên hai phương diện. Một là, tỷ trọng nguồn thu (từ thuế) để thanh toán nợ quá cao có thể làm giảm phần chi tiêu cho đầu tư của chính phủ phục vụ cho quá trình phát triển kinh tế. Hai là, nếu phần lớn ngoại lệ thu được từ xuất khẩu phải dùng để trả nợ, đất nước có thể gặp khó khăn trong phát triển kinh tế và trong trường hợp cực đoan, đất nước có thể mất khả năng thanh toán nợ (gọi là *vỡ nợ*) như đã xảy ra đối với nhiều nước đang phát triển trong những năm 1980.

nợ quốc tế (international debt) Số tiền mà các nước đi vay nợ cộng đồng quốc tế. Nhìn chung các nước đang phát triển đều là nước con nợ. Họ vay ngoại tệ của các nước tiên tiến và ngân hàng tư nhân để tài trợ cho các chương trình phát triển. Bảng 7 cho thấy năm 1985, mức thanh toán nợ đã vượt quá mức vay mới. Nhiều nước đang phát triển hiện nay đang gặp những khó khăn nghiêm trọng trong việc thanh toán nợ do nguồn thu ngoại tệ của họ giảm. Trong những năm gần đây, nhiều nước đã không thanh toán được nợ và đặt ra yêu cầu giãn nợ nước ngoài. Điều này làm cho nhiều chủ nợ không muốn cung cấp tín dụng cho họ nữa.

	Tỷ đô la
<i>Tổng nợ tồn đọng</i>	780
<i>Mức giải ngân năm 1985</i>	80
<i>Hoàn trả nợ năm 1985</i>	102
trong đó: <i>Vốn gốc</i>	50
<i>Lãi</i>	52
<i>Mức chuyển giao ròng</i>	- 22

Bảng 7. Nợ quốc tế. Nợ dài hạn của 107 nước đang phát triển vào năm 1985.

nợ thả nổi (floating debt) Khái niệm để chỉ các chứng khoán tài chính ngắn hạn có lãi suất cố định. Nợ thả nổi của chính phủ chủ yếu là tín phiếu và chứng phiếu kho bạc có thời hạn ngắn (dưới 1 năm, khác với trái phiếu kho bạc có thời hạn dài hơn). Nợ thả nổi của doanh nghiệp

bao gồm các khoản tiền vay ngân hàng ngắn hạn. Thông qua nghiệp vụ *cấp vốn*, người ta có thể chuyển đổi nợ ngắn hạn có lãi suất cố định thành nợ dài hạn có lãi suất cố định.

nợ xấu (*bad debt*) Xem *nợ khó đòi*.

nội hiện hoá, sự, quá trình (*internalization*) 1) Việc kết hợp hai hay nhiều hoạt động kinh doanh có liên quan với nhau vào một công ty, ngược với trường hợp thực hiện các hoạt động kinh doanh tách biệt nhau trong các công ty khác nhau và sau đó phối hợp chúng bằng các giao dịch thị trường. Lý thuyết kinh tế lập luận rằng các doanh nghiệp tối đa hoá lợi nhuận thường tìm cách nội hiện hoá những hoạt động kinh doanh nối tiếp nhau nếu chi phí để làm điều này thấp hơn chi phí phát sinh do áp dụng hình thức giao dịch thị trường cho các hoạt động kinh doanh đó.

Ví dụ phổ biến nhất về quá trình nội hiện hoá là sự sáp nhập theo chiều dọc. Những ưu thế về chi phí do nội hiện hoá mang lại bao gồm: chi phí sản xuất thấp hơn do các khâu được kết nối với nhau theo một quy trình công nghệ thống nhất, chẳng hạn khi quá trình luyện và cán thép được nối với nhau, người ta có thể tiết kiệm nhiệt năng cần thiết để nung nóng thép trước khi cán; tránh được chi phí giao dịch quá cao do phải chịu giá độc quyền; đảm bảo nguồn cung cấp nguyên vật liệu ổn định; và không bị giới hạn về mạng lưới tiêu thụ, chẳng hạn số lượng cửa hàng tiêu thụ.

Khái niệm nội hiện hoá còn được sử dụng cho sự sáp nhập theo chiều ngang mà các công ty có nhiều nhà máy trong nước và công ty đa quốc gia thực hiện. Chẳng hạn khi xâm nhập thị trường của một nước, các công ty đa quốc gia gặp những trở ngại như thuế quán, hạn ngạch, các biện pháp kiểm soát hối đoái. Trong trường hợp này, họ thường xây dựng nhà máy ở nước đó (nội hiện hoá) để vượt qua những trở ngại này.

2) Biện pháp để chống lại ảnh hưởng ngoại hiện tiêu cực của các giao dịch kinh tế. Chẳng hạn khi sản xuất hoá chất, các doanh nghiệp gây ra tình trạng ô nhiễm môi trường (ảnh hưởng ngoại hiện). Họ có thể vô tình hay cố ý thải nhiều hoá chất độc hại ra sông, suối, không khí để giảm chi phí. Chúng ta nói họ đã "ngoại hiện hoá" một số chi phí giao dịch nhằm mục đích tăng khả năng cạnh tranh, qua đó tối đa hoá lợi nhuận. Nếu mức ô nhiễm quá cao, chính phủ có thể áp dụng nhiều biện pháp cắt giảm ô nhiễm xuống mức cho phép. Một trong những

biện pháp đó là *nội hiện hoá những ảnh hưởng ngoại hiện của doanh nghiệp*, chẳng hạn đánh thuế ô nhiễm, quy định các tiêu chuẩn về chất thải, yêu cầu lắp đặt thiết bị xử lý chất thải v.v...

nước mới công nghiệp hoá hay **nền kinh tế mới công nghiệp hoá**, (*newly industrializing countries - NICs, or economies - NIEs*) Các nước đang phát triển đã thoát khỏi tình trạng chỉ dựa vào các ngành khai thác hay sơ chế như trồng trọt, chăn nuôi, khai khoáng do đã tạo lập được nhiều cơ sở công nghiệp chế biến thông qua các chương trình công nghiệp hoá dài hạn. Braxin, Hồng công, Hàn quốc là những ví dụ về các nước mới công nghiệp hoá.

nước phát triển (*developed country*) Nước tiên tiến về kinh tế, có nền kinh tế được đặc trưng bởi khu vực công nghiệp và dịch vụ lớn, mức thu nhập đầu người cao.

nước chậm phát triển (*undeveloped country*) Nước có tổng sản phẩm trong nước và thu nhập đầu người hiện tại không đủ để tạo ra mức tiết kiệm cần thiết cho các chương trình đầu tư lớn vào công nghiệp và nông nghiệp. Những nước như thế nhìn chung được đặc trưng bởi khu vực khai thác sơ chế lớn, chủ yếu là nông nghiệp, trong đó phần lớn dân cư có mức sống thấp, sản xuất tự cấp, tự túc, chỉ đủ để đáp ứng nhu cầu trực tiếp và bởi vậy không có khả năng tạo ra mức thặng dư lương thực, thực phẩm cần thiết cho số lượng dân cư công nghiệp lớn ở thành thị. Để tạo ra mức tăng dân cư thành thị cần thiết cho quá trình công nghiệp hoá, một nước có thể nhập khẩu những hàng hoá cần thiết từ nước ngoài bằng nguồn vốn ngoại tệ kiếm được từ việc xuất khẩu hàng sơ chế là chính hoặc nó có thể tìm cách cải thiện nền nông nghiệp của mình. Ban đầu, người ta tin rằng quá trình công nghiệp hoá tạo ra những động lực cần thiết để đạt được bước ngoặt sang giai đoạn tăng trưởng kinh tế vững chắc. Hiện nay, người ta đã chuyển trọng tâm sang việc nâng cao năng suất của khu vực nông nghiệp, nhờ đó cả lao động và hàng hoá đều dồi dào để hỗ trợ cho khu vực công nghiệp. Thông qua viện trợ kinh tế thích hợp từ các nước công nghiệp hoá, khả năng và ý chí của một số nước đang phát triển, người ta có thể thực hiện bước quá độ để trở thành các nước mới công nghiệp hoá. Song cũng có một số vấn đề tồn tại. Chẳng hạn, người ta phải duy trì sự gia tăng thu nhập thực tế đã đạt được và điều này hàm ý phải kiểm soát được tốc độ tăng dân số. Tình trạng mù chữ và nhu cầu của các gia

đình lớn có xu hướng tác động ngược lại những nỗ lực của chính phủ trong việc làm tăng mức sống của nhân dân.

Trước đây, hầu hết ngoại tệ mà các nước đang phát triển kiếm được là từ xuất khẩu hàng sơ chế (nguyên liệu, nông sản). Tuy nhiên, các nước đạt được những thành tựu nhất định trong lĩnh vực công nghiệp hoá ngày càng xuất khẩu nhiều sản phẩm chế biến. Song hiện nay trong cả lĩnh vực xuất khẩu hàng sơ chế và chế biến, các nước đang phát triển đều vấp phải những trở ngại, xu hướng phát triển bất lợi trên thế giới, đặc biệt từ khi giá dầu tăng vào năm 1973, dẫn đến tình hình suy thoái và chế độ bảo hộ mậu dịch tràn lan.

nước chủ nợ (*creditor nation*) Nước cho vay ròng hoặc đầu tư ròng vào các nước khác, qua đó tích lũy được một lượng lớn tài sản hay trái quyền đối với các nước khác. Trong những năm gần đây, Mỹ đã chuyển từ vai trò là nước chủ nợ lớn sang vai trò là nước con nợ lớn.

nước đang phát triển (*developing country*) . Xem *nước chậm phát triển*.

nước con nợ (*debtor nation*) Nước là người đi vay ròng của các nước khác hoặc có mức đầu tư nước ngoài ròng âm. Để thanh toán các khoản nợ nước ngoài ròng hoặc cho phép các công ty nước ngoài chuyển lợi nhuận và cổ tức về nước, nước con nợ phải có mức thặng dư cán cân vãng lai.

nước tiên tiến (*advanced country*) Các nước trên thế giới thường được chia thành hai loại: nước tiên tiến (phát triển, công nghiệp) và nước lạc hậu (đang phát triển, chậm phát triển, nông nghiệp). Tiêu chuẩn phân loại thường là thu nhập đầu người. Những nước có thu nhập thấp hơn 1/5 thu nhập đầu người của Mỹ được coi là chậm phát triển. Thực ra người ta không có định nghĩa rõ ràng, chính xác để xác định nước nào là tiên tiến, nước nào là lạc hậu. Chẳng hạn nếu chỉ dựa trên thu nhập đầu người, các nước xuất khẩu dầu mỏ ở Trung Đông phải được coi là nước tiên tiến, nhưng xét về các phương diện khác (phân phối thu nhập, dịch vụ đa dạng) thì không thể coi các nước này là tiên tiến.

O

Ohlin, Bertil (1899 - 1979) Người được nhận giải Nôben về kinh tế cùng với James Meade năm 1977 vì cống hiến của họ vào lý thuyết về thương mại quốc tế và sự di chuyển vốn quốc tế. Công trình của Ohlin đã chỉ ra rằng các nước sẽ xuất khẩu hàng hoá mà nó sản xuất tương đối rẻ và nhập khẩu những hàng hoá mà nó sản xuất tương đối đắt khi không có thương mại quốc tế. Xem *lý thuyết tỷ lệ nhân tố Heckscher-Ohlin*.

ô nhiễm, sự, tình trạng (pollution) Sự huỷ hoại môi trường bằng bụi bẩn và các phế thải có hại. Ô nhiễm có nhiều dạng như khói từ ống khói nhà máy, hoá chất độc hại, v.v... Nó thường được gọi là *ảnh hưởng ngoại hiện* khi nghiên cứu quá trình sản xuất công nghiệp và bị coi là cái giá phải trả cho sự tăng trưởng. Xem *chi phí xã hội*.

ổn định giá cả, sự (price stability) Việc giữ cho mức giá chung trong nền kinh tế không thay đổi theo thời gian. Ổn định giá cả hay giữ cho lạm phát ở mức thấp là một trong những mục tiêu chủ yếu của chính sách kinh tế vĩ mô.

options hay quyền chọn, hợp đồng (option) Quyền mua (quyền chọn mua) hay quyền bán (quyền chọn bán) một loại hàng hoá (ví dụ thịt lợn, đậu tương) hay một chứng khoán tài chính (cổ phiếu, ngoại tệ) với mức giá thỏa thuận vào thời điểm tương lai hoặc một khoảng thời gian định trước. Hợp đồng quyền chọn trước hết có mối liên hệ với thị trường giao dịch về hàng hoá và công cụ tài chính, khi giá cả của những hàng hoá này biến động mạnh và hợp đồng quyền chọn có thể được coi là phương tiện hữu hiệu để tự bảo vệ hay đầu cơ.

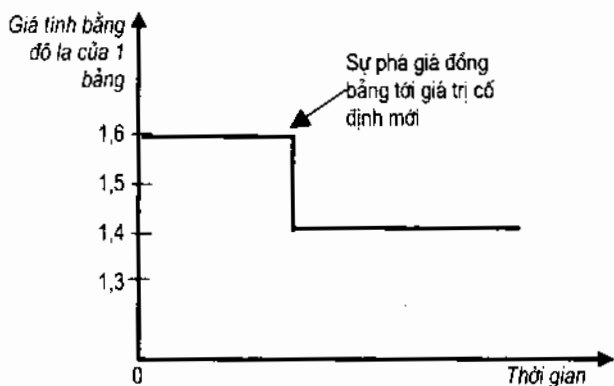
P

Pareto, Vilfredo (1848 - 1923) Kỹ sư người Ý, sau này trở thành giáo sư kinh tế tại trường Đại học Tổng hợp Lausanne ở Thụy Sĩ. Pareto đã sử dụng các nguyên tắc toán học được áp dụng vào hệ thống cơ học để thiết lập lý thuyết tổng quát về trạng thái cân bằng kinh tế trong cuốn *Bàn về khoa kinh tế chính trị*. Pareto thừa nhận rằng không thể đo được ích lợi và lập luận rằng khái niệm ích lợi thứ tự thuần túy đủ để xây dựng lý thuyết về sự lựa chọn. Điều này đưa Pareto đến chỗ sử dụng các đường bàng quan để chỉ ra cách thức biểu thị mức sở thích của cá nhân bằng một lược đồ bàng quan. Pareto cũng nổi tiếng về những ý tưởng trong phân phối thu nhập. Xem *tôi ưu Pareto*.

pha trộn khi đúc tiền, sự (coinage debasement) Phương pháp làm giảm hàm lượng kim loại của đồng tiền đúc "nguyên chất" mà không giảm giá trị danh nghĩa (tức mệnh giá) của nó ở mức tương ứng. Việc pha trộn khi đúc tiền được tiến hành theo nhiều cách như: cắt bớt và nung chảy, pha trộn (giảm bớt sự nguyên chất của kim loại trong các đồng tiền mới), giảm bớt trọng lượng thực tế bằng cách đúc lại. Nhà vua và các lãnh chúa thường dùng cách này để có thêm tiền. Về mặt lý thuyết, điều này làm tăng giá hàng hoá, vì người ta đúc được nhiều tiền hơn từ khối lượng kim loại như cũ và khối lượng tiền tệ trong lưu thông tăng lên. Song trong những thời kỳ khan hiếm tiền, thủ đoạn pha trộn khi đúc tiền có tác dụng chống giảm phát, chứ không gây ra lạm phát.

phá giá hay phá giá đồng tiền, chính sách, biện pháp (devaluation) Chính sách làm giảm giá trị đồng tiền so với các đồng tiền khác trong chế độ tỷ giá hối đoái cố định. Mục tiêu của chính sách phá giá là hỗ trợ cho việc loại trừ thâm hụt cán cân buôn bán của một nước. Hình 90 minh hoạ cho trường hợp phá giá đồng bảng. Ban đầu, đồng bảng được cố định ở mức 1 bảng Anh ăn 1,6 đô la. Tại mức tỷ giá hối đoái này, cán cân thương mại của Anh bị thâm hụt so với Mỹ. Để cắt giảm mức thâm hụt, Ngân hàng Anh cố định đồng bảng ở giá trị thấp hơn (1,4 đô la ăn 1 bảng). Tại mức tỷ giá hối đoái cố định mới này, hàng xuất khẩu của Anh sang Mỹ trở nên rẻ hơn, còn hàng nhập khẩu của Mỹ sang

Anh trở nên đắt hơn một cách tương đối. Do khả năng cạnh tranh của hàng hoá Anh (cả ở thị trường Anh và Mỹ) tăng, xuất khẩu của Anh sang Mỹ tăng và nhập khẩu của Mỹ vào Anh giảm, qua đó cán cân thương mại của Anh với Mỹ được cải thiện.



Hình 90. Chính sách phá giá. Chính sách phá giá đồng bảng so với đồng đô la.

Tuy nhiên, để chính sách phá giá phát huy tác dụng, cần phải thoả mãn 3 điều kiện:

- Mức độ thành công của chính sách phá giá phụ thuộc vào phản ứng của khối lượng xuất khẩu và nhập khẩu đối với sự thay đổi trong giá tương đối, nghĩa là phụ thuộc vào *hệ số co giãn giá* của nhu cầu về hàng xuất khẩu và nhập khẩu. Nếu hệ số này thấp, nghĩa là nhu cầu không co giãn, khối lượng buôn bán sẽ không thay đổi nhiều và chính sách phá giá trên thực tế có thể làm cho tình hình xấu đi. Ngược lại, nếu nhu cầu xuất nhập khẩu co giãn, sự thay đổi trong khối lượng buôn bán sẽ cải thiện tình hình cán cân thanh toán. Điều kiện ở đây là tổng các hệ số co giãn của hàng xuất và nhập khẩu lớn hơn 1 (*điều kiện Marshall-Lerner*).
- Về phía cung, các nguồn lực phải sẵn có và đủ cơ động để có thể chuyển từ các ngành khác của nền kinh tế sang các ngành sản xuất hàng xuất khẩu và những sản phẩm thay thế nhập khẩu. Nếu nền kinh tế đã đạt mức toàn dụng, nhu cầu trong nước phải giảm thông qua chính sách cắt giảm lạm phát để thích ứng với quá trình chuyển giao nguồn lực cần thiết.

- Trong thời hạn dài, phải loại trừ được tình trạng giá trong nước tăng. Chính sách phá giá làm tăng chi phí của những mặt hàng nhập khẩu thiết yếu như nguyên liệu và thực phẩm. Tình hình này có thể đẩy chi phí sản xuất và giá sinh hoạt trong nước lên cao, dẫn đến sự gia tăng giá cả và tiền lương, do đó phải tiếp tục giảm giá để duy trì khả năng cạnh tranh về giá.

phá sản, sự (*bankruptcy*) Thuật ngữ này thường được sử dụng để chỉ 1) Việc một cá nhân, doanh nghiệp gặp khó khăn về tài chính và có thể bị toà án tuyên bố không còn đủ vốn và tài sản để trả nợ, do đó bị toà án tịch biên tài sản và chia cho chủ nợ. 2) Một thủ tục pháp lý trong đó tài sản của con nợ không có khả năng thanh toán bị tịch biên để trao cho chủ nợ. Ở Anh, việc tịch biên và quản lý tài sản ban đầu do một nhân viên chuyên trách của toà án thực hiện. Sau đó người ta chỉ định một người được uỷ nhiệm để bán tài sản và thanh toán cho các chủ nợ tùy theo số tiền mà con nợ đã vay của họ, tất nhiên với thứ tự ưu tiên trả trước do luật pháp quy định. Sau khi thủ tục phá sản đã hoàn thành, con nợ không còn trách nhiệm gì đối với các khoản nợ trước đây của anh ta nữa.

phái lượng sử (*cliometrics*) Quan điểm mới trong khoa lịch sử kinh tế sử dụng kinh tế lượng để nghiên cứu các vấn đề mà các nhà lịch sử kinh tế nghiên cứu. Theo một nghĩa nào đó, tất cả các công trình nghiên cứu kinh tế lượng đều thuộc phái lượng sử vì chúng sử dụng số liệu về các hiện tượng đã diễn ra (gọi là số liệu lịch sử). Nhìn chung số liệu càng cũ (tức càng xa thời điểm hiện tại), việc sử dụng thuật ngữ phái lượng sử càng có ý nghĩa.

phái trọng nông (*physiocracy*) Trường phái tư tưởng hay tập hợp quan điểm kinh tế dựa trên công trình của Quesnay (Kê-nê) cũng như của các nhà kinh tế và triết gia Pháp vào thế kỷ thứ 18. Các nhà trọng nông cảm nhận rằng đất đai là nguồn gốc duy nhất của thu nhập và của cái trong xã hội. Họ cho rằng đất đai là nhân tố sản xuất duy nhất có khả năng tạo ra cái gọi là *sản phẩm ròng* (tức sản phẩm mới được tạo ra). Họ cũng tin vào ý tưởng về một *trật tự tự nhiên* trong xã hội và trật tự này làm cho lợi ích cá nhân của công dân hài hoà với lợi ích xã hội. Quan điểm đó làm cho các nhà trọng nông trở thành người ủng hộ mạnh mẽ quyền tự do cá nhân và kịch liệt chống lại sự can thiệp của chính phủ vào xã hội (quan điểm tự do kinh tế - *laissez faire*), nếu sự can thiệp đó không nhằm bảo vệ cá nhân và các quyền tài sản của họ.

A.Smith chịu ảnh hưởng mạnh mẽ của các tư tưởng trọng nông và trong tay ông, trật tự tự nhiên hiện ra dưới dạng hoạt động của cơ chế thị trường.

phạm vi tác động của thuế (*incidence of taxation*) Việc xác định rõ ai là người thực sự nộp thuế (hay thuế ảnh hưởng tới những ai). Chẳng hạn trong trường hợp thuế thu nhập cá nhân, người nộp tiền cho chính phủ chính là người nộp thuế. Trong các trường hợp khác, người ta thấy có sự dịch chuyển của thuế. Ví dụ, khi chính phủ đánh thuế vào quỹ lương của doanh nghiệp, các doanh nghiệp coi đây là sự gia tăng chi phí đầu vào và tăng giá với mức tương ứng. Nếu giá bán không giảm, người tiêu dùng phải chịu toàn bộ gánh nặng về thuế, còn các công ty chỉ chịu ảnh hưởng tạm thời của thuế.

phản ích lợi hay **tác hại** (*disutility*) Sự giảm bớt mức thoả mãn hay sự đau đớn mà một người phải chịu khi tiêu dùng một sản phẩm hoặc khi lao động. Khái niệm này ngược với khái niệm ích lợi.

phát hành cổ phiếu thưởng (*bonus issue*) Tất cả các cổ phiếu do một công ty phát hành cho các cổ đông hiện có, trong đó cổ đông được nhận cổ phiếu mà không phải góp thêm vốn mới. Đây là một hình thức vốn hoá dự trữ của công ty cổ phần. Các cổ phiếu phát hành thêm được phân phối cho cổ đông theo tỷ lệ cổ phần mà họ hiện nắm giữ. Bản thân những cổ phiếu này không biểu thị mối lợi nào đối với cổ đông, mà chỉ làm cho vốn cổ phần phát hành phù hợp với số vốn đang sử dụng trong công ty.

phát hành không chính thức (*private placement*) Việc phát hành chứng khoán, trái phiếu mới v.v.. cho một nhóm nhà đầu tư định trước, chứ không phải cho công chúng nói chung.

phát hành ưu đãi (*rights issue*) Việc một công ty phát hành thêm cổ phiếu nhưng chỉ bán cho các cổ đông hiện có với mức giá nhìn chung thấp hơn giá hiện hành trên thị trường. *Quyền mua* được phân phối cho cổ đông tỷ lệ thuận với số cổ phiếu mà họ hiện đang nắm giữ và họ có thể bán quyền mua của mình nếu không muốn mua thêm cổ phiếu.

phát triển kinh tế, sự, sự nghiệp, quá trình (*economic development*) Quá trình chuyển đổi kinh tế có liên quan đến việc chuyển biến cơ cấu của nền kinh tế thông qua quá trình công nghiệp hoá, tăng tổng sản phẩm trong nước và thu nhập đầu người. Nói chung, các nước đang phát triển được đặc trưng bởi nền sản xuất tự cấp tự túc là

chính, chủ yếu là nông nghiệp và mức thu nhập đầu người thấp. Các nước phát triển được đặc trưng bởi các ngành chế biến và dịch vụ lớn, mức thu nhập đầu người cao.

Đầu tư tư bản là yếu tố quan trọng trong quá trình chuyển đổi. Đầu tư không những làm tăng năng lực sản xuất hàng hoá và dịch vụ của nền kinh tế và nâng suất sử dụng nguồn lực, mà còn làm tăng tổng cầu và thu nhập quốc dân thông qua tác dụng nhiều mặt của chúng. Sự gia tăng thu nhập quốc dân làm tăng mức tiết kiệm, qua đó cung cấp tài chính cho quá trình tiếp tục tích lũy tư bản.

phát triển kinh tế cân đối hay phát triển cân đối, quan điểm (*balanced economic development or balanced development*) Quan điểm cho rằng tất cả các ngành, khu vực trong nền kinh tế đều phải đồng thời phát triển để đạt được sự cân đối trong quá trình phát triển. Nhưng khó khăn ở đây là chúng ta không biết được sự cân đối nào là đúng. Vì vậy, quá trình phát triển có kế hoạch, thận trọng, nhưng không cân đối có lẽ thích hợp hơn.

phạt vi phạm cácten (*cartel sanctions*) Biện pháp trừng phạt do các thành viên của một cácten áp dụng để buộc các thành viên tuân thủ mục tiêu chung của tập đoàn.

phân biệt đối xử, sự (*discrimination*) Việc các doanh nghiệp áp dụng những cách đối xử khác nhau đối với khách hàng của mình, chẳng hạn áp dụng giá bán khác nhau. Trong những thập kỷ gần đây, nhiều chính phủ đã tìm cách hạn chế tình trạng phân biệt đối xử trong ngành nhà ở, việc làm và giáo dục.

phân biệt giá cả, sự, thủ đoạn (*price discrimination*) Khả năng của nhà cung cấp trong việc bán sản phẩm với giá khác nhau tại các thị trường khác nhau. Thị trường có thể được *phân đoạn* (tức chia cắt) theo các tiêu thức khác nhau như địa lý (trong nước và nước ngoài); bản chất của sản phẩm (hàng nguyên mẫu hay phụ tùng thay thế); theo yêu cầu sử dụng (đồ điện công nghiệp hay đồ điện gia dụng). Sự phân biệt giá cả vừa có lợi, vừa có hại. Chẳng hạn việc phân biệt giá cả có thể đảm bảo sử dụng hết công suất, tận dụng kinh tế quy mô. Nhưng nó cũng có thể bị lạm dụng vào mục đích làm tăng lợi nhuận độc quyền.

phân biệt sản phẩm, sự (*product differentiation*) Yếu tố của cách ứng xử thị trường biểu thị cách thức mà các nhà cung cấp sử dụng nhằm làm cho sản phẩm của mình khác (phân biệt) với sản phẩm của các đối thủ cạnh tranh. Về mặt cung, sản phẩm có thể được phân biệt theo

những đặc tính khác nhau về chất lượng, địa điểm, công suất, các thuộc tính mới hay cải tiến, thiết kế, kiểu dáng và đóng gói. Về mặt cấu, những khác biệt tương tự giữa các sản phẩm do quảng cáo tạo ra như tốt hơn, sạch hơn, đẹp hơn. Người tiêu dùng càng ít hiểu biết hay càng có ít thông tin về đặc tính của các sản phẩm cạnh tranh, thì họ càng nghi ngờ các biện pháp quảng cáo và cho rằng chúng chỉ nhằm thuyết phục họ mua hàng.

Mục tiêu của sự phân biệt sản phẩm là duy trì mức cầu ban đầu về sản phẩm của doanh nghiệp hoặc làm tăng doanh thu thông qua việc nuôi dưỡng niềm tin và sự trung thành của khách hàng đối với nhãn hiệu của nó. Sự phân biệt sản phẩm có ý nghĩa quan trọng vì nó mở ra một khả năng cạnh tranh mới cho các doanh nghiệp, chẳng hạn cải tiến chất lượng và quảng cáo, chứ không buộc họ chỉ giới hạn ở cạnh tranh giá cả.

Mặc dù phân biệt sản phẩm thường được coi là đặc trưng của thị trường cạnh tranh không hoàn hảo, nhưng nó không nhất thiết phải có ý nghĩa tiêu cực. Sự khác biệt thực sự giữa các sản phẩm tạo ra sự đa dạng mặt hàng và mở ra những cơ hội lựa chọn mới cho người tiêu dùng.

phân bổ, sự, quá trình (*allocation*) 1) *Phân bổ nguồn lực* (lao động, tư bản, đất đai, năng lực kinh doanh, hàng hoá và dịch vụ) giữa các ngành sản xuất, giữa sản xuất và tiêu dùng, giữa các địa phương. Trong nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung, quá trình phân bổ nguồn lực được thực hiện thông qua một kế hoạch tập trung thống nhất; trong nền kinh tế thị trường thuần tuý, nó được thực hiện thông qua thị trường; còn trong nền kinh tế hỗn hợp, nó chịu ảnh hưởng của cả thị trường và chính phủ. 2) *Phân bổ chi phí và doanh thu* cho các sản phẩm, bộ phận chức năng hay giữa các phòng ban làm phát sinh chi phí hoặc tạo ra doanh thu. Ví dụ, chi phí khấu hao của một tài sản cố định được phân bổ cho các bộ phận sản xuất sử dụng nó.

phân bổ nguồn lực, sự, quá trình (*resource allocation*) Sự phân bổ nhân tố sản xuất trong nền kinh tế cho các mục đích sử dụng khác nhau dựa trên nhu cầu của người tiêu dùng - một đại lượng đến lượt nó lại phản ánh qui mô và quá trình phân phối thu nhập quốc dân. Nguồn lực được phân bổ tối ưu khi tỷ lệ các nhân tố đầu vào được sử dụng để sản xuất hàng hoá và dịch vụ phản ánh đúng chi phí tương đối của chúng, sao cho tối thiểu hoá được chi phí sản xuất, và khi sản lượng hàng hoá và dịch vụ phản ánh chính xác thị hiếu của người tiêu

dùng về các loại hàng hoá và dịch vụ khác nhau. Nói cụ thể hơn, các nguồn lực được phân bổ tối ưu khi giá cả trả cho hàng hoá và dịch vụ trên tất cả các thị trường phản ánh chính xác chi phí kinh tế thấp nhất để cung ứng chúng.

phân đoạn thị trường (*market segmentation*) Phân chia, chia cắt thị trường thành các nhóm khách hàng có những đặc trưng riêng biệt, chẳng hạn nam giới và nữ giới. Dựa vào sự phân đoạn thị trường, doanh nghiệp có thể áp dụng chiến lược phân biệt sản phẩm để đáp ứng nhu cầu của từng nhóm người mua và mở rộng tiềm năng tiêu thụ sản phẩm của mình.

phân đôi cổ điển, sự (*classical dichotomy*) Quan điểm của các nhà kinh tế cổ điển cho rằng có thể chia các biến số kinh tế thành hai loại là biến danh nghĩa và biến thực tế, rằng các biến số danh nghĩa không tác động đến các biến số thực tế và rằng khi nghiên cứu các hiện tượng kinh tế chỉ cần tập trung nghiên cứu các biến số thực tế. Ví dụ, trong phân tích của trường phái cổ điển và tân cổ điển về việc làm và sản lượng, tất cả các biến số ban đầu đều được biểu thị bằng hiện vật và giá tương đối. Dưới hình thức đơn giản nhất của nó, sản lượng là một hàm của lượng lao động sử dụng và phương pháp sản xuất. Lượng lao động sử dụng phụ thuộc vào tiền lương thực tế. Tiền lương thực tế phụ thuộc vào cung và cầu về lao động. Dựa trên những lập luận như vậy, người ta sử dụng lý thuyết số lượng tiền tệ để xác định mức giá và tiền lương tuyệt đối.

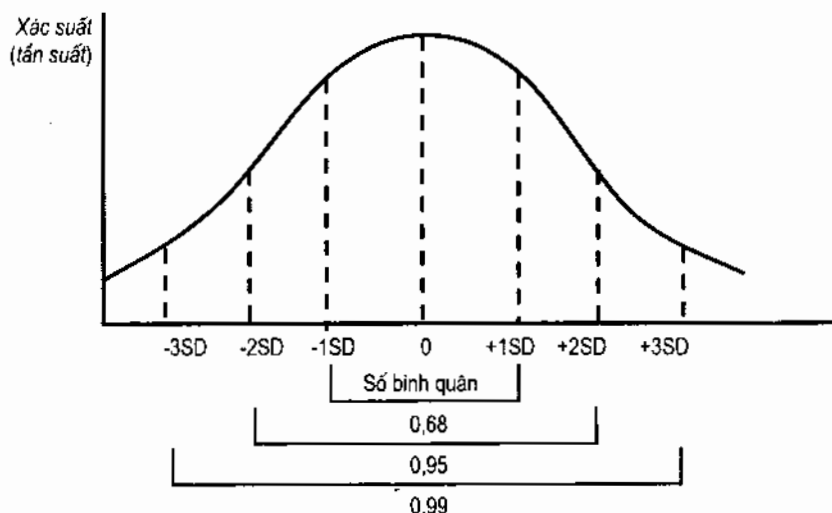
Hàm ý của quy trình suy luận trên là tiền giữ vai trò trung lập, chỉ tác động tới các biến danh nghĩa, chứ không ảnh hưởng tới quy mô của các biến thực tế. Kết luận này khác với kinh tế học của Keynes, người đưa ra một trong các định đề gắn các biến thực tế với các biến danh nghĩa và khẳng định rằng tiền không đóng vai trò trung lập. Nó có thể được giữ dưới dạng số dư nhàn rỗi khi phải đối mặt với tương lai không chắc chắn và quyết định đó có thể dẫn tới sự trục trặc của nhu cầu thực tế về một số hàng hoá và dịch vụ, qua đó gây ra tình trạng thất nghiệp. Kết luận của Keynes chống lại quan điểm cổ điển về tính trung lập của tiền và vì vậy quan điểm của ông bị những người bảo vệ chủ nghĩa tiền tệ tấn công. Bằng cách nêu ra kỳ vọng hợp lý, họ lập luận rằng hành vi kinh tế chịu ảnh hưởng của các biến thực tế, chứ không chịu ảnh hưởng của biến số danh nghĩa. Điều này hàm ý rằng ngoại trừ trường hợp ngắn hạn, khi kỳ vọng về các biến số có thể hình thành một cách không hoàn hảo, tiền chỉ quyết định giá trị danh nghĩa

của các biến số, chứ không tác động tới quy mô của các biến thực tế như sản lượng và việc làm. Theo quan điểm kỳ vọng hợp lý, sự phân đôi cổ điển vẫn đúng.

phân ngành, hệ thống (*industrial classification*) Việc phân tổ hay phân loại các hoạt động kinh tế có bản chất giống nhau thành các ngành hay thị trường. Hệ thống được sử dụng để phân ngành hoạt động kinh tế theo cách này được gọi là *hệ thống phân ngành chuẩn*. Nó bắt đầu bằng cách xác định một khoảng rộng các hoạt động có liên quan của nhóm, chẳng hạn ngành chế biến. Mỗi nhóm hoạt động sau đó lại được chia thành các nhóm ngày càng nhỏ hơn sao cho sự phân loại có thể được sử dụng với mức độ chi tiết khác nhau để phục vụ cho các mục đích khác nhau. Bởi vậy, trong nội bộ ngành chế biến, một nhóm rộng như ngành dệt có thể được chia thành các ngành khác nhau như len, bông, sợi tổng hợp, sau đó những ngành này được chia thành các phân ngành nhỏ hơn như kéo sợi, xe sợi, đóng suốt v.v... Các hệ thống phân ngành được sử dụng cho mục tiêu kế hoạch hoá vĩ mô và chính sách cạnh tranh, cũng như để tổng hợp thông tin thống kê về sản lượng và việc làm.

phân phối chuẩn (*normal distribution*) Loại phân phối xác suất đặc biệt mà phân phối liên tục của nó (đường chuẩn) có dạng hình chuông đối xứng và tiệm cận trục hoành ở cả hai phía. Đường chuẩn có thuộc tính đặc trưng là xác định được khi biết giá trị bình quân và độ lệch tiêu chuẩn. Khi biết hai tham số này, chúng ta có thể tính được độ cao của đồ thị (tần suất) tương ứng với bất kỳ giá trị bằng số nào. Cũng như với các phân phối liên tục khác, người ta có thể ước lượng xác suất nhận được một giá trị bằng số giữa hai số bằng diện tích tương ứng nằm dưới đồ thị.

Phân phối chuẩn được chuẩn hoá (gọi tắt là *phân phối chuẩn hoá*) là một phân phối chuẩn mà thang tỷ lệ được điều chỉnh để nó có đường chuẩn với số bình quân bằng 0 và độ lệch tiêu chuẩn bằng 1 như trong hình 91. Đường chuẩn hoá này có tổng diện tích bằng 1 và xác suất để nhận được một giá trị bằng số cụ thể, tức một số nhất định của độ lệch chuẩn về phía phải hay phía trái của số bình quân, có thể ước lượng trực tiếp từ phần diện tích nằm dưới đồ thị trong hình 91. Khi các phân phối gần xấp xỉ bằng đường chuẩn hoá, 68% trường hợp rơi vào trong khoảng 1 độ lệch tiêu chuẩn của số bình quân (1SD); 95% trường hợp rơi vào khoảng 2 độ lệch tiêu chuẩn của số bình quân (2SD) và 99% trường hợp rơi vào trong khoảng 3 độ lệch tiêu chuẩn của số bình quân (3SD).



Hình 91. Phân phối chuẩn.

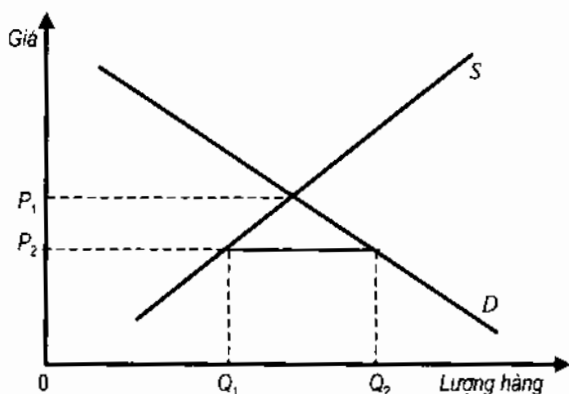
Đường chuẩn được sử dụng rộng rãi trong phân tích số liệu kinh tế, đặc biệt trong kiểm định giả thuyết thống kê. Xem *kiểm định giả thuyết*.

phân phối định lượng (*rationing*) Phương pháp phân phối bằng hiện vật áp dụng cho những sản phẩm cung nhỏ hơn cầu (tình trạng dư cầu hay thiếu hụt). Trong hệ thống thị trường tự do, tình hình này không xảy ra - tình trạng dư cầu bị xóa bỏ bằng cách tăng giá sản phẩm. Nhưng nếu chính phủ cố định giá ở mức thấp hơn giá cân bằng, nhằm giữ cho giá của những sản phẩm thiết yếu như lương thực và thực phẩm ở mức thấp, thì tình trạng thiếu hụt tồn tại dai dẳng và việc sử dụng tem phân phối là cách thuận tiện để phân phối sản phẩm hiện có cho người tiêu dùng một cách công bằng.

Ví dụ trong hình 92, nếu giá một sản phẩm được chính phủ cố định ở mức OP_2 , thì người ta buộc phải phân phối sản lượng OQ_1 mà các nhà sản xuất sẵn sàng cung cấp cho những người tiêu dùng muốn có lượng hàng lớn hơn (OQ_2) tại mức giá quy định này.

phân phối đối xứng (*symmetrical distribution*) Nhóm các số liệu quan sát mà phân phối tần suất của nó có dạng biểu đồ hình chuông hay phân phối liên tục với hai nửa có hình dáng như nhau. Trong phân

phối đối xứng hoàn hảo, số bình quân sẽ bằng số trung vị (median) và một.



Hình 92. Phân phối định lượng. Hình này minh họa cho nhu cầu phân phối định lượng. Nếu thị trường của một sản phẩm cân bằng ở mức giá P_1 , nhưng chính phủ quy định giá bán bằng P_2 , cầu sẽ lớn hơn cung và chính phủ buộc phải áp dụng biện pháp phân phối định lượng. Nếu chính phủ không phân phối định lượng, người mua sẽ cạnh tranh nhau để mua được lượng hàng mong muốn và đẩy giá lên.

phân phối tần suất (frequency distribution) Thường gọi tắt là *phân phối*. Phân phối tần suất là một phương tiện để tổng hợp khối lượng số liệu lớn bằng cách phân loại kết quả quan sát thống kê thành các tổ hay nhóm, sau đó chỉ ra cách thức phân phối của những kết quả quan sát giữa các tổ khác nhau. Trong phân phối tần suất biểu thị bằng số, số liệu được sắp xếp theo độ lớn của số, chẳng hạn nhóm thu nhập trong bảng 8a. Trong phân phối tần suất biểu thị bằng chất, số liệu được sắp xếp thành các tổ theo các tiêu thức chất lượng, chẳng hạn các nhóm ngành trong bảng 8c.

Đối với một số mục tiêu nhất định, người ta cần có phân phối tần suất bằng số để phân tổ kết quả quan sát theo cách cộng dồn từ nhỏ đến lớn hoặc từ lớn đến nhỏ. Cách làm này cho thấy có bao nhiêu trường hợp nằm trên hay dưới một giá trị nào đó. Chẳng hạn, bảng 8b chỉ ra cách chuyển đổi một phân phối có số trường hợp rơi vào một nhóm thu nhập (phân phối "từ... đến" thành phân phối "dưới" cộng dồn).

a) Phân phối bằng số

b) Phân phối bằng số cộng dồn

Thu nhập hàng tuần (Nghìn đồng)	Số trường hợp	Thu nhập hàng tuần (Nghìn đồng)	Số trường hợp
Từ 0 đến 100	400	dưới 400	400
101 đến 200	300	dưới 200	700
201 đến 300	200	dưới 300	900
301 đến 400	100	dưới 400	1.000

c) Phân phối theo tiêu thức chất lượng

Ngành	Số lao động sử dụng
Nông nghiệp/khai khoáng	100
Chế biến	300
Xây dựng	200
Dịch vụ/bán lẻ	400

Bảng 8. Phân phối tần suất.

phân phối khi bình phương (*chi-square distribution*) Phân phối xác suất có tham số là n bậc tự do. Phân phối này rất hữu ích trong các công trình kinh tế lượng, vì tổng bình phương của n biến chuẩn độc lập có thể được coi là tuân theo phân phối khi bình phương với n bậc tự do.

phân phối lệch (*skewed distribution*) Nhóm các kết quả quan sát mà phân phối tần suất của nó có dạng biểu đồ tần suất hay phân phối liên tục với hai nửa có hình dạng không giống nhau và tồn tại phần dư ở một bên.

phân phối nhị thức (*binomial distribution*) Dạng đặc biệt của phân phối xác suất áp dụng cho các biến rời rạc. Nó cho thấy xác suất của việc nhận được một số nhất định các kết cục thành công trong một số phép thử nhất định. Trong phân tích thống kê, người ta có thể coi phân phối nhị thức gần bằng phân phối chuẩn.

phân phối t hay phân phối Student (*t distribution or Student's distribution*) Phân phối mẫu lý thuyết gần đúng với phân phối chuẩn. Phân phối t được sử dụng để thiết lập khoảng tin cậy khi dùng các mẫu nhỏ để ước lượng giá trị bình quân *chân thực* của tổng thể. Phương

trình được dùng để tính toán phân phối t phụ thuộc vào quy mô mẫu (n), hay chính xác hơn, vào số bậc tự do ($n-1$). Chẳng hạn, nếu khoảng tin cậy 95% được tính từ phân phối t cho một mẫu nhỏ, nó tạo ra khoảng tin cậy rộng hơn trường hợp khoảng tin cậy 95% tính cho mẫu lớn. Phân phối t thường được sử dụng để xác định mức ý nghĩa cho quá trình kiểm định giả thuyết thống kê.

phân phối thu nhập, sự (*income distribution*) Sự phân chia thu nhập quốc dân cho các đầu vào nhân tố khác nhau (phân phối thu nhập theo chức năng, *phân phối lần đầu*) hoặc giữa người nhận được thu nhập từ các nhân tố sản xuất và những người khác (*phân phối lại, tái phân phối* thu nhập). Các cá nhân có thể tự phân phối lại thu nhập dưới hình thức quà tặng, biếu. Chính phủ thường tái phân phối thu nhập bằng cách đánh thuế vào người có thu nhập cao và trợ cấp cho những người có thu nhập thấp.

phân phối thu nhập cá nhân (*personal distribution of income*) Phân phối thu nhập quốc dân được phân loại theo quy mô của thu nhập mà cá nhân hay hộ gia đình nhận được. Quy mô thu nhập của mọi người khác nhau vì rất nhiều lý do, trong đó có những khác biệt về năng lực tự nhiên, giáo dục, kỹ năng đặc biệt hoặc sở hữu của cải. Phân phối thu nhập cá nhân nhìn chung rất bất bình đẳng. Chẳng hạn, vào năm 1987, 20% gia đình có thu nhập thấp của Mỹ chỉ nhận được 4,6% thu nhập quốc dân, trong khi 20% gia đình có thu nhập cao nhất nhận được 43,7% thu nhập quốc dân. Vì phân phối thu nhập cá nhân, hay còn gọi là *phân phối lần đầu, phân phối thu nhập theo nhân tố sản xuất* gây ra tình trạng bất bình đẳng, nên chính phủ thường tiến hành *phân phối lại* thu nhập thông qua các hệ thống thuế và trợ cấp.

phân phối thu nhập theo chức năng (*functional distribution of income*) Sự phân phối thu nhập quốc dân được phân loại theo loại đầu vào nhân tố. Chẳng hạn, việc chia thu nhập thành tiền lương, lãi suất, địa tô (hay tô kinh tế) và lợi nhuận là cách phân loại thu nhập quốc dân theo các đầu vào nhân tố tương ứng là lao động, tư bản, đất đai và năng lực kinh doanh. Mỗi đầu vào nhân tố này được coi là thực hiện một chức năng nhất định trong quá trình tạo ra sản lượng và thu nhập, do đó đều "xứng đáng" được phân phối thu nhập hay trả thù lao tương ứng với phần đóng góp của chúng vào sản lượng và thu nhập quốc dân. Quan điểm này khác với quan điểm của Mác ở chỗ chủ nghĩa Mác quan niệm chỉ có lao động mới tạo ra giá trị và vì vậy

giá trị phải thuộc hoàn toàn về lao động. Bảng 9 ghi tỷ trọng thu nhập của các nhân tố tham gia vào quá trình sản xuất trong thu nhập quốc dân ở Mỹ năm 1987.

	Tỷ lệ phần trăm
Thu lao trả cho người lao động	73,9
Thu nhập của người chủ (doanh nghiệp cá thể)	9,0
Thu nhập từ địa tô (của chủ đất)	0,5
Lợi nhuận công ty	7,0
Lãi suất ròng	9,6
Tổng số	100,0

Bảng 9. Phân phối thu nhập theo chức năng ở Mỹ vào năm 1987.

phân phối tín dụng (*credit rationing*) Hành vi phân phối vốn vay bằng phương tiện phi giá cả của các tổ chức trung gian tài chính khi có tình trạng dư cầu về tín dụng. Khái niệm này hàm ý các định chế tài chính (ngân hàng thương mại, hiệp hội xây dựng v.v...) không tìm cách loại trừ tình trạng dư cầu bằng cách tăng lãi suất do có những quy định của chính phủ hoặc do những cân nhắc của bản thân họ.

phân phối vốn đầu tư (*capital rationing*) Tình hình trong đó vốn đầu tư không đủ để đầu tư vào các dự án và người chủ phải phân phối vốn cho các dự án không theo tiêu chuẩn thị trường (ví dụ dựa vào lãi suất thị trường để chiết khấu dòng tiền mặt từ dự án hay so sánh chi phí tư bản và lợi tức dự kiến thu được từ dự án đầu tư). Điều này xảy ra khi người chủ doanh nghiệp sợ rằng nếu gọi vốn cổ phần thì có thể mất khả năng kiểm soát doanh nghiệp, hoặc nhà nước có số vốn đầu tư nhỏ hơn nhu cầu đầu tư của các doanh nghiệp nhà nước. Việc áp dụng biện pháp phân phối vốn đầu tư hàm ý có sự sắp xếp thứ tự ưu tiên của các dự án dựa vào tiêu chuẩn tối đa hoá lợi nhuận thu được từ số vốn khan hiếm. Trong tình huống này, cách thẩm định dự án thông thường dựa trên tiêu chuẩn giá trị hiện tại ròng có thể phải thay đổi để tối đa hoá lợi nhuận.

phân phối xác suất (*probability distribution*) Phân phối tần suất lý thuyết biểu thị tần suất dự kiến để một biến cố cụ thể trung bình có thể xảy ra. Chẳng hạn phân phối xác suất cho khả năng xuất hiện mặt ngửa khi tung đồng xu đồng nhất và cân đối là:

Số lần xuất hiện mặt ngửa

0

1

Xác suất

0,5

0,5

phân tán tài sản (*asset stripping*) Việc bán tài sản của công ty bị thôn tính. Các công ty thành công trong việc thôn tính công ty khác thường kiếm được nhiều lợi nhuận thông qua việc bán các tài sản có giá trị cao của công ty bị thôn tính khi thị trường chứng khoán định giá nó quá thấp.

Các công ty muốn thôn tính công ty khác, còn gọi là kẻ cướp công ty, thường hành động khi thấy giá trị thị trường của các tài sản bán được của một công ty nào đó lớn hơn nhiều so với số tiền cần thiết để mua nó, tức có sự chênh lệch đáng kể giữa giá trị tài sản tính trên mỗi cổ phần và giá trị cổ phần của công ty. Sự chênh lệch này thường phát sinh từ 2 yếu tố: (1) bảng tổng kết tài sản đánh giá quá thấp giá trị tài sản của công ty, (2) quản lý kém hay gặp vận rủi dẫn tới lợi nhuận thấp hoặc bị lỗ. Cả hai yếu tố này đều làm cho giá cổ phiếu của công ty có xu hướng giảm.

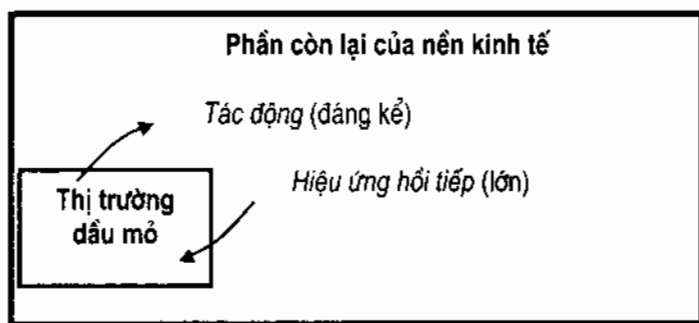
phân tích ảnh hưởng đối với môi trường, bản (*environmental impact analysis*) Bản phân tích tìm cách xác định những ảnh hưởng có thể có của một dự án đầu tư đối với toàn bộ môi trường. Nó thường bao gồm cả các con số dự báo về chất thải gây ô nhiễm, tác hại đối với cảnh quan.

phân tích cân bằng cục bộ hay phân tích cân bằng riêng (*partial equilibrium analysis*) Phương pháp phân tích các mối quan hệ trong nội bộ một phân hệ của nền kinh tế, chẳng hạn một thị trường cá biệt. Quá trình phân tích được tiến hành trên cơ sở giả định rằng các biến cố trong phân hệ nghiên cứu không có ảnh hưởng đáng kể tới các khu vực khác, do vậy hiệu ứng hồi tiếp từ các ngành khác cũng không đáng kể hay không tồn tại. Chẳng hạn, sự gia tăng giá cà rốt hầu như không gây ra ảnh hưởng đáng kể tới mức giá chung, vì vậy chúng ta có thể bỏ qua hiệu ứng hồi tiếp khi phân tích thị trường cà rốt. Như vậy, trong phân tích cân bằng riêng hay cục bộ, mỗi phân hệ được coi là một thực thể độc lập.

phân tích cân bằng tổng quát hay phân tích cân bằng chung (*general equilibrium analysis*) Phương pháp phân tích mối quan hệ giữa các ngành của nền kinh tế. Phân tích cân bằng chung được tiến hành trên cơ sở giả định các sự kiện xảy ra trong một ngành có thể tác động tới

những ngành khác và những ngành khác đến lượt chúng lại tác động trở lại phương thức hoạt động, chức năng của ngành này như được minh họa trong hình 93.

Chính vì thế trong phân tích cân bằng chung, người ta thường cố gắng xác định bản chất và cường độ của các mối quan hệ liên ngành. Phương pháp phân tích đầu vào - đầu ra được vận dụng để đạt được mục tiêu này.



Hình 93. Phân tích cân bằng tổng quát. Khi giá dầu tăng, chi phí của nhiều ngành công nghiệp khác tăng theo, vì thế mức giá chung và tiền lương ở các khu vực có liên quan cũng tăng. Ngược lại, việc mức giá và tiền lương tăng sẽ làm cho giá đầu vào của ngành công nghiệp dầu khí tăng.

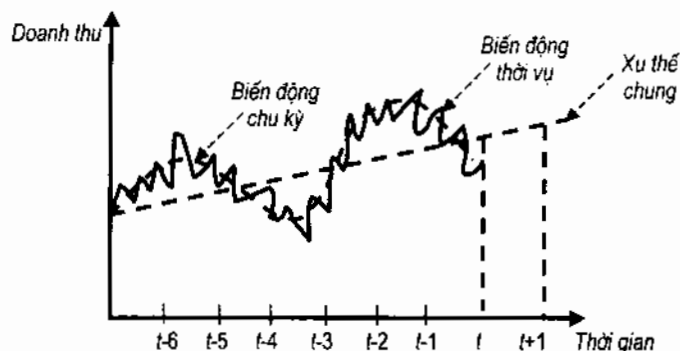
phân tích cận biên, phương pháp (*marginal analysis*) Phương pháp xem xét sự thay đổi của một biến số Y (ký hiệu là ΔY) khi thêm hay bớt một đơn vị của biến số X (ký hiệu là ΔX). Phương pháp phân tích cận biên cho phép chúng ta ứng dụng đạo hàm và vi phân ($\Delta Y/\Delta X$, dY/dX) để xem xét tác động của một hay nhiều biến số (độc lập) tới biến số khác (biến phụ thuộc).

phân tích dãy số thời gian, phương pháp (*time series analysis*) Phương pháp phân tích số liệu thống kê về các quá trình đã diễn ra, được ghi chép theo các khoảng thời gian nối tiếp nhau với mục tiêu sử dụng kinh nghiệm thu được trong quá khứ để dự báo tình hình sẽ xảy ra trong tương lai bất định. Như vậy, thông tin dưới dạng dãy số thời gian có thể phục vụ cho các mục tiêu dự báo.

Hình 94 trình bày một dãy số thời gian điển hình. Chúng ta có thể chia những biến động trong dãy số thời gian thành 4 loại hình biến thiên cơ

bản. Những thành tố này đồng thời tác động tới dãy số thời gian. Cụ thể, chúng ta có:

- (a) *Xu thế chung*: Biểu thị hướng di chuyển tương đối trơn tru của dãy số thời gian trong thời hạn dài.
- (b) *Biến động chu kỳ*: bao gồm những loại biến động trung hạn, lặp đi lặp lại và nhìn chung gắn với chu kỳ kinh doanh.
- (c) *Biến động thời vụ*: bao gồm những loại biến động trung hạn, lặp đi lặp lại và gắn với các mùa khác trong năm. Những biến động thời vụ này chống lên xu thế chung và biến động chu kỳ.
- (d) *Biến động bất thường*: là những thay đổi thất thường trong dãy số thời gian do những biến cố ngẫu nhiên không dự báo được gây ra. Những biến động bất thường này chống lên xu thế chung, biến động chu kỳ và biến động thời vụ.



Hình 94. Phân tích dãy số thời gian.

Phương pháp phân tích dãy số thời gian tập trung vào việc tách ảnh hưởng của từng thành tố trên của dãy số thời gian với mục tiêu sử dụng nó để dự báo về tương lai. Để xác định xu thế chung trong một dãy số thời gian, các nhà thống kê có thể sử dụng phương pháp phân tích hồi quy, nghĩa là xác định một đường phù hợp với các giá trị quan sát của dãy số thời gian bằng phương pháp bình phương nhỏ nhất. Ở đây, thời gian được coi là biến độc lập trong phương trình hồi quy ước lượng được và biến quan sát được coi là biến phụ thuộc. Ngoài ra, các nhà thống kê có thể sử dụng phương pháp bình quân di động để san bằng dãy số thời gian, qua đó xác định xu thế cơ bản của nó. Chẳng hạn, họ sử dụng số bình quân di động 5 thời kỳ thông qua việc thay thế mỗi

giá trị quan sát nối tiếp bằng một số bình quân của giá trị quan sát đó và hai giá trị quan sát trước và sau nó.

Phương pháp san bằng số mũ là một phương pháp khác để san bằng dãy số thời gian. Phương pháp này tương tự như phương pháp bình quân di động, nhưng các giá trị quan sát gần hơn được gia quyền lớn hơn khi tính số bình quân.

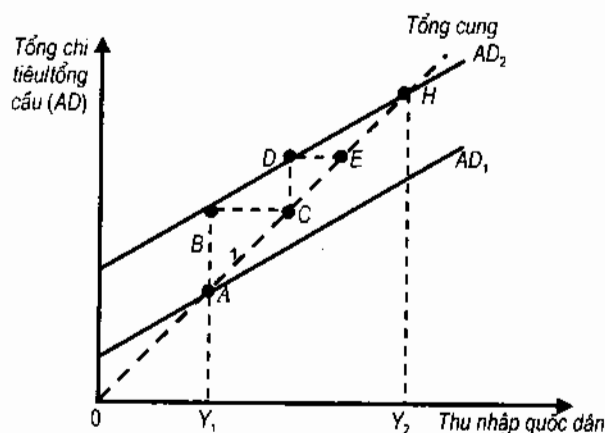
Để xác định ảnh hưởng của biến động thời vụ, các nhà thống kê thiết lập chỉ tiêu biến động thời vụ, gọi là chỉ số thời vụ, và sử dụng nó để loại trừ tính thời vụ trong dãy số thời gian. Qua đó, người ta chỉ ra được rằng nếu không có những biến động thời vụ thì dãy số thời gian sẽ ra sao.

Sau khi xác định được xu thế, người ta có thể ngoại suy xu thế đó và ước lượng giá trị xu thế của các thời kỳ tương lai. Chẳng hạn trong hình 94, xu thế cho đến thời kỳ t , bao hàm cả t , có thể dùng để ngoại suy cho thời kỳ $t + 1$. Bởi vậy, ngoại suy trở thành phương pháp dự báo, mặc dù độ chính xác của giá trị dự báo còn phụ thuộc vào chỗ trong tương lai những yếu tố cơ bản tác động tới dãy số thời gian trong quá khứ có tiếp tục tác động theo phương thức cũ không.

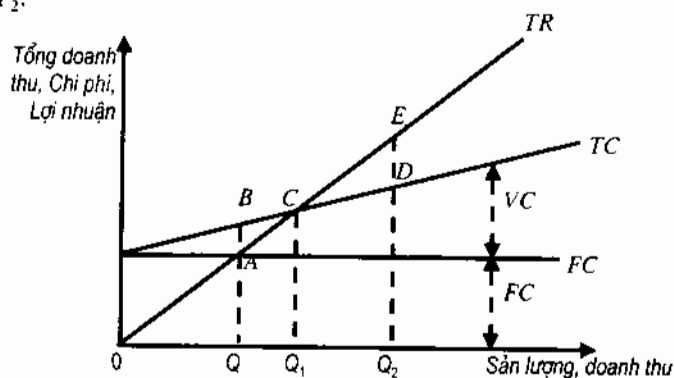
phân tích động, phương pháp (*dynamic analysis*) Phương pháp phân tích kinh tế chú ý tới hướng điều chỉnh của các đại lượng kinh tế từ trạng thái cân bằng này sang trạng thái cân bằng khác. Chẳng hạn khi phân tích ảnh hưởng của sự thay đổi trong nhu cầu xuất khẩu đối với sản lượng cân bằng (Y^*) của nền kinh tế trong nước, phương pháp phân tích động không chỉ chú ý tới quy mô điều chỉnh từ trạng thái cân bằng này sang trạng thái cân bằng khác (từ Y_1 đến Y_2), mà còn chú ý tới hướng điều chỉnh (hay bước điều chỉnh) của sản lượng sau mỗi thời kỳ như trong hình 95.

phân tích đường găng hay phân tích mạng lưới (*critical path analysis or network analysis*) Mô hình cho phép xác định khoảng thời gian ngắn nhất để thực hiện một dự án. Ví dụ, trong mỗi giai đoạn của quá trình sản xuất một sản phẩm, một số hoạt động có thể được thực hiện trước khi giai đoạn tiếp theo bắt đầu (hay khởi động). Thông qua việc lập sơ đồ chung về các nghiệp vụ này, chúng ta có thể xây dựng kế hoạch sản xuất sao cho thời gian cần thiết giảm tới mức thấp nhất.

Sơ đồ chung được gọi là sơ đồ mạng lưới và *con đường nối tiếp nhau* có thời gian ngắn nhất được gọi là *đường găng*. Những phương pháp phân tích như vậy có thể giúp chúng ta xác định các nhóm vấn đề gây ra tình trạng thất cổ chai (hay tắc nghẽn) và cần phải hành động để loại trừ chúng trước hay trong khi quá trình diễn ra.



Hình 95. Phân tích động. Sự gia tăng trong nhu cầu xuất khẩu làm cho đường tổng cầu dịch chuyển từ AD_1 lên AD_2 . Kết quả, sản lượng và thu nhập quốc dân cân bằng tăng từ Y_1 lên Y_2 . Quá trình chuyển từ Y_1 lên Y_2 diễn ra sau nhiều bước. Ban đầu nhu cầu xuất khẩu làm tăng tổng cầu từ A lên B và điều này làm cho sản lượng tăng từ B lên C. Mức sản lượng tăng thêm đó làm tăng thu nhập, nhu cầu tiêu dùng và tổng cầu từ C lên D. Mức tăng tổng cầu này lại làm tăng sản lượng từ D lên E. Quá trình tiếp diễn cho đến khi sản lượng cân bằng đạt mức Y_2 .



Hình 96. Phân tích hoà vốn. Vì chi phí cố định không biến đổi cùng với sản lượng, nên đường chi phí cố định là đường nằm ngang FC . Tổng chi phí bao gồm cả chi phí cố định (FC) và chi phí biến đổi (VC), và được biểu thị bằng đường TC . Tổng doanh thu tăng lên khi

sản lượng hàng hoá ra tăng và được biểu thị bằng đường TR . Khi sản lượng đạt mức thấp, chẳng hạn Q , tổng chi phí cao hơn tổng doanh thu và nhà cung cấp phải chịu mức lỗ bằng đoạn AB . Khi sản lượng cao hơn, chẳng hạn bằng Q_2 , doanh thu cao hơn chi phí và nhà cung cấp thu được khoản lợi nhuận bằng DE . Khi sản lượng bằng mức Q_1 , tổng doanh thu đúng bằng tổng chi phí (tại điểm C) và nhà sản xuất hoà vốn.

phân tích hoà vốn (*break - even analysis*) Phương pháp phân tích để xác định mức sản lượng hoà vốn, tức mức sản lượng đem lại tổng doanh thu vừa đủ để bù đắp tổng chi phí. Chi phí sản xuất của một hàng hoá có thể tách ra thành những bộ phận cấu thành như chi phí cố định, chi phí biến đổi. Theo quan điểm kế toán, *sản lượng hoà vốn* là mức sản lượng bán ra đảm bảo bù đắp cả chi phí cố định và biến đổi tại một mức giá nào đó. Hình 96 minh hoạ cho nhận định này.

phân tích ích lợi - chi phí hay phân tích lợi - hại (*cost-benefit analysis*) Mô hình lý thuyết phục vụ cho việc đánh giá các dự án đầu tư trong khu vực nhà nước, mặc dù có thể áp dụng cho bất kỳ dự án nào thuộc khu vực tư nhân. Mô hình này khác phương pháp thẩm định tài chính trực tiếp ở chỗ nó xem xét tất cả các mối lợi (*ích lợi*) và cái hại (*chi phí*) cho dù điều này xảy ra với ai (mặc dù trên thực tế người ta thường giới hạn ở cư dân một nước). Các mối lợi được tính đến ở đây là bất kỳ sự gia tăng ích lợi nào và chi phí bao gồm bất kỳ sự tổn thất hay thiệt hại về ích lợi nào được tính bằng chi phí cơ hội của dự án cần phân tích. Trên thực tế, có nhiều ích lợi (có thể âm hoặc dương) không thể lượng hoá dưới hình thức tiền tệ (ví dụ tổn thất về động vật hoang dã, phá vỡ vẻ đẹp thiên nhiên, môi trường và sự gắn bó cộng đồng), trong khi chi phí được tính bằng số tiền chi cho dự án. Ngoài ra, khi có thể tính bằng tiền, người ta cũng phải chú ý điều chỉnh sự khác biệt giữa giá mờ và giá thị trường nếu điều kiện cho phép. Nếu được áp dụng triệt để, phương pháp phân tích ích lợi - chi phí đánh giá tất cả các đầu vào và sản lượng của dự án theo giá mờ của nó. Tương tự như vậy, khi đầu vào và sản lượng của dự án không có thị trường có thể xác định được (ví dụ không khí trong lành, sự yên tĩnh), người ta phải tìm cách xác định giá của chúng với giả định thị trường cho chúng tồn tại. Để làm điều này, người ta phải thiết lập mô hình "thị trường đại diện" để ước tính giá mờ. Ví dụ, có sự khác nhau giữa giá một ngôi nhà ở khu vực yên tĩnh và giá một ngôi nhà tương tự ở khu vực ồn ào. Sự khác nhau này có thể coi gần

đúng bằng giá của sự yên tĩnh, mặc dù trên thực tế có những vấn đề lớn nảy sinh trong việc tiến hành giao dịch.

Phương pháp phân tích ích lợi - chi phí cũng đòi hỏi không được nêu ra giới hạn về thời gian, hiểu theo nghĩa tất cả ích lợi và chi phí phát sinh từ dự án đều phải được tính đến, cho dù chúng phát sinh vào lúc nào. Trên thực tế, người ta có thể không tính đến những chi phí và ích lợi trong tương lai, nếu tỷ lệ chiết khấu tương đối cao. Chẳng hạn 1000 đồng thu được sau 50 năm sẽ có giá trị hiện tại rất nhỏ nếu tỷ lệ chiết khấu được áp dụng là 5 hay 10 phần trăm. Bởi vậy, các chuyên gia phân tích ích lợi - chi phí thường bỏ qua những chi phí và ích lợi phát sinh vào thời điểm xa trong tương lai.

Một số người khác lại cho rằng tỷ lệ chiết khấu hợp lý duy nhất để phân tích ích lợi - chi phí phải bằng 0, vì tỷ lệ này coi tất cả các thế hệ bình đẳng với nhau, chứ không hạ thấp những mối lợi và thiệt hại mà các thế hệ tương lai được hưởng hoặc phải gánh chịu. Tỷ lệ chiết khấu được sử dụng phải là tỷ lệ chiết khấu xã hội, không cần có mối quan hệ cụ thể nào với lãi suất thị trường. Nguyên tắc chung để chấp thuận một dự án là

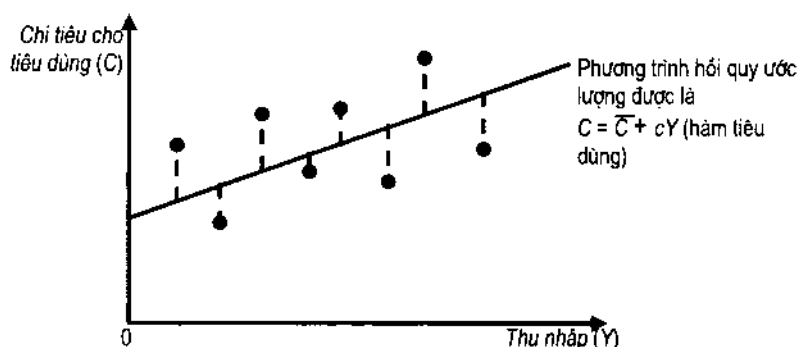
$$\sum_{t=0}^{t=T} \frac{B_t - C_t}{(1+r)^t} > 0$$

trong đó t là thời gian, T là giới hạn thời gian - tức thời điểm mà dự án hết tác dụng (tức hết tuổi thọ kinh tế) hoặc thời điểm mà nhà phân tích cho rằng tỷ lệ chiết khấu làm cho việc xem xét các ích lợi và chi phí sau đó trở nên không có ý nghĩa; B_t là ích lợi tại thời điểm t ; C_t là chi phí tại thời điểm t ; tỷ lệ chiết khấu xã hội là r . Công thức trên cho chúng ta thấy rằng có thể thực hiện dự án được phân tích nếu giá trị chiết khấu của ích lợi lớn hơn chi phí. Nó không đảm bảo chắc chắn rằng dự án được chấp nhận, vì có thể có tình trạng phân phối vốn đầu tư cho các dự án. Trong trường hợp như vậy, người ta phải áp dụng quy tắc nào đó để xác định thứ tự ưu tiên cho các dự án. Điều này thường được thực hiện bằng cách sử dụng chỉ tiêu tỷ lệ ích lợi/chi phí. Khi đó những dự án có tỷ lệ cao nhất được chấp nhận và danh mục các dự án được thực hiện kéo dài cho đến khi ngân sách được sử dụng hết.

phân tích hồi quy (regression analysis) Kỹ thuật thống kê dùng để ước lượng phương trình phù hợp nhất với tập hợp các kết quả quan sát của biến phụ thuộc và biến độc lập. Nó cho phép đạt được kết quả ước

lượng tốt nhất về mối quan hệ chân thực giữa các biến số. Từ phương trình ước lượng được này, người ta có thể dự báo về biến phụ thuộc (chưa biết) dựa vào giá trị cho trước của biến độc lập (đã biết).

Hãy lấy ví dụ đơn giản nhất về một phương trình tuyến với một biến độc lập và một biến phụ thuộc, chẳng hạn thu nhập sử dụng và chi tiêu cho tiêu dùng. Vấn đề đặt ra là phải vẽ được đường thẳng phù hợp nhất với tập hợp số liệu bao gồm các cặp kết quả quan sát về thu nhập (Y) và tiêu dùng (C). Hình 97 biểu thị tập hợp các kết quả quan sát như thế dưới dạng đồ thị và chúng ta phải tìm phương trình của đường thẳng đó với điều kiện nó phù hợp nhất với số liệu mà chúng ta thu thập được, vì một đường như vậy sẽ đem lại kết quả dự báo tốt nhất cho biến phụ thuộc. Đường thẳng phù hợp nhất với số liệu phải được lựa chọn sao cho giá trị của tổng bình phương các độ lệch (khoảng cách) theo phương thẳng đứng giữa các điểm và đường thẳng là nhỏ nhất. *Phương pháp bình phương nhỏ nhất thông thường* này được ứng dụng trong hầu hết các phân tích hồi quy. *Tính phù hợp* của đường hồi quy với các kết quả quan sát mẫu được phản ánh bằng hệ số tương quan.



Hình 97. Phân tích hồi quy.

Đồ thị trong hình 97 có thể mô tả bằng phương trình tuyến tính có dạng:

$$C = \bar{C} + cY$$

trong đó \bar{C} và c là hệ số của phương trình - con số ước tính dựa trên các quan sát đơn lẻ rút ra từ các tham số chân thực tế của tổng thể.

Những hằng số \bar{C} và c thu được bằng phương pháp bình phương nhỏ nhất thông thường này được gọi là hệ số hồi quy ước lượng được. Khi đã có các giá trị bằng số của chúng, người ta sử dụng chúng để dự báo giá trị của biến phụ thuộc C khi biết giá trị của biến độc lập Y . Ví dụ, nếu hệ số hồi quy ước lượng được của \bar{C} và c lần lượt là 500 và 0,7, phương trình hồi quy sẽ là $C = 500 + 0,7Y$, và chúng ta có thể suy ra rằng, nếu thu nhập bằng 10.000 đồng, mức chi tiêu cho tiêu dùng sẽ bằng:

$$\begin{aligned} C &= 500 + 0,7Y \\ &= 500 + 0,7 \times 10.000 \\ &= 7.500 \end{aligned}$$

Hệ số hồi quy phản ánh độ dốc của đường hồi quy tuyến tính c có ý nghĩa đặc biệt quan trọng trong kinh tế học, vì nó cho thấy sự thay đổi của biến phụ thuộc - trong trường hợp này là tiêu dùng - khi có sự thay đổi bằng một đơn vị của biến độc lập - trong trường hợp này là thu nhập. Ví dụ, giá trị của c bằng 0,7 cho thấy người tiêu dùng sẽ chi 70% thu nhập sử dụng tăng thêm cho mục đích tiêu dùng.

