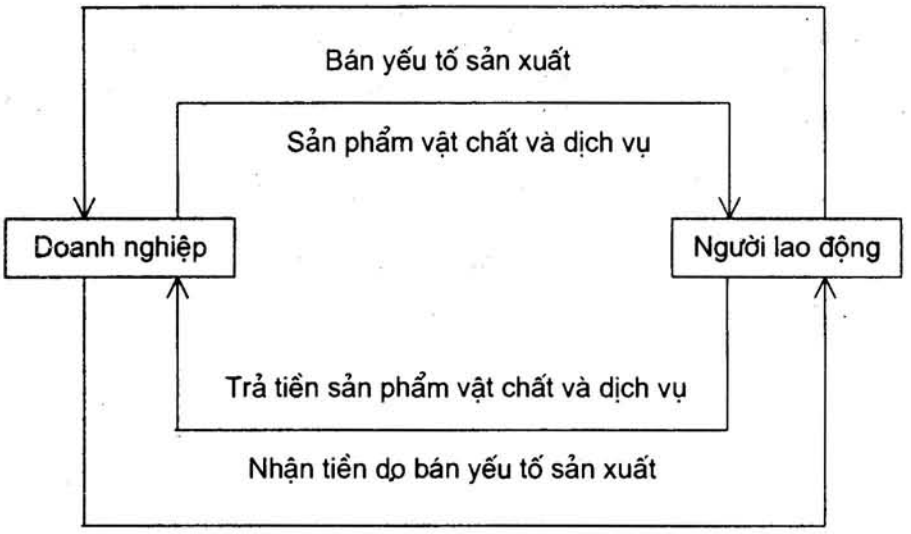
NGUYÊN TẮC THỰC HIỆN PHÂN PHỐI THU NHẬP TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG

Th.S Phạm Thị Liên - ĐHCĐ

Hiện nay, nền kinh tế nước ta vận động theo cơ chế thị trường, theo định hướng XHCN. Vì vậy cần phải đứng trên quan điểm của nền kinh tế thị trường để đưa ra nguyên tắc phân phối thu nhập.

Thị trường là quá trình mà người mua và người bán tác động qua lại lẫn nhau để xác định giá cả và sản lượng, hay thị trường là sự gặp gỡ giữa cung và cầu. Có thể phân chia thị trường thành hai loại: Thị trường cung và thị trường cầu.

Hai thị trường này tách rời nhau nhưng lại có quan hệ với nhau biểu hiện theo sơ đồ sau:



Phân phối thu nhập trong nền kinh tế thị trường là phân phối về tiền lương, lợi nhuận, lợi tức, địa tô cho chủ, các yếu tố sản xuất và từ đó hình thành nên mức thu nhập. Nguyên tắc được thực hiện khi tiến hành phân phối thu nhập gồm:

1. Nguyên tắc sở hữu

Trong nền kinh tế thị trường có nhiều chủ thể tham gia vào quá trình phân phối. Họ là những người lao động, các chủ vốn, chủ đất đai và chủ kinh doanh. Mỗi chủ kinh doanh có quyền sở hữu về các yếu tố sản xuất của mình. Quyền sở hữu các yếu tố sản xuất này mang lại thu nhập cho những chủ của nó.

Rõ ràng thu nhập là quyền sở hữu được thực hiện về mặt kinh tế. Quyền sở hữu về lao động được thực hiện về mặt kinh tế thể hiện ở chỗ nếu không nhận được tiền lương thì chủ sức lao động thực ra không có quyền sở hữu nó. Cũng như vậy, ta có thể nói lợi tức là quyền sở hữu

vốn, lợi nhuận là quyền sở hữu kinh doanh được thực hiện về mặt kinh tế.

2. Nguyên tắc năng suất cận biên (Marginal)

Theo học thuyết năng suất cận biên, thì tác động của các yếu tố sản xuất sẽ đạt tới một giới hạn nhất định và sau giới hạn đó dù có đầu tư thêm thì năng suất của các yếu tố sẽ giảm dần. Vì vậy, khi nghiên cứu phân phối thu nhập trong cơ chế thị trường cần quán triệt nguyên tắc này.

Trong quá trình phân phối thu nhập có một số vấn đề nảy sinh như sau:

Thứ nhất, giữa lợi nhuận và thu nhập của các yếu tố sản xuất khác (tiền lương, lợi tức, địa tô), chúng có mối quan hệ nghịch. Thu nhập của các yếu tố sản xuất càng lớn thì lợi nhuận thu được càng nhỏ. Vì xu hướng vận động càng tăng yếu tố sản xuất thì thu nhập của các yếu tố sản xuất càng giảm và lợi nhuận càng tăng.

