

Bài giảng 23. Sản xuất và cung ứng hàng hóa của khu vực công

Kinh tế học khu vực công
Chương trình Giảng dạy Kinh tế Fulbright

Đỗ Thiên Anh Tuấn

Bài giảng được cập nhật, bổ sung từ bài giảng năm 2010 của thầy Vũ Thành Tỵ Anh

Nội dung trình bày

- * Phân biệt hàng hóa công và hàng hóa tư
- * Trách nhiệm cung cấp và tài trợ hàng hóa công
- * Hàng hóa tư do nhà nước cung cấp
- * Lựa chọn công
- * Ví dụ về cơ sở hạ tầng và doanh nghiệp nhà nước

Nhắc lại khái niệm về hàng hóa công

- * Không tranh giành (non-rival)
 - * Việc tiêu dùng hàng hóa của một cá nhân không làm giảm sự hiện diện hoặc lợi ích của hàng hóa đó đối với những người khác.
 - * Chi phí biên để phục vụ thêm một người tiêu dùng không đáng kể.
- * Không loại trừ (non-exclusive)
 - * Không thể cản trở người khác tiêu dùng hoặc tiếp nhận lợi ích của hàng hóa, hoặc nếu có thể thì chi phí rất cao.

3

Hệ quả

Không loại trừ:

Rất khó để khu vực tư cung cấp và kiếm lợi nhuận
(Nghiên cứu cơ bản, thông tin, R&D)

Không loại trừ:

Không muốn loại trừ người dùng vì không hiệu quả
(Chi phí biên của họ nhận được bằng không và họ có được lợi ích dương)

Vấn đề người ăn theo

Trục trặc cơ bản của tất cả các hàng hóa công là mọi người đều thích người khác trả tiền cho hàng hóa công mà mình sử dụng.

Đây gọi là vấn đề **người ăn theo**

Tình huống nan giải của người tù

Giả sử cần phải bỏ ra 40 nghìn đồng để có được con phố sạch đẹp bên ngoài ngôi nhà của mình.

Khi đó, hoặc là mình, hoặc là người hàng xóm của mình sẽ trả số tiền phí đó.

Tất cả mọi người đều hưởng lợi từ con phố sạch đẹp với lợi ích lượng hóa được là 30 nghìn đồng.

Nên như thế nào?

	Hàng xóm trả	Hàng xóm không trả
Mình trả		
Mình không trả		

Tình huống nan giải của người tù

Giả sử cần phải bỏ ra 40 nghìn đồng để có được con phố sạch đẹp bên ngoài ngôi nhà của mình.

Khi đó, hoặc là mình, hoặc là người hàng xóm của mình sẽ trả số tiền phí đó.

Tất cả mọi người đều hưởng lợi từ con phố sạch đẹp với lợi ích lượng hóa được là 30 nghìn đồng.

Nên như thế nào?

	Hàng xóm trả	Hàng xóm không trả
Mình trả	$(-1, -1)$	$(-1, 3)$
Mình không trả	$(3, -1)$	$(0, 0)$

Khi nào tư nhân có động cơ cung cấp?

Đôi khi người giàu cũng sẵn lòng trả chi phí an ninh, vì sao?

- * Người dân không ai giống ai – một số người nhận thấy lợi ích lớn hơn từ hàng hóa công so với người khác.
- * Lòng vị tha
- * Người dân cảm thấy thoải mái nếu họ đóng góp chi trả cho hàng hóa công.

Phân loại hàng hóa công

- * Hàng hóa công thuần túy
 - * Đủ cả hai thuộc tính không tranh giành và không loại trừ.
- * Hàng hóa công không thuần túy
 - * Thiếu một trong hai thuộc tính trên
- * Tại sao hàng hóa công lại là một thất bại của thị trường?