Phương trình hồi quy không đem lại dự báo chính xác về biến phụ thuộc khi biết giá trị của biến độc lập. Lý do là các hệ số hồi quy ước lượng được từ kết quả quan sát mẫu chỉ là con số ước lượng tốt nhất cho các tham số chân thực của tổng thể, vì vậy chúng phụ thuộc vào những biến thiên ngẫu nhiên. Kết quả là, có thể thiết lập một phân phối có điều kiện để cho các giá trị có khả năng xuất hiện của biến phụ thuộc C do phương trình hồi quy dự báo cho một giá trị cho trước của biến độc lập Y . Độ lệch tiêu chuẩn của phân phối có điều kiện này là chỉ báo về các giới hạn mà chúng ta hy vọng rằng chi tiêu cho tiêu dùng sẽ rơi vào đó với một mức thu nhập cho trước. Vấn đề này được phản ánh trong đại lượng thống kê có tên là *sai số chuẩn* của ước lượng - đại lượng biểu thị các giới hạn ước lượng được mà trong đó chúng ta hy vọng C sẽ rơi vào với một Y cho trước và một xác suất cho trước, chẳng hạn 0,99 hoặc 0,95. Ví dụ, nếu sai số chuẩn trong ví dụ trên tính cho xác suất 0,95 là 500, khi đó chúng ta có thể tin tưởng rằng trong 95% trường hợp, mức tiêu dùng chân thực tính cho mức thu nhập 10.000 đồng sẽ nằm trong khoảng:

$$7.500d - 500 \text{ và } 7.500d + 500$$

Để xác nhận tính chất không hoàn hảo của tất cả các phương trình hồi quy ước lượng được dựa trên một mẫu khi xác định mối quan hệ chân thực trong tổng thể, phương trình hồi quy thường được viết thành:

$$C = \bar{C} + cYd + e$$

tức được bổ sung thêm biểu thức biểu thị *phần dư* hoặc *sai số e* để phản ánh tác động phụ thêm của sự biến thiên ngẫu nhiên và những tác động của các biến số độc lập khác, ví dụ lãi suất của tín dụng tiêu dùng - yếu tố ảnh hưởng đến chi tiêu cho tiêu dùng, nhưng không được biểu thị rõ trong phương trình hồi qui.

Khi nghĩ rằng không phải chỉ có một biến số độc lập tác động mạnh tới biến số phụ thuộc, người ta sử dụng phương pháp *hồi quy tuyến tính bội*. Kỹ thuật này bao gồm việc thiết lập một *phương trình hồi quy bội* có hai hoặc nhiều biến độc lập. Chẳng hạn:

$$C = \bar{C} + bY + di + e$$

trong đó i là lãi suất của tín dụng tiêu dùng và d là hệ số hồi quy bổ sung gắn với biến độc lập bổ sung i . Việc ước lượng phương trình hồi quy bội bằng phương pháp bình phương nhỏ nhất thông thường làm cho đồ thị trong không gian ba chiều phù hợp với các kết quả quan sát mẫu có thể được sử dụng để ước lượng giá trị của ba hệ số hồi quy \bar{C} , c và d trong phương trình trên.

Khi các mối quan hệ cơ bản giữa những biến số độc lập và phụ thuộc không phải tuyến tính (phi tuyến), phương pháp hồi quy tuyến tính không ứng dụng được. Tuy nhiên, các mối quan hệ có dạng cong (phi tuyến) có thể chuyển thành quan hệ tuyến tính bằng cách sử dụng lôgarit tự nhiên của các biến số, qua đó làm cho chúng tuân theo phương pháp phân tích hồi quy tuyến tính.

phân tích kết quả - chi phí (*cost - effectiveness analysis*) Phương pháp gắn bó chặt chẽ với phương pháp phân tích ích lợi - chi phí. Nó khác phương pháp này ở chỗ nêu ra vấn đề khác là: nếu có một mục tiêu cụ thể, thì cách nào cho phép đạt được mục tiêu đó với chi phí thấp nhất? Như vậy, nó có tác dụng hỗ trợ cho việc lựa chọn giữa các phương án khác nhau, nhưng không thể trả lời câu hỏi là có phương án nào đáng thực hiện không. Nó được sử dụng khi người ta gặp khó khăn trong việc gắn giá trị bằng tiền với kết quả không thể lượng hoá bằng tiền.

phân tích không gian (*cross sectional analysis*) Phương pháp phân tích dựa trên số liệu thu thập từ các đơn vị điều tra tại một thời điểm. Chẳng hạn, chúng ta có thể phân tích thu nhập dựa vào số liệu thu thập được từ các hộ gia đình ở nhiều vùng khác nhau của một nước trong một năm nào đó.

phân tích liên ngành hay phân tích đầu vào - đầu ra (*interindustrial analysis or inputs - outputs analysis*) Nghiên cứu và tính toán các mối quan hệ mang tính cơ cấu giữa các ngành sản xuất trong nền kinh tế. Phương pháp này do Wassily Leontief (1906) đưa ra để tính toán mức *đầu vào* nhân tố cần thiết của các ngành khác nhau khi muốn đạt được một mức sản lượng (*đầu ra*) nhất định. Mỗi ngành trong nền kinh tế sử dụng đầu vào từ các ngành sản xuất khác như nguyên liệu, hàng hoá và dịch vụ trung gian hay lao động để sản xuất ra một khối lượng sản phẩm cuối cùng nhất định. Sự phụ thuộc giữa các ngành rất phức tạp. Không có ngành nào trong nền kinh tế, chẳng hạn ngành than, sản xuất sản phẩm phục vụ cho các ngành khác mà không cần tới đầu vào từ các ngành khác. Chẳng hạn, ngành điện cần có than và sản phẩm của các ngành khác để sản xuất điện và ngành than cần có điện và sản phẩm của các ngành khác để sản xuất than.

phân tích luồng vốn (*flow of fund analysis*) Phương pháp phân tích tập trung vào nguồn và sử dụng vốn. Các khoản chi tiêu của một đơn vị kinh tế là thu nhập của các đơn vị kinh tế khác và tất cả các khoản nợ tài chính đều là tài sản của ai đó. Loại hình phân tích này được thiết kế để chỉ ra bản chất gắn bó của hệ thống tài chính hiện đại. Các mối liên hệ được theo dõi từ người tiêu dùng tới trang trại, nhà máy, cơ quan chính phủ và tổ chức khác.

phân tích phương sai, phương pháp (*analysis of variance - ANOVA*) Phương pháp thống kê để phân tích tổng quy mô biến thiên của biến số phụ thuộc (trong đó tổng quy mô biến thiên được định nghĩa là tổng các độ lệch bình phương so với số bình quân của nó) thành nhiều phần và mỗi phần được quy cho sự biến thiên của một biến giải thích cá biệt hay một nhóm các biến giải thích. Phần còn lại không thể quy cho biến nào được gọi sự biến thiên không giải thích được hay phần dư. Phương pháp này được dùng để kiểm định giả thuyết 0 nhằm xác định xem các mẫu thu được có được rút ra từ cùng một tổng thể không. Kết quả kiểm định cho chúng ta biết các mẫu thu được có tương quan với nhau hay không.

phân tích rủi ro (*risk analysis*) Việc phân tích có hệ thống mức độ rủi ro gắn với các dự án đầu tư. Rủi ro phản ánh khả năng thay đổi dòng lợi nhuận tương lai có thể thu được từ dự án đầu tư. Vì vậy, phương pháp xác suất thống kê được sử dụng để hỗ trợ cho quá trình ra quyết định.

phân tích tác nghiệp (*activity analysis*) Xem *quy hoạch tuyến tính*.

phân xử hay hoà giải (*arbitration*) Thủ tục giải quyết tranh chấp, đặc biệt là những tranh chấp về lao động, trong đó bên trung lập thứ ba - người phân xử, hoà giải - đưa ra một quyết định mà các bên có thể buộc phải thi hành sau khi đã nghe trình bày của họ. Sự phân xử có thể là phương cách cuối cùng được áp dụng khi các cuộc thương lượng không đem lại kết quả.

phần dư BLUS (*BLUS residuals*) Phần dư tốt nhất, tuyến tính, không chệch và có ma trận đồng phương sai vô hướng. Nó được H.Theil và những người khác phát triển vì phần dư trong phương pháp bình phương nhỏ nhất thông thường (gọi là phần dư *OLS*) không có tính chất của ma trận đồng phương sai vô hướng. Bởi vậy, mặc dù sai số thực sự làm cơ sở cho nó trong mô hình hồi quy có tính độc lập, nhưng phần dư *OLS* phát sinh từ phương trình ước lượng được vẫn không độc lập ngay cả khi chúng ta xác định chính xác mô hình ước lượng. Điều này hàm ý phần dư *OLS* có thể là cơ sở tồi cho các kiểm định về tự tương quan (chẳng hạn *thống kê Durbin - Watson*) hay phương sai thay đổi. Cũng như phần dư đệ quy, phần dư *BLUS* thuộc lớp phần dư *LUS*.

phần thưởng (*premium*) Lợi tức thu được từ việc bán hàng hoá và dịch vụ, cổ phiếu, trái phiếu, ngoại tệ cao hơn giá mua. Vì để thu được lợi nhuận từ các giao dịch này, nhà đầu tư phải chấp nhận rủi ro, nên lợi nhuận được coi là "phần thưởng" cho sự mạo hiểm, tức sẵn sàng chấp nhận rủi ro (mất vốn, lỗ vốn). Trong trường hợp sản xuất, phần thưởng (lợi nhuận) còn được coi là chi phí trả cho năng lực kinh doanh, tức sức lực và trí lực mà nhà kinh doanh bỏ ra khi kết hợp các nhân tố sản xuất khác để tạo ra sản lượng.

phép biến đổi Prais-Winston (*Prais-Winston*) Phương pháp được sử dụng trong quá trình sử dụng phương pháp Cochrane-Orcutt để ước lượng các tham số của phương trình mà phần dư của chúng có tính chất tương quan theo thời gian.

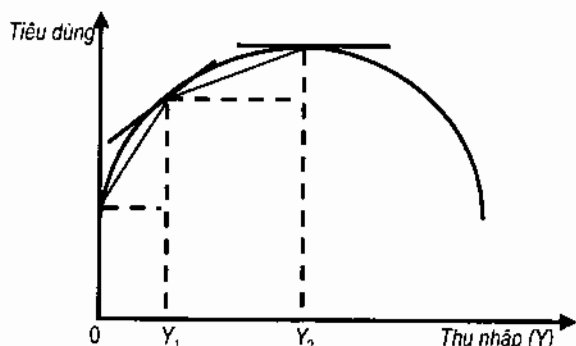
Cùng với phép biến đổi này và sự tự tương quan bậc một, kết quả quan sát đầu tiên được đưa vào mặc dù sai phân riêng bậc nhất của nó so với

kết quả quan sát trước đó không có. Để làm điều này, người ta sử dụng quyền số

$$\sqrt{1 - \hat{\rho}^2}$$

trong đó $\hat{\rho}$ là hệ số tự tương quan ước lượng được. Vì vậy, con số ban đầu của các kết quả quan sát được giữ lại. Việc đưa cả kết quả quan sát đầu tiên vào theo cách này có thể tác động mạnh tới các tham số ước lượng được của các mô hình sử dụng dãy số thời gian.

phép tính vi phân (*differential calculus*) Tập hợp các phương pháp toán học tập trung vào độ dốc (hệ số góc) của đồ thị và nghiên cứu cách thức thay đổi của biến số phụ thuộc khi có sự thay đổi vô cùng nhỏ trong biến số độc lập. Ví dụ khi muốn biết chi cho tiêu dùng (C) thay đổi như thế nào khi thu nhập (Y) thay đổi, chúng ta sử dụng ký hiệu Δ để chỉ sự thay đổi của một biến số và có thể biểu thị mối liên hệ trên bằng tỷ lệ $\Delta C / \Delta Y$. Tỷ lệ này cho chúng ta biết C thay đổi như thế nào khi Y thay đổi. Đối với phương trình tuyến tính (đường thẳng có dạng $C = a + bY$), tỷ lệ này luôn luôn bằng một hằng số b (độ dốc của đường thẳng). Song đối với các phương trình phi tuyến có chứa bình phương (hoặc lũy thừa bậc cao hơn) các biến số, chẳng hạn $C = a + bY^2$, độ dốc của đường tiêu dùng C không phải là hằng số, vì thế vấn đề quan trọng là phải biểu thị được một khoảng thu nhập trong đó có thể tính hệ số góc của phương trình. Hình 98 biểu thị một mối liên hệ phi tuyến điển hình dựa trên hàm $C = a + bY - cY^2$. Độ dốc của đường này biến thiên đáng kể, từ rất dốc đối với khoảng thu nhập Y_2 đường này đạt giá trị cực đại tại điểm có độ dốc bằng 0. Bằng chứng đường có hệ số góc bằng không cho chúng ta thấy rằng nó đạt tới điểm cực đại (hoặc cực tiểu). Khi muốn tính độ nhạy cảm của tiêu dùng đối với những thay đổi nhỏ thu nhập tại một mức thu nhập nhất định, chẳng hạn tại OY_1 , chúng ta có thể giảm khoảng biến thiên thu nhập, qua đó tính $\Delta C / \Delta Y$ ở vùng lân cận của mức thu nhập OY_1 , cho đến khi ΔY là sự thay đổi vô cùng nhỏ. Khi đó, tỷ lệ $\Delta C / \Delta Y$ trên thực tế là đại lượng phản ánh độ dốc của tiếp tuyến với đồ thị của hàm này tại mức thu nhập OY_1 . Đại lượng này được gọi là đạo hàm (hay vi phân) bậc nhất của tiêu dùng tính theo thu nhập. Nó được ký hiệu là dC/dY (về mặt toán học, dC/dY là giới hạn của $\Delta C / \Delta Y$ khi ΔY tiến tới 0).



Hình 98. Phép tính vi phân. Độ dốc đặc trưng của một hàm phi tuyến.

Đạo hàm được sử dụng trong nhiều lĩnh vực của kinh tế học khi phải quan tâm đến hệ số góc của các hàm số. Chẳng hạn doanh thu cận biên là đạo hàm bậc nhất của tổng thu nhập (theo lượng hàng). Chi phí cận biên là đạo hàm bậc nhất của tổng chi phí (theo lượng hàng). Đạo hàm còn được sử dụng để tính hệ số co giãn của cung và cầu.

Khi biến số phụ thuộc chịu ảnh hưởng của hai hay nhiều biến độc lập, mối liên hệ có biểu thị dưới hình thức mặt phẳng trên đồ thị nhiều chiều. Song ngay cả ở đây, phương pháp lấy vi phân cũng có thể được sử dụng để tính hệ số góc của mặt phẳng tại một điểm nhất định bằng cách lấy đạo hàm riêng. Ví dụ, nếu chỉ cho tiêu dùng (C) chịu ảnh hưởng của thu nhập và điều kiện cấp tín dụng tiêu dùng, chúng ta có thể tính đạo hàm riêng của tiêu dùng theo thu nhập: dC/dY ; nó cho thấy tiêu dùng thay đổi như thế nào khi thu nhập thay đổi trong khi ảnh hưởng của điều kiện tín dụng tiêu dùng đối với tiêu dùng không đổi. Như vậy, đạo hàm riêng phục vụ cho việc giữ nguyên các yếu tố khác (giả định mọi cái khác không thay đổi). Nó cho phép xem xét ảnh hưởng của một biến số độc lập đối với biến số phụ thuộc.

phi châu hoá (africanization) Khái niệm dùng để chỉ việc thay lực lượng lao động đang làm việc ở châu Phi, nhưng không phải người châu Phi (người châu Á và châu Âu), bằng người châu Phi trong tất cả các ngành nghề.

phí bảo hiểm (premium) Số tiền phải nộp cho công ty bảo hiểm để được bảo hiểm.

phòng chấp nhận (accepting house) Một trong các tập đoàn ngân hàng thương mại ở Luân Đôn "chấp nhận" hối phiếu để lấy lệ phí, hoa hồng.

Điều này hàm ý họ tham gia vào việc thanh toán hối phiếu khi chúng đến hạn. Các hối phiếu được một ngân hàng chấp nhận chấp nhận có thể đem chiết khấu với lãi suất thấp nhất trên thị trường hối phiếu Luân đôn và luôn luôn được Ngân hàng Anh coi là chứng phiếu hợp lệ. Do tính chất hợp lệ này mà theo truyền thống, Ngân hàng Anh đặt ra yêu cầu là ngân hàng chấp nhận phải đáp ứng những tiêu chuẩn nhất định về vốn và điều kiện kinh doanh. Hiện nay, các phòng chấp nhận được công nhận đều nằm trong Ủy ban Ngân hàng chấp nhận có 16 uỷ viên.

phòng chiết khấu (*discount house*) Định chế tài chính mua tín phiếu, trái phiếu trung hạn, chứng chỉ tiền gửi và các tài sản ngắn hạn khác bằng các khoản tiền vay ngắn hạn, chủ yếu là của ngân hàng. Ở Luân đôn có Hiệp hội các Phòng Chiết khấu bao gồm 11 thành viên.

phòng thanh toán (*clearing house*) Nơi các ngân hàng thanh toán gặp nhau hàng ngày để thanh toán với nhau các khoản nợ phát sinh từ việc phát hành séc của khách hàng và các chứng khoán khác. Chẳng hạn, khi khách hàng của ngân hàng A phát hành một tấm séc trả cho khách hàng của ngân hàng B và người khách hàng này gửi tấm séc đó vào ngân hàng B, thì như vậy ngân hàng A nợ ngân hàng B số tiền bằng số tiền ghi trong tấm séc đó. Nếu có hàng nghìn giao dịch như vậy diễn ra hàng ngày, thì tất cả các ngân hàng đều nợ nhau. Vai trò của phòng thanh toán là tập hợp tất cả các tấm séc này lại, tính toán bù trừ cho nhau và các ngân hàng chỉ cần thanh toán cho nhau phần chênh lệch trong ngày bằng cách chuyển một phần số dư của họ ở ngân hàng trung ương sang tài khoản của ngân hàng mà họ nợ.

Phố Uôn (*Wall Street*) Địa điểm đặt Thị trường chứng khoán Niu ước, là biểu tượng của hoạt động buôn bán cổ phiếu và trái phiếu vì các nhà buôn chứng khoán cũng như nhiều tổ chức kinh doanh chứng khoán khác có trụ sở ở đây. Nói chung hơn, phố Uôn được coi là biểu tượng của chủ nghĩa tư bản Mỹ.

phụ cấp lương (*anomalies, pay*) Khoản tiền trả thêm cho công nhân khi chính phủ thực hiện chính sách thu nhập. Chẳng hạn, khi chính phủ thực hiện chính sách đóng lương, tức yêu cầu các doanh nghiệp và công đoàn không được tăng lương, một số ngành nghề không thể đạt được thoả thuận phù hợp với tiền lương cơ bản và vì vậy họ thoả thuận áp dụng hình thức phụ cấp lương. Dù sao đây vẫn là sự vi phạm chính sách thu nhập.

phụ thuộc lẫn nhau, sự (*mutual interdependence*) Yếu tố của cách ứng xử thị trường trong đó một số hay tất cả các doanh nghiệp trên một thị trường hình thành chiến lược cạnh tranh bằng cách dự kiến phản ứng và đường lối hành động của đối thủ cạnh tranh. Như vậy, hành vi của một doanh nghiệp ảnh hưởng tới các doanh nghiệp khác và bị tác động bởi hành vi của các doanh nghiệp khác. Chẳng hạn, biện pháp cắt giảm giá có vẻ có lợi cho một doanh nghiệp nếu nó hoàn toàn biệt lập với các doanh nghiệp khác. Nhưng nếu hành vi này dẫn tới việc các doanh nghiệp khác cũng cắt giảm giá bán của họ, thì tất cả các doanh nghiệp đều bị giảm lợi nhuận. Do có sự phụ thuộc lẫn nhau này mà các doanh nghiệp thường tìm cách tránh cạnh tranh bằng giá cả và sử dụng cơ chế chỉ đạo giá để phối hợp giá cả của họ. Nhiều lĩnh vực cạnh tranh khác cũng có cơ chế phụ thuộc lẫn nhau như vậy, ví dụ nếu một doanh nghiệp tăng chi phí quảng cáo, các doanh nghiệp khác cũng làm như vậy để bảo vệ thị phần của mình.

Sự phụ thuộc lẫn nhau tồn tại trong nhiều tình huống khác nhau của thị trường, đặc biệt thị trường thiếu quyền. Trong thị trường này, các doanh nghiệp đứng đầu chiếm tỷ trọng lớn trong tổng mức cung của thị trường.

phúc lợi bổ sung (*fringe benefit*) Tất cả các khoản phúc lợi ngoài lương trong tổng thù lao mà người lao động nhận được từ công việc của mình. Ví dụ người chủ đóng tiền hưu trí cho người lao động, cho người lao động sử dụng ô tô miễn phí, cho người lao động tiền đóng góp cho các câu lạc bộ, hiệp hội khi họ muốn gia nhập, mua hàng hoá rẻ hơn v.v... Các công ty cung cấp phúc lợi bổ sung vì muốn thu hút lực lượng lao động có chất lượng cao và vì các khoản phúc lợi như thế phải chịu thuế thấp hay không phải chịu thuế, trong khi tiền lương phải chịu thuế.

phúc lợi kinh tế (*economic welfare*) Phần trong phúc lợi của con người phát sinh từ việc tiêu dùng hàng hoá và dịch vụ. Nó có thể được định nghĩa là phúc lợi của cá nhân hay một nhóm người. Pigou cho rằng có một phần phúc lợi kinh tế không thể biểu thị bằng tiền. Mặc dù ban đầu phúc lợi kinh tế được coi là đồng nghĩa với sự thỏa mãn hay ích lợi, nhưng một số nhà kinh tế cho rằng phúc lợi kinh tế là khái niệm đạo đức và gắn với nhận định chủ quan. Tuy nhiên, các nhà kinh tế khác lại cho rằng khái niệm phúc lợi kinh tế có ý nghĩa chính xác, không mang màu sắc đạo đức. Nhiều khó khăn khác nảy sinh khi chúng ta muốn tính toán phúc lợi kinh tế nhằm xác định những thay

đối trong phúc lợi kinh tế hay thảo luận về phúc lợi kinh tế của một nhóm người (tầng lớp, giai cấp trong xã hội). Để giải quyết những khó khăn này, các nhà kinh tế sử dụng cái gọi là *hàm phúc lợi xã hội* để gán phúc lợi của một nhóm người với phúc lợi của các cá nhân hợp thành nhóm người đó. Khoa kinh tế phúc lợi nghiên cứu phương thức tác động của tổ chức kinh tế đối với các thành viên của xã hội.

phục hồi, giai đoạn, thời kỳ (*recovery*) Giai đoạn trong chu kỳ kinh doanh đặc trưng bởi sự mở rộng quy mô hoạt động kinh tế. Trong giai đoạn này, sản lượng và đầu tư tăng, thất nghiệp giảm xuống. Sự phục hồi hoạt động kinh tế thường phụ thuộc vào sự gia tăng của tổng cầu. Nó có thể tự động diễn ra do sự thay đổi trong các yếu tố ngoại sinh (ví dụ tự tiêu dùng, kỳ vọng của các nhà kinh doanh) hoặc do chính sách tài chính và chính sách tiền tệ mở rộng tạo ra.

phương pháp Bayéc (*Bayesian techniques*) Các phương pháp phân tích thống kê (bao gồm cả phương pháp ước lượng và suy rộng thống kê) mà trong đó những thông tin tiên nghiệm (biết trước) được kết hợp một cách chính thức với số liệu mẫu để tạo ra kết quả ước lượng hoặc các giả thuyết kiểm định. Những phương pháp như vậy tạo ra một cách để đưa ấn tượng chủ quan hoặc yếu tố lý thuyết vào phương pháp phân tích định lượng.

phương pháp Box-Jenkins (*Box-Jenkins method*) Phương pháp dự báo dựa trên các mô hình dãy số thời gian ARIMA. Phương pháp này không sử dụng các yếu tố nhân quả như trong các dự báo dựa trên phân tích hồi quy, mà dựa trên việc nắm bắt xu thế, biểu hiện chu kỳ và các đặc trưng mang tính hệ thống khác của dãy số thời gian. Thực tế chứng minh rằng đây là phương pháp dự báo rất chính xác trong ngắn hạn (dài nhất là hai năm), nhưng sau đó độ chính xác giảm rất nhanh.

phương pháp cạnh tranh, các (*methods of competition*) Yếu tố của cách ứng xử thị trường nói lên cách thức tiến hành cạnh tranh của một doanh nghiệp trên thị trường. Nó có thể bao gồm các phương pháp như:

(1) *Cạnh tranh giá cả*. Người bán có thể tìm cách hỗ trợ cho người mua bằng cách bán hàng cho họ với giá thấp hơn đối thủ cạnh tranh. Nhưng người bán phải luôn luôn nhớ rằng đối thủ cũng có thể bán với giá thấp hơn anh ta. Kết quả là, tất cả các doanh nghiệp đều bị giảm lợi nhuận.

(2) *Cạnh tranh phi giá cả*. Phương pháp cạnh tranh này có 3 dạng: *phân biệt sản phẩm thực tế và phân biệt sản phẩm thông qua nghệ thuật bán hàng, cạnh tranh bằng nhãn hiệu mới*. Trong trường hợp thứ nhất, người bán tìm cách làm cho các sản phẩm tương tự về mặt kỹ thuật trở nên khác nhau thông qua việc thay đổi chất lượng, mẫu mã hoặc tăng công suất. Những nỗ lực như vậy nhằm làm cho người mua tưởng rằng hàng hoá của anh ta tốt hơn hàng hoá của đối thủ cạnh tranh. Trong trường hợp thứ hai, người bán tập trung vào nỗ lực xúc tiến bán hàng như quảng cáo, quà tặng dùng thử, phát phiếu mua hàng không phải trả tiền, trình diễn thử, trưng bày hàng hoá, mở rộng mạng lưới cửa hàng bán lẻ. Những hành vi như vậy nhằm làm cho người tiêu dùng quen với hàng hoá, hướng sự chú ý của họ vào các thuộc tính nổi bật (thực sự hoặc tưởng tượng), khác với sản phẩm của đối thủ cạnh tranh. Trong trường hợp thứ ba, nhà cung cấp có thể đưa ra nhãn hiệu mới, thiết kế lại mẫu mã nhằm làm cho hàng hoá của anh ta giữ được khả năng cạnh tranh khi tiến bộ công nghệ hoặc sự thay đổi thị hiếu của người tiêu dùng làm cho mức tiêu thụ của anh ta suy giảm.

(3) *Sản xuất với chi phí thấp*. Mặc dù chi phí thấp không phải là công cụ cạnh tranh trực tiếp, nhưng đây là đường lối cơ bản để tăng cường vị thế của nhà cung cấp trên thị trường. Khả năng cắt giảm chi phí tạo điều kiện cho việc áp dụng biện pháp giảm giá (đối thủ không ứng phó được) hoặc tăng cường khả năng tài chính để phân biệt sản phẩm.

phương pháp chế tạo (*engineering method*) Phương pháp được sử dụng trong phân tích chi phí bằng số liệu thống kê, trong đó các tham số kỹ thuật do các kỹ sư đưa ra được dùng làm cơ sở để tính toán mức chi phí sản xuất tối thiểu tại các mức sản lượng khác nhau. Ưu điểm của phương pháp này là có thể giả định giá đầu vào và công nghệ không thay đổi, sản phẩm và đầu vào đồng nhất. Nhược điểm cơ bản của phương pháp này là không bao hàm những chi phí phát sinh ngoài quá trình sản xuất.

phương pháp Cochrane-Orcutt (*Cochrane-Orcutt method*) Thủ tục thường được sử dụng để ước lượng các tham số của phương trình có phần dư tự tương quan (hay tương quan theo thời gian) và số liệu phụ thuộc vào mức sai phân riêng bậc nhất, trước khi ước lượng bằng phương pháp bình phương nhỏ nhất thông thường. Phương pháp này cho ta kết quả gần đúng với kết quả thu được từ phương pháp bình phương nhỏ nhất tổng quát.

phương pháp cổ điển, các (*classical techniques*) Thuật ngữ dùng để chỉ các phương pháp thống kê chuẩn nhằm phân biệt chúng với các phương pháp Bayes. Đặc điểm của phương pháp cổ điển là không sử dụng thông tin nào ngoài số liệu mẫu để thực hiện phép suy rộng thống kê hoặc tính toán tham số của phương trình hồi quy.

phương pháp Doolittle (*Doolittle method*) Phương pháp tiếp cận có hệ thống để giải hệ phương trình đồng thời có số phương trình lớn hơn hoặc bằng 4 do M.H.Doolittle đưa ra. Nó liên quan đến việc nhân các phương trình với giá trị nghịch đảo của các hệ số trong mỗi phương trình, sau đó cộng lại và được lời giải bằng số của các ẩn số. Một quá trình kiểm tra tính chính xác tại mỗi giai đoạn được đưa vào trong phương pháp này. Hiện nay nó và các phương pháp khác được thay bằng phương pháp ma trận nghịch đảo, một phương pháp thích hợp với việc máy tính hoá quá trình tính toán.

phương pháp điều chỉnh trong cắt giảm thuế quan (*concertina method of tariff reduction*) Phương pháp cắt giảm thuế quan trong đó người ta chỉ cắt giảm các loại thuế có thuế suất cao trong khi giữ nguyên mức thuế thấp. Phương pháp này làm cho sự chênh lệch mức thuế giữa các loại thuế quan giảm dần.

phương pháp giao dịch (*transaction approach*) Khái niệm dùng để chỉ dạng lý thuyết số lượng tiền tệ do Newcomb và Fisher đưa ra biểu thị bằng phương trình Fisher ($MV=PT$). Dạng này khác với dạng Cambridge ở chỗ tốc độ lưu thông V được trực tiếp đưa vào vế trái của phương trình.

phương pháp hấp thụ (*absorption approach*) Phương pháp phân tích ảnh hưởng của biến pháp phá giá hay sự xuống giá của tỷ giá hối đoái đối với cán cân thương mại của một nước. Phương pháp này đặt trọng tâm vào mối quan hệ giữa sản phẩm quốc dân (Y) và mức hấp thụ (A). Ở đây, mức hấp thụ được định nghĩa là mức sử dụng hàng hoá và dịch vụ vào mục đích tiêu dùng và đầu tư của khu vực tư nhân và chính phủ trong nền kinh tế. Cán cân thương mại (NX) chỉ dương (tức thặng dư) khi Y lớn hơn A . Như vậy, cách đơn giản nhất để biểu thị mối quan hệ này là viết $NX = Y - A$.

Nếu muốn cải thiện cán cân thương mại, chính sách phá giá hoặc sự xuống giá của tỷ giá hối đoái phải làm Y tăng nhanh hơn A . Điều này có thể đạt được trong nền kinh tế còn nhiều nguồn nhân lực chưa sử

dụng, vì sự suy giảm tỷ giá hối đoái có tác dụng khuyến khích Y mạnh hơn A . Nhưng trong nền kinh tế toàn dụng, Y không thể tăng lên, vì vậy NX chỉ được cải thiện khi A giảm. Ý nghĩa của phương pháp tiếp cận này là ở chỗ nó làm chúng ta chú ý tới yêu cầu vận dụng các chính sách bổ sung (ví dụ cắt giảm lạm phát) khi chính phủ muốn sự suy giảm tỷ giá hối đoái có tác dụng cải thiện cán cân thương mại trong điều kiện toàn dụng.

phương pháp hồi quy từng bước (*stepwise regression*) Dạng phân tích hồi quy bội trong đó các biến độc lập được bổ sung dần dần (từng biến một) vào phương trình hồi quy và ảnh hưởng của chúng tính bằng mức bổ sung và khả năng giải thích của phương trình hồi quy được ghi lại.

phương pháp khấu trừ hay phương pháp trả dần (*amortization*) Phương pháp thanh toán nợ trên cơ sở trả dần từng phần, ví dụ khoản tín dụng trả dần là khoản nợ mà phần vốn gốc được trả dần cho đến khi hết hạn.

phương pháp Monte Carlo (*Monte Carlo simulation*) Phương pháp xử lý những bài toán phân bố nguồn lực phức tạp không thể giải một cách chính xác bằng giải tích toán học. Phương pháp này gắn với việc tạo ra một lịch sử tồn tại điển hình của hệ thống biểu thị bài toán cần giải và các quy tắc vận hành của nó. Việc lặp lại nhiều lần sự mô phỏng, mỗi lần thay đổi quy tắc vận hành một chút, cho phép chúng ta tiến hành thực nghiệm với mục đích khám phá ra phương pháp cải thiện kết quả hoạt động của hệ thống. Những phương pháp mô phỏng như thế thường được sử dụng trong các bài toán về nắm giữ cổ phiếu và xếp hàng.

phương sai (*variance*) Đại lượng thường được sử dụng để phản ánh mức độ phân tán của một biến ngẫu nhiên (đại lượng thống kê) xung quanh giá trị bình quân của nó. Nó được tính bằng công thức:

$$\sigma = (X - \mu)^2 f(X) dX$$

trong đó X là biến số, μ là số bình quân và $f(X)$ là hàm mật độ xác suất. Người ta có thể ước tính phương sai của một biến số bằng cách sử dụng thông tin mẫu theo công thức:

$$S^2 = \sum (X_i - \bar{X})^2 / (N - 1)$$

trong đó X_i là kết quả quan sát thứ i của biến X , \bar{X} là số bình quân mẫu và N là quy mô mẫu. Cần chú ý rằng căn bậc hai của phương sai là độ lệch tiêu chuẩn hay sai số chuẩn.

phương sai không đổi, hiện tượng (*homoscedasticity*) Tình huống thống kê trong đó phần dư hay sai số không tuân theo một quy luật đặc biệt nào sau khi phương trình hồi quy được ước lượng từ các giá trị quan sát mẫu của biến độc lập và phụ thuộc. Hiện tượng phần dư có phương sai không đổi cho thấy các hệ số của phương trình hồi quy ước lượng được là những ước lượng tốt, không chệch cho hệ số chân thực của các biến độc lập trong tổng thể.

phương sai thay đổi, hiện tượng (*heteroscedasticity*) Tình huống thống kê trong đó có sự thay đổi theo một quy luật nào đó trong phần dư hoặc sai số sau khi phương trình hồi quy được ước lượng từ các kết quả quan sát mẫu của biến độc lập và phụ thuộc. Nếu hệ số hồi quy ước lượng được là những ước lượng tốt không chệch cho hệ số chân thực của các biến độc lập tính cho cả tổng thể, thì khi đó các giá trị của phần dư phải tuân theo phân phối ngẫu nhiên và có phương sai không đổi. Nếu chúng thay đổi, phương trình ước lượng được sẽ không chính xác hoặc đã bỏ qua những biến độc lập quan trọng tác động tới biến phụ thuộc. Hiện tượng phương sai thay đổi xảy ra khi phương sai của sai số không phải là hằng số, mà tăng hoặc giảm khi biến độc lập tăng.

phương tiện thanh toán hợp pháp (*legal tender*) Một phần trong tổng mức cung tiền của một quốc gia mà theo pháp luật mọi người buộc phải chấp nhận trong thanh toán hàng hoá và dịch vụ, trả nợ hoặc nộp thuế. Tiền (tiền giấy và tiền xu) do chính phủ phát hành thỏa mãn điều kiện này. Ngược lại, một thương gia có thể từ chối không chấp nhận thanh toán bằng tờ séc rút tiền từ tiền gửi ngân hàng.

phương tiện thanh toán quốc tế hay tiền quốc tế (*international liquidity or international money*) Tài sản bằng tiền được chấp nhận rộng rãi làm phương tiện tài trợ cho thương mại quốc tế và/hoặc làm tài sản dự trữ quốc tế để thanh toán cho các khoản thâm hụt cán cân thanh toán. Chẳng hạn, đô la Mỹ được sử dụng làm đơn vị tính toán trên thị trường dầu mỏ và là tài sản dự trữ quan trọng. Ngược lại, quyền rút vốn đặc biệt (*SDR*) chỉ được sử dụng làm tài sản dự trữ.

phương tiện trao đổi, chức năng (*medium of exchange*) Thuộc tính của tiền làm cho mọi người sẵn sàng chấp nhận nó trong quá trình trao đổi hàng hoá và dịch vụ.

phương trình (equation) Một công cụ để biểu thị bằng số mối quan hệ giữa các biến số. Ví dụ, phương trình $C = 1000 + 0,9Y$ cho thấy rằng mối quan hệ giữa chi tiêu của người tiêu dùng (C) và thu nhập (Y) đúng với những giá trị xác định của C và Y (ví dụ 1.900, 1.000), nhưng không đúng với các giá trị khác của C và Y (ví dụ 6.000 và 10.000). Nhìn chung, phương trình được biểu thị bằng dấu bằng (=), nghĩa là giá trị của vế trái bằng giá trị của vế phải. Giá trị của một phương trình có thể kiểm định được về mặt thống kê bằng cách thu thập các cặp số liệu quan sát của những biến số có liên quan. Mục tiêu ở đây là xác định xem số liệu quan sát có phù hợp với phương trình được thiết lập không.

phương trình Cambridge (Cambridge equation). Xem lý thuyết số lượng tiền tệ.

phương trình hành vi (behavioural equation) Mối quan hệ được xác định bằng một hàm hay phương trình trong mô hình kinh tế hoặc kinh tế lượng. Nó phản ánh phản ứng của một cá nhân hay tập hợp cá nhân đối với các kích thích kinh tế (ví dụ hàm tiêu dùng). Thuật ngữ này được sử dụng để phân biệt với mối liên hệ kỹ thuật (ví dụ hàm sản xuất) hay mối liên hệ thể chế (hàm thuế thu nhập) và các đồng nhất thức (dùng để định nghĩa các biến số).

phương trình sai phân (difference equation) Phương trình mà giá trị hiện tại của biến số phụ thuộc được biểu thị dưới dạng hàm của giá trị trước đó của chính nó. Phương trình sai phân bậc n là phương trình trong đó độ trễ dài nhất của biến số phụ thuộc bằng n thời kỳ. Ví dụ, phương trình sai phân bậc 2 có dạng:

$$X_t = a + bX_{t-1} + cX_{t-2}$$

trong đó t là thời kỳ thứ t .

phương trình Slutsky (Slutsky equation) Phương trình do Slutsky đưa ra. Nó có thể biểu thị một cách đơn giản như sau:

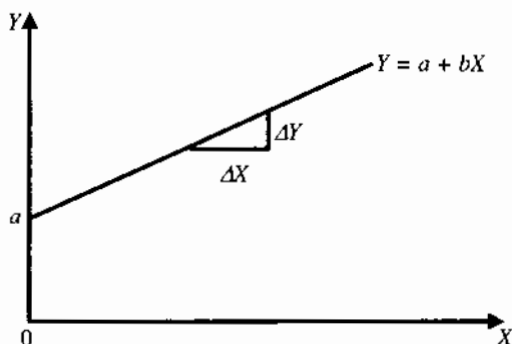
$$\text{Hiệu ứng giá cả} = \text{Hiệu ứng thu nhập} + \text{Hiệu ứng thay thế}$$

phương trình tuyến tính (linear equation) Mối quan hệ giữa hai hay nhiều biến số có dạng một đường thẳng, chẳng hạn

$$Y = a + bX$$

trong đó a và b là hai tham số không đổi. X là biến độc lập và Y là biến phụ thuộc. Dưới dạng đồ thị như trong hình 99, a là tung điểm, tức

điểm cắt trục tung và $b (= \Delta Y / \Delta X)$ cho biết độ dốc hay hệ số góc của đồ thị.



Hình 99. Đồ thị của phương trình tuyến tính.

Pigou, Arthur Cecil (1877 - 1959) Nhà kinh tế người Anh, người đã phát triển lý thuyết về kinh tế phúc lợi trong cuốn *Kinh tế phúc lợi* (1919). Pigou sẵn sàng coi giá thị trường là chỉ tiêu phản ánh ích lợi tương đối của các hàng hoá khác nhau, nhưng ông cũng cho rằng sự phân kỳ giữa lợi tức cá nhân và lợi tức xã hội có thể cần tới biện pháp đánh thuế và trợ cấp để đạt được sự phân bổ nguồn lực tối ưu. Sự phân biệt giữa sản phẩm cá nhân cận biên ròng và sản phẩm xã hội cận biên ròng biện minh cho sự can thiệp của chính phủ để làm tăng hiệu quả phân bổ nguồn lực. Pigou nghĩ rằng sự so sánh giữa các cá nhân cần được thực hiện trong quá trình hoạch định chính sách và chỉ ra tình huống phải phân phối thu nhập công bằng hơn trên cơ sở ích lợi cận biên giảm dần của thu nhập. Xem *hiệu ứng số dư thực tế*.

pótfôliô hay cơ cấu đầu tư hay danh mục đầu tư (portfolio) Tập hợp các chứng khoán tài chính mà một nhà đầu tư hay định chế đầu tư nắm giữ. Nhìn chung, các nhà đầu tư muốn nắm giữ nhiều loại chứng khoán tài chính khác nhau để phân tán rủi ro. Họ cũng có thể tìm kiếm một kết hợp các chứng khoán tài chính trong đó một số đem lại lợi tức ngắn hạn cao, một số có thể lên giá trong thời hạn dài khi giá thị trường của chúng tăng đáng kể. Xem *lý thuyết pótfôliô*.

Q

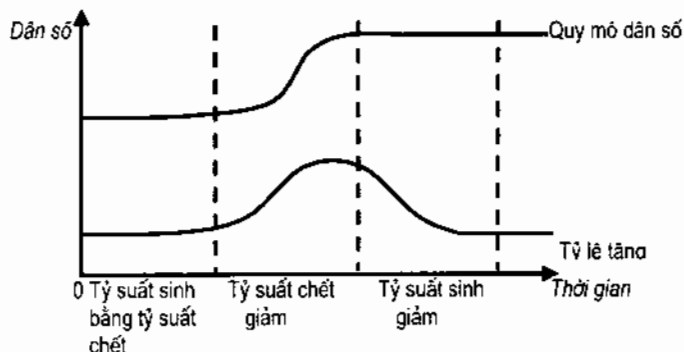
quan điểm không can thiệp hay **chủ nghĩa tự do kinh tế** (*laissez-faire*)

Học thuyết về tự do kinh doanh và tự do cạnh tranh trên thị trường có từ thời Adam Smith tới nay. Học thuyết này cho rằng doanh nghiệp tư nhân, thị trường cạnh tranh dành cho các đầu vào sản xuất và sản phẩm, cũng như nền thương mại quốc tế không bị cản trở sẽ đem lại phúc lợi tối đa cho người tiêu dùng và làm tăng mức sống.

quá trình điều chỉnh (*adjustment process*) Xem cơ chế điều chỉnh.

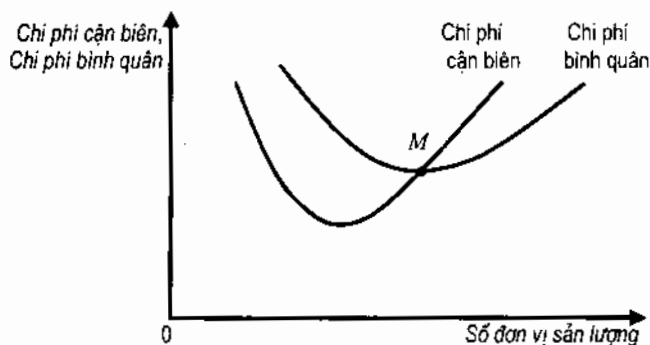
quá trình chuyển đổi dân số (*demographic transition*) Chu kỳ dân số

gắn với quá trình phát triển kinh tế của một nước. Ở các nước lạc hậu, cả tỷ suất sinh và chết đều cao, do đó có ít thay đổi trong quy mô dân số. Cùng với quá trình phát triển kinh tế (công nghiệp hoá), thu nhập đầu người bắt đầu tăng lên và tỷ suất chết giảm (do chế độ dinh dưỡng, chăm sóc y tế, v.v... tốt hơn), dẫn đến thời kỳ dân số gia tăng nhanh chóng (giai đoạn *bùng nổ dân số*). Nếu tốc độ tăng trưởng kinh tế lớn hơn mức tăng dân số, thu nhập bình quân đầu người sẽ tăng và điều này góp phần làm giảm tỷ suất sinh (các gia đình nhỏ trở thành tiêu chuẩn trong xã hội khi người ta tìm cách duy trì mức sống ngày càng cao). Từ thời điểm này, tỷ lệ dân số giảm xuống và có thể ổn định ở mức đó như trong hình 100. Hầu hết các nước công nghiệp tiên tiến đều trải qua thời kỳ chuyển đổi dân số theo cách thức như được mô tả trên đây và ngày nay được đặc trưng bởi tỷ suất sinh và chết thấp, do đó tốc độ tăng dân số chậm dần.



Hình 100. Quá trình chuyển đổi dân số. Sự ổn định tỷ lệ tăng dân số trong quá trình phát triển kinh tế của một nước.

quan hệ chi phí cận biên/chi phí bình quân, mối (*marginal cost/average cost relationship*) Mối quan hệ toán học giữa chi phí cận biên và chi phí bình quân. Khi chi phí bình quân (AC) giảm, chi phí cận biên luôn thấp hơn chi phí bình quân. Nguyên nhân là vì nếu chi phí để tạo ra thêm một đơn vị sản phẩm kéo AC xuống, thì tự nó phải thấp hơn AC. Khi AC tăng, MC phải lớn hơn AC vì nếu chi phí để tạo ra thêm một đơn vị sản phẩm kéo AC lên, thì tự nó phải cao hơn AC. Vì vậy, đường AC cắt đường MC tại điểm cực tiểu của đường AC như điểm M trong hình 101.



Hình 101. Mối quan hệ chi phí cận biên/chi phí bình quân.

quan hệ độ tuổi-thu nhập (*age-earnings profile*) Khái niệm phản ánh mối liên hệ tương quan thuận giữa độ tuổi và mức thu nhập từ lao động. Thông thường, thu nhập của người lao động tăng nhanh sau khi học xong và đi làm, nhưng tốc độ tăng giảm dần khi người lao động đạt độ tuổi 40. Khi vượt quá độ tuổi này, tỷ lệ tăng thu nhập ngày càng giảm nhanh hơn. Sự thay đổi đó phản ánh quá trình tích lũy vốn (tiết kiệm) cho tuổi già: khi tuổi càng cao, người lao động càng đầu tư ít vào vốn nhân lực và do có sự hao mòn, khối lượng vốn nhân lực bị suy giảm, nên thu nhập cũng giảm theo.

quản lý cầu hay quản lý tổng cầu, chính sách (*demand management or aggregate demand management*) Sự kiểm soát tổng mức cầu trong nền kinh tế bằng cách sử dụng chính sách tài chính và tiền tệ hoặc các chính sách khác để giảm bớt hay loại trừ những biến động trong quy mô hoạt động kinh tế. Mục tiêu chung của chính sách quản lý cầu là làm cho tổng cầu không bị thiếu hụt so với tổng sản phẩm quốc dân

tiềm năng - qua đó tránh tình trạng tổn thất sản lượng - và không quá cao, dẫn tới lạm phát.

quản lý nợ (*debt management*) Khái niệm thường áp dụng cho nợ công cộng và dùng để chỉ hoạt động của các cơ quan hữu trách nhằm điều tiết quy mô và cơ cấu nợ tồn đọng. Nó có thể bao gồm các hoạt động như xác định loại chứng chỉ nợ cần phát hành (ngắn hạn hay dài hạn, có thể được phép hoặc không được phép mua đi bán lại), điều kiện phát hành (lãi suất, giá, thời hạn). Chẳng hạn, mục tiêu quan trọng của việc quản lý cơ cấu thời hạn là kịp thời chuyển các khoản nợ ngắn hạn thành dài hạn.

quảng cáo (*advertising*) Hoạt động của doanh nghiệp nhằm làm tăng mức tiêu thụ hàng hoá của mình. Nó là phương tiện để kích thích nhu cầu và tạo lập sự trung thành với nhãn hiệu hàng hoá. Mặt khác, chúng ta có thể coi quảng cáo là một trong những hình thức cạnh tranh bằng cách phân biệt sản phẩm. Vì vậy, quảng cáo vừa là phương tiện cung cấp những thông tin cần thiết cho khách hàng, vừa là công cụ để thuyết phục khách hàng rằng nhãn hiệu được quảng cáo tốt hơn, ưu việt hơn các nhãn hiệu khác.

Lý thuyết truyền thống về thị trường nhấn mạnh tác hại của quảng cáo nếu xét về mặt phân bổ nguồn lực. Chẳng hạn, nó cho rằng quảng cáo chỉ làm cho người tiêu dùng chuyển từ nhãn hiệu hàng hoá này sang nhãn hiệu hàng hoá khác, chứ không làm tăng nhu cầu. Vì vậy, quảng cáo được coi là yếu tố làm tăng tổng chi phí cung ứng và giá cả mà người tiêu dùng phải trả.

Quan điểm hiện đại về thị trường cho rằng quảng cáo làm tăng nhu cầu thị trường và tạo điều kiện cho các doanh nghiệp đạt được hiệu quả và quy mô sản xuất lớn. Theo nghĩa này, quảng cáo có tác dụng tích cực vì nó làm tăng sản lượng và giảm giá.

quốc hữu hoá (*nationalization*) Quá trình chuyển từ hình thức sở hữu tư nhân về đất đai, tài sản, doanh nghiệp sang hình thức sở hữu nhà nước hay sở hữu công cộng. Trong nền kinh tế hỗn hợp, một số ngành thuộc sở hữu của chính phủ, nhưng phần lớn các doanh nghiệp đều thuộc về sở hữu tư nhân. Quy mô của sở hữu nhà nước phụ thuộc vào hệ tư tưởng chính trị chủ đạo.

Lý do kinh tế chủ yếu dẫn tới sự quốc hữu hoá là *độc quyền tự nhiên*. Trong một số ngành, việc cung cấp hàng hoá được thực hiện có hiệu

quả hơn nếu chỉ có một nhà cung cấp, vì điều này góp phần tận dụng hiệu quả quy mô để tiết kiệm chi phí. Ngoài ra, hệ thống cung ứng có thể phức tạp, đan chéo nhau, tạo thành một mạng lưới như điện năng, cấp nước, khí đốt, đường sắt. Trong những trường hợp như vậy, việc tổ chức mạng lưới đường sắt, đường ống, mạng lưới điện thống nhất sẽ tránh được sự trùng lặp và chi phí quá cao.

Chúng ta có thể chấp nhận độc quyền tự nhiên của tư nhân và điều tiết nó, không cần phải quốc hữu hoá. Nhưng nhiều người sợ rằng các công ty tư nhân lạm dụng địa vị độc quyền của mình và làm hại người tiêu dùng bằng cách định giá quá cao. Do đó, họ cho rằng phải quốc hữu hoá các ngành độc quyền tự nhiên, rằng chỉ có chính phủ mới hành động vì lợi ích công cộng và quy định giá phải chăng. Tuy nhiên, những người chống lại việc quốc hữu hoá cho rằng độc quyền của chính phủ có thể gây ra tình trạng quan liêu, cửa quyền và không có hiệu quả (chi phí cao, dịch vụ kém). Trong những năm gần đây, nhiều công ty quốc hữu hóa ở các nước phương Tây làm ăn thua lỗ, buộc chính phủ phải trợ cấp. Vì vậy, xí nghiệp quốc doanh trở thành gánh nặng cho ngân sách nhà nước. Chính tình hình này đã dẫn tới xu hướng tư nhân hoá (ngược với quốc hữu hoá) hiện đang rất được ưa chuộng.

quy định chống phân biệt đối xử (*affirmative action*) Các quy định của chính quyền Mỹ nhằm loại trừ tình trạng phân biệt đối xử trên thị trường lao động và hạn chế những ảnh hưởng của sự phân biệt đối xử kéo dài trước đây.

quy hoạch tuyến tính (*linear programming*) Thuật toán hữu ích khi sử dụng lượng nguồn lực có hạn để đạt được mục tiêu nào đó, chẳng hạn giảm thiểu chi phí hay tối đa hoá lợi nhuận, trong đó giới hạn nguồn lực được coi là điều kiện ràng buộc.

Ví dụ công ty chế tạo hai sản phẩm là giá sách và ghế tìm cách xác định xem nên sản xuất mỗi thứ bao nhiêu. Sản lượng bị giới hạn bởi lượng nguồn lực hiện có và có thể biểu diễn dưới dạng đồ thị như trong hình 67. Trục hoành biểu thị lượng giá sách và trục tung biểu thị lượng ghế. Nếu công ty có 80 giờ máy hoạt động mỗi tuần và phải mất 5 giờ máy mới chế tạo được một chiếc giá sách và cũng cần 5 giờ máy để chế tạo một chiếc ghế, lúc đó sản lượng tối đa với lượng máy móc hiện có sẽ là đường XY . Nếu công ty chỉ có 84 giờ công lao động trực tiếp và phải mất 7 giờ lao động trực tiếp để chế tạo một chiếc giá sách và 3 giờ để chế tạo một chiếc ghế, thì sản lượng tối đa với lượng lao động hiện có là đường RT . Diện tích $OXZT$ là tất cả các kết hợp hai sản

phẩm giá sách và ghế có thể chế tạo với số giờ máy móc hoạt động và giờ công lao động hiện có (*vùng khả thi*). Nếu mỗi chiếc giá sách (*b*) bán đi tạo ra lợi nhuận 5 nghìn đồng và giá mỗi chiếc ghế (*c*) bán đi tạo ra lợi nhuận là 4 nghìn đồng, thì để đạt được lợi nhuận tối đa, công ty này sẽ phải tối đa hoá sản lượng $y = 5b + 4c$.

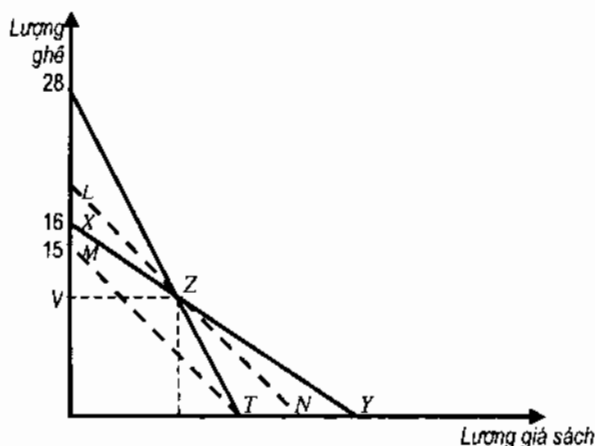
Chẳng hạn, để tạo lợi nhuận bằng 60 nghìn đồng, công ty phải sản xuất 12 chiếc giá sách hoặc 15 chiếc ghế hoặc một kết hợp nào nằm trên bằng đường đứt quãng *MT* trong hình 102. Kết hợp giá sách và ghế với tổng lợi nhuận cao hơn có thể biểu thị bằng đường khác, chẳng hạn *LN* song song với *MT* nhưng xa điểm gốc 0 hơn. Đường *LN* cho thấy công ty có thể có lợi nhuận cao hơn với lượng máy móc và lao động hiện có bởi đó là đường đứt quãng cao nhất chạm vào giới hạn nguồn lực biểu thị trong diện tích *OXZT*. Do vậy, công ty này nên dừng ở điểm *Z*, chế tạo *OV* chiếc ghế và *OW* chiếc giá sách mỗi tuần để tối đa hoá lợi nhuận với nguồn lực hiện có.

Quy hoạch tuyến tính cũng cung cấp những thông tin về giá trị của các nguồn lực bổ sung của công ty. Chẳng hạn, nó cho thấy có thể tăng thêm lợi nhuận bao nhiêu khi tăng thêm giờ máy và giờ công lao động. Bởi vậy, nó cho thấy số tiền tối đa công ty nên trả cho các nguồn lực bổ sung. Số tiền tối đa mà công ty có thể trả mà không ảnh hưởng tới tỷ suất lợi nhuận được gọi là *giá mở* của giờ máy và giờ công lao động. Việc phân tích bằng đồ thị hai chiều không còn tác dụng khi công ty chế tạo số mặt hàng lớn hơn 2. Tuy nhiên, chúng ta vẫn có thể tính toán được các kết hợp tối ưu của mức sản lượng mỗi mặt hàng thông qua thuật toán có tên là *phương pháp đơn hình*, nếu áp dụng cách suy luận như trên.

Quy luật Director (*Director's Law*) Giả thuyết do Aaron Director đưa ra. Theo giả thuyết này thì trong chế độ dân chủ, chính phủ thường theo đuổi các chính sách tái phân phối thu nhập có lợi cho tầng lớp trung lưu. Giả thuyết này được rút ra từ *định đề về cử tri giữa*, một định đề cho rằng trong chế độ dân chủ, các chính khách đại diện cho sở thích của tầng lớp trung lưu. Từ định đề như vậy có thể đi đến kết luận rằng các chính khách thường theo đuổi những chính sách có lợi cho tầng lớp trung lưu.

quy luật Engel (*Engel's law*) Quy luật thực nghiệm do Engel nêu ra lần đầu tiên vào giữa thế kỷ 19 và được những công trình nghiên cứu sau này khẳng định là đúng. Nó biểu thị mối quan hệ giữa thu nhập và chi tiêu cho tiêu dùng. Những phát hiện cơ bản ở đây là khi thu nhập của

hộ gia đình tăng (1) tỷ lệ phần trăm chi cho thực phẩm giảm; (2) tỷ lệ phần trăm chi cho nhà ở và dụng cụ gia đình không thay đổi; và (3) tỷ lệ phần trăm chi cho các mặt hàng khác tăng.

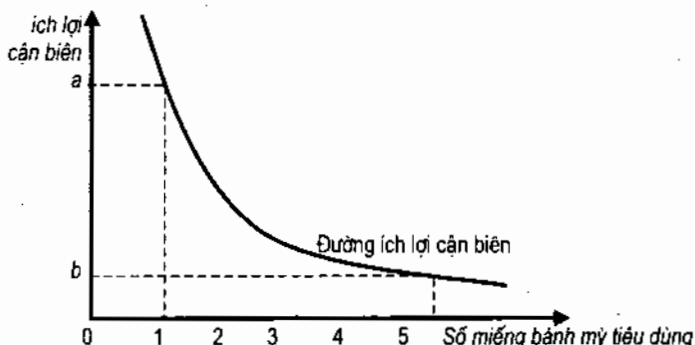


Hình 102. Quy hoạch tuyến tính.

quy luật Gresham (Gresham's law) Giả thuyết kinh tế do Thomas Gresham (1519 - 1579) đưa ra. Theo giả thuyết này, thì "tiền xấu sẽ đuổi tiền tốt ra khỏi lưu thông". Ví dụ, khi có hai kim loại (ví dụ vàng và bạc) cùng lưu thông và giá trị thị trường của chúng khác với giá trị do luật pháp quy định, thì kim loại nào có giá trị thị trường lớn hơn giá trị do luật pháp quy định sẽ được người ta tích trữ. Điều này đã xảy ra ở Mỹ khi nước này áp dụng chế độ song bản vị (vàng và bạc) trong thời kỳ 1837 - 1873. Hệ thống tiền tệ bị mất ổn định vì khi thì bạc bị tích trữ, khi thì vàng bị tích trữ, tức "bị đuổi khỏi lưu thông", do giá trị thị trường của bạc (hay vàng) cao hơn giá trị do luật pháp quy định.

quy luật ích lợi cận biên giảm dần (law of diminishing marginal utility) Khái niệm nói rằng khi người tiêu dùng tiêu dùng một lượng hàng hoá hay dịch vụ càng lớn, thì ích lợi hay mức thoả mãn thu được từ mỗi đơn vị tăng thêm sẽ giảm với tốc độ ngày càng nhanh như trong hình 103. Cùng với khái niệm cân bằng của người tiêu dùng, quy luật ích lợi cận biên giảm dần được dùng để lý giải tại sao đường cầu xuống dốc. Đối với hai hàng hoá X và Y, điều kiện để đạt được trạng thái cân bằng của người tiêu dùng là:

$$\frac{\text{ích lợi cận biên của } X}{\text{Giá của } X} = \frac{\text{ích lợi cận biên của } Y}{\text{Giá của } Y}$$



Hình 103. Ích lợi cận biên giảm dần. Đối với người đói, ích lợi của miếng bánh mỳ tiêu dùng đầu tiên rất cao ($0a$), nhưng khi đã tương đối no, những miếng bánh mỳ ăn thêm đem lại mức ích lợi ngày càng nhỏ. Ví dụ, miếng bánh mỳ thứ 6 chỉ đem lại ích lợi tăng thêm bằng $0b$.

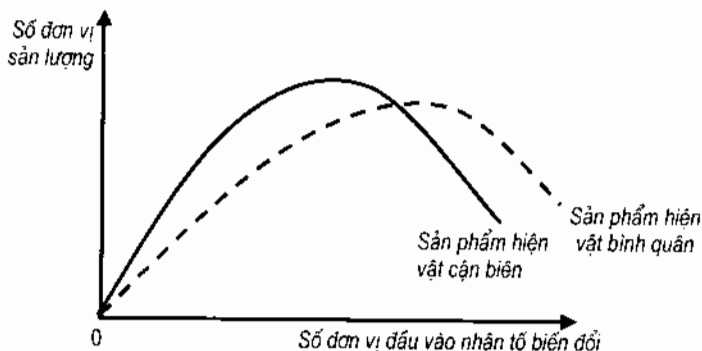
Bây giờ giả sử rằng tình hình này bị phá vỡ do giá của X giảm. Để lập lại trạng thái cân bằng, nghĩa là làm cho hai tỷ lệ này bằng nhau, ích lợi cận biên của X phải giảm và của Y phải tăng. Theo quy luật ích lợi cận biên giảm dần, điều này xảy ra khi người tiêu dùng mua nhiều hàng hoá X và ít hàng hoá Y . Bởi vậy, sự giảm giá một hàng hoá làm cho lượng cầu của nó tăng lên.

Song cách phân tích như vậy chỉ có ý nghĩa khi chúng ta tính được ích lợi bằng số đếm, tức nếu chúng ta đo được hàm ích lợi chủ quan của cá nhân để lượng hoá khoảng cách $0a$ và $0b$ trong hình 103. Trên thực tế, người ta không thể đo ích lợi với mức độ chính xác như thế và vì vậy khái niệm ích lợi tính bằng số đếm (*ích lợi đếm được*) được thay thế bằng khái niệm ích lợi tính bằng thứ tự (*ích lợi thứ tự*).

Đường cầu hiện nay nhìn chung được thiết lập từ các đường bàng quan dựa trên ích lợi thứ tự và đôi khi dựa trên khái niệm tương tự là lý thuyết thị hiếu bậc lợi.

quy luật lợi suất giảm dần (law of diminishing returns) Trong lý thuyết ngắn hạn về cung, quy luật lợi suất cận biên giảm dần nói rằng khi liên

tục bổ sung một lượng như nhau của một đầu vào nhân tố biến đổi vào hàm sản xuất và giữ nguyên lượng của các đầu vào nhân tố khác, chúng ta sẽ đạt tới điểm mà mức tăng sản lượng (tức sản phẩm hiện vật cân biên của đầu vào biến đổi) giảm xuống như trong hình 104. Khi sản phẩm hiện vật cân biên giảm, sản phẩm hiện vật bình quân cũng có thể giảm - tức quy luật lợi tức bình quân giảm dần bắt đầu phát huy tác dụng.



Hình 104. Quy luật lợi suất giảm dần. Sự tăng lên, sau đó giảm xuống của sản lượng khi các đơn vị đầu vào nhân tố biến đổi được bổ sung thêm vào hàm sản xuất.

Sản phẩm hiện vật cân biên thay đổi vì các đơn vị đầu vào nhân tố biến đổi tăng thêm không hoàn toàn phù hợp với các đơn vị đầu vào nhân tố cố định. Tại mức sản lượng thấp, sản phẩm hiện vật cân biên tăng lên cùng với việc bổ sung thêm nhiều đầu vào biến đổi hơn vào đầu vào cố định (khi chưa tận dụng hết công suất), vì đầu vào biến đổi tăng thêm tạo ra sự tận dụng đầu vào cố định tốt hơn. Có thể khi sản lượng tăng lên, sự kết hợp tối ưu các nhân tố sản xuất đạt được tại mức mà các đầu vào biến đổi và cố định được kết hợp theo tỷ lệ thích hợp nhất để tối đa hoá sản phẩm hiện vật cân biên. Sau đó, việc bổ sung thêm các đầu vào biến đổi vào đầu vào cố định (hiện đã tận dụng quá công suất) dẫn đến sự gia tăng với tỷ lệ thấp hơn trong sản lượng, do đó sản phẩm hiện vật cân biên giảm.

quy luật Okun (Okun's law) Mối quan hệ thống kê đáng tin cậy giữa tỷ lệ thất nghiệp và những thay đổi trong tổng sản phẩm quốc dân thực hiện do Arthur Okun (1929-1979) phát hiện ra. Theo Okun, nếu tỷ lệ thất nghiệp giảm 1 phần trăm, thì sản lượng thực hiện sẽ tăng khoảng 2 phần trăm.

Quy luật Parkinson (*Parkinson's law*) Nhận xét hài hước của giáo sư Parkinson là công việc sẽ dài ra theo thời gian hiện có để thực hiện nó. Nếu nhận xét này đúng, thì tính phi hiệu quả do nó tạo ra có thể dẫn đến vấn đề tổ chức nghiêm trọng cho các doanh nghiệp tại bất kỳ quy mô nào.

quy luật số lớn (*law of large numbers*) Quy luật kinh tế cho rằng các nhóm lớn thường có hành vi thống nhất hơn là từng cá nhân đơn lẻ. Chẳng hạn, một người tiêu dùng nào đó có thể mua nhiều hàng hơn khi giá tăng, nhưng số đông sẽ mua ít hơn.

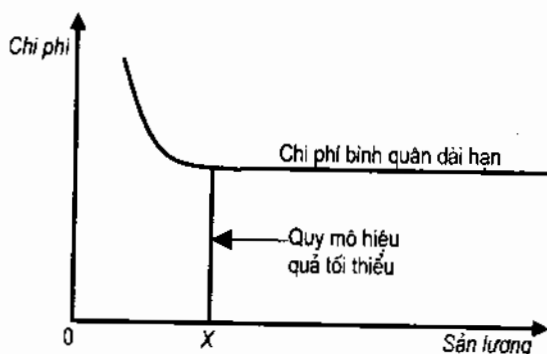
quy luật Walras (*Walra's law*) Quy luật do Léon Walras đưa ra. Nó khẳng định rằng tổng giá trị của nhu cầu về hàng hoá trong nền kinh tế - tức giá nhân với lượng cầu - luôn luôn đúng bằng tổng giá trị hàng hoá cung ứng - tức giá cả nhân với lượng cung. Ông là người đã lập ra mô hình toán về trạng thái cân bằng tổng quát.

Tình huống này chỉ có thể xảy ra trong nền kinh tế trao đổi hiện vật hoặc nền kinh tế sử dụng một hình thức tiền nào đó để giao dịch và tất cả tiền được sử dụng trực tiếp để trao đổi. Trong nền kinh tế sử dụng tiền vào các mục đích khác, chẳng hạn làm phương tiện cất giữ giá trị, thì điều dễ hiểu là cung và cầu về tiền không bằng cung và cầu về hàng hoá, nghĩa là mọi người có thể tiết kiệm hoặc chi tiêu quá nhiều.

Việc nghiên cứu những mối liên hệ qua lại như thế giữa các thị trường hàng hoá trong toàn bộ nền kinh tế được gọi là *phương pháp phân tích cân bằng tổng quát*. Walras sử dụng hệ phương trình đồng thời để chỉ ra ảnh hưởng của sự thay đổi trong cung và cầu về một hàng hoá đối với tất cả các hàng hoá khác trong trạng thái cân bằng tổng quát.

quy mô hiệu quả tối thiểu (*minimum efficient scale*) Điểm trên đường chi phí bình quân dài hạn của doanh nghiệp mà tại đó kinh tế quy mô được tận dụng hết và quy luật lợi suất không đổi theo quy mô bắt đầu phát huy tác dụng.

Trong lý thuyết về chi phí, chi phí bình quân dài hạn thường được vẽ theo dạng chữ U. Dạng này hàm ý ban đầu hiệu quả của quy mô lớn làm giảm chi phí khi sản lượng tăng, nhưng sau đó tính phi hiệu quả của quy mô lớn xuất hiện và chi phí tăng khi sản lượng tăng. Tuy nhiên, những nghiên cứu bằng tài liệu thống kê cho thấy đối với nhiều ngành, đường chi phí bình quân dài hạn có dạng chữ L như trong hình 105.



Hình 105. Quy mô hiệu quả tối thiểu.

Trong các ngành có quy mô hiệu quả tối thiểu tương đối lớn so với quy mô thị trường, chúng ta có thể thấy mức tập trung người bán cao, vì thị trường chỉ thích hợp với vài doanh nghiệp có quy mô hiệu quả tối thiểu. Sự bất lợi về chi phí của các doanh nghiệp muốn gia nhập thị trường so với các doanh nghiệp đã đứng vững trên thị trường có thể là trở ngại đối với sự gia nhập trong một số ngành. Xem *độc quyền tự nhiên*.

