

Charles Wheelan

Bích Ngọc dịch

đô-la hay lá nho?

naked economics



lột trần cô nàng kinh tế học

alphabooks | www.alphabooks.vn

ĐÔ-LA HAY LÁ NHO?

Lột Trần Cô Nàng Kinh Tế Học



Tác giả : **Charles Wheelan**
Nguyên tác: **Naked Economics**
Người dịch: **Bích Ngọc**
Công ty phát hành: **Alphabooks**
Nhà xuất bản: **NXB Lao Động Xã Hội**
Trọng lượng vận chuyển: **480 grams**
Kích thước: **14.5x20.5 cm**
Số trang: **419**
Ngày xuất bản: **08/2008**
Giá bìa: **79.000 đ**

Nguồn: <http://tve-4u.org>
Type+Làm ebook: thanhbt

*Cuốn sách này được giới thiệu ở đây nhằm chia sẻ cho những bạn
không có điều kiện mua sách!
Còn nếu bạn có khả năng hãy mua ủng hộ nha!*

Giới thiệu

Khác với nhiều cuốn sách nhập môn kinh tế học khác, *Naked Economics*, được dịch sang tiếng Việt dưới nhan đề ***Đô-la hay là nho?***, không phải là cuốn sách liệt kê các khái niệm, thuật ngữ và nguyên lý sơ đẳng của môn kinh tế học theo kiểu “gạch đầu dòng” khô khan và buồn tẻ. Bức chân dung kinh tế học mà Wheelan vẽ ra trong cuốn sách của mình với tựa đề vừa khêu gợi, vừa thách thức, lại vừa mang tính cổ động, quả thật rất sinh động và đầy sức cuốn hút.

Kinh tế học, như Malkiel nhận xét, “khó hơn cả khoa học tự nhiên”. Lịch sử phát triển kinh tế của nhân loại, với tất cả những thăng trầm, bí ẩn, và vô số khó khăn đang đặt ra hiện nay, xác nhận điều đó. Ấy vậy mà Wheelan đặt tên cho cuốn sách có mục tiêu giúp mọi người tiếp cận bộ môn khoa học khó khăn đó là “Kinh tế học trần trụi”, tức “Kinh tế học được phơi bày”, “Kinh tế học không bị che giấu”, “Kinh tế học bị lột trần”.

Mục đích của cuốn sách, như vậy, rất rõ ràng: đưa kinh tế học đến với tất cả mọi người theo cách hiệu quả nhất và dễ tiếp cận nhất. Nhưng Wheelan cũng nói rõ: “cuốn sách không phải là kinh tế học cho kẻ ngốc, nó là kinh tế học cho những người thông minh chưa bao giờ nghiên cứu kinh tế học (hoặc chỉ biết mung lung về nó)”. Như vậy, đối tượng độc giả mà cuốn sách này nhắm tới là “mở”, nhưng được hạn định nghiêm túc, căn cứ vào chính tầm quan trọng và tính khoa học của bộ môn được coi là “Khó hơn cả khoa học tự nhiên”.

Cuốn sách của Wheelan bàn về những vấn đề cơ bản của kinh tế học, hay cụ thể hơn, các nguyên lý về nền kinh tế thị trường. Chúng được giới thiệu thông qua việc mổ xẻ các sự kiện, biến cố hay các vấn đề kinh tế cụ thể, gần như thường nhật, theo một cách đơn giản và dễ hiểu. Việc mổ xẻ đó làm cho người đọc dễ dàng “hoá giải” những vấn đề thiết thân, gần gũi của

cuộc sống nhưng vốn có vẻ phức tạp, khó hiểu nếu tiếp cận theo kiểu hàn lâm. Qua cách tiếp cận của Wheelan, các nguyên lý, nguyên tắc khô khan của kinh tế học thoát khỏi lớp vỏ khái niệm trừu tượng để hoá thân thành những vấn đề của chính đời sống thực tiễn.