9

Phân loại hàng hóa công

		Tính tranh giành	
		Có	Không
Tính loại trừ	Có	Hàng hóa tư nhân ✓ Giáo dục, y tế, nước ✓ Thức ăn, quần áo ✓ Đường đông người có thu phí	Độc quyền tự nhiên ✓ Phòng cháy chữa cháy ✓ Truyền hình cáp ✓ Đường thưa người có thu phí
	Không	Nguồn lực cộng đồng ✓ Cá ở đại dương ✓ Bãi biển công cộng ✓ Đường đông người không thu phí	Hàng hóa công cộng ✓ Quốc phòng ✓ Hải đăng, pháo hoa ✓ Đường thưa người không thu phí

10

Trách nhiệm cung cấp và tài trợ hàng hóa công

- * Trách nhiệm cung cấp
 - * Hàng hóa công có nhất thiết phải do khu vực công cung cấp?
 - * Khu vực công có nhất thiết không được cung cấp hàng hóa tư?
- * Trách nhiệm tài trợ
 - * Hàng hóa công có nhất thiết phải do khu vực công tài trợ?
 - * Khu vực công có nhất thiết không được tài trợ hàng hóa tư?

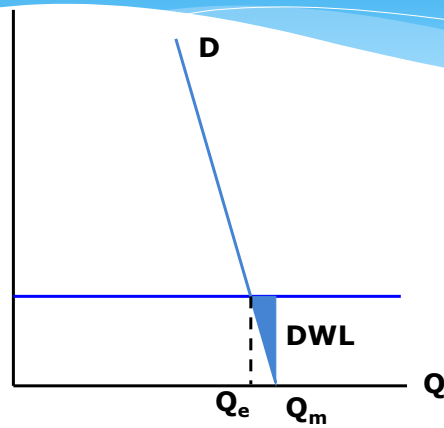
11

Trách nhiệm cung cấp và tài trợ hàng hóa công

		Cung cấp	
		Công	Tư
Tài trợ	Công (thuế)	Chính phủ vừa cung cấp dịch vụ, vừa tài trợ	Dịch vụ do tư nhân cung cấp với sự tài trợ của nhà nước
	Tư (tự nguyện)	Mua dịch vụ do nhà nước bắt buộc hay do tổ chức công cung cấp	Mua dịch vụ từ nhà cung cấp tư nhân

12

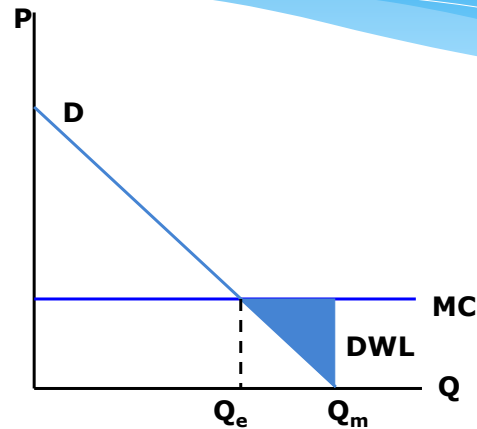
Hàng hóa tự do nhà nước cung cấp và tài trợ



Cung ứng miễn phí hàng hóa có độ co giãn cầu thấp sẽ gây ít tổn thất phúc lợi vô ích.

13

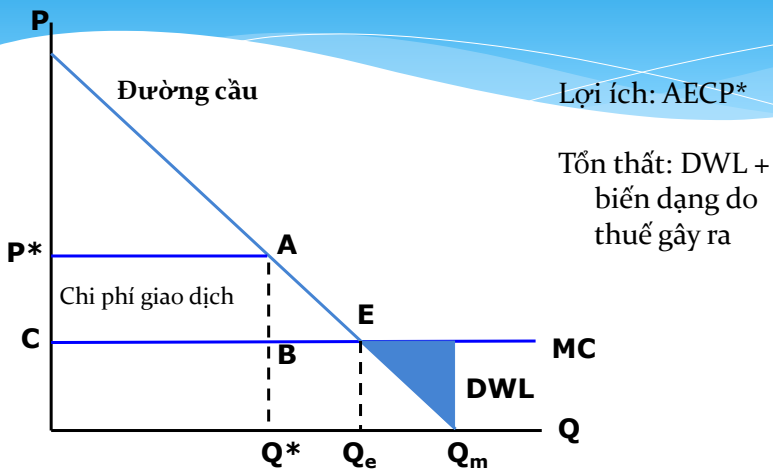
Hàng hóa tự do nhà nước cung cấp và tài trợ



Cung ứng miễn phí hàng hóa có độ co giãn cầu cao sẽ gây nhiều tổn thất phúc lợi vô ích.