Quy tắc Cramer (Cramer's Rule) Phương pháp giải hệ phương trình tuyến tính (còn gọi là tập hợp các phương trình tuyến tính đồng thời) có thể viết dưới dạng:

$$a_{11}x_1 + a_{12}x_2 + \dots + a_{1n}x_n = b_1$$

$$a_{21}x_1 + a_{22}x_2 + \dots + a_{2n}x_n = b_2$$

...

$$a_{n1}x_1 + a_{n2}x_2 + \dots + a_{nn}x_n = b_n$$

Trong đó x_i là biến thứ i , a_{ij} là hệ số không đổi của biến x_i trong phương trình thứ j và b_j là hằng số nằm ở phía phải của phương trình thứ j . Dưới dạng ma trận, chúng ta có thể viết

$$AX = b$$

trong đó A là ma trận chứa các phần tử a_{ij} , b là véc tơ bao gồm các phần tử b_j , còn X là véc tơ các giá trị của biến x_i . Có thể tìm được giá trị x_k thoả mãn hệ phương trình nêu trên bằng cách sử dụng Quy tắc Cramer khi thay cột k của ma trận A bằng véc tơ b để tạo ra ma trận

mới A_k . Khi đó giá trị của X_k bằng định thức của A_k chia cho định thức của A , tức:

$$X_k = \frac{|A_k|}{|A|}; k = 1, 2, \dots, n$$

quy tắc may rủi (rule of thumb) Công thức hay phương pháp đơn giản mà các tác nhân kinh tế sử dụng để ra quyết định nhằm đưa ra giải pháp chính xác đến mức chấp nhận được khi phải giải quyết một vấn đề. Trong điều kiện thông tin không hoàn hảo và tồn tại tính bất định, người ta không thể tránh được quy tắc này. Ví dụ khi không có đủ thông tin về chi phí, doanh thu hoặc việc thu thập thông tin quá tốn kém và không kịp thời, người ta có thể định giá bằng cách cộng thêm một mức thặng số nhất định vào chi phí, cho dù cách làm này không phải là quyết định tối ưu.

quy tắc ra quyết định (decision rule) Tiêu chuẩn được sử dụng để tiến hành lựa chọn, ví dụ có thực hiện một dự án không, quy định mức giá nào cho sản phẩm bán ra. Các quy tắc ra quyết định thường là kết quả của phân tích kinh tế. Ví dụ, lý thuyết kinh tế dẫn tới quy tắc ra quyết định là: doanh nghiệp muốn tối đa hoá lợi nhuận (hoặc tối thiểu hoá tổn thất) phải sản xuất ở mức có chi phí cận biên bằng doanh thu cận biên. Các nhà kinh tế cũng tìm cách xác định các quy tắc ra quyết định phục vụ cho việc đánh giá các dự án hoặc định giá sản phẩm của các xí nghiệp công cộng. Tính chính xác của các quy tắc này phụ thuộc vào mục tiêu cần theo đuổi và những giới hạn của sự lựa chọn.

quy tắc cộng (addition rule) Quy tắc lấy đạo hàm của một hàm là một tổng tuyến tính của hai hay nhiều hàm. Theo quy tắc này, nếu có hàm

$$Y = U + V$$

trong đó U và V là các hàm riêng biệt của X , thì

$$\frac{dY}{dX} = \frac{dU}{dX} + \frac{dV}{dX}$$

quy tắc liên hoàn hay quy tắc lấy đạo hàm của một hàm (chain rule or function of a function rule) Quy tắc để xác định đạo hàm của một hàm theo một biến số mà trong đó hàm cần lấy đạo hàm lại là một hàm của biến số đó. Ví dụ, nếu Y là hàm của U [$Y = f(U)$] và U là hàm của X [$U = g(X)$], thì

$$\frac{dY}{dX} = \frac{dY}{dU} \times \frac{dU}{dX} = f(U)g'(X)$$

Quỹ A rập về trợ giúp kỹ thuật cho các nước A rập và châu Phi (*Arab Fund for technical assistance to Arab and African Countries*) Tổ chức liên chính phủ được Liên đoàn các nước A rập thành lập năm 1974 để phối hợp và tài trợ các chương trình phát triển ở các nước A rập và châu Phi. Quỹ hoạt động trong mối liên hệ chặt chẽ với các tổ chức A rập chuyên ngành, chẳng hạn Ngân hàng A rập về Phát triển Kinh tế ở châu Phi và Quỹ Phát triển Kinh tế Xã hội A rập.

quỹ chỉ số (*index fund*) Loại hình quỹ hỗ tương mua tất cả các cổ phiếu trong một loại chỉ số chứng khoán nhất định, ví dụ cổ phiếu của 30 công ty công nghiệp hàng đầu nước Mỹ trong chỉ số Dow Jones. Ưu điểm của loại quỹ hỗ tương này là đem lại lợi tức cao hơn các quỹ hỗ tương khác do chi phí quản lý thấp (mua bán ít, không phải nghiên cứu thị trường). Xem *quỹ hỗ tương*.

quỹ dự phòng hay quỹ dự trữ (*provision*) Số tiền trích ra từ lợi nhuận để đề phòng những khoản chi phí có thể phát sinh trong tương lai. Các loại quỹ dự phòng phổ biến nhất là: quỹ dự phòng cho các khoản nợ khó đòi và quỹ dự phòng cho các loại tổn thất chưa được xử lý. Mục tiêu của quỹ dự phòng là tránh thối phồng lợi nhuận bằng cách đảm bảo rằng tất cả các khoản chi phí phát sinh đều được tính đến, mặc dù trong nhiều trường hợp, người ta chưa biết chính xác chúng là bao nhiêu.

quỹ hỗ tương (*mutual fund*) Loại hình trung gian tài chính ngày càng đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế Mỹ. Nó phát hành cổ phiếu ra công chúng, sau đó dùng số tiền thu được để mua một *cơ cấu đầu tư* bao gồm nhiều loại cổ phiếu và trái phiếu được giao dịch trên thị trường chứng khoán. Cổ đông của quỹ (những người đã mua cổ phiếu của quỹ) là người chấp nhận rủi ro gắn với và được hưởng lợi tức thu được từ cơ cấu đầu tư của quỹ.

Quỹ hỗ tương có lợi thế là cho phép mọi người đa dạng hoá cơ cấu đầu tư và sử dụng khả năng chuyên môn của các chuyên gia tài chính với số tiền nhỏ. Lợi thế thứ nhất thể hiện ở chỗ mọi người có thể mua lượng nhỏ cổ phiếu của quỹ và gián tiếp trở thành chủ sở hữu/chủ nợ của hàng trăm công ty lớn. Lợi thế thứ hai thể hiện ở chỗ quỹ hỗ tương được các chuyên gia tài chính quản lý và vì vậy họ có đủ năng lực

chuyên môn và thời gian theo dõi diễn biến của thị trường cũng như triển vọng của các công ty phát hành cổ phiếu/trái phiếu.

quỹ hưu trí (*pension fund*) Định chế tài chính quản lý tiền hưu trí tự nguyện và theo hợp đồng của cá nhân, công ty và chính phủ. Quỹ hưu trí hàng ngày thu tiền đóng góp của người thuê lao động và người lao động, cũng như thanh toán tiền cho những người về hưu. Quỹ hưu trí chuyên môn hoá vào các khoản đầu tư dài hạn như mua cổ phiếu, trái phiếu công ty, chứng khoán chính phủ và bất động sản.

Quỹ Phát triển châu Phi (*Africa Development Fund*) Tổ chức liên chính phủ thành lập năm 1972 nhằm trợ giúp cho Ngân hàng Phát triển châu Phi trong việc thúc đẩy sự nghiệp phát triển và hoà nhập các nước thành viên. Ban đầu Quỹ được thành lập để cho phép các nước xuất khẩu vốn kiểm soát phần góp vốn của mình, nhưng hiện nay nó còn tạo điều kiện cho Ngân hàng Phát triển châu Phi đưa các nguồn vốn từ ngoài châu Phi vào cơ cấu đầu tư của mình.

Quỹ Phát triển Kinh tế và Xã hội A rập (*Arab Fund for Economic and Social Development*) Tổ chức liên chính phủ được thành lập năm 1968 để hỗ trợ cho quá trình phát triển kinh tế và xã hội của các nước A rập. Hoạt động của Quỹ bao gồm việc cung cấp vốn và hỗ trợ kỹ thuật cho các dự án phát triển, cũng như khuyến khích hoạt động đầu tư vào các nước thành viên.

Quỹ Tiền tệ A rập (*Arab Monetary Fund*) Được thành lập năm 1976, là định chế tài chính tìm cách thúc đẩy quá trình hoà nhập và phát triển kinh tế của thế giới A rập. Các hoạt động chủ yếu của Quỹ bao gồm việc điều chỉnh những mất cân bằng trong cán cân thanh toán của các nước thành viên thông qua những khoản cho vay hỗ trợ, duy trì tỷ giá hối đoái ổn định giữa các nước A rập, bảo lãnh những khoản tiền cho các nước A rập vay nhằm xoá bỏ tình trạng thâm hụt cán cân thanh toán phát sinh từ dự án phát triển và khuyến khích việc sử dụng một đồng tiền A rập thống nhất.

Quỹ Tiền tệ Quốc tế (*International Monetary fund - IMF*) Định chế tài chính đa quốc gia được thành lập vào năm 1947 sau Hội nghị Bretton Woods năm 1944. Nhiệm vụ chủ yếu của nó là giám sát sự vận hành của hệ thống tiền tệ quốc tế mới với cái tên là *Hệ thống neo có điều chỉnh*. Quỹ Tiền tệ Quốc tế tìm cách duy trì sự hợp tác và những thỏa thuận về tiền tệ giữa các nước thành viên nhằm thúc đẩy sự tăng trưởng của thương mại quốc tế và cân bằng cán cân thanh toán.

Có hai quan điểm khác nhau về sự hợp tác tiền tệ quốc tế. Một quan điểm cho rằng chế độ tỷ giá hối đoái linh hoạt (hay thả nổi) là nguyên nhân dẫn tới những biến động quá mạnh trong tỷ giá hối đoái, gây khó khăn cho công tác quản lý vĩ mô trong nước. Theo quan điểm này, các thỏa thuận hợp tác quốc tế có ý nghĩa cơ bản đối với việc ổn định tỷ giá hối đoái. Quan điểm khác nhấn mạnh rằng sự ổn định tiền tệ trong nước cần được ưu tiên hàng đầu. Cơ quan hữu trách về tiền tệ ở các nước công nghiệp lớn cần theo đuổi những chính sách góp phần ổn định giá cả. Nếu thực hiện được điều này, tỷ giá hối đoái sẽ dự báo được và sự hợp tác kinh tế được thúc đẩy.

IMF hoạt động trên hai lĩnh vực chủ yếu:

a) *Tỷ giá hối đoái*. Cho đến năm 1971, các nước đã thực thi chế độ tỷ giá hối đoái cố định cho đồng tiền của mình nhằm tạo ra cơ sở ổn định các giao dịch thương mại. Sau khi được IMF phê chuẩn, các nước có thể thay đổi tỷ giá hối đoái của mình. Nó có thể điều chỉnh tỷ giá lên (chính sách tăng giá đồng tiền) hoặc xuống (chính sách phá giá đồng tiền) tới tỷ giá cố định mới để xử lý các trường hợp mất cân bằng cơ bản trong cán cân thanh toán - tức tình huống gây ra tình trạng thặng dư hay thậm thụt kinh niên. Từ năm 1971, hầu hết các đồng tiền lớn trên thế giới đều được thả nổi. Nguyên nhân ở đây là IMF đã mất quyền kiểm soát chính thức đối với sự biến động tỷ giá hối đoái, nhưng các nước thành viên vẫn phải tuân thủ *quy tắc về hành vi phù hợp* mà IMF đặt ra nhằm tránh một số thủ đoạn kiểm soát hối đoái và làm hại láng giềng.

b) *Phương tiện thanh toán quốc tế*. Nguồn lực của IMF bao gồm dự trữ các đồng tiền quốc gia và tài sản dự trữ quốc tế, không kể số vàng mà các nước thành viên phải nộp theo hạn mức quy định cho mỗi nước. Mỗi nước thành viên phải nộp 75% hạn mức bằng đồng tiền của mình và 25% bằng tài sản dự trữ quốc tế. Các nước thành viên cũng được *quyền vay* hay *quyền rút vốn* đối với IMF. Các nước có thể sử dụng quyền rút vốn và dự trữ quốc tế của bản thân họ để tài trợ cho các khoản thâm thụt cán cân thanh toán.

Trong cơ chế quyền rút vốn thông thường của IMF, các nước thành viên gặp khó khăn về cán cân thanh toán có thể rút vốn, tức mua đồng tiền nước ngoài của IMF bằng đồng tiền của nước mình trong giới hạn bằng 125% hạn mức của mình, trong đó các nước có thể rút 25% đầu tiên bất kỳ lúc nào khi có nhu cầu. Khi muốn rút một hay cả bốn phần 25% còn lại, các nước phải nhất trí với IMF về một chương trình bao gồm các biện pháp xử lý thâm hụt cán cân thanh toán của mình. Các

nước thành viên phải hoàn trả lại phần rút vốn của mình trong khoảng thời gian từ 3 đến 5 năm.

Năm 1970, IMF đã tạo ra một tài sản dự trữ quốc tế mới là *Quyền Rút vốn Đặc biệt* (viết tắt là SDR) để tăng thêm mức cung về phương tiện thanh toán quốc tế. Nó cũng tạo ra những phương tiện vay nợ bổ sung cho các nước thành viên nghèo.

quỹ chìm (*sinking fund*) Quỹ được định kỳ trích ra để đáp ứng đủ nhu cầu về vốn và thanh toán nợ. Thông thường loại quỹ này được sử dụng để tài trợ cho các khoản đầu tư thay thế tài sản cố định vào cuối chu kỳ sử dụng của nó hay để mua lại trái phiếu, trái khoán công ty khi chúng đáo hạn.

Quỹ Ổn định Hối đoái (*Exchange Stabilization Fund*) Quỹ của Bộ Tài chính Mỹ được lập ra để ngăn ngừa tình trạng mất ổn định trong thương mại và tài chính quốc tế. Năm 1982, nó đã cung cấp vốn để góp phần ngăn ngừa tình trạng mất khả năng thanh toán của chính phủ Mêhicô và thanh toán các khoản nợ của nước này. Cùng với Quỹ Tiền tệ Quốc tế và Quỹ Dự trữ Liên bang Mỹ, quỹ này đã cung cấp đủ tiền để chính phủ Mêhicô không mất khả năng thanh toán. Trường hợp tương tự đã được thực hiện để cứu Braxin vào năm 1985.

quỹ tổng hợp (*consolidated fund*) Thuật ngữ khác để chỉ kho bạc của Anh - tức tài khoản của chính phủ tập hợp các khoản tiền thuế thu được. Sau đó, dựa vào kế hoạch ngân sách, chính phủ tiến hành chi tiêu từ tài khoản này, kể cả việc thanh toán các khoản nợ của chính phủ.

quỹ uỷ thác đầu tư (*unit trust*) Định chế tài chính bán cổ phần cho người gửi tiền với giá cả được tính trên cơ sở tỷ lệ giá trị cơ bản của tài sản mà nó nắm giữ và chuyên môn hoá vào việc mua bán trái phiếu công ty, cổ phần thông thường và chứng khoán chính phủ.

quyền chọn, hợp đồng (*option*) Xem *ôpxon*.

quyền chọn bán (*put option*) Hợp đồng giữa nhà môi giới hoặc công ty chứng khoán và người mua chứng khoán cho phép người mua quyền chọn (*option buyer*) bán một số cổ phiếu nhất định với giá định trước vào một thời điểm nhất định trong tương lai. Người mua được hưởng quyền chọn này vì đã trả hoa hồng để mua hợp đồng quyền chọn.

quyền chọn mua (*call option*) Hợp đồng giữa nhà môi giới hoặc công ty chứng khoán và người mua chứng khoán cho phép người mua được

quyền mua cổ phiếu vào một thời điểm tương lai trong giới hạn thời gian thoả thuận.

Quyền Rút vốn Đặc biệt (*Special Drawing Right - SDR*) Tài sản bằng tiền mà các nước thành viên của Quỹ Tiền tệ Quốc tế nắm giữ trong dự trữ quốc tế của họ. Khác với các tài sản dự trữ khác, chẳng hạn vàng, Quyền Rút vốn Đặc biệt không có hình dạng vật chất cụ thể. Nó được chính Quỹ Tiền tệ Quốc tế tạo ra và chỉ tồn tại dưới dạng các khoản mục kế toán trong một tài khoản đặc biệt do Quỹ quản lý. Quyền Rút vốn Đặc biệt được định giá bằng số bình quân gia quyền của 5 đồng tiền là đô la Mỹ, mác Đức, bảng Anh, frăng Pháp và yên Nhật.

quyền sở hữu công nghiệp (*industrial property rights*) Quyền sở hữu công nghiệp của doanh nghiệp đối với *sáng chế* về kỹ thuật sản xuất hay sản phẩm, *nhãn hiệu* hàng hoá và *bản quyền*. Nó cho phép doanh nghiệp được hưởng quyền hợp pháp về những thứ này, chống lại các hành vi trộm cắp và sao chép bất hợp pháp.

quyền tối thượng của người tiêu dùng (*consumer sovereignty*) Trong ngôn ngữ thông dụng, chúng ta thường nói khách hàng là thượng đế. Khái niệm này hàm ý người tiêu dùng là người phán quyết cuối cùng và chính xác nhất về phúc lợi kinh tế của chính họ. Giả định này là cơ sở cho lý thuyết về hành vi của người tiêu dùng và nhờ có nó mà nhiều công trình nghiên cứu về kinh tế phúc lợi có thể đưa ra trạng thái tối ưu, ví dụ tối ưu Pareto. Tuy nhiên, quan điểm này cũng bị một số người phê phán. Chẳng hạn theo J.G. Galbraith, chính phủ nên cung cấp các hàng hoá khuyến dụng, vì quảng cáo chỉ làm biến dạng sở thích của người tiêu dùng.

quyết định chiến lược (*strategic decision*) Các quyết định do cán bộ quản lý cao cấp nhất đưa ra để xác định những mục tiêu cơ bản dài hạn của một doanh nghiệp và hình thành kế hoạch chung để đạt được chúng. Quyết định thuộc loại này xử lý những vấn đề được gọi là *các chức năng của doanh nhân*, chứ không phải những vấn đề tác nghiệp hàng ngày. Quyết định chiến lược thường liên quan đến việc xác định những điểm mạnh và điểm yếu của doanh nghiệp xét trong mối liên hệ với những cơ hội và thách thức phát sinh từ môi trường hoạt động của nó và thiết lập các chương trình hành động để khai thác các cơ hội và đối phó với những thách thức, mối đe dọa tiềm tàng.

R

Ricardo, David (1772 - 1823) Nhà môi giới chứng khoán người Anh, người đã tích lũy được nhiều tài sản trước khi nghỉ hưu sớm để nghiên cứu kinh tế học. Trong tác phẩm *Những nguyên lý của kinh tế chính trị và thuế khoá* (1817), Ricardo (Ricacđô) đã cho rằng giá trị trao đổi của các sản phẩm bị quy định bởi lượng lao động cần thiết để sản xuất ra sản phẩm đó. Ông phát triển lý thuyết về phân phối để lý giải cách thức phân phối giá trị giữa các giai cấp chủ yếu trong xã hội. Ricacđô cho rằng dù nền kinh tế thịnh vượng đến đâu đi chăng nữa, tiền lương cũng không thể tăng lên cao hơn mức đủ để đảm bảo cho người lao động tồn tại. Khi công nhân có nhiều tiền hơn, họ có nhiều con hơn, và khi những đứa trẻ này lớn lên, lực lượng lao động bổ sung này làm cho tiền lương giảm xuống vì không thể có sự gia tăng nhanh chóng tương ứng trong sản lượng. Kết quả đó dẫn tới *qui luật sắt* về tiền lương.

Ricacđô lý luận rằng các nhà sản xuất phi nông nghiệp cũng không được hưởng lợi nhiều từ tiến bộ về kinh tế, vì sự cạnh tranh giữ cho giá sản phẩm của họ chỉ ở mức có lợi nhuận dài hạn bình thường và việc thanh toán tiền lương làm giảm bớt lợi nhuận của họ. Ông coi giai cấp địa chủ là người duy nhất thực sự được hưởng lợi từ tiến bộ kinh tế, vì với lượng đất canh tác có hạn và dân số phải nuôi ngày càng tăng, thu nhập từ địa tô và giá trị của đất đai ngày càng tăng. Sự gia tăng địa tô làm tăng chi phí sản xuất lương thực và công nhân phải được trả tiền lương cao hơn để trang trải chi phí thực phẩm. Xu thế này sẽ làm xói mòn lợi nhuận của nhà tư bản.

Ricacđô là người đưa ra lý thuyết về lợi thế so sánh. Theo lý thuyết này, chừng nào còn có những sự khác biệt trong cơ cấu chi phí, thì thương mại quốc tế còn mang lại ích lợi cho các bên tham gia.

rò rỉ, các khoản (*leakages*) Xem *khoản rút ra*.

Robinson, Joan (1903 - 1983) Nhà kinh tế người Anh thuộc trường Đại học Cambridge, người đã có công phát triển lý thuyết về cạnh tranh độc quyền trong cuốn *Kinh tế học về sự cạnh tranh không hoàn hảo* của bà (1933). Trước khi tác phẩm của Robinson ra đời, các nhà kinh

tế học đã phân loại thị trường thành hai nhóm là thị trường cạnh tranh hoàn hảo, trong đó sản phẩm của doanh nghiệp thay thế hoàn hảo cho nhau; và thị trường độc quyền, trong đó sản phẩm của một doanh nghiệp không có mặt hàng thay thế. Robinson, một trong những người lãnh đạo của trường phái kinh tế sau Keynes tại trường Đại học Tổng hợp Cambridge, đã lập luận rằng trên các thị trường trong thực tế, hàng hoá thường thay thế một phần cho các loại hàng hóa khác, và lý thuyết của bà về cạnh tranh và độc quyền đã phân tích giá cả và sản lượng trên những thị trường như vậy. Bà kết luận rằng các doanh nghiệp trong thị trường cạnh tranh độc quyền hạn chế sản lượng nhằm giữ cho giá cả không giảm bằng cách cho nhà máy của họ sản xuất ở dưới mức tối ưu.

rời bỏ thị trường, sự (market exit) Sự rút khỏi thị trường nhất định của một hay nhiều doanh nghiệp. Trong lý thuyết về thị trường, doanh nghiệp rời bỏ thị trường nếu nó không kiếm được lợi nhuận bình thường trong dài hạn. Sự rời bỏ thị trường của doanh nghiệp đóng vai trò quan trọng trong việc loại bỏ tình trạng dư thừa công suất (hay năng lực sản xuất) và làm giảm tổng mức cung trên thị trường.

rủi ro hệ thống (systematic risk) Bộ phận cấu thành tổng mức rủi ro trong nội bộ mô hình định giá tài sản. Nó gắn với việc nắm giữ một chứng khoán hoặc cơ cấu chứng khoán có mối liên hệ xác định được, nếu xét trên phương diện sự biến thiên của tất cả các lợi tức chứng khoán trên thị trường chứng khoán. Mối liên hệ xác định (hay lượng hoá được) này được gọi là hệ số beta (β). Hệ số beta cho biết mức phản ứng của lợi tức do một chứng khoán cụ thể đem lại đối với những thay đổi trong một số thị trường nhất định, ví dụ chỉ số bình quân Dow Jones. Các công trình nghiên cứu nhằm lượng hoá hệ số beta cho thấy có mối liên hệ tuyến tính giữa sự biến động của một chứng khoán và sự biến động của thị trường nói chung. Chẳng hạn, nếu $\beta = 1$, thì 10% thay đổi trong chứng khoán A sẽ gắn với 10% thay đổi trong thị trường nói chung. Trong trường hợp này, chứng khoán A và thị trường được coi là mối liên hệ tương quan hoàn hảo. Nếu $\beta = 0$, chứng khoán A được coi là không có rủi ro bởi vì cho dù thị trường vận động theo hướng nào, thì chứng khoán A vẫn không thay đổi. Nếu $\beta > 1$, chứng khoán được coi là có rủi ro. Khác với rủi ro không hệ thống, người ta không thể đa dạng hoá loại rủi ro này, vì nó chịu ảnh hưởng của tình hình thị trường nói chung. Vì vậy, nó còn được gọi là rủi ro không thể

đa dạng hoá để phân biệt với rủi ro không hệ thống - loại rủi ro có thể đa dạng hoá.

rủi ro công ty (*corporate risk*) Là tổng mức rủi ro của một doanh nghiệp. Nó bao gồm hai loại rủi ro chủ yếu là rủi ro về tài chính (phát sinh từ việc sử dụng vốn vay) và rủi ro kinh doanh (rủi ro mà công ty gặp phải trong hoạt động kinh doanh hàng ngày của mình).

rủi ro không hệ thống hay **rủi ro ngẫu nhiên** (*nonsystem risk or random risk*) Bộ phận cấu thành tổng mức rủi ro trong mô hình định giá tài sản đầu tư chỉ gắn với việc nắm giữ một loại chứng khoán cụ thể nào đó. Khác với rủi ro mang tính hệ thống hay *rủi ro thị trường*, rủi ro không hệ thống độc lập với những biến thiên chung của thị trường. Các biến cố chỉ gắn với một chứng khoán có thể phát sinh từ quyết định của công ty, chẳng hạn chính sách phân phối cổ tức, những thay đổi trong cơ cấu vốn và việc tuyển dụng giám đốc điều hành ở cấp cao nhất. Những thay đổi trong giá cổ phiếu của một công ty có thể dương hoặc âm tùy thuộc vào quan điểm của các nhà đầu tư. Người ta cho rằng những biến thiên không hệ thống như thế xảy ra một cách ngẫu nhiên, cho nên nếu cơ cấu cổ phiếu đủ lớn và được đa dạng hoá một cách hợp lý, các độ lệch sẽ bù trừ nhau, tức có tổng bằng 0. Điều này hàm ý, nếu các nhà đầu tư có thể loại trừ rủi ro riêng có của từng loại chứng khoán hay rủi ro ngẫu nhiên bằng cách đa dạng hoá cơ cấu tài sản đầu tư của mình, thì sự quan tâm của họ về mức rủi ro phải chịu khi nắm giữ một tài sản có thể biểu thị hoàn toàn bằng mối quan hệ tuyến tính của *hệ số beta* phản ánh rủi ro có hệ thống. Hai thành tố rủi ro có hệ thống và không có hệ thống đôi khi được gọi là *rủi ro không thể đa dạng hoá* và *rủi ro có thể đa dạng hoá* (tức loại trừ được bằng cách đa dạng hoá).

rủi ro và tính bất định (*risk and uncertainty*) Tình thế trong đó doanh nghiệp có thể mất một phần hoặc toàn bộ vốn đầu tư do hoạt động trong môi trường kinh doanh không chắc chắn. Một số rủi ro có thể bảo hiểm được, ví dụ hỏa hoạn hoặc trộm cắp, nhưng không thể bảo hiểm khả năng tồn tại và sự thịnh vượng của một công ty. Bản thân công ty phải nhận thức được những rủi ro trên thương trường: nếu không bán được sản phẩm, công ty sẽ bị phá sản; nếu thành công, công ty sẽ được hưởng lợi nhuận. Do vậy, chấp nhận rủi ro phải được coi là bộ phận không thể tách rời quá trình cung ứng hàng hóa và dịch

vụ cũng như đổi mới sản phẩm. Trong một chừng mực nhất định, lợi nhuận là phần thưởng cho việc chấp nhận rủi ro.

Vì các nhà quản trị doanh nghiệp không biết chắc chắn tương lai sẽ ra sao, nên họ buộc phải dự đoán kết cục khả dĩ nhất khi ra quyết định và xác định một xác suất thống kê cho khả năng xuất hiện các biến cố trong tương lai. Do bản chất của chúng, tất cả các phỏng đoán như vậy về khả năng xuất hiện các biến cố phải mang tính chủ quan, cho dù một số dự đoán có thể tốt hơn những dự đoán khác, tùy thuộc vào lượng thông tin hiện có. Khi có lượng thông tin lớn làm căn cứ cho dự đoán và nhờ đó xác định được xác suất thống kê chính xác, chúng ta có thể gọi đó là *rủi ro* chứ không phải tính bất định. Ví dụ, một công ty bảo hiểm nhận và chi trả bảo hiểm hỏa hoạn cho nhiều nhà sản xuất có thể tập hợp số liệu thống kê chi tiết về số vụ hỏa hoạn và giá trị tổn thất của từng vụ, nhờ vậy có thể sử dụng thông tin này để dự đoán khả năng một doanh nghiệp gặp hỏa hoạn. Thông tin thống kê chi tiết này cho phép các công ty bảo hiểm tính phí bảo hiểm mà các nhà sản xuất phải nộp để được bồi thường khi có tổn thất xảy ra do hỏa hoạn và thu được lợi nhuận từ hoạt động bảo hiểm. Trái lại, từng nhà sản xuất riêng lẻ sẽ gặp khó khăn khi dự đoán khả năng tài sản bị tổn thất do hỏa hoạn và giá trị tổn thất, vì những sự kiện như thế trên thực tế hiếm khi xảy ra đối với nhà sản xuất.

Do phải đương đầu với khả năng hỏa hoạn, nhà sản xuất có thể lựa chọn giữa quyết định chịu mọi tổn thất xảy ra do sự cố hỏa hoạn nghiêm trọng và quyết định tránh phải chịu toàn bộ chi phí phát sinh từ tổn thất do hỏa hoạn bằng cách trả cho công ty bảo hiểm một khoản phí để chia sẻ rủi ro. Khi làm theo cách sau, nhà sản xuất đã phân tán rủi ro và bây giờ họ chia sẻ rủi ro với tất cả những người tham gia bảo hiểm hỏa hoạn trong công ty bảo hiểm thực hiện loại bảo hiểm này. Nhà sản xuất cũng có thể chấp nhận rủi ro là giá những nguyên liệu chủ yếu phục vụ cho sản xuất cao hơn nhiều trong năm tới, hoặc ký hợp đồng trên thị trường kỳ hạn để mua nguyên vật liệu cần cho quá trình sản xuất trong tương lai với giá cố định.

Khác với rủi ro, *tính bất định* phát sinh từ những thay đổi khó dự đoán hoặc từ nhiều biến cố không thể dự đoán chính xác được. Điều đáng tiếc là nhiều quyết định quản lý rơi vào phạm trù này, do hiếm khi chúng lặp lại và không có số liệu để định hướng cho tương lai. Những tính bất định thị trường, chẳng hạn khả năng xuất hiện và quy mô tổn

thất khi đưa một sản phẩm mới ra thị trường, được đánh giá thông qua việc kết nối những thông tin hạn chế với nhận thức và kinh nghiệm cá nhân của người giám đốc.

Các giám đốc có thể cải thiện chất lượng dự báo chủ quan của mình về tương lai bằng cách tập hợp thông tin từ số liệu dự báo, nghiên cứu thị trường, nghiên cứu khả thi v.v..., nhưng họ phải cân đối giữa chi phí tập hợp những thông tin như vậy và giá trị của chúng trong việc cải thiện chất lượng của quá trình ra quyết định. Khi chi phí cho thông tin quá cao, các giám đốc có thể quay sang sử dụng quy tắc may rủi, chẳng hạn phương pháp định giá đủ chi phí có thể đem lại quyết định khá tốt.

Lý thuyết truyền thống về doanh nghiệp giả định doanh nghiệp được trang bị kiến thức hoàn hảo về chi phí và doanh thu tương lai của mình, đưa ra các quyết định về sản lượng và giá cả trên cơ sở cân nhắc giữa chi phí và doanh thu cận biên. Nhiều người phê phán giả định nhận thức hoàn hảo này vì những lý do mà chúng ta đã nêu ở trên.

S

sai số chuẩn (*standard error*) Sai số của số bình quân cho thấy các số bình quân có thể dự kiến sẽ biến thiên từ mẫu này sang mẫu khác như thế nào nếu các mẫu ngẫu nhiên lập lại được thực hiện từ cùng một tổng thể và các số bình quân mẫu được coi là số gần đúng cho số bình quân chân thực của tổng thể. Độ lệch tiêu chuẩn có thể tính bằng cách sử dụng một công thức liên kết độ lệch tiêu chuẩn của tổng thể với quy mô mẫu. Độ lệch tiêu chuẩn của số bình quân giảm khi quy mô mẫu tăng, vì vậy khi quy mô mẫu đủ lớn, số bình quân mẫu trở thành một đại lượng đáng tin cậy hơn cho số bình quân chân thực của tổng thể. Xem *phân tích hồi quy*.

Samuelson, Paul (1915) Người được giải thưởng Nôben về kinh tế năm 1970 nhờ những đóng góp vào việc nâng cao trình độ phân tích kinh tế. Samuelson là người Mỹ đầu tiên giành được giải thưởng Nôben về kinh tế và trong thời gian dài làm việc tại Học viện Công nghệ Massachusetts (MIT). Ông đã góp phần làm cho viện này trở thành một trung tâm nghiên cứu kinh tế nổi tiếng thế giới.

Samuelson đóng góp vào lý thuyết tân cổ điển về giá cả và lĩnh vực phân tích tính ổn định. Là người theo trường phái Keynes, ông ủng hộ quan điểm cho rằng chính sách tiền tệ và tài chính cần phải được phối hợp với nhau để ngăn chặn lạm phát và suy thoái kinh tế. Trong các công trình nghiên cứu của mình, ông kết hợp sự phân tích chặt chẽ bằng toán học với các vấn đề chính sách và đã cho xuất bản nhiều công trình nghiên cứu về các lĩnh vực lý thuyết kinh tế khác nhau. Tuy nhiên, các thể hệ lãnh đạo chính trị, kinh doanh ở Mỹ và nhiều nước trên thế giới biết đến ông chủ yếu nhờ cuốn giáo trình *Kinh tế học*. Trong thời gian dài, đây là cuốn giáo trình chuẩn được sử dụng ở các trường đại học danh tiếng nhất của Mỹ và trên thế giới.

sản lượng hay **đầu ra** (*output*) Hàng hoá và dịch vụ được sản xuất ra bằng cách kết hợp các đầu vào nhân tố. Để thuận tiện cho phân tích, trong bảng cân đối liên ngành, người ta còn gọi sản lượng là đầu ra.

sản phẩm (*product*) Khái niệm dùng để chỉ hàng hoá và dịch vụ do nền kinh tế sản xuất ra. Nó thường được sử dụng trong thị trường sản phẩm để phân biệt với thị trường nhân tố.

sản phẩm bình quân (*average product*) Tổng sản lượng thu được từ quá trình kết hợp các nhân tố sản xuất chia cho lượng của số đầu vào đó. Như vậy, sản phẩm bình quân của lao động bằng tổng sản lượng chia cho tổng số lao động sử dụng.

sản phẩm bình quân của lao động (*average product of labour*). Xem *năng suất*.

sản phẩm cấp thấp hay **hàng cấp thấp** (*inferior product or good*) Hàng hoá và dịch vụ có hệ số co giãn thu nhập của nhu cầu âm; nghĩa là khi thu nhập tăng, người tiêu dùng mua loại hàng hoá này ít hơn.

sản phẩm cuối cùng (*final products*) Hàng hoá và dịch vụ được người sử dụng cuối cùng mua. Nói cách khác, đó là những hàng hoá và dịch vụ đã rời khỏi quá trình sản xuất và không quay lại phục vụ cho quá trình sản xuất khác với tư cách đầu vào trung gian. Ngược với sản phẩm (hay hàng hoá) cuối cùng là sản phẩm trung gian, tức những hàng hoá sau khi rời khỏi quá trình sản xuất này lại quay lại phục vụ cho quá trình sản xuất khác với tư cách đầu vào trung gian. Ví dụ bánh mỳ được hộ gia đình mua để ăn được coi là sản phẩm cuối cùng, trong khi bột do người sản xuất bánh mỳ mua được gọi là hàng hoá trung gian. Tổng giá trị của tất cả sản phẩm cuối cùng phải bằng tổng giá trị gia tăng tại mỗi giai đoạn sản xuất ra tổng sản phẩm trong nền kinh tế.

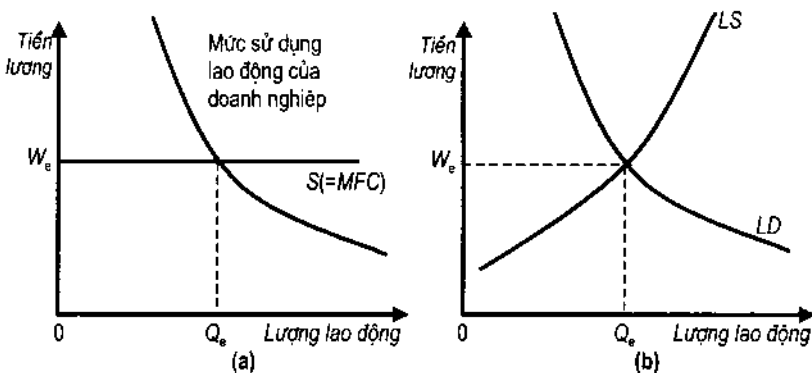
sản phẩm doanh thu bình quân (*average revenue product*) Đại lượng tính được bằng cách lấy sản phẩm hiện vật bình quân (*APP*) của một đầu vào (lao động, tư bản) nhân với doanh thu bình quân. Vì doanh thu bình quân bằng giá sản phẩm (*P*), nên sản phẩm doanh thu bình quân (*ARP*) bằng

$$ARP = P \times APP$$

Ví dụ, sản phẩm doanh thu bình quân của lao động $ARP_L = P \times ARP_L$.

sản phẩm doanh thu cận biên (*marginal revenue product - MRP*) Doanh thu tăng thêm do sử dụng thêm một đơn vị đầu vào nhân tố để sản xuất và bán thêm một đơn vị sản phẩm. Sản phẩm doanh thu cận biên của một nhân tố được tính bằng sản phẩm hiện vật cận biên của nhân tố đó nhân với giá sản phẩm. Sản phẩm doanh thu cận biên cùng với chi phí nhân tố cận biên cho biết công ty cần sử dụng bao nhiêu

dầu vào nhân tố để tối đa hoá lợi nhuận. Có thể minh họa điều này bằng việc sử dụng lao động trong điều kiện thị trường cạnh tranh hoàn hảo. Trong thị trường lao động cạnh tranh hoàn hảo, mức lương và lương lao động cân bằng (W_e và Q_e trong hình 106a và b) được xác định bằng giao điểm của hai đường cung và cầu về lao động trên thị trường. Vì chỉ sử dụng một phần rất nhỏ lao động trên thị trường, nên mỗi doanh nghiệp không thể gây ảnh hưởng quyết định tới mức lương. Do đó, mức lương và chi phí lao động cận biên (MFC) đối với một doanh nghiệp được coi là cố định - một công nhân được thuê thêm làm tăng tổng chi phí nhân tố của doanh nghiệp một lượng đúng bằng mức lương hiện hành trên thị trường. Sản phẩm doanh thu cận biên của công ty giảm vì ngay trong điều kiện cạnh tranh và giá sản phẩm không đổi, sản phẩm hiện vật cận biên vẫn giảm do quy luật lợi suất giảm dần đối với đầu vào lao động. Doanh nghiệp tối đa hoá lợi nhuận bằng cách sử dụng thêm công nhân tới điểm (Q_e trong hình 106a) mà tại đó phần đóng góp cho doanh thu (MRP) của người công nhân mới thuê bằng số tiền lương phải trả thêm (MFC).



Hình 106. Sản phẩm doanh thu cận biên.

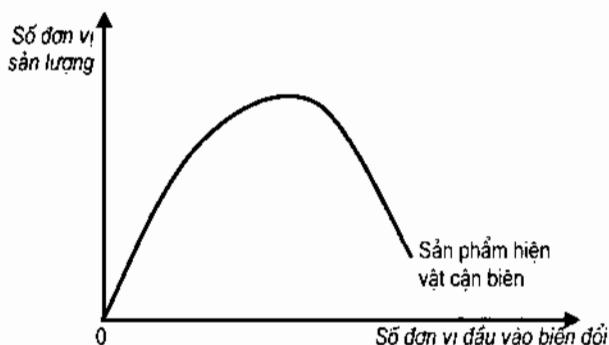
sản phẩm dở dang hay bán thành phẩm (*work in progress*) Hàng hoá vẫn còn nằm trong quá trình sản xuất để có được hình dạng cuối cùng. Nguyên liệu, sản phẩm dở dang và dự trữ thành phẩm tạo thành mức đầu tư vào hàng tồn kho của doanh nghiệp.

sản phẩm đồng nhất (*homogeneous product*) Hàng hoá do các nhà cung cấp cạnh tranh trên một thị trường bán ra và người mua tin rằng chúng

đồng nhất với nhau hay hoàn toàn như nhau. Trong trường hợp này, người mua coi những sản phẩm này là mặt hàng thay thế hoàn hảo cho nhau và không ưa thích sản phẩm của nhà cung cấp nào hơn. Tính đồng nhất gây ra hậu quả là không có nhà cung cấp nào có thể định giá khác với mức giá thị trường cho sản phẩm của mình.

sản phẩm hiện vật bình quân (*average physical product*) Sản lượng bình quân do một đơn vị đầu vào nhân tố biến đổi sản xuất ra trong lý thuyết ngắn hạn về cung (với giả định có một lượng nhất định của đầu vào nhân tố cố định).

sản phẩm hiện vật cận biên (*marginal physical product - MPP*) Trong lý thuyết ngắn hạn về cung, đó là lượng sản phẩm thu được do sử dụng thêm một đơn vị đầu vào nhân tố biến đổi trong khi lượng đầu vào nhân tố cố định không đổi. Hình 107 cho thấy, ban đầu sản phẩm hiện vật cận biên tăng rất nhanh do lợi suất của đầu vào nhân tố tăng lên, nhưng sau đó giảm khi có hiện tượng lợi suất giảm dần của đầu vào nhân tố này.



Hình 107. Sản phẩm hiện vật cận biên.

sản phẩm phụ (*by-product*) Sản phẩm thứ yếu so với sản phẩm chính của một quá trình sản xuất. Ví dụ khi hoá dầu để sản xuất xăng, người ta thu được một loạt sản phẩm phụ như dầu nhờn, nhựa đường, v.v...

sản phẩm quốc dân (*national product*) Tổng giá trị hàng hoá và dịch vụ cuối cùng do các nhân tố sản xuất trong nước sản xuất ra trong một thời kỳ nhất định. Nó là khái niệm chung để chỉ tổng sản phẩm quốc dân (*GNP*), sản phẩm quốc dân ròng (*NNP*) hay thu nhập quốc dân (*NI*).

sản phẩm quốc dân ròng (*net national product - NNP*) Là hiệu của tổng sản phẩm quốc dân (*GNP*) trừ khấu hao hay tiêu hao tư bản (*D*). Như vậy, chỉ tiêu này tính đến thực tế là có một phần trong khối lượng tư bản của đất nước được sản xuất từ những năm trước, nhưng bị hao mòn trong quá trình sản xuất ra sản lượng của năm hiện hành.

sản phẩm thay thế hay hàng thay thế (*substitute product*) Hàng hoá hay dịch vụ mà người tiêu dùng coi là có thể thay thế cho nhau. Chẳng hạn, nếu giá cà phê tăng, người tiêu dùng có thể chuyển sang mua chè và vì vậy cà phê và chè được coi là hàng thay thế cho nhau. Hệ số co giãn chéo của nhu cầu có thể được dùng làm chỉ tiêu phản ánh khả năng thay thế giữa các hàng hoá. Những sản phẩm thay thế gần gũi có hệ số co giãn chéo cao và ngược lại.

sản phẩm thích hợp (*appropriate product*) Khái niệm dùng để chỉ những sản phẩm thích hợp với việc sử dụng ở các nước đang phát triển. Một số nhà kinh tế cho rằng thương mại quốc tế và các công ty đa quốc gia đưa vào các nước đang phát triển nhiều sản phẩm và công nghệ không thích hợp: chẳng hạn việc đưa ô tô vào các nước chưa có đường nhựa dẫn tới tình trạng phá hỏng đường đất; việc bán máy móc trong khi không có cơ sở, công nhân bảo dưỡng; việc sản xuất vật liệu xây dựng, nhà ở không thích hợp với điều kiện thời tiết, khí hậu của các nước đang phát triển. Sõ dĩ có tình trạng đó là vì các sản phẩm này hiện được sản xuất để đáp ứng yêu cầu của các nước phương Tây. Vì vậy, yêu cầu đặt ra là các nước đang phát triển phải chú ý nhập khẩu những sản phẩm và công nghệ thích hợp, không để cho những sản phẩm và công nghệ không thích hợp du nhập vào nền kinh tế trong nước. Hãy chú ý rằng công nghệ không thích hợp thường tạo ra sản phẩm không thích hợp.

sản phẩm thiết yếu hay hàng thiết yếu (*staple product*) Sản phẩm có hệ số co giãn thu nhập của nhu cầu nhỏ hơn 1. Điều này hàm ý khi thu nhập tăng, chi tiêu để mua sản phẩm đó sẽ chiếm tỷ trọng thấp hơn trong thu nhập. Chẳng hạn gạo là một sản phẩm thiết yếu đối với người Việt Nam. Ngược lại với sản phẩm thiết yếu là sản phẩm (mặt hàng) xa xỉ - tức những sản phẩm có hệ số co giãn thu nhập của nhu cầu lớn hơn 1.

sản phẩm thông thường (*normal product*) Hàng hoá hay dịch vụ có hệ số co giãn thu nhập của nhu cầu dương; nghĩa là, khi thu nhập tăng, người tiêu dùng mua nhiều hàng hoá hay dịch vụ hơn. Vì vậy, khi giá

sản phẩm thông thường giảm, thu nhập thực tế của người tiêu dùng tăng và biện pháp cắt giảm giá gây ra hiệu ứng thu nhập, tức có xu hướng làm tăng lượng cầu về nó. Điều này có xu hướng tăng cường hiệu ứng thay thế của sự giảm giá, làm cho người tiêu dùng mua sản phẩm này nhiều hơn vì nó trở nên tương đối rẻ hơn.

Hầu hết các loại hàng hoá và dịch vụ đều là hàng hoá thông thường và có những tính chất như mô tả ở trên, trừ các sản phẩm cấp thấp - loại sản phẩm có hiệu ứng thu nhập âm.

sản phẩm xã hội hay hàng khuyến dụng hay hàng hoá công cộng (*social product or merit good or public good*) Hàng hoá hay dịch vụ như giáo dục, y tế do chính phủ cung cấp vì lợi ích của xã hội hay một nhóm dân cư nhất định. Không có mối liên hệ trực tiếp giữa việc tiêu dùng sản phẩm xã hội và việc trả tiền cho chúng. Mọi người trả tiền cho sản phẩm xã hội bằng cách nộp thuế theo luật thuế, chứ không phải bằng cách mua hàng hoá trên thị trường.

sản xuất, quá trình (*production*) Hoạt động kết hợp các đầu vào nhân tố như lao động, tư bản, đất đai (đầu vào cơ bản) và/hoặc nguyên liệu (đầu vào trung gian) để tạo ra hàng hoá và dịch vụ (sản phẩm, sản lượng, đầu ra). Hoạt động này chủ yếu được khu vực doanh nghiệp thực hiện và người quản lý doanh nghiệp - tức người có quyền lựa chọn phương pháp thích hợp để kết hợp các đầu vào nhân tố - được coi là doanh nhân hay người nắm giữ năng lực kinh doanh. Mối liên hệ giữa sản lượng hàng hoá hoặc dịch vụ và đầu vào nhân tố được gọi là *hàm sản xuất*. Nó cũng quyết định chi phí sản xuất của doanh nghiệp và vì vậy còn được gọi là *hàm chi phí*.

sản xuất hàng loạt, sự, phương pháp (*mass production*) Việc sản xuất hàng hoá với khối lượng rất lớn, sử dụng dây chuyền sản xuất liên tục và các phương pháp sản xuất sử dụng nhiều tư bản. Phương pháp sản xuất hàng loạt được sử dụng nhiều ở những ngành có sản phẩm tiêu chuẩn hoá cao, ứng dụng máy móc và quy trình sản xuất tự động để thay thế lao động. Những ngành sản xuất hàng loạt thường có đặc trưng là mức độ tập trung người bán cao, điều kiện gia nhập khó khăn và khai thác được kinh tế quy mô, dẫn tới đơn phí (chi phí đơn vị) thấp.

sáng chế (*invention*) Việc tạo ra phương pháp, quy trình sản xuất hoặc sản phẩm mới. Sáng chế là phương diện quan trọng của hoạt động thị trường và là yếu tố quan trọng thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Ở cấp các

thị trường cá biệt, sáng chế làm cho người ta có thể cung ứng hàng hoá và dịch vụ cho người tiêu dùng với chi phí, giá cả thấp hơn hoặc sản phẩm mới. Xét trên giác độ vĩ mô, sáng chế góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, tức làm tăng thu nhập và sản lượng thông qua việc cải thiện chất lượng khối lượng tư bản của đất nước, vì các khoản đầu tư vào công nghệ mới sẽ làm tăng năng suất.

sáp nhập, sự (*amalgamation*). Xem *hợp nhất*.

sáp nhập dọc, sự (*vertical integration*) Yếu tố của cấu trúc thị trường trong đó một công ty thực hiện một loạt các khâu nối tiếp theo nhau trong quá trình sản xuất và cung ứng một sản phẩm, ngược với trường hợp chỉ hoạt động ở một khâu (sáp nhập ngang). Sự *sáp nhập với khâu trước* xảy ra khi một công ty bắt đầu sản xuất nguyên liệu mà trước đây nó vẫn mua của các công ty khác, ví dụ công ty sản xuất máy ảnh bắt đầu sản xuất kính ảnh. Sự *sáp nhập với khâu sau* xảy ra khi một công ty trước đây chỉ sản xuất hàng hoá trung gian, bây giờ chuyển sang sản xuất sản phẩm cuối cùng, tổ chức mạng lưới phân phối sản phẩm v.v... Chẳng hạn, công ty khai thác dầu mỏ chuyển sang hoá dầu, tổ chức các trạm bán xăng dầu.

Nếu đứng trên quan điểm của công ty, sự sáp nhập theo chiều dọc có thể có lợi vì nó cho phép công ty giảm chi phí sản xuất và phân phối thông qua việc gắn kết các hoạt động sản xuất khác nhau hoặc nó có tính chất sống còn đối với công ty trong việc đảm bảo nguồn cung ứng nguyên liệu hoặc mạng lưới bán lẻ đáng tin cậy nhằm duy trì khả năng cạnh tranh.

Xét về ảnh hưởng rộng lớn của nó đối với sự hoạt động của thị trường, thì một mặt sự sáp nhập dọc góp phần làm tăng hiệu quả sử dụng nguồn lực, nhưng mặt khác nó lại hạn chế cạnh tranh và dẫn tới sự phân bổ nguồn lực kém hiệu quả.

Có nhiều cái lợi về hiệu quả mà sự sáp nhập dọc có thể đem lại. Chẳng hạn, hiệu quả kỹ thuật nảy sinh từ việc kết hợp chặt chẽ và hợp lý các quá trình sản xuất nối tiếp nhau như tiết kiệm năng lượng, diện tích kho bãi (do không phải dự trữ dự phòng). Các hãng sáp nhập dọc cũng có thể tiết kiệm một số khoản chi phí mua sắm và tiêu thụ sản phẩm do không phải thương lượng với các nhà cung cấp khác hoặc ký hợp đồng quảng cáo, tiêu thụ. Hiệu quả quản lý và tài chính cũng có thể đạt được nhờ hệ thống quản lý hành chính duy nhất để xử lý nhiều loại

hình sản xuất khác nhau, nhờ được chiết khấu khi mua số lượng lớn và giảm chi phí huy động vốn kinh doanh. Khi đạt được những hiệu quả này, chi phí bình quân của các công ty giảm, qua đó tạo điều kiện thuận lợi để làm giảm giá thị trường và tăng sản lượng.

Khi một công ty đã chi phối được một hay nhiều khâu nối tiếp nhau, sự hợp nhất theo chiều dọc có thể gây ra những hậu quả chống lại cạnh tranh. Sự hợp nhất với khâu sau có thể đảm bảo thị trường tiêu thụ, nhưng nó cũng có thể đóng cửa thị trường đối với đối thủ cạnh tranh; tương tự như vậy, sự hợp nhất với khâu trước có thể đảm bảo nguồn cung ứng, nhưng đồng thời lại cản trở đối thủ cạnh tranh sử dụng nguồn cung ứng này. Hơn nữa, nếu một công ty mua công ty cung ứng một loại nguyên liệu khan hiếm mà nó và đối thủ cạnh tranh sử dụng, nó có thể sử dụng lợi thế này để định giá bán cao hơn cho đối thủ cạnh tranh, qua đó làm giảm lợi nhuận của đối thủ cạnh tranh. Những thủ thuật như thế không chỉ có tác dụng đưa đối thủ cạnh tranh vào khuôn phép, mà còn tạo ra một hàng rào gia nhập đối với các đối thủ cạnh tranh tiềm tàng. Trong trường hợp như vậy, đối thủ cạnh tranh tiềm tàng phải đạt được một mức độ sáp nhập tương ứng với công ty hiện có để gia nhập thị trường và điều này làm cho yêu cầu tối thiểu về vốn đầu tư ban đầu trở nên rất lớn và việc gia nhập thị trường trở nên rất khó khăn, nếu không nói là không thể được.

sáp nhập ngang (*horizontal integration*) Xu hướng chuyên môn hoá của các công ty vào một khâu nhất định của quá trình sản xuất và phân phối một sản phẩm, chứ không tham gia vào các khâu nối tiếp nhau (tức sáp nhập dọc). Người ta còn gọi dạng sáp nhập này là sáp nhập nhánh (*lateral integration*).

Say, Jean Baptiste (1767 - 1832) Nhà kinh tế người Pháp phát triển học thuyết của Adam Smith về thị trường trong cuốn *Bàn về Kinh tế chính trị* của mình. Say lập luận: vì bất kỳ một hành vi sản xuất nào cũng phải phát sinh chi phí và lượng sức mua tương ứng, nên sản phẩm đưa ra thị trường tạo ra nhu cầu về chính nó và bất kỳ nhu cầu nào xuất hiện trên thị trường cũng tạo ra mức cung của nó. Quan điểm về sự phụ thuộc lẫn nhau trong nền kinh tế trao đổi này thường được gọi là *định đề Say* và được sử dụng để chống lại quan điểm về khả năng khủng hoảng kinh tế do sản xuất quá nhiều hàng hoá và dịch vụ, cũng như biện minh cho quan điểm cho rằng nền kinh tế tự động vận hành ở gần mức toàn dụng lao động.

séc (cheque) Văn bản thường được các ngân hàng in sẵn để ra lệnh cho ngân hàng chuyển tiền từ tài khoản của người phát hành séc cho người có tên ghi trong séc. Nếu người thụ hưởng séc ký vào mặt sau của tấm séc, thì nó trở thành tấm séc "có thể mua bán" (tức anh ta có thể chuyển số tiền ghi trong séc cho ai đó bằng cách đơn giản là đưa tấm séc cho họ). Người có tấm séc "gạch chéo" bằng hai đường thẳng và có ghi dòng chữ "and Co." chỉ được thanh toán bằng cách ghi có vào tài khoản ngân hàng, chứ không thể rút tiền mặt ra tại quầy thanh toán.

Schultz, Theodore (1902 -) Người được giải thưởng Nöben về Kinh tế cùng với Arthur Lewis (1979) vì những công trình nghiên cứu tiên phong trong những vấn đề của các nước đang phát triển. Được đào tạo trong lĩnh vực kinh tế nông nghiệp, Schultz đã hệ thống hoá những kết quả điều tra về hiệu quả đầu tư trong nông nghiệp. Hơn nữa, ông đã đi đầu trong nghiên cứu vốn nhân lực bằng cách đưa ra các chỉ tiêu hữu ích phản ánh chi phí và ích lợi của giáo dục. Vào cuối sự nghiệp của mình, Schultz đã nghiên cứu tác động của việc giáo dục thanh thiếu niên và phụ nữ đối với sự cải thiện về y tế, phúc lợi và sự thịnh vượng kinh tế cho dân cư ở các nước thế giới thứ ba.

siêu lạm phát (hyperinflation). Loại lạm phát có tốc độ rất cao và biến động cực mạnh, có thể từ 10 đến hàng nghìn phần trăm (tức hai con số trở lên). Khác với lạm phát bình thường, siêu lạm phát phản ánh tình trạng mọi người mất niềm tin vào giá trị đồng tiền và quay sang sử dụng phương thức trao đổi hiện vật. Khi rơi vào tình trạng siêu lạm phát, nền kinh tế có nguy cơ sụp đổ và xã hội có nguy cơ rối loạn.

Simon, Herbert (1916-) Người được giải thưởng Nobel về kinh tế năm 1978 vì những cống hiến có liên quan đến quá trình ra quyết định trong các tổ chức kinh tế. Phân tích của ông về quá trình ra quyết định trong một doanh nghiệp được gọi là *tính hợp lý có giới hạn*. Simon cũng nghiên cứu cái gọi là trí thông minh nhân tạo và khoa máy tính. Ông sử dụng các mô hình mô phỏng trên máy tính để nghiên cứu tâm lý doanh nghiệp và những đại lượng tổng hợp từ các hệ thống vi mô.

Smith, Adam (1723 - 1790) Nhà triết học và kinh tế học người Scotlen, giáo sư triết học tại trường Đại học Tổng hợp Glasgow. Ông là tác giả của cuốn sách nổi tiếng có tiêu đề *Của cải của các Quốc gia* (1776). Trong cuốn sách này, ông nhấn mạnh những mối lợi do phân công lao động đem lại, trình bày tính tất yếu của chuyên môn hoá và trao đổi, cũng như tóm tắt phương thức hoạt động của cơ chế thị trường.

Smith lập luận rằng nếu nhà sản xuất được tự do theo đuổi lợi nhuận bằng cách cung ứng hàng hoá và dịch vụ, thì bàn tay vô hình của các lực lượng thị trường đảm bảo rằng hàng hoá và dịch vụ mà người tiêu dùng muốn có sẽ được sản xuất ra với chi phí thấp nhất. Theo ông, nếu chính phủ không can thiệp vào thị trường, thì sự cạnh tranh trong môi trường tự do này sẽ làm cho sản xuất phát triển theo hướng làm tăng phúc lợi cộng đồng. Trong thị trường cạnh tranh, các nhà sản xuất phải cạnh tranh nhau để bán được nhiều sản phẩm hơn và điều này làm cho giá cả giảm xuống đến mức thấp nhất, chỉ đủ để họ bù đắp chi phí sản xuất và kiếm được mức lợi nhuận bình thường. Ngoài ra, nếu một số hàng hoá trở nên khan hiếm, người mua sẽ sẵn sàng mua với giá cao hơn và điều này hấp dẫn các nhà sản xuất gia nhập thị trường, làm cho mức cung tăng lên. Theo cách này, nhu cầu của người tiêu dùng đóng vai trò hướng dẫn sản xuất trong nền kinh tế thị trường. Nhận định khái quát trên của Smith bao hàm các điểm cốt lõi của cơ chế thị trường - hệ thống kinh tế bắt đầu hình thành ở các nước châu Âu mới công nghiệp hoá. Tuy nhiên, Smith thừa nhận rằng để cho hệ thống này hoạt động tốt, người ta phải đáp ứng hai điều kiện: (1) chính phủ không được can thiệp vào thị trường, tức không có sự điều tiết quá chặt chẽ đối với hoạt động kinh tế như các chính phủ thường làm trong thời kỳ trước Smith; (2) hành vi chạy theo lợi ích riêng của các nhà sản xuất chỉ đem lại kết quả tốt đẹp trong môi trường cạnh tranh. Smith không tin tưởng ở các nhà độc quyền và cho rằng họ luôn luôn tìm mọi cách để làm hại người tiêu dùng. Xem *cạnh tranh hoàn hảo*.

so sánh, sự (*comparability*) Những so sánh chính thức hoặc phi chính thức do một nhóm công nhân thực hiện để so sánh mức lương của họ và của các công nhân khác. Những so sánh như vậy ảnh hưởng tới quá trình xác định tiền lương, chẳng hạn tiền lương trả cho viên chức nhà nước được tính toán trên cơ sở nghiên cứu chi tiết về tiền lương của những người làm công việc tương tự trong khu vực tư nhân. *So sánh không chính thức* là những so sánh được dùng làm tài liệu tham khảo cho người chủ hoặc người lao động, không được cả hai bên thừa nhận là cơ sở để xác định tiền lương.

so sánh động, phương pháp (*comparative dynamics*) Phương pháp sử dụng trong kinh tế học động có thuộc tính đặc biệt là tỷ lệ thay đổi trong giá trị của các tham số và trong giá trị cân bằng của các biến số không thay đổi. Phương pháp so sánh động so sánh giá trị cân bằng của các biến số nội sinh tính cho các tỷ lệ thay đổi khác nhau của một

trong các tham số. Mô hình kinh tế trong đó có sử dụng phương pháp này thường được gọi là mô hình về trạng thái dừng.

so sánh tĩnh, phương pháp (*comparative statics*) Sự so sánh trạng thái cân bằng mới với trạng thái cân bằng cũ sau khi có sự thay đổi trong các biến số. Phương pháp này không chú ý tới cách thức đạt tới trạng thái cân bằng mới. Mục đích của nó chỉ là xác định phương hướng thay đổi của các biến số khi có yếu tố nào đó gây ra sự xáo trộn trong trạng thái cân bằng ban đầu.

so sánh tương đương, các (*coercive comparisons*) Sự so sánh tiền lương trả cho các nhóm công nhân khác nhau được đại diện của người lao động sử dụng để biện minh cho yêu cầu tăng lương. Các so sánh này có thể rút ra từ những văn bản chính thức hoặc không chính thức, hoặc suy ra từ các công việc có nội dung rất khác nhau.

Solow, Robert (1914-) Người được nhận giải thưởng Nôben về kinh tế năm 1987 về những cống hiến cho lý thuyết tăng trưởng kinh tế. Solow đã cống hiến cho lý thuyết tăng trưởng kinh tế và bổ sung vào kho tàng kiến thức của chúng ta về nguồn gốc của mức tăng thu nhập đầu người, về phương pháp phân tích có hệ thống đối với thị trường cũng như lý thuyết về tư bản và lãi suất.

số bình quân (*average*). Xem *số trung bình*.

số bình quân gia quyền (*weighted average*) Một dạng số bình quân hay trung bình số học mà trong đó các phần tử sử dụng trong quá trình tính toán nó được gia quyền để phản ánh thực tế là không phải tất cả các phần tử đều có tầm quan trọng như nhau. Số bình quân gia quyền thường được sử dụng trong chỉ số giá để phản ánh tỷ trọng phần trăm ngân sách của người tiêu dùng chi cho các mặt hàng khác nhau nhằm xác định mức tăng bình quân của giá cả. Ví dụ, giả sử mức sống của người tiêu dùng được đại diện bởi 3 hàng hoá điển hình A, B và C mà anh ta mua. Trong thời kỳ nghiên cứu, giá của 3 hàng hoá tăng lần lượt bằng 35%, 10% và 45%. Nếu người tiêu dùng chi toàn bộ thu nhập của mình để mua 3 hàng hoá theo tỷ lệ lần lượt là 20%, 50% và 30%, nhưng chúng ta bỏ qua thực tế này và tính số bình quân bằng cách cộng mức tăng giá lại với nhau, sau đó chia cho 3 (tức không gia quyền):

$$\frac{35 + 10 + 45}{3} = 30\%$$

Kết quả cho thấy mức tăng giá bình quân là 30%. Nhưng kết quả sẽ khác đi nếu chúng ta tính số bình quân gia quyền:

$$35 \times 20\% + 10 \times 50\% + 45 \times 30\% = 25,5\%$$

Số bình quân gia quyền là số bình quân đại diện hơn cho mức tăng giá, bởi vì không phải chỉ có mức tăng của từng giá cả mà cả *tỷ trọng*, hay *quyền số*, của giá cả cũng được tính đến. Xem *chỉ số giá*.

số dư hoạt động (*active balance*) Trong lý thuyết tiền tệ, một số mô hình chia cung ứng tiền tệ thành số dư hoạt động và số dư nhàn rỗi. Số dư hoạt động được định nghĩa là khối lượng tiền tệ chu chuyển thường xuyên trong khoảng thời gian giữa các lần thanh toán, còn số dư nhàn rỗi được định nghĩa là khối lượng tiền tệ không được sử dụng trong vòng quay của các khoản thanh toán định kỳ. Lý thuyết số lượng về tiền tệ cho rằng những thay đổi của tốc độ lưu thông trong điều kiện không có siêu lạm phát xảy ra chủ yếu là vì có sự chuyển dịch giữa số dư hoạt động và số dư nhàn rỗi, còn những thay đổi trong tốc độ chu chuyển của tiền trong vòng thanh toán chỉ tác động rất ít tới tốc độ lưu thông tiền tệ. Kinh nghiệm cho thấy rất khó phân biệt giữa số dư hoạt động và số dư nhàn rỗi, vì sự "hoạt động" của tiền là khái niệm mang tính chất mức độ. Nhưng do yêu cầu thực tế, số dư hoạt động thường được định nghĩa là tiền mặt trong lưu thông cộng với tiền gửi trong tài khoản vãng lai ở các ngân hàng.

số dư thực tế (*real balances*) Sức mua thực tế của những đồng tiền mà các tác nhân kinh tế hiện đang nắm giữ. Giá trị thực tế của tiền không nằm trong giá trị danh nghĩa, mà nằm trong khả năng mua hàng hoá của nó để đáp ứng nhu cầu. Nếu giá và thu nhập cùng tăng gấp đôi, thì giá trị thực tế của tiền vẫn như cũ.

số liệu (*data*) Kết quả quan sát (ghi chép, tổng hợp) bằng số về các hiện tượng kinh tế như thu nhập quốc dân, tỷ lệ thất nghiệp và mức giá bán lẻ. Số liệu có thể là số liệu thô, tức chưa được xử lý theo một cách nào đó, hoặc số liệu đã qua xử lý, chẳng hạn chỉ số.

số nhân (*multiplier*) Xem *nhân tử*.

số trung bình hay **số bình quân** (*mean or average*) Phương pháp trình bày vị trí trung tâm hay điểm giữa của một tập hợp n số bằng một số duy nhất. Chúng ta tính số trung bình bằng cách lấy tổng của n số chia cho n . Ví dụ nếu có 5 công nhân ($n = 5$) lần lượt kiếm được 10, 10, 15,

25 và 40 nghìn đồng mỗi ngày, thì mức thu nhập bình quân của nhóm công nhân này bằng:

$$\frac{10 + 10 + 15 + 25 + 40}{5} = \frac{100}{5} = 20 \text{ (nghìn đồng)}$$

Những phương pháp khác để trình bày vị trí trung tâm của một nhóm số liệu là median và mode.

sổ cái (ledger) Sổ sách kế toán theo dõi những giao dịch hàng ngày của một doanh nghiệp với bên ngoài. Chẳng hạn sổ cái theo dõi các khoản phải chi phản ánh giá trị của nguyên vật liệu và dịch vụ mua từ mỗi nhà cung ứng, các khoản thanh toán cho các nhà cung ứng và các khoản còn nợ họ. Tương tự, sổ cái theo dõi các khoản phải thu phản ánh giá trị của hàng hoá và dịch vụ bán cho mỗi khách hàng, các khoản đã thanh toán và các khoản khách hàng còn nợ. Trước kia, các tài khoản đó thường được ghi chép bằng tay, còn ngày nay thường được ghi chép và xử lý bằng máy tính.

sở thích, sự (preference) Khái niệm được dùng để chỉ các tình huống trong đó một hàng hoá, biến cố hoặc dự án được ưa thích hơn các hàng hoá, biến cố hoặc dự án khác. Theo nghĩa này, hàm sở thích là cách sắp xếp các sở thích theo thứ tự ưu tiên. Nếu một người thích hàng hoá X hơn hàng hoá Y, chúng ta nói rằng ích lợi mà anh ta thu được từ X lớn hơn ích lợi thu được từ Y.

song hành về công nghệ, sự (technological dualism) Quá trình kết hợp công nghệ sử dụng nhiều tư bản, thường là công nghiệp nặng, với công nghệ sử dụng nhiều lao động trong các ngành khác để tạo việc làm cho lao động dôi ra. Trong quá trình phát triển kinh tế, ngành công nghiệp nặng thường đóng vai trò chủ đạo trong sự nghiệp công nghiệp hoá và hiện đại hoá nền kinh tế, còn các ngành khác chú trọng tới việc sử dụng lực lượng lao động dôi ra, ví dụ để xây dựng cơ sở hạ tầng cơ bản.

sóng Kondratieff hay chu kỳ sóng dài (Kondratieff wave or long wave cycle) Chu kỳ dài hạn mang tính lý thuyết tính từ giai đoạn bùng nổ kinh tế đến giai đoạn suy thoái trong thời kỳ dài khoảng 60 năm và các chu kỳ ngắn hạn được đặt chồng lên chu kỳ đó. Dựa vào kết quả quan sát thống kê của Kondratieff, người ta lý giải các chu kỳ sóng dài trong hoạt động kinh tế bằng cách căn cứ vào những sáng chế quan trọng, tạo ra động lực mạnh mẽ cho hoạt động kinh tế trong thời gian

hàng chục năm, sau đó tác động của nó mới suy giảm, chẳng hạn động cơ chạy bằng xăng, máy tính số, v.v... Đây là ý tưởng mà sau này được Schumpeter tiếp tục phát triển.

stécling (sterling) Tên gọi của đồng bảng Anh trong các giao dịch quốc tế để phân biệt nó với đồng bảng của các nước khác. Trước đây hầu hết các nước có tỷ trọng thương mại quốc tế trong GDP cao đều giữ khối lượng lớn đồng stécling để làm dự trữ quốc tế, nhưng hiện nay chỉ còn một số nước thuộc khối thịnh vượng chung của Anh làm điều này.

Stigler, George (1911-) Người được nhận giải thưởng Nôben về kinh tế năm 1982 cho những công trình nghiên cứu tiên phong trong lĩnh vực cơ cấu công nghiệp, hoạt động của thị trường, nguyên nhân và ảnh hưởng của sự điều tiết mà chính phủ thực hiện. Stigler cũng quan tâm tới việc nghiên cứu môn kinh tế vi mô ứng dụng. Được coi là người tìm cách phá bỏ các thần tượng trong quá khứ, Stigler đã thực hiện những công trình nghiên cứu chôn vùi niềm tin vào các ý tưởng như ích lợi của việc kiểm soát địa tô, tác dụng của lý thuyết về cạnh tranh độc quyền và giá trị của việc người tiêu dùng theo đuổi mục tiêu không thể đạt được là ích lợi tối ưu. Ông cũng bị coi là người bảo thủ, muốn hạn chế ảnh hưởng kinh tế của chính phủ, nhưng chính ông khẳng định rằng mình không phải là người trọng cung, "cho dù họ là ai".

Schumpeter, Joseph A. (1883 - 1950) Nhà giáo có uy tín lớn về kinh tế học tại Trường Đại học Tổng hợp Harvard. Ông được những người sáng lập trường phái Áo đào tạo và sau khi ra trường, ông tập trung nghiên cứu những vấn đề kinh tế phát triển. Trong cuốn *Chu kỳ kinh doanh* (1939), Schumpeter đã đưa ra ý tưởng rằng các chu kỳ dài hạn của một hoạt động kinh tế là kết quả của sự *canh tân* (tức đổi mới) và suy thoái xảy ra khi tinh thần canh tân suy giảm.

Quan điểm của Schumpeter về hậu quả của thị trường thiếu quyền đã đưa ông đến việc nghiên cứu nguồn gốc và tác động của những thay đổi trong công nghệ. Những cuốn sách của ông về các phương diện khác nhau của kinh tế học đã cuốn hút nhiều thế hệ độc giả. Cuốn *Chủ nghĩa tư bản, chủ nghĩa xã hội và nền dân chủ* (1948) được coi là công trình nghiên cứu thành công nhất của ông. Trong cuốn sách này, Schumpeter đã dự báo rằng chủ nghĩa xã hội sẽ thay thế chủ nghĩa tư bản mà không cần sử dụng lập luận của các nhà mácxít.

suy giảm, giai đoạn, thời kỳ (*recession*) Giai đoạn trong chu kỳ kinh doanh được đặc trưng bởi sự giảm sút nhẹ trong quy mô hoạt động kinh tế. Sự giảm sút của sản lượng thực tế và đầu tư dẫn đến sự gia tăng thất nghiệp.

suy rộng thống kê, phép (*statistical inference*) Quá trình đi đến các kết luận về tổng thể thống kê từ một mẫu các kết quả quan sát rút ra từ tổng thể đó. Chẳng hạn có 10.000 người Hà Nội đi nghỉ ở Cửa Lò mỗi năm. Nếu phỏng vấn 50 người về lý do họ đi nghỉ ở Cửa Lò, chứ không phải ở nơi khác và có 25 người (50%) trả lời vì bãi tắm ở đây đẹp, chúng ta có thể suy ra rằng trong số 10.000 người Hà Nội đi nghỉ ở Cửa Lò, có 5000 người đến đó vì lý do bãi tắm đẹp. Tuy nhiên, đây chỉ là một *ước lượng thống kê*, thường gọi là *phép suy rộng thống kê*, vì chúng ta không thể nói chính xác là có 5000 người nghỉ như vậy nếu không phỏng vấn cả 10.000 người. Tuy nhiên, chúng ta có thể nói với độ tin cậy nhất định (chẳng hạn bằng 95%) rằng con số suy rộng 5000 người đúng với cả tổng thể.

Rõ ràng việc phỏng vấn tất cả mọi người về lý do đi nghỉ ở Cửa Lò rất khó khăn, tốn kém tiền của và thời gian. Phương pháp điều tra chọn mẫu và suy rộng thống kê tạo điều kiện cho chúng ta giảm được những khó khăn và chi phí này. Xác suất để tổng thể (10.000 người) hành động giống mẫu điều tra (50 người) có thể được xác định bằng phương pháp kiểm định giả thuyết thống kê.

suy thoái, tình trạng, giai đoạn (*depression*) Giai đoạn trong chu kỳ kinh doanh được đặc trưng bởi sự giảm sút nghiêm trọng trong quy mô hoạt động kinh tế. Trong giai đoạn này, sản lượng thực tế, đầu tư đều ở mức thấp, còn tỷ lệ thất nghiệp thì ở mức cao. Hiện tượng suy thoái mà chủ yếu do sự giảm sút trong tổng cầu gây ra có thể xử lý bằng cách vận dụng chính sách tài chính và tiền tệ mở rộng. Xem *chính sách ổn định*.

sử dụng nhiều tư bản, phương pháp sản xuất (*capital intensive*) Còn gọi là phương pháp sản xuất sử dụng nhiều vốn, sử dụng nhiều kỹ thuật. Phương pháp sản xuất A được coi là sử dụng nhiều tư bản hơn phương pháp sản xuất B tương đương với nó khi tỷ lệ tư bản (hay vốn) trên các nhân tố sản xuất khác của A lớn hơn B.

dụng. Việc thực thi sức mạnh thị trường nhìn chung có liên quan đến thị trường thiếu quyền và độc quyền.

sức mua (*purchasing power*) Khả năng mua được một lượng hàng hoá hoặc dịch vụ nhất định của một đơn vị tiền tệ. Khi một đơn vị tiền tệ mua được càng nhiều hàng hoá, sức mua của nó càng cao và ngược lại. Khi giá cả tăng, sức mua của một đơn vị tiền tệ giảm xuống và ngược lại. Vì vậy, sức mua của đồng tiền có mối quan hệ trực tiếp với chỉ số giá tiêu dùng và có thể sử dụng để so sánh phúc lợi vật chất của con người giữa các thời kỳ khác nhau. Sức mua của đồng tiền có quan hệ tỷ lệ nghịch với chỉ số giá tiêu dùng. Xem *lạm phát*.