Wheelan mang đến cho công chúng sự phân định ranh giới dễ bị xoá nhoà và gây hiểu nhầm giữa việc tối đa hoá lợi ích với hành động mang tính vị kỷ, giữa cái gọi là hành vi trái đạo đức trong kinh doanh với tính “phi luân lý” (chứ không phải là “vô luân” hay “vô đạo đức”) của thị trường, giữa vai trò mang tính chức năng và sự can thiệp hành chính của nhà nước vào nền kinh tế... Trong một cách hiểu rất độc đáo và giàu hình ảnh, Wheelan cho rằng “chính phủ giống như con dao mổ của bác sĩ phẫu thuật: đó là một công cụ xâm nhập có thể làm cho tình trạng bệnh nhân tốt lên hay xấu đi. Cầm cẩn thận, nó sẽ hỗ trợ đáng kể khả năng chữa bệnh. Nhưng đặt nhầm nó vào những bàn tay kém, hoặc cầm quá mạnh, thì ngay cả với những ý định tốt đẹp nhất, nó cũng có thể vô cùng tai hại”

Những vấn đề được đề cập dường như là sơ thiếu của môn kinh tế học. Nhưng đó cũng chính là những nội dung cơ bản nhất, mang tính nền tảng. Vì có vẻ “sơ thiếu”, chúng dễ bị xem nhẹ và do đó, dễ gây ra sự nhầm lẫn lý luận cùng với những hậu quả thực tiễn tai hại, không đáng có. Wheelan sẽ giúp bạn đọc không mắc sai lầm đó khi tiếp cận kinh tế học.

Mục lục

KINH TẾ HỌC TRẦN TRUI?

LỜI TỰA

LỜI GIỚI THIỆU

CHƯƠNG 1. SỨC MẠNH CỦA THỊ TRƯỜNG

CHƯƠNG 2. VẤN ĐỀ ĐỘNG CƠ

CHƯƠNG 3. CHÍNH PHỦ VÀ NỀN KINH TẾ (PHẦN I)

CHƯƠNG 4. CHÍNH PHÚC VÀ NỀN KINH TẾ (PHẦN II)

CHƯƠNG 5. KINH TẾ HỌC THÔNG TIN

CHƯƠNG 6. VỐN CON NGƯỜI VÀ NĂNG SUẤT LAO ĐỘNG

CHƯƠNG 7. CÁC THỊ TRƯỜNG TÀI CHÍNH

CHƯƠNG 8. SỨC MẠNH CỦA LỢI ÍCH CÓ TỔ CHỨC

CHƯƠNG 9. GIỮ VỮNG KỶ LỤC

CHƯƠNG 10. CỤC DỰ TRỮ LIÊN BANG

CHƯƠNG 11. THƯƠNG MẠI VÀ TOÀN CẦU HÓA

CHƯƠNG 12. KINH TẾ PHÁT TRIỂN

LỜI BẠT

KINH TẾ HỌC TRẦN TRỤI?

Khác với nhiều cuốn sách nhập môn kinh tế học khác, *Naked Economics*, được dịch sang tiếng Việt dưới nhan đề *Đô-la hay Lá nho?*, không phải là cuốn sách liệt kê các khái niệm, thuật ngữ và nguyên lý sơ đẳng của môn kinh tế học theo kiểu “gạch đầu dòng” khô khan và buồn tẻ. Bức chân dung kinh tế học mà Wheelan vẽ ra trong cuốn sách của mình, với tựa đề vừa khôu gợi, vừa thách thức, lại vừa mang tính cổ động, quả thật rất sinh động và đầy sức cuốn hút.

Kinh tế học, như Malkiel nhận xét, “khó hơn cả khoa học tự nhiên”. Lịch sử phát triển kinh tế của nhân loại, với tất cả những thăng trầm, bí ẩn và vô số khó khăn đang đặt ra hiện nay, xác nhận điều đó. Ấy vậy mà Wheelan đặt tên cho cuốn sách có mục tiêu giúp mọi người tiếp cận bộ môn khoa học khó khăn đó là “Kinh tế học trần trụi”, tức “kinh tế học được phơi bày”, “kinh tế học không bị che giấu”, “kinh tế học bị lột trần”.