14

Hàng hóa tự do nhà nước cung cấp và tài trợ



15

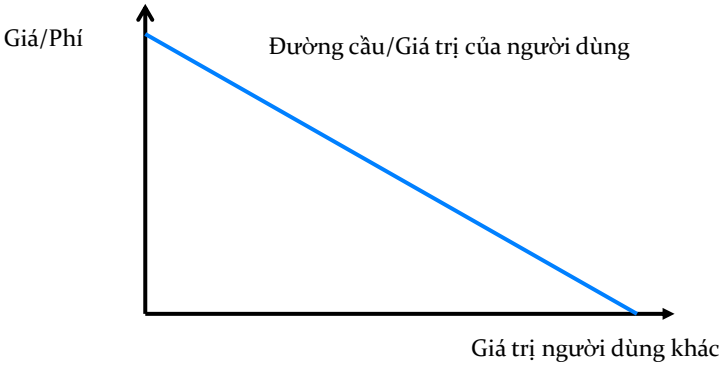
Phương pháp phân phối hàng hóa do nhà nước cung cấp

- * **Lệ phí**
 - * Ưu điểm: Người sử dụng dịch vụ phải trả phí
 - * Nhược điểm: Tiêu dùng dưới mức tối ưu và tăng chi phí giao dịch (quản lý hệ thống thu phí)
- * **Cung cấp đồng loạt**
 - * Ưu điểm: Tiết kiệm chi phí giao dịch
 - * Nhược điểm: Một số người tiêu dùng quá ít, một số khác tiêu dùng quá nhiều
- * **Xếp hàng**
 - * Ưu điểm: Hàng hóa được phân phối không căn cứ vào mức sẵn lòng chi trả của người tiêu dùng.
 - * Nhược điểm: Có thể chỉ đến tay những người có nhiều thời gian; thời gian bị lãng phí

16

Tính phí sử dụng đối với hàng hóa công có thể loại trừ được
và đối với hàng hóa tư do khu vực công cung cấp

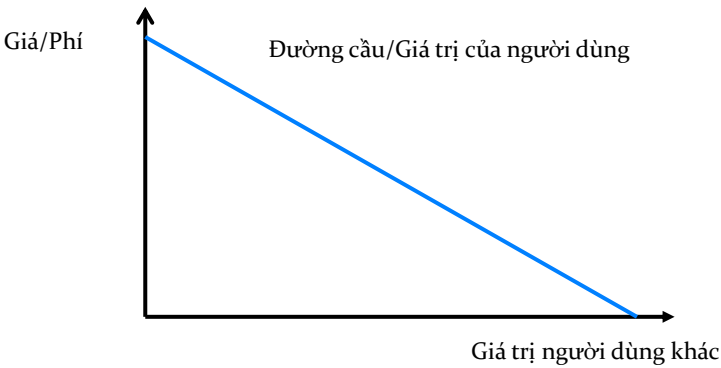
- * Một số hàng hóa công có thể loại trừ được như đường sá, cầu...
- * Một số hàng hóa (giáo dục, nước) có chi phí cung cấp lớn nên thường được chính phủ cung ứng.