T

tách quyền sở hữu khỏi quyền quản lý, việc, sự (*divorce of ownership from control*) Tình hình trong đó mặc dù một công ty do các cổ đông sở hữu, nhưng trên thực tế nó được hội đồng quản trị công ty quản lý. Nghĩa là, chức năng sở hữu (của các cổ đông) bị tách ra khỏi chức năng quản lý (do hội đồng quản trị đảm nhận). Ý tưởng này lần đầu tiên được nhắc trong các công trình của A.A. Berle và G. Mean. Vì quy mô trung bình của sở hữu cá nhân có xu hướng cực nhỏ và cổ đông không hề biết gì về các quyết định thường nhật, nên chính hội đồng quản trị của công ty mới là người thực sự quyết định chính sách của công ty. Việc nhận thức được sức mạnh quản lý của hội đồng quản trị đã đưa các nhà kinh tế đến chỗ phát triển nhiều lý thuyết về doanh nghiệp, trong đó giả thuyết truyền thống về tối đa hoá lợi nhuận được thay thế bằng mục tiêu của nhà quản lý (ví dụ tối đa hoá doanh thu). Xem *lý thuyết về doanh nghiệp*.

tài chính công (*public finance*) Chuyên ngành trong kinh tế học nghiên cứu các khoản thu chi của các cơ quan nhà nước, mối quan hệ giữa họ với nhau và ảnh hưởng đối với nền kinh tế nói chung. Khi viết về các chủ đề của tài chính công cộng, các nhà kinh tế cổ điển thường tập trung vào nguồn thu từ thuế. Từ khi Keynes mở ra kỷ nguyên mới vào những năm 1930, người ta chú ý nhiều hơn đến phần chi và ảnh hưởng của chính sách tài chính đối với nền kinh tế. Khi thu và chi của chính phủ trong một năm bằng nhau, chúng ta nói chính phủ có *ngân sách cân bằng*. Khi mức chi của chính phủ lớn hơn nguồn thu, chúng ta nói chính phủ bị *thâm hụt ngân sách*, còn trường hợp ngược lại, chính phủ có *thặng dư ngân sách*.

tài khoá (*fiscal year*) Xem năm tài chính.

tài khoản (*account*) Bản ghi chép các giao dịch giữa hai bên giao dịch. Các bên giao dịch có thể là cá nhân, bộ phận doanh nghiệp hay một tổ chức nào đó. Ví dụ, tài khoản tiền gửi của một cá nhân ghi chép giao dịch giữa một cá nhân và ngân hàng.

tài khoản bán chịu (*charge account*) Một cách cấp tín dụng của người bán lẻ cho khách hàng. Thông thường, điều kiện là khách hàng phải

thanh toán sau một thời hạn nhất định, nhưng ít khi bị phạt khi không thanh toán đúng hạn. Do lãi suất ngày càng tăng và áp lực lạm phát, gần đây ở nhiều nước người bán lẻ bắt đầu tính lãi đối với số nợ tồn đọng của khách hàng.

tài khoản quốc gia, hệ thống (*national accounts*) Hệ thống tài khoản phục vụ cho việc tính toán thu nhập quốc dân. *SNA* (Hệ thống Tài khoản Quốc gia) và *MPS* (Hệ thống Sản phẩm Vật chất) là hai hệ thống thống kê phục vụ cho việc tính toán thu nhập quốc dân do Liên hợp quốc khuyến nghị, một cho các nền kinh tế thị trường (*SNA*) và một cho nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung (*MPS*).

tài khoản sử dụng (*appropriation account*) 1) Trong kế toán doanh nghiệp, đó là tài khoản phản ánh sự phân bổ lợi nhuận sau thuế cho các mục đích sử dụng khác nhau. Trong công ty cổ phần, thu nhập sau thuế được sử dụng để trả cổ tức hoặc được giữ lại và bổ sung vào tài khoản dự trữ. 2) Trong Hệ thống Tài khoản quốc gia do Liên Hợp Quốc đề nghị (*SNA*), đây là tài khoản cho chúng ta biết quy mô thu nhập và chi tiêu của các khu vực lớn trong nền kinh tế.

tài khoản thu nhập - chi tiêu (*income - expenditure account*). Xem *tài khoản sử dụng*, 2.

tài khoản thu nhập quốc dân (*national income accounts*) Các bảng ghi chép (dưới dạng tài khoản) hoạt động của nền kinh tế trong một thời kỳ nhất định. Hệ thống này là cơ sở cho việc tính toán các tổng lượng kinh tế vĩ mô hay chỉ tiêu thống kê kinh tế. Tài khoản thu nhập quốc dân được phân loại theo phương pháp tính toán *GDP* và bao gồm các loại tài khoản như tài khoản sản xuất, tài khoản chi tiêu, tài khoản đầu tư, v.v... Những tài khoản này có thể được thiết kế cho toàn bộ nền kinh tế hay cho từng ngành.

tài khoản tiền gửi (*deposit account*) Tài khoản ghi tiền gửi của khách hàng ở các ngân hàng. Ở Anh, đây là loại tài khoản được thiết kế để thu hút những khách hàng có số dư ít được sử dụng và được coi là công cụ tiết kiệm. Số dư trong tài khoản tiền gửi được hưởng lãi suất, nhưng không thể rút ra bằng séc. Khi muốn rút tiền ra, người gửi phải báo trước 7 ngày. Ở Mỹ, loại tài khoản tương ứng với tài khoản này được gọi là tài khoản tiền gửi có kỳ hạn hay tài khoản tiết kiệm. Hiện nay, khái niệm tiền gửi có kỳ hạn hay tài khoản tiết kiệm được dùng để chỉ tất cả các loại tiền gửi không nằm trong tài khoản vãng lai.

tài khoản vãng lai (*current account*) Khoản mục trong cán cân thanh toán ghi chép các giao dịch về hàng hoá và dịch vụ (xuất, nhập khẩu), thu nhập (tiền lương, lãi suất và lợi nhuận chuyển về nước) và chuyển giao (quà biếu, viện trợ đóng góp). Xem *cán cân thanh toán*.

tài nguyên thiên nhiên (*natural resources*) Phần đóng góp vào hoạt động sản xuất của đất đai như diện tích canh tác, địa điểm đặt nhà máy, khoáng sản, lâm hải sản có sẵn trong tự nhiên, chứ không phải do con người tạo ra. Tài nguyên thiên nhiên là trong bốn nhân tố sản xuất của nền kinh tế.

tài sản (*asset*) Vật có giá trị thị trường hay giá trị trao đổi và là bộ phận cấu thành của cái hay sở hữu của mọi người. Trong kinh tế học, người ta thường phân biệt giữa tài sản hiện vật hay hữu hình như nhà xưởng, máy móc, đất đai, hàng hoá phục vụ cho sản xuất hoặc phục vụ trực tiếp cho tiêu dùng; và tài sản tài chính như tiền, trái phiếu, cổ phiếu. Tài sản tài chính là những *chứng phiếu* biểu thị quyền được nhận thu nhập hay giá trị của người khác.

tài sản cố định (*fixed assets*) Những tài sản như nhà xưởng, máy móc được các doanh nghiệp mua và sử dụng trong thời hạn dài vào mục đích sản xuất chứ không phải để chuyển bán (tức bán lại). Tài sản cố định tồn tại ở doanh nghiệp trong một thời gian dài (có tuổi thọ trên một năm) và hàng năm được khấu trừ giá trị theo một tỷ lệ nhất định so với giá mua ban đầu, tùy theo mức độ hao mòn của nó. Các khoản khấu trừ hàng năm được chuyển vào một quỹ đặc biệt gọi là *quỹ khấu hao* để hoàn lại chi phí mua sắm hoặc thay thế tài sản. Khi tài sản cố định lên giá đáng kể, người ta phải định kỳ đánh giá lại chúng để giữ cho các giá trị ghi trong bảng tổng kết tài sản sát với giá trị thị trường.

tài sản đầu tư (*capital asset*) Tài sản hiện vật và tài sản tài chính không được mua hoặc bán trong hoạt động kinh doanh hàng ngày, chẳng hạn nhà xưởng, máy móc, đất đai, hay chứng khoán.

tài sản hữu hình (*tangible assets*) Tài sản hiện vật, có một giá trị danh nghĩa (bằng tiền) nhất định như nhà máy, máy móc, thiết bị, xe cộ hoặc hàng tồn kho.

tài sản lưu động (*current assets*) Những tài sản như tiền mặt, nợ phải thu, nguyên liệu được mua để sản xuất và bán đi dưới dạng thành phẩm. Theo quan điểm thống kê và kế toán, tài sản lưu động bao gồm tất cả những tài sản được sử dụng vào mục đích kinh doanh trong

khoảng thời gian dưới một năm. Nhìn chung, tài sản lưu động có khả năng thanh toán, tức khả năng chuyển đổi thành tiền mặt, cao hơn tài sản cố định.

tài sản tín thác (trust) Tài sản do những người quản lý tín thác thay mặt một cá nhân hoặc nhóm người nắm giữ và quản lý. Khi những tài sản này được người quản lý tín thác nắm giữ, người được hưởng không có quyền quản lý chúng.

tài sản vô hình (intangible assets) Tài sản không có hình dạng cụ thể như uy tín, bằng sáng chế, nhãn hiệu hàng hoá, nhưng có giá trị bằng tiền.

tài trợ bằng nợ (debt financing) Khái niệm dùng để chỉ việc các công ty, chính phủ sử dụng tiền vay hay tín dụng để thanh toán (tài trợ) các khoản chi tiêu của mình. Những khoản chi tiêu như vậy phải gắn với việc phát hành các trái phiếu ngắn hạn và dài hạn. Ngược với cách tài trợ bằng nợ là tài trợ bằng vốn sở hữu (phát hành và bán cổ phiếu) và thuế, bao gồm cả thuế lạm phát (trong trường hợp của chính phủ).

tài trợ cửa sau (backdoor financing) Việc các cơ quan của chính phủ Mỹ vay tiền của Bộ Tài chính Mỹ nhằm tránh phải xin quốc hội cho phép vay tiền.

tài trợ ngoài bảng tổng kết tài sản (off-balance sheet financing) Tiền thanh toán để được sử dụng một tài sản đi thuê chứ không phải mua nó. Nếu một công ty muốn lắp đặt một chiếc máy photocopy giá 50 triệu đồng, nó có thể ký hợp đồng thuê máy và đồng ý thanh toán 12 triệu đồng/năm trong 5 năm chứ không mua máy. Trong trường hợp như vậy, hàng năm người ta khấu trừ số tiền thuê máy ra khỏi lợi nhuận trong bảng kết toán tài chính của công ty. Chiếc máy được thuê không xuất hiện trong bảng tổng kết tài sản với tư cách một tài sản cố định vì công ty không sở hữu nó. Thay vào đó, nó xuất hiện với tư cách chi phí kinh doanh hàng năm và được bù đắp bằng cách khấu trừ ra khỏi lợi nhuận khi tính thuế. Phương pháp tài trợ ngoài bảng tổng kết tài sản cho phép các công ty sử dụng những tài sản đắt tiền mà không cần phải đầu tư một số tiền lớn để mua chúng. Nó cũng giúp các công ty duy trì khối lượng tư bản dài hạn nhỏ đến mức cho phép, nhằm nâng cao lợi suất đầu tư.

tài trợ nội bộ (internal financing) Khả năng tài trợ cho các khoản đầu tư mở rộng quy mô công ty bằng lợi nhuận giữ lại. Lợi nhuận ròng của một công ty có thể được phân phối cho cổ đông dưới dạng lợi tức hoặc

giữ lại để tái đầu tư. Thông thường các công ty phân chia lợi nhuận ròng và giữ lại một phần để tái đầu tư phục vụ cho mục đích tài trợ nội bộ. Nhìn chung cổ đông của các công ty vừa quan tâm tới sự tăng trưởng của công ty, vì điều này ảnh hưởng tới giá của những cổ phiếu mà họ nắm giữ, vừa quan tâm tới cổ tức. Khi trả nhiều cổ tức, tốc độ tăng trưởng của công ty bị chậm lại. Việc đạt được giải pháp tối ưu giữa hai mục tiêu xung đột nhau này là đối tượng nghiên cứu của môn tài chính quản trị.

tài trợ thâm hụt (*deficit financing*) Việc tài trợ trong tình hình chi vượt quá thu. Khái niệm này thường được sử dụng để chỉ sự thâm hụt ngân sách của chính phủ hoặc thâm hụt cán cân thanh toán.

tái định hướng thương mại (*trade diversion*) Việc định hướng lại thương mại quốc tế phát sinh từ quá trình hình thành liên minh thuế quan hoặc khu vực thương mại tự do. Các liên minh thuế quan/khu vực thương mại tự do thường đi kèm với việc huỷ bỏ những trở ngại đối với thương mại, ví dụ hạn ngạch và thuế quan, giữa các nước thành viên, nhưng đồng thời cũng đi kèm với việc tạo ra hoặc tiếp tục duy trì các hàng rào buôn bán đối với các nước không phải thành viên. Điều này làm cho kim ngạch buôn bán giữa các nước thành viên tăng lên. Song một phần của sự gia tăng này gây tổn hại cho các nước không phải thành viên, tức là những nước mà giờ đây hàng nhập khẩu của họ bị thay thế bởi hàng của các nước trong liên minh thuế quan/khu vực thương mại tự do. Bởi vậy, khác với các biện pháp cắt giảm thuế quan đồng loạt, cách làm này có thể đem lại lợi ích ròng rất ít cho phúc lợi kinh tế thế giới.

tái phân bố lao động (*redployment of labour*) Việc di chuyển lao động từ doanh nghiệp này sang doanh nghiệp khác, từ ngành này sang ngành khác. Sự di chuyển này là cần thiết khi có sự thay đổi công nghệ hoặc thay đổi cơ cấu, chẳng hạn khi một ngành công nghiệp bị teo đi. Muốn quá trình tái phân bố lao động diễn ra trôi chảy, lực lượng lao động phải có tính cơ động cao cả, về mặt địa lý và kỹ năng chuyên môn.

tái phân phối thu nhập (*income redistribution*) Chính sách liên quan đến việc thay đổi loại hình phân phối thu nhập trong nền kinh tế, chủ yếu nhằm vào mục tiêu xã hội, chứ không phải mục tiêu kinh tế. Mục tiêu chung của những chính sách như vậy là đạt được sự phân phối thu nhập công bằng hơn trong xã hội và đảm bảo rằng mọi người ít nhất

cũng có một mức sống tối thiểu nào đó. Việc chuyển giao thu nhập từ nhóm người này sang cho nhóm người khác trong xã hội chủ yếu được thực hiện bằng cách sử dụng hệ thống thuế lũy tiến và các chương trình phúc lợi xã hội khác như trợ cấp nhà ở, tiền hưu trí.

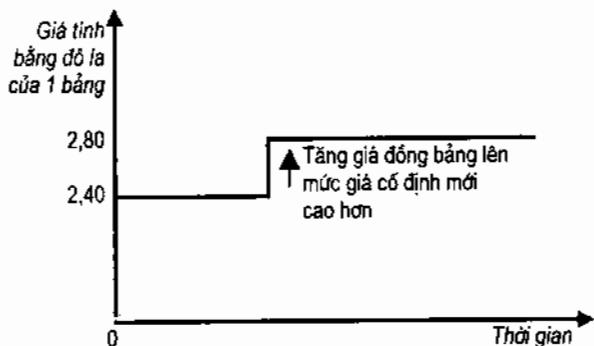
tái tài trợ bằng tiền vay (*advance refunding*) Phương pháp quản lý nợ của Chính phủ Mỹ. Ví dụ nếu Bộ Tài chính Mỹ muốn kéo dài thời hạn bình quân của những chứng khoán đã phát hành, nó có thể tạo cơ hội cho những người sở hữu chứng khoán ngắn hạn mua các chứng khoán mới dài hạn hơn. Để hấp dẫn người mua đổi chứng khoán cũ lấy chứng khoán mới, Bộ Tài chính Mỹ thường đưa ra mức lãi suất cao hơn một chút. Tuy phương pháp này làm tăng chi phí trả nợ, nhưng lại làm giảm số lần đi vay của Chính phủ Mỹ.

tăng giá ẩn, sự (*hidden price rise*) Việc làm giảm chất lượng hay số lượng sản phẩm cung ứng trong khi giá sản phẩm không đổi. Chẳng hạn công ty bánh kẹo có thể giảm trọng lượng các thanh sô cô la hay pha thêm phụ gia mà không giảm giá bán.

tăng giá đồng tiền, chính sách (*reevaluation*) Biện pháp làm tăng giá trị của một đồng tiền so với các đồng tiền khác trong hệ thống tỷ giá hối đoái cố định như được minh họa trong hình 108. Mục tiêu của biện pháp tăng giá đồng tiền là góp phần xóa bỏ thặng dư thương mại của một nước và cắt giảm tình trạng tích lũy quá nhiều dự trữ quốc tế (tức dự trữ ngoại tệ). Biện pháp tăng giá đồng tiền làm cho hàng nhập khẩu trở nên rẻ hơn và hàng xuất khẩu trở nên đắt hơn, vì vậy nó kích thích nhu cầu nhập khẩu và kìm bớt nhu cầu xuất khẩu. Việc biện pháp tăng giá đồng tiền thành công đến mức nào trong việc xóa bỏ thặng dư thương mại còn tùy thuộc vào phản ứng của lượng hàng xuất khẩu và nhập khẩu đối với những thay đổi trong giá tương đối, tức hệ số co giãn giá của nhu cầu về hàng xuất khẩu và nhập khẩu. Nếu hệ số co giãn thấp, nghĩa là nhu cầu thay đổi ít khi giá thay đổi, lượng xuất nhập khẩu không thay đổi nhiều và biện pháp tăng giá đồng tiền trên thực tế có thể làm cho thặng dư thương mại tăng lên. Ngược lại, nếu nhu cầu xuất nhập khẩu co giãn mạnh đối với giá cả, sự thay đổi trong khối lượng mậu dịch sẽ góp phần xóa bỏ thặng dư. Trạng thái cân bằng cán cân thương mại được khôi phục lại nếu hệ số co giãn của hàng xuất khẩu lớn hơn 1 (*điều kiện Marshall-Lerner*).

tăng trưởng bản cùng hoá, sự (*immiserizing growth*) Tình huống trong đó một nước đang phát triển tìm cách tăng tiềm năng tăng trưởng

bằng cách tăng xuất khẩu, nhưng chính điều này lại trở thành vật cản trở quá trình tăng trưởng. Đây là tình huống ngoại lệ và trong lý thuyết nó chỉ được áp dụng cho những nước xuất khẩu hàng đặc sản. Giả sử một nước xuất khẩu loại khoáng sản chiếm tỷ trọng lớn trong thương mại quốc tế về sản phẩm đó. Khi nước này tìm cách xuất khẩu nhiều hơn để thu thêm ngoại tệ nhằm đáp ứng nhu cầu nhập khẩu máy móc, thiết bị cần thiết cho quá trình tăng trưởng của mình, thì tất cả nỗ lực xuất khẩu của nó đều tập trung vào hàng hoá đặc biệt này, dẫn tới tình trạng dư cung và giá xuất khẩu giảm. Tình hình đó làm cho tỷ lệ trao đổi của nó xấu đi và phải xuất khẩu nhiều hơn để mua được lượng hàng nhập khẩu ít hơn và do vậy tiềm năng tăng trưởng của nó bị suy giảm.



Hình 108. Chính sách tăng giá đồng bảng so với đồng đô la. Vì tại mức tỷ giá hối đoái 2,40 đô la ăn 1 bảng, nước Anh có thặng dư cán cân thương mại. Để xoá bỏ tình trạng thặng dư cán cân thương mại, Ngân hàng Anh quyết định cố định giá trị đồng bảng ở mức cao hơn (2,80 đô la/bảng).

tăng trưởng cân đối (balanced growth) Trong lý thuyết tăng trưởng, khái niệm này biểu thị sự tăng trưởng của nền kinh tế trong đó tất cả các biến số đều gia tăng với tốc độ như nhau và không đối (có thể âm và bằng 0).

tăng trưởng kép (compound growth) Khái niệm dùng để chỉ sự tăng trưởng được tích lũy trong một thời gian dài, giống như sự gia tăng của một khoản tiền gửi được hưởng lãi kép. Nếu có tăng trưởng kép, thì sự khác biệt nhỏ trong tốc độ tăng trưởng của các nước có thể dẫn tới sự

khác biệt rất lớn trong thu nhập và mức sống của họ sau một thời gian dài. Xem *lãi kép*.

tăng trưởng kinh tế (*economic growth*) Sự gia tăng của sản lượng tiềm năng theo thời gian của một nền kinh tế. Khả năng thực sự của nền kinh tế trong việc sản xuất ra nhiều hàng hoá và dịch vụ hơn phụ thuộc vào:

- (a) Sự gia tăng số lượng và chất lượng hàng đầu tư của nó (tích lũy vốn)
- (b) Sự gia tăng số lượng và chất lượng lực lượng lao động của nó.
- (c) Sự gia tăng số lượng và chất lượng tài nguyên thiên nhiên của nó.
- (d) Sự sử dụng có hiệu quả các đầu vào nhân tố này sao cho tối đa hoá được phần đóng góp của chúng vào quá trình mở rộng sản lượng do năng suất tăng lên.
- (e) Phát triển và áp dụng vào sản xuất các kỹ thuật và sản phẩm mới (tiến bộ kỹ thuật).

Việc nền kinh tế có tận dụng được tiềm năng phát triển của nó hay không còn phụ thuộc vào một yếu tố nữa là:

- (f) Mức tổng cầu. Tổng cầu cần đủ cao để đảm bảo sử dụng hết năng lực sản xuất tăng thêm của nền kinh tế.

Việc đạt được tỷ lệ tăng trưởng cao là một trong 5 mục tiêu của chính sách kinh tế vĩ mô. Tầm quan trọng của tăng trưởng kinh tế thể hiện ở phần đóng góp của nó đối với sự thịnh vượng chung của cộng đồng. Mọi người đều muốn có tăng trưởng là vì nó tạo điều kiện cho cộng đồng tiêu dùng nhiều hàng hoá và dịch vụ hơn. Ngoài ra, tăng trưởng đóng góp vào việc cung cấp số lượng lớn hơn hàng hoá và dịch vụ xã hội (y tế, giáo dục,...), qua đó cải thiện mức sống thực tế.

Tăng trưởng kinh tế thường được tính bằng mức tăng tổng sản phẩm trong nước (*GDP*) theo thời gian (bảng 10) hoặc mức tăng *GDP* đầu người theo thời gian. Chỉ tiêu sau gần mức tăng tổng sản lượng với những thay đổi về dân số. Bởi vậy, nếu tổng sản lượng chỉ tăng nhanh hơn một chút so với mức tăng dân số, mức sống bình quân chỉ được cải thiện không đáng kể.

Mức tăng bình quân hàng năm tính bằng phần trăm

Nhật	4,4
Mỹ	3,0
Tây Đức	2,2
Anh	2,5

Bảng 10. Tăng trưởng kinh tế. Tốc độ tăng trưởng của tổng sản phẩm trong nước của Nhật, Mỹ, Tây Đức và Anh từ 1974 đến 1985.

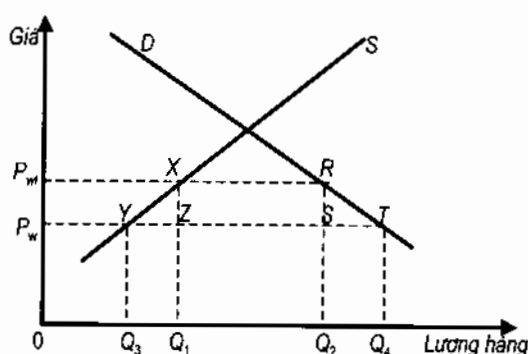
tăng trưởng ngoại sinh (*external growth*) Sự mở rộng công ty bằng cách mua lại và sát nhập với các doanh nghiệp khác.

tăng trưởng nhờ xuất khẩu, chiến lược (*export-led growth*) Sự mở rộng nền kinh tế trong đó xuất khẩu đóng vai trò là ngành chủ đạo. Khi xuất khẩu tăng, nó bơm thêm thu nhập vào nền kinh tế trong nước và làm tăng tổng cầu về hàng sản xuất trong nước. Sự gia tăng xuất khẩu còn cho phép nền kinh tế thích nghi với mức hấp thụ nhập khẩu cao, do đó không gây trở ngại về cán cân thanh toán đối với việc đạt được sự tăng trưởng kinh tế vững chắc.

tăng trưởng bằng phân biệt sản phẩm, sự (*differentiated growth*) Phương diện tăng trưởng của doanh nghiệp thông qua quá trình đa dạng hoá. Khái niệm này ám chỉ việc các doanh nghiệp cố gắng đạt được sự tăng trưởng bằng cách đưa ra thị trường những sản phẩm phân biệt với các nhà sản xuất khác và vì vậy được khách hàng coi là sản phẩm mới. Ngược với khái niệm này là *tăng trưởng* (bằng cách) *bất chước*, tức sự mở rộng hoạt động của doanh nghiệp nhờ bất chước, nhái theo sản phẩm của các doanh nghiệp khác.

tạo cơ hội buôn bán, chính sách (*trade creation*) Sự gia tăng trong thương mại quốc tế và phúc lợi kinh tế thu được nhờ giảm bớt hoặc bãi bỏ những hàng rào buôn bán như thuế quan và hạn ngạch. Việc cắt giảm thuế quan, v.v... có thể do một chính phủ đơn phương thực hiện do sự hình thành liên minh thuế quan hay khu vực thương mại tự do, hoặc phổ biến hơn là do các thoả thuận quốc tế.

Tác dụng tạo cơ hội buôn bán của biện pháp cắt giảm thuế quan được minh hoạ trong hình 109. Để đơn giản hoá, hình này chỉ giới hạn vào một nước và một sản phẩm. D và S là đường cầu và đường cung trong nước về sản phẩm ở nước A . P_w là giá cung thế giới về sản phẩm đó. Ban đầu nước A quy định thuế quan đối với hàng nhập khẩu thuộc loại này, làm cho giá của nó tăng lên trên thị trường trong nước đến mức P_{wt} . Tại mức giá P_{wt} , sản lượng trong nước bằng OQ_1 , tiêu dùng bằng OQ_2 , và nhập khẩu bằng XR . Tại mức giá P_w , nhập khẩu tăng lên đến YT , sản lượng trong nước giảm xuống chỉ còn OQ_1 và mức tiêu dùng trong nước tăng lên đến OQ_4 . Thị trường trong nước được hưởng mức tăng phúc lợi kinh tế từ sự mở rộng hoạt động thương mại này (ước biểu thị bằng hai tam giác XYZ và RST). XYZ là lợi nhuận mà nhà sản xuất thu được nhờ sự tái phân bổ các đầu vào nhân tố cho mục đích sử dụng có hiệu quả hơn và RST là phúc lợi mà người tiêu dùng thu được do phải trả giá thấp hơn.



Hình 109. Tạo cơ hội buôn bán.

tạo tiền gửi không kỳ hạn, quá trình (*demand deposit creation*) Quá trình các ngân hàng thương mại làm tăng hay giảm cung ứng tiền tệ. Trong chế độ dự trữ một phần của hệ thống ngân hàng, các ngân hàng chỉ cần giữ một phần nhỏ tiền gửi mà nó nhận được và cho vay hoặc đầu tư phần còn lại. Giả sử dự trữ của các ngân hàng bằng 20% (= 0,2) và hệ thống ngân hàng có thêm 100 đồng dự trữ (do nhận thêm được tiền gửi). Bảng 11 đơn giản sau đây cho thấy khối lượng tiền gửi tối đa mà hệ thống ngân hàng có thể tạo ra.

Giao dịch	Tiền gửi trong tài khoản có thể viết séc (D)	Cho vay (L)	Phần dành để làm dự trữ (R_d)
Ngân hàng 1	100,00	80,00	20,00
Ngân hàng 2	80,00	64,00	16,00
Ngân hàng 3	64,00	51,20	12,80
Ngân hàng 4	51,20	40,96	10,24
Ngân hàng 5	40,96	32,77	8,19
Ngân hàng 6	32,77	26,22	6,55
Ngân hàng 7	26,22	20,98	5,24
Ngân hàng 8	20,98	16,78	4,20
Ngân hàng 9	16,78	13,42	3,36
Ngân hàng 10	13,42	10,74	2,68
Tổng của 10 ngân hàng	446,33	357,07	89,26
Các ngân hàng khác	53,67	42,93	10,74 ¹
Tổng tất cả các ngân hàng	500,00	400,00	100,00

Bảng 11. Khả năng tạo tiền gửi của các ngân hàng (đồng).

¹ Được điều chỉnh để bù cho phần làm tròn ở trên.

Bảng 11 cho thấy nếu dự trữ tăng thêm 100 đồng, thì lượng tiền gửi tối đa mà hệ thống ngân hàng có thể tạo ra là 500 đồng. Từ bảng này chúng ta có thể lập ra một công thức đơn giản để tính lượng tiền gửi tối đa mà hệ thống ngân hàng tạo ra. Nếu gọi D là tiền gửi không kỳ hạn, ΔR_b là mức dự trữ tăng thêm và r_b là tỷ lệ dự trữ của các ngân hàng, chúng ta có

$$D = \frac{1}{r_b} \Delta R_b = \frac{1}{0,2} \times 100 \text{ đồng} = 500 \text{ đồng}$$

Chú ý rằng khối lượng tiền tệ (ΔM) mà các ngân hàng thương mại tạo ra chỉ bằng 400 đồng, chứ không phải 500 đồng, vì để tạo ra 500 đồng tiền gửi, hệ thống ngân hàng phải sử dụng 100 đồng làm dự trữ và vì vậy làm giảm khối lượng tiền tệ 100 đồng ($\Delta M = \Delta D - \Delta R_b = 500 \text{ đồng} - 100 \text{ đồng} = 400 \text{ đồng}$). Số tiền này đúng bằng khối lượng cho vay (L) của các ngân hàng thương mại.

Đây là mức tăng tối đa của khối lượng tiền tệ. Trên thực tế, khối lượng tiền tệ mà hệ thống ngân hàng tạo ra thấp hơn vì nhiều nguyên nhân. Do thận trọng và để đáp ứng nhu cầu chi trả tiền mặt hàng ngày, các ngân hàng có thể giữ lại phần dự trữ tăng thêm. Công chúng có thể giữ nhiều tiền hơn số tiền thường nằm ngoài hệ thống ngân hàng. Ngoài ra, trong thời kỳ kinh doanh trì trệ hay suy thoái kinh tế, các ngân hàng không thể cho vay hết phần dự trữ dồi dào của họ, mặc dù họ muốn làm điều đó.

tạo tín dụng, quá trình (*credit creation*) Đây là quá trình mà một nhóm định chế tài chính được phép nhận tiền gửi và cho vay hoạt động theo nguyên tắc dự trữ một phần, làm tăng khối lượng cho vay và tiền gửi nhờ sự gia tăng tài sản dự trữ của họ. Khái niệm này thường được sử dụng để chỉ hiệu ứng do hoạt động của hệ thống ngân hàng gây ra, nhưng về nguyên tắc có thể áp dụng đối với bất kỳ nhóm tổ chức trung gian tài chính nào được phép nhận tiền gửi. Mức tín dụng được tạo ra bị giới hạn bởi tỷ lệ dự trữ và sự "rò rỉ" tài sản dự trữ ra khỏi hệ thống. Xem *tạo tiền gửi không kỳ hạn*.

Tập đoàn Công nghệ Anh (*British Technology Group*) Tập đoàn thành lập năm 1981 trên cơ sở hợp nhất các bộ phận còn lại của Hội đồng Doanh nghiệp Quốc gia và Công ty Phát triển Nghiên cứu Quốc gia. Tập đoàn này đã tập trung vào các công ty tư nhân và thúc đẩy quá trình phát triển dựa trên công nghệ mới.

tập trung hoá, sự, quá trình (*concentration*) Khái niệm dùng để chỉ sự phân phối quy mô của các doanh nghiệp trong một ngành, nền kinh tế hoặc địa điểm của một ngành. Theo nghĩa thứ nhất, khái niệm tập trung hoá biểu thị mức độ tập trung tổng sản lượng của ngành hoặc nền kinh tế vào một vài doanh nghiệp lớn nhất. Theo nghĩa thứ hai, khái niệm tập trung hoá nói lên mức độ tập trung các doanh nghiệp trong một ngành vào một khu vực nhất định.

tập trung hoá dự trữ, sự, biện pháp (*centralization of reserves*) Khái niệm để chỉ các kế hoạch nhằm xác định địa điểm dự trữ tiền và vàng tại một định chế quốc tế trung tâm. Nó dựa trên ý tưởng cho rằng dự trữ tiền chỉ nên sử dụng cho số dư luân chuyển, trong đó phần lớn dự trữ được gửi vào một định chế trung tâm dưới dạng tiền tín dụng. Khi đó định chế trung tâm sẽ hoạt động với tư cách ngân hàng trung ương của các ngân hàng trung ương. Nếu được thành lập, nó sẽ tương tự như một quỹ tiền tệ quốc tế mở rộng. Việc phát hành đồng tiền SDR (quyền rút vốn đặc biệt) là một bước đi theo hướng này.

tập trung người bán hay tập trung thị trường, sự (*seller concentration or market concentration*) Yếu tố của cấu trúc thị trường biểu thị phân phối số lượng và qui mô người bán trong một thị trường cụ thể. Lý thuyết thị trường dự báo rằng kết quả hoạt động của thị trường phụ thuộc vào việc trên thị trường (a) có nhiều người cung ứng, trong đó mỗi người cung ứng chỉ chiếm một phần nhỏ của tổng mức cung (thị trường cạnh tranh hoàn hảo); (b) có một vài người cung ứng, trong đó mỗi người cung ứng chiếm một tỷ lệ đáng kể trong tổng mức cung ứng (thị trường thiếu quyền); hay (c) chỉ có một người cung ứng duy nhất (thị trường độc quyền).

tập trung người mua, sự (*buyer concentration*) Mức độ tập trung tổng giao dịch trên một thị trường vào tay một vài người mua lớn nhất nắm vai trò chi phối thị trường. Hai cực của sự tập trung hoá người mua là độc quyền mua (chỉ có một người mua) và nhiều người mua cạnh tranh hoàn hảo với nhau, trong đó số người mua đủ lớn so với quy mô thị trường để mọi người mua đều là người chấp nhận giá.

tập trung hoá tổng hợp, sự (*aggregate concentration*) Mức độ tập trung sản xuất của một ngành hay của cả nền kinh tế vào một vài công ty lớn nhất.

tăng giá, sự (*appreciation*) Sự tăng giá của một tài sản, còn gọi là sự tăng giá tư bản (ngược lại với sự giảm giá tư bản). Những tài sản như

nhà máy, văn phòng, nhà ở, máy móc, thiết bị được sử dụng trong một thời gian dài và có thể tăng giá do có lạm phát hoặc do giá đất đai tăng. Ngay cả các tài sản ngắn hạn, tài sản tài chính, ví dụ cổ phiếu cũng có thể tăng giá. Khi tài sản tăng giá, chi phí thay thế lớn hơn chi phí mua sắm. Vì vậy sau một thời gian, người ta phải đánh giá lại tài sản nhằm làm cho giá trị sổ sách sát với giá trị thị trường của nó.

tem mua hàng (*trading stamps*) Hình thức xúc tiến bán hàng trong đó người bán lẻ đưa cho khách hàng một loại tem có giá trị gắn với giá trị hàng hoá đã mua. Khách hàng có thể đưa tem đến công ty phát hành tem đổi lấy hàng hoá hoặc tiền mặt.

tiền quốc tế (*international money*) Xem *phương tiện thanh toán quốc tế*.

thả nổi hoàn toàn hay thả nổi sạch (*clean float*) Chế độ tỷ giá hối đoái trong đó tỷ giá hối đoái được hoàn toàn tự do biến động, không có bất kỳ sự can thiệp nào của cơ quan hữu trách về tiền tệ. Trên thực tế, chế độ này ít khi được áp dụng.

thả nổi một phần hay thả nổi bẩn (*dirty float*) Sự điều chỉnh tỷ giá hối đoái của một nước do các nhà chức trách tiền tệ thực hiện trong chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi, trước hết nhằm tạo ra lợi thế so với các nước bạn hàng. Khi các lực lượng thị trường có chiều hướng làm cho tỷ giá hối đoái tăng lên, các nhà hữu trách về tiền tệ có thể can thiệp vào thị trường hối đoái để tỷ giá hối đoái không tăng hoặc họ có thể thận trọng tạo ra sự giảm giá tỷ giá hối đoái.

tham gia phân phối lợi nhuận, sự, quyền (*profit sharing*) Hệ thống trả công lao động trong đó người lao động nhận được một phần thu nhập dưới dạng các khoản thanh toán gắn với lợi nhuận. Những người biện minh cho cách làm này cho rằng nó có thể góp phần cắt giảm thất nghiệp bằng cách làm cho tiền lương biến đổi mạnh hơn. Theo quan điểm của họ, thất nghiệp xảy ra vì giá của lao động (tức tiền lương) bị mắc ở mức cao và việc thực hiện các chương trình gắn thu nhập với lợi nhuận có thể tạo ra sự linh hoạt nhất định trên thị trường lao động. Họ cho rằng do có phần đem tự động gắn với lợi nhuận, người chủ không cần phải vội vã sa thải công nhân khi xuất hiện tình trạng suy thoái, nhưng lại nhanh chóng thuê thêm công nhân khi tình hình kinh doanh trở nên sáng sủa hơn. Ngoài ra, họ còn cho rằng người công

nhân tham gia phân phối lợi nhuận có động cơ nâng cao năng suất nhiều hơn những công nhân chỉ nhận lương, vì họ được hưởng một phần lợi nhuận tăng thêm.

tham số (parameter) Phần hằng số hay giá trị không đổi trong một phương trình, có tác dụng cụ thể hoá mối quan hệ chính xác giữa các biến số. Ví dụ trong phương trình tiêu dùng:

$$C = \bar{C} + cY$$

thì \bar{C} và c là các tham số tham gia quyết định mối liên hệ giữa biến độc lập C và biến phụ thuộc Y . Phương trình chỉ được xác định khi chúng ta biết các tham số của nó.

thang Z (Z-scale) Khái niệm thống kê để chỉ thang chuyển đổi của các giá trị được dùng cho kết quả quan sát về một biến số có phân phối chuẩn. Các giá trị chuyển đổi làm cho kết quả quan sát này có số bình quân bằng 0 và độ lệch tiêu chuẩn bằng 1. Việc sử dụng thang Z cho phép người ta chuyển đổi bất kỳ tập hợp kết quả quan sát về một biến số nào thành các đơn vị tiêu chuẩn có số bình quân = 0 và độ lệch tiêu chuẩn = 1, cho dù số bình quân và độ lệch tiêu chuẩn của tập hợp đó là bao nhiêu. Phương pháp chuyển đổi như vậy cho phép sử dụng một bảng duy nhất để ghi phần diện tích nằm dưới đồ thị chuẩn. Bảng này giúp chúng ta ước tính được xác suất và kiểm định giả thuyết thống kê, cũng như so sánh các tập hợp kết quả quan sát có số bình quân và độ lệch tiêu chuẩn khác nhau.

thanh lý (liquidation) Xem *giải thể*.

thanh toán chuyển giao hay trợ cấp thu nhập (transfer payments or income support) Khoản tiền chính phủ chi ra, nhưng không nhận lại hàng hoá hay dịch vụ tương ứng. Trong phần lớn trường hợp, những khoản tiền như thế liên quan đến sự chuyển giao thu nhập từ một nhóm người này (người nộp thuế) cho những nhóm người khác dưới hình thức phúc lợi xã hội, chẳng hạn trợ cấp thất nghiệp, trợ cấp xã hội hoặc tiền hưu trí cho người già.

Vì trợ cấp thu nhập không được thực hiện để đổi lấy hàng hoá và dịch vụ, tức không làm tăng tổng sản lượng, nên chúng không được đưa vào các tài khoản thu nhập quốc gia - một hệ thống phản ánh giá trị bằng tiền của sản lượng quốc dân - với tư cách thu nhập của nhân tố sản xuất.

thanh toán nợ (*debt servicing*) Chi phí để đáp ứng nhu cầu về thanh toán lãi suất và hoàn trả vốn gốc theo khế ước vay tiền cũng như các chi phí quản lý mà người vay tiền phải chịu.

thanh toán theo tiến độ thi công (*progress payments*) Các điều khoản hợp đồng thường thấy trong ngành xây dựng. Nhìn chung, các dự án xây dựng được thanh toán theo các giai đoạn định trước trong suốt quá trình thi công (gọi là *tiến độ thi công*).

thang lương (*relativities*) Xem *chênh lệch tiền lương*.

thay đổi thuế quan đồng loạt, sự (*across the board tariff change*) Tình hình trong đó toàn bộ thuế quan của một nước tăng hay giảm theo cùng một tỷ lệ phần trăm.

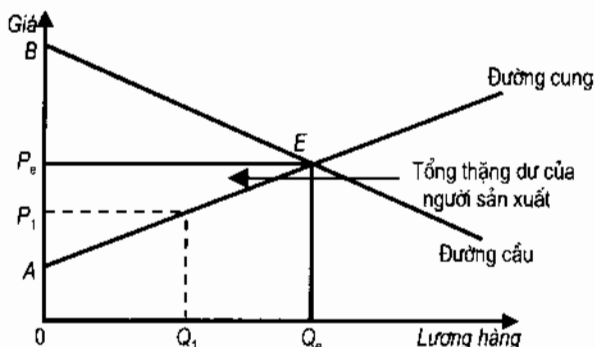
thay đổi văn hoá, sự (*cultural change*) Quan điểm phê phán một số loại hình phát triển kinh tế vì chúng phá huỷ nền văn hoá truyền thống. Những người di theo quan điểm này cho rằng có thể phát triển kinh tế mà không gây ra những biến đổi sâu sắc về văn hoá. Ví dụ Nhật đã thực hiện quá trình công nghiệp hoá thành công, nhưng vẫn giữ được những nét văn hoá truyền thống của mình.

thay thế nhập khẩu, sự, chiến lược (*import substitution*) Chiến lược mà các nước đang phát triển theo đuổi để thúc đẩy quá trình công nghiệp hoá nền kinh tế và có liên quan đến tình trạng khan hiếm ngoại tệ. Thông qua việc hạn chế hay loại trừ hàng nhập khẩu cạnh tranh với hàng hoá sản xuất trong nước bằng hạn ngạch, thuế quan và các công cụ khác, các nước đang phát triển tìm cách tạo dựng ngành công nghiệp chế biến, ban đầu là để cung ứng cho thị trường trong nước, sau đó chuyển sang xuất khẩu.

thay thế tư bản - lao động, sự (*capital-labour substitution*) Quá trình thay đổi của tỷ trọng nhân tố sản xuất tư bản và lao động trong một phương pháp sản xuất. Trong điều kiện thị trường tự do, nếu một nhân tố có chi phí thấp hơn nhân tố khác, các doanh nghiệp thường thay thế nhân tố sản xuất đắt tiền bằng nhân tố sản xuất rẻ hơn.

thặng dư của người sản xuất hay thặng dư sản xuất (*producers' surplus*) Mức chênh lệch giữa số tiền mà người sản xuất thực sự nhận được từ việc cung ứng một lượng hàng hoá hay dịch vụ nhất định và số tiền tối thiểu mà anh ta sẵn sàng chấp nhận. Marshall cho rằng mức doanh thu cao hơn mức doanh thu của doanh nghiệp cận biên trong một ngành làm cho nhiều người sản xuất khác nhau trong ngành đó

thu được *tô kinh tế* hoặc *bán tô* trong ngắn hạn. Bán tô đôi khi nằm trong *tô kinh tế*. Khái niệm và cách tính *thặng dư* của người sản xuất tương tự như *thặng dư* của người tiêu dùng.



Hình 110. Thặng dư của người sản xuất.

Trong hình 110, tại bất kỳ điểm nào dọc theo đoạn đường cung AE , các nhà sản xuất cũng sẵn sàng cung ứng một lượng hàng nhất định với giá thấp hơn OP_e , nhưng họ vẫn bán được hàng giá OP_e (giá cân bằng thị trường). Chẳng hạn, họ sẵn sàng cung ứng lượng hàng OQ_1 với giá OP_1 , nhưng vẫn nhận được giá thị trường OP_e và vì vậy mức *thặng dư* mà họ nhận được bằng phần diện tích APE . Trong điều kiện cạnh tranh hoàn hảo, các nhà sản xuất phải đối mặt với đường cầu nằm ngang. Vì vậy, khi các doanh nghiệp sản xuất tổng sản lượng bằng OQ_e , *thặng dư* của người sản xuất hoàn toàn không xuất hiện. Từ đó suy ra rằng chỉ có các nhà sản xuất hoạt động trong môi trường cạnh tranh không hoàn hảo (thị trường cạnh tranh độc quyền, thiếu quyền, độc quyền) mới nhận được *thặng dư* sản xuất. Cả khái niệm *thặng dư* sản xuất và *thặng dư* tiêu dùng đều có ý nghĩa quan trọng đối với hiệu quả phân bổ và khoa kinh tế phúc lợi.

***thặng dư của người tiêu dùng* hay *thặng dư tiêu dùng* (consumer's surplus)** Khái niệm được sử dụng để chỉ phần diện tích bị giới hạn bởi đường cầu Marshall của một cá nhân, trục tung và hai mức giá khác nhau. Nó được tính bằng tiền, mặc dù ban đầu được Marshall biểu thị bằng mức *thặng dư* ích lợi.

Thặng dư của người tiêu dùng là hiệu số giữa phúc lợi mà người tiêu dùng thu được nếu mua một hàng hoá với giá nhất định và phần chi

phí mà anh ta phải chịu. Nó được sử dụng rộng rãi trong phân tích chi phí - ích lợi và các lĩnh vực khác của kinh tế ứng dụng với tư cách một đại lượng gần đúng về những thay đổi trong phúc lợi, đặc biệt về mức biến thiên bù và biến thiên tương đương. Mức biến thiên bù là lượng thu nhập tối đa có thể lấy đi của người được lợi từ một sự thay đổi nhất định mà không làm cho anh ta phải chịu mức phúc lợi thấp hơn trước khi có sự thay đổi. Mức biến thiên bù cho người bị thiệt từ một sự thay đổi là số tiền tối thiểu mà anh ta cần nhận được sau sự thay đổi để không có mức sống thấp hơn trước khi có sự thay đổi. Mức biến thiên tương đương là số tiền tối thiểu mà người được lợi từ một sự thay đổi nhất định sẵn sàng chấp nhận bị mất để bỏ qua sự thay đổi. Mức biến thiên tương đương cho người bị thiệt từ sự thay đổi nào đó là số tiền tối đa mà anh ta sẵn sàng trả để tránh sự thay đổi đó. Xem *thặng dư của người sản xuất*.

thặng dư ngân sách (*budget surplus*) Tổng thu nhập hay nguồn thu của ngân sách vượt quá tổng các khoản chi tiêu ngân sách. Cũng như thâm hụt, khái niệm thặng dư ngân sách thường được dùng để chỉ tình trạng tổng nguồn thu từ thuế của chính phủ lớn hơn nhu cầu chi tiêu của chính phủ. Thặng dư ngân sách có thể phát sinh một cách khách quan khi thu nhập của nền kinh tế tăng lên đến một mức nào đó, chứ không nhất thiết là kết quả kiểm chế chi tiêu của chính phủ.

thặng dư ngân sách thực hiện, mức (*actual budget surplus*) Mức thặng dư thực sự ghi chép được trong một tài khoá nhất định.

thâm hụt, sự, mức (*deficit*) Tình hình trong đó các khoản chi vượt quá nguồn thu trong một thời kỳ nhất định hoặc tổng các khoản nợ lớn hơn các khoản có vào thời điểm lập bảng tổng kết tài sản. Keynes là người đầu tiên cho rằng chính phủ nên chủ động chấp nhận thâm hụt ngân sách khi thực hiện chính sách ổn định kinh tế.

thâm hụt do lạm phát (*inflationary gap*) Mức thâm hụt sản lượng do có tình trạng dư cầu trong khi sản lượng đã đạt mức toàn dụng và không thể tăng lên để đáp ứng mức tổng cầu cao hơn. Nếu sản lượng tiềm năng không tăng, thì sản lượng thực tế (GDP_R) không thay đổi trong khi sản lượng danh nghĩa (GDP_N) tăng.

thâm hụt do giảm phát (*deflationary gap*) Tình hình trong đó tổng chi tiêu thấp hơn mức cần thiết để tạo ra sản lượng toàn dụng. Trong mô hình xác định sản lượng, mức thâm hụt do giảm phát được tính bằng cách lấy sản lượng toàn dụng trừ đi tổng cầu tại mức sản lượng này.

Nếu ký hiệu sản lượng toàn dụng là Y_f , tổng cầu tại mức sản lượng này là AD và mức thâm hụt do giảm phát là G_d chúng ta có thể viết:

$$G_d = Y_f - AD$$

thâm hụt ngân sách (*budget deficit*) Tình hình trong đó tổng chi tiêu vượt quá tổng thu nhập hay nguồn thu ngân sách. Khái niệm này thường được dùng để chỉ tình trạng tổng nguồn thu từ thuế của chính phủ không đủ để đáp ứng nhu cầu chi tiêu của chính phủ. Nếu ký hiệu thâm hụt ngân sách của chính phủ là BD , tổng nguồn thu của chính phủ là T và tổng mức chi tiêu của chính phủ là G , chúng ta có thể viết:

$$BD = G - T$$

Vì mức thu ròng từ thuế ($T = T_e + T_d - TR$) của chính phủ phụ thuộc vào thu nhập ($T = tY$, trong đó t là thuế suất bình quân), còn mức chi tiêu của chính phủ là một đại lượng không phụ thuộc vào thu nhập (Y) của nền kinh tế ($G = \bar{G}$), nên thâm hụt ngân sách có thể biểu thị bằng phương trình:

$$BD = \bar{G} - tY$$

Phương trình này cho thấy thâm hụt ngân sách có thể phát sinh một cách khách quan (khi thu nhập Y của nền kinh tế giảm xuống dưới một mức nào đó), chứ không phải chỉ phụ thuộc vào chính phủ (tức việc chính phủ quyết định mức chi tiêu và thuế suất bình quân). Để có chỉ tiêu đánh giá mức thâm hụt hoàn toàn do yếu tố chủ quan của chính phủ gây ra, người ta dùng chỉ tiêu *thâm hụt ngân sách toàn dụng* (với $Y = Y^*$, trong đó Y^* là sản lượng toàn dụng).

thâm hụt ngân sách thực hiện (*actual budget deficit*) Mức thâm hụt thực sự ghi nhận được trong một tài khoản nhất định.

thâm hụt thương mại (*trade deficit*) Cán cân buôn bán bất lợi, nghĩa là sự thâm hụt trong cán cân thương mại xuất hiện khi giá trị xuất khẩu hữu hình (tức xuất khẩu hàng hoá) của một nước thấp hơn giá trị nhập khẩu hữu hình của nó. Thâm hụt thương mại như vậy có thể không phải là mối lo trực tiếp, nếu nó được bù lại bằng phần thặng dư được tạo ra ở phần nào đó trong cán cân thanh toán.

thâm nhập của hàng nhập khẩu, sự (*import penetration*) Đại lượng được tính bằng mức tăng tỷ trọng hàng nhập khẩu trong tổng mức tiêu dùng của cư dân trong nước. Trong một số trường hợp, việc thay thế

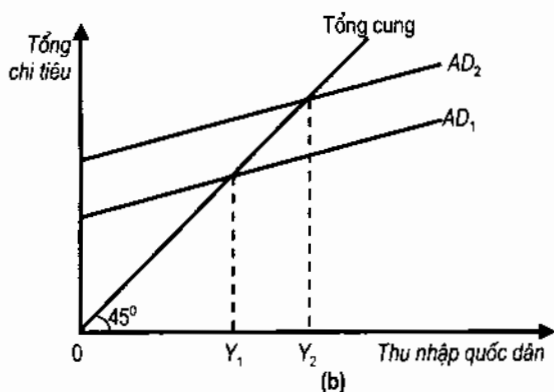
hàng hoá trong nước bằng hàng nhập khẩu có thể có lợi khi nó phản ánh lợi thế so sánh, tức hàng nhập khẩu rẻ hơn hàng sản xuất trong nước. Nhưng sự thâm nhập mạnh mẽ của hàng nhập khẩu vào tất cả các ngành của nền kinh tế mà không có sự gia tăng tương ứng của kim ngạch xuất khẩu sẽ dẫn tới những khó khăn về cán cân thanh toán, làm suy giảm sản lượng và thu nhập trong nước.

thẩm định tiêu chuẩn trợ cấp (*means test*) Việc thẩm định điều kiện thể lực và tài chính của một cá nhân để đánh giá xem anh ta được quyền nhận trợ cấp từ hệ thống phúc lợi xã hội không. Trợ cấp không phải là quyền dành cho mọi người, mà chỉ có những người đủ tiêu chuẩn mới được hưởng. Vì vậy, nó cần được cơ quan có thẩm quyền của chính phủ thẩm định trên cơ sở những quy định của pháp luật.

thập phân vị (*decile*) Những giá trị bằng số phân chia một nhóm các số liệu quan sát thành 10 phần. Thập phân vị thường được áp dụng cho những số liệu được sắp xếp theo thứ tự tăng dần. Kết quả là 1/10 các quan sát sẽ vượt quá thập phân vị đầu tiên, 2/10 sẽ vượt quá phân vị thứ 2, v.v...

thất nghiệp (*unemployment*) Tình trạng người lao động muốn có việc làm, nhưng không có việc làm. Cần chú ý rằng khi người lao động không có việc làm, máy móc, nhà xưởng và thiết bị tư bản cũng không được sử dụng vào sản xuất và do vậy sản lượng thực hiện của nền kinh tế không đạt mức tiềm năng. Việc loại trừ thất nghiệp và sử dụng nguồn lực nhân rồi để đạt được trạng thái đầy đủ việc làm là mục tiêu chủ yếu của chính sách kinh tế vĩ mô. Thất nghiệp thường được tính bằng tỷ lệ phần trăm số người hiện không có việc làm trong lực lượng lao động. Hình 111a nêu ra số liệu minh hoạ cho tỷ lệ thất nghiệp ở Anh, Mỹ và Nhật từ năm 1980 đến 1988.

	Anh	Mỹ	Nhật
1980	6,6	7,0	2,0
1981	9,9	7,5	2,2
1982	11,4	9,5	2,4
1983	12,6	9,5	2,6
1984	13,0	7,4	2,7
1985	13,1	7,1	2,6
1986	13,3	6,8	2,8
1987	10,2	6,1	2,8
1988	8,3	5,4	2,5



Hình 111. Thất nghiệp. (a) Tỷ lệ thất nghiệp ở Anh, Mỹ và Nhật. (b) Thất nghiệp trong mô hình xác định sản lượng cân bằng.

Nếu thất nghiệp có nguyên nhân ở sự thiếu hụt tổng cầu, tức tổng cầu quá thấp, không đủ để mua mức tổng cung toàn dụng, thì phương pháp để cắt giảm thất nghiệp là sử dụng các công cụ của chính sách tài chính và tiền tệ để làm tăng tổng cầu, qua đó làm tăng sản lượng và việc làm. Ví dụ, nếu chính sách tài chính và/hoặc chính sách tiền tệ làm dịch chuyển đường tổng cầu từ AD_1 lên AD_2 , thì sản lượng sẽ tăng từ Y_1 lên Y_2 như trong hình 111b và thất nghiệp giảm xuống.

Nếu có sự trục trặc từ phía cung, thất nghiệp có thể xuất hiện khi đất nước tham gia vào thương mại quốc tế. Việc sử dụng nguồn lực không có hiệu quả và tình trạng thiếu vốn đầu tư để hiện đại hoá nhà máy và sản phẩm có thể dẫn tới việc thay thế sản phẩm trong nước bằng sản phẩm sản xuất ở nước ngoài (tức có tình trạng xâm nhập của hàng nhập khẩu), dẫn tới tình trạng thất nghiệp ngày càng tăng. Mặc dù chính phủ có thể áp dụng chính sách bảo hộ mậu dịch để ngăn chặn xu hướng tiêu cực này, nhưng nó không thể thay thế cho hiệu quả của nền sản xuất trong nước.

Ba dạng cơ bản của thất nghiệp là thất nghiệp tạm thời, thất nghiệp cơ cấu và thất nghiệp chu kỳ.

thất nghiệp ẩn tàng hay thất nghiệp tiềm ẩn hay những công nhân thất vọng (*hidden unemployment or disguised unemployment or discouraged workers*) Loại hình thất nghiệp trong đó những người có khả năng và muốn làm việc không đi tìm việc làm và không đăng ký

thất nghiệp, nên không nằm trong số liệu thống kê chính thức về thất nghiệp. Nếu không có biện pháp khuyến khích rõ ràng để những người thất nghiệp ẩn tàng bộc lộ tình trạng thất nghiệp của họ, thì con số thống kê thất nghiệp sẽ bị đánh giá quá thấp (tức thấp hơn thực tế).

thất nghiệp chu kỳ (*cyclical unemployment*) Thất nghiệp xảy ra khi có sự giảm sút của hoạt động kinh doanh trong giai đoạn suy thoái hay đỉnh trệ của chu kỳ kinh doanh.

thất nghiệp cơ cấu (*structural unemployment*) Dạng thất nghiệp dài hạn do sự suy giảm của một số ngành hoặc do có những thay đổi trong quy trình sản xuất gây ra. Nó phát sinh khi sự thay đổi của cơ cấu nhu cầu trong nền kinh tế, dẫn tới sự thay đổi phương thức sản xuất hiện có và một phần lao động bị dôi ra. Hiện tượng dài hạn như vậy có thể buộc người lao động phải đi tìm việc làm mới ở các ngành khác hoặc địa phương khác. Để đối phó với dạng thất nghiệp này, người ta phải thực hiện các chương trình lớn để đào tạo lại lực lượng lao động bị dôi ra, hỗ trợ họ chuyển đến những vùng có việc làm hoặc tạo ra những đòn bẩy tài chính để khuyến khích các ngành đang tăng trưởng hoặc các ngành mới chuyển đến những khu vực bị ảnh hưởng bởi ở đó tập trung quá nhiều ngành đang rơi vào tình trạng suy thoái.

thất nghiệp do công nghệ (*technological unemployment*) Thất nghiệp phát sinh từ quá trình cơ giới hoá và tự động hoá các hoạt động sản xuất. Cơ giới hoá và tự động hoá cải thiện năng suất lao động bằng cách làm giảm số lao động cần thiết để sản xuất và phân phối hàng hoá. Nếu nhu cầu tăng do chi phí sản xuất và giá cả giảm, người lao động có thể không bị thất nghiệp, vì lực lượng lao động như cũ giờ đây sản xuất ra nhiều sản phẩm hơn, chứ không phải làm giảm lực lượng lao động để sản xuất ra mức sản lượng như cũ.

Sự thay đổi công nghệ có thể dẫn tới tình trạng thay thế hoặc thu hút lao động. Nếu một công nghệ mới làm giảm chi phí và giá cả, nhu cầu về lao động có thể tăng lên. Trong trường hợp đó, sự thay đổi công nghệ có thể làm tăng mức sử dụng lao động trong ngành sản xuất máy móc phục vụ cho công nghệ mới và điều này cũng dẫn đến việc làm tăng mức sử dụng lao động nói chung.

Thất nghiệp do đổi mới công nghệ có thể đặc biệt nghiêm trọng ở cấp địa phương, khi các ngành công nghiệp tập trung ở vùng nào đó bị ảnh hưởng bởi những thay đổi mạnh mẽ trong công nghệ. Chẳng hạn, việc áp dụng máy công cụ điều khiển bằng số và các cơ sở lắp ráp bằng

người máy đã gây ra những tác động cực kỳ mạnh mẽ tới mức sử dụng lao động trong một số ngành công nghiệp ở các nước phát triển. Các chương trình trợ giúp và đào tạo lại lao động của chính phủ có thể góp phần làm giảm nhẹ ảnh hưởng của thất nghiệp do đổi mới công nghệ ở chừng mực nào đó, nhưng thường xuyên có nhiều công nhân không lành nghề bị mất việc do tiến bộ công nghệ.

thất nghiệp do thiếu cầu (*demand-deficient unemployment*) Tình hình trong đó tổng cầu (*AD*) quá thấp, vì vậy không có đủ việc làm cho những người muốn làm việc tại mức lương thực tế hiện hành trên thị trường. Theo quan điểm cổ điển, tình trạng này chỉ xuất hiện khi giá cả và tiền lương danh nghĩa cứng nhắc (*W*), do đó tiền lương thực tế (*W/P*) không thể giảm để loại trừ dạng thất nghiệp do thiếu cầu. Nhưng họ cho rằng dạng thất nghiệp này chỉ mang tính chất tạm thời, vì theo thời gian, tiền lương thực tế sẽ điều chỉnh để cân bằng thị trường lao động.

Tuy nhiên, Keynes và những người theo ông cho rằng việc cắt giảm tiền lương thực tế làm cho tổng cầu giảm. Sự suy giảm của tổng cầu đến lượt nó lại làm cho tình trạng thất nghiệp do thiếu cầu trở nên trầm trọng hơn. Như vậy trong lý thuyết của Keynes, cả tiền lương và việc làm đều do tổng cầu quyết định.

thất nghiệp tạm thời (*frictional unemployment*) Thất nghiệp xuất hiện khi mọi người thay đổi việc làm và bị thất nghiệp trong thời gian ngắn từ lúc rời công việc làm này đến khi tìm được công việc khác. Thông thường mọi người không tìm ngay được việc khác ngay sau khi mất việc. Khoảng thời gian giữa hai công việc có thể kéo dài nhiều ngày hoặc nhiều tuần. Nhiều loại thất nghiệp tạm thời mang tính thời vụ v.

thất nghiệp tự nhiên (*natural unemployment*) Mức thất nghiệp bình thường mà nền kinh tế phải chịu. Nó bao gồm thất nghiệp tạm thời và thất nghiệp cơ cấu, nhưng không bao gồm thất nghiệp chu kỳ.

thoả thuận công ty (*company bargaining*) Thoả thuận tập thể giữa đại diện của một công ty có một hay nhiều nhà máy đặt ở nhiều địa điểm khác nhau với đại diện của người lao động để xác định tiền lương và điều kiện lao động trong cả công ty. Nếu công ty có nhiều nhà máy thuộc cùng một ngành, đặt ở nhiều vùng của một nước và là công ty độc quyền, thì hình thức thoả thuận công ty tương đương với thoả thuận toàn quốc.

thẻ ghi nợ (*debit card*) Phương tiện cho phép người gửi tiền sử dụng trực tiếp các khoản tiền gửi của anh ta trong tài khoản ở ngân hàng. Về bản chất, thẻ ghi nợ giống như một chiếc séc.

thẻ séc (*cheque card*) Tấm thẻ do ngân hàng phát hành cho khách hàng có tài khoản vãng lai. Nó đảm bảo cho những khách hàng có thẻ được thanh toán séc tới một giới hạn quy định. Những tấm thẻ như vậy cho phép người có thẻ rút tiền ra bất cứ lúc nào, tại bất kỳ chi nhánh nào của ngân hàng phát hành trong giới hạn quy định.

thẻ tín dụng (*credit card*) Tấm thẻ mà một ngân hàng, tập đoàn ngân hàng hoặc một tổ chức nào đó cấp cho khách hàng, qua đó cho phép họ có quyền nhận được tín dụng (ví dụ của cửa hàng bán lẻ, khách sạn) hoặc quyền rút tiền mặt từ ngân hàng theo những điều kiện nhất định. Khi người có thẻ tín dụng sử dụng thẻ để mua hàng hoá và dịch vụ, người bán được đảm bảo là ngân hàng hoặc tổ chức phát hành thẻ nhanh chóng thanh toán tiền mua hàng cho họ. Thông thường, người có thẻ được quyền rút tiền hay chi tiêu trong phạm vi một định mức theo quy định của tổ chức phát hành. Tổ chức phát hành tính lãi suất mà người sử dụng thẻ tín dụng phải trả căn cứ vào số tiền mà họ đã rút ra và thời hạn quy định. Như vậy, thẻ tín dụng thực chất là phương tiện cho vay thuận tiện, chứ không phải tiền như một số người lầm tưởng.

thế giới thứ ba (*third world*) Xem *nước chậm phát triển*.

thị phần hay tỷ trọng thị trường (*market share*) Tỷ trọng của một doanh nghiệp cá biệt trong tổng mức tiêu thụ hay sản lượng của một thị trường. Số liệu về tỷ trọng thị trường được dùng để tính mức độ tập trung hoá người bán trong một thị trường.

thị trường (*market*) Cơ chế trao đổi tạo điều kiện cho người bán và người mua một sản phẩm, nhân tố sản xuất hay chứng khoán tài chính gặp nhau để tiến hành các giao dịch.

Thị trường được hiểu là một nhóm sản phẩm mà người tiêu dùng coi là có thể thay thế cho nhau, tức có hệ số co giãn chéo của nhu cầu cao. Khái niệm về thị trường này có thể không trùng với khái niệm *phân ngành* - một hệ thống phân loại sản phẩm theo đặc tính kỹ thuật hay sản xuất, chứ không theo khả năng thay thế đối với người tiêu dùng. Chẳng hạn chai thủy tinh và lon kim loại có thể được người sử dụng coi là những bao bì thay thế cho nhau, nhưng trong hệ thống phân ngành, chúng được đưa vào hai ngành khác hẳn nhau là ngành thủy tinh và ngành kim khí. Ngược lại, các sản phẩm thép chẳng hạn, theo

hệ thống phân ngành bao hàm nhiều người sử dụng như kỹ sư xây dựng (thép để đổ bê tông), các nhà chế tạo xe hơi (khung xe) và các nhà chế tạo đồ gia dụng (máy giặt). Khi không có số liệu đáng tin cậy về độ giãn chéo của cầu, các nhà kinh tế thường phải sử dụng cách phân ngành, vì đó là cách tiếp cận thị trường tốt nhất trong các phân tích ứng dụng.

Lý thuyết về thị trường phân biệt các thị trường theo cấu trúc của chúng, cụ thể là theo số lượng người mua và người bán. Có một số cấu trúc thị trường như:

<i>Cạnh tranh hoàn hảo</i>	= Nhiều người bán, nhiều người mua
<i>Thiếu quyền (bán)</i>	= Một ít người bán, nhiều người mua
<i>Thiếu quyền mua</i>	= Nhiều người bán, vài người mua
<i>Thiếu quyền song phương</i>	= Một ít người bán, một ít người mua
<i>Độc quyền (bán)</i>	= Một người bán, nhiều người mua
<i>Độc quyền mua</i>	= Nhiều người bán, một người mua
<i>Độc quyền song phương</i>	= Một người bán, một người mua
<i>Nhị quyền (bán)</i>	= Hai người bán, nhiều người mua
<i>Nhị quyền mua</i>	= Nhiều người bán, hai người mua

Cách phân loại thị trường như trên rất hữu ích trong phân tích lý thuyết và không cần phải phân loại chi tiết hơn nữa để xác định rõ ranh giới của thị trường cần phân tích. Tuy nhiên, tùy theo mục đích phân tích mà người ta có thể định nghĩa một thị trường rộng hơn hay hẹp hơn các loại nêu trên. Trong các phân tích phục vụ công tác kế hoạch hoá vĩ mô, người ta có thể sử dụng khái niệm thị trường rộng hơn, chẳng hạn thị trường nước giải khát, thị trường thực phẩm.

thị trường bán thử (*test market*) Thị trường bao gồm một nhóm khá lớn người tiêu dùng trong một khu vực địa lý nhất định mà một doanh nghiệp sử dụng để bán sản phẩm mới nhằm thử phản ứng của người

tiêu dùng trước khi tiến hành sản xuất trên quy mô lớn và tiêu thụ rộng rãi trên thị trường toàn quốc. Xem *chu kỳ sản phẩm*.

thị trường cạnh tranh (*competitive market*) Thị trường trong đó có rất nhiều người bán và mua nhỏ, mua bán độc lập với nhau và không có ai có ảnh hưởng đáng kể đối với giá cả.

thị trường chiết khấu (*discount market*) Theo nghĩa hẹp, đây là thị trường ở Luân đôn, trong đó người ta mua bán tín phiếu kho bạc và thương phiếu. Thành viên thị trường này bao gồm 11 phòng chiết khấu và một số nhà môi giới hối phiếu. Theo nghĩa rộng, khái niệm này thường được sử dụng để chỉ tất cả các hoạt động kinh doanh có liên quan đến các nguồn vốn ngắn hạn và đồng nghĩa với khái niệm thị trường tiền tệ.

thị trường chợ đen (*black market*) Khái niệm dùng để chỉ thị trường bất hợp pháp hình thành khi chính phủ cố định giá ở mức tối thiểu hoặc tối đa. Thị trường chợ đen thường xuất hiện khi chính phủ áp dụng chính sách phân phối (hàng hoá, ngoại tệ).

thị trường chung, khối (*common market*) Khu vực gồm nhiều nước trong đó tất cả các nước có thể buôn bán trên cơ sở bình đẳng. Khu vực như vậy yêu cầu phải có một liên minh thuế quan với hệ thống thuế quan đối ngoại thống nhất, quyền tự do di chuyển của nhân tố sản xuất, hàng hoá và dịch vụ, cũng như sự thống nhất đáng kể về chính sách thuế và các chính sách khác.

Thị trường Chung A rập, khối (*Arab Common Market*) Thị trường chung do Hội đồng Thống nhất Kinh tế A rập đề nghị vào năm 1964, hiện nay bao gồm các nước thành viên Ai cập, Irắc, Goócđani, Xudăng và Xyri. Trong khối thị trường chung này, người ta dỡ bỏ nhiều hàng rào đối với thương mại và các luồng di chuyển vốn, nhưng chưa áp dụng liên minh thuế quan.

Thị trường chung Trung Mỹ, khối (*Central American Common Market*) Thị trường chung thành lập năm 1960. Mục tiêu của nó là cắt giảm thuế quan và dỡ bỏ hàng rào thương mại giữa các nước thành viên. Nó cũng tìm cách thiết lập liên minh thuế quan Trung Mỹ.

thị trường chứng khoán (*stock exchange*) Địa điểm để mọi người mua bán cổ phiếu và trái phiếu, ví dụ Thị trường Chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh. Các định chế có liên quan đến thị trường chứng khoán là chuyên gia và người môi giới chứng khoán. Thị trường chứng khoán

thực hiện hai chức năng chủ yếu. Một là, nó tạo ra thị trường sơ cấp cho chứng khoán mới phát hành, trong đó vốn cho đầu tư và các mục đích khác có thể thu gom bằng cách phát hành chứng khoán tài chính. Hai là, nó tạo ra thị trường thứ cấp để mua bán chứng khoán hiện có, tức tạo ra điều kiện thuận lợi để chuyển chứng khoán từ người bán sang người mua. Bởi vậy, thị trường chứng khoán đóng một vai trò quan trọng trong hệ thống tài chính của một nước thông qua việc tạo ra một cơ chế để chuyển các khoản tiết kiệm thành đầu tư hiện vật và tài chính. Trong những năm gần đây, các thị trường chứng khoán quốc gia ngày càng phụ thuộc vào nhau do số lượng các công ty đa quốc gia ngày càng tăng, các định chế tài chính và công ty chứng khoán ngày càng có quy mô quốc tế.

thị trường chứng khoán không niêm yết (*unlisted securities market*)

Địa điểm dành cho việc mua bán các trái phiếu công ty và cổ phiếu không được mua bán trên thị trường chứng khoán chính thức. Thị trường chứng khoán không niêm yết cho phép các công ty nhỏ gọi được vốn mới mà không cần có đủ các thủ tục hành chính và chi phí để được đăng ký toàn diện trên thị trường chứng khoán chính thức.