Mục đích của cuốn sách, như vậy, rất rõ ràng: đưa kinh tế học đến với tất cả mọi người theo cách hiệu quả nhất và dễ tiếp cận nhất. Nhưng Wheelan cũng nói rõ: “Cuốn sách không phải là kinh tế học cho kẻ ngốc; nó là kinh tế học cho những người thông minh chưa bao giờ nghiên cứu kinh tế học (hoặc chỉ biết mung lung về nó)”. Như vậy, đối tượng độc giả mà cuốn sách nhắm tới là “mở”, nhưng được hạn định nghiêm túc, căn cứ vào chính tầm quan trọng và tính khoa học của bộ môn được coi là “khó hơn cả khoa học tự nhiên”.

Cuốn sách của Wheelan bàn về những vấn đề gì? Xin thưa: các nguyên lý cơ bản của kinh tế học, hay cụ thể hơn, các nguyên lý về nền kinh tế thị trường. Chúng được giới thiệu thông qua việc mổ xẻ các sự kiện, biến cố

hay các vấn đề kinh tế cụ thể, gần như thường nhật, theo một cách đơn giản và dễ hiểu. Việc mổ xẻ đó làm cho người đọc dễ dàng “hóa giải” những vấn đề thiết thân, gần gũi của cuộc sống nhưng vốn có vẻ phức tạp, khó hiểu nếu tiếp cận theo kiểu hàn lâm. Qua cách tiếp cận của Wheelan, các nguyên lý, nguyên tắc khô khan của kinh tế học thoát khỏi lớp vỏ khái niệm trừu tượng để hóa thân thành những vấn đề của chính đời sống thực tiễn.

Wheelan mang đến cho công chúng sự phân định ranh giới dễ bị xóa nhòa và gây hiểu nhầm giữa việc tối đa hóa lợi ích với hành động mang tính vị kỷ; giữa cái gọi là hành vi trái đạo đức trong kinh doanh với tính “phi luân lý” (chứ không phải là “vô luân” hay “vô đạo đức”) của thị trường; giữa vai trò mang tính chức năng và sự can thiệp hành chính của nhà nước vào nền kinh tế, v.v... Trong một cách hiểu rất độc đáo và giàu hình ảnh, Wheelan cho rằng “chính phủ giống như con dao mổ của bác sĩ phẫu thuật: đó là một công cụ xâm nhập có thể làm cho tình trạng bệnh nhân tốt lên hay xấu đi. Cầm cẩn thận, nó sẽ hỗ trợ đáng kể khả năng chữa bệnh. Nhưng đặt lăm nó vào những bàn tay kém, hoặc cầm quá mạnh, thì ngay cả với những ý định tốt đẹp nhất, nó cũng có thể vô cùng tai hại”.

Những vấn đề được đề cập dường như là sơ thiếu của môn kinh tế học. Nhưng đó cũng chính là những nội dung cơ bản nhất, mang tính nền tảng. Vì có vẻ “sơ thiếu”, chúng dễ bị xem nhẹ và do đó, dễ gây ra sự nhầm lẫn lý luận cùng với những hậu quả thực tiễn tai hại, không đáng có. Wheelan sẽ giúp độc giả không mắc sai lầm đó khi tiếp cận kinh tế học.

Cũng cần nói đến một điểm khác biệt nổi bật của Đô-la hay Lá nho? so với nhiều cuốn nhập môn kinh tế học khác. Đó là tính hiện đại hóa, mức độ cập nhật tri thức, cách đưa những vấn đề đương đại và mới mẻ nhất của kinh tế học vào sơ đồ “nhập môn”. Rõ nhất là việc dành hẳn một chương cho kinh tế học thông tin, cho vấn đề vốn con người, trong bối cảnh nền kinh tế thị trường toàn cầu đang chuyển nhanh sang trình độ kinh tế tri thức, mà Bill Gates được coi là đại diện. Một cách khái quát hơn, có thể coi

cuốn sách của Wheelan là nhập môn kinh tế học hiện đại - nhập môn của nền kinh tế thị trường trong điều kiện toàn cầu hóa và kinh tế tri thức. Các vấn đề của nền kinh tế thị trường hiện đại - cấu trúc thị trường tài chính, hệ thống thương mại quốc tế toàn cầu, v.v... - được đề cập trong cuốn sách này với tư cách là những vấn đề đã trở thành “thông thường” của kinh tế học.