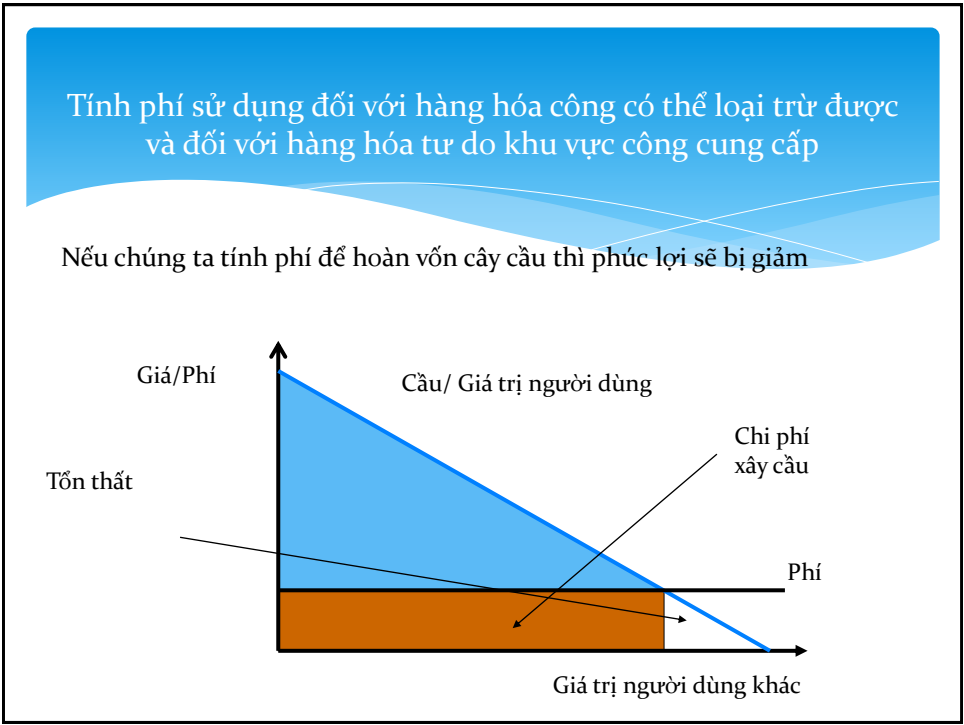
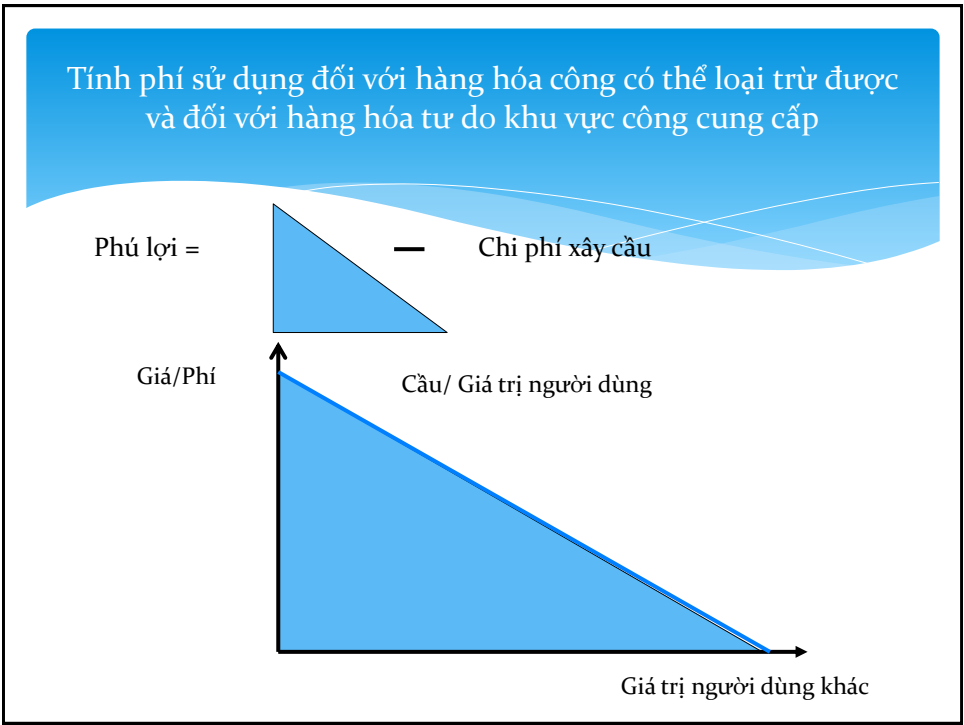


Tính phí sử dụng đối với hàng hóa công có thể loại trừ được
và đối với hàng hóa tư do khu vực công cung cấp

Làm sao để phúc lợi được tối đa hóa?