Thị trường Chứng khoán Mỹ (*American Stock Exchange - ASE hoặc AMEX*)

Thị trường chứng khoán có tổ chức lớn thứ hai ở Mỹ, chiếm gần 1/10 tổng số cổ phiếu được trao đổi ở Mỹ. Nó cung cấp điều kiện vật chất cho việc mua bán cổ phiếu. Chỉ có cổ phiếu của các công ty đăng ký, tức những công ty đáp ứng đầy đủ các yêu cầu của hội đồng giám đốc chứng khoán mới được phép trao đổi ở đây. Vì hầu hết đều là các công ty nhỏ, nên các tiêu chuẩn đăng ký trên Thị trường Chứng khoán Mỹ thấp hơn tiêu chuẩn trên thị trường Chứng khoán New York. Mục đích của việc đăng ký là đảm bảo khối lượng chứng khoán đủ lớn cho thị trường hoạt động và cung cấp thông tin chính xác cho các nhà đầu tư. Vì vậy, các công ty đăng ký cung cấp báo cáo tài chính hàng năm, báo cáo thu nhập hàng quý và hạn chế mua bán nội bộ. Nhiều công ty đăng ký trên nhiều thị trường chứng khoán, nhưng ngược lại một công ty có thể không phải là công ty đăng ký nữa, nếu chứng khoán của nó có ít người mua.

Chỉ có các công ty thành viên của Thị trường Chứng khoán Mỹ mới được phép mua bán chứng khoán của các công ty đăng ký trên sàn giao dịch. Họ có thể mua bán những chứng khoán mà họ có hoặc cho khách hàng. Hầu hết các công ty này là tổ chức môi giới và đóng nhiều vai trò khác nhau. Thứ nhất, họ có thể là những người mua bán

chứng khoán từ cơ cấu đầu tư của mình. Hai là, họ sử dụng các nhà môi giới lấy hoa hồng để mua bán chứng khoán cho khách hàng và nhà môi giới tại sàn giao dịch để mua bán chứng khoán cho các nhà môi giới không có mặt tại sàn giao dịch. Phần lớn công ty thành viên chuyên môn hoá vào việc mua bán một loại cổ phiếu nhất định, chỉ có một số ít công ty mua bán nhiều loại cổ phiếu.

Thị trường Chứng khoán Mỹ là thị trường chứng khoán lâu đời, bắt đầu hoạt động từ khi các nhà môi giới chứng khoán gặp nhau trên đường phố để trao đổi cổ phiếu. Vì vậy, người ta đã dùng cách vẩy tay để ra ký hiệu cho nhân viên trao đổi. Mãi tới thế kỷ 20, Thị trường Chứng khoán Mỹ mới chuyển vào trong nhà.

thị trường đấu giá (*auction markets*) Thị trường có tổ chức, trong đó giá cả được điều chỉnh liên tục theo sự dịch chuyển của cung và cầu. Đặc điểm cơ bản của thị trường đấu giá là có sản phẩm tiêu chuẩn hoá, không có sự gặp gỡ trực tiếp giữa người mua và người bán, có đủ số người để đảm bảo hành vi của họ mang tính cạnh tranh. Đây là mô hình tuyệt vời về cung ứng hàng hoá có tính cạnh tranh.

thị trường đô la châu Âu hay thị trường đồng tiền châu Âu (*Eurodollar market or Eurocurrency market*) Thị trường có địa điểm chủ yếu ở châu Âu, nhưng tham gia vay và cho vay đô la Mỹ và những đồng tiền chủ yếu khác bên ngoài nước phát hành để tài trợ cho thương mại và đầu tư quốc tế. Công cụ chủ yếu được sử dụng trên thị trường tiền tệ châu Âu cho các mục tiêu đầu tư dài hạn là trái phiếu châu Âu. Đây là một loại chứng khoán có lãi suất cố định, mệnh giá bằng một hoặc một số đồng tiền nào đó. Người gửi tiền trên thị trường đồng tiền châu Âu bao gồm các ngân hàng thương mại, công ty công nghiệp và ngân hàng trung ương. Người vay tiền phần lớn là các công ty tìm đến nguồn tài chính châu Âu trong thời kỳ ở nước họ có những hạn chế về tín dụng và/hoặc lãi suất trong nước cao so với lãi suất phổ biến trên thị trường đồng tiền châu Âu.

thị trường độc quyền song phương (*bilateral monopoly*) Thị trường có một người bán duy nhất đối mặt với một người mua duy nhất. Khi tiến hành phân tích kinh tế đối với loại thị trường này, người ta cũng vấp phải những khó khăn như khi phân tích thị trường thiếu quyền, bởi vì sự phụ thuộc lẫn nhau có thể nhận thấy được trong quá trình ra quyết định là thuộc tính quan trọng của nó.

thị trường giao chậm hay thị trường kỳ hạn (*futures market or forward market*) Thị trường để mua bán hàng hoá, nguyên liệu (cà phê, chè, lúa, mì, thịt v.v...) và các công cụ tài chính (ngoại tệ, cổ phiếu v.v...) với điều kiện người bán giao hàng vào một thời điểm nào đó trong tương lai, khác với *thị trường giao ngay* là thị trường trong đó hàng hoá được giao ngay lập tức. Mục tiêu của những người tham gia vào thị trường giao chậm hay kỳ hạn là để tự bảo vệ chống lại những rủi ro và tính bất định do sự biến động quá mạnh của giá cả gây ra cho hoạt động buôn bán của họ.

Các nhà buôn giảm thiểu tính bất định về giá cả tương lai bằng cách mua hoặc bán theo các hợp đồng giao chậm - tức hợp đồng hứa sẽ bán hoặc mua một loại hàng hoá hoặc công cụ tài chính vào một thời điểm xác định trong tương lai với giá được thỏa thuận ngay từ khi ký hợp đồng. Nếu trên thị trường giao ngay hàng hoá thực sự được trao tay, thì trên thị trường giao chậm, chỉ có các hợp đồng được mua và bán. Nhà buôn có thể ký hợp đồng nhất trí sẽ cung cấp một loại hàng với giá thỏa thuận (*nhận bán - take a short position*) hoặc nhất trí nhận hàng và thanh toán giá thỏa thuận (*nhận mua - take a long position*). Các nhà sản xuất có thể ký hợp đồng bán hàng với giá nhất định tại thời điểm nào đó trong tương lai nhằm tự bảo vệ mình chống lại rủi ro do những biến động bất lợi về giá cả gây ra. Nằm giữa người mua và người sản xuất sử dụng hợp đồng giao chậm với tư cách công cụ tự vệ (*hedging*) để giảm thiểu rủi ro là các nhà buôn và đầu cơ, những người muốn mua và bán các hợp đồng kỳ hạn với hy vọng thu được lợi nhuận từ việc chấp nhận rủi ro do những biến động tương lai của giá cả.

Nhiều hợp đồng giao chậm có dạng hợp đồng quyền chọn và được sử dụng để tự vệ chống lại tính bất định của giá cả tương lai. Hợp đồng quyền chọn cho phép người tham gia hợp đồng quyền chọn mua hoặc bán một hàng hoá hoặc công cụ tài chính với giá thỏa thuận vào một khoảng thời gian xác định trong tương lai. Một khi đã mua hợp đồng quyền chọn, người mua có thể ra lệnh thực hiện hợp đồng bất kỳ lúc nào.

thị trường giao dịch tại quầy (*over-the-counter market*) Thị trường cổ phiếu thứ cấp dành cho cổ phiếu công ty và một số loại chứng khoán chính phủ, chẳng hạn trái phiếu địa phương, không được giao dịch tại thị trường chứng khoán Нью ước hay Thị trường chứng khoán Mỹ (ASE).

thị trường giao ngay (*spot market*) Thị trường để mua và bán hàng hoá hay nguyên liệu (dầu mỏ, thịt lợn v.v...) và các tài sản tài chính (ví dụ ngoại tệ) với điều kiện giao (cung cấp) ngay, khác với thị trường giao chậm trong đó hàng hoá đã mua được giao vào một thời điểm nào đó trong tương lai. Giá giao ngay của các loại hàng hoá và công cụ tài chính ở các khu vực khác nhau chênh lệch không đáng kể do tác động hoạt động đảo hối (ácbit).

thị trường hối đoái hay thị trường ngoại hối hay thị trường ngoại tệ (*foreign exchange market*) Thị trường trong đó các đồng tiền quốc gia được trao đổi với nhau và tỷ giá hối đoái được xác định, hay nói cách đơn giản là thị trường để đổi đồng tiền trong nước lấy đồng tiền nước ngoài và ngược lại. Thị trường hối đoái là cần thiết vì các nước tham gia vào thương mại, đầu tư và vay nợ quốc tế đều có đồng tiền quốc gia riêng của mình và họ phải đổi chúng lấy đồng tiền của các nước bạn hàng để hoàn tất các giao dịch.

Chính phủ có thể quyết định để cho thị trường hối đoái tự do hoạt động và không can thiệp vào diễn biến của thị trường. Trong trường hợp này, chúng ta nói chính phủ thực hiện chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi hoàn toàn. Nếu chính phủ quyết định can thiệp để ổn định thị trường hối đoái, nhưng không quy định tỷ giá hối đoái, chúng ta nói chính phủ áp dụng chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi có quản lý. Nếu chính phủ can thiệp vào thị trường hối đoái bằng cách quy định tỷ giá hối đoái, chúng ta nói chính phủ thực hiện chế độ tỷ giá hối đoái cố định (có thể hoàn toàn hoặc có điều chỉnh).

thị trường hối đoái kỳ hạn (*forward exchange market*) Thị trường trong đó các đồng tiền được mua bán với tỷ giá hối đoái được xác định vào thời điểm mua bán, nhưng được cung ứng vào thời điểm cụ thể trong tương lai (gọi là kỳ hạn). Khi dự kiến thu được hoặc phải trả số tiền nhất định bằng một đồng tiền cụ thể trong tương lai, người có thể mua hoặc bán đồng tiền này dưới hình thức hợp đồng kỳ hạn. Bằng cách đó, họ có thể tự vệ, tức tự bảo hiểm để tránh những rủi ro phát sinh từ sự thay đổi tỷ giá hối đoái. Ngoài ra, các nhà đầu cơ cũng tham gia vào thị trường này do thực tế là khi chưa đến hạn, người ta không phải trả tiền cho hợp đồng kỳ hạn.

thị trường khách hàng (*customer market*) Thị trường sản phẩm trong đó giá cả không làm cho cung bằng cầu. Trong thị trường này, các doanh nghiệp quy định và công bố giá sản phẩm của mình, chứ

không áp dụng hình thức đấu giá hoặc hình thức tổ chức nào đó để làm cân bằng thị trường. Người mua và người bán không trao đổi một cách ngẫu nhiên, mà đã tạo lập được mối quan hệ mua bán chắc chắn. Nguyên nhân dẫn tới tình trạng này là người mua không muốn tốn kém vì phải tìm người bán cho mỗi lần mua hàng, còn người bán cũng không muốn người mua đi mua hàng chỗ khác nên luôn có thái độ thân thiện. Trong điều kiện như vậy, các nhà sản xuất thường áp dụng phương pháp định giá theo thang số hoặc theo một quy tắc nào đó mà cả người mua và người bán đều cho là hợp lý, nhằm đảm bảo lợi ích cho cả hai bên.

thị trường lao động (*labour market*) Thị trường nhân tố trong đó người ta trao đổi dịch vụ lao động lấy tiền lương. Mặt cung của thị trường là người lao động với điều kiện làm việc có thể bị ảnh hưởng bởi công đoàn. Mặt cầu của thị trường là các công ty cần thuê lao động với tư cách đầu vào nhân tố sản xuất.

Thị trường lao động khác với các thị trường nhân tố khác ở chỗ lao động có một số đặc điểm riêng, khó áp dụng khái niệm cung cầu. Trên thị trường này thường xuất hiện các vấn đề như cường độ lao động, tinh thần tập thể, chi phí tìm việc, phân biệt đối xử v.v.. Tất cả các yếu tố này đều ảnh hưởng tới cung về lao động. Do giới chủ khó tránh được sự phân biệt đối xử, sự quan tâm quá nhiều về phương diện kinh tế có thể làm biến dạng nhu cầu về lao động của giới chủ.

Có những đặc điểm khác qui định hành vi trao đổi trên thị trường lao động và làm nảy sinh tình huống là mức lương và việc làm không hoàn toàn phụ thuộc vào cung cầu. Hàng loạt yếu tố bất định tạo ra các thế lực gây ảnh hưởng trên thị trường (công đoàn, giới chủ và chính phủ) để đạt được mục tiêu kinh tế và các mục tiêu khác thông qua quá trình thương lượng.

thị trường người bán (*seller's market*) Trạng thái thị trường tồn tại trong một thời gian ngắn, trong đó có tình trạng dư cầu về hàng hoá và dịch vụ tại mức giá hiện hành, làm cho giá cả tăng theo hướng có lợi cho người bán. Ngược lại với trạng thái này là *thị trường người mua*.

thị trường người mua (*buyer's market*) Thị trường được đặc trưng bởi tình trạng dư cung, vì vậy người bán gặp khó khăn trong việc bán hết sản phẩm của mình với giá dự kiến. Trên thị trường này, người mua có một ưu thế, sức mạnh nhất định so với người mua.

thị trường nhân tố (*factor markets*) Thị trường trong đó các nhân tố sản xuất được mua và bán (máy móc, nguyên liệu, vật rẻ tiền mau hỏng), thuê và cho thuê (lao động, đất đai), vay và cho vay (vốn). Giá của các nhân tố hình thành trên các thị trường nhân tố nhờ sự tương tác của các lực lượng cung cầu.

thị trường nhị quyền (bán) (*duopoly*) Một loại thị trường thiếu quyền trong đó chỉ có hai người bán, ví dụ hai doanh nghiệp bán hàng cho một số lượng lớn tiêu dùng. Mỗi người tiêu dùng đều quá nhỏ, không thể tác động vào giá thị trường của hàng hoá hoặc dịch vụ mà họ mua. Xét về bên bán, thị trường có hai đối thủ chơi một trò chơi có tổng thay đổi. Mô hình thị trường nhị quyền có hai dạng chủ yếu:

1. *Mô hình không phản ứng*: mô hình này giả định một trong hai công ty không thể dự kiến được phản ứng công ty kia, cả về giá cả lẫn sản lượng. Ví dụ, trong mô hình *nhị quyền Bertrand*, cả hai công ty đều giả định đối thủ không giảm giá để đáp lại biện pháp giảm giá ban đầu của mình (tức không phản ứng), và giả định này thúc đẩy họ giảm giá để tăng doanh thu. Vì cả hai công ty đều lập luận theo cùng một hướng, nên giá cả có thể bị ép xuống tới mức cạnh tranh, nghĩa là cả hai chỉ thu được lợi nhuận bình thường. Trong mô hình *nhị quyền Cournot*, các công ty điều chỉnh sản lượng chứ không phải giá cả. Trong mô hình này, các công ty thay đổi sản lượng của mình trong khi giả định rằng sản lượng của đối thủ cạnh tranh không thay đổi. Vì hai công ty cùng suy nghĩ theo một hướng, sản lượng có thể tăng đến mức hai công ty có cùng thị phần và chỉ thu được lợi nhuận bình thường.

2. *Mô hình phản ứng*: mô hình giả định hai công ty nhận thức được rằng hành động của họ có quan hệ qua lại với nhau và bởi vậy tìm cách tránh những hình thức cạnh tranh gây thiệt hại cho nhau. Mô hình này được gọi là *thị trường nhị quyền cấu kết*. Sự cấu kết có thể đạt được bằng các phương tiện không chính thức, chẳng hạn cả hai nhà nhị quyền đều ngầm chấp nhận rằng một trong số họ là người chỉ đạo giá (mô hình chỉ đạo giá) hoặc bằng các phương tiện tạo lập sự cấu kết chính thức giữa họ với nhau (các ten).

thị trường nhị quyền mua (*duopsony*) Thị trường chỉ có hai người mua, nhưng có nhiều người bán.

thị trường thiếu quyền song phương (*bilateral oligopoly*) Thị trường có mức độ tập trung người bán đáng kể (tức có ít người bán) và mức độ tập trung người mua đáng kể (tức có ít người mua).

thị trường tiền tệ (*money market*) 1) Thị trường vay và cho vay ngắn hạn.

Người tham gia thị trường này là ngân hàng trung ương, các ngân hàng thương mại và doanh nghiệp thuộc nhiều loại hình. Công cụ tài chính chủ yếu được mua bán trên thị trường này là tín phiếu kho bạc và các loại chứng phiếu ngắn hạn. 2) Trong kinh tế vi mô, khái niệm thị trường tiền tệ được sử dụng để chỉ mối quan hệ giữa cung và cầu về tiền trong nền kinh tế.

thị trường trái phiếu (*bond market*) Khái niệm dùng để chỉ sự gặp gỡ giữa người mua và bán một loại trái phiếu ở bất kỳ địa điểm nào, ví dụ thị trường chứng khoán.

thị trường tranh chấp (*contestable market*) Thị trường mà các nhà sản xuất tự do gia nhập và rời bỏ mà không phải chịu tổn thất gì. Trong những thị trường như vậy, các nhà sản xuất gia nhập thị trường khi lợi nhuận cao hơn mức bình thường. Theo nghĩa này, thị trường thiếu quyền cũng có thể là thị trường tranh chấp. Khái niệm không phải chịu tổn thất hàm ý chi phí chìm (tức chi phí chôn chặt vào những tài sản cố định không bán đi được khi rời bỏ thị trường) bằng 0. Trên những thị trường như thế, nhà sản xuất áp dụng chiến lược gia nhập và rời bỏ, hay "vừa đánh vừa chạy", nghĩa là họ tham gia sản xuất khi giá cả bằng chi phí cận biên và chi phí cận biên bằng chi phí bình quân, và ngừng sản xuất khi giá cả xuống thấp hơn.

thị trường vốn (*capital market*) Thị trường hay nói chính xác hơn là nhóm thị trường gắn bó với nhau, trong đó vốn tài chính (tức bằng tiền) được vay và cho vay với những điều kiện và thời hạn khác nhau. Thời hạn này có thể cực ngắn hoặc dài, thậm chí không có thời hạn cụ thể, chẳng hạn vốn cổ phần. Có những lực lượng mạnh mẽ làm cho điều kiện ở một loại thị trường tài chính tác động tới các loại thị trường khác, đặc biệt khuynh hướng của một số người cho vay và đi vay chuyển từ loại thị trường này sang loại thị trường khác để tận dụng cơ hội cho vay với lợi tức cao hơn hoặc đi vay với lãi suất rẻ hơn. Hành vi đảo hối, tức hành vi đồng thời mua và bán một loại chứng khoán nào đó trên hai thị trường khác nhau để kiếm lợi nhuận từ sự chênh lệch giá, làm cho các thị trường gắn bó chặt chẽ với nhau. Theo nghĩa này, chúng ta có thể nói về một thị trường vốn duy nhất trong những điều kiện nhất định.

thiên đường thuế (*tax haven*) Nước áp dụng thuế suất thấp nhất đối với các khoản thuế cá nhân và công ty. Mức thuế thu nhập thấp thường

hấp dẫn những người giàu có và các công ty đa quốc gia tìm cách chuyển thu nhập của họ vào nước đó để giảm thiểu nghĩa vụ nộp thuế. Xem *giả chuyển giao*.

thiểu quyền, thị trường, nhà (*oligopoly, oligopolist*) Loại hình cấu trúc thị trường được đặc trưng bởi:

a. *Một ít hay vài người bán và nhiều người mua*. Phần lớn mức cung của thị trường nằm trong tay một vài công ty tương đối lớn bán hàng cho những người mua tương đối nhỏ.

b. *Sản phẩm đồng nhất hoặc phân biệt*. Sản phẩm do các nhà cung cấp chào bán có thể đồng nhất, hoặc như thường xảy ra hơn là phân biệt với nhau theo một hay nhiều phương diện. Những khác biệt này có thể mang bản chất vật chất, đặc điểm sử dụng hay chỉ thuần túy là tưởng tượng, hiểu theo nghĩa những khác biệt nhân tạo là do các biện pháp quảng cáo, trưng bày và xúc tiến bán hàng tạo ra.

c. *Khó gia nhập thị trường*. Hàng rào gia nhập cao, làm cho các công ty mới khó gia nhập thị trường.

Đặc trưng đầu tiên là "một ít" hay "vài" hàm ý có sự phụ thuộc lẫn nhau giữa các doanh nghiệp hoạt động trên cùng một thị trường. Do điều kiện này mà khi quyết định giá cả hay đưa ra chiến lược thị trường, các doanh nghiệp phải tính đến phản ứng hay biện pháp chống trả của đối thủ cạnh tranh. Chẳng hạn, biện pháp cắt giảm giá cả có vẻ có lợi cho công ty không có đối thủ cạnh tranh, nhưng nếu nó dẫn đến sự cắt giảm giá cả của các công ty khác để bảo vệ thị phần, thì tất cả các doanh nghiệp đều bị giảm lợi nhuận. Vì lý do này, các nhà thiếu quyền ít có xu hướng cạnh tranh về giá cả (chiến tranh giá cả) và thường sử dụng các cơ chế khác nhau để phối hợp giá cả (như chỉ đạo giá ngầm, các ten).

Các nhà thiếu quyền cạnh tranh với nhau bằng cách sử dụng nhiều chiến lược phân biệt sản phẩm khác nhau (quảng cáo, xúc tiến bán hàng, tung ra sản phẩm mới) nhằm duy trì và nâng cao tỷ suất lợi nhuận. Biện pháp cắt giảm giá cả dễ bị đối phó, còn phân biệt sản phẩm rất khó đối phó và do vậy nó tạo ra cơ hội tiềm tàng cho sự gia tăng thị phần một cách liên tục. Sự phân biệt sản phẩm làm tăng doanh thu tại mức giá hiện hành, hoặc những chi phí tăng thêm có thể được chuyển vào giá bán và khách hàng phải chịu. Sự phân biệt sản phẩm bằng cách tạo ra sự trung thành với nhãn hiệu hàng hoá của nhà cung cấp hiện có làm cho doanh nghiệp mới khó gia nhập thị trường.

Các lý thuyết truyền thống (tĩnh) chỉ ra rằng thị trường thiếu quyền dẫn tới kết quả thị trường không tối ưu, tương tự như trong thị trường độc quyền. Sản lượng bị giới hạn ở mức thấp hơn mức có chi phí tối thiểu; các doanh nghiệp làm ăn không có hiệu quả tồn tại được vì nó tránh sự cạnh tranh về giá cả trong khi sự cạnh tranh bằng cách phân biệt sản phẩm làm tăng chi phí cung ứng; và giá cả được quy định ở mức cao hơn chi phí cung tối thiểu, tạo ra lợi nhuận trên mức bình thường của nhà thiếu quyền và mức lợi nhuận quá cao này được bảo vệ bằng hàng rào gia nhập. Song cũng giống thị trường độc quyền, cách phân tích này không tính đến những mối lợi mà kinh tế quy mô tạo ra trong việc cắt giảm chi phí, giá cả của ngành và những đóng góp quan trọng khác của cạnh tranh thiếu quyền đối với sự đổi mới, phát triển sản phẩm.

Một số người dịch từ này ra tiếng Việt là *độc quyền nhóm* hay *độc quyền tập đoàn*. Cách dịch này cho thấy khái niệm thị trường thiếu quyền bị hiểu sai, vì trong tiếng Anh *oligopoly* có nghĩa đen là *thị trường có một ít người bán*. Nếu họ cấu kết với nhau (ví dụ các ten), chúng ta có độc quyền nhóm, thường gọi là *tập đoàn độc quyền*, và có thể sử dụng mô hình thị trường độc quyền (một người bán) để nghiên cứu nó. Tuy nhiên, trong nhiều trường hợp, người bán không cấu kết với nhau và mô hình sử dụng để phân tích chúng khác với mô hình về thị trường độc quyền, ví dụ mô hình nhị quyền Cournot. Như vậy, khái niệm độc quyền nhóm quá hẹp, chỉ nói lên được một dạng (dạng cấu kết) của thị trường thiếu quyền.

thiếu quyền mua, thị trường, nhà (*oligopsony, oligopsonist*) Cấu trúc thị trường có sự tập trung người mua, trong đó có một vài người mua lớn đối mặt với nhiều người bán nhỏ.

thỏa thuận bổ sung (*stand-by arrangement*) Thỏa thuận giữa Quý Tiên tể Quốc tế và một nước thành viên, trong đó nước thành viên đó có quyền vay ngoại tệ của Quý đến một mức nhất định để giải quyết tình trạng thâm hụt cán cân thanh toán dự kiến sẽ xảy ra.

thỏa thuận hạn chế cạnh tranh (*restrictive trade agreement*) Một dạng cấu kết giữa các nhà cung cấp nhằm loại trừ toàn bộ hoặc một phần cạnh tranh. Nhìn chung những thỏa thuận thuộc loại này thường tập trung vào việc quy định giá và tỷ lệ chiết khấu thống nhất, nhưng cũng có thể liên quan đến hạn ngạch sản xuất, phân chia thị trường và cùng nhau điều chỉnh năng lực sản xuất. Các nhà kinh tế phê phán những thỏa thuận

thuộc loại này vì chúng có khuynh hướng làm cho giá cả tăng cao hơn mức cạnh tranh và giúp cho các nhà cung cấp kém hiệu quả tránh được tính chất khốc liệt của cạnh tranh. Hầu hết các nước đều có thái độ cứng rắn đối với các thỏa thuận hạn chế buôn bán thông qua việc cấm đoán, hoặc chỉ chấp nhận trong những trường hợp ngoại lệ.

thôn tính, sự, cuộc (takeover) Sự sáp nhập hai hay nhiều doanh nghiệp, nhưng khác với sự hợp nhất (*merger*) ở chỗ nó không được thực hiện trên cơ sở nhất trí giữa các doanh nghiệp, mà thường diễn ra dưới hình thức một doanh nghiệp mua toàn bộ một hay nhiều doanh nghiệp khác, cho dù không có sự nhất trí hoàn toàn của doanh nghiệp bị mua. Đối với các công ty có cổ phiếu được mua bán công khai trên thị trường chứng khoán, điều này thường xảy ra dưới hình thức một công ty mua được số cổ phiếu kiểm soát (mặc dù về cơ bản công ty mua muốn mua tất cả cổ phiếu) của công ty khác.

Có ba dạng thôn tính chủ yếu: (a) thôn tính ngang, trong đó công ty thôn tính cạnh tranh trực tiếp với công ty bị thôn tính trên cùng một thị trường; (b) thôn tính dọc, trong đó công ty thôn tính quan hệ với công ty bị thôn tính theo kiểu nhà cung cấp - khách hàng; và (c) thôn tính hỗn hợp, trong đó công ty thôn tính và công ty bị thôn tính hoạt động trên những thị trường không có quan hệ gì với nhau, và vì vậy sau khi thôn tính, công ty mới có thể đa dạng hoá hoạt động của mình.

Đứng trên quan điểm của doanh nghiệp, sự thôn tính có thể đem lại lợi thế về chi phí sản xuất và phân phối, phạm vi hoạt động (mở rộng hay chuyển sang hoạt động trong các ngành, lĩnh vực mới). Xét về ảnh hưởng rộng rãi hơn tới diễn biến của các quá trình thị trường, thì một mặt sự thôn tính thúc đẩy việc đạt được hiệu quả cao hơn trong sử dụng nguồn lực, nhưng mặt khác, nó có thể làm giảm hiệu quả phân bổ nguồn lực do làm giảm cạnh tranh. Việc một hành vi thôn tính cụ thể có lợi hay không đòi hỏi phải đánh giá những lợi ích đôi khi xung đột nhau của cổ đông, giám đốc, người lao động, chủ nợ và khách hàng. Tóm lại, sự thôn tính có thể có lợi hoặc có hại.

thôn tính ngược, sự (reverse takeover) Tình huống trong đó một công ty nhỏ nhưng năng động muốn bành trướng nhanh chóng thôn tính một công ty lớn hơn, nhưng lạc hậu. Trong các tình huống như vậy, công ty thôn tính phải phát hành cổ phiếu, trái phiếu mạo hiểm hoặc các loại chứng khoán khác nhằm thu hút đủ số vốn cần thiết để mua cổ phiếu của công ty lớn.

thống kê, môn (statistics) Ngành nghiên cứu lý thuyết và phương pháp thu thập, tổng hợp và phân tích số liệu về các hiện tượng cần quan sát. Kinh tế học sử dụng rất nhiều số liệu và phương pháp thống kê để nghiên cứu hiện tượng kinh tế và kiểm định các lý thuyết kinh tế.

thống kê Durbin h (Durbin h -statistic) Đại lượng thống kê được dùng để chẩn đoán vấn đề tương quan theo thời gian của phần sai số trong phương trình hồi quy có chứa một biến số nội sinh trễ và không thể áp dụng thống kê Durbin-Watson. Nó được tính bằng công thức:

$$h = (1 - \frac{1}{2}d) \frac{n}{1 - nv(b)}$$

trong đó d là thống kê Durbin-Watson, n là quy mô mẫu, $v(b)$ con số ước tính của phương sai của hệ số tính cho biến nội sinh trễ. Thống kê h tuân theo phân phối chuẩn gần chuẩn hoá trong điều kiện giả thuyết 0 về hệ số tương quan theo thời gian bằng 0, do vậy có thể kiểm định đối với các giá trị găng của phân phối đó.

thống kê Durbin-Watson (Durbin-Watson statistic) Thường gọi tắt là thống kê d hay thống kê D.W. Nó là đại lượng thống kê để chẩn đoán vấn đề tương quan theo thời gian của phần sai số trong hàm hồi quy. Giá trị làm tròn bằng 2 thường cho thấy không có vấn đề tương quan theo thời gian, mặc dù giá trị lý tưởng biến thiên cùng với số tham số ước lượng và số kết quả quan sát. Một đại lượng thống kê nữa là

$$d' = 4 - d$$

được sử dụng để chẩn đoán mối liên hệ tương quan nghịch theo thời gian.

thống kê kiểm định, đại lượng (test statistic) Đại lượng được tính để thực hiện các kiểm định thống kê. Trong điều kiện giả thuyết 0, đại lượng thống kê này tuân theo một phân phối xác suất nhất định mà giả thuyết ngược lại không tuân theo. Vì vậy, nếu giá trị của đại lượng thống kê kiểm định rơi ra ngoài các giá trị găng của phân phối kỳ này, thì người ta cho rằng giả thuyết 0 không đúng. Ví dụ về thống kê kiểm định là thống kê T, thống kê F, thống kê Durbin-Watson.

thống kê kinh tế (economic statistics) Những số liệu thống kê do chính phủ và các cơ quan khác thu thập để phản ánh thực trạng của nền kinh tế vào thời điểm thu thập số liệu và tạo điều kiện thuận lợi cho việc so sánh và phân tích cùng với các số liệu và chỉ số khác trong thời kỳ

trước. Những số liệu như thế có thể được phân tích bằng các phương pháp thống kê thông thường hay phương pháp kinh tế lượng để thiết lập mối quan hệ có ý nghĩa giữa các biến số mà chúng ta quan tâm nghiên cứu.

thống kê phi tham số (*nonparametric statistics*) Ngành thống kê trong đó các tham số của phân phối tổng thể không được xác định trước. Nghĩa là, người ta không đưa ra những giả định về hình dạng của phân phối tổng thể trước khi vận dụng một phương pháp. Các kiểm định thống kê phi tham số có thể được thực hiện dựa vào các dữ liệu không phải thực sự bằng số. Chẳng hạn, dựa vào số thứ tự người ta có thể kiểm định về *hạng* của các biến số. Những kiểm định như vậy đôi khi được gọi là *kiểm định hạng*.

thống kê tham số (*parametric statistics*) Ngành thống kê trong đó các tham số của phân phối tổng thể được xác định trước. Nghĩa là, một loại hình cụ thể của phân phối tổng thể được giả định có quan hệ với sự phân tích. Khi sử dụng phương pháp ước lượng thống kê này, người ta có thể giả định rằng mẫu được rút ra từ một tổng thể tuân theo quy luật phân phối chuẩn.

thời gian thất nghiệp (*duration of unemployment*) Khoảng thời gian thất nghiệp bình quân của một người nằm trong danh sách đăng ký thất nghiệp và thường tính bằng *số tuần*. Mức thất nghiệp tại bất kỳ thời điểm nào cũng là một hàm của số người đăng ký thất nghiệp và thời gian đăng ký thất nghiệp bình quân.

thời kỳ cơ sở hay thời kỳ cố định (*base period*) Xem *kỳ gốc*.

thời kỳ hoàn vốn (*payback period*) Khoảng thời gian cần thiết cho một khoản đầu tư tạo ra đủ tiền mặt để bù đắp toàn bộ số vốn chi ra ban đầu. Chẳng hạn, một chiếc máy giá 1 triệu đồng và tạo ra một dòng tiền mặt bằng 250 nghìn đồng một năm sẽ có thời kỳ hoàn vốn bằng 4 năm.

thời kỳ kế toán (*accouting period*) Thời kỳ trong đó một doanh nghiệp chuẩn bị bản báo cáo tài chính của mình và khi kết thúc, nó lập ra bảng tổng kết tài sản. Thông thường luật pháp yêu cầu các công ty phải lập các bản kế toán hàng năm, nhưng không loại trừ tình huống nhiều công ty lập kết toán cho hàng tháng, hàng quý, thậm chí hàng tuần để nắm được thông tin về tình hình hoạt động kinh doanh của mình.

thời kỳ làm dịu (*cooling off period*) Khoảng thời gian lùi lại do luật pháp quy định trước khi hoạt động đình công bắt đầu. Mục tiêu của việc tạo ra thời kỳ này là làm dịu bớt sự tức giận của công nhân, qua đó làm cho họ có suy nghĩ hợp lý hơn về các vấn đề tranh chấp. Ví dụ đạo luật Taft-Hartley quy định thời kỳ làm dịu kéo dài tới 80 ngày cho các cuộc đình công đe dọa sự hoà hợp và an ninh quốc gia. Ngoài ra, người tổ chức đình công còn phải báo trước cho giới chủ khi hợp đồng tập thể còn hiệu lực.

thời kỳ thu hẹp (*contractionary phase*) Thời kỳ trong chu kỳ kinh doanh bắt đầu sau khi hoạt động kinh tế đã đạt đến mức *đỉnh* của sự bùng nổ kinh tế và kéo dài cho đến khi hoạt động kinh tế suy giảm đến mức *đáy*. Đặc trưng cơ bản của nó là sự suy giảm liên tục của hoạt động kinh tế và tổng sản phẩm trong nước.

thu nhập (*income or earnings*) Khoản tiền thu được từ việc sở hữu và cung ứng các nhân tố sản xuất trong một thời kỳ. Các khoản tiền thu được từ lao động, tư bản, đất đai và năng lực kinh doanh là thu nhập từ tiền lương, lãi suất, địa tô và lợi nhuận. Doanh nhân (người sở hữu năng lực kinh doanh) là người kết hợp các nhân tố sản xuất để tạo sản lượng và thu nhập cho các nhân tố sản xuất.

Khi sử dụng thuật ngữ thu nhập, chúng ta phải thận trọng. Nó có thể có những ý nghĩa khác nhau. Người nhận được tiền từ chương trình phúc lợi xã hội coi đó là thu nhập, nhưng xét trên bình diện toàn bộ nền kinh tế, đó là khoản *chuyển giao thu nhập*, thường gọi là *trợ cấp*.

thu nhập cầm tay (*take-home pay*) Phần thu nhập còn lại sau khi đã trừ thuế và các khoản đóng góp bảo hiểm xã hội. Như vậy, thuật ngữ thu nhập cầm tay chỉ được sử dụng khi thuế và lệ phí bị khấu trừ trước khi trả cho người nhận thu nhập.

thu nhập đầu người hay **thu nhập bình quân đầu người** (*income per capita*) Đại lượng được tính bằng cách lấy thu nhập quốc dân của một nước (tổng thu nhập quốc dân - *GNI* hay thu nhập quốc dân - *NI*) chia cho dân số của nó. Đây là mức thu nhập tính bình quân cho mỗi người dân, bất kể đó là nam hay nữ, người lớn hay trẻ em. Vì phân phối thu nhập không hoàn toàn công bằng và vì nhiều lý do khác (ví dụ tình trạng ô nhiễm, nền kinh tế ngầm, hoạt động nội trợ), nên chỉ tiêu thu nhập đầu người không phải là đại lượng hoàn hảo về phúc lợi kinh tế và mức sống.

thu nhập chính đáng (*earned income*) Thu nhập trả cho công việc đã làm. Thu nhập chính đáng nhìn chung bao gồm tiền lương, tiền công, phí, hoa hồng và lợi nhuận của người kinh doanh cá thể và hợp doanh. Thu nhập chính đáng là khái niệm do Adam Smith đưa vào lý thuyết kinh tế, được David Ricardo hoàn thiện, được các nhà mác xít nhấn mạnh, bị các nhà cận biên chôn vùi và phần lớn các nhà kinh tế của thế kỷ 20 bỏ qua. Trong kinh tế học, sự phân biệt giữa thu nhập chính đáng và thu nhập không chính đáng không còn hữu ích khi mọi người nghĩ rằng tất cả các nhân tố sản xuất đều xứng đáng được nhận thu nhập. Tuy nhiên, Cục thuế nội địa của Anh vẫn sử dụng khái niệm thu nhập chính đáng để chỉ thu nhập từ lao động và áp dụng mức thuế thấp hơn so với các khoản thu nhập bị coi là không chính đáng (thu nhập từ tài sản). Ý tưởng cơ bản ở đây là khi lao động để kiếm thu nhập, người ta phải hy sinh nhiều hơn trường hợp kiếm thu nhập bằng tài sản.

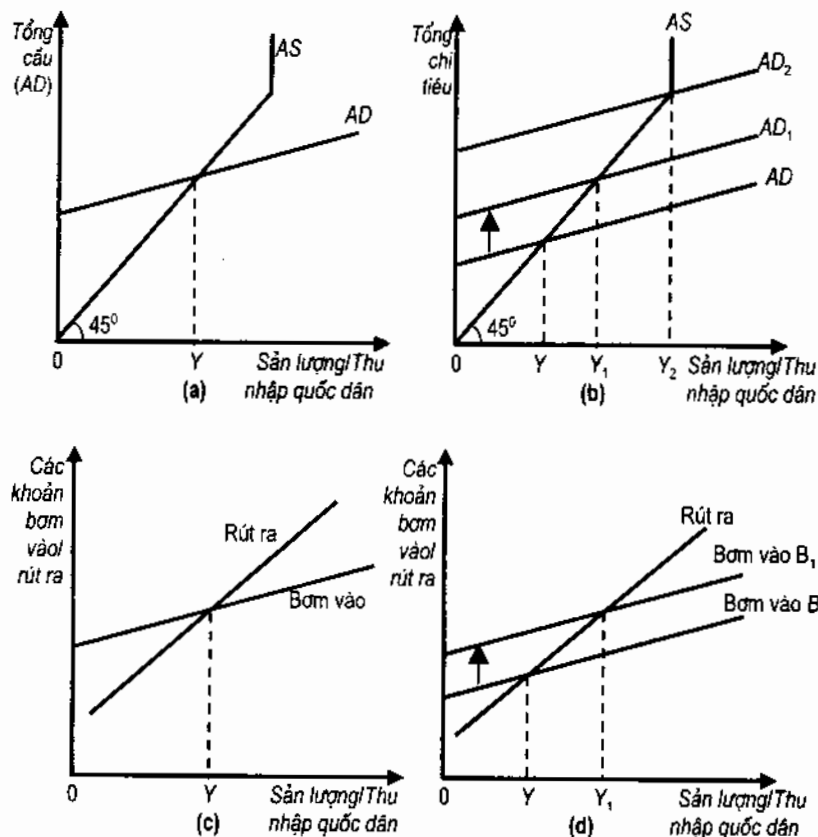
thu nhập chịu thuế (*taxable income*) Phần thu nhập của một cá nhân hay công ty sau khi đã khấu trừ đi tất cả các khoản chi phí hợp lý, tức các khoản chi phí được phép khấu trừ theo luật thuế thu nhập. Cơ quan thuế dựa vào phần thu nhập này để tính số thuế, chứ không phải dựa vào tổng thu nhập.

thu nhập chuyển giao (*transfer earnings*) Thu nhập mà một nhân tố sản xuất phải nhận được để nó không bị chuyển giao cho mục đích sử dụng khác. Mức thu nhập cao hơn giá chuyển giao của một nhân tố sản xuất được gọi là tô kinh tế. Xem *bán tô*.

thu nhập quốc dân cân bằng, mức (*equilibrium level of national income*) Mức thu nhập quốc dân mà tại đó các kế hoạch mua hàng và sản xuất của nền kinh tế phù hợp với nhau. Điều này xảy ra tại giao điểm của đường tổng cầu và đường tổng cung như tại điểm *E* trong hình 112a. Thu nhập cân bằng không nhất thiết phải là mức thu nhập cho phép nền kinh tế đạt mức toàn dụng, bởi vì thu nhập cân bằng có thể xảy ra ở mọi quy mô hoạt động kinh tế. Trạng thái cân bằng toàn dụng là trường hợp đặc biệt trong đó tổng cầu đúng bằng tổng sản phẩm quốc dân tiềm năng, không có thâm hụt do lạm phát hay giảm phát. Ví dụ, tại giao điểm của đường *AS* và đường tổng cầu *AD₂* trong hình 112b, nền kinh tế đạt trạng thái cân bằng toàn dụng với mức thu nhập quốc dân và sản lượng tiềm năng Y_2 .

Chúng ta cũng có thể sử dụng phương pháp tiếp cận bơm vào - rút ra để xác định thu nhập quốc dân cân bằng và sự thay đổi của nó

như trong hình 112c và 112d. Theo phương pháp này, mức thu nhập quốc dân cân bằng đạt được khi tổng các khoản bơm vào (đầu tư + chi tiêu của chính phủ + xuất khẩu) đúng bằng các khoản rút ra (tiết kiệm + thuế + nhập khẩu) và thay đổi khi các khoản bơm vào và rút ra thay đổi.



Hình 112. Mức thu nhập quốc dân cân bằng. (a) Mô hình xác định sản lượng cân bằng với đường 45° được coi là tổng cung (AS). Chú ý rằng đường này trở thành thẳng đứng tại mức sản lượng tiềm năng hay toàn dụng. (b) Khi đường tổng cầu (AD) dịch chuyển lên trên tới AD_1 , sản lượng cân bằng tăng từ Y lên Y_1 , nhưng khi đường tổng cầu dịch chuyển lên phía trên AD_2 sản lượng không tăng thêm nữa (vẫn bằng Y_2), vì nền kinh tế đã đạt mức sản lượng tiềm năng. (c) Mức thu nhập

quốc dân cân bằng đạt được khi tổng các khoản rút ra = tổng các khoản bơm vào. Nếu các khoản rút ra vượt quá các khoản bơm vào, tổng chi tiêu sẽ giảm, dẫn tới thu nhập quốc dân giảm. Ngược lại, nếu các khoản bơm vào vượt quá các rút ra vào, tổng chi tiêu sẽ tăng, dẫn tới thu nhập quốc dân tăng. Chỉ khi các khoản bơm vào bằng các rút ra vào, thu nhập quốc dân (và sản lượng) mới đạt trạng thái cân bằng (= Y). (d) Mức thu nhập quốc dân cân bằng thay đổi khi có sự thay đổi của các khoản bơm vào và/hoặc rút ra. Ví dụ, sự gia tăng chi tiêu cho đầu tư làm dịch chuyển đường bơm vào B tới bơm vào B_1 và mức thu nhập quốc dân cân bằng tăng từ Y lên Y_1 .

thu nhập dự kiến bình quân (*average expected income*). Xem *thu nhập thường xuyên*.

thu nhập hiệu quả (*efficiency earnings*) Thu nhập tính cho mỗi đơn vị hiệu quả. Khi các nhà kinh tế nói về xu hướng san bằng thu nhập trong thị trường lao động địa phương do sự cạnh tranh gây ra, họ ngầm giả định đó là thu nhập hiệu quả. Trong trạng thái cân bằng, hai công nhân có thể nhận được mức thu nhập rất khác nhau (sau khi đã trừ các khoản thu không phải bằng tiền), nhưng thu nhập hiệu quả của họ vẫn bằng nhau. Người công nhân hưởng lương cao được coi là bằng nhiều đơn vị hiệu quả hơn người công nhân hưởng lương thấp. Nói chung, khi phân tích sự phân tán của thu nhập tại một thị trường địa phương, người ta phải đảm bảo khả năng so sánh của các loại thu nhập khác nhau, chẳng hạn tiêu chuẩn hoá hiệu quả của công nhân thông qua các biến đại diện như thời gian giáo dục, đào tạo, thâm niên, kinh nghiệm công tác.

thu nhập khả dụng (*disposable income*) Xem *thu nhập sử dụng*.

thu nhập mỗi cổ phần (*earnings per share*) Lợi nhuận ròng sau thuế mà người nắm cổ phiếu thông thường trong một công ty được hưởng chia cho tổng số cổ phiếu thông thường.

thu nhập nhân tố (*factor income*) Thu nhập trả cho nhân tố sản xuất đã tham gia vào quá trình sản xuất hàng hoá và dịch vụ. Chúng ta có thể coi đây là phần thưởng dành cho nhân tố sản xuất do nó đã cung cấp dịch vụ trong quá trình sản xuất. Trong nền kinh tế thị trường, thu nhập của các nhân tố sản xuất đúng bằng giá của chúng trên thị trường (không kể thuế gián thu) và bao gồm các khoản như: tiền lương và tiền công, lãi suất, địa tô và lợi nhuận. Nếu thị trường là cạnh tranh hoàn

hảo, thu nhập của một nhân tố đúng bằng phần đóng góp của nhân tố đó vào sản lượng và lợi nhuận kinh tế bằng 0.

thu nhập nông nghiệp (*agricultural earnings*) Thu nhập của những người tham gia vào ngành nông nghiệp. Ở các nước đang phát triển, người ta thấy có mức chênh lệch khá lớn giữa tiền lương ở khu vực thành thị và khu vực nông thôn. Việc nhiều người từ các vùng nông thôn đổ ra thành thị kiếm việc làm có nguyên nhân chủ yếu ở mức thu nhập nông nghiệp quá thấp so với thu nhập ở thành thị. Thông thường rất khó xác định chính xác thu nhập từ nông nghiệp, đặc biệt khi nó còn mang tính chất tự cấp, tự túc hoặc người lao động được trả công bằng hiện vật.

thu nhập quốc dân (*national income*) Tổng thu nhập bằng tiền mà các hộ gia đình nhận được dưới dạng tiền lương, lãi suất, địa tô và lợi nhuận trong một thời kỳ nhất định do họ đã cung cấp đầu vào nhân tố cho các doanh nghiệp như lao động, vốn, đất đai và năng lực kinh doanh. Trong hệ thống hạch toán thu nhập quốc dân, thu nhập quốc dân (NI) được tính bằng cách lấy tổng số thu nhập quốc dân tính theo thu nhập nhân tố (GNP_p) hay chi phí nhân tố (GNP_f) trừ đi khấu hao (D) hoặc bằng cách lấy tổng thu nhập quốc dân tính theo giá thị trường hay luồng chi tiêu (GNP_{mp}) trừ đi thuế gián thu (Te) và khấu hao (D).

thu nhập sử dụng hay thu nhập khả dụng (*disposable income*) Số thu nhập mà hộ gia đình có thể sử dụng sau khi đã nộp thuế thu nhập cá nhân và bảo hiểm xã hội. Thu nhập cá nhân sử dụng là một yếu tố quan trọng quyết định mức chi cho tiêu dùng và tiết kiệm trong nền kinh tế.

thu nhập thực tế hay tiền lương thực tế (*real income or real wage*) Tiền lương danh nghĩa (W) chia cho mức giá chung (P) của hàng hoá và dịch vụ. Người ta thường viết tiền lương thực tế dưới dạng W/P . Nếu cả tiền lương danh nghĩa và giá cả đều tăng 10% so với chỉ số ban đầu là 100, thì giá trị ban đầu của $W/P = 100/100 = 1$ và giá trị mới của nó cũng bằng $110/110 = 1$. Tiền lương thực tế tăng khi W tăng nhanh hơn P , khi W tăng trong khi P không đổi hoặc giảm. Trong ví dụ của chúng ta, nếu W tăng 10% và giá cả không đổi, tiền lương thực tế W/P sẽ bằng $110/100 = 110\%$. Trong trường hợp này, người hưởng lương được lợi 10% vì họ có thể mua thêm 10% hàng hoá và dịch vụ bằng mức lương mới cao hơn.

Mối quan hệ giữa tiền lương thực tế và danh nghĩa với việc làm (mức sử dụng lao động) và sản lượng hiện nay vẫn là chủ đề trung tâm trong các phân tích của kinh tế học, mặc dù nhìn chung mọi người nghĩ rằng tiền lương thực tế, chứ không phải là tiền lương danh nghĩa, quyết định việc làm và tỷ lệ thất nghiệp.

thủ đoạn hạn chế lao động (*restrictive labor practice*) Thủ đoạn thường được công đoàn sử dụng để phục vụ cho lợi ích của đoàn viên, nhưng lại làm giảm hiệu quả sản xuất. Ví dụ, công đoàn yêu cầu phải sử dụng một số người nhất định để làm một công việc, mặc dù yêu cầu này dẫn tới việc sử dụng nhiều lao động hơn mức cần thiết để thực hiện công việc đó một cách có hiệu quả. Các công đoàn khác nhau hoạt động trong cùng nhà máy có thể đưa ra những quy định ghi rõ đoàn viên của mình làm và có thể không làm những nhiệm vụ nào đó và những quy định này hạn chế khả năng sử dụng lao động một cách linh hoạt. Các công đoàn cũng có thể chống lại việc lắp đặt máy móc mới, đặc biệt khi chúng làm cho một số đoàn viên của họ bị mất việc.

thuế (*tax*) Khoản tiền mà chính phủ đánh vào thu nhập của cá nhân và doanh nghiệp (thuế trực thu) hoặc vào hàng hoá và dịch vụ (thuế gián thu). Thuế được chính phủ sử dụng vào nhiều mục đích khác nhau, ví dụ (a) tăng nguồn thu cho ngân sách (*mục tiêu thu nhập*), (b) làm thay đổi tình hình phân phối thu nhập và của cải (*mục tiêu phân phối lại*), (c) kiểm soát quá trình phân phối và mức chi tiêu trong nền kinh tế (*mục tiêu quản lý vĩ mô*), (d) kiểm soát khối lượng xuất nhập khẩu (*mục tiêu quản lý vĩ mô và mục tiêu bảo hộ sản xuất trong nước*) và (e) thay đổi tập quán tiêu dùng (*mục tiêu xã hội*). Cần chú ý rằng *tính chất cưỡng bức của thuế* hàm ý mọi khoản tiền mà các tác nhân kinh tế buộc phải nộp cho chính phủ đều được coi là thuế.

thuế ẩn (*hidden tax*) Thuế gián thu được đưa vào giá hàng hoá và dịch vụ, nhưng người tiêu dùng không biết được sự tồn tại hay quy mô của nó. Chẳng hạn thuế tiêu thụ đặc biệt nằm trong giá thuốc lá và bia thường không được thông báo cho mọi người biết, nên được coi là thuế ẩn. Ngược lại, thuế giá trị gia tăng được đưa vào giá sản phẩm với tỷ lệ xác định mà mọi người đều biết nên không được coi là thuế ẩn.

thuế bảo hiểm xã hội (*social security tax*) Thuế do người lao động, người chủ (người thuê lao động) và người tự hành nghề nộp để tài trợ cho các chương trình bảo hiểm xã hội như chương trình bảo hiểm hưu trí, tật nguyền, y tế và thất nghiệp.

thuế chi tiêu (*expenditure tax*) Loại thuế gián thu được tính vào giá bán sản phẩm và người tiêu dùng phải chịu.

thuế chuyển quyền sở hữu tài sản (*capital transfer tax*) Loại thuế đánh vào của cải khi chúng được chuyển quyền sở hữu. Ở Anh, nó bắt đầu có hiệu lực từ năm 1974 cho đến khi được thay bằng thuế trước bạ và được đổi tên thành thuế thừa kế vào năm 1986. Thuế chuyển quyền sở hữu tài sản bao gồm hai loại thuế là thuế tặng phẩm và thuế thừa kế. Từ năm 1986, tặng phẩm không bị đánh thuế nữa, trừ trường hợp nó được trao cho ai đó trong vòng 7 năm trước khi chết. Luật thuế cũng đưa ra nhiều trường hợp miễn giảm.

thuế chống phá giá (*anti-dumping tariff*) Mức thuế đánh cao đánh vào hàng nhập khẩu khi phát hiện nhà sản xuất nước ngoài áp dụng thủ đoạn bán phá giá để đánh bại đối thủ cạnh tranh trong nước.

thuế công ty hay thuế thu nhập công ty (*corporation tax*) Thuế đánh vào thu nhập của các công ty sau khi đã trừ chi phí kinh doanh, lãi suất, chi phí khấu hao và các khoản được phép khấu trừ khác (ví dụ phần giảm thuế cho cổ tức chia cho cổ đông). Từ năm 1973, nước Anh sử dụng hệ thống thuế công ty quy đổi. Theo hệ thống này, các công ty phải nộp mức thuế bằng 35% lợi nhuận, dù nó được chia cho cổ đông hay giữ lại.

Thuế Công ty Trả trước (*Advance Corporation Tax*) Khoản tiền trả trước trong thuế công ty khi các công ty ở Anh phân phối cổ tức. Đây là công cụ của chính phủ để thu thuế công ty sớm hơn bình thường.

thuế giá trị gia tăng (*value added tax*) Thường viết tắt là thuế VAT, một loại thuế gián thu mà chính phủ đánh vào phần giá trị tăng thêm của hàng hoá và dịch vụ sau mỗi quá trình sản xuất. Thông thường nó được tính bằng tỷ lệ phần trăm của phần giá trị tăng thêm mà các doanh nghiệp tạo ra. Thuế giá trị gia tăng hiện được sử dụng rộng rãi ở nhiều nước. Nước ta cũng đã bắt đầu chuyển sang thực hiện thuế giá trị gia tăng.

thuế gián thu (*indirect tax*) Khoản thuế mà chính phủ đánh vào hàng hoá và dịch vụ để tạo nguồn thu và sử dụng làm công cụ của chính sách tài chính. Nhìn chung, mọi người đều cho rằng thuế gián thu là loại thuế có thể chuyển cho người khác, nghĩa là nó không giới hạn phạm vi ảnh hưởng ở người bị đánh thuế. Những ví dụ về thuế gián thu là thuế hàng hoá, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế giá trị gia tăng, thuế xuất nhập khẩu.

thuế giá trị (*advalorem tax*) Loại thuế có thuế suất bằng tỷ lệ phần trăm đơn giá hàng hoá và dịch vụ ở khâu sản xuất, bán buôn hay bán lẻ. Những ví dụ về loại thuế này là thuế hàng hoá, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế doanh thu bán lẻ, thuế giá trị gia tăng, thuế nhập khẩu.

thuế gộp (*lumpsum tax*) Thuế đánh theo cách để mọi người không thể thay đổi mức thuế của mình, chẳng hạn thuế thân. Loại thứ thuế này làm tăng nguồn thu cho ngân sách chính phủ mà không làm biến dạng quá trình phân bổ nguồn lực. Thuế gián thu có tác động gây biến dạng quá trình phân bổ nguồn lực và gây ra tổn thất tải trọng, vì nó làm cho người tiêu dùng thay đổi cơ cấu chi tiêu của mình và sự thay đổi như vậy làm cho người tiêu dùng bị thiệt trong khi không có lợi gì cho chính phủ. Tương tự, thuế thu nhập có thể làm biến dạng sự lựa chọn giữa lao động và nghỉ ngơi. Trên thực tế, có ít loại thuế không làm biến dạng quá trình phân bổ nguồn lực.

thuế khấu trừ, hệ thống (*withholding tax*) Cơ chế khấu trừ mức thuế thu nhập phải nộp ngay khi người lao động nhận được séc thanh toán thu nhập. Nó được áp dụng lần đầu tiên ở Mỹ. Cơ chế này yêu cầu phải thanh toán thuế thu nhập hàng quý, chứ không phải hàng năm. Khái niệm thuế khấu trừ hiện nay đã được mở rộng sang lĩnh vực thanh toán hưu trí và các loại hình thu nhập cá nhân khác.

thuế lãi về vốn (*capital gains tax*) Thuế đánh vào sự tăng giá tài sản. Ở nhiều nước Tây Âu, lãi về vốn tuy không được coi là thu nhập, nhưng đem lại sức mua cho người nắm giữ tài sản và vì vậy là đối tượng cần đánh thuế. Trên thực tế, người ta đánh thuế vào khoản lãi thực hiện (tức khi bán tài sản), chứ không phải lãi phát sinh (khi tài sản tăng giá). Nhìn chung, đây là lãi danh nghĩa chứ không phải lãi thực tế. Chính điều này dẫn tới sự tranh cãi trong những năm qua, khi lạm phát tăng cao.

thuế lũy tiến (*progressive taxation*) Cơ cấu thuế trong đó thuế được đánh theo tỷ lệ tăng dần khi thu nhập tăng. Theo cách đánh thuế này, thuế suất cận biên (mức tăng thuế suất/mức tăng thu nhập) tăng khi người nộp thuế chuyển từ nhóm thuế thấp hơn sang nhóm thuế cao hơn.

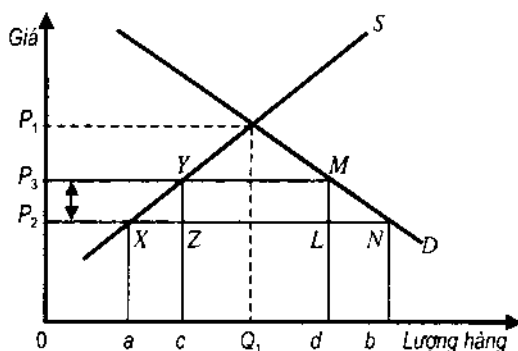
Hầu hết các nước phương Tây đều áp dụng hệ thống thuế lũy tiến để tài trợ cho các khoản chi tiêu của chính phủ, trong đó gánh nặng về thuế lớn nhất được đặt lên vai những người có khả năng nộp thuế cao

nhất. Nguyên tắc khả năng nộp thuế này được coi là hình thức đánh thuế công bằng nhất, đặc biệt đối với thu nhập cá nhân.

thuế lũy thoái (*regressive taxation*) Hệ thống thuế trong đó thuế tăng khi thu nhập giảm, nếu tính bằng tỷ lệ phần trăm thu nhập của người đóng thuế. Các loại thuế gián thu, chẳng hạn thuế hàng hoá hoặc thuế tiêu thụ đặc biệt, trở nên có tính lũy thoái khi tính bằng tỷ lệ của thu nhập ròng. Ví dụ, nếu một mặt hàng có giá là 10 nghìn đồng và thuế hàng hoá là 10%, thì tỷ lệ 1 nghìn đồng so với 200 nghìn đồng thu nhập/tháng của một công nhân sẽ cao hơn tỷ lệ 1 nghìn đồng/600 nghìn đồng thu nhập/tháng của một công nhân khác. Vì vậy, một người càng nghèo, gánh nặng về thuế mà anh ta phải chịu càng lớn. Vì lý do này, nó không được coi là loại thuế công bằng trong xã hội.

thuế nhập khẩu (*tariff or import levy*) Khoản lệ phí (dưới hình thức thuế) đánh vào hàng nhập khẩu. Có hai loại thuế nhập khẩu chủ yếu: (a) *thuế giá trị*, là thuế suất tính bằng % giá trị hàng hoá xuất nhập khẩu; (b) *thuế số lượng*, là thuế tính bằng số tiền nhất định trên mỗi đơn vị hàng hoá nhập khẩu. Xem hình 113.

Thuế quan được sử dụng để bảo vệ các ngành sản xuất trong nước, chống lại sự cạnh tranh của hàng ngoại và tăng nguồn thu cho chính phủ.



Hình 113. Thuế nhập khẩu. P_1 và Q_1 là giá và lượng hàng trên một thị trường cụ thể trong nền kinh tế đóng. Khi mở cửa nền kinh tế, hàng hoá nước ngoài có giá thấp hơn (P_2) sẽ tràn vào thị trường trong nước và giá trong nước giảm xuống mức P_2 . Hậu quả là mức nhập khẩu bằng đoạn ab ($=XN$). Nếu chính phủ áp dụng thuế nhập khẩu với thuế

suất bằng t , giá hàng hoá sẽ tăng lên $P_3 (=P_2+t)$ và lượng nhập khẩu giảm xuống chỉ còn bằng $cd (=YM)$. Tổng số thuế chính phủ thu được bằng diện tích của hình $YMLZ$.

thuế nhập khẩu nông sản (*agricultural levies*) Thuế quan đánh vào các mặt hàng nông sản nhập khẩu từ nước ngoài vào một nước hoặc khối kinh tế, ví dụ Cộng đồng châu Âu. Mục tiêu của loại thuế quan này là bảo vệ ngành nông nghiệp trong nước hoặc trong khối.

thuế nhập khẩu tạm thu (*import surcharge*) Khoản thuế đặc biệt đánh vào hàng nhập khẩu vượt quá mức thuế hiện hành. Thuế nhập khẩu tạm thu được sử dụng chủ yếu làm công cụ tạm thời để hỗ trợ cho sự cải thiện thâm hụt cán cân thanh toán.

thuế quan (*custom duty*) Khoản thuế đánh vào hàng nhập khẩu. Khác với các loại thuế nhập khác (*tariffs*), loại thuế này được áp dụng với mục tiêu chủ yếu là tạo nguồn thu cho chính phủ, chứ không nhằm bảo hộ người sản xuất để chống lại sự cạnh tranh của nước ngoài.

thuế quan đánh theo giá trị (*advalorem duties*). Xem *thuế giá trị*.

thuế quan đối ngoại chung (*common external tariff*) Mức thuế quan thống nhất mà các nước thành viên của liên minh thuế quan, khối thị trường chung hay cộng đồng kinh tế áp dụng đối với hàng hoá nhập khẩu từ các nước không phải thành viên. Cần chú ý rằng trong trường hợp này, mức thuế đánh vào một mặt hàng được quy định thống nhất giữa các nước, nhưng các mặt hàng khác nhau vẫn có mức thuế quan khác nhau.

thuế quan phân biệt đối xử (*discriminatory tariff*) Loại thuế quan có đặc điểm là có các mức thuế khác nhau cho cùng một sản phẩm nhập khẩu, tùy thuộc vào chỗ nó được nhập khẩu từ nước nào. Thuế quan phân biệt đối xử làm biến dạng hoạt động thương mại quốc tế và nói chung bị Hiệp định chung về Mậu dịch và Thuế quan (GATT) cấm áp dụng, trừ phi nó được vận dụng trong khuôn khổ một liên minh thuế quan.

thuế quan thương lượng (*bargaining tariff*) Mức thuế quan mà một nước áp dụng để tăng thêm thế mạnh của mình trong các cuộc đàm phán thương mại với các nước khác. Chẳng hạn, nó có thể dùng để chứng minh rằng nước đó sẽ giữ lời hứa cắt giảm thuế quan, qua đó thuyết phục được các nước khác ký kết hiệp định thương mại.

thuế quỹ lương (*payroll tax*) Loại thuế đánh vào quỹ lương của doanh nghiệp. Loại thuế này hoàn toàn do doanh nghiệp trả. Nếu nó làm thay đổi giá tương đối của lao động và tư bản, có thể sẽ xuất hiện tình trạng các doanh nghiệp sử dụng máy móc thay thế cho lao động.

thuế số lượng (*specific tax*) Thuế đánh theo một tỷ lệ cố định tính trên số đơn vị hiện vật của sản lượng (ví dụ 5 nghìn đồng một kg gạo, mét vải, chiếc áo).

thuế suất cận biên (*marginal rate of taxation*) Xem *mức thuế cận biên*.

thuế suất bình quân (*average rate of tax*) Tỷ trọng thu nhập phải nộp thuế trong tổng thu nhập (chưa trừ các khoản chi phí được khấu trừ). Tuy nhiên, khái niệm này cũng được áp dụng cho các loại thuế khác, chẳng hạn thuế đánh vào của cải, thuế hàng hoá.

thuế tài nguyên (*royalty*) Số tiền mà cá nhân, doanh nghiệp phải trả cho chính phủ để được quyền khai thác tài nguyên thiên nhiên (chẳng hạn khoáng sản).

thuế tài sản (*property taxation*) Thuế nhà đất do cơ quan chính quyền địa phương thu để cung cấp dịch vụ ở địa phương.

thuế tặng phẩm và thừa kế (*accessions tax*) Thuế đánh vào tặng phẩm hay tài sản thừa kế mà cá nhân nhận được. Thông thường người được hưởng phải nộp thuế, nhưng cũng có trường hợp người tặng, người trao thừa kế phải nộp thuế (ví dụ ở Anh). Những người đưa ra loại thuế này cho rằng nó phải mang hình thức lũy tiến và áp dụng cho tổng số tặng phẩm và tài sản thừa kế mà một người nhận được trong cả cuộc đời. Lý do họ nêu ra ở đây là để tránh trường hợp có người nhận được rất nhiều tài sản mà không phải nộp thuế vì giá trị mỗi lần nhận không lớn.

thuế thân (*poll tax*) Thuế đánh theo một mức cố định trên đầu người.

thuế thu nhập (*income tax*) Loại thuế trực thu đánh vào các khoản thu nhập (tiền lương, địa tô và cổ tức) của hộ gia đình nhằm tạo ra nguồn thu và công cụ cho chính sách tài chính. Thuế thu nhập thường có tính chất lũy tiến, tức khi thu nhập tăng, người nộp thuế được xếp vào nhóm thu nhập cao hơn và phải nộp mức thuế (tức thuế suất) cao hơn. Những thay đổi trong mức thuế thu nhập có thể được sử dụng làm công cụ của chính sách tài chính để điều tiết tổng mức cầu trong nền kinh tế. Khi thuế thu nhập tăng, thu nhập cá nhân có thể sử dụng vào mục đích chi tiêu cho tiêu dùng bị giảm. Ngược lại, khi thuế thu nhập

giảm, thu nhập cá nhân sử dụng tăng, qua đó làm tăng mức chi tiêu cho tiêu dùng. Thuế thu nhập còn được sử dụng để tái phân phối thu nhập theo chính sách xã hội của chính phủ.

thuế thu nhập âm, hệ thống (*negative income tax*) Trước đây hệ thống thu thuế và hệ thống cung ứng phúc lợi xã hội tách rời nhau. Hiện nay, nhiều nước bắt đầu thay hai hệ thống này bằng một hệ thống duy nhất, trong đó chỉ những người có thu nhập cao hơn mức tối thiểu mới phải nộp thuế thu nhập, còn những người có thu nhập dưới mức tối thiểu được miễn thuế thu nhập hoặc trợ cấp. Hệ thống thuế như vậy được gọi là hệ thống thuế thu nhập âm. Mục tiêu của nó là gắn hệ thống thuế với hệ thống phúc lợi xã hội áp dụng cho những thành viên có thu nhập thấp hoặc không có thu nhập trong xã hội. Những người ủng hộ hệ thống thuế thu nhập âm cho rằng nó có ưu điểm là khuyến khích mọi người làm việc và làm cho thị trường lao động trở nên linh hoạt hơn.

thuế thu nhập công ty (*corporation tax*) Xem *thuế công ty*.

thuế thừa kế (*inheritance tax*) Khoản thuế đánh vào tài sản thuộc sở hữu của cá nhân khi nó được chuyển cho người thừa kế. Xem *thuế thu nhập và thừa kế*.

thuế tiêu dùng (*consumption tax*) Thuế đánh vào hoạt động tiêu dùng. Chính phủ có thể đánh thuế tiêu dùng bằng 2 cách: đánh thẳng vào người tiêu dùng, chẳng hạn thuế chi tiêu, hoặc đánh vào hàng hoá và dịch vụ mà người tiêu dùng mua. Khi thuế tiêu dùng được đánh theo cách thứ hai, các doanh nghiệp cung ứng hàng hoá là người nộp tiền thuế cho chính phủ.

thuế tiêu thụ (*sales tax*) Hình thức của thuế gián thu, được tính vào giá bán của hàng hoá và người mua hàng phải chịu. Thuế tiêu thụ bao gồm cả thuế giá trị gia tăng và thuế tiêu thụ đặc biệt.

thuế tiêu thụ đặc biệt (*excise duty*) Loại thuế gián thu mà chính phủ đánh vào một số mặt hàng, đáng chú ý nhất là thuốc lá, xăng và đồ uống có cồn. Nếu nhu cầu về những mặt hàng này không co giãn đối với giá cả, biện pháp tăng thuế do chính phủ thực hiện với tư cách bộ phận của chính sách tài chính không chỉ làm tăng nguồn thu của chính phủ, mà còn làm cho người tiêu dùng có ít tiền hơn để chi tiêu cho các hàng hoá khác.

thuế trò chơi và cờ bạc (*betting and gambling duties*) Có nhiều loại thuế đánh vào các trò chơi ăn tiền, ví dụ trò chơi cá ngựa, cờ bạc ở các sòng bạc, máy đánh bạc ăn tiền.

thuế trực thu (*direct tax*) Thuế do chính phủ đánh vào thu nhập và của cải mà hộ gia đình và doanh nghiệp nhận được hoặc nắm giữ nhằm tăng nguồn thu cho ngân sách. Theo truyền thống, việc phân biệt giữa thuế trực thu và gián thu dựa trên cân nhắc là ảnh hưởng của thuế và người chịu thuế có phù hợp với nhau không, nghĩa là, ai nộp thuế và ai là người chịu gánh nặng thuế khoá. Ví dụ về thuế trực thu là thuế thu nhập, thuế công ty và thuế thừa kế. Thuế trực thu có tính chất lũy tiến khi mức thuế phải nộp thay đổi cùng với thu nhập và của cải của người nộp thuế. Ngược lại, thuế gián thu có tính chất lũy thoái khi mọi người tiêu dùng nộp thuế đều phải trả một mức thuế như nhau, không tính đến thu nhập của họ.

thuế tỷ lệ (*proportional taxation*) Cơ cấu thuế trong đó thuế được đánh theo thuế suất không thay đổi khi thu nhập tăng, chẳng hạn thuế thu nhập tỷ lệ bằng 10% được áp dụng cho mức thu nhập hiện tại và bất cứ khoản thu nhập tăng thêm nào. Trong chế độ thuế này, người có thu nhập thấp và thu nhập cao phải nộp thuế bằng một tỷ trọng thu nhập như nhau.

thuyết vị lợi (*utilitarianism*) Khái niệm triết học và chính trị để chỉ học thuyết của Bentham và những người đi theo ông. Xem *ích lợi*.

thương hiệu (*trade mark*) Những từ (tên nhãn hiệu) hay ký hiệu được nhà cung cấp sử dụng để phân biệt sản phẩm của mình với sản phẩm của các nhà cung cấp khác.

thương lượng tập thể (*collective bargaining*) Cuộc thương lượng giữa những người lao động (mà đại diện là công đoàn) và người chủ về quy tắc và phương pháp xác định điều kiện lao động và tiền lương. Thông thường, những cuộc thương lượng này gắn với việc hai bên cùng nhau điều chỉnh những quy định đã nhất trí.

thương mại hay **buôn bán** hay **trao đổi** hay **mậu dịch** (*trade*) Khái niệm dùng để chỉ hoạt động trao đổi hàng hoá trực tiếp giữa các cá nhân hay nhóm người dưới hình thức hiện vật, hay gián tiếp thông qua một phương tiện trung gian như tiền. Ích lợi của thương mại là ở chỗ nó mở rộng khả năng tiêu dùng và nâng cao năng suất lao động thông qua chuyên môn hoá. Nếu không có thương mại, mọi người buộc phải

sử dụng nguồn lực riêng của mình để đáp ứng tất cả các nhu cầu. Hệ thống thương mại tự nguyện cho phép mọi người tham gia vào quá trình phân công lao động theo hướng cùng có lợi.

thương mại đa phương (*multilateral trade*) Xem *buôn bán đa phương*.

thương mại quốc tế (*international trade*) Hoạt động trao đổi hàng hoá và dịch vụ giữa các nước. Thương mại quốc tế cho phép các nước mua được hàng hoá và dịch vụ rẻ hơn trường hợp tự mình sản xuất ra (nhờ lợi thế so sánh) hoặc có thể tiêu dùng những hàng hoá và dịch vụ mà nền sản xuất trong nước không cung ứng, chẳng hạn nguyên liệu, sản phẩm công nghệ cao chỉ được sản xuất ở một số nước.