Thứ hai, về nguồn gốc lợi nhuận, có những quan điểm khác nhau. Song có thể khái quát lợi nhuận do hai loại yếu tố sản xuất cơ bản tạo thành:

- Yếu tố thứ nhất là lao động, đất đai, vốn. Nếu không có các yếu tố này, không có năng suất giới hạn của các yếu tố sản xuất, không có tiền thặng dư của người tiêu dùng các yếu tố sản xuất thì không có lợi nhuận.

Yếu tố thứ hai là nhà kinh doanh hay người sử dụng các yếu tố sản xuất. Ở đây, vai trò của nhà kinh doanh là người phối hợp các yếu tố sản xuất nhằm nâng cao năng suất, hiệu quả của chúng. Nếu hoạt động phối hợp của nhà kinh doanh tồi, kém cỏi sẽ không mang lại lợi nhuận hoặc sẽ thu ít lợi nhuận.

Thứ ba, phân biệt giữa thu nhập do lao động và thu nhập do tài sản. Tiền lương là thu nhập chính của người công nhân. Thu nhập này phụ thuộc vào năng lực nghề nghiệp, học vấn cũng như thời gian lao động, điều kiện làm việc quyết định. Còn thu nhập do tài sản mang lại như lợi tức, địa tô là thu nhập của chủ sở hữu vốn, đất đai. Còn lợi nhuận là thu nhập của chủ kinh doanh. Nó vừa là thu nhập theo lao động của chủ kinh doanh do tài kinh doanh của họ mang lại vừa là thu nhập của chủ sở hữu tài sản.

3. Cung cầu và giá cả hàng hóa trên thị trường

Trên thị trường, giá cả các yếu tố sản xuất là sự cân bằng giữa cung và cầu các yếu tố sản xuất.

Sức cầu các yếu tố sản xuất là nhu cầu của các nhà kinh doanh về số lượng lao động, đất đai, vốn với giá cả nhất định.

Nhà kinh doanh xác định mức cầu về lao động, đất đai, vốn theo nguyên tắc lợi ích giới hạn, điều đó có nghĩa là giá cả của lao động, đất đai, vốn hay nói khác đi tiền lương, địa tô, lãi suất càng thấp thì nhà kinh doanh sẽ mua các yếu tố sản xuất nhiều hơn và ngược lại.

Mức cung các yếu tố sản xuất là số lượng, chất lượng lao động, vốn, đất đai mà các hộ gia đình có thể cung ứng trên thị trường là các yếu tố sản xuất khan hiếm. Người ta không thể tăng các yếu tố sản xuất này lên được. Vì vậy đường cung các yếu tố sản xuất có các đặc điểm rất cơ bản sau:

- Khi giá tăng lên thì cung các yếu tố sản xuất tăng. Nhưng đến một giới hạn nào đó đường cung sẽ là thẳng đứng, tức lúc này giá tăng lên nhưng số lượng các yếu tố sản xuất hầu như không tăng lên được.

- Cung các yếu tố sản xuất phụ thuộc vào trạng thái tâm lý của chủ thể các yếu tố sản xuất. Nó phụ thuộc vào tình trạng thích làm việc hay thích nghỉ ngơi, thích tiêu dùng hiện tại hay tiêu dùng tương lai và quyền sở hữu đất đai.

- Sự không đồng nhất về số lượng với chất lượng các yếu tố đầu vào do nhiều nguyên nhân khách quan và chủ quan.

Nhà kinh doanh muốn mua các yếu tố sản xuất với giá cả thấp, các hộ gia đình muốn bán các yếu tố sản xuất với giá cả cao. Vì vậy, trên thị trường yếu tố sản xuất giá cả của hàng hóa này (hay tiền lương, địa tô và lãi suất) là giao điểm của mức cung và cầu các yếu tố sản xuất hình thành giá cả cân bằng.

Tóm lại, tiền lương, địa tô, lãi suất được hình thành dựa trên phương diện cung cầu và giá cả các yếu tố sản xuất trên thị trường. Lợi nhuận của nhà kinh doanh được thực hiện thông qua cung cầu giá cả trên thi trường hàng tiêu dùng và dịch vụ. Tuy nhiên, ở đây có hai điểm khác biệt.

Thứ nhất, lợi nhuận là số chênh lệch giữa thu nhập do bán hàng mà có với chi phí mà nhà kinh doanh bỏ ra để mua các yếu tố sản xuất chứ không phải giá cả cân bằng giữa cung và cầu yếu tố kinh doanh, quản lý.

Thứ hai, cung cầu về hàng tiêu dùng dịch vụ hình thành giá cả tiêu dùng dịch vụ vẫn được xác định dựa trên cơ sở ích lợi giới hạn, tức là giá hàng tiêu dùng, dịch vụ càng thấp, hộ gia đình càng muốn mua nhiều hàng tiêu dùng và dịch vụ hơn. Điều này cũng tương tự như cầu về yếu tố sản xuất.