Cách tốt nhất có thể là cho phép mọi người đi lại và tìm cách buộc họ trả tiền cho cây cầu





Các cơ chế cho việc cung cấp hàng hóa công hiệu quả

Làm cách nào chúng ta có thể cung cấp cho người dân đủ số lượng hàng hóa công nếu:

1. Việc cung cấp hàng hóa đó có chi phí biên bằng 0 thì người ta có xu hướng phóng đại nhu cầu của họ.
2. Việc cung cấp hàng hóa đó có chi phí biên lớn hơn 0 thì người ta lại có xu hướng giảm nhu cầu với hy vọng sẽ được nhận miễn phí.

Chúng ta muốn tìm “Các cơ chế tương thích với khuyến khích” tức là thiết kế chương trình cung cấp hàng hóa công sao cho lợi ích của mỗi người sẽ được báo cáo một cách chính xác phù hợp với giá trị hàng hóa công mà họ nhận được.

Ví dụ 1: Đấu giá kiểu Vickrey

Giả định:

- Một đơn vị hàng hóa sẽ được bán.
- Người dân sẽ có các giá trị khác nhau và độc lập với nhau: $v_1, v_2, \dots, v_n$. (giả định này nhằm loại bỏ trường hợp mà giá trị của người này bị tác động bởi những gì mà người khác biết)

Quy tắc:

- Việc đấu giá sẽ được thực hiện và mức giá cao nhất sẽ được chấp nhận.
- Người thắng sẽ trả số tiền mà người đấu giá cao thứ hai đặt.

Chiến lược tối ưu = Giá đấu sẽ căn cứ vào giá trị mà mình nhận được (tức sự trung thực sẽ tiết lộ giá trị thực sự của mình)

Ví dụ 1: Đấu giá kiểu Vickrey

Phân tích:

Giá đấu cao nhất của những người khác là B .

Giá trị của mình là v^* .

Nếu mình đặt mức giá là $b \geq B \Rightarrow$ mình sẽ thắng và trả mức giá B (mình được lợi là $v^* - B$)

Nếu mình đặt mức giá là $b < B \Rightarrow$ mình sẽ thua và không nhận được gì cả.

Ví dụ 1: Đấu giá kiểu Vickrey

Tình huống 1: $B > v^*$

Trong trường hợp này việc chiến thắng sẽ làm mình mất số tiền đặt giá v^* là tối ưu.

Tình huống 2: $B \leq v^*$

Trong tình huống này phần thưởng từ chiến thắng của mình là $v^* - B > 0$.

Kết quả này cũng độc lập với mức giá mà mình đã đấu.

Nếu mình đặt giá $b = v^*$ thì mình sẽ chắc rằng mình sẽ luôn thắng trong trường hợp này.

DÙ NGƯỜI KHÁC CÓ ĐẶT MỨC GIÁ NHƯ THẾ NÀO THÌ v^* CŨNG LÀ TỐT NHẤT!

Cơ chế Clark-Groves

Cơ chế sẽ làm cho các cá nhân trở nên trung thực để lộ sở thích của mình vì lợi ích chung.

Bước 1 : Các cá nhân báo cáo giá trị của họ về cây cầu là v_i

Bước 2: Cộng tổng giá trị được báo cáo lại.

Bước 3 : Nếu tổng các báo cáo – chi phí cây cầu > 0 thì sẽ xây cây cầu.

Nếu tổng giá trị báo cáo – chi phí cây cầu < 0 thì không xây cầu.

Bước 4 : Nếu giá trị của một cá nhân nào đó là quyết đoán, tức là:

Tổng giá trị của các báo cáo khác $<$ chi phí xây cầu $<$ tổng tất cả các báo cáo

Tính phí cho cá nhân đó = chi phí xây cầu – tổng giá trị của các báo cáo khác

Cơ chế Clark-Groves

Sẽ là tối ưu khi nói sự thật.