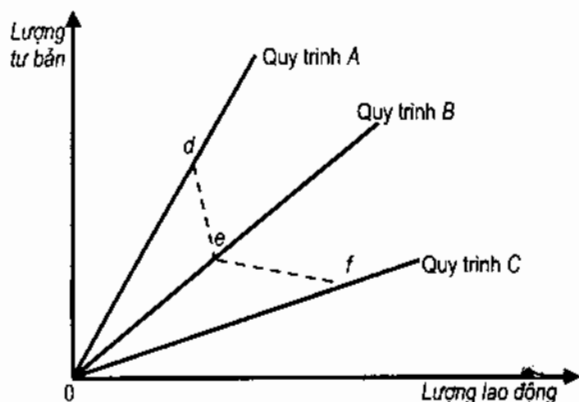
Nhờ thương mại quốc tế, các nước có thể tăng cường sức mạnh kinh tế của mình, qua đó cải thiện được mức sống của nhân dân. Tuy nhiên, những ích lợi thu được từ quá trình chuyên môn hoá và thương mại quốc tế có thể không được phân phối đều giữa các nước, các vùng và tầng lớp dân cư. Chính sự phân phối phúc lợi không đồng đều này làm nảy sinh các khuynh hướng và biện pháp bảo hộ mậu dịch.

thương mại song phương (*bilateral trade*) Thương mại giữa hai nước, thường phụ thuộc vào thoả thuận của hai chính phủ, trong đó một nước xuất khẩu một lượng hay giá trị hàng hoá và dịch vụ nhất định cho nước bạn hàng để đổi lấy một lượng hay giá trị thoả thuận của hàng nhập khẩu từ nước bạn hàng. Những thoả thuận này có thể mang hình thức trao đổi hiện vật đối với một số hàng hoá của mỗi bên. Thương mại song phương thường được thực hiện vì mục đích chính trị hoặc do có khó khăn trong cân cân thanh toán, do đó nó thường không tính đến sự phân công lao động quốc tế trên cơ sở lợi thế so sánh.

thương mại tự do, nền (*free trade*) Nền thương mại quốc tế trong đó các hoạt động thương mại diễn ra mà không vấp phải bất kỳ hàng rào cản trở nào như thuế quan, hạn ngạch hoặc các biện pháp kiểm soát hối đoái được đặt ra để cản trở sự di chuyển tự do của hàng hoá và dịch vụ giữa các nước. Mục đích của tự do hoá thương mại là tận dụng các mối lợi của chuyên môn hoá quốc tế. Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) và tiền thân của nó là GATT, cũng như nhiều hiệp định khu vực khác như khu vực thương mại tự do, liên minh thuế quan, thị trường chung cũng tìm cách thúc đẩy tự do thương mại với tư cách mục tiêu chính sách của cộng đồng quốc tế.

thương phiếu (*commercial paper*) Khái niệm chung dùng để chỉ các loại hối phiếu thương mại khác nhau.

tia quy trình (*process ray*) Đồ thị chỉ ra đường lối của một doanh nghiệp khi nó muốn mở rộng sản lượng. Các tia này hàm ý giới hạn công nghệ buộc doanh nghiệp phải sử dụng các đầu vào nhân tố theo một tỷ lệ cố định khi áp dụng một quá trình sản xuất nhất định. Hình 114 biểu thị các phương án sản xuất mà một doanh nghiệp có thể lựa chọn: nó có thể chọn quy trình A, B hoặc C và mỗi quy trình sử dụng một tỷ lệ tư bản và lao động cố định. Nếu muốn sản xuất 100 đơn vị sản phẩm trong một tuần, doanh nghiệp này có thể chọn điểm *d* khi sử dụng quy trình A, chọn điểm *e* khi sử dụng quy trình B hoặc chọn điểm *f* khi sử dụng quy trình C. Nó không thể chọn các kết hợp đầu vào (hay điểm) khác nằm trên các đoạn nối *d*, *e* và *f* với nhau, vì các kết hợp trung gian này không khả thi về mặt kỹ thuật.



Hình 114. Tia quy trình.

tích lũy tư bản, sự (*capital accumulation*) Sự gia tăng của khối lượng tư bản thông qua các hoạt động đầu tư, mua sắm tài sản hiện vật để mở rộng sản xuất. Như vậy, khái niệm này được dùng để chỉ mức đầu tư ròng dương tích lũy qua các năm.

tích trữ (*hoarding*) Việc chủ động giữ lại tiền không vì mục đích sản xuất. Thông thường người ta phải giữ lại một số tiền dưới dạng tiền mặt để thanh toán cho các giao dịch hàng ngày, nhưng số tiền này thường xuyên quay vòng. Tích trữ là khái niệm dùng để chỉ trường hợp chủ động giữ tiền lại mà không chi tiêu hay đầu tư ngay, do có sự gia tăng trong nhu cầu về tiền. Tình trạng tích trữ thường xảy ra ở các

nước đang phát triển, nơi mà mọi người thường hay nghi ngờ hệ thống ngân hàng và tổ chức tiết kiệm.

tích trữ hàng hoá, sự (stockpiling) Hành vi tích lũy hàng tồn kho nhiều hơn mức cần thiết. Hoạt động thương mại trong nước và quốc tế phụ thuộc vào nhiều nguồn cung cấp phức tạp, từ các kênh cung cấp nguyên vật liệu tới thành phẩm. Nếu các doanh nghiệp nhận thấy các kênh cung ứng bị thiếu hụt hay trục trặc, họ sẽ tìm cách mua khối lượng lớn hơn so với nhu cầu dự trữ an toàn bình thường. Sự tích trữ hàng tồn kho xảy ra ở nhiều lĩnh vực trong đời sống kinh tế, từ việc chính phủ tích trữ lương thực hay vũ khí, tới việc người tiêu dùng tích trữ thực phẩm khi nghĩ rằng giá cả sẽ tăng hay thị trường bị thiếu hụt.

tiên đề về sở thích, các (axioms of preference) Trong lý thuyết về nhu cầu của người tiêu dùng, các cá nhân được giả định là tuân theo các tiên đề khác nhau về hành vi. Các tiên đề này tạo ra cơ sở vững chắc cho lý thuyết về nhu cầu của người tiêu dùng. Mặc dù có những tên gọi khác nhau, nhưng có thể tổng kết lại thành 7 tiên đề cần thiết cho lý thuyết về hành vi người tiêu dùng dựa trên phương pháp phân tích đường bàng quan. Đó là:

1. **Tiên đề về tính triệt để (axiom of completeness):** người tiêu dùng có khả năng căn cứ vào sở thích của mình để xếp hạng tất cả các kết hợp hàng hoá hiện có.

2. **Tiên đề về tính bắc cầu (axiom of transitivity):** nếu có kết hợp hàng hoá A nào đó được ưa thích hơn kết hợp hàng hoá B và B được ưa thích hơn kết hợp hàng hoá C, thì kết hợp hàng hoá A phải được ưa thích hơn kết hợp hàng hoá C.

3. **Tiên đề về sự lựa chọn (axiom of selection):** người tiêu dùng lựa chọn cá tập hợp hàng hoá với mục tiêu đạt tới trạng thái mà anh ta ưa thích nhất.

4. **Tiên đề về tính phản thân (axiom of reflexivity):** người tiêu dùng coi bất kỳ kết hợp hàng hoá nào ít nhất cũng tốt bằng bản thân nó.

5. **Tiên đề về tính trội (axiom of dominance):** người tiêu dùng ưa thích nhiều hàng hoá hơn là ít hàng hoá hơn (nói đơn giản là càng nhiều càng tốt). Tiên đề này còn được gọi là tiên đề về tính tham lam, không thoả mãn hoặc tính đơn điệu.

6. **Tiên đề về tính liên tục (axiom of continuity):** có một tập hợp điểm tạo thành một đường biên (đường bàng quan) tách những kết hợp hàng hoá ưa thích ra khỏi những kết hợp hàng hoá không ưa thích. Tiên đề

này đảm bảo rằng đường bàng quan thực sự là một đường (theo nghĩa hình học), chứ không phải là một mớ hồ lộn các điểm.

7. *Tiên đề về tính lồi (axiom of convexity)*: sở thích là một tập hợp lồi, vì vậy đường bàng quan là một đường lồi so với gốc toạ độ.

Ba tiên đề đầu thường được coi là tiên đề về tính hợp lý. Các tiên đề còn lại thực sự là tiên đề về hành vi. Những tiên đề tương tự cũng cần thiết đối với sở thích bậc lồi.

tiền nghiệm, cái (*a priori*) Cái đã biết từ trước, không phụ thuộc đối tượng nghiên cứu. Khi thiết lập mô hình lý thuyết, các nhà kinh tế thường suy luận bằng phương pháp quy nạp, xuất phát từ một số giả định tiên nghiệm để đi đến những phán đoán mang tính chất khái quát cao. Ví dụ, dựa trên giả định cho rằng người tiêu dùng hành động hợp lý và tối đa hoá ích lợi của mình trong điều kiện chỉ có mức thu nhập hữu hạn, các nhà kinh tế suy luận và đi đến phán đoán rằng người tiêu dùng có xu hướng mua lượng hàng hoá nhiều hơn khi giá của nó giảm.

tiền (*money*) Tài sản được chấp nhận rộng rãi làm phương tiện trung gian trong quá trình trao đổi. Hàng hoá, dịch vụ và các tài sản hiện vật khác được định giá bằng tiền và trao đổi với nhau thông qua việc sử dụng tiền làm ước số chung, nghĩa là mọi thứ (hiện có, nhưng không có nhu cầu) được đổi ra tiền, sau đó mới đổi ra thứ khác (không có, nhưng có nhu cầu), chứ không trao đổi trực tiếp như hình thức trao đổi hiện vật. Việc sử dụng tiền làm phương tiện thanh toán cho phép nền kinh tế sản xuất nhiều hàng hoá và dịch vụ hơn, vì nó tạo điều kiện thuận lợi cho chuyên môn hoá trong sản xuất, giảm bớt thời gian và nỗ lực mà người bán và người mua phải sử dụng để tiến hành trao đổi với nhau (tức giảm thời gian và chi phí giao dịch). Các chức năng quan trọng khác của tiền là phương tiện cất giữ giá trị hay sức mua - tức tiền có thể giữ trong một thời gian và sử dụng để thanh toán các khoản mua hàng tương lai - và đơn vị tính toán, tức tiền được sử dụng để tính toán và ghi chép giá trị của hàng hoá và dịch vụ được sản xuất trong một thời kỳ, chẳng hạn *GDP*.

tiền bản quyền (*royalty*) Tiền trả cho người sở hữu bản quyền để được cấp giấy phép hoặc đặc quyền sản xuất và bán một sản phẩm nào đó.

tiền công (*salary*) Khoản thù lao trả cho người lao động. Tiền công giống tiền lương (*wage*) ở chỗ nó được trả cho việc sử dụng lao động với tư cách nhân tố sản xuất. Về ý nghĩa kinh tế, tiền công khác tiền lương ở hai điểm. Một là, tiền công không gắn với số giờ làm việc của

người lao động, trong khi tiền lương thường được trả theo số giờ lao động (*lương thời gian*) hay sản phẩm (*lương sản phẩm*). Hai là, tiền công thường được trả hàng tháng hoặc nửa tháng một lần, trong khi tiền lương được trả theo tuần. Ở nước ta, chúng ta chưa định nghĩa chính xác khái niệm tiền công và tiền lương. Vì vậy, hai khái niệm này thường được dùng lẫn cho nhau.

tiền dự trữ (*till money*) Số tiền (tiền giấy và tiền kim loại) mà các ngân hàng thương mại giữ lại để đáp ứng yêu cầu chi trả tiền mặt hàng ngày cho những khách hàng đến rút tiền ra. Tiền dự trữ là một bộ phận nằm trong dự trữ pháp định của các ngân hàng thương mại.

tiền đúc (*coinage*) Bộ phận tiền mặt bao gồm các đồng tiền bằng kim loại. Tiền đúc là những miếng kim loại, thường có hình dạng nhất định và được đóng dấu để chỉ rõ giá trị và cơ sở pháp lý của nó với tư cách là tiền. Trong trường hợp tiền đúc "nguyên chất" lưu thông với giá trị bằng giá trị hàm lượng kim loại tạo thành nó (trừ thuế đúc tiền), thì quá trình đúc tiền tạo ra bằng chứng cho hàm lượng kim loại của tiền đúc. Trong chế độ tiền ký hiệu, tức khi giá trị lưu thông của tiền đúc hoàn toàn tách khỏi giá trị hàm lượng kim loại của nó, thì quá trình đúc tiền chính là quá trình công bố giá trị và tạo lập địa vị pháp lý của tiền đúc. Hiện nay ở hầu hết các nước, nhà nước đều nắm quyền đúc tiền.

tiền gửi (*deposit or deposit money*) Số tiền mà công chúng (người gửi tiền) cho các định chế tài chính (ngân hàng, hiệp hội xây dựng, quỹ tiết kiệm v.v...) vay. Khái niệm tiền gửi bao gồm cả tiền gửi không kỳ hạn và có kỳ hạn (3 tháng, 6 tháng v.v...). Tiền gửi trong các tài khoản vãng lai ở ngân hàng có thể được chuyển khoản trực tiếp hoặc rút ra bằng séc.

tiền gửi có kỳ hạn (*time deposit*) Về nguyên tắc, đây là khoản tiền gửi ở ngân hàng chỉ được rút ra sau khi báo trước một thời gian. Tuy nhiên do phải cạnh tranh nhau trong việc thu hút tiền gửi, hiện nay nhiều ngân hàng cho phép khách hàng rút (hoặc viết séc vào) một số khoản tiền gửi (thường là nhỏ, ngắn hạn) mà không cần báo trước. Sự đổi mới tài chính này làm cho tiền gửi có kỳ hạn cũng trở thành tiền và cần được tính đến khi xác định khối lượng tiền tệ.

tiền gửi không kỳ hạn hay tiền gửi viết séc (*sight deposits or checkable deposits*) Tiền gửi ở các ngân hàng và định chế nhận tiền gửi khác mà người gửi có quyền chuyển khoản bằng séc hay rút ra mà không cần

báo trước. Tiền gửi không kỳ hạn là bộ phận quan trọng của khối lượng tiền tệ và nó ngày càng gia tăng cùng với sự phát triển của hệ thống ngân hàng cũng như thói quen sử dụng séc, thẻ ghi nợ của mọi người.

tiền gửi ngân hàng (*bank deposit*) Theo nghĩa đơn giản, đó là tiền được gửi trong các tài khoản ở ngân hàng. Trên thực tế, nó chính là số liệu về khoản nợ của một ngân hàng đối với người gửi tiền. Loại tiền này phát sinh từ vai trò trung gian tài chính của ngân hàng. Tiền gửi được giữ trong nhiều tài khoản khác nhau ở điều kiện sử dụng hay rút tiền ra. Ở Anh, tài khoản vãng lai là tài khoản có thể rút hoặc chuyển khoản bằng séc mà không cần báo trước, còn tài khoản tiền gửi là tài khoản phải báo trước một thời gian khi muốn rút tiền ra. Ở Mỹ, người ta sử dụng các khái niệm tương ứng là "tiền gửi không kỳ hạn" (có thể rút bất kỳ lúc nào khi có nhu cầu) và "tiền gửi có kỳ hạn". Tiền gửi trong tài khoản vãng lai (tiền gửi không kỳ hạn) nhìn chung được coi là thành tố của khối lượng tiền tệ và đây là bộ phận chủ yếu của nó. Tiền gửi trong các tài khoản tiền gửi (tiền gửi có kỳ hạn) không nằm trong khối lượng tiền tệ *M1*, nhưng nằm trong các định nghĩa khác về khối lượng tiền tệ, ví dụ *M2*, *M3*.

tiền hàng hoá (*commodity money*) Loại tiền mà bản thân nó là một hàng hoá và có giá trị cố hữu, ví dụ tiền vàng, tiền bạc.

tiền kiến (*ex ante*) Được áp dụng từ trước khi hành động. Khái niệm "tiền kiến" trong kinh tế học cùng với khái niệm "hậu kiến" (*ex post*) được sử dụng nhiều trong phân tích kinh tế để nghiên cứu một hiện tượng kinh tế nào đó khi nó chuyển từ trạng thái bất cân bằng này sang trạng thái cân bằng khác. Ví dụ, tiền kiến trong mô hình xác định thu nhập quốc dân của Keynes là đầu tư dự kiến có thể lớn tiết kiệm dự kiến, cho nên nền kinh tế nằm trong trạng thái bất cân bằng. Nhưng phần đầu tư dôi ra phục vụ cho việc bơm thêm thu nhập vào nền kinh tế và thông qua hiệu ứng của nhân từ, nó làm tăng cả thu nhập và tiết kiệm, dẫn đến trạng thái cân bằng hậu kiến, trong đó đầu tư thực hiện bằng tiết kiệm thực hiện.

tiền ký hiệu (*token money*) Đồng tiền không có mối quan hệ trực tiếp với giá trị cố hữu của vật liệu tạo thành nó, mà được mọi người chấp nhận làm phương tiện trao đổi nhờ một đạo luật hay một quy ước chung nào đó của xã hội. Trước đây người ta thường dùng khái niệm tiền ký hiệu để phân biệt với tiền có đủ giá trị, ví dụ đồng vàng trước năm 1914.

Khi đó các đồng tiền được sử dụng đều có giá trị trao đổi đúng bằng giá trị kim loại tạo thành nó.

tiền hưu trí hay lương hưu (*pension*) Các khoản tiền trả cho người về hưu, có thể trả một lần hoặc hàng tháng. Ở các nước có nền kinh tế thị trường phát triển, tiền hưu trí có thể do nhà nước trả từ quỹ bảo hiểm xã hội hoặc do các quỹ hưu trí, công ty bảo hiểm tư nhân thanh toán.

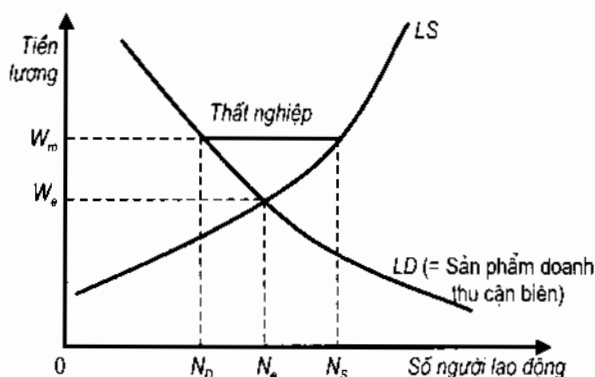
tiền lương (*wage*) Số tiền trả cho người lao động để sử dụng sức lực và trí lực của anh ta vào quá trình sản xuất. Tiền lương là một trong bốn nguồn thu nhập (các nguồn khác là lãi suất, địa tô và lợi nhuận). Khi được tổng hợp cho toàn bộ nền kinh tế, nó là bộ phận cấu thành thu nhập quốc dân.

tiền lương danh nghĩa (*money wage*) Mức lương biểu thị bằng giá trị của đồng tiền hiện hành. Sự gia tăng mức giá chung (lạm phát) không được bù lại bằng mức tăng tương đương của tiền lương danh nghĩa, có thể do một bộ phận lực lượng lao động bị ảnh hưởng bởi ảo tưởng tiền tệ hay do giới chủ từ chối tăng tiền lương, sẽ làm cho tiền lương thực tế giảm. Ngược lại nếu mức giá giảm, tiền lương thực tế có thể tăng cho dù tiền lương danh nghĩa không đổi.

tiền lương tối thiểu (*minimum wage*) Mức lương tối thiểu mà người thuê lao động phải trả cho người lao động. Tiền lương tối thiểu có thể do chính phủ quy định hay do sự thỏa thuận tự nguyện giữa công đoàn và giới chủ. Nó là cơ sở để đảm bảo rằng công nhân được hưởng mức sống cơ bản nào đó, mặc dù như hình 115 cho thấy, nếu tiền lương được quy định cao hơn mức cân bằng W_e , nhu cầu về lao động sẽ giảm (từ N_e xuống chỉ còn N_D). Bởi vậy, những người tiếp tục có việc làm được lợi, còn những người mất việc ($=N_D N_S$) do tiền lương tăng bị thiệt.

tiền mặt (*cash*) Theo nghĩa hẹp, đó là tiền do ngân hàng trung ương phát ra và nằm trong tay công chúng hay ngoài hệ thống ngân hàng (thường ký hiệu là C_p). Theo nghĩa rộng nhất, tiền mặt được hiểu là những thứ có thể sử dụng trực tiếp để thanh toán các giao dịch và bao gồm cả tiền gửi ở ngân hàng. Như vậy, trong trường hợp này khái niệm tiền mặt được dùng để chỉ dạng có khả năng thanh toán cao nhất của tài sản, bao gồm các đồng tiền do ngân hàng trung ương phát ra và được công chúng giữ để chi tiêu, tiền gửi ở tài khoản vãng lai và tài khoản tiền gửi không kỳ hạn, có thể rút ra bất kỳ lúc nào bằng cách viết séc (ký

hiệu là D). Đối với các ngân hàng thương mại, khái niệm tiền mặt bao gồm các đồng tiền cất trong két sắt và số dư của họ ở ngân hàng trung ương. Do được dùng với nhiều nghĩa khác nhau như vậy, nên khi gặp khái niệm tiền mặt, chúng ta phải lưu ý xem nó được dùng theo nghĩa nào trong một khung cảnh nhất định.



Hình 115. Tiền lương tối thiểu.

tiền ngoại sinh (*exogenous money*) Bộ phận cung ứng tiền tệ được chính phủ và các tổ chức không phải ngân hàng đưa từ ngoài vào hệ thống kinh tế, khác với phần tiền do chính hệ thống ngân hàng tạo ra.

tiền nội sinh hay **tiền nội bộ** (*endogenous money or inside money*) Bộ phận cung ứng tiền tệ được tạo ra trong nội bộ hệ thống ngân hàng, khác với lượng tiền do chính phủ hoặc các tổ chức phi ngân hàng đưa vào hệ thống (tiền ngoại sinh).

tiền pháp định (*fiat currency*) Xem **tiền tín dụng**.

tiền rẻ, thời kỳ (*ease money or cheap money*) Giai đoạn trong đó người đi vay có thể dễ dàng vay tiền với lãi suất thấp từ hệ thống tài chính. Nó có thể phát sinh từ chính sách của ngân hàng trung ương, nhưng cũng có thể là kết quả của sự suy yếu trong nhu cầu về tiền vào thời kỳ suy thoái.

tiền tín dụng hay **tiền pháp định** (*fiduciary issue or fiat currency*) Đồng tiền do một chính phủ hay ngân hàng phát hành mà không được đảm bảo bằng dự trữ vàng hay các chứng khoán khác. Trong thế kỷ 19, hầu hết các đồng tiền đều được đảm bảo bằng vàng, ít nhất là một phần, và mọi người có thể đổi những đồng tiền giấy của mình ra vàng khi họ

muốn. Hiện nay, hầu hết các chính phủ và ngân hàng đều chỉ có một lượng dự trữ nhỏ về vàng và các chứng khoán khác, không đủ để đổi tiền hay chứng khoán ra vàng khi có yêu cầu, vì vậy nhìn chung các đồng tiền quốc gia hiện nay đều là tiền tín dụng hay tiền pháp định.

tiền vay ngân hàng (*bank loan*) Thuật ngữ dùng để chỉ các khoản cho vay của ngân hàng, nhưng không bao gồm hình thức cho vay bằng cách cho phép rút quá số dư. Khi cấp loại tín dụng này, ngân hàng ghi toàn bộ số tiền cho vay vào tài khoản của người đi vay ngay từ khi bắt đầu cho vay và lãi suất được tính theo một tỷ lệ nhất định so với số tiền vay ban đầu và thời hạn cho vay. Trong một số trường hợp (ví dụ cho cá nhân vay hay cho vay có điều kiện), người vay có thể trả dần tiền vay dưới hình thức định kỳ.

tiền vay nóng (*call money*) Vốn mà phòng và ngân hàng chiết khấu vay của các ngân hàng hoặc ngân hàng thanh toán khác và được sử dụng để duy trì cơ cấu tài sản mong muốn của mình. Loại vốn này thực sự là tiền "vay nóng" theo đúng nghĩa đen của từ này, bởi vì người cho vay có thể đòi lại bất cứ lúc nào sau một ngày mà không cần báo trước. Tuy vậy, cũng có một số khoản cho vay nóng được cho vay với điều kiện phải báo trước bảy ngày hoặc lâu hơn, nếu người cho vay muốn đòi lại tiền. Đối với các ngân hàng thanh toán, tiền vay nóng bao gồm những tài sản có khả năng thanh toán cao nhất sau tiền mặt và số dư ở ngân hàng trung ương. Chúng được sử dụng để điều hoà những thay đổi trong tổng nguồn lực của họ. Ở Mỹ, tiền vay nóng là những khoản tiền gửi có lãi ở các ngân hàng Mỹ và ngân hàng nước ngoài được phép rút ra nếu báo trước 24 giờ. Nhiều khoản tiền gửi dưới dạng đồng tiền châu Âu cũng thuộc loại này.

tiền xấu đuổi tiền tốt, quy luật (*bad money drives out good*) Xem Quy luật Gresham.

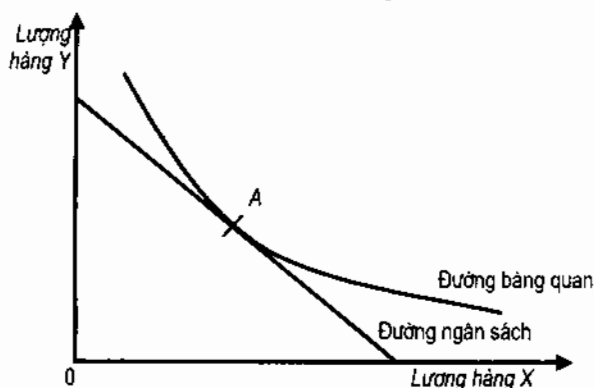
tiến bộ công nghệ (*technological progressiveness*) Phương diện trong hoạt động của thị trường. Nó biểu thị quy mô áp dụng kỹ thuật sản xuất và phân phối những sản phẩm mới cũng như cải tiến của các doanh nghiệp. Những sáng chế và đổi mới đặc biệt có thể góp phần làm giảm chi phí sản xuất và phân phối, qua đó cho phép giảm giá cung ứng cho người tiêu dùng.

Trong lý thuyết về chi phí, người ta giả định các doanh nghiệp hoạt động trong phạm vi giới hạn công nghệ hiện có cả trong thời hạn ngắn và dài. Nhưng theo thời gian, tiến bộ công nghệ góp phần làm thay đổi

những điều kiện cơ bản của chi phí. Nói chung, tiến bộ công nghệ ảnh hưởng tới tốc độ tăng trưởng kinh tế của một nước.

tiến bộ kỹ thuật (*technical progress*) Vấn đề trung tâm trong lý thuyết tăng trưởng kinh tế. Đây là yếu tố cho phép sản xuất nhiều sản lượng hơn với lượng đầu vào lao động và tư bản hiện có.

tiếp tuyến (*tangent*) Đường thẳng chỉ tiếp xúc, chứ không cắt đồ thị tại một điểm nhất định. Khái niệm tiếp tuyến có ích khi được vận dụng vào kinh tế để xác định độ dốc hay hệ số góc của một đường tại một điểm nhất định dọc theo đường đó. Ví dụ, phân tích đường bàng quan cho thấy người tiêu dùng hành động hợp lý sẽ tìm cách tối đa hoá ích lợi của mình bằng cách chọn một kết hợp hai sản phẩm X và Y sao cho đường ngân sách của anh ta tiếp tuyến với đường bàng quan cao nhất có thể có, bởi vì chỉ tại điểm đó giá tương đối của các sản phẩm mới phù hợp với ích lợi tương đối của chúng. Xem hình 116.



Hình 116. Tiếp tuyến. A là tiếp điểm.

tiết chế, sự (*abstinence*) Khái niệm dùng để chỉ sự cần thiết phải hạn chế hay hy sinh tiêu dùng hiện tại để tích lũy vốn. Nó được N.Senior sử dụng lần đầu tiên trong lý thuyết của mình về lãi suất. Đối với Senior, việc sản xuất hàng đầu tư có liên quan đến hành vi tiết kiệm thu nhập hiện tại nhằm mục đích tạo ra khối lượng tư bản và mức tiêu dùng cao hơn trong tương lai. Vì vậy, người ta phải thưởng công cho hành vi tiết kiệm nếu muốn quá trình tích lũy vốn không bị gián đoạn. Lãi suất là phần thưởng trả cho sự tiết chế và mức lãi suất phản ánh sự khan hiếm của tư bản. J.S.Mill mở rộng khái niệm tiết chế để bao hàm cả phần thưởng cho sự hy sinh tiêu

dùng bản thân tư bản. Vì hàng đầu tư cần có thời gian để sản xuất hàng hoá và dịch vụ tiêu dùng, nên người sở hữu tư bản phải chờ đợi một thời gian cho đến khi thu được lợi nhuận từ hoạt động đầu tư. Sự tiết chế hiệu theo nghĩa "chờ đợi" là một hàng hoá khan hiếm và vì vậy phải được thưởng công dưới hình thức lãi suất.

tiết kiệm (*savings*) Phần thu nhập được giữ lại, chứ không chỉ cho tiêu dùng hiện tại. Tiết kiệm là khái niệm rút ra từ mô hình về vòng chu chuyển của thu nhập quốc dân. Trong mô hình đơn giản về vòng chu chuyển, toàn bộ tiết kiệm đều do các hộ gia đình thực hiện. Trong mô hình mở rộng, tiết kiệm còn được thực hiện bởi doanh nghiệp (lợi nhuận giữ lại) và chính phủ (thặng dư ngân sách).

Trên thực tế, tiết kiệm quan trọng ở chỗ nó cung cấp tài chính cho đầu tư hiện vật. Như vậy, tiết kiệm là sự hy sinh tiêu dùng hiện tại để dành nguồn lực cho việc làm tăng khối lượng tư bản quốc gia và vì thế tạo ra khả năng sản xuất hàng hoá ngày càng lớn hơn.

tiết kiệm bắt buộc (*forced saving or involuntary saving*) Việc cắt giảm tiêu dùng một cách bắt buộc trong nền kinh tế. Chính phủ có thể làm điều này *trực tiếp* bằng cách tăng thuế, qua đó làm cho phần thu nhập mà cá nhân có thể sử dụng bị giảm, hoặc *gián tiếp* thông qua lạm phát: sự gia tăng giá cả nhanh hơn mức tăng thu nhập của người tiêu dùng làm cho thu nhập thực tế bị giảm, vì vậy mức chi tiêu thực tế (tính theo giá cố định) cho tiêu dùng cũng giảm. Chính sách tiết kiệm bắt buộc thường được sử dụng để tài trợ cho chiến tranh hoặc xử lý vấn đề thiếu hụt tiết kiệm (so với nhu cầu đầu tư) ở các nước đang phát triển.

tiết kiệm chi phí sản xuất (*economize to produce*) Chi phí sản xuất được tiết kiệm khi: (a) sản xuất ra một mức sản lượng không đổi bằng cách sử dụng ít đầu vào nhân tố hơn trước; (b) sản xuất mức sản lượng lớn hơn trước bằng cách sử dụng lượng đầu vào nhân tố không đổi; (c) sản xuất khối lượng sản lượng không đổi với chi phí thấp hơn trước thông qua việc thay thế các đầu vào nhân tố đắt tiền bằng đầu vào nhân tố rẻ hơn; (d) mức sản lượng tối đa được sản xuất từ một lượng các đầu vào nhân tố cố định bằng cách sử dụng công nghệ hiện có; (e) sản xuất một mức sản lượng nhất định với chi phí nhân tố thấp đến mức cho phép.

tiết kiệm công ty (*company saving*) Phần lợi nhuận không dùng để nộp thuế và không chia cho cổ đông dưới dạng cổ tức. Nó thường được gọi

là lợi nhuận hay thu nhập giữ lại và là một trong các nguồn vốn để tài trợ cho hoạt động đầu tư của doanh nghiệp.

Tiêu chuẩn Condorcet (*Condorcet Criterion*) Hệ thống lựa chọn tập thể trong đó phương án được chọn là phương án đánh bại tất cả các phương án khác trong một loạt các cuộc thi đối kháng từng cặp, sử dụng quy tắc đa số. Phương pháp này được gọi theo tên của hầu tước vùng Condorcet, người đã trình bày nó vào năm 1875. Phương pháp Condorcet được coi là phản ánh quan điểm cử tri chính xác hơn quy tắc đa số. Tuy nhiên, cũng giống như quy tắc đa số, nó có thể thất bại trong việc chọn ra phương án thắng cuộc thực sự. Chẳng hạn, hãy quan sát một cộng đồng gồm 3 cá nhân (cử tri A, B, C) có sở thích cá nhân được biểu thị bằng các phương án X, Y và Z dưới đây:

	<i>Cử tri</i>		
<i>Thứ tự ưu tiên</i>	A	B	C
1	X	Z	Y
2	Y	X	Z
3	Z	Y	X

Bảng trên cho thấy X đánh bại Y nhưng không đánh bại được Z, Y đánh bại được Z nhưng không đánh bại được X và Z đánh bại được X nhưng không đánh bại được Y. Như vậy, không có phương án nào thắng cuộc trong phương pháp lựa chọn Condorcet.

tiêu chuẩn quay vòng vốn (*capital turnover criterion*) Tiêu chuẩn đầu tư trước đây được khuyến nghị cho các nước đang phát triển. Tiêu chuẩn này hàm ý các nước đang phát triển nên lựa chọn các dự án dựa trên tỷ lệ vốn - sản lượng tăng thêm (ICOR) và dự án có tỷ lệ thấp nhất cần được ưu tiên nhất. Căn cứ cho quan điểm này là: ở các nước khan hiếm vốn, tốc độ quay vòng vốn góp phần vào việc phân bổ nguồn lực một cách có hiệu quả. Việc áp dụng tiêu chuẩn quay vòng vốn còn dẫn tới sự áp dụng các phương pháp sản xuất sử dụng nhiều lao động, thích hợp với các nước đang phát triển. Nó bị nhiều người phê phán vì không tính tới thực tế là nhiều dự án, đặc biệt trong ngành nông nghiệp, tài sản cố định chỉ chiếm tỷ lệ nhỏ trong tổng số đầu vào cần đầu tư và do vậy việc sử dụng tiêu chuẩn quay vòng vốn dẫn tới việc sắp xếp thứ tự ưu tiên các dự án đầu tư không đúng. Ngoài ra, nó còn bỏ qua sự khan hiếm các nguồn lực khác ở các nước đang phát triển, những ảnh hưởng ngoại hiện và khả năng bổ sung cho nhau của các dự

án, cũng như những cản trở đối với tăng trưởng phát sinh từ sự khan hiếm lực lượng lao động lành nghề.

tiêu dùng (*consumption*) Hành vi sử dụng hàng hoá và dịch vụ để thoả mãn nhu cầu hiện tại. Trên bình diện lý thuyết, chúng ta có thể tính toán chính xác mức tiêu dùng. Tuy nhiên, trên thực tế chúng ta vấp phải một số khó khăn nảy sinh từ việc xử lý hàng tiêu dùng lâu bền. Nếu tính toàn bộ hàng tiêu dùng lâu bền mà người tiêu dùng mua, chúng ta sẽ ước tính quá cao mức chi tiêu cho tiêu dùng hiện tại. Trường hợp ngược lại (ước tính quá thấp) sẽ xảy ra nếu chúng ta không tính hàng tiêu dùng lâu bền. Trường hợp lý tưởng là chúng ta chỉ ước tính giá trị của dòng dịch vụ mà hàng tiêu dùng lâu bền tạo ra trong mỗi thời kỳ.

Trong kinh tế vĩ mô, tiêu dùng được nghiên cứu chi tiết đối với từng hàng hoá cụ thể thông qua lý thuyết về hành vi của người tiêu dùng. Ngược lại, trong các mô hình kinh tế vĩ mô, tiêu dùng được hiểu đơn giản là việc mua hàng tiêu dùng. Các nhà kinh tế vĩ mô tổng hợp tiêu dùng của dân cư về tất cả các loại hàng hoá và dịch vụ cuối cùng thành một đại lượng gọi là tổng mức tiêu dùng (hay đơn giản là tiêu dùng). Đây là một trong bốn thành tố chi tiêu của GDP (các thành tố khác là đầu tư, mua hàng của chính phủ và xuất khẩu ròng).

tiêu dùng phô trương (*conspicuous consumption*) Tiêu dùng hàng hoá và dịch vụ để thu được ích lợi không phải thông qua việc sử dụng hàng hoá, mà thông qua sự phô trương chúng. Ví dụ một người mua ô tô để chứng tỏ mình giàu sang chứ không phải dùng để đi. Hiện tượng này còn được gọi là *hiệu ứng Veblen*.

Tinbergen, Jan (1903-) Nhà kinh tế người Hà Lan, được nhận giải thưởng Nôben cùng với R.Frisch vào năm 1969 vì những công trình tiên phong trong kinh tế lượng. Công trình nổi bật nhất của ông trước là công trình nghiên cứu các biến động chu kỳ, trong đó ông tìm cách xác định tầm quan trọng của các yếu tố khác nhau trong chu kỳ kinh doanh ở Mỹ. Một công trình khác có ảnh hưởng lớn của ông là cuốn *Lý thuyết về chính sách kinh tế* (1952), trong đó ông chứng minh rằng số mục tiêu chính sách đạt được không thể lớn hơn số công cụ chính sách độc lập.

tín dụng (*credit*) Khái niệm được sử dụng rộng rãi trong quá trình cho vay, nhất là các khoản cho vay ngắn hạn. Cấp tín dụng có nghĩa là tài trợ trực tiếp hoặc gián tiếp cho các khoản chi tiêu của người khác để đổi lấy một số tiền sẽ được hoàn trả trong tương lai. Việc cho vay hay

"tài trợ" được coi là trực tiếp khi một ngân hàng cho phép khách hàng rút quá số dư trong tài khoản của họ. Nó được coi là gián tiếp khi nhà sản xuất hoặc nhà buôn cung cấp hàng hoá "dưới hình thức tín dụng" (tức mua chịu, không phải trả tiền ngay). Việc một người "có một khoản tín dụng" đồng nghĩa với việc anh ta có một phương tiện để mua hàng hoá mà không phải trả tiền ngay, hoặc có thể rút tiền từ một tổ chức cho vay nào đó. Trong môn kinh tế tiền tệ, khái niệm "tín dụng" thường được dùng để chỉ các loại hình cho vay có hiệu ứng tiền tệ, tức làm tăng cung ứng tiền tệ (khi sự gia tăng mức cho vay của ngân hàng dẫn tới sự gia tăng của tiền gửi ngân hàng), hoặc làm tăng các phương tiện thay thế tiền, chẳng hạn tín dụng thương mại. Mối quan hệ giữa tiền và tín dụng này là mối liên hệ trực tiếp ở cấp kinh tế vĩ mô, khi người ta phân tích sự thay đổi của cung ứng tiền tệ trên phương diện mở rộng tín dụng trong nước.

tín dụng thương mại (*trade credit*) Thoả thuận mua chịu và trả tiền sau. Điều này hàm ý nhà cung cấp cho phép khách hàng trả tiền cho họ sau một khoảng thời gian nhất định, thường là một số tháng sau khi nhận được sản phẩm. Xem *tín dụng*.

tín dụng ngân hàng (*bank credit*) Thuật ngữ dùng để chỉ tất cả các khoản cho vay của hệ thống ngân hàng, dù chúng được thực hiện dưới hình thức nào. Trong lý thuyết về ngân hàng và cung ứng tiền tệ, những thay đổi trong khối lượng tín dụng ngân hàng tạo ra sự thay đổi theo cùng một hướng trong tiền gửi ngân hàng. Quy mô của hiệu ứng này phụ thuộc vào mức độ "rò rỉ" tài sản dự trữ (phần lớn là tiền mặt) ra khỏi hệ thống ngân hàng do chính những thay đổi trong tín dụng và tiền gửi gây ra, chẳng hạn do nhu cầu về tiền mặt trong lưu thông tăng hay do nhập khẩu tăng. Có thể tính quy mô tín dụng ngân hàng bằng cách lấy tổng mức nợ (= các khoản nợ + giá trị ròng của hệ thống ngân hàng) trừ đi phần dự trữ trong hệ thống ngân hàng.

tín dụng tiêu dùng (*consumer credit*) Khái niệm chung dùng để chỉ các khoản tiền cho người tiêu dùng vay để mua hàng hoá và dịch vụ, trừ các khoản tiền cho vay để mua nhà ở. Thông thường người tiêu dùng có thể sử dụng tiền vay để mua bất kỳ hàng hoá gì (tức không bị ràng buộc), nhưng cũng có trường hợp nó gắn với việc mua một hàng hoá cụ thể, ví dụ tín dụng thuê mua.

tín phiếu kho bạc (*treasury bill*) Một loại chứng khoán tài chính của Mỹ do Ngân hàng Dự trữ Liên bang đứng ra phát hành cho Bộ tài chính

Mỹ với tư cách công cụ vay tiền trong ngắn hạn (thường là 3 tháng). Hầu hết tín phiếu kho bạc đều được các ngân hàng thương mại mua và đưa vào bộ phận dự trữ thứ cấp của mình. Hiện nay Chính phủ Việt nam cũng thường sử dụng hình thức tín phiếu kho bạc để vay tiền của công chúng. Tín phiếu kho bạc thường được Ngân hàng Nhà nước bán ra dưới hình thức đấu thầu.

Các nhà hữu trách về tiền tệ sử dụng tín phiếu kho bạc để điều tiết cơ sở thanh toán của hệ thống ngân hàng với mục đích kiểm soát cung tiền tệ. Ví dụ, nếu muốn mở rộng cung ứng tiền tệ, họ mua tín phiếu kho bạc từ các ngân hàng thương mại, qua đó làm tăng dự trữ của hệ thống ngân hàng thương mại và tạo ra sự mở rộng nhiều lần tiền gửi ngân hàng.

tính cơ động (*mobility*) Khái niệm dùng để chỉ khả năng và sự sẵn sàng chuyển từ ngành này sang ngành khác hoặc từ địa điểm này tới địa điểm khác của nhân tố sản xuất. Trong bốn nhân tố sản xuất, *đất đai* hoàn toàn không cơ động về mặt địa lý, nhưng có thể chuyển từ ngành này sang ngành khác, ví dụ từ việc sử dụng vào mục đích nông nghiệp sang mục đích công nghiệp. *Lao động* có thể dễ dàng di chuyển giữa các ngành và địa điểm, nhưng người lao động có thể không sẵn sàng và không có khả năng chuyển từ vùng này tới vùng khác hoặc học thêm nghề mới. *Tư bản* (dưới dạng nhà xưởng, trang thiết bị) nhìn chung tương đối không cơ động do khó tìm được mục đích sử dụng mới, đặc biệt nhà xưởng, máy móc chuyên dụng. Ví dụ nhà máy điện khó chuyển cho mục đích sản xuất ô tô. Tuy nhiên, *tư bản tài chính* có tính cơ động cao và ngày càng có khả năng thâm nhập qua biên giới quốc gia.

tính dọc (*longitudinal*) Tính chất có liên quan tới tất cả kết quả quan sát mẫu thu được sau nhiều thời kỳ. Chẳng hạn, chúng ta có thể thu thập số liệu về những thay đổi trong quy mô của một mẫu các công ty sau nhiều năm và những thay đổi về mức lương của giám đốc trong các thời kỳ đó. Hai dãy số "dọc" này được dùng làm cơ sở để nghiên cứu mối quan hệ giữa mức lương của giám đốc và quy mô công ty.

tính đa cộng tuyến (*multicollinearity*) Tình huống thống kê trong đó nhiều biến độc lập có liên hệ tương quan chặt chẽ với nhau và vì vậy chúng biến đổi cùng nhau. Trong tình huống này, người ta không thể tách riêng ảnh hưởng của bất kỳ biến nào trong các biến độc lập đối với biến phụ thuộc khi thực hiện phân tích hồi quy.

tính đặc - đặc (*clay - clay*) Phương diện của hàm sản xuất trong lý thuyết tăng trưởng. Nó không cho phép vốn/lao động thay đổi trước hoặc sau khi đầu tư được thực hiện. Thuật ngữ "đặc", đặc biệt khi dùng để chỉ tư bản, được sử dụng để chỉ sự thiếu mềm dẻo của các vật và ngược với nó là tính "nhão".

tính hợp lý có giới hạn (*bounded rationality*) Những giới hạn có thể nhận thức được của con người xét trong mối liên hệ với tính phức tạp của những vấn đề mà anh ta giải quyết. Nhìn chung các tác nhân kinh tế hành động hợp lý, nhưng chỉ đến một giới hạn nhất định do khả năng hạn chế của họ trong việc tính toán và xử lý thông tin. Các quy định và thể chế hình thành để giảm bớt tính phức tạp mà các tác nhân kinh tế phải đối phó. Vì vậy, chúng có thể coi là góp phần xử lý vấn đề tính hợp lý có giới hạn.

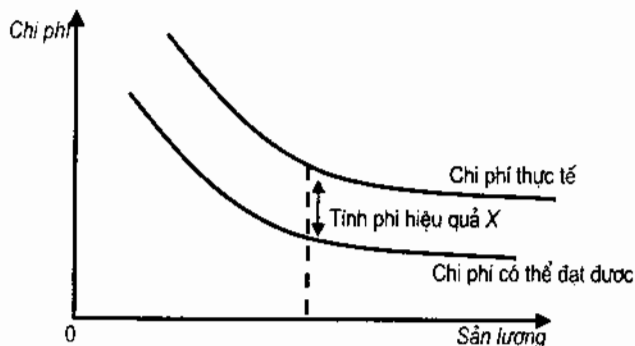
tính không thể chia nhỏ (*indivisibilities*) Giới hạn quy mô tối thiểu về mặt vật chất hay kỹ thuật đặt ra cho các đầu vào nhân tố. Chẳng hạn một công ty muốn mua một chiếc máy thực hiện được 5000 thao tác một ngày. Nhưng do những khó khăn về thiết kế và kỹ thuật, chiếc máy nhỏ nhất hiện có lại thực hiện tối ưu 10.000 thao tác một ngày. Trong trường hợp như vậy, chúng ta nói chiếc máy đó không thể chia nhỏ, vì nó không thể làm nhỏ lại thành hai nửa cái máy tối ưu. Chi phí bình quân của mỗi đơn vị sản lượng bởi vậy sẽ lớn hơn mức bình thường khi nhà sản xuất có thể sản xuất ở mức sử dụng tối ưu chiếc máy đó. Nhà sản xuất có thể đạt được kinh tế quy mô bằng cách sản xuất với khối lượng lớn hơn, nhưng họ lại vấp phải khó khăn trong việc kết hợp các đầu vào lớn, không thể chia nhỏ và có công suất khác nhau.

tính nhão - đặc (*putty - clay*) Phương diện của hàm sản xuất cho phép thay thế lao động bằng tư bản và ngược lại trước khi thực hiện một công trình đầu tư. Nhưng một khi máy móc đã được lắp đặt, người ta không thể thay đổi tỷ lệ tư bản/lao động nữa.

tính nhão - nhão (*putty-putty*) Phương diện của hàm sản xuất trong lý thuyết tăng trưởng cho phép liên tục thay đổi dự án đầu tư. Như vậy, tư bản được coi là "nhão" cả trước và sau khi thực hiện dự án đầu tư vì người ta có thể liên tục thay đổi tỷ lệ tư bản/lao động.

tính phi hiệu quả X (*X-inefficiency*) Khái niệm dùng để chỉ phần chênh lệch giữa mức chi phí thực hiện và mức chi phí tối thiểu có thể đạt được như được minh họa trong hình 117. Lý thuyết truyền thống về

cung giả định rằng các doanh nghiệp luôn luôn hoạt động ở đường biên ngoài của các đường chi phí mà họ có thể đạt được. Nhưng ngược lại, tính bất hiệu quả X nhận định rằng nhìn chung các doanh nghiệp hoạt động ở phía trong đường biên ngoài. Điều này có thể xảy ra khi tổ chức lao động không tốt do biên chế quá nhiều, quản lý và sử dụng không có hiệu quả các nguồn lực do bệnh quan liêu. Tính phi hiệu quả X có nhiều khả năng tồn tại ở các tổ chức lớn, đặc biệt công ty độc quyền không phải chịu sức ép cạnh tranh.



Hình 117. Tính phi hiệu quả X .

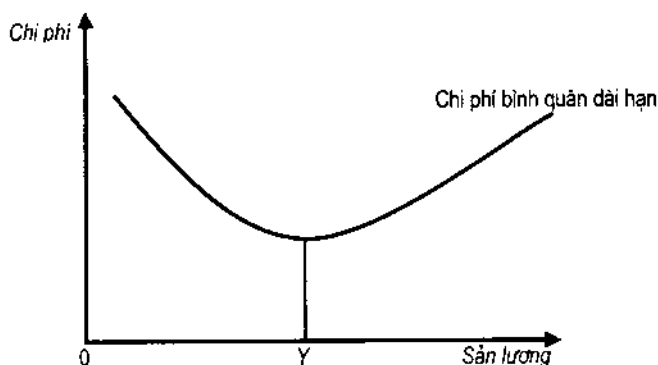
tính phi kinh tế quy mô (*diseconomies of scale*) Sự gia tăng có thể xảy ra của đơn phí hay chi phí bình quân dài hạn khi quy mô sản lượng của doanh nghiệp tăng quá một điểm gãy nào đó. Khi sản lượng tăng, ban đầu chi phí bình quân dài hạn có thể giảm xuống, phản ánh sự hiện diện của kinh tế quy mô, nhưng sau một điểm nào đó, chi phí bình quân dài hạn bắt đầu tăng như trong hình 118.

Nguồn gốc được nhắc tới nhiều nhất của tình trạng phi kinh tế quy mô như thế là những khó khăn trong quản lý và hành chính nảy sinh từ việc kiểm soát và phối hợp các hoạt động có quy mô lớn, cũng như những vấn đề về quan hệ lao động trong các nhà máy lớn. Xem *quy mô hiệu quả tối thiểu*.

tính phi kinh tế quy mô ngoại sinh (*external diseconomies of scale*)

Những yếu tố nằm ngoài tầm kiểm soát của mỗi doanh nghiệp trong một ngành, nhưng lại làm tăng chi phí bình quân dài hạn của tất cả các doanh nghiệp trong ngành. Ví dụ, nếu có nhiều công ty đặt địa điểm tại một khu vực nhất định, tình trạng mật độ giao thông cao có thể làm

giảm tốc độ cung cấp của một số công ty, dẫn tới chi phí vận chuyển của họ tăng.



Hình 118. Tính phi kinh tế quy mô. Khi sản lượng vượt quá điểm Y , công ty vấp phải tình trạng phi kinh tế quy mô, chi phí tăng khi sản lượng tăng.

tính thanh khoản (liquidity) Xem khả năng thanh toán.

tính tối ưu thứ hai của một chính sách (second-best of a policy) Khả năng xa rời trạng thái phân bổ nguồn lực tối ưu, chẳng hạn do tác động của những biến dạng do độc quyền hoặc ảnh hưởng ngoại hiện gây ra. Nếu việc sản xuất ra một sản phẩm, ví dụ một loại hoá chất, dẫn đến ô nhiễm môi trường, chi phí xã hội cận biên của việc sản xuất loại sản phẩm này sẽ vượt quá chi phí cá nhân cận biên và nền kinh tế không đạt đến tình trạng phân bổ nguồn lực tối ưu. Trong tình huống không tối ưu như vậy, chính phủ có thể cải thiện tình hình bằng cách đánh thuế ô nhiễm đối với doanh nghiệp sản xuất loại hóa chất trên. Một mặt, việc đánh thuế khuyến khích doanh nghiệp áp dụng quy trình sản xuất ít ô nhiễm, nhưng mặt khác thuế lại được chuyển sang cho người mua hóa chất, buộc họ phải trả chi phí xã hội đầy đủ cho sản phẩm mà họ tiêu dùng.

Có thể xác định khái niệm trên một cách cụ thể hơn như R.G. Lipsey và K.Lancaster đã làm. Hai ông đã đưa ra cái gọi là *định đề giải pháp tối ưu thay thế*. Định đề này nói rằng nếu một trong các điều kiện có tính tối ưu Pareto (tối ưu nhất - *best*) không thể thỏa mãn, thì tình huống tốt nhất (tối ưu thứ hai - *second best*) chỉ có thể được thực hiện khi rời bỏ tất cả các điều kiện Pareto khác.

tính trùng, sự (*double counting*) Việc ghi chép một hiện tượng kinh tế hai hay nhiều lần. Điều này thường xảy ra khi tính toán thu nhập quốc dân hoặc tính toán ích lợi - chi phí. Chẳng hạn, nếu cộng giá than với giá điện sản xuất trong một năm, chúng ta đã tính trùng vì giá trị của than nằm trong giá trị của điện và vì vậy được cộng hai lần. Để tránh tính trùng, người ta phải áp dụng các phương pháp tổng hợp và quy trình tính toán thích hợp.

toàn dụng, sự (*full employment*) Việc sử dụng hết các nguồn lực tư bản và lao động của nền kinh tế. Điều này cho phép nền kinh tế sản xuất ở mức sản lượng tiềm năng. Toàn dụng là một trong những mục tiêu chủ yếu của chính sách kinh tế vĩ mô.

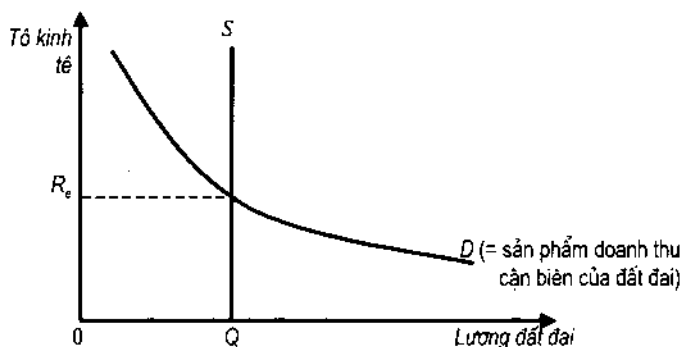
Trên thực tế, người ta không thể sử dụng 100% lao động và các nhân tố sản xuất khác. Trong nền kinh tế thị trường, luôn luôn có một số người thất nghiệp do họ đang tìm việc, chờ việc hoặc do có sự thay đổi cơ cấu trong nền kinh tế: một số người mất việc vì ngành nào đó bị teo đi và họ phải tìm việc làm ở các ngành đang mở rộng. Vì vậy, người ta phải tìm cách xác định mức toàn dụng một cách thực tế hơn. Chẳng hạn, người ta coi là đạt được mức toàn dụng khi số người mất việc bằng số người tìm được việc làm (hay bằng số chỗ làm việc còn trống). Đây không phải một chỉ tiêu chính xác, vì một số nhóm người (phụ nữ nội trợ, công nhân già) không dám đi tìm việc làm vào thời kỳ việc làm ít, mặc dù họ muốn có việc làm.

toán kinh tế (*mathematical economics*) Chuyên ngành vận dụng các phương pháp toán vào việc xử lý những vấn đề kinh tế.

Tobin, James (1918 -) Người nhận giải thưởng Nôben năm 1981 về phương pháp phân tích các thị trường tài chính và mối liên hệ của chúng với chi tiêu và việc làm. Là nhà kinh tế theo trường phái Keynes, từ lâu Tobin đã rất quan tâm đến mối liên hệ giữa các thị trường tài chính và tiền tệ. Ông làm phong phú thêm kho tàng lý thuyết của Keynes bằng cách đưa ra mô hình cân bằng tổng quát trên thị trường tài chính và thị trường vốn, hoàn chỉnh lý thuyết về đầu tư của Keynes và tìm cách phân tích các chính sách ổn định kinh tế của trường phái Keynes.

tô kinh tế hay địa tô (*economic rent*) Số tiền trả cho việc sử dụng nhân tố sản xuất bị cố định về mặt cung cả trong ngắn hạn và dài hạn (chẳng hạn đất đai). Vì những đầu vào nhân tố như thế không thể chuyển sang cho các mục đích sử dụng khác, giá chuyển giao bằng 0

và mọi khoản tiền trả cho chúng đều là tô kinh tế. Mức địa tô cân bằng là do cung cầu về đất đai quyết định như được minh họa trong hình 119.



Hình 119. Tô kinh tế. Đất đai với tư cách là một đầu vào nhân tố có đường cầu (D) dốc xuống. Điều này hàm ý sự giảm sút năng suất cận biên của đất đai khi nhiều đất đai hơn được sử dụng. Vì cung về đất đai cố định và hoàn toàn không co giãn, nên đường cung về đất đai (S) là đường thẳng đứng. Mức địa tô cân bằng là R_e , điểm mà đường cung và đường cầu cắt nhau.

tổ chức dạng U (*U-form organization*) Cơ cấu tổ chức trong đó một doanh nghiệp được quản lý tập trung như một đơn vị duy nhất. Trong hệ thống này, các chức năng như marketing, sản xuất, tài chính, nhân sự, được chuyên môn hoá. Oliver Williamson là người đầu tiên sử dụng thuật ngữ này. Ông cho rằng các doanh nghiệp được tổ chức theo dạng chữ U để mất khả năng kiểm soát và cuối cùng rơi vào tình trạng theo đuổi những mục tiêu quản lý phi lợi nhuận, vì cán bộ điều hành ở cấp cao chịu trách nhiệm thực hiện các chức năng quản lý tương ứng không thể kiểm soát chặt chẽ cấp dưới của mình khi họ bán nhiều sản phẩm khác nhau trên các thị trường khác nhau. Williamson cho rằng tổ chức dạng U ít được sử dụng khi các công ty có quy mô ngày càng lớn. Các công ty này thường áp dụng phương pháp tổ chức dạng M (hình thức chia thành nhiều bộ phận, phòng, ban độc lập).

tổ chức đầu tư (*institutional investors*) Định chế tài chính thu thập các khoản tiết kiệm và tiền gửi khác để đầu tư dài hạn vào trái phiếu, cổ phần thông thường, bất động sản và các chứng khoán bằng ngoại tệ. Các định chế đầu tư bao gồm công ty bảo hiểm, quỹ tương hỗ, quỹ hưu

trí, công ty tín thác đầu tư, hiệp hội xây dựng. Ở nhiều nước, ngân hàng thương mại cũng là nhà đầu tư dài hạn lớn.

Tổ chức Các nước Xuất khẩu Dầu mỏ (*Organization of Petroleum Exporting Countries - OPEC*) Tổ chức thành lập năm 1960 để chăm lo cho lợi ích về dầu mỏ của các nước Iran, Irắc, Saudi Arabia và Vênezuela. Năm 1973 có thêm 8 nước nữa gia nhập OPEC, đó là: Qatar, Indônêxia, Libi, Abu Dhabi, Angêri, Nigêria, Ecuado và Gabông.

Năm 1973 là một bước ngoặt trong nền kinh tế thế giới. Từ đầu những năm 1950, tỷ lệ tăng trưởng cả ở các nước phát triển và kém phát triển đều gia tăng và thương mại quốc tế còn gia tăng mạnh mẽ hơn nữa do có sự thúc đẩy của chính sách mở rộng ở các nước phát triển và quá trình tự do hoá thương mại. Song vào năm 1973, OPEC thành công trong việc giành lại quyền kiểm soát giá dầu từ các công ty dầu khí Mỹ và giá dầu tăng gấp hơn bốn lần, từ 2,5 đô la lên 11,5 đô la một thùng. Hậu quả là nhiều nước nhập khẩu dầu mỏ bị thâm hụt cán cân thanh toán, gây ra tình trạng suy thoái kéo dài của nền kinh tế thế giới. Khi xuất hiện tình trạng suy thoái, nguồn thu từ dầu mỏ giảm và OPEC phản ứng bằng cách tăng mạnh giá dầu từ dưới 15 đô la vào năm 1979 lên đến khoảng 28 đô la một thùng.

Trong lý thuyết kinh tế, OPEC thường được coi là ví dụ về sự thành công của các ten. Trong các ten cổ điển, mức cung thị trường bị giới hạn để đẩy giá cả lên thông qua việc phân bổ hạn ngạch cho các thành viên. Điều thú vị là trong trường hợp của OPEC, việc phân bổ hạn ngạch chính thức tỏ ra không thành công trong việc cắt giảm sản xuất do những khó khăn về chính trị trong thời gian gần đây. Nguyên nhân chủ yếu làm cho nó tăng được giá cả là nhu cầu về dầu mỏ hầu như không co giãn. Nhưng gần đây, OPEC gặp phải sức ép vì hai lý do. Một là, tổng mức cầu về dầu mỏ giảm, một phần do tình trạng suy thoái trên thế giới, một phần là do giá dầu cao làm cho việc thay thế nó bằng các dạng năng lượng khác, ví dụ than, trở nên kinh tế hơn và điều này làm cho nhu cầu về dầu mỏ trở nên co giãn hơn trước. Hai là, lợi nhuận cao của ngành dầu mỏ làm tăng mức đầu tư vào các giếng dầu mới, đặc biệt ở biển Bắc, và điều này làm suy yếu khả năng kiểm soát của OPEC đối với mức cung của thị trường thế giới. Những yếu tố này đã dẫn tới sự sụt giảm mạnh của giá dầu. Năm 1986, giá dầu giảm xuống thấp nhất là 10 đô la 1 thùng, dẫn tới những mâu thuẫn gay gắt trong nội bộ OPEC về cách đối phó với tình hình mới.

Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (*Organization for Economic Cooperation and Development - OECD*) Tổ chức được thành lập năm 1961, đến năm 1989 có 24 nước thành viên, bao gồm tất cả các nước phát triển ở châu Âu, Mỹ, Canada, Úc và Nhật. OECD là diễn đàn đa quốc gia để thảo luận về những vấn đề kinh tế mà các bên quan tâm, đặc biệt trong việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và thương mại quốc tế. OECD cũng phối hợp hoạt động cung cấp viện trợ cho các nước đang phát triển. OECD là nguồn số liệu ban đầu về kinh tế quốc tế và thường xuyên công bố số liệu thống kê so sánh.

Tổ chức Lao động Quốc tế (*International Labour Organization - ILO*) Cơ quan đặc biệt của Liên hợp quốc có nhiệm vụ thúc đẩy sự cải thiện mức sống và điều kiện lao động trên toàn thế giới, trong đó sự tạo điều kiện thuận lợi cho việc tiến tới công bằng xã hội được coi là một cơ sở để đạt được nền hoà bình thế giới. ILO được thành lập năm 1919 trên cơ sở Hiệp ước Vác xây và trở thành cơ quan của Liên hợp quốc vào năm 1946, không lâu sau khi tổ chức này được thành lập.

Chức năng của ILO bao gồm tất cả các phương diện trong điều kiện xã hội và kinh tế ảnh hưởng tới người lao động trên toàn thế giới. ILO khuyến khích các nước đặt ra tiêu chuẩn và điều kiện lao động ở cấp quốc gia, nhưng chỉ đóng vai trò cố vấn, chứ không có quyền áp đặt quan điểm của mình cho họ. ILO cung cấp viện trợ kỹ thuật trong việc đào tạo nguồn nhân lực, chính sách xã hội, quản lý và khuyến khích sự hợp tác giữa các ngành nghề. Ngoài ra, ILO còn quan tâm tới việc thu thập và công bố số liệu thống kê lao động quốc tế, cũng như thực hiện các công trình nghiên cứu về những vấn đề có liên quan đến lao động.

Tổ chức Nông Lương (*Food and Agricultural Organization - FAO*) Tổ chức của Liên hợp quốc được thành lập năm 1945. Mục tiêu của nó là cải thiện năng suất nông nghiệp và tiêu chuẩn dinh dưỡng của các nước nông nghiệp trên toàn thế giới. Để thực hiện mục tiêu này, FAO tiến hành nghiên cứu các phương diện khác nhau của hoạt động canh tác, chăn nuôi, đánh cá, trồng rừng và cung cấp viện trợ kỹ thuật cho các nước có yêu cầu. Ngoài ra, FAO còn liên tục điều tra về điều kiện nông nghiệp thế giới, thu thập và công bố các tài liệu thống kê về nhu cầu dinh dưỡng của con người, tình hình nuôi trồng, đánh bắt thủy sản cũng như các chủ đề liên quan.

tổ chức quan liêu (*bureaux*) Trong lý thuyết kinh tế về bệnh quan liêu, đó là tổ chức phi lợi nhuận hoạt động trên cơ sở kinh phí được cấp (ít

nhất là một phần) và vì vậy, họ đối tổng sản lượng để lấy ngân sách, chứ không đối các đơn vị sản lượng lấy giá cả.

tổ trưởng công đoàn (*shop steward*) Người lao động trực tiếp ở các phân xưởng được đoàn viên công đoàn bầu làm đại diện cho họ trong các cuộc thương lượng hàng ngày với lãnh đạo doanh nghiệp.

tốc độ lưu thông tiền tệ hay tốc độ lưu thông thu nhập (*velocity of circulation*) Đại lượng cho biết số lần bình quân mà mỗi đơn vị tiền tệ được sử dụng để mua sản lượng hàng hoá và dịch vụ cuối cùng của nền kinh tế trong một năm (tức GDP). Chẳng hạn, nếu GDP năm 1999 bằng 100 ngàn tỷ đồng và khối lượng tiền tệ bằng 10 nghìn tỷ, thì bình quân mỗi đồng tiền được trao tay 10 lần và tốc độ lưu thông tiền tệ bằng 10.

Sự khác biệt về quan điểm giữa những người theo lý thuyết số lượng tiền tệ và những người theo Keynes chủ yếu tập trung vào sự ổn định của tốc độ lưu thông tiền tệ. Các nhà tiền tệ cho rằng tốc độ lưu thông tiền tệ luôn luôn ổn định hoặc chỉ thay đổi chậm chạp theo thời gian, cho nên có mối quan hệ chặt chẽ giữa cung ứng tiền tệ và mức giá, cũng như giữa tốc độ tăng tiền và lạm phát. Các nhà kinh tế thuộc trường phái Keynes ngược lại cho rằng tốc độ lưu thông tiền tệ không ổn định và nó có thể thay đổi nhanh chóng để làm mất tác dụng của bất kỳ sự thay đổi nào trong cung tiền.

tốc độ truyền bá (*diffusion*) Khái niệm thường được dùng để chỉ quá trình truyền bá của công nghệ và sản phẩm mới giữa các doanh nghiệp.

tối đa hoá đồng lợi nhuận, sự (*joint profit maximization*) Tình huống có thể xảy ra khi các công ty tìm cách tối đa hoá lợi nhuận của ngành thông qua việc phối hợp các biện pháp định giá và sản lượng, chứ không hoàn toàn chống đối nhau. Sự tối đa hoá đồng lợi nhuận nhìn chung gắn với thị trường thiếu quyền, trong đó do nhận thức được sự phụ thuộc lẫn nhau, các công ty chấp nhận hệ thống chỉ đạo giá hoặc các ten.

tối đa hoá lợi nhuận, mục tiêu, nguyên tắc (*profit maximization*) Theo lý thuyết truyền thống về doanh nghiệp và thị trường, đây là mục tiêu quan trọng nhất của doanh nghiệp. Các doanh nghiệp tìm cách xác định kết hợp giá cả - sản lượng đem lại lợi nhuận tối đa. Chúng ta có thể mô tả quá trình tối đa hoá lợi nhuận theo hai cách:

1. Vẽ đồ thị của tổng doanh thu (TR) và tổng chi phí (TC), sau đó xác định điểm mà tại đó hiệu $TR-TC$ đạt mức tối đa. Trong hình 120, mức lợi nhuận tối đa đạt được khi độ dốc của đường TR và TC bằng nhau, tức khi tiếp tuyến của hai đường này song song với nhau như tại điểm A và B . Đường vuông góc với trục hoành kẻ từ A hoặc B cắt trục hoành tại điểm C tương ứng với mức sản lượng Q_c . Tại mọi mức sản lượng thấp hơn và cao hơn Q_c , mức chênh lệch giữa TR và TC đều nhỏ hơn AB , như đường tổng lợi nhuận TP cho thấy (chú ý rằng $AB = CD$). Trong hình 120 chúng ta còn vẽ điểm Q_1 và Q_2 với mức lợi nhuận bằng 0 để chỉ ra rằng nếu sản lượng thấp hơn Q_1 hoặc cao hơn Q_2 , lợi nhuận sẽ âm.

2. Vẽ đường doanh thu cận biên (MR) và đường chi phí cận biên (MC), sau đó xác định điểm mà tại đó lợi nhuận đạt mức tối đa. Trong phần dưới của hình 120, đó là giao điểm của hai đường MR và MC với mức sản lượng Q_c . Tại tất cả các mức sản lượng thấp hơn Q_c , doanh nghiệp đều có thể làm tăng lợi nhuận bằng cách tăng sản lượng. Ngược lại, tại tất cả các mức sản lượng cao hơn Q_c , doanh nghiệp đều có thể làm giảm mức lỗ của mỗi đơn vị sản lượng (tức tăng lợi nhuận) bằng cách giảm sản lượng. Chỉ tại mức sản lượng có $MR = MC$, lợi nhuận mới đạt mức tối đa.

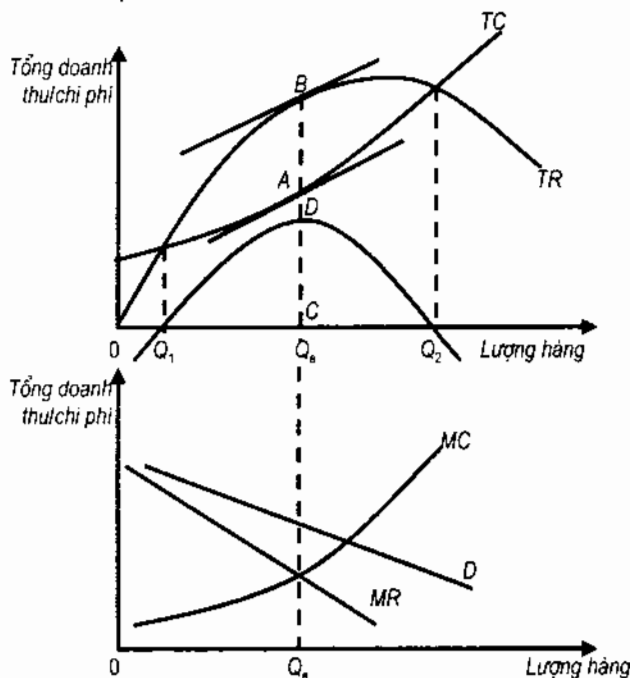
tối đa hoá ích lợi của hội đồng quản trị (*management - utility maximization*) Mục tiêu của công ty theo lý thuyết về doanh nghiệp. Giả định này khác với giả định truyền thống cho rằng mục tiêu cao nhất của doanh nghiệp là *tối đa hoá lợi nhuận*. Công ty được coi là tìm cách tối đa hoá ích lợi của hội đồng quản trị và hàm sở thích của hội đồng quản trị bao gồm 3 thành tố chủ yếu: ích lợi = $F(\text{nhan viên, phụ cấp, đầu tư})$.

Hiện tượng các giám đốc hưởng lương thường thích tiêu tiền của công ty vào ba yếu tố nêu trên được Oliver Williamson gọi là *sự ưa thích chi tiêu*, vì:

(a) Việc tăng nhân viên có thể làm cho các nhà quản lý có mức lương cao hơn, do việc bổ sung nhân viên thường đòi hỏi có thêm các khâu mới trong hệ thống tổ chức của công ty và v.v... Nếu có sự chênh lệch tiền lương giữa các cấp quản lý, thì điều này sẽ làm tăng lương của những người quản lý trong giới chóp bu của công ty. Hơn nữa, việc thêm nhân viên đồng nghĩa với sự gia tăng quyền lực, địa vị và uy tín. Điều này đảm bảo cho họ có vị trí công tác lâu dài, vì các bộ phận, phòng ban lớn của công ty thường ít có khả năng bị xóa sổ.

(b) Phụ cấp của các giám đốc như tiền tiêu vật, đi lại và sử dụng xe công ty được coi là nguồn thu nhập vật chất gián tiếp. Các khoản tiền như vậy phải chịu mức thuế thấp và làm tăng địa vị, uy tín của họ.

(c) Các giám đốc thường chọn các dự án đầu tư lớn cho phép họ theo đuổi mục tiêu "làm cảnh", vì khối lượng nhà xưởng, máy móc, trang thiết bị lớn mà chúng tạo ra làm tăng uy tín, địa vị và sự an toàn của họ.