Đọc *Đô-la hay Lá nho?*, lợi ích thu được chủ yếu có lẽ không phải ở sự phong phú, toàn diện hay độ sâu sắc của tri thức kinh tế học. Điểm mấu chốt là ở cách tiếp cận và niềm tin vào cách tiếp cận đó. Wheelan đã nói đây là cuốn sách dành cho những người thông minh, đang khao khát hiểu biết một thế giới thường biến, với tốc độ ngày càng cao, độ bất định và rủi ro ngày càng lớn. Cuốn sách cung cấp các nguyên lý nền tảng, trên cơ sở đó và cùng với nó là một phương pháp khám phá và chinh phục đối tượng.

Đối với độc giả Việt Nam, những người chưa có nhiều thời gian kinh qua kinh tế thị trường, chưa nhiều kinh nghiệm thực tiễn và còn ít tri thức về nó, *Đô-la hay Lá nho?* là một cuốn sách thật sự đáng đọc. Nó còn đáng được đọc hơn vì đối với mỗi người Việt Nam, việc nhanh chóng nắm vững các vấn đề cơ bản của kinh tế học hiện đại là điều kiện tiên quyết để góp phần đưa nền kinh tế nói riêng và đất nước nói chung “nhanh chóng thoát khỏi tụt hậu phát triển” - điều đang đặt ra như thách thức lớn nhất của dân tộc.

TS. TRẦN ĐÌNH THIÊN

Viện Kinh tế Việt Nam

LỜI TỰA

Hơn một trăm năm trước, nhà sử học người Scotland, Thomas Carlyle , đã gọi kinh tế học là môn “khoa học buồn tẻ” bởi vì dường như các khái niệm, lý thuyết kinh tế có vẻ tẻ nhạt, không mấy hấp dẫn, khó hiểu, mập mờ và chỉ toàn những điệp khúc “một mặt,... nhưng mặt khác thì...”. Trong bài phát biểu của mình, Tổng thống Harry Truman từng khẳng định, để tránh sự mơ hồ đó, ông muốn có “các nhà kinh tế học dứt khoát”. Tuy nhiên, Carlyle muốn nói đến một điều hoàn toàn khác. Đó là sự khan hiếm xảy ra trong mọi lĩnh vực khiến chúng ta phải lựa chọn giữa những nhu cầu cấp bách cần được đáp ứng, giữa thế mắc kẹt của ngày hôm nay với thế mắc kẹt của ngày mai và giữa các giá trị và mục tiêu đầy mâu thuẫn với nhau. Trên hết, con người Scotland khắc khổ này khẳng định mọi thứ đều có giá của nó và người ta không thể tạo ra bất cứ thứ gì nếu không phải làm việc và hy sinh.

Chắc hẳn, nhiều người thuần túy hiểu theo nghĩa đen, kinh tế học và các nhà kinh tế là buồn tẻ, là cực kỳ nhạt nhẽo. Có một định nghĩa đã khẳng định “Nhà kinh tế là người giỏi về con số nhưng không có những phẩm chất của người kế toán.” Hình ảnh mờ nhạt của các nhà kinh tế học phần lớn là do cách viết của họ không rõ ràng. Họ sử dụng những biểu đồ rối rắm và áp dụng thái quá các công thức toán học. Hơn thế, họ còn rất hiếm khi chịu thừa nhận những gì mình không biết.

Tại sao kinh tế học lại trở thành câu chuyện hài hước và tại sao các sinh viên thường cảm thấy chán nản, buồn tẻ khi phải học môn kinh tế học? Tôi cho rằng, lý do ở đây là vì các nhà kinh tế thường không có tài viết lôi cuốn và hầu hết các sách về kinh tế học đều dựa quá nhiều vào phương pháp đại số và những đồ thị phức tạp. Một lý do nữa là chỉ có rất ít nhà kinh tế học

có khả năng tạo ra cảm hứng phân tích kinh tế hoặc chỉ ra mối liên quan của nó với cuộc sống hàng ngày. Nhưng cuốn sách các bạn đang cầm trên tay của Charles Wheelan đã thay đổi hoàn toàn suy nghĩ đó. Wheelan đã đưa ra một cú chạm ngược với cú chạm của Midas : nếu chạm vào vàng, ông sẽ làm cho nó có sức sống.