Đặt U là tổng của các báo cáo khác và v là giá trị của mình.

Nếu $U >$ Chi phí:

Chúng ta không quan tâm những gì chúng ta nói, do đó nói sự thật cũng không sao.

Cơ chế Clark-Groves

Nếu $U+v > \text{Chi phí} > U$:

Khi đó bất cứ giá trị báo cáo u nào sao cho $U+u > \text{Chi phí}$ (hoặc $u > \text{Chi phí} - U$) thì mình sẽ có lợi.

$$v - (\text{Chi phí} - U) > 0$$

Nhưng bất cứ giá trị báo cáo nào sao cho $u < \text{Chi phí} - U$ thì lợi ích của mình sẽ $= 0$.

Để chắc rằng mình sẽ nhận được lợi ích dương thì mình nên báo cáo trung thực.

Cơ chế Clark-Groves

Đặc điểm:

- (1) Tối ưu là khi nói ra sự thật.
- (2) Người bỏ phiếu chỉ trả tiền khi quyết đoán.
- (3) Khoản thanh toán $<$ lợi ích nhận được.
- (4) Khi dân số tăng lên .

Lý thuyết Lựa chọn Xã hội

- * Nhằm đo lường và tổng hợp sở thích.
- * Định giá Lindahl: luôn luôn xác định sản lượng có tính hiệu quả Pareto, nhưng có 3 vấn đề.
- * Bỏ phiếu đa số: có thể hoặc không thể cho kết quả nhất quán.
 - * Nếu thị hiếu đơn đỉnh, kết quả bỏ phiếu phản ánh thị hiếu của cử tri trung vị, nhưng thường không có tính hiệu quả Pareto.

29

Lý thuyết Lựa chọn Công

- * Chính phủ xem ra không hành động để tối đa hóa phúc lợi dân chúng
- * → Thất bại chính phủ: không thể hoặc không sẵn lòng hành động vì quyền lợi của dân chúng.
- * Nguyên nhân:
 - * Bộ máy hành chính tối đa hóa quy mô
 - * Lý thuyết “quái vật khổng lồ” (Leviathan)
 - * Tham nhũng

30

Bộ máy hành chính tối đa hóa quy mô

- * Niskanen (1971) phát triển mô hình *viên chức tối đa hóa ngân sách*.
- * Viên chức là người điều hành một cơ quan độc quyền cung cấp hàng hóa hoặc dịch vụ chính phủ.
- * Lương thưởng của viên chức thường không liên quan đến hiệu quả, mà dựa vào quy mô của cơ quan viên chức.
→ tối đa hóa quy mô và ngân sách cơ quan.
- * Chính quyền cấp trên cố gắng chế ngự viên chức.

31

Bộ máy hành chính tối đa hóa quy mô

- * Câu hỏi then chốt:
Hàng hóa và dịch vụ do ai (nhà nước hoặc tư nhân) cung ứng thì hiệu quả hơn?
- * Hàng hóa và dịch vụ tư nhân thuần túy: tư nhân cung ứng thì hiệu quả hơn.
→ *Tư nhân hóa* cải thiện hiệu quả rất nhiều.
- * Độc quyền tự nhiên → *hợp đồng thuê ngoài* thông qua đấu thầu cạnh tranh.
- * Hàng hóa xã hội: có ngoại tác → nhà nước cung ứng thì hiệu quả hơn?

32

Lý thuyết “quái vật khổng lồ” (Leviathan)

- * Brennan và Buchanan (1980) xem nhà nước nói chung là độc quyền ra sức tối đa hóa quy mô khu vực công.
- * Quan điểm này giúp lý giải các quy tắc công khai ràng buộc quyền hành của chính phủ về thuế khóa và chi tiêu.

33

Tham nhũng

- * Sự lạm dụng quyền hạn của những quan chức chính phủ tìm cách tối đa hoá của cải cá nhân hoặc bè cánh của họ.
- * Lord Acton (1887): “Quyền lực có khuynh hướng tham nhũng và quyền lực tuyệt đối tham nhũng một cách tuyệt đối”.
- * Tham nhũng phổ biến ở những nơi trả lương thấp cho viên chức, và có nhiều thủ tục quan liêu.
- * Cách duy nhất để kiểm soát tham nhũng là *trách nhiệm giải trình bầu cử* (electorial accountability).