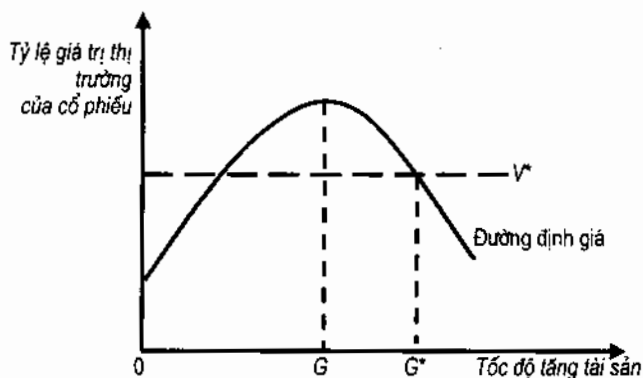


Hình 120. Tối đa hoá lợi nhuận.

tối đa hoá tốc độ tăng tài sản, nguyên tắc (*asset growth maximisation*)

Trong lý thuyết về doanh nghiệp, đây là quan điểm khác với giả định truyền thống cho rằng doanh nghiệp chạy theo lợi nhuận tối đa hay tìm cách tối đa hoá lợi nhuận. Sở dĩ có quan điểm này là vì người ta quan sát thấy các giám đốc làm công ăn lương ở các công ty lớn thường tìm cách tối đa hoá tốc độ tăng giá trị tài sản ròng để tăng tiền lương và quyền lực của mình. Trong khi làm ăn như vậy, họ còn tìm cách duy trì giá trị cổ phần ở mức tối thiểu để tránh cho công ty khỏi bị thôn tính. Trong hình 121, tốc độ tăng tài sản được biểu thị trên trục hoành,

còn tỷ lệ giá trị thị trường của các cổ phần hiện có so với giá trị sổ sách của tài sản ròng mà công ty đang nắm giữ (gọi là tỷ lệ định giá cổ phần) được biểu thị trên trục tung. Ban đầu đường định giá tăng khi sự gia tăng trong tốc độ tăng tài sản làm tăng giá trị cổ phần, nhưng khi vượt quá một tốc độ tăng nào đó (trong hình 121 là điểm G), việc giữ lại quá nhiều lợi nhuận để mở rộng công ty sẽ làm giảm cổ tức trả cho cổ đông và gây áp lực làm giảm giá trị cổ phần. Vì vậy, các giám đốc chọn tốc độ tăng nhanh nhất G^* , nhưng không làm giảm giá trị cổ phần xuống dưới mức V^* , vì dưới mức này công ty có nguy cơ bị thôn tính.

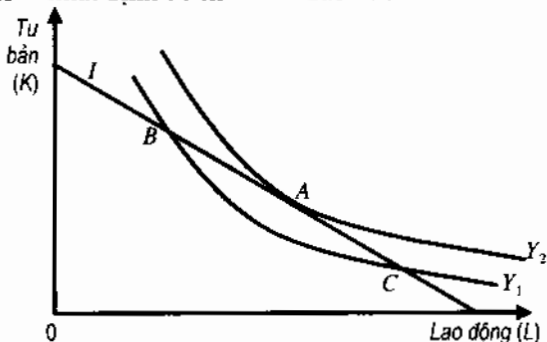


Hình 121. Tối đa hoá tốc độ tăng tài sản. Sự biến thiên của tỷ lệ giá trị thị trường của cổ phiếu khi có sự thay đổi của tốc độ tăng tài sản.

tối thiểu hoá chi phí (cost minimization) Quá trình chọn một kết hợp đầu vào đem lại tổng chi phí thấp nhất tại mức sản lượng nào đó. Chúng ta có thể sử dụng đường đẳng phí và đường đẳng lượng như trong hình 122 để minh họa cho sự lựa chọn của doanh nghiệp tối thiểu hoá chi phí, khi nó đối mặt với giá đầu vào cố định và sử dụng hai đầu vào nhân tố là tư bản (K) và lao động (L). Sự lựa chọn tối thiểu hoá chi phí cho mức sản lượng Y_2 được biểu thị bằng kết hợp đầu vào A , trong đó đường đẳng lượng Y_2 tiếp tuyến với đường đẳng phí thấp nhất I . Các kết hợp đầu vào khác trên đường I_2 không được chọn vì chúng đem lại mức sản lượng thấp hơn (ví dụ đường Y_1). Tương tự như vậy, doanh nghiệp không chọn các kết hợp đầu vào nằm ngoài I vì chúng đòi hỏi mức chi tiêu lớn hơn. Vì vậy, các đường đẳng phí nằm

phía trong I biểu thị mức chi tiêu không đủ để mua các đầu vào phục vụ cho việc sản xuất ra mức sản lượng Y_2 .

Điều kiện tiếp tuyến để tối thiểu hoá đưa đến kết quả là kết hợp đầu vào tối thiểu hoá tổng chi phí để sản xuất ra mức sản lượng nhất định buộc phải thoả mãn điều kiện: tỷ lệ sản phẩm hiện vật cận biên của hai đầu vào bất kỳ và tỷ lệ giá cả của chúng bằng nhau. Mặc dù quá trình tối đa hoá lợi nhuận hàm ý phải tối thiểu hoá chi phí, nhưng tối thiểu hoá chi phí không nhất thiết phải là tối đa hoá lợi nhuận. Chẳng hạn, doanh nghiệp tối đa hoá doanh thu bán hàng chọn các kết hợp đầu vào tối thiểu hoá tổng chi phí sao cho tạo ra được mức doanh thu tối đa từ mức chi tiêu nhất định để mua các đầu vào.



Hình 122. Tối thiểu hoá chi phí.

tối ưu, điểm, giá trị (optimum) Kết cục tốt nhất trong phạm vi một tập hợp các hoàn cảnh cho trước. Chẳng hạn, trong lý thuyết về trạng thái cân bằng của người tiêu dùng, người tiêu dùng có mức thu nhập nhất định đứng trước một tập hợp giá cả của các sản phẩm sẽ điều chỉnh hành vi mua hàng của mình sao cho tối đa hoá ích lợi hay sự thỏa mãn có thể thu được từ việc chi tiêu số thu nhập có hạn đó. Tương tự, một doanh nghiệp phải đối mặt với mức giá nhất định trên thị trường sẽ điều chỉnh sản lượng để thu được lợi nhuận tối đa.

tối ưu hoá (optimizing) Quá trình đạt tới một hay nhiều giá trị tốt nhất hay tối ưu. Một ví dụ về quá trình tối ưu hoá là tối đa hoá phúc lợi kinh tế của xã hội theo các mục tiêu kinh tế vĩ mô như: đẩy đủ việc làm, giá cả ổn định, tăng trưởng kinh tế và cân bằng cán cân thanh toán.

tối ưu hoá có điều kiện, sự (constrained optimization) Quá trình tối đa hoá hoặc tối thiểu hoá hàm mục tiêu, trong đó các biến lựa chọn phụ thuộc vào một số ràng buộc nào đó. Chẳng hạn khi tối đa hoá ích lợi,

người tiêu dùng phụ thuộc vào giới hạn ngân sách. Phương pháp Lagrăng là một trong những phương pháp toán được sử dụng để xử lý loại vấn đề này.

tối ưu Pareto, tính (*Pareto optimality*) Sự tối đa hoá phúc lợi kinh tế của cộng đồng. Để có tối ưu Pareto, chúng ta cần thỏa mãn ba điều kiện. Giả sử chúng ta xem xét một nền kinh tế đơn giản chỉ sản xuất hai hàng hoá là X và Y , chỉ có hai người tiêu dùng A và B như trong hình 123, thì tối ưu Pareto đạt được khi thỏa mãn 3 điều kiện sau:

1. Sự phân bố tối ưu hàng hoá giữa hai người tiêu dùng đòi hỏi:

$$\frac{MU_{XA}}{MU_{YA}} = \frac{MU_{XB}}{MU_{YB}}$$

trong đó MU_{XA} là ích lợi cận biên của hàng hoá X đối với người tiêu dùng A , MU_{YA} là ích lợi cận biên của hàng hoá Y đối với người tiêu dùng A , v.v... Điều kiện này nói rằng tỷ lệ thay thế cận biên giữa hai hàng hoá, tức tỷ lệ ích lợi cận biên của chúng, phải bằng nhau đối với mọi người tiêu dùng. Nếu chưa đạt được tình huống này, người tiêu dùng có thể cải thiện phúc lợi của mình bằng cách trao đổi hàng hoá. Người tiêu dùng đánh giá X cao hơn so với Y có thể đổi một ít Y cho người tiêu dùng đánh giá Y cao hơn so với X . Chỉ khi nào tỷ lệ ích lợi bằng nhau cho cả hai người tiêu dùng, thì việc trao đổi mới không thể đem lại phúc lợi cho cả hai.

2. Phân bố tối ưu đầu vào cho các mục đích sản xuất, ví dụ sử dụng tối ưu hai đầu vào i và j trong quá trình sản xuất hàng hoá X và Y . Việc sử dụng tối ưu các đầu vào đòi hỏi tỷ lệ sản phẩm hiện vật cận biên của i và j được sử dụng trong quá trình sản xuất X (MP_{iX} và MP_{jX}) phải bằng tỷ lệ sản phẩm hiện vật cận biên của chúng trong quá trình sản xuất Y (MP_{iY} và MP_{jY}). Nghĩa là:

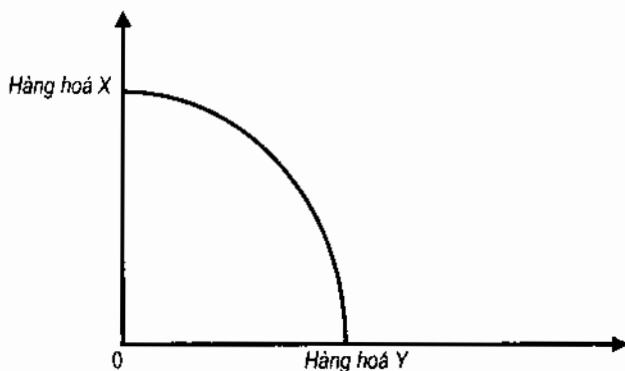
$$\frac{MP_{iX}}{MP_{jX}} = \frac{MP_{iY}}{MP_{jY}}$$

Nếu điều kiện bằng nhau này không được thỏa mãn, một đầu vào sẽ có hiệu quả hơn trong việc sản xuất một hàng hoá và đầu vào kia phải ít hiệu quả hơn trong việc sản xuất hàng hoá đó. Vì vậy, xã hội có lợi nếu chuyển nhiều đầu vào thứ nhất hơn sang mục đích sản xuất có hiệu quả khác và chuyển đầu vào thứ hai sang mục đích sử dụng đó. Việc làm này cho phép xã hội mở rộng sản xuất một hàng hoá trong khi giữ nguyên mức sử dụng nguồn lực. Chỉ khi nào tỷ lệ sản phẩm

cận biên bằng nhau, xã hội mới không có lợi khi tái phân bố đầu vào cho các mục đích sử dụng khác nhau.

3. *Quy mô sản lượng tối ưu*, như được minh họa trong hình 123. Hình này vẽ đường chuyển đổi biểu thị lượng hàng hoá X và Y có thể sản xuất bằng cách sử dụng hết các nguồn lực của xã hội. Độ dốc của đường này biểu thị tỷ lệ chuyển đổi cận biên, tức tỷ lệ giữa chi phí cận biên của hàng hoá X và chi phí cận biên của hàng hoá Y. Sản lượng tối ưu cho bất kỳ cặp hàng hoá X và Y nào cũng đòi hỏi hàng hoá phải được sản xuất với số lượng sao cho:

$$\frac{MU_x}{MC_x} = \frac{MU_y}{MC_y}$$



Hình 123: Tối ưu Pareto. Đường chuyển đổi hay đường giới hạn năng lực sản xuất.

Công thức trên hàm ý tỷ lệ giữa ích lợi cận biên và chi phí cận biên của các hàng hoá phải bằng nhau, sao cho giá trị bằng tiền của đơn vị hàng hoá X cuối cùng phải tạo ra mức ích lợi đúng bằng giá trị bằng tiền của đơn vị hàng hoá Y cuối cùng. Đây là điều kiện phải được thỏa mãn nếu độ dốc của đường chuyển đổi, tức tỷ lệ chi phí giữa X và Y, bằng tỷ lệ ích lợi cận biên giữa X và Y, tức tỷ lệ thay thế cận biên. Nếu các tỷ lệ này không bằng nhau, xã hội sẽ có lợi nếu sản xuất thêm hàng hoá đem lại ích lợi cận biên cao hơn tính trên mỗi đơn vị chi phí cận biên.

Khi tất cả các điều kiện trên đã thỏa mãn, người ta không thể cải thiện phúc lợi của một người mà không đồng thời làm giảm phúc lợi của người khác. Xem *kinh tế phúc lợi*.

tổn thất do bảo hộ (*cost of protection*) Xem *chi phí bảo hộ*.

tổn thất do tắc nghẽn (*congestion costs*) Xem *chi phí tắc nghẽn*.

tổn thất tải trọng, hiện tượng (*deadweight-loss*) Khái niệm thường được dùng để chỉ phần thặng dư mà người tiêu dùng mất đi, nhưng người sản xuất, chính phủ hoặc ai đó không được hưởng. Hiện tượng này xuất hiện khi thị trường cạnh tranh bị độc quyền hoá hoặc khi chính phủ áp dụng các chính sách can thiệp trực tiếp vào hoạt động kinh tế (ví dụ chính sách thương mại).

tổn thất xã hội hay chi phí xã hội (*social costs*) Các khoản chi phí, tổn thất mà xã hội phải gánh chịu do hoạt động của các doanh nghiệp hay cá nhân gây ra. Một doanh nghiệp hay cá nhân thực hiện hoạt động không nhất thiết phải chịu mọi chi phí phát sinh. Những chi phí mà họ phải chịu được gọi là *chi phí tư nhân*, còn chi phí mà họ không phải chịu gọi là *chi phí ngoại hiện*. Chi phí xã hội bằng tổng của chi phí tư nhân và chi phí ngoại hiện.

Chẳng hạn một dòng sông được thành phố sử dụng làm nguồn cấp nước uống và công ty hoá chất thải chất thải ra sông. Giả sử do công ty thải chất thải trong một thời gian dài, dòng sông bị ô nhiễm. Công ty này chỉ chịu chi phí tư nhân phát sinh trong quá trình sản xuất hoá chất, chứ không phải trả tiền cho việc làm ô nhiễm dòng sông. Trong khi đó, thành phố buộc phải lắp đặt xí nghiệp xử lý nước để chống lại sự ô nhiễm. Như vậy, chi phí ngoại hiện của việc làm sạch dòng sông không phải do công ty hoá chất, mà do xã hội gánh chịu.

Một trong những cách để xử lý tình trạng chênh lệch giữa chi phí tư nhân và chi phí xã hội là buộc công ty phải nộp một số tiền bằng chi phí để xử lý ô nhiễm (thuế ô nhiễm). Việc buộc công ty trả toàn bộ chi phí cung ứng hoá chất có tác dụng khuyến khích họ tìm cách thải chất thải của mình sao cho đỡ tốn kém nhất. Chẳng hạn, họ xây dựng thêm một xưởng xử lý chất thải, chứ không thải chất thải ra sông nữa.

tổng chi phí bình quân (*average total cost*). Xem *chi phí bình quân*.

tổng cục thống kê (*central statistical office*) Cơ quan trung ương có trách nhiệm thu thập, tổng hợp và công bố số liệu thống kê về tình hình kinh tế - xã hội của một nước. Nó cũng là cơ quan trực tiếp thực hiện nhiều cuộc điều tra lớn. Số liệu do tổng cục thống kê cung cấp đóng vai trò quan trọng trong phân tích kinh tế, vì đây là nguồn số liệu

phong phú nhất và trong nhiều trường hợp, các tổ chức tư nhân không thể thu thập được.

tổng lượng (*aggregate*) Đại lượng phản ánh hoạt động tổng hợp của nền kinh tế hay các khu vực cấu thành nền kinh tế, chẳng hạn tổng sản lượng, tổng mức tiêu dùng, lạm phát, thất nghiệp, khối lượng tiền tệ.

tổng cầu (*aggregate demand - AD*) Khái niệm trong kinh tế vĩ mô dùng để chỉ tổng số nhu cầu trong nền kinh tế về hàng hoá và dịch vụ cuối cùng sản xuất trong nước. Nếu ký hiệu AD là tổng cầu, C là tổng nhu cầu về hàng hoá và dịch vụ tiêu dùng của hộ gia đình, I là tổng nhu cầu về nhà ở và hàng đầu tư của các doanh nghiệp, G là tổng nhu cầu mua hàng của chính phủ, X là tổng nhu cầu của người nước ngoài về hàng hoá và dịch vụ sản xuất trong nước và M là tổng nhu cầu của cá nhân, tổ chức trong nước về hàng nhập khẩu, chúng ta có thể viết:

$$AD = C + I + G + X - M$$

hoặc

$$AD = C + I + G + NX$$

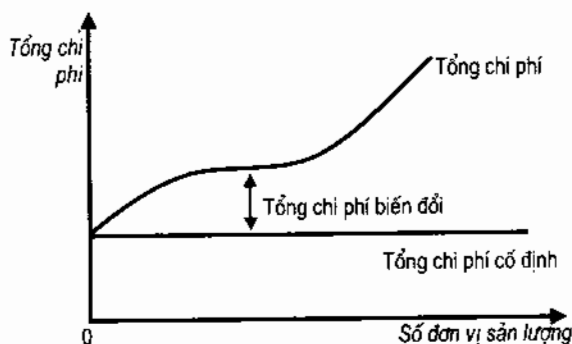
Trong công thức trên, C , I , G , NX được coi là 4 thành tố của tổng cầu. Vì thành tố xuất khẩu ròng (NX) bằng xuất khẩu trừ nhập khẩu ($X - M$), nên AD tăng khi nhu cầu về hàng xuất khẩu tăng và nhu cầu về hàng nhập khẩu giảm.

Trong các mô hình kinh tế, người ta thường phân biệt giữa tổng cầu danh nghĩa và thực tế. Tổng cầu danh nghĩa là tổng cầu tính bằng giá hiện hành, còn tổng cầu thực tế là tổng cầu tính bằng giá không đổi (cố định). Trong mô hình xác định sản lượng cân bằng và mô hình tổng cung - tổng cầu ($AS-AD$), tổng cầu và các thành tố của nó được tính bằng giá cố định.

Một số thành tố của tổng cầu tương đối ổn định, nghĩa là chỉ thay đổi sau một thời gian dài, ví dụ tiêu dùng (C), trong khi một số thành tố khác có thể biến động rất mạnh, gây ra sự biến động thường xuyên trong quy mô hoạt động kinh tế, ví dụ đầu tư (I).

Tổng cầu tác động qua lại với tổng cung để xác định mức sản lượng và thu nhập quốc dân cân bằng. Chính phủ có thể ổn định quy mô hoạt động kinh tế bằng cách sử dụng các chính sách kinh tế vĩ mô, ví dụ chính sách tiền tệ, để ổn định tổng cầu. Những chính sách như vậy được gọi là chính sách *quản lý cầu*.

tổng chi phí (total cost) Tổng các khoản chi phí cố định và biến đổi ngắn hạn phát sinh khi doanh nghiệp sản xuất một mức sản lượng nhất định. Đường tổng chi phí ngắn hạn trong hình 124 bao gồm tổng chi phí cố định và tổng chi phí biến đổi. Nó có hình chữ S, vì ở mức sản lượng thấp, tổng chi phí biến đổi tăng chậm - do ảnh hưởng của quy luật lợi suất tăng dần - còn ở mức sản lượng cao, tổng chi phí biến đổi tăng nhanh hơn - phản ánh tác động của quy luật lợi suất giảm dần.



Hình 124. Tổng chi phí.

Tổng chi phí tác động qua lại với tổng doanh thu để xác định mức sản lượng mà tại đó doanh nghiệp đạt được mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận hoặc tối thiểu hoá thua lỗ của mình.

Các lý thuyết về thị trường cho rằng doanh nghiệp sẽ rút khỏi thị trường nếu trong thời hạn ngắn, nó không kiếm được đủ doanh thu để bù đắp chi phí biến đổi. Nếu tạo ra đủ doanh thu để bù đắp tổng chi phí biến đổi và còn lại một phần để trang trải cho chi phí cố định, doanh nghiệp sẽ tiếp tục sản xuất trong thời hạn ngắn, mặc dù vẫn bị lỗ. Trong dài hạn, doanh nghiệp phải kiếm được đủ doanh thu để bù đắp tổng chi phí biến đổi và tổng chi phí cố định - bao gồm cả lợi nhuận bình thường - nếu không, nó sẽ rời bỏ thị trường. Xem *tối đa hoá lợi nhuận*.

tổng chi tiêu (aggregate expenditure) Tổng chi tiêu (E) là tổng các khoản chi tiêu để mua hàng hoá và dịch vụ cuối cùng trong nền kinh tế. Vì tổng mức chi tiêu thực hiện (E_A) phải bằng giá trị sản lượng (GDP) và tổng mức chi tiêu dự kiến (E^p) chính là tổng cầu (AD), nên chúng ta có thể viết:

$$\begin{aligned} E_A &= C_A + I_A + G_A + X_A - M_A = GDP \\ E^p &= C^p + I^p + G^p + X^p - M^p = AD \end{aligned}$$

trong đó C_A , I_A , X_A , M_A là mức thực hiện của chi tiêu cho tiêu dùng, đầu tư, mua hàng của chính phủ, xuất khẩu và nhập khẩu, còn C^p , I^p , G^p , M^p là các đại lượng dự kiến tương ứng.

tổng chi tiêu trong nước (*total domestic expenditure*) Tổng mức chi tiêu của cư dân một nước để mua hàng hoá và dịch vụ cuối cùng. Nó không bao gồm các khoản chi tiêu để mua hàng hoá và dịch vụ trung gian. Nếu lấy tổng chi tiêu trong nước trừ đi khoản chi tiêu để mua hàng nhập khẩu và cộng thêm khoản chi tiêu của người nước ngoài để mua hàng sản xuất trong nước (xuất khẩu), chúng ta được tổng mức chi tiêu (E) để mua GDP . Vì vậy, chúng ta có đồng nhất thức:

$$E = GDP$$

Chính đồng nhất thức này là cơ sở để áp dụng phương pháp chi tiêu trong quá trình tính toán GDP .

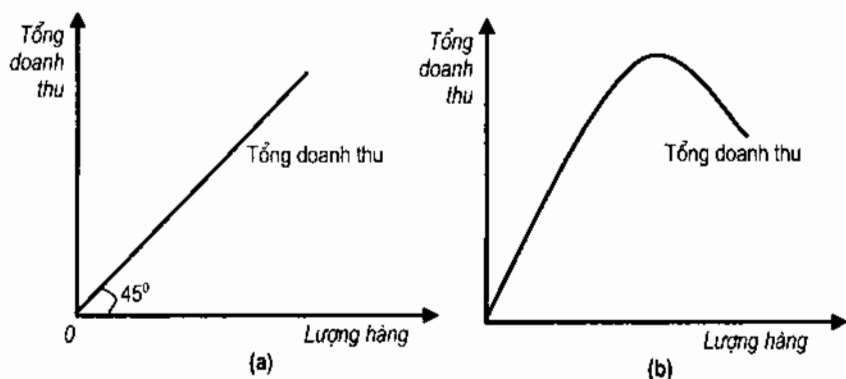
tổng cung (*aggregate supply - AS*) Tổng khối lượng hàng hoá và dịch vụ cuối cùng do các doanh nghiệp trong nước và chính phủ sản xuất và cung ứng. Tổng cung tác động qua lại với tổng cầu để xác định mức sản lượng và thu nhập quốc dân cân bằng ($Y^* = AS = AD$).

Trong ngắn hạn và khi nền kinh tế còn năng lực sản xuất nhàn rỗi (tỷ lệ thất nghiệp cao), tổng cung có xu hướng thay đổi cùng với nhu cầu về hàng hoá và dịch vụ. Vì vậy, trong các mô hình ngắn hạn về xác định sản lượng cân bằng, người ta thường giả định tổng cầu quyết định sản lượng, tức tổng cầu bằng bao nhiêu, tổng cung sẽ bằng bấy nhiêu và nền kinh tế có thể đạt trạng thái cân bằng khiếm dụng, tức chưa tận dụng hết năng lực sản xuất của mình.

Trong dài hạn, tổng cung có thể tăng khi có sự gia tăng của số lượng và chất lượng lao động, khối lượng tư bản và sự cải tiến công nghệ. Vì vậy, trong các mô hình cân bằng dài hạn, tổng cung được giả định là phụ thuộc vào sự gia tăng của sản lượng tiềm năng, chứ không phụ thuộc vào tổng cầu.

tổng doanh thu (*total revenue*) Tổng số tiền mà doanh nghiệp nhận được khi bán sản lượng hàng hoá và/hoặc dịch vụ mà họ đã sản xuất ra trong một thời kỳ nhất định. Trong điều kiện cạnh tranh hoàn hảo, doanh nghiệp phải đối mặt với đường cầu nằm ngang tại mức giá phổ biến trên thị trường. Mỗi đơn vị sản lượng tăng thêm được bán ra làm tăng tổng doanh thu một lượng đúng bằng các đơn vị trước đó. Bởi vậy, tổng doanh thu là một đường thẳng dốc lên như trong hình 125a. Trong điều kiện cạnh tranh không hoàn hảo, chẳng hạn cạnh tranh độc

quyền, doanh nghiệp phải đối mặt với đường cầu dốc xuống và nó phải giảm giá khi bán thêm mỗi đơn vị sản lượng. Khi giá giảm, mỗi đơn vị sản lượng tăng thêm được bán ra làm tăng tổng doanh thu một lượng ngày càng nhỏ hơn các đơn vị trước đó. Bởi vậy, tổng doanh thu tăng, nhưng tỷ lệ tăng ngày càng giảm, thậm chí doanh thu có thể giảm như trong hình 125b. Tổng doanh thu tác động qua lại với tổng chi phí để xác định mức sản lượng mà tại đó doanh nghiệp đạt được mục tiêu tối đa hoá sản lượng.



Hình 125. Tổng doanh thu. (a) Tổng doanh thu trên thị trường cạnh tranh hoàn hảo. (b) Tổng doanh thu trên thị trường cạnh tranh không hoàn hảo.

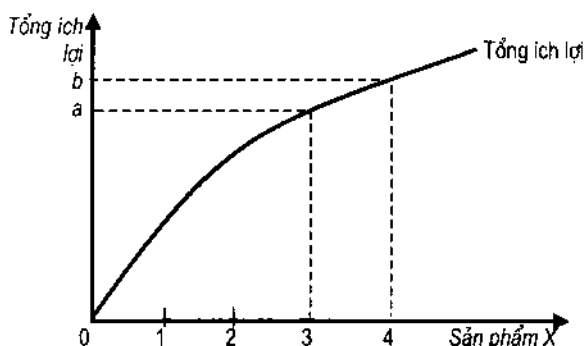
tổng đầu tư tư nhân trong nước (*gross private domestic investment*)

Tổng mức chi tiêu để mua nhà ở và hàng đầu tư cố định (nhà xưởng, máy móc, thiết bị v.v...) trong nền kinh tế trong một thời kỳ nhất định. Tổng giá trị hàng đầu tư cố định sản xuất trong nước là bộ phận của đầu tư tư nhân trong nước và là một thành tố của GDP. Do có sự tiêu hao tư bản (tài sản cố định bị mất đi do hao mòn, hư hỏng, giảm giá trị), mức hình thành tư bản cố định trong nước ròng, còn gọi là đầu tư ròng, có thể thấp hơn so với tổng đầu tư. Trong trường hợp đó, mức bổ sung vào khối lượng tư bản nhỏ hơn so với tổng mức đầu tư.

tổng hợp, sự (*aggregation*) Quá trình tổng hợp các hành vi, hoạt động kinh tế cá nhân thành hoạt động tổng hợp của nền kinh tế. Chính nhờ quá trình này mà chúng ta có được các tổng lượng hay đại lượng, biến

số kinh tế vĩ mô phản ánh quy mô hoạt động của cả nền kinh tế hoặc các khu vực lớn của nó.

tổng ích lợi (total utility) Tổng mức thỏa mãn mà cá nhân thu được từ việc sử dụng hay tiêu dùng một lượng hàng hoá hoặc dịch vụ nhất định. Trong khi khái niệm ích lợi cận biên chỉ nói tới ích lợi thu được từ mỗi đơn vị hàng hoá hoặc dịch vụ tiêu dùng tăng thêm, thì tổng ích lợi là số ích lợi thu được từ tất cả các đơn vị hàng hoá và dịch vụ tiêu dùng như được minh hoạ trong hình 126.

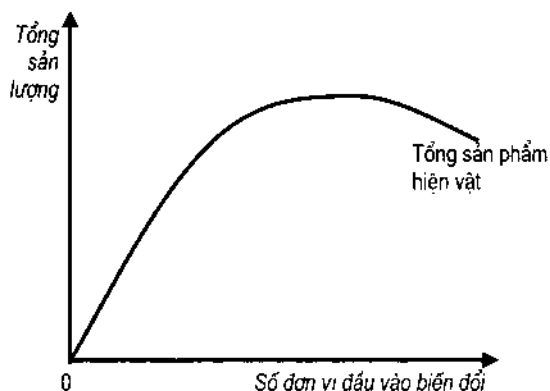


Hình 126. Tổng ích lợi. Về mặt lý thuyết, tổng ích lợi thu được từ ba đơn vị sản phẩm X là đoạn Oa . Nếu 4 đơn vị sản phẩm X được sử dụng, tổng ích lợi sẽ bằng Ob . Đoạn ab là ích lợi cận biên, tức sự gia tăng mức độ thỏa mãn thu được từ việc sử dụng hay tiêu dùng thêm một đơn vị sản phẩm X.

tổng sản lượng (aggregate output) Từ đồng nghĩa với *GDP*, là tổng giá trị hàng hoá và dịch vụ cuối cùng được sản xuất ra trong nền kinh tế trong một thời kỳ nhất định. Sở dĩ chúng ta không đưa sản lượng hàng hoá và dịch vụ trung gian vào tổng sản lượng là vì giá trị của chúng đã nằm trong hàng hoá và dịch vụ cuối cùng. Mục đích của cách làm này là tránh *tính trùng*.

tổng sản phẩm hiện vật (total physical product) Tổng sản lượng được sản xuất ra trong lý thuyết ngắn hạn về cung. Nó là kết quả của việc sử dụng các lượng đầu vào nhân tố biến đổi khác nhau và giữ nguyên khối lượng các đầu vào nhân tố cố định. Trong hình 127, đường tổng sản phẩm hiện vật ban đầu tăng nhanh, phản ánh

lợi suất tăng dần của đầu vào nhân tố biến đổi, nhưng sau đó tăng chậm hơn khi quy luật lợi suất giảm dần của đầu vào biến đổi phát huy tác dụng.



Hình 127. Tổng sản phẩm hiện vật.

tổng sản phẩm quốc dân hay **tổng sản phẩm quốc gia** (*gross national product - GNP*) Giá trị thị trường của tất cả các hàng hoá và dịch vụ cuối cùng được các nhân tố sản xuất trong nước sản xuất ra trong một thời kỳ nhất định. Khác với *GDP*, *GNP* không bao gồm phần sản phẩm trong nước do các nhân tố sản xuất thuộc sở hữu của người nước ngoài tạo ra ở nền kinh tế trong nước, nhưng lại bao gồm cả phần sản phẩm do các nhân tố sản xuất thuộc sở hữu của cư dân trong nước tạo ra ở nước ngoài. Nếu gọi phần sản phẩm mà các nhân tố sản xuất nước ngoài tạo ra trong nước là thu nhập từ tài sản ở nước ngoài phải trả và ký hiệu là PI_P , phần sản phẩm mà các nhân tố sản xuất trong nước tạo ra ở nước ngoài là thu nhập từ tài sản ở nước ngoài nhận được và ký hiệu là PI_R , chúng ta có thể viết:

$$GNP = GDP + PI_R - PI_P$$

hay

$$GNP = GDP + NPI$$

trong đó $NPI = PI_R - PI_P$ và được gọi là thu nhập ròng từ tài sản ở nước ngoài.

GNP cho chúng ta biết quy mô thu nhập và mức sống của cư dân một nước. Khi nghiên cứu đây số thời gian của *GNP* tính theo giá cố định,

chúng ta biết được tình hình gia tăng thu nhập và cải thiện mức sống của cư dân một nước. Tuy nhiên, nếu tốc độ tăng *GNP* thực tế thấp hơn tốc độ tăng dân số, mức thu nhập bình quân đầu người sẽ giảm. Vì vậy, khi phân tích và so sánh quốc tế về mức sống, người ta thường dùng chỉ tiêu *thu nhập quốc dân đầu người* - một chỉ tiêu được tính bằng cách lấy *GNP* tính theo chi phí nhân tố trừ đi quỹ khấu hao (*D*), sau đó chia cho dân số.

tổng sản phẩm trong nước hay **tổng sản phẩm quốc nội** (*gross domestic product - GDP*) Giá trị thị trường của tất cả hàng hoá và dịch vụ cuối cùng được sản xuất ra trong một nước trong một thời kỳ nhất định (thường là một năm), bất kể chúng được cư dân trong nước hay người nước ngoài sản xuất ra. *GDP* là đại lượng được dùng để phản ánh quy mô hoạt động kinh tế và tình hình việc làm.

tổng sản phẩm trong nước tiềm năng (*potential gross domestic product - GDP_p*) Mức sản lượng tối đa mà nền kinh tế có thể sản xuất ra bằng cách sử dụng hết (toàn dụng) các nhân tố sản xuất hiện có.

tổng thể (*population*) Tất cả các kết quả quan sát (điều tra) về một hiện tượng nhất định trong phân tích thống kê, ví dụ tất cả thu nhập của cư dân một nước. Vì việc điều tra và ghi chép tất cả các kết quả quan sát có thể xảy ra quá tốn kém tiền của và thời gian, nên người ta phải chọn ra và điều tra một *mẫu* (bao gồm một số đơn vị được rút ra từ tổng thể), sau đó từ dựa và kết quả điều tra mẫu để *suy rộng* cho cả tổng thể. Ví dụ ngành thống kê chọn ra 100.000 người từ tổng thể dân số 80 triệu người, điều tra và biết rằng thu nhập bình quân của họ là 300.000 đồng thu nhập. Dựa vào kết quả điều tra mẫu này, ngành thống kê có thể *suy rộng* ra rằng thu nhập bình quân đầu người của toàn bộ dân cư là 300.000 đồng. Xem *suy rộng thống kê*.

tổng thu nhập (*aggregate income*) Tổng các khoản thu nhập của tất cả các tổ chức và cá nhân trong nền kinh tế. Đây là khái niệm chung để chỉ các đại lượng ánh thu nhập quốc dân như tổng thu nhập trong nước (*GDP*), tổng thu nhập quốc dân (*GNI*) và thu nhập quốc dân ròng (*NI*).

tổng thù lao (*total remuneration*) Tổng phúc lợi mà mỗi công nhân nhận được từ việc làm của mình. Khái niệm này thường được dùng để chỉ tiền lương và những phúc lợi không phải bằng tiền mà những công nhân cổ cồn được nhận.

tờ rớt (trust) Công cụ để tổ chức các ten nhằm tránh luật chống độc quyền.

tư nhân hoá, sự, quá trình (privatization) Việc chuyển các doanh nghiệp thuộc sở hữu nhà nước sang cho khu vực tư nhân, hay chuyển sở hữu công cộng thành sở hữu tư nhân. Quy mô của khu vực nhà nước phụ thuộc vào hệ tư tưởng chính trị. Những người ủng hộ mô hình nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung muốn nhà nước quốc hữu hoá hầu hết doanh nghiệp tư nhân, trong khi những người ủng hộ mô hình nền kinh tế doanh nghiệp tự do (nền kinh tế thị trường) không muốn thấy nhà nước trực tiếp quản lý quá nhiều doanh nghiệp và quốc hữu hoá các doanh nghiệp tư nhân. Tuy nhiên, khi các doanh nghiệp nhà nước (trong đó có các doanh nghiệp quốc hữu hoá) hoạt động không có hiệu quả, nó trở thành gánh nặng cho ngân sách nhà nước và yêu cầu tư nhân hoá các doanh nghiệp này trở thành chủ đề quan trọng trong quá trình hoạch định chính sách kinh tế. Bước vào những năm 1980, tư nhân hoá trở thành đề tài mang tính thời sự ở hầu hết các nước trên thế giới. Nhiều hình thức tư nhân hoá doanh nghiệp nhà nước đã được vận dụng như bán, khoán, cho thuê, cổ phần hoá.

tương tác nhân tử-gia tốc, sự, phương pháp (multiplier-accelerator interaction) Phương pháp lý giải những biến động trong quy mô hoạt động kinh tế (tức chu kỳ kinh doanh) dựa trên tác động qua lại giữa nhân tử và gia tốc. Phương pháp phân tích cơ bản là kết hợp hàm tiêu dùng của Keynes và nguyên lý tăng tốc để tạo ra một cơ chế mang tính chu kỳ tự hình thành. Phương pháp này được coi là do Samuelson đưa ra, mặc dù một số năm trước đó Harrod đã phát triển một mô hình theo đường lối tương tự. Theo nguyên lý tăng tốc, khối lượng tư bản tỷ lệ thuận với quy mô tiêu dùng. Bởi vậy:

$$K_t = vC_t$$

trong đó K_t là khối lượng tư bản cần thiết trong thời kỳ t , C_t là tiêu dùng và v là một hằng số.

Khi tiêu dùng tăng, khối lượng tư bản cần thiết cũng tăng tương ứng và bởi vậy các doanh nghiệp phải đầu tư. Chúng ta có thể biểu thị mối liên hệ này như sau:

$$\begin{aligned} I_t &= K_t - K_{t-1} \\ &= vC_t - vC_{t-1} \\ &= v(C_t - C_{t-1}) \end{aligned}$$

Sự tương tác nhân tử - gia tốc có thể mô tả bằng một ví dụ đơn giản như trong bảng 12. Chú ý rằng trong bảng này, chúng ta giả định có một mức đầu tư ngoại sinh nào đó, khuynh hướng tiêu dùng cận biên bằng 0,6, hệ số tăng tốc $v = 1$; $C_t = vY_{t-1}$ và $C+I+G = AD = Y$

Thời gian	Mức đầu tư ngoại sinh	Mức đầu tư phái sinh	Tiêu dùng	Thu nhập
	(tỷ đồng)	(tỷ đồng)	(tỷ đồng)	(tỷ đồng)
0	100	0	0	100
1	100	60,00	60,00	220,00
2	100	72,00	132,00	304,00
3	100	50,40	182,40	332,80
4	100	17,28	199,68	316,96
5	100	-9,50	190,18	280,63
6	100	-21,77	168,41	246,64
7	100	-20,43	147,98	227,55
8	100	-11,48	136,53	225,08
9	100	-1,48	135,05	233,57
10	100	-5,09	140,14	245,23

Bảng 12.

Số liệu trong bảng trên cho thấy có một loạt biến động trong thu nhập, mặc dù những biến động đó có thể bị coi là tắt dần (tức thu nhập có thể ổn định ở mức do nhân tử quyết định và trong trường hợp của chúng ta là 250 tỷ đồng). Bảng này chỉ có ý nghĩa minh họa. Trên thực tế, phương pháp toán áp dụng cho vấn đề nêu trên đã chỉ ra rằng *chu kỳ tắt dần* (biên độ hay độ lệch của thu nhập ngày càng nhỏ đi so với giá trị cân bằng) chỉ là một khả năng. Còn có những khả năng khác, tùy thuộc vào mối quan hệ chính xác giữa v và c . Cho nên, nếu các giá trị giả định của v và c lần lượt là 0,5 và 0,9, sẽ không có chu kỳ nào xảy ra; thu nhập liên tục tăng dần tới giá trị do hiệu ứng của nhân tử tạo ra là 1000 tỷ đồng. Ngược lại, nếu các giá trị v và c lần lượt là 2 và 0,6, thì độ lệch của thu nhập so với giá trị cân bằng sẽ tăng dần theo thời gian và chúng ta có một *chu kỳ bùng nổ*.

Mô hình nhân tử - gia tốc thường được sử dụng để lý giải chu kỳ kinh doanh 3 năm trong nền kinh tế. Những thay đổi trong hàng tồn kho đặc biệt phù hợp với mô hình đơn giản nêu trên về sự tương tác nhân tử - gia tốc.

trách nhiệm hữu hạn (*limited liability*) Trách nhiệm chỉ giới hạn ở số tiền mà cổ đông đóng góp vào công ty, kể cả trường hợp nó bị phá sản. Nguyên tắc trách nhiệm hữu hạn quy định mức tổn thất tối đa mà một cổ đông phải chịu là lượng vốn cổ phần mà ban đầu anh ta đã bỏ ra, chủ nợ của công ty không được phép tịch biên các tài sản khác của cổ đông. Nguyên tắc này khuyến khích mọi người đầu tư vào các công ty cổ phần và vì vậy hiện nay công ty cổ phần đã trở thành hình thức tổ chức kinh doanh đóng vai trò chủ đạo. Khi một doanh nghiệp được coi là phải chịu trách nhiệm vô hạn (*unlimited liability*), ví dụ doanh nghiệp cá thể, doanh nghiệp hợp doanh trách nhiệm vô hạn, chủ sở hữu phải trả toàn bộ nợ nần của doanh nghiệp khi nó mất khả năng thanh toán hoặc phá sản. Điều đó hàm ý người chủ không những bị mất phần vốn đã đầu tư, mà còn mất cả tài sản cá nhân.

trái khoán (*debenture*) Trái phiếu có lãi suất cố định và được đảm bảo bằng tài sản của công ty phát hành. Trong một số trường hợp, công ty có thể lấy một loại tài sản cụ thể, ví dụ một chiếc máy làm vật đảm bảo cho một khoản vay. Trong một số trường hợp khác, người cho vay được đảm bảo dưới hình thức trái quyền chung đối với tất cả các tài sản của công ty trong trường hợp vỡ nợ. Trái khoán do các công ty công cộng phát hành có thể được mua bán trên thị trường chứng khoán.

trái phiếu (*bond*) Chứng chỉ nợ hay chứng khoán tài chính do các doanh nghiệp hoặc chính phủ phát hành để vay vốn dài hạn. Thông thường trái phiếu được phát hành cho thời hạn nhiều năm và có lãi suất cố định. Hàng năm, người giữ trái phiếu được hưởng lợi tức ghi trên phiếu (gọi là coupon) và khi trái phiếu đến hạn, người giữ trái phiếu được nhận lại vốn gốc bằng mệnh giá của trái phiếu (giá mua trái phiếu). Trái phiếu công ty có thể chuyển đổi thành cổ phần ưu đãi hoặc thông thường.

Trái phiếu được mua đi bán lại trên thị trường trái phiếu. Giá thị trường của trái phiếu biến động thường xuyên để đảm bảo cho lãi suất thực tế thu được từ trái phiếu phù hợp với lãi suất phổ biến trên thị trường.

trái phiếu đồng niên (*annuity*) Trái phiếu có đặc điểm là mỗi năm người nắm giữ nó được thanh toán một số tiền như nhau. Nếu trái phiếu loại này có thời hạn cố định, người ta gọi nó là trái phiếu đồng niên cố định. Nếu trái phiếu hàng năm không có thời hạn, người ta gọi đó là

trái phiếu vĩnh viễn. Người mua trái phiếu vĩnh viễn chỉ được người phát hành trả lợi tức hàng năm, chứ không mua lại. Vì vậy, nó thường được bán ra thị trường với giá

$$P = \frac{r}{i}$$

trong đó r là lợi tức hàng năm (tức lãi suất ghi trên trái phiếu), i là lãi suất thị trường hiện hành (được dùng để tính giá trị hiện tại của trái phiếu) và P là giá trái phiếu.

trái phiếu không mua lại (*irredeemable bond*) Chứng khoán tài chính được phát hành vô thời hạn và người phát hành không mua lại. Trong trường hợp này, người mua được hưởng một mức lợi tức hàng năm vĩnh viễn. Để lấy lại vốn gốc, người mua phải bán trái phiếu cho người khác.

trái phiếu rủi ro (*junk bond*) Trái phiếu công ty được xếp hạng thấp và có lợi tức cao. Những trái phiếu thuộc loại này thường có mức rủi ro cao và trong những năm gần đây chúng thường được sử dụng để thôn tính các công ty, gọi là thu mua bằng vốn vay. Lãi suất cao phải trả có thể gây tai họa cho công ty phát hành trái phiếu loại này.

trái phiếu vô danh (*bearer bond*) Loại trái phiếu không cần thủ tục pháp lý khi chuyển giao, vì người nắm trái phiếu có quyền sở hữu hợp pháp.

tranh chấp lao động (*labour dispute*) Sự tranh chấp giữa một bên là một hoặc nhiều người thuê lao động hoặc tổ chức của giới chủ, và một bên là một hoặc nhiều công nhân hoặc tổ chức công đoàn. Tranh chấp cơ bản thường liên quan đến các điều khoản thuê lao động: tuyển dụng, sa thải, đình chỉ công việc, phân công lao động giữa công nhân với nhau, kỷ luật, v.v.. Tranh chấp lớn có thể dẫn tới sự đình công của công nhân hoặc tạm ngừng sản xuất của giới chủ.

Tranh chấp lao động có thể được giải quyết bằng nhiều cách như thỏa thuận tự nguyện giữa các bên liên quan sau khi thương lượng tập thể hoặc thông qua cơ quan trung gian, hoà giải.

tránh thuế, sự, hành vi (*tax avoidance*) Khái niệm dùng để chỉ những cố gắng của người nộp thuế nhằm tổ chức hoạt động tài chính của mình sao cho tránh được các khoản thuế phải nộp thông qua việc lợi dụng tới mức tối đa các khoản *chi phí hợp lý* và trường hợp *miễn giảm thuế*. Bằng cách này, người nộp thuế có thể giảm thiểu gánh nặng thuế của

họ một cách hợp pháp. Như vậy khác với trốn thuế, phương tiện sử dụng để tránh thuế là *phương tiện hợp pháp*, được luật pháp cho phép. Xem *trốn thuế*.

trao đổi (*exchange*) Hoạt động mua bán hàng hoá, dịch vụ dưới hình thức hiện vật hoặc thông qua thị trường.

trao đổi hiện vật (*barter, barter trade*) Phương pháp trao đổi hàng hoá và dịch vụ trực tiếp để lấy hàng hoá và dịch vụ khác mà không cần tới phương tiện trao đổi (tức không sử dụng tiền). Để phương pháp này thành công, người ta cần có sự *trùng khớp nhu cầu* của các bên tham gia trao đổi.

trần hay **mức trần** (*ceiling*) Thuật ngữ dùng để chỉ giới hạn trên của một biến số kinh tế, ví dụ giá trần, mức lương trần, mức trần của sản lượng trong chu kỳ kinh doanh. Đối với sản lượng, mức trần đạt được khi tất cả các nhân tố sản xuất đã được tận dụng hết. Khi các nhân tố sản xuất tăng theo thời gian, mức trần của sản lượng cũng tăng lên. Trong các công trình của mình về kinh tế học động, J. Hicks đã nhiều lần dụng chạm đến vấn đề này.

trần tín dụng (*credit ceiling*) Trong chính sách tiền tệ, đó là định mức tín dụng mà những tổ chức nhất định, thường là ngân hàng, được phép cho vay trong thời kỳ thực hiện chính sách thắt chặt tín dụng. Trần tín dụng có thể được cố định căn cứ vào số dư nợ của các ngân hàng trong thời kỳ cơ sở và áp dụng đối với những nhóm người đi vay nhất định.

Trật tự Kinh tế Quốc tế Mới (*New International Economic Order - NIEO*) Quan điểm kinh tế và chính trị biện minh cho những thay đổi cơ bản trong hoạt động thương mại quốc tế và phát triển nền kinh tế để xử lý những mất cân đối về kinh tế giữa các nước phát triển và đang phát triển. Liên hợp quốc đáp lại đòi hỏi này của các nước đang phát triển bằng cách công bố bản *Tuyên ngôn và Chương trình hành động về tạo lập trật tự kinh tế quốc tế mới* vào năm 1974. Bản tuyên ngôn này đã nêu ra những nguyên tắc và biện pháp được thiết kế để cải thiện địa vị tương đối của các nước đang phát triển. Các sáng kiến được đưa ra trong chương trình này tập trung vào (a) hiệp định hàng hoá quốc tế để hỗ trợ cho việc xuất khẩu hàng sơ chế của các nước đang phát triển; (b) thương lượng về những nhượng bộ thương mại đặc biệt để tạo điều kiện cho các nước đang phát triển xuất khẩu hàng chế biến và tăng khả năng tiếp cận của họ đối với thị trường ở các nước phát triển; (c) khuyến khích viện trợ kinh tế thông qua các chương trình chuyển giao

nguồn lực tài chính và hiện vật cho các nước phát triển; và (d) tăng cường sự hợp tác kinh tế giữa các nước đang phát triển. Những tham vọng này chủ yếu được theo đuổi thông qua hội nghị Liên hợp quốc về thương mại và phát triển, nhưng cho đến nay chưa thu được kết quả nào đáng kể.

trật tự sửa đổi (*revised sequence*) Ý tưởng cho rằng quan điểm truyền thống trong các lý thuyết kinh tế về công ty (trong đó các công ty được giả định là chỉ đáp lại các *chỉ thị một chiều* mà họ nhận được trên thị trường hay giả định *người tiêu dùng là thượng đế*) không còn phù hợp với các nền kinh tế hiện đại, được đặc trưng bởi những công ty lớn. Thay vào đó, Galbraith nhận xét rằng các công ty lớn có đủ phương tiện và khả năng để tác động tới hành vi của người tiêu dùng trên thị trường, giống như người tiêu dùng tác động tới hành vi của các công ty. Trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo, lý thuyết truyền thống - tức trật tự được chấp nhận - vẫn còn đúng, nhưng trong các thị trường độc quyền và thiếu quyền, nó không còn đúng nữa.

trên vạch (*above the line*) Ở Anh, thuật ngữ *trên vạch* và *dưới vạch* được dùng để tách các khoản mục chính, có cùng bản chất ra khỏi các khoản phụ trợ hoặc bổ sung, mang bản chất khác, nhưng được ghi chép trong cùng một biểu thống kê, kế toán. Cụ thể, nó được dùng theo các nghĩa sau:

1. Trong cân cân thanh toán, đường "vạch" được sử dụng để chia các giao dịch trong cân cân thanh toán thành hai phần: cân cân thanh toán chính thức (bao gồm các giao dịch trong tài khoản vãng lai và tài khoản vốn - nằm ở **phía trên** đường vạch) và giao dịch bù trừ do ngân hàng trung ương thực hiện (ví dụ mua bán ngoại tệ - nằm ở **phía dưới** đường vạch). Khái niệm này cho phép tách các giao dịch có bản chất bù trừ, nhưng lại được ghi vào tài khoản vốn, ra khỏi các khoản giao dịch tự sinh, tức giao dịch phát sinh từ các quyết định tư nhân.
2. Thuật ngữ trước đây được sử dụng trong hệ thống tài khoản quốc gia của Anh. Trong các khoản mục ngân sách nhà nước từ 1947 đến 1963, đường vạch dùng để tách các khoản chi tiêu thường xuyên ra khỏi các khoản thu chi từ vốn vay, kể cả thanh toán nợ.
3. Trong kinh doanh, những khoản chi trực tiếp cho quảng cáo được gọi là các khoản chi "**trên vạch**", còn các khoản chi xúc tiến bán hàng khác (ví dụ tặng phẩm, bán rẻ) được gọi là các khoản chi "**dưới vạch**".

trì trệ do tổ chức, sự (*organizational slack*) Khái niệm dùng để chỉ phần nguồn lực tổ chức phục vụ cho việc thỏa mãn nhu cầu của các đơn vị cấu thành tổ chức của doanh nghiệp và vượt quá mức cần thiết để các đơn vị đó hoàn thành nhiệm vụ mà doanh nghiệp giao cho họ. Các tổ chức có xu hướng tạo ra sự trì trệ khi họ hoạt động trong thị trường thiếu quyền, ít cạnh tranh. Mức lãng phí như vậy thường tồn tại dưới dạng biên chế quá lớn, chi phí hành chính quá cao v.v... Khi gặp tình thế bức bách, các doanh nghiệp có thể sử dụng loại nguồn lực bị lãng phí này bằng cách gây sức ép đối với các đơn vị trực thuộc, buộc họ cắt bỏ các khâu thừa để doanh nghiệp tiếp tục đạt được mục tiêu chủ yếu. Khi sức ép cạnh tranh tăng lên, nhìn chung các doanh nghiệp phải có tổ chức gọn nhẹ hơn và họ sẽ cắt bỏ những sự lãng phí do tổ chức gây ra. Các nhà kinh tế giả định rằng khi thị trường đạt mức cạnh tranh hoàn hảo, sự lãng phí do tổ chức sẽ bằng 0 và tối đa hoá lợi nhuận trở thành một nguyên tắc.

Khái niệm trì trệ do tổ chức là phạm trù quan trọng của lý thuyết hành vi về doanh nghiệp và xét theo nhiều phương diện, nó tương tự như khái niệm tính phi hiệu quả.

triết lý về nhu cầu cơ bản (*basic needs philosophy*) Chiến lược phát triển được thảo luận nhiều trong những năm gần đây. Nó không chấp nhận các lý thuyết tích lũy truyền thống và cho rằng có một loạt mục tiêu cần được ưu tiên. Đó là: (1) cung cấp những hàng tiêu dùng cơ bản như lương thực, thực phẩm, quần áo, nhà ở; (2) được tiếp cận những dịch vụ cơ bản như nước sạch, giáo dục, y tế; (3) được hưởng quyền có việc làm đem lại thu nhập đủ để đáp ứng những nhu cầu tiêu dùng cơ bản; (4) có cơ sở hạ tầng để đáp ứng những nhu cầu nhận được hàng hoá và dịch vụ cơ bản; và (5) được tham gia vào quá trình ra quyết định. Triết lý này định hướng vào sản xuất và được cả các nhà tư tưởng bảo thủ và cấp tiến ủng hộ. Nhưng nhiều người phê phán rằng nó không có cơ sở lý thuyết đúng đắn và chẳng nói lên điều gì mới mẻ cả.

trò chơi có tổng bằng 0 (*zero-sum game*) Tình huống trong lý thuyết trò chơi mà người chơi cạnh tranh nhau để hưởng số phần thưởng cố định và vì vậy mà nếu người này được, thì người kia phải mất (tôi được, anh mất; tôi mất anh được). Ví dụ, hai doanh nghiệp hoạt động trên một thị trường có dung lượng cố định (tổng nhu cầu, doanh thu không đổi). Trong tình huống này, một trong hai doanh nghiệp chỉ có thể tăng

doanh thu và thị phần bằng cách làm giảm doanh thu và thị phần của đối thủ cạnh tranh một cách tương ứng.

trốn thuế, sự (*tax evasion*) Mọi cố gắng của người nộp thuế nhằm tránh thuế bằng các phương tiện bất hợp pháp, ví dụ không công khai báo cáo thu nhập, không liệt kê đủ các khoản thu nhập cho cơ quan thuế vụ hoặc yêu cầu giảm thuế một cách sai trái. Xem *tránh thuế*.

trốn vé, sự (*free rider*) Nghĩa đen là không trả tiền khi đi tàu, xe. Trong kinh tế học, từ này được dùng để chỉ trường hợp người tiêu dùng chủ động đánh giá quá thấp sở thích của mình về hàng hoá công cộng với hy vọng có thể tiêu dùng nó mà không phải trả toàn bộ giá kinh tế của nó. Chẳng hạn, những người sống trong cùng một ngõ bàn nhau sửa lại mặt ngõ để việc đi lại dễ dàng hơn, nhưng một người cố ý cho rằng việc đó chẳng có ý nghĩa gì với anh ta, ai muốn sửa thì cứ nộp tiền và đương nhiên những người nộp tiền phải làm cả con đường. Khi con đường hoàn thành, anh ta vẫn đi trong ngõ, mặc dù không trả tiền để nâng cấp nó (giống như người trốn vé). Nhìn nhận dưới góc độ khái quát hơn, các nhà kinh tế coi đây là vấn đề *không thể loại trừ*, tức không thể cấm mọi người tiêu dùng cho dù họ có trả tiền hay không. Các nhà kinh tế hiện còn tranh luận với nhau về việc sự đánh giá quá thấp để không phải trả tiền hay "trốn vé" có ý nghĩa đến mức nào, vì điều này rất quan trọng đối với quyết định của chính phủ về việc có nên cung cấp một số loại dịch vụ không. Một số cuộc thực nghiệm để tìm hiểu về thái độ sẵn sàng trả tiền cho thấy sở thích thực sự và sở thích "bộc lộ" không khác nhau nhiều lắm.

trợ cấp hay trợ cấp cho sản xuất (*subsidy*) Khoản tiền mà chính phủ cấp cho: (1) các doanh nghiệp để họ giữ giá hoặc giảm giá bán sản phẩm của mình cho người tiêu dùng, qua đó góp phần ổn định mức tiêu dùng của mọi người; (2) các doanh nghiệp hay ngành suy thoái để giúp họ tiếp tục hoạt động kinh doanh. Trong trường hợp thứ nhất, trợ cấp sản xuất là công cụ để tái phân phối thu nhập thông qua việc giảm giá bán những mặt hàng chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu chi tiêu của nhóm gia đình có thu nhập thấp. Việc phân phối lại còn được thực hiện thông qua *trợ cấp thu nhập trực tiếp*.

Trợ cấp cho sản xuất khuyến khích các doanh nghiệp tăng sản lượng các mặt hàng được ưu tiên. Tuy nhiên, nó có nhược điểm là làm biến dạng quá trình phân bổ nguồn lực trong nước nói chung và có thể ảnh hưởng tiêu cực đối với thương mại quốc tế (ví dụ trợ cấp xuất khẩu).

trợ cấp an sinh và phúc lợi xã hội (*social security benefit and welfare benefit*) Các khoản trợ cấp cho người thất nghiệp, người về hưu, người tật nguyền, người già không nơi nương tựa v.v... Trợ cấp an sinh xã hội có thể được cấp dưới dạng tiền hoặc hiện vật.

trợ cấp chéo (*cross-subsidization*) Nhìn chung khái niệm trợ cấp chéo được dùng để chỉ việc bù lỗ cho sản phẩm này bằng lợi nhuận siêu ngạch của sản phẩm khác trong các doanh nghiệp sản xuất nhiều sản phẩm. Tuy nhiên, nó chủ yếu được dùng trong các xí nghiệp công ích để chỉ việc bù lỗ cho một dịch vụ bằng lợi nhuận do các dịch vụ khác đem lại.

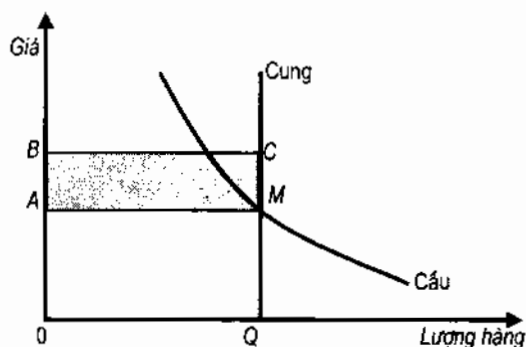
trợ cấp con (*child allowance*) Trợ cấp của chính phủ cho các gia đình có con. Luật thuế thu nhập thường cho phép khấu trừ tiền nuôi con. Mục tiêu ở đây là giảm nhẹ gánh nặng chi phí nuôi con cho các gia đình có con. Ở Anh, tiền nuôi con tăng lên cùng với độ tuổi của con cái phải nuôi. Điều này phản ánh thực tế là chi phí nuôi con tăng khi con cái lớn lên. Tuy nhiên, trong chế độ thuế thu nhập lũy tiến, tiền nuôi con tăng lên khi thuế suất cận biên tăng và sự trợ giúp cho các gia đình có thu nhập thấp có thể bằng 0 hoặc không đáng kể. Vì vậy, hiện nay ở Anh người ta đã tách tiền nuôi con khỏi thuế thu nhập và thay bằng trợ cấp con, được trả bằng tiền mặt theo số con.

trợ cấp nông nghiệp (*agricultural subsidies*) Những khoản tiền trả cho nông dân nhằm khuyến khích họ sản xuất lương thực, thực phẩm và hỗ trợ thu nhập cho họ. Chính phủ có thể trợ cấp trực tiếp hoặc gián tiếp thông qua tín dụng lãi suất thấp, trợ giá cho phân bón và chi tiêu cho các biện pháp khuyến nông. Cộng đồng châu Âu và nhiều nước công nghiệp tiên tiến thường áp dụng hình thức trợ cấp trực tiếp thông qua các biện pháp can thiệp vào thị trường để duy trì giá bán nông sản ở mức cao và nông dân cũng nhận được trợ cấp trực tiếp khi xuất khẩu ra thị trường nước ngoài có giá thấp hơn.

trợ cấp thất nghiệp (*unemployment benefit*) Trợ cấp từ chương trình bảo hiểm thất nghiệp, được lập ra từ các khoản thuế đánh vào tiền lương. Để được quyền nhận trợ cấp thất nghiệp, người lao động phải đáp ứng một số điều kiện về thời gian lao động và các điều kiện khác, ví dụ phải sẵn sàng lao động, có khả năng lao động, v.v... Tỷ lệ trợ cấp thất nghiệp ở các nước và các bang trong một nước (chẳng hạn ở Mỹ) không giống nhau, nhưng nhìn chung thấp hơn mức lương nhận được trước khi thất nghiệp. Ví dụ, ở Mỹ trong 6 tháng đầu, công nhân nhận

được mức trợ cấp thất nghiệp cao nhất bằng 50% tiền lương bình quân trước khi thất nghiệp.

trợ cấp thu nhập (income support) 1) Phương tiện bổ sung thu nhập cho những thành viên nghèo của xã hội thông qua các khoản chuyển giao thu nhập như phúc lợi bổ sung, trợ cấp thất nghiệp. 2) Phương pháp hỗ trợ thu nhập cho những người sản xuất nhất định (ví dụ nông dân) bằng cách trợ cấp trực tiếp khi giá thị trường giảm xuống mức không đảm bảo thu nhập cần thiết. Hình 128 minh họa cho tác động của biện pháp trợ cấp thu nhập.

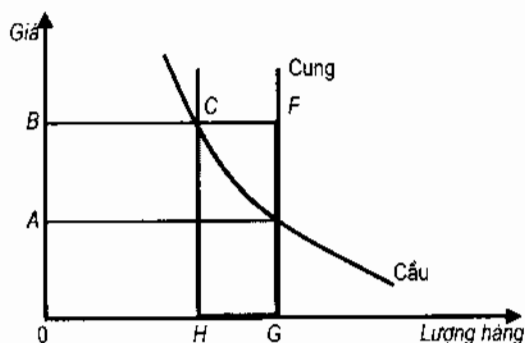


Hình 128. Trợ cấp thu nhập. Ở nhiều nước, hệ thống trợ cấp thu nhập chủ yếu được sử dụng để hỗ trợ cho khu vực nông nghiệp. Trong hình trên, giá cân bằng là OA . Nếu mức giá này được coi là quá thấp, chính phủ sẽ định ra một giá bảo đảm nhất định, ví dụ OB , và thanh toán cho nông dân số tiền bằng phần diện tích $ABCE$. Cách làm này khác với phương pháp *trợ giá* ở chỗ người tiêu dùng vẫn trả giá thị trường OA và người sản xuất vẫn bán mức sản lượng do thị trường quy định OQ .

trợ cấp xuất khẩu (export subsidy) Khoản trợ cấp hoặc ưu đãi mà chính phủ áp dụng cho các công ty trong nước để tạo điều kiện cho họ giảm giá hàng xuất khẩu của mình. Mặc dù việc sử dụng rộng rãi trợ cấp xuất khẩu của một nước có thể làm tăng xuất khẩu của nó và hỗ trợ cho cán cân thanh toán, nhưng những khoản trợ cấp như thế bị *Hiệp định chung về Mậu dịch và Thuế quan* coi là chính sách buôn bán không công bằng và thường dẫn đến hành vi trả đũa của các nước khác.

trợ giá, sự (price support) Phương tiện để hỗ trợ thu nhập cho một số nhà sản xuất bằng cách sử dụng các biện pháp hành chính để duy trì giá

bán sản phẩm của họ cao hơn mức giá thị trường. Hiện nay nhiều nước sử dụng hệ thống trợ giá để hỗ trợ cho ngành nông nghiệp thông qua việc đảm bảo mức thu nhập hợp lý cho nông dân. Ví dụ trong hình 129, giá thị trường bằng OA . Nếu cho rằng mức giá này quá thấp, không đảm bảo mức thu nhập thỏa đáng cho nông dân, chính phủ có thể định ra một mức giá hỗ trợ, chẳng hạn OB , và sẵn sàng thu mua phần sản lượng không tiêu thụ được với mức giá này. Hình 129 cho thấy chính phủ phải mua lượng sản phẩm có giá trị bằng tổng diện tích $CFGH$ với giá quy định. Vấn đề chủ yếu phát sinh khi áp dụng phương pháp trợ giá là nó trừng phạt người tiêu dùng và gây ra tình trạng sản xuất thừa một cách lãng phí. Phương pháp trợ giá là công cụ chủ yếu trong chính sách nông nghiệp của Cộng đồng Kinh tế Châu Âu.



Hình 129. Chính sách trợ giá.

trợ giúp song phương hay **viện trợ song phương** (*bilateral assistance*)

Sự trợ giúp hay viện trợ dựa trên một thoả thuận trực tiếp giữa hai nước; nó khác với viện trợ đa phương ở chỗ loại viện trợ này được một nhóm nước hay tổ chức quốc tế cung cấp.

trung gian, sự (*mediation*) Thủ tục xử lý các tranh chấp, nhất là tranh chấp về lao động, trong đó bên thứ 3 (trung gian) gặp gỡ các bên tranh chấp và tìm cách giúp họ giải quyết những khác biệt về quan điểm và đi đến nhất trí thông qua việc tiếp tục thương lượng. Ở một số nước, khái niệm "hoà giải" khác với khái niệm "trung gian" ở mức độ can thiệp của người hoà giải vào quá trình khuyến khích các bên giải quyết những khác biệt của mình. Thông thường người hoà giải không nêu ý

kiến trước, còn người trung gian thì chủ động nêu cách giải quyết để hai bên tham khảo.

Trong quá trình xử lý tranh chấp, bên thứ ba có quyền nêu ra khuyến nghị của mình và có thể quyết định xử lý sau khi đã nghe ý kiến của các bên.

trung gian tài chính hay môi giới tài chính, tổ chức (*financial intermediary*) Tổ chức hoạt động trên thị trường tài chính, đứng giữa người cho vay và người đi vay, người tiết kiệm với người đầu tư.

trung tâm thương mại (*central business district*) Khu vực trung tâm của hầu hết các thành phố và thị trấn, nơi có hoạt động thương mại sôi động hơn so với các khu vực khác. Khu vực này thường có giá trị và tiền thuê đất cao nhất, vì các đơn vị kinh doanh và tài chính sẵn sàng trả tiền thuê đất cao để có được những lợi thế về địa điểm trung tâm, tiện giao dịch.

trung thành với nhãn hiệu (hàng hoá), sự (*brand loyalty*) Cảm giác gắn bó về mặt tâm lý đối với sản phẩm có nhãn hiệu (hàng hiệu - ngược với hàng nhái, hàng giả). Trên thị trường có nhiều sản phẩm không đồng nhất, các doanh nghiệp sử dụng quảng cáo để làm cho mọi người gắn bó với sản phẩm của mình, qua đó gây cho họ cảm giác hăng hụi về tâm lý khi phải chuyển sang mua nhãn hiệu của đối thủ cạnh tranh.

trùng khớp nhu cầu, sự, nguyên tắc (*double coincidence of want*) Nếu quá trình trao đổi được thực hiện dưới hình thức hiện vật, thì phải có sự trùng khớp nhu cầu của các bên tham gia trao đổi. Điều này hàm ý tập hợp hàng hoá của một bên trao đổi phải đúng là thứ mà bên kia muốn có và ngược lại. Khi nền kinh tế trở nên quá phức tạp, yêu cầu này ngày càng khó đáp ứng, thậm chí không thể thực hiện được. Sự ra đời của tiền là cách có hiệu quả để giải quyết vấn đề nan giải này.

trừng phạt kinh tế (*economic sanction*) Cấm vận song phương hay đa phương đối với hoạt động xuất nhập khẩu hàng hoá, dịch vụ và tư bản do một nước nào đó khởi xướng. Biện pháp trừng phạt kinh tế được sử dụng để tăng sức ép chính trị mà một nước hay cộng đồng quốc tế áp đặt lên một nước nào đó, nhằm buộc nước bị cấm vận thay đổi chính sách kinh tế/chính trị của mình, ví dụ bài trừ chế độ phân biệt chủng tộc ở Nam Phi.

trường phái Áo (*Austrian school*) Nhóm các nhà kinh tế cuối thế kỷ 19 thuộc trường Đại học tổng hợp Viên (Menger, Wieser, Bohm Bawerk). Nhóm này đã đề ra một quan điểm mới về nghiên cứu kinh tế. Họ phản đối lý thuyết giá trị của các nhà kinh tế cổ điển như Smith và Ricardo - những người cho rằng lao động quyết định giá trị và đưa ra *lý thuyết ích lợi cận biên*. Theo Menger, giá trị của một hàng hoá được quyết định bởi ích lợi hay khoái cảm mà người tiêu dùng có thể thu được khi tiêu dùng hàng hoá và việc tiêu dùng ngày càng nhiều một hàng hoá nào đó sẽ đem lại lợi ích cận biên giảm dần.

Wieser tiếp tục phát triển quan điểm của Menger và đưa ra khái niệm *chi phí cơ hội*, còn Bohm Bawerk góp phần xây dựng *lý thuyết về lãi suất và tư bản*. Ông cũng là người đã lập luận rằng giá cả cho việc sử dụng vốn (tư bản) phụ thuộc vào sở thích của người tiêu dùng - cái được coi là cơ sở cho việc lựa chọn giữa tiêu dùng hiện tại và tiêu dùng tương lai.

trường phái Cambridge trong kinh tế học (*Cambridge school of economics*) Nhóm các nhà kinh tế chịu ảnh hưởng bởi các công trình của A. Marshall hoặc có mối liên hệ với ông. Những nhân vật nổi bật của trường phái này là A.C Pigou, D.H. Robertson và J.M. Keynes. Tuy nhiên trong số này, Keynes là người đã tạo ra hệ tư tưởng mới dựa trên tư tưởng của Ricardo và Marx. Tư tưởng của ông đã trở thành nền tảng của trường phái Cambridge hiện đại.