Đây là một cuốn sách rất độc đáo. Không phương trình, không thuật ngữ chuyên ngành khó hiểu, cũng không có các đồ thị rối rắm. Wheelan đã chứng minh rằng các quan điểm kinh tế học hoàn toàn có thể được giải thích đơn giản, dễ hiểu bằng ngôn ngữ thuần túy. Kinh tế học qua cách viết của ông được đúc rút lại trong những yếu tố cơ bản nhất. Và qua cuốn sách *Naked Economic* của Wheelan, người ta có thể dễ dàng thấy kinh tế học thật sự dễ hiểu.

Trong những trang sách này, chúng ta sẽ thấy có rất nhiều lời chỉ trích các nhà kinh tế là không công bằng. Phân tích kinh tế là một môn học khó và phức tạp và trong nhiều trường hợp, nó còn khó hơn rất nhiều so với các môn khoa học tự nhiên. Vật lý học có thể dễ dàng giải thích các hệ thống hàm chứa đơn giản như các hành tinh xoay quanh mặt trời hoặc các electron nằm trong quỹ đạo của một nguyên tử. Nhưng ngay cả các môn khoa học tự nhiên này cũng gặp khó khăn khi muốn tìm hiểu bản chất của hiện tượng. Dự báo thời tiết chính là một ví dụ điển hình. Mặc dù có đài quan sát vệ tinh và những mô hình dự báo thời tiết tinh vi nhưng các nhà khí tượng học vẫn không thể nâng cao mức độ chính xác cho các dự báo ngờ nghệch như “Thời tiết ngày mai chắc chắn sẽ như ngày hôm nay”. Chắc hẳn, mô hình quán tính này đã bỏ qua tất cả các điểm quan trọng mà chỉ giữ lại một bản ghi chép chung, *tuyệt vời* mà thôi.

Nghiên cứu kinh tế học khó hơn khoa học tự nhiên bởi vì không phải lúc nào người ta cũng có thể tiến hành các thí nghiệm kinh tế trong phòng thí nghiệm và bởi vì hành vi của các tác nhân tham gia nền kinh tế là không thể dự đoán được. Một lĩnh vực hoàn toàn mới là kinh tế học hành vi đã thu

hút rất nhiều sự quan tâm của mọi người. Song, dù đã kết hợp kiến thức của các nhà tâm lý học và nhà kinh tế học với nhau, thì chúng ta vẫn chưa thể dự đoán chính xác hành vi của các cá nhân. Tuy nhiên, chưa hiểu mọi thứ không có nghĩa là chúng ta không hiểu điều gì. Chúng ta biết, hành vi cá nhân chịu ảnh hưởng rất lớn từ các động cơ cá nhân. Chúng ta biết, có nhiều quy tắc logic và chúng ta đang từng bước tích lũy cho mình một vốn kiến thức ổn định. Chúng ta cũng biết, mỗi lần bán là một lần mua và các cơ hội rõ ràng về lợi nhuận thường rất hiếm khi bị con người bỏ qua. Và đây chính là ý tưởng cơ bản của học thuyết cho rằng “Thị trường của chúng ta hiệu quả.”