34

Ví dụ về cơ sở hạ tầng

- * **Động cơ can thiệp của nhà nước**
 - * CSHT thường có tính độc quyền tự nhiên
 - * Đầu tư cố định, dài hạn
 - * Lợi thế kinh tế nhờ quy mô
 - * Việc xây dựng CSHT thường đòi hỏi phải giải tỏa, đền bù quy mô lớn
 - * CSHT thường đem lại ngoại tác tích cực
 - * CSHT giúp nâng cao hiệu quả của nền kinh tế
 - * CSHT giúp tăng cường tính công bằng
 - * Việc xây dựng và vận hành CSHT thường liên quan tới vấn đề an toàn và môi trường

35

Ví dụ về cơ sở hạ tầng

Giải pháp cho vấn đề độc quyền

AI QUYẾT ĐỊNH GIÁ VÀ CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤ	PHƯƠNG THỨC ĐIỀU TIẾT ĐỘC QUYỀN
Thị trường	Hợp đồng tư nhân trực tiếp giữa khách hàng và người cung cấp CSHT
	Hợp đồng trao quyền khai thác kinh doanh của nhà nước với nhà cung cấp CSHT tư nhân
	Điều tiết có tính tùy định trong đó nhà nước quyết định mức giá và tiêu chuẩn chất lượng CSHT
Chính trị	Doanh nghiệp nhà nước chịu trách nhiệm chính trong việc cung cấp CSHT

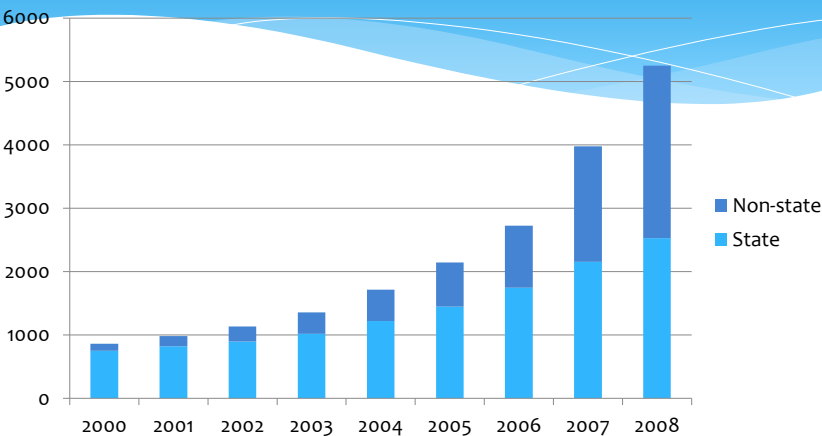
Nguồn: Dịch từ José A. Gomez-Ibáñez, “Regulating Infrastructure? Monopoly, Contracts, and Discretion”, 2003, tr 11.

Ví dụ về doanh nghiệp nhà nước ở Việt Nam

- * Động cơ can thiệp của nhà nước
 - * Thất bại thị trường
 - * Hàng khuyến dụng
 - * Phát triển kinh tế
 - * Động cơ chính trị
 - * Động cơ khác