Trường phái Cambridge hiện đại phê phán mạnh mẽ kinh tế học tân cổ điển và các công trình của những nhân vật đại diện cho Học viện Công nghệ Massachusetts (MIT, cũng ở Cambridge, Mỹ) như P. Samuelson, R. Solow. Sự đối kháng này đã dẫn tới một cuộc tranh luận giữa hai trường phái Cambridge (ở Anh và ở Mỹ) từ năm 1930 đến nay. Những người tham gia vào cuộc tranh luận hiếm khi nhất trí với nhau về tầm quan trọng của đề tài tranh cãi hoặc phương án nghiên cứu được nêu ra.

trường phái Chicagô (*Chicago school*). Xem *Friedman, lý thuyết số lượng tiền tệ*.

trường phái cổ điển (*classical school*) Xem *kinh tế học cổ điển*.

trường phái ngân hàng (*banking school*) Gọi tắt là phái ngân hàng, một trường phái có liên quan tới các quy định về vai trò phát hành giấy bạc của Ngân hàng Anh vào nửa đầu thế kỷ 19. Khác với trường

phái tiền mặt, trường phái ngân hàng lập luận rằng biện pháp điều tiết là không khả thi và bất kỳ mưu toan nào nhằm hạn chế quy mô phát hành giấy bạc ngân hàng đều tạo ra ảnh hưởng tiêu cực tới hệ thống tài chính. Họ cho rằng chính hệ thống ngân hàng là tiêu chuẩn tốt nhất để đánh giá nhu cầu của nền kinh tế về giấy bạc ngân hàng. Họ chỉ đặt ra yêu cầu là phải đảm bảo khả năng chuyển đổi tuyệt đối của giấy bạc ra vàng và chính điều này đảm bảo rằng các ngân hàng cung ứng khối lượng giấy bạc phù hợp với nhu cầu của công chúng và trạng thái của nền kinh tế. Họ đặt niềm tin vào sự cạnh tranh giữa các ngân hàng và cho rằng sự cạnh tranh đảm bảo rằng khối lượng giấy bạc phát hành được duy trì trong giới hạn cần thiết. Ngoài ra, họ không tin rằng chính phủ có thể kiểm soát được cung ứng tiền tệ, vì chính phủ không kiểm soát được hối phiếu và tiền gửi ngân hàng. Mặc dù Đạo luật và Điều lệ Ngân hàng năm 1844 phủ nhận quan điểm của họ (về vai trò tiền tệ của tiền gửi ngân hàng và các công cụ tín dụng), nhưng xu thế phát triển tài chính hiện nay lại chứng minh rằng quan điểm của họ hoàn toàn đúng.

tung điểm (*intercept*) Điểm cắt trục tung của một đồ thị. Trong một hàm tuyến tính, đó là đại lượng không đổi và không gắn với bất kỳ biến số độc lập nào. Chẳng hạn, trong hàm tiêu dùng

$$C = \bar{C} + cY$$

\bar{C} là tung điểm, vì hàm này cắt trục tung ở điểm có giá trị bằng \bar{C} khi $Y = 0$.

tư bản (*capital*) Khái niệm được dùng để chỉ nhân tố sản xuất do hệ thống kinh tế sản xuất ra. Hàng hoá tư bản (còn gọi là hàng đầu tư) là những hàng hoá được sản xuất ra, sau đó được sử dụng làm đầu vào nhân tố phục vụ cho các quá trình sản xuất khác, như máy móc, trang thiết bị, nhà xưởng, nguyên vật liệu. Do khái niệm này bao gồm nhiều thứ khác nhau, nên việc xác định khối lượng tư bản là vấn đề gây nhiều tranh cãi giữa các nhà kinh tế.

tư bản bất biến (*constant capital*) Khái niệm của Mác dùng để chỉ tư liệu sản xuất, nguyên liệu - những thứ không làm tăng giá trị sản lượng vì giá trị được định nghĩa là lượng lao động xã hội cần thiết vật hoá trong sản lượng.

tương quan, sự (*correlation*) Mức độ liên quan tuyến tính giữa hai biến số, có thể do mối quan hệ nhân quả trực tiếp, gián tiếp hoặc do sự ngẫu

nhiên mang tính thống kê. Mức độ liên quan này thường được biểu thị bằng hệ số tương quan tính theo công thức sau:

$$r = \frac{\sum x.y}{\sqrt{\sum x^2} \sqrt{\sum y^2}}$$

trong đó x và y là độ lệch so với số bình quân của hai biến số tương ứng. Hệ số tương quan nhận các giá trị trong khoảng từ +1 đến -1. Giá trị -1 biểu thị mối liên hệ nghịch hoàn hảo và +1 biểu thị giá mối liên hệ thuận hoàn hảo. Các giá trị nằm giữa hai giá trị cực đoan này cho thấy mức độ chặt chẽ của mối liên hệ. Cần chú ý rằng điều này chỉ phản ánh mức liên hệ tuyến tính của các biến số. Chẳng hạn hai biến số có thể liên hệ hoàn hảo theo cách phi tuyến (ví dụ $y = x^2$), nhưng vẫn có giá trị r thấp.

tự đầu tư (*autonomous investment*) Những khoản đầu tư không phụ thuộc vào quy mô thu nhập như đầu tư công cộng, đầu tư do các nhà kinh doanh lạc quan về tương lai, đầu tư khi có sáng chế mới và các khoản đầu tư dài hạn.

tự động hoá (*automation*) Ứng dụng công nghệ tiên tiến vào quá trình sản xuất công nghiệp nhằm chuyển hầu hết hoặc toàn bộ hoạt động sản xuất của con người cho máy móc.

tự chi tiêu (*autonomous expenditure*) Những khoản chi tiêu được coi là độc lập với thu nhập và sản lượng trong mô hình xác định sản lượng cân bằng. Những ví dụ về tự chi tiêu là: phần tiêu dùng không phụ thuộc vào thu nhập, tự đầu tư, chi tiêu của chính phủ và xuất khẩu.

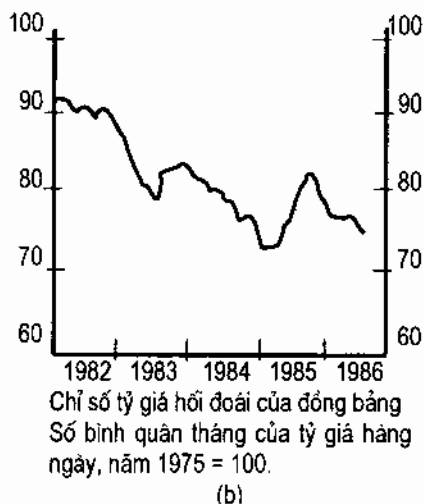
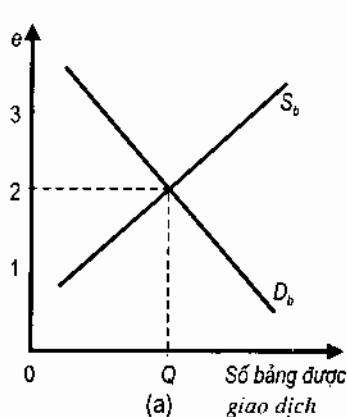
tự vệ (*hedging*) Hành vi của người mua hoặc người bán nhằm bảo vệ thu nhập của mình khi phải đối phó sự tăng giá trong tương lai. Chẳng hạn để giảm sự thua lỗ do tỷ giá hối đoái thay đổi, một công ty Việt nam đầu tư ở nước ngoài tìm cách tự bảo hiểm (gọi là tự vệ) khoản đầu tư của mình bằng cách vay khoản tiền tương ứng ở nước này. Khi đó, nếu sự thay đổi tỷ giá hối đoái làm giảm giá trị tính bằng đồng Việt Nam của tài sản mà nó đầu tư ở nước ngoài, thì điều này cũng đồng thời làm giảm giá trị tính bằng ngoại tệ của số nợ mà nó đã vay. Hợp đồng quyền chọn thường được sử dụng làm công cụ tự vệ hay tự bảo hiểm.

tương đương với tính xác định (*certainty equivalence*) Trong điều kiện tồn tại sự rủi ro hay tính bất định, các biến số đều có ít nhất hai đặc

trung: giá trị bình quân (hay trung bình) và chỉ tiêu phản ánh rủi ro hay tính bất định làm cho giá trị quan sát phân tán xung quanh giá trị bình quân này (ví dụ độ lệch tiêu chuẩn). Phương pháp tương đương với tính xác định bao gồm việc phát hiện ra một giá trị của biến số sao cho các cá nhân "bằng quan" giữa giá trị chắc chắn đạt được và "đánh cuộc" với biến số có giá trị bình quân cao hơn, nhưng có độ lệch tiêu chuẩn lớn hơn 0. Nói một cách tổng quát, phương pháp này cho phép rút gọn mô hình có yếu tố ngẫu nhiên thành mô hình "tương đương với tính xác định", có thể xử lý dễ dàng hơn.

tỷ giá hối đoái (exchange rate) Giá của một đồng tiền (quốc gia) tính bằng đồng tiền (quốc gia) khác. Hình 130a biểu thị tỷ giá mà tại đó đồng đô la có thể đổi lấy đồng bảng. Đường cầu về đồng bảng (D_b) dốc xuống, phản ánh thực tế là khi đồng bảng rẻ hơn đối với người Mỹ, thì hàng hoá, dịch vụ và tài sản của Anh cũng trở nên rẻ hơn đối với họ. Điều này làm cho người Mỹ có lượng cầu lớn hơn về hàng hoá của Anh, v.v... và vì vậy họ cần lượng đồng bảng lớn hơn để mua những mặt hàng này. Đường cung về đồng bảng (S_b) có hướng đi lên phản ánh thực tế là khi giá bằng đô la của đồng bảng tăng, hàng hoá, dịch vụ và tài sản của Mỹ trở nên rẻ hơn những mặt hàng tương ứng của Anh. Điều này làm cho người Anh có nhu cầu lớn hơn về hàng hoá Mỹ và bởi vậy họ cung nhiều đồng bảng hơn để đổi lấy đồng đô la mà họ dùng để mua những mặt hàng này. Tỷ giá hối đoái cân bằng giữa hai đồng tiền được xác định bởi giao điểm của đường cung và đường cầu (2 đô la = 1 bảng như trường hợp của hình 130a). Trong hệ thống tỷ giá hối đoái cố định, sau khi được quy định, tỷ giá hối đoái không thay đổi trong một khoảng thời gian tương đối dài. Song nếu tỷ giá hối đoái thực tế trở nên quá cao, dẫn đến tình trạng đất nước bị thâm hụt cán cân thanh toán lâu dài, người ta có thể *phá giá* đồng tiền, nghĩa là cố định tỷ giá hối đoái ở mức thấp hơn, làm cho hàng nhập khẩu đắt hơn và hàng xuất khẩu rẻ hơn. Tương tự như vậy, nếu đồng tiền trong nước bị định giá quá thấp (tức tỷ giá hối đoái thực tế quá thấp), dẫn đến tình trạng thặng dư cán cân thanh toán kéo dài, người ta có thể *tăng giá* đồng tiền trong nước, nghĩa là cố định tỷ giá hối đoái ở mức mới cao hơn, làm cho nhập khẩu rẻ hơn và xuất khẩu đắt hơn. Trong hệ thống tỷ giá hối đoái thả nổi, tỷ giá hối đoái tự do biến động hàng ngày. Nó *xuống giá* hoặc *lên giá* cùng với những biến động trong điều kiện thị trường, góp phần làm cho cán cân thanh toán liên tục ở trong trạng thái cân bằng.

Tỷ giá hối đoái bình quân (tính bằng chỉ số tỷ giá hối đoái) là giá trị của một đồng tiền tính bằng số bình quân gia quyền của một giỏ các đồng tiền khác. Hình 130b biểu thị tỷ giá hối đoái thực tế theo thời gian của đồng bảng Anh so với đồng tiền của các nước bạn hàng chủ yếu, ví dụ đô la Mỹ, yên Nhật v.v... Sự suy giảm (xuống giá) của tỷ giá hối đoái bình quân cho thấy có sự cải thiện khả năng cạnh tranh giá cả của sản phẩm một nước so với các nước bạn hàng và ngược lại.



Hình 130. Tỷ giá hối đoái. a) Đồ thị cho thấy tác động qua lại giữa cầu (D_b) và cung (S_b) trong việc xác định tỷ giá hối đoái giữa đồng bảng và đô la. Thị trường hối đoái giữa hai đồng tiền này cân bằng tại mức tỷ giá hối đoái $e = 2$ đô la/bảng, lượng cung và cầu làm cân bằng thị trường bằng Q^* hàng. (b) Tỷ giá hối đoái thực tế của đồng bảng, tức tỷ giá hối đoái bình quân của tất cả các đồng tiền của các nước bạn hàng được gia quyền theo tỷ trọng thương mại. Đồ thị giả định mức bình quân tháng của tỷ giá hàng ngày năm 1975 = 100.

tỷ giá hối đoái song phương (bilateral exchange rate) Tỷ giá hối đoái giữa hai đồng tiền quốc gia.

tỷ lệ chi phí quảng cáo (advertising-sales ratio) Tỷ lệ chi tiêu cho quảng cáo tính trên doanh thu. Các doanh nghiệp cạnh tranh trên thị trường có mức độ tập trung hoá cao thường áp dụng hình thức cạnh tranh phi giá cả, nên cường độ quảng cáo (tính bằng tỷ lệ chi phí quảng cáo)

tăng khi chúng ta chuyển từ thị trường cạnh tranh hoàn hảo sang thị trường thiếu quyền.

tỷ lệ chiết khấu (*discount rate*) Lãi suất được dùng để chiết khấu các dòng tiền mặt chảy vào và chảy ra có liên quan đến dự án đầu tư. Đối với các dự án thuộc khu vực tư nhân, tỷ lệ chiết khấu thường dựa trên chi phí bình quân gia quyền về vốn mà công ty phải chịu. Nó được tính bằng cách gia quyền chi phí về lãi suất của mỗi hình thức tài trợ theo tỷ trọng của nó trong tổng các nguồn tài chính của công ty. Trong quá trình thẩm định hầu hết các dự án đầu tư công cộng, tỷ lệ chiết khấu được áp dụng có xu hướng dựa theo lãi suất hiện hành phổ biến trong khu vực tư nhân.

tỷ lệ chuyển đổi cận biên (*marginal rate of transformation*) Tỷ lệ chi phí cận biên trong việc chế tạo sản phẩm. Nó được tính bằng độ dốc của đường giới hạn năng lực sản xuất - đường cho biết tỷ lệ thay thế quá trình sản xuất một sản phẩm bằng quá trình sản xuất sản phẩm khác nhờ phân bổ lại đầu vào nhân tố. Đối với nền kinh tế, cơ cấu sản lượng quốc dân tối ưu có thể đạt được khi tỷ lệ chuyển đổi cận biên của các hàng hoá bằng tỷ lệ giá cả của chúng. Xem *tối ưu Pareto*.

tỷ lệ cổ tức (*dividend yield*) Cổ tức mà một công ty trả trong một thời kỳ kế toán, thường là 1 năm, được tính bằng cách lấy cổ tức của mỗi cổ phần chia cho giá hiện hành trên thị trường của cổ phiếu. Ví dụ, nếu công ty X công bố cổ tức 1 nghìn đồng cho mỗi cổ phần trong thời kỳ kế toán 12 tháng kết thúc vào ngày 31 tháng 12 và giá thị trường hiện hành của cổ phần trong công ty X là 8 nghìn đồng, thì tỷ lệ cổ tức sẽ là:

$$\frac{\text{Cổ tức mỗi cổ phần}}{\text{Giá mỗi cổ phần}} = \frac{1 \text{ nghìn đồng}}{8 \text{ nghìn đồng}} \\ = 12,5\%$$

tỷ lệ F hay thống kê F (*F ratio or F statistic*) Tỷ lệ biến thiên giữa các số trung bình mẫu và sự biến thiên trong nội bộ các mẫu. Nó được sử dụng trong quá trình kiểm định giả thuyết khi phải quyết định xem liệu các trường hợp chênh lệch quan sát được giữa số trung bình của nhiều mẫu có thể coi là có tính ngẫu nhiên hay không. Khi sự biến thiên giữa các số trung bình mẫu lớn hơn nhiều so với sự biến thiên trong nội bộ các mẫu, thì sự biến thiên giữa các số trung bình bị coi là quá lớn, không thể do tính ngẫu nhiên gây ra, vì sự biến thiên trong

nội bộ các mẫu được coi là chỉ tiêu phản ánh sự biến thiên ngẫu nhiên. Trong tình huống này, giả thuyết 0 rằng các số trung bình mẫu khác nhau không đáng kể sẽ bị phủ nhận.

Người ta có thể thiết lập một phân phối xác suất cho tỷ lệ F , được gọi là phân phối F , để xác định mức ý nghĩa cho sự kiểm định giả thuyết. Theo tập quán, giá trị được chọn làm tiêu chuẩn ý nghĩa là phần diện tích nằm dưới đường phân phối F ở một phía của mức xác suất 0,01 và 0,05.

Tỷ lệ F được dùng để xây dựng và kiểm định giả thuyết đối với số liệu mẫu trong phân tích phương sai. Chúng giúp ta phân tích tổng mức biến thiên trong số liệu thành hai thành tố: a) sự biến thiên giữa các số trung bình hay sự biến thiên giải thích được và b) sự biến thiên ngẫu nhiên.

tỷ lệ giá/chất lượng (*price/quality ratio*) Xem *chất lượng sản phẩm*.

tỷ lệ giá/thu nhập hay **tỷ lệ P/E** (*price-earning ratio*) Số tỷ lệ được dùng để đánh giá kết quả kinh doanh hay lợi nhuận thu được của một công ty đang ký công khai trên thị trường chứng khoán. Nó được tính bằng cách lấy giá cổ phiếu của công ty chia cho lợi nhuận của nó. Ví dụ nếu giá cổ phiếu của một công ty là 150 nghìn đồng, lợi nhuận tính trên mỗi cổ phần là 10 nghìn đồng, thì tỷ lệ giá/thu nhập là 15:1. Khi triển vọng của một công ty được thị trường chứng khoán coi là tốt đẹp, thì có nhiều khả năng giá cổ phiếu của công ty đó sẽ tăng lên trên mức bình thường và tỷ lệ giá/thu nhập cao và ngược lại.

tỷ lệ hoàn vốn hay **tỷ lệ lợi tức** hay **tỷ suất lợi nhuận** (*rate of return*) Khái niệm chung dùng để chỉ thu nhập kiếm được từ một khoản đầu tư, trong đó thu nhập được biểu thị bằng tỷ lệ phần trăm so với số tiền chi cho đầu tư. Nó có thể áp dụng cho đầu tư tài chính, đầu tư vào vốn nhân lực (tỷ lệ hoàn vốn, tỷ lệ lợi tức) và đầu tư hiện vật (tỷ suất lợi nhuận).

tỷ lệ lưu động hay **tỷ lệ kiểm định nhanh** (*current ratio or acid-test ratio*) Chỉ tiêu kế toán biểu thị khả năng của công ty trong việc trả các khoản nợ ngắn hạn bằng cách bán những tài sản lưu động dễ tiêu thụ.

tỷ lệ lạm phát cân bằng (*equilibrium rate of inflation*) Tỷ lệ lạm phát được dự kiến hoàn toàn, nghĩa là tỷ lệ lạm phát trong đó kỳ vọng được thực hiện triệt để. Nói cách khác, đây là trường hợp tỷ lệ lạm phát dự kiến đúng bằng tỷ lệ lạm phát thực hiện, không có lạm phát bất ngờ.

tỷ lệ lao động mới tuyển (*accession rate*) Số người lao động mới được tuyển hàng tháng (do Bộ Lao động Mỹ tính toán). Đây là chỉ số quan trọng phản ánh tình hình kinh doanh, vì khi tình hình kinh doanh sáng sủa, số lao động mới được tuyển sẽ nhiều hơn.

tỷ lệ lợi nhuận/cổ tức (*dividend cover ratio*) Chỉ tiêu kế toán nói lên khả năng đáp ứng nhu cầu thanh toán cổ tức cho cổ phần thông thường bằng thu nhập của công ty. Nó được tính bằng cách lấy lợi nhuận sau khi đã nộp thuế và thanh toán lãi suất chia cho tổng số tiền thanh toán cổ tức.

tỷ lệ lợi nhuận/doanh thu hay **tỷ lệ lãi gộp** (*profit-to-sale ratio or profit-margins ratio*) Chỉ tiêu kế toán phản ánh lãi gộp của doanh nghiệp, trong đó lợi nhuận được tính bằng phần trăm của doanh thu. Sức ép cạnh tranh đối với giá bán hoặc sự gia tăng chi phí tạo ra sức ép làm giảm tỷ lệ lãi gộp và ảnh hưởng tới tổng lợi nhuận của doanh nghiệp.

tỷ lệ P/E (*P/E ratio*) Xem *tỷ lệ giá/thu nhập*.

tỷ lệ tập trung hoá (*concentration ratio*) Chỉ tiêu thống kê phản ánh tỷ trọng trong tổng sản lượng của một vài công ty lớn trong một ngành. Nó phản ánh mức độ tập trung hoá người bán trên thị trường và vì vậy có thể dùng làm biến đại diện cho cơ cấu thị trường.

tỷ lệ tham gia lực lượng lao động (*participation rate*) Tỷ lệ dân số (hay nhóm dân số) chủ động tham gia hoạt động kinh tế so với dân số nói chung (hay so với một nhóm dân số nhất định như nam, nữ, độ tuổi, dân tộc, chủng tộc). Tại bất kỳ thời điểm nào, những người tham gia lực lượng lao động cũng có thể đang có việc làm hoặc thất nghiệp. Vì vậy, nếu tính tỷ lệ tham gia lực lượng lao động của dân số một nước, chúng ta có thể sử dụng công thức:

$$Pr = LF/Po = (E + U)/Po$$

trong đó Pr là tỷ lệ tham gia lực lượng lao động, LF lực lượng lao động xã hội, E là số người có việc làm, U là số người bị thất nghiệp và Po là dân số. Tỷ lệ tham gia lực lượng lao động có thể được coi là xác suất mà một cá nhân với một độ tuổi, giới tính, dân tộc, chủng tộc nhất định nằm trong lực lượng lao động. Nó là đại lượng dùng để ước tính mức dự trữ lao động trong nền kinh tế và có ý nghĩa quan trọng đối với ngành thống kê thất nghiệp. Khi phân tích tình hình tham gia lực lượng lao động của các nhóm người cụ thể, người ta tính

tỷ lệ tham gia cho từng nhóm người này, ví dụ tỷ lệ tham gia của nữ giới, của người da màu.

tỷ lệ thay thế cận biên (*marginal rate of substitution*) Tỷ lệ ích lợi cận biên giữa hai sản phẩm được tính bằng độ dốc của đường bàng quan của người tiêu dùng khi anh ta lựa chọn giữa hai sản phẩm đó. Để tối đa hóa ích lợi, người tiêu dùng phải làm cho tỷ lệ ích lợi của hai sản phẩm bằng tỷ lệ giá cả của chúng. Đối với nền kinh tế, phân phối sản lượng quốc gia ở mức tối ưu đạt được khi tỷ lệ thay thế cận biên của tất cả mọi người tiêu dùng đều bằng nhau.

tỷ lệ thay thế kỹ thuật cận biên (*marginal rate of technical substitution*) Tỷ lệ sản phẩm hiện vật cận biên giữa hai đầu vào nhân tố trong quá trình sản xuất, tức là lượng đầu vào nhân tố X có thể giảm đi mà vẫn giữ nguyên sản lượng nhờ tăng một đơn vị đầu vào nhân tố Y . Tỷ lệ này được tính bằng độ dốc của đường đẳng lượng của nhà sản xuất. Để giảm thiểu chi phí sản xuất, nhà sản xuất phải làm cho tỷ lệ sản phẩm hiện vật cận biên của hai đầu vào nhân tố (biểu thị bằng đường đẳng lượng) bằng tỷ lệ giá của chúng.

tỷ lệ thất nghiệp không làm tăng lạm phát hay **NAIRU** hay **tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên** (*nonaccelerating inflation rate of unemployment - NAIRU or natural rate of unemployment*) Mức thất nghiệp cơ bản phù hợp với tỷ lệ lạm phát ổn định. Xu thế phát triển của kỳ vọng về lạm phát trong số những người tham gia vào việc thương lượng giữa công đoàn và quản trị doanh nghiệp có thể tạo ra tỷ lệ thất nghiệp không làm cho lạm phát tăng lên.

tỷ lệ tiền mặt hay **tỷ lệ dự trữ** của các ngân hàng (*cash ratio or reserve ratio of banks*) Tỷ lệ tiền mặt hiện có của ngân hàng so với tổng tiền gửi của khách hàng. Tỷ lệ này ban đầu được xác định trên cơ sở nhu cầu chi trả hàng ngày, nhưng có xu hướng trở thành quy ước chung và trong hầu hết các hệ thống ngân hàng, nó bị cố định bởi một đạo luật hoặc bị điều tiết bởi ngân hàng trung ương theo một cách nào đó. Mục tiêu của sự điều tiết và quy định tỷ lệ dự trữ tối thiểu thường nhằm đảm bảo hoạt động kinh doanh thận trọng và duy trì niềm tin của công chúng vào ngân hàng. Cùng với sự phát triển của lý thuyết về quá trình tạo tín dụng (hay tiền gửi) và những hậu quả của nó đối với cung tiền, người ta coi tỷ lệ tiền mặt tối thiểu ổn định hay kiểm soát được là điều kiện cần thiết để kiểm soát tiền tệ. Thông thường cơ quan hữu trách về tiền tệ ở các nước áp dụng tỷ lệ dự trữ bắt buộc khác nhau cho các loại

tiền gửi khác nhau và giữa ngân hàng ở thành thị và nông thôn. Ngân hàng trung ương thường yêu cầu các ngân hàng thương mại phải duy trì tỷ lệ dự trữ bắt buộc nhất định và gửi số tiền mặt buộc phải dự trữ vào một tài khoản đặc biệt ở ngân hàng trung ương. Ngoài tỷ lệ dự trữ bắt buộc này, các ngân hàng thương mại tự do quy định tỷ lệ dự trữ dôi ra để đáp ứng nhu cầu chi trả tiền mặt hàng ngày của mình. Vì vậy, tổng tỷ lệ dự trữ của các ngân hàng thương mại bằng tỷ lệ dự trữ bắt buộc cộng tỷ lệ dự trữ dôi ra.

tỷ lệ tư bản/lao động (*capital/labour ratio*) Tỷ lệ kết hợp của lao động và tư bản trong quá trình sản xuất. Khi tính tỷ lệ này, người ta sử dụng chỉ tiêu thời kỳ, tức số lượng trong mỗi đơn vị thời gian.

tỷ lệ trả cổ tức (*dividend payout ratio*) Tỷ trọng của tổng lợi nhuận được phân phối dưới dạng cổ tức, phần còn lại được gọi là lợi nhuận giữ lại.

tỷ lệ trao đổi (*term of trade*) Chỉ số giá biểu thị tỷ lệ giữa giá xuất khẩu của một nước và giá nhập khẩu của nó. Nó được tính toán như sau: (1) tính chỉ số giá hàng xuất khẩu, (2) tính chỉ số giá hàng nhập khẩu, (3) lấy chỉ số thứ nhất chia cho chỉ số thứ hai. Khi giá hàng xuất khẩu của một nước tăng nhanh hơn giá hàng nhập khẩu của nó, nước đó có sự *cải thiện tỷ lệ trao đổi*.

Bề ngoài, sự cải thiện trong tỷ lệ trao đổi có vẻ luôn luôn có lợi. Xét về mặt trao đổi, thì một lượng xuất khẩu như cũ bây giờ có thể mua hay *đổi* được nhiều hàng nhập khẩu hơn trước. Nói cách khác, sự cải thiện tỷ lệ trao đổi làm cho một nước mua được lượng hàng nhập khẩu như trước bằng lượng hàng xuất khẩu ít hơn. Song vấn đề gây cản ở đây là hệ số co giãn giá của nhu cầu về hàng xuất khẩu và nhập khẩu. Ví dụ, nếu nhu cầu xuất khẩu co giãn đối với giá cả, thì việc giá cả tăng làm cho hàng xuất khẩu của một nước kém khả năng cạnh tranh hơn trên thị trường thế giới và điều này làm cho lượng hàng xuất khẩu giảm với tỷ lệ lớn hơn, qua đó làm giảm mức thu về ngoại tệ và tác động tiêu cực tới sản lượng và việc làm trong nước.

tỷ lệ vốn hoá, các (*capitalization rate*) Khái niệm gần tỷ trọng của một loại cổ phần hoặc vốn vay với tổng giá trị vốn hoá thị trường của một công ty. Những công ty lớn thường có nhiều loại cổ phần, chẳng hạn cổ phần thông thường, cổ phần ưu đãi và trái khoán. Việc sử dụng các tỷ lệ này cho thấy tầm quan trọng tương đối của mỗi loại trong cơ cấu vốn.

tỷ lệ vốn luân chuyển hay **tỷ lệ vốn lưu động** (*working capital ratio*)

Chỉ tiêu kế toán phản ánh khả năng thanh toán các khoản nợ của một doanh nghiệp bằng cách sử dụng tài sản lưu động (ví dụ tiền mặt, bán hàng tồn kho). Nó được tính bằng cách lấy tài sản lưu động của doanh nghiệp chia cho mức nợ lưu động.

tỷ lệ vốn/sản lượng hay **hệ số sử dụng vốn** (*capital-output ratio*) Tỷ lệ

được tính bằng cách lấy số vốn hay giá trị tư bản sử dụng chia cho sản lượng. Cơ sở của nguyên lý tăng tốc là tỷ lệ vốn/sản lượng.

tỷ suất sinh (*birth rate*) Tỷ lệ trẻ em sinh sống trong một năm tính trên

1000 dân. Tỷ suất sinh giảm ở các nước phát triển, nhưng tăng nhanh ở các nước đang phát triển, làm cho họ khó đáp ứng được nhu cầu của số dân ngày càng tăng. Có nhiều lý do dẫn tới tỷ suất sinh cao ở các nước đang phát triển: ở nông thôn cần có gia đình lớn để sản xuất đủ lương thực, thực phẩm và kiếm thêm thu nhập, đảm bảo cho sự tồn tại của gia đình; mọi người muốn có nhiều con để chăm sóc họ lúc về già do không có bảo hiểm xã hội; và không biết áp dụng biện pháp tránh thai. Ngoài ra do tiến bộ của ngành y tế, tỷ lệ chết của trẻ sơ sinh giảm cũng làm tỷ lệ sinh sống tăng lên. Khi các nước này đạt được trình độ phát triển cao hơn, tỷ suất sinh sẽ giảm và họ chuyển từ giai đoạn bùng nổ dân số như hiện nay sang giai đoạn ổn định dân số.

tỷ suất chết (*death rate*) Số người chết trên một nghìn dân. Vào năm

1987, tỷ suất chết của Mỹ là 8,7 trên 1000 người dân. Mức chênh lệch giữa tỷ suất sinh và tỷ suất chết được sử dụng để tính tỷ lệ tăng dân số của một nước theo thời gian. Tỷ suất chết có xu hướng giảm ở những nước đạt được trình độ phát triển kinh tế cao hơn.

U

ủy ban tiêu chuẩn kế toán (*accounting standards committee*) Cơ quan độc lập được thành lập để đáp ứng nhu cầu phát triển và cải thiện các tiêu chuẩn kế toán áp dụng trong báo cáo tài chính. Mục tiêu của nó là đưa ra các khuyến nghị về phương pháp kế toán thống nhất.

uy tín (*goodwill*) Khái niệm ám chỉ sự khác biệt tại một thời điểm nào đó giữa giá trị thị trường của một công ty và tổng giá trị sổ sách của tài sản ròng mà nó nắm giữ. Nếu một công ty khác muốn mua công ty này, thì uy tín chính là khoản mà người mua phải trả thêm ngoài giá trị tài sản của nó, do chỗ nó có các mối quan hệ thương mại, danh tiếng, kỹ năng quản lý và công nghệ đặc biệt. Khi một công ty có tiếng xấu, thì giá trị thị trường của nó đối với người muốn mua công ty có thể nhỏ hơn giá trị sổ sách ghi trong bảng tổng kết tài sản. Trong trường hợp đó, uy tín bị coi là âm.

U

ưa thích thanh khoản, sự (*liquidity preferences*) Việc mọi người thích giữ tiền hơn là đầu tư nó vào cổ phiếu, trái phiếu. Keynes sử dụng thuật ngữ này để phân tích *động cơ giữ tiền* của công chúng. Ông đã chỉ ra 3 loại động cơ giữ tiền:

(a) *Động cơ giao dịch*: nhu cầu giữ tiền để thanh toán các khoản mua sắm hàng hoá và dịch vụ.

(b) *Động cơ dự phòng*: nhu cầu giữ tiền để thanh toán các khoản chi tiêu bất thường, không lường trước được.

(c) *Động cơ đầu cơ*: nhu cầu giữ tiền với suy đoán rằng giá các tài sản khác giảm. Các nhà kinh tế còn gọi đây là động cơ đầu cơ vì khi dự kiến giá tài sản giảm, mọi người giữ tiền nhiều hơn, đợi đến khi giá các tài sản giảm, họ sẽ mua chúng với hy vọng tương lai giá của chúng lại tăng và có thể bán đi để ăn chênh lệch giá. Như vậy, loại động cơ giữ tiền này gắn với hoạt động đầu cơ.

Theo phân tích của Keynes, lượng tiền mà mọi người muốn nắm giữ hay nhu cầu về tiền phụ thuộc vào *thu nhập, tính bất định và lãi suất*.

ước lượng, sự (*estimation*) Việc lượng hoá các tham số trong mô hình kinh tế thông qua việc xử lý số liệu bằng phương pháp thống kê.

ứng xử thị trường, cách (*market conduct*) Những việc mà các doanh nghiệp thực hiện với tư cách người bán hoặc người mua hàng hoá dịch vụ trung gian và cuối cùng. Cách ứng xử trên thị trường bao hàm nhiều khía cạnh: mục tiêu của doanh nghiệp, chính sách hay biện pháp mà họ vận dụng khi xác định giá cả, sản lượng, đặc tính của sản phẩm v.v... Cách ứng xử thị trường của doanh nghiệp trong mỗi trường hợp phụ thuộc nhiều vào sự có mặt hay vắng mặt của doanh nghiệp cạnh tranh. Trong lý thuyết về thị trường, cách ứng xử thị trường được coi là tác động tới cấu trúc thị trường trong quá trình xác định hiệu quả thị trường và ngược lại, cấu trúc thị trường và hiệu quả thị trường cũng tác động tới cách ứng xử thị trường.

V

vạch cuối (*bottom line*) Thuật ngữ kế toán để chỉ lợi nhuận ròng thu được từ một hoạt động kinh doanh sau khi đã trừ tất cả các loại chi phí. Trong kế toán, lợi nhuận là hiệu số của doanh thu ròng trừ tất cả các khoản chi phí, sản xuất, tiêu thụ, lãi suất trả cho tiền vay. Thông thường, lợi nhuận được báo cáo trước khi trả cổ tức hoặc chuyển sang làm dự trữ.

Văn kiện về Kiểm soát Cạnh tranh và Tín dụng (*Competition and Credit Control*) Tên văn bản tư vấn do Ngân hàng Anh phát hành vào giữa năm 1971, trong đó nêu ra các khuyến nghị sửa đổi biện pháp kiểm soát tín dụng áp dụng cho Ngân hàng Anh và các định chế tài chính khác, chẳng hạn bãi bỏ định mức tín dụng, đặc biệt đối với các ngân hàng thanh toán.

Văn phòng Thẩm định Chính sách Trung ương (*Central Policy Review Staff*) Văn phòng ở Anh, được thành lập năm 1970 và có nhiệm vụ phân tích ảnh hưởng của các chính sách kinh tế lớn cho văn phòng Nội các Anh. Khi thực hiện nhiệm vụ này, Văn phòng Thẩm định Chính sách Trung ương phối hợp chặt chẽ với Ủy ban Thẩm tra Ngân sách và các bộ khác của Chính phủ Anh.

vấn đề cộng dồn (*adding up problem*) Xem định lý Ole.

vấn đề tổng hợp (*aggregation problem*) Vấn đề này sinh trong quá trình tổng hợp hành vi cá biệt của các đơn vị kinh tế vì mô thành hoạt động tổng hợp của nền kinh tế. Ví dụ khi tìm cách xác định hành vi tiêu dùng tổng hợp từ sở thích của cá nhân người tiêu dùng, người ta vấp phải những khó khăn trong việc tìm ra tiêu chuẩn hợp lý, ví dụ không xác định được tính hợp lý xã hội. Khó khăn tương tự cũng nảy sinh khi người ta tìm cách xác định hành vi tổng hợp của tất cả các doanh nghiệp.

vấn đề gán ảnh hưởng (*assignment problem*) Khó khăn này sinh khi người ta muốn đánh giá xem có phải một biến hay công cụ chính sách là yếu tố duy nhất làm cho các nhà hoạch định chính sách đạt được mục tiêu đề ra không. Ví dụ, khi thực hiện chính sách tiền tệ mở rộng

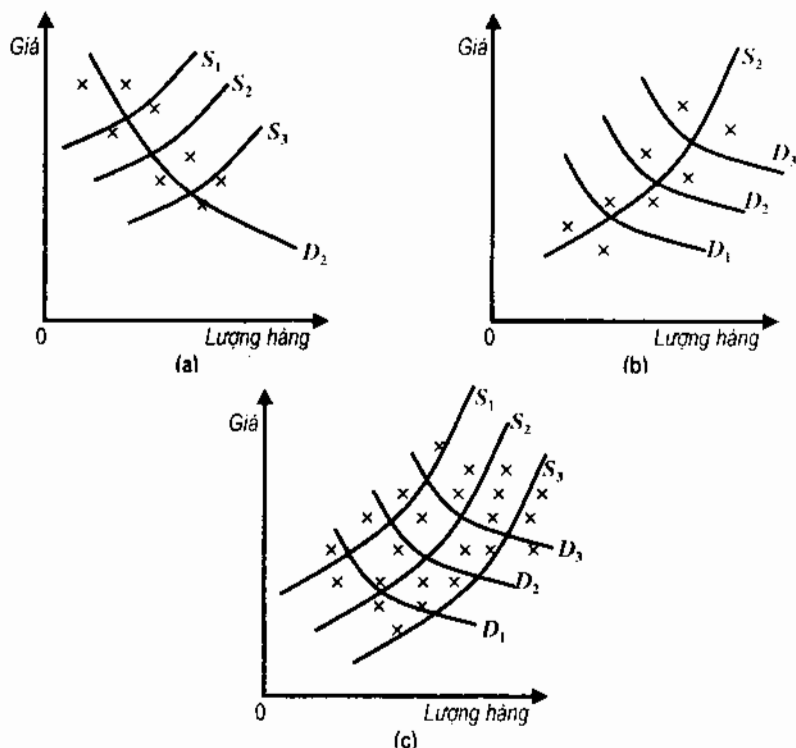
để cân bằng cán cân thương mại, các nhà hoạch định chính sách phải xác định xem có phải việc mở rộng tiền tệ là yếu tố duy nhất làm cho cán cân thương mại cân bằng không. Các nhà kinh tế cho rằng hầu như không thể nói chắc như vậy.

vấn đề niềm tin (*confidence problem*) Một trong những vấn đề của hệ thống tiền tệ quốc tế. Vấn đề niềm tin nảy sinh khi có kỳ vọng là một đồng tiền sẽ bị phá giá. Kỳ vọng này làm cho vốn ngắn hạn bị rút ra khỏi nước có đồng tiền đó, làm cho mọi người mất niềm tin vào nó. Để duy trì giá trị cố định của một đồng tiền, người ta cần có mức dự trữ quốc tế (tức dự trữ ngoại tệ) cao. Vì vậy, khi một nước vấp phải vấn đề niềm tin, nó sẽ gặp những khó khăn nghiêm trọng trong cán cân thanh toán.

vấn đề xác định (*identification problem*) Vấn đề này sinh từ phân tích hồi quy, trong đó người ta khó xác định được mối liên hệ chính xác giữa các biến số do tất cả các biến số đồng thời thay đổi. Chẳng hạn, khi kết quả quan sát có dạng như trong hình 131a, chúng ta có lý do để tin rằng điều kiện cung đã thay đổi mạnh do ảnh hưởng của thời tiết hay công nghệ trong khi điều kiện cầu tương đối ổn định và có vẻ hợp lý nếu chúng ta giả định rằng số liệu biểu thị một đường cầu (D_2), trong khi điều kiện cung thay đổi (S_1, S_2, S_3). Cho nên, đường hồi quy tương ứng xác định được là một đường cầu. Khi kết quả quan sát có dạng như trong hình 131b và chúng ta có lý do để tin rằng điều kiện cầu đã thay đổi mạnh do ảnh hưởng của thu nhập sử dụng hay thị hiếu trong khi điều kiện cung tương đối ổn định và có vẻ hợp lý nếu chúng ta giả định rằng số liệu biểu thị một đường cung (S_2) trong khi điều kiện cầu thay đổi (D_1, D_2, D_3). Cho nên, đường hồi quy tương ứng xác định được là một đường cung. Tuy nhiên, khi kết quả quan sát có dạng như trong hình 131c, trong đó cả điều kiện cung và cầu đều biến động rất mạnh, thì người ta khó xác định được rằng số liệu phản ánh quy luật nào, vì những thay đổi trong giá cả và lượng hàng có thể do cả những thay đổi về cung và cầu gây ra.

vận trù học hay **nghiên cứu tác nghiệp** (*operations research or operational research*) Ngành khoa học nghiên cứu các vấn đề thực tiễn để xác định mức sử dụng tối ưu nguồn lực hiện có nhằm đạt được các mục tiêu định trước. Có nhiều phương pháp toán được phát triển để ứng dụng vào những vấn đề cụ thể mà ngành công nghiệp phải giải quyết, chẳng hạn quy hoạch tuyến tính, phân tích đường găng, lý

thuyết quyết định, v.v... Tất cả các phương pháp này đều góp phần tìm ra giải pháp tối ưu trong nhiều khả năng xử lý khác nhau. Vận trù học được ứng dụng trong nhiều lĩnh vực như sản xuất, marketing, phân phối, tài chính, quản lý hàng tồn kho v.v...



Hình 131. Vấn đề xác định.

vật thế chấp (*collateral security*) Theo nghĩa rộng, khái niệm này dùng để chỉ tất cả các tài sản mà ngân hàng giữ để bảo đảm cho khoản tiền mà nó cho khách hàng vay và có quyền được hưởng khi khách hàng không thanh toán được nợ. Theo nghĩa hẹp, nó được dùng để chỉ vật thế chấp mà bên thứ ba (không phải người đi vay) trao cho ngân hàng và tạo ra những lợi thế pháp lý nhất định cho ngân hàng trong trường hợp người đi vay không trả được nợ.

vàng (*gold*) Tài sản bằng tiền tệ do các nước lưu giữ trong dự trữ quốc tế của họ và đôi khi được sử dụng để thanh toán những khoản thâm

hút cân cân thanh toán. Trước đây, nhiều nước áp dụng chế độ bản vị tiền vàng, trong đó vàng được sử dụng làm cơ sở cho cung ứng tiền tệ trong nước và thanh toán các khoản thâm hụt cân cân thanh toán. Song hiện nay chế độ bản vị tiền vàng đã nhường cho chế độ tiền ký hiệu dựa trên tiền giấy và tiền xu. Còn trên trường quốc tế, vàng và một số đồng tiền như đô la và bảng cũng được dùng làm tài sản dự trữ.

Năm 1934, giá vàng được Mỹ, Anh, Pháp định giá ở mức 35 đô la năm ao - xơ trong hiệp định về tiền tệ ký kết giữa 3 nước. Mức giá đó được các nước thành viên Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF) chính thức chấp nhận khi tổ chức này thành lập vào năm 1947. Trong hệ thống tỷ giá hối đoái cố định của IMF, vàng được sử dụng làm đơn vị để xác định mệnh giá đồng tiền của các nước thành viên và các nước thành viên đều phải có trách nhiệm nộp 1/4 hạn mức của mình vào IMF bằng vàng. Vàng tiếp tục đóng vai trò trụ cột trong hệ thống IMF và giá chính thức của nó vẫn được quy định ở mức 35 đô la một ao - xơ cho tới năm 1971, khi hệ thống tỷ giá hối đoái cố định của IMF phải nhường chỗ cho hệ thống tỷ giá thả nổi. Tuy nhiên, các nước thấy ngày càng khó giữ được giá vàng ở mức 35 đô la một ao - xơ như trước, vì nhu cầu trên thế giới về vàng để làm vật liệu trong công nghiệp và cho mục đích trang sức ngày càng lớn. Năm 1961, một quỹ dự trữ vàng đã được tạo ra để điều tiết hoạt động buôn bán vàng; nhưng vào năm 1968, các nước thành viên của IMF buộc phải chấp nhận điều không thể tránh khỏi và cơ cấu hai giá được thiết lập. Vàng tiếp tục được định giá ở mức 35 đô la một ao - xơ để thanh toán những giao dịch chính thức giữa các ngân hàng trung ương với IMF, trong khi giá vàng trên thị trường tự do lại được quyết định bởi các yếu tố thị trường.

Từ năm 1972, vàng không còn được chấp nhận là phương tiện thanh toán của IMF nữa, mà được thay thế bằng Quyền rút vốn đặc biệt (SDR). Các thành viên của IMF phải nộp hạn mức của mình không phải bằng vàng. Bên ngoài IMF, vàng vẫn tiếp tục giữ vị trí của mình là thành tố quan trọng nhất của dự trữ quốc tế. Tính hấp dẫn của việc dùng vàng làm tài sản dự trữ là ở chỗ, không giống như tiền giấy của các quốc gia mà về thực chất chẳng có giá trị gì cả, vàng có một giá trị có thể chuyển đổi do nó được sử dụng làm nguyên liệu trong công nghiệp và đồ trang sức. Song việc giữ vàng cũng có điểm bất lợi là không sinh lời như các tài sản khác (chứng khoán hay tín phiếu).

vàng thỏi hay **bạc thỏi** (*bullion*) Quý kim (vàng, bạc) dự trữ dưới dạng khối hay thanh. Vàng thỏi được sử dụng trong các giao dịch tiền tệ quốc tế giữa các ngân hàng và chính phủ.

vắng mặt, sự (*absenteeism*) Khái niệm dùng để chỉ tình trạng người lao động không đến nơi làm việc, mặc dù hợp đồng lao động yêu cầu họ phải đi làm và hợp đồng vẫn còn hiệu lực. Người lao động phải làm ngoài giờ quá nhiều thường dùng cách này để trốn việc, khi điều kiện ghi trong hợp đồng lỏng lẻo hoặc mức phạt không đáng kể. Tình hình đó thường xảy ra khi người chủ khó tìm được công nhân thay thế và không áp dụng hình phạt đuổi việc.

Veblen, Thorstein Bund (1857 - 1929) Nhà kinh tế có ảnh hưởng lớn mặc dù ông không thuộc trường phái chính thống trong lý thuyết kinh tế ở Mỹ. Ông là một trong những người sáng lập ra *phái cấu trúc*, một trường phái tập trung nghiên cứu các phương diện thể chế của quá trình phát triển kinh tế. Cuốn sách quan trọng đầu tay của ông là *Lý thuyết về giai cấp nhân hạ* (1899). Cuốn sách này chỉ ra rằng việc tìm cách tạo ra ảnh hưởng đối với người khác là động cơ mạnh mẽ của người tiêu dùng. Nhận thức này hiện nay vẫn còn được gọi bằng thành ngữ của Veblen là *tiêu dùng phô trương*.

Tuy không phải là người mác xít, nhưng Veblen lên án mạnh mẽ chủ nghĩa tư bản Mỹ. Ông cho rằng ở Mỹ có sự đối kháng sâu sắc giữa bản năng kỹ trị và bản năng chiếm hữu. Theo ông, đáng tiếc là bản năng chiếm hữu thường xuyên chiến thắng và đây là trở ngại đối với sự phát triển của xã hội.

vĩ chỉnh, quan điểm, trường phái (*fine-tuning*) Quan điểm cho rằng phải sử dụng các biện pháp tài chính và tiền tệ để can thiệp vào nền kinh tế nhằm loại trừ những biến động ngắn hạn trong tổng cầu, qua đó tối thiểu hoá được những sai lệch so với các mục tiêu của chính sách kinh tế vĩ mô. Khó khăn trong việc áp dụng quan điểm vĩ chỉnh là không thể dự báo chính xác những biến động trong hoạt động kinh tế để xác định liều lượng và thời điểm thích hợp để thực hiện các biện pháp tác động ngược lại biến động chu kỳ.

việc làm hay **sử dụng lao động** (*employment*) Việc sử dụng lao động với tư cách đầu vào nhân tố trong quá trình sản xuất hàng hoá và dịch vụ. Trong kinh tế vĩ mô, khái niệm việc làm được dùng để chỉ tỷ lệ lao động có việc làm. Ngược với việc làm là tỷ lệ thất nghiệp.

việc làm cố định, quan điểm (*lump of labour*) Quan điểm cho rằng chỉ có một lượng việc làm nhất định trong nền kinh tế, do vậy nếu cần ít người hơn để sản xuất ra một mức sản lượng nhất định, thất nghiệp sẽ tăng. Từ quan điểm đó có thể suy ra rằng những thay đổi về công nghệ theo hướng thay thế lao động phải làm tăng thất nghiệp. Lý thuyết này được coi là nguy hiểm vì những lý do sau:

(a) Nó giả định không đúng rằng nền kinh tế đã sản xuất đủ những sản phẩm mà xã hội mong muốn, do đó lao động bị thay thế ở một lĩnh vực nào đó không thể sử dụng ở một lĩnh vực khác của nền kinh tế để sản xuất thêm hàng hoá và dịch vụ;

(b) Tiến bộ về công nghệ tự nó làm nảy sinh nhu cầu về lao động - nó dẫn tới năng suất cao hơn, tiền lương cao hơn và cả sản phẩm mới, do đó làm tăng sức mua trong nền kinh tế và có tác dụng làm tăng sản lượng và công ăn việc làm.

việc làm phụ động (*casual employment*) Tình hình trong đó người lao động được tuyển tạm thời để làm một số việc, không có hợp đồng, không có việc làm liên tục. Tình hình này chỉ là trường hợp ngoại lệ ở các nước tiên tiến, nhưng lại thường xảy ra ở các nước đang phát triển. Những người rơi vào tình trạng này là bộ phận chủ yếu cấu thành khu vực phi chính thức ở các nước đang phát triển.

viện trợ kinh tế (*economic aid*) Trợ giúp dưới hình thức tài chính hoặc hiện vật, chủ yếu cho các nước đang phát triển với tư cách công cụ để tăng cường nền kinh tế của họ. Viện trợ kinh tế được thực hiện trên cơ sở song phương giữa các chính phủ và các tổ chức tư nhân (ví dụ các ngân hàng thương mại) hoặc đa phương thông qua Ngân hàng Thế giới và các tổ chức quốc tế khác, ví dụ Quỹ phát triển hải ngoại của Cộng đồng Châu Âu. Sự trợ giúp đó làm tăng nguồn thu ngoại tệ và tiết kiệm trong nước của nước nhận viện trợ, cũng như cung cấp kỹ thuật, chuyên môn và kỹ năng quản lý mà trong nước không có.

vòng chu chuyển của thu nhập (*circular flow of income*) Khái niệm dùng để chỉ các khoản thu và chi giữa các doanh nghiệp và hộ gia đình trong nước. Khu vực hộ gia đình trả tiền cho khu vực doanh nghiệp để đổi lấy hàng hoá và dịch vụ do khu vực doanh nghiệp sản xuất ra, còn khu vực doanh nghiệp trả tiền cho khu vực hộ gia đình để đổi lấy dịch vụ nhân tố do khu vực hộ gia đình cung cấp. Nếu coi giá trị bằng tiền của thu nhập mà khu vực hộ gia đình nhận được bằng giá trị sản lượng hàng hoá mà các doanh nghiệp sản xuất ra và bằng giá trị các khoản

chỉ tiêu của khu vực hộ gia đình để mua sản lượng hàng hoá và dịch vụ đó, chúng ta sẽ có một cơ sở để hạch toán thu nhập quốc dân.

Vòng đàm phán Annecy (*Annecy Round*) Vòng đàm phán thứ 2 (1949) của GATT (Hiệp định chung về Mậu dịch và Thuế quan).

Vòng đàm phán Tôkyô (*Tokyo Round*) Vòng thương lượng mậu dịch đa phương thứ VII do GATT tổ chức ở Tôkyô từ năm 1973 đến 1979. Khác với vòng đàm phán trước, nó nêu ra cả vấn đề hàng rào thuế quan và phi thuế quan. Tại vòng đàm phán này, hầu hết các nước thành viên đều nhất trí cắt giảm thuế quan đánh vào hàng công nghiệp (khi đó mức bình quân là từ 25 đến 30%) theo nhiều giai đoạn từ 1980 đến 1987, chấp nhận đấu thầu quốc tế với các khoản mua hàng của chính phủ, giảm bớt hàng rào phi thuế quan có liên quan đến tiêu chuẩn sản phẩm, hệ thống chứng chỉ và thủ tục hải quan.

vòng đời của sản phẩm (*product life cycle*) Xem chu kỳ sản phẩm.

vòng xoáy lạm phát (*inflationary spiral*) Sự gia tăng liên tục của tỷ lệ lạm phát do tác động qua lại giữa sự gia tăng giá sản phẩm cuối cùng và sự gia tăng chi phí đầu vào. Ví dụ, khi giá nguyên liệu tăng mạnh, giá hàng tiêu dùng và đầu tư (P) sẽ tăng lên, công đoàn đòi mức lương (W) cao hơn để duy trì thu nhập thực tế (W/P) của công nhân. Nếu công đoàn thành công, chi phí tiền lương của các doanh nghiệp sẽ tăng. Để duy trì lợi nhuận của mình, các doanh nghiệp phải tăng giá hàng hoá và dịch vụ. Mức giá cao hơn đến lượt nó lại tạo ra yêu cầu tiếp tục tăng lương, v.v... Vòng xoáy chi phí - giá cả có thể tiếp diễn mãi mãi, thậm chí có xu hướng tăng cường lẫn nhau và hình thành kỳ vọng cao về lạm phát, qua đó làm cho lạm phát gia tăng với tốc độ ngày càng cao.

vốn (*capital*) giá trị của tư bản, hàng đầu tư hay tài sản tài chính (tiền) được sử dụng vào mục đích kinh doanh.

vốn cổ phần (*share capital*) Số tiền được sử dụng trong một công ty do cổ đông của nó đóng góp dưới hình thức cổ phần thông thường (vốn sở hữu) và cổ phần ưu đãi. Nó là nguồn vốn kinh doanh lâu dài khi công ty còn tồn tại.

vốn dài hạn sử dụng (*long term capital employed*) Khái niệm dùng để chỉ mọi loại vốn dài hạn được sử dụng trong một doanh nghiệp.

vốn dự trữ (*reserves*) Mọi tài sản tăng thêm mà cổ đông của công ty được hưởng và thể hiện ở sự gia tăng giá trị của tài sản công ty trong bảng tổng kết tài sản. Vốn dự trữ hình thành khi một phần lợi nhuận sau thuế được *giữ lại* doanh nghiệp để mua sắm tài sản bổ sung, chứ không dùng để trả cổ tức hoặc nhà xưởng được định giá để phản ánh giá trị thị trường tăng thêm do lạm phát. Các khoản dự trữ góp phần làm tăng vốn của cổ đông được sử dụng trong một công ty.

vốn đầu tư mạo hiểm (*venture capital*) Khoản tiền mà các định chế tài chính, chẳng hạn ngân hàng thương mại và công ty bảo hiểm, cho một công ty vay hay dùng để mua cổ phiếu của một công ty để đầu tư phát triển công nghệ hoặc sản phẩm mới. Do tính chất mới lạ của chúng mà các dự án này được coi là có mức rủi ro cao và do vậy khó thu hút các nguồn tài chính thông thường.

vốn hoá (*capitalization*) Tổng khối lượng và cơ cấu vốn cổ phần của một công ty. Tất cả các công ty đều có người chủ, tức người nắm cổ phiếu thông thường và vì vậy họ là người nắm một phần vốn sở hữu. Một công ty chỉ có một loại cổ phiếu được gọi là công ty vốn hoá đơn. Những công ty có nhiều loại cổ phiếu (ví dụ cổ phiếu thông thường và cổ phiếu ưu đãi) được gọi là công ty vốn hoá phân biệt hay cơ cấu. Tổng giá trị thị trường của vốn cổ phần do một công ty phát hành được gọi là vốn hoá thị trường. Khái niệm vốn hoá cũng được dùng để chỉ hành vi chuyển lợi nhuận ròng giữ lại hay dự trữ thành vốn cổ phần phát hành.

vốn luân chuyển hay vốn lưu động (*working capital*) Khái niệm kế toán dùng để chỉ tài sản lưu động ngắn hạn của doanh nghiệp. Những tài sản này thường quay vòng (luân chuyển) khá nhanh trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp. Nó bao gồm nguyên liệu, sản phẩm dở dang, tồn kho hay dự trữ thành phẩm, tài khoản cần thu và tiền mặt trừ các khoản nợ lưu động. Sự gia tăng quy mô hoạt động kinh doanh nhìn chung làm tăng mức nợ của doanh nghiệp và vì vậy cũng làm tăng số vốn luân chuyển cần thiết. Nếu doanh nghiệp giảm được thời gian từ lúc thanh toán tiền mua nguyên liệu đến khi chuyển chúng thành sản phẩm, bán đi và thu được tiền mặt từ khách hàng, thì nó cũng giảm được mức vốn luân chuyển cần thiết.

vốn sở hữu (*equities*) Còn gọi là "cổ phần thông thường". Đây là nguồn vốn thu được từ việc phát hành cổ phần của một công ty và người mua cổ phần có quyền bỏ phiếu bầu ra hội đồng quản trị tại

đại hội cổ đông hàng năm và tham gia phân phối lợi nhuận dưới dạng cổ tức.

vốn vay ngân hàng (*bank advance*) Thuật ngữ chung dùng để chỉ các khoản cho vay của ngân hàng. Ở Anh, thuật ngữ này chỉ giới hạn ở các khoản cho vay bằng cách cho phép rút quá số dư và các khoản cho vay giải ngân ngay với các mục đích khác nhau. Nhưng ở một số nước châu Âu, nơi mà vốn vay ngân hàng phần lớn được thực hiện bằng cách chiết khấu kỳ phiếu, việc sử dụng thuật ngữ này có thể bao hàm cả các khoản vốn vay ngân hàng. Ở Anh, thuật ngữ vốn vay ngân hàng thường không bao hàm hình thức cho vay nêu trên, mặc dù các ngân hàng cũng cung cấp vốn thông qua hình thức đó.

vốn huy động từ bên ngoài (*external finance*) Vốn do các doanh nghiệp gọi bằng cách phát hành cổ phần (vốn cổ phần) hoặc phát hành trái phiếu (vốn vay) để tài trợ cho hoạt động kinh doanh của mình.

vốn nhân lực hay tư bản con người (*human capital*) Khái niệm dùng để chỉ toàn bộ hiểu biết của con người về phương thức tiến hành các hoạt động sản xuất. Nền tảng kiến thức của một quốc gia được tăng cường nhờ công tác nghiên cứu (cơ bản và ứng dụng) và truyền bá kiến thức thông qua hệ thống giáo dục và đào tạo nghề. Việc đầu tư vào vốn nhân lực tạo ra nhiều sản phẩm mới và cải tiến, nhiều quy trình công nghệ đem lại hiệu quả kinh tế cao hơn. Vốn nhân lực cũng có ý nghĩa quan trọng như vốn vật chất trong việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế.

Chẳng hạn, việc đầu tư vào con người như nâng cao trình độ giáo dục, chăm sóc y tế, đã đem lại những mối lợi lớn cả cho khu vực tư nhân và công cộng. Chẳng hạn, số năm đến trường có mối liên hệ tương quan chặt chẽ với mức tăng thu nhập. Những công trình nghiên cứu trên lĩnh vực vốn nhân lực đã chỉ ra rằng các khoản đầu tư vào y tế, giáo dục, nhà ở, v.v... đem lại nhiều lợi ích xã hội to lớn. Thông qua việc vận dụng những kiến thức đã biết và thực hiện các khoản đầu tư cần thiết, chúng ta có thể làm tăng năng suất và cắt giảm một số chi phí xã hội.

vốn vay (*debt capital*) Số tiền mà một công ty vay từ các nguồn bên ngoài với thời hạn nhất định thông qua việc phát hành các trái phiếu có lãi suất cố định v.v...

vỡ nợ hay **mất khả năng thanh toán**, tình trạng (*insolvency*) Tình hình trong đó một cá nhân hay công ty không có khả năng thanh toán cho chủ nợ bằng số tài sản hiện có. Điều này hàm ý nếu họ bán tất cả tài sản của mình đi thì vẫn không đủ tiền trả nợ.

Tình trạng vỡ nợ có thể xảy ra khi cá nhân hay công ty có mức chi tiêu nhiều hơn thu nhập của mình trong một thời gian dài, hoặc chi phí vượt quá doanh thu. Thông thường, các cá nhân hay công ty vỡ nợ bị tuyên bố *phá sản* và buộc phải *thanh lý* tài sản hiện có. Số tiền thu được sẽ được phân phối cho các chủ nợ theo một thứ tự nhất định do luật pháp quy định. Chẳng hạn, người nắm trái phiếu được trả trước, sau đó nếu còn dư sẽ phân phối cho người nắm cổ phần ưu đãi và người nắm cổ phần thông thường được nhận phần còn lại.

vùng kém phát triển (*depressed area*) Một vùng của nền kinh tế được đặc trưng bởi tỷ lệ thất nghiệp cao hơn và mức thu nhập đầu người thấp hơn đáng kể so với mức bình quân toàn quốc.

X

xa xỉ phẩm (*luxury product*) Những sản phẩm có hệ số co giãn thu nhập của nhu cầu lớn hơn 1. Điều này hàm ý khi thu nhập tăng, tỷ trọng thu nhập để mua sản phẩm đó cũng tăng. Những sản phẩm có hệ số co giãn thu nhập nhỏ hơn 1 được coi là hàng thiết yếu hay nhu yếu phẩm.

xác suất (*probability*) Khả năng xuất hiện một sự kiện, hiện tượng (gọi là *biến cố*). Xác suất được tính bằng một số nằm trong khoảng từ 0 (biến cố không thể xảy ra) đến 1 (biến cố chắc chắn xảy ra). Nhìn chung, mọi người ước tính xác suất trên cơ sở kinh nghiệm hay hết quả quan sát trong quá khứ. Họ dựa vào số lần xuất hiện hay *tần suất* tương đối của các hiện tượng và khái quát hoá kinh nghiệm này. Trong một số trường hợp, người ta dễ dàng ước tính tỷ trọng của các tình huống trong đó một sự kiện xuất hiện. Chẳng hạn, xác suất xuất hiện mặt ngửa của việc tung đồng xu đồng nhất và cân đối là 50%, vì kinh nghiệm cho thấy nếu tung đồng xu nhiều lần, thì số lần được mặt sấp và mặt ngửa là 50:50. Tuy nhiên, khi ước tính xác suất trong các tình huống kinh doanh, người ta có thể không có hoặc chỉ có rất ít kinh nghiệm hữu ích cho việc tính toán tần suất tương đối của một biến cố.

xếp hàng (*queuing*) Những sự chậm trễ gây ra cho khách hàng chờ được phục vụ. Khi có nhiều kênh hay đầu mối phục vụ, khách hàng không phải chờ lâu, mặc dù có nhiều khách hàng đồng thời đến chờ phục vụ. Mặt khác, việc tạo ra nhiều kênh phục vụ làm phát sinh các khoản chi phí lớn về lao động như trong trường hợp sử dụng nhiều nhân viên thu tiền tại cửa ra vào ở siêu thị; hoặc đòi hỏi các khoản đầu tư lớn và phương tiện vật chất như cầu cảng cho tàu dầu hay đường băng cho sân bay. Người ta có thể áp dụng *mô hình xếp hàng* sử dụng kỹ thuật thống kê để phân tích các trường hợp xếp hàng và để cân đối chi phí nguồn lực sử dụng cho mục đích cung cấp dịch vụ mới với tổn thất về thời gian chờ đợi phục vụ của khách hàng hoặc mất khách do khách hàng bỏ đi sau khi phải chờ đợi quá lâu.

xuất nhập khẩu hữu hình (*visible exports and imports*) Khái niệm thường dùng trong cán cân thanh toán (còn gọi là cán cân hữu hình)

để chỉ việc xuất và nhập khẩu hàng hoá, bao gồm cả nguyên liệu và thành phẩm, được ghi chép và tổng hợp khi chúng vượt qua biên giới của một nước. Giá trị của đại lượng này (xuất khẩu trừ nhập khẩu) còn được gọi là cán cân hữu hình, để phân biệt với các cán cân dịch vụ (cán cân vô hình).

xí nghiệp (*enterprise*) Thực thể được thành lập để tiến hành các hoạt động kinh doanh. Do từ này còn có nghĩa là mạo hiểm, nên nó thường được dùng để chỉ các doanh nghiệp mới thành lập.

xí nghiệp công đoàn (*closed shop*) Thuật ngữ để chỉ thoả thuận giữa công đoàn và xí nghiệp, trong đó quy định xí nghiệp chỉ được thuê những công nhân là đoàn viên công đoàn. Người chủ chỉ chấp nhận thoả thuận này khi công đoàn chi phối được cung về lao động. Vì vậy, xí nghiệp công đoàn biểu thị sức mạnh độc quyền của công đoàn trong việc kiểm soát cung về lao động. Công đoàn và doanh nghiệp có thể cấu kết với nhau để độc quyền hoá một ngành nào đó.

xí nghiệp công ích (*public utility*) Xí nghiệp cung cấp những hàng hoá hay dịch vụ cơ bản nhất định như điện, nước, khí đốt v.v... Ở một số nước, hầu hết hàng hoá và dịch vụ công cộng đều do các xí nghiệp công ích thuộc sở hữu của nhà nước cung cấp. Ở một số nước khác, chẳng hạn Mỹ, chúng được doanh nghiệp tư nhân cung cấp, nhưng do mức cạnh tranh thấp, chính phủ đưa ra nhiều quy định để điều tiết hoạt động kinh doanh trên lĩnh vực này.

xí nghiệp liên doanh (*joint venture*) Doanh nghiệp thuộc đồng sở hữu của hai công ty độc lập với nhau hoặc của một công ty và chính phủ. Liên doanh cho phép tập hợp lượng nguồn lực lớn hơn để cung ứng hàng hoá và dịch vụ. Nó đặc biệt có hiệu quả trong quá trình khai thác các nguồn lực bổ sung, trong đó một bên có công nghệ và bên kia có hiểu biết về thị trường.

xoáp hay hoán đổi (*swap*) Việc đổi một loại chứng khoán lấy một loại chứng khoán khác (kể cả ngoại tệ).

xu hướng một giá (*price parallelism*) Xu hướng các nhà cung cấp quy định giá như nhau trong thị trường thiếu quyền. Xu hướng một giá xuất hiện do các nhà cung cấp nhận thức được sự phụ thuộc lẫn nhau của họ và muốn tránh cạnh tranh giá cả, vì điều này làm giảm lợi nhuận của họ. Khi các nhà cung cấp quyết định cấu kết với nhau dưới

dạng các ten, họ có thể cùng nhau cố định giá bán (dạng cực đoan của xu hướng một giá) và tối đa hóa lợi nhuận của họ.

xu thế (trend) Thành tố dài hạn, cơ bản trong số liệu về dãy số thời gian, biểu thị hướng thay đổi dài hạn của một biến số. Có nhiều phương pháp để xác định xu thế, chẳng hạn phương pháp phân tích hồi quy, số bình quân trượt.

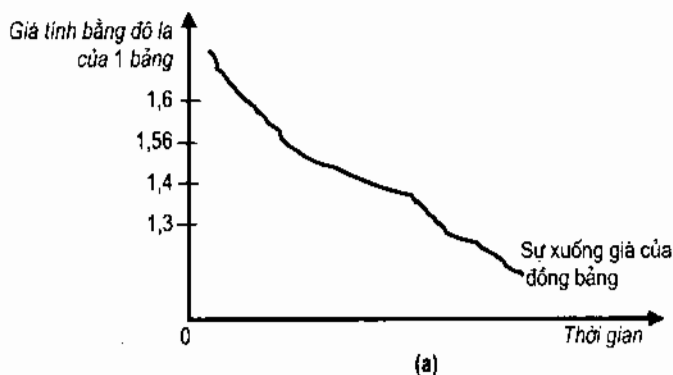
xu thế dài hạn (secular trend) Xu hướng vận động dài hạn, có thể tăng hoặc giảm, của một số biến số kinh tế nào đó. Ví dụ, thu nhập quốc dân thực tế của Việt Nam tăng lên liên tục từ năm 1954 cho đến nay. Tất nhiên trong một số năm, mức tăng trưởng cao hơn những năm khác và có một số ít trường hợp thu nhập quốc dân thực sự giảm (ví dụ vào đầu những năm 80), nhưng đường biểu thị xu thế nói chung có xu hướng đi lên.

xuất nhập khẩu vô hình hay xuất nhập khẩu dịch vụ (invisible export and imports) Khái niệm để chỉ các loại dịch vụ như ngân hàng, bảo hiểm, du lịch không thể phát hiện và ghi chép khi chúng được chuyển qua biên giới. Xuất nhập khẩu vô hình cùng với xuất nhập khẩu hữu hình tạo thành cán cân thương mại của một nước với nước ngoài trong cán cân thanh toán.

xúc tiến và thúc đẩy bán hàng (sales promotion and merchandising) Các biện pháp được doanh nghiệp sử dụng để làm tăng mức tiêu thụ hàng hoá và dịch vụ. Quảng cáo là hình thức dễ thấy nhất của xúc tiến và thúc đẩy bán hàng. Tuy nhiên, nhiều kỹ thuật đa dạng khác cũng được sử dụng để xúc tiến và thúc đẩy bán hàng như: giảm giá, tặng hàng mẫu, phiếu tặng quà, thi tìm hiểu sản phẩm có thưởng, tem mua hàng, triển lãm, trưng bày tại điểm bán hàng v.v... Trong mô hình cạnh tranh không hoàn hảo của các nhà kinh tế, những nội dung này được gọi bằng cái tên chung là phân biệt sản phẩm.

xuống giá, sự (depreciation) Sự giảm giá của một đồng tiền so với các đồng tiền khác trong hệ thống tỷ giá hối đoái thả nổi như được chỉ ra trong hình 132a. Sự giảm giá của một đồng tiền làm cho hàng nhập khẩu đắt hơn và hàng xuất khẩu rẻ hơn, qua đó làm giảm nhập khẩu và tăng xuất khẩu, góp phần loại trừ tình trạng thâm hụt cán cân thanh toán. Ví dụ (hình 132b), nếu tỷ giá đô la/bảng giảm từ 1,6 xuống còn 1,4, thì các nhà xuất khẩu Anh có thể giảm được giá hàng của mình với quy mô tương ứng và qua đó có khả năng cạnh tranh cao hơn về

mặt giá cả của họ trên thị trường Mỹ, mặc dù các nhà xuất khẩu Anh có thể không chọn cách giảm giá một lượng đúng bằng mức xuống giá của đồng bảng để tăng lợi nhuận hoặc tăng quỹ xúc tiến bán hàng. Tương tự như vậy, sự giảm giá của đồng bảng làm tăng giá hàng nhập từ Mỹ vào Anh, qua đó làm giảm khả năng cạnh tranh về mặt giá cả của hàng Mỹ trên thị trường Anh.



Tỷ giá hối đoái	Giá trong nước ở Anh của một sản phẩm	Giá sản phẩm Anh được xuất khẩu sang Mỹ	Giá trong nước ở Mỹ của một sản phẩm	Giá của sản phẩm Mỹ nhập vào Anh
1 bảng=1,6 đôla	1 bảng	1,6 đôla	1 đôla	62 pen
1 bảng=1,4 đôla	1 bảng	1,4 đôla	1 đôla	71 pen

(b)

Hình 132. (a) Sự xuống giá đồng bảng so với đồng đôla; (b) ảnh hưởng của sự xuống giá đồng bảng đối với giá hàng xuất nhập khẩu của Anh.

Y

ý thức công ty (*corporate conscience*) Khái niệm dùng để chỉ sự thay đổi trong hành vi của nhà quản lý ở các công ty lớn theo hướng không chú ý tới "tinh thần định hướng theo cổ đông", mà chú ý tới trách nhiệm đối với xã hội nói chung. Một số nhà kinh tế cho rằng đây là hậu quả tất yếu của việc tách quyền sở hữu ra khỏi quyền quản lý.

yêu cầu vốn hay nhu cầu vốn (*capital requirements*) Việc ước lượng yêu cầu hay nhu cầu về vốn là điều kiện cần thiết để xác định tỷ lệ vốn/sản lượng tăng thêm (ICOR), tức mối quan hệ giữa đầu tư và mức tăng sản lượng.

yếu tố hạn chế hay yếu tố ràng buộc (*limiting factor*) Yếu tố làm hạn chế quy mô hoạt động của một doanh nghiệp. Trong nhiều trường hợp, mức tiêu thụ là yếu tố hạn chế, nhưng đôi khi nó cũng có thể là tình trạng thiếu hụt năng lực sản xuất, nguyên vật liệu hay những cái tương tự. Việc lập kế hoạch trong trường hợp này phải nhằm vào mục tiêu thiết kế một chương trình bán hàng cho phép tạo ra lợi nhuận tối đa từ lượng nguồn lực có hạn.

yếu tố vô hình (*intangibles*) Những chi phí và ích lợi gắn với một dự án đầu tư trong khu vực công cộng, có thể lượng hoá được hoặc không, nhưng nhìn chung khó đánh giá bằng tiền. Chẳng hạn, thiệt hại về cảnh quan do việc xây dựng một sân bay gây ra trong khu vực nông thôn, số tai nạn giao thông chết người do việc xây dựng đường cao tốc gây ra. Những yếu tố vô hình như vậy có ý nghĩa quan trọng, mặc dù không dễ đưa vào quá trình thẩm định dự án đầu tư.

Từ điển
KINH TẾ HỌC

NHÀ XUẤT BẢN ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN

Địa chỉ: 207 Đường Giải Phóng, Hà Nội

Điện thoại: (04) 8696407 - 6282483

Fax: (04) 6282485

Chịu trách nhiệm xuất bản

GS. TS. NGUYỄN THÀNH ĐỘ

Biên tập

ĐẶNG ÁI NHI

Sửa bản in

VÕ PHƯƠNG THẢO

Thiết kế bìa

NGÔ XUÂN KHÔI

NGUYỄN VĂN NGỌC

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN

TỪ ĐIỂN

kinh tế học

NHÀ XUẤT BẢN ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN

Giá: 89.000đ