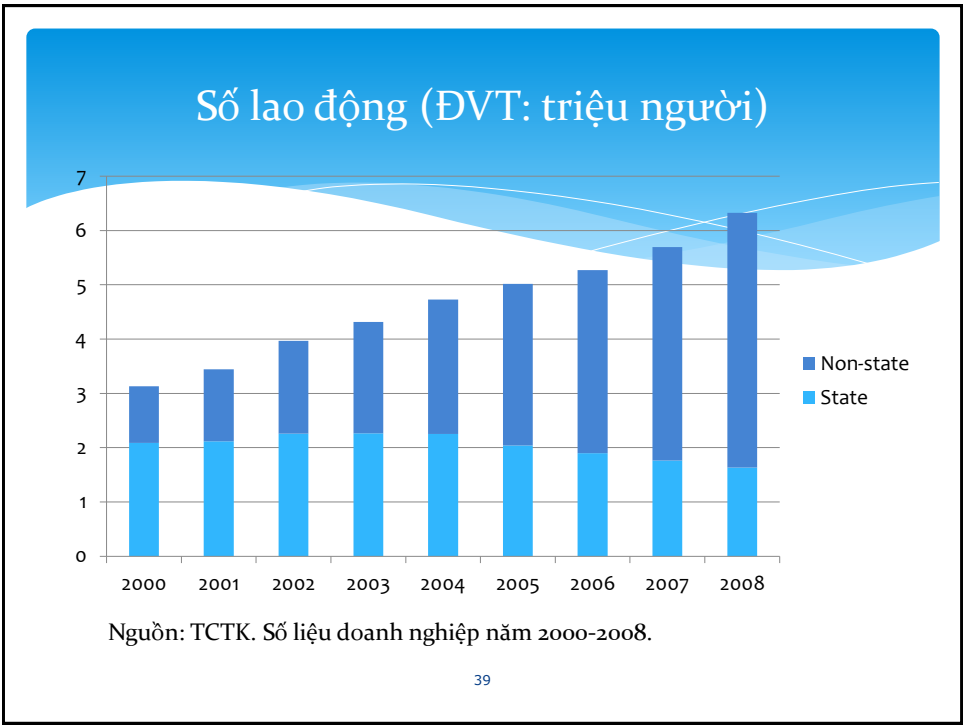
37

Nguồn vốn (ĐVT: ngàn tỷ đồng)

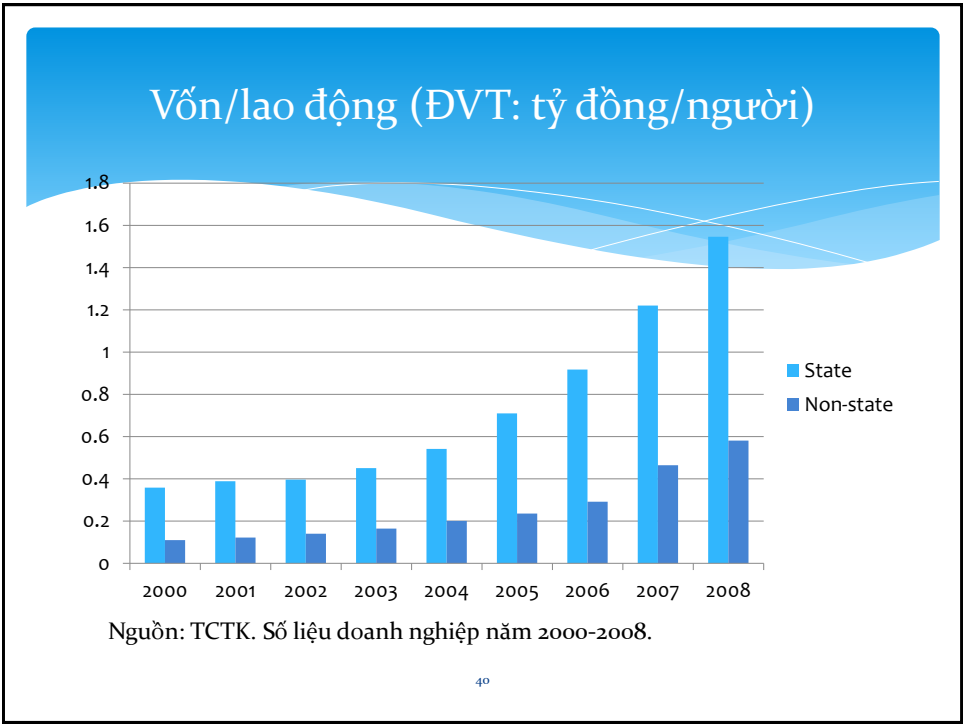


Nguồn: TCTK. Số liệu doanh nghiệp năm 2000-2008.

38



39



40