Theo tôi, lý do chủ yếu là bởi vì các nhà kinh tế học chỉ có một cách nhìn nhận về thế giới và một hướng suy nghĩ làm thế nào để giải quyết vấn đề. Suy nghĩ như một nhà kinh tế học đòi hỏi phải có một chuỗi các lập luận suy diễn kết hợp đồng thời với việc phân tích các mô hình đã được đơn giản hóa (ví dụ như cung và cầu). Nó bao gồm việc xác định đúng những yêu cầu đánh đổi trong điều kiện còn nhiều hạn chế. Nó đo chi phí phải trả cho một tùy chọn khi đánh đổi lợi ích trước mắt. Nó cũng bao gồm việc xác định mục tiêu hiệu quả - thu về nhiều nhất trong điều kiện các nguồn lực bị hạn chế. Nó áp dụng phương pháp dựa trên lợi nhuận hoặc lợi nhuận cận biên. Nó tìm kiếm con số lợi nhuận thu được nếu phải chịu chi phí nào đó. Nó công nhận, các nguồn lực có thể được sử dụng theo nhiều cách khác nhau và chúng ta có thể thay thế các nguồn lực để đạt kết quả mong muốn. Cuối cùng, các nhà kinh tế học tin tưởng mãnh liệt rằng phúc lợi tăng lên khi các cá nhân có quyền lựa chọn và theo họ, sự cạnh tranh giữa các thị trường là một cơ chế đặc biệt hiệu quả để thực hiện quyền này. Và mặc dù các vấn đề kinh tế đều có tính quy phạm nhưng cách tư duy như một nhà kinh tế học đòi hỏi phải có một phương pháp phân tích tách ra khỏi, hoặc ít nhất là bỏ qua các vấn đề “giá trị”.

Mặc dù có thể không chính xác, nhưng kinh tế học tác động trực tiếp đến cuộc sống của chúng ta và đóng vai trò chủ đạo trong quá trình hoạch định

chính sách của chính phủ. Các nhà kinh tế học có ảnh hưởng đối với tất cả các cơ quan chính phủ. Những nhiệm vụ như thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và tạo việc làm trong khi ngăn chặn lạm phát từ lâu đã được xem như trách nhiệm của các quan chức kinh tế. Hãy nhớ lại câu khẩu hiệu thành công nhất của Bill Clinton trong chiến dịch tranh cử tổng thống năm 1992: “It’s the economy, stupid!” (tạm dịch là: Ngốc ơi, chuyện kinh tế mà!). Thúc đẩy cạnh tranh và hạn chế độc quyền (Bộ Tư pháp), giảm ô nhiễm (Bộ Môi trường) và cung cấp dịch vụ chăm sóc sức khỏe (Bộ Y tế) là các hoạt động chủ yếu của chính phủ có vai trò kinh tế tối quan trọng. Đúng là rất khó tìm ra bất kỳ quyết định chính trị nào không tác động đến kinh tế, như các vấn đề xã hội, thuế khóa và ngân sách, các vấn đề quốc tế, nông nghiệp hay an ninh quốc gia. Tuy các chính trị gia theo chủ nghĩa hoài nghi hiếm khi có ý định nhờ đến các nhà kinh tế học giải quyết những vấn đề này, nhưng lời khuyên của các nhà kinh tế học vẫn có chỗ đứng quan trọng. Quả đúng như John Maynard Keynes từng viết: “Những người có óc thực tế, luôn tin rằng bản thân mình hoàn toàn không chịu bất kỳ ảnh hưởng tri thức nào lại thường là tín đồ của một nhà kinh tế học kinh viện nào đó. Còn những kẻ điên khùng đang nắm quyền, luôn nghe theo những lời xì xầm bên ngoài, lại cuồng lên vì một nhà văn thiếu thực tế của một vài năm về trước”.



Ảnh hưởng của các nhà kinh tế học ngày càng lan rộng trong cộng đồng kinh doanh và tài chính. Peter Lynch, cựu giám đốc Quỹ đầu tư Fidelity's Magellan, đã cho rằng nếu dành 14 phút nói chuyện với một nhà kinh tế học, bạn sẽ lãng phí 20 phút. Có lẽ, thật mỉa mai, khi bây giờ, hoạt động đầu tư của các nhà quản lý quỹ chuyên nghiệp lại được đánh giá dựa trên các phương pháp kỹ thuật do các nhà kinh tế học tài chính tạo ra. Không chỉ dừng lại đó, chúng ta cũng không thể kể hết ảnh hưởng của các nhà kinh tế học lên các quyết định kinh doanh khác. Họ lên kế hoạch về nhu cầu sản phẩm cho các công ty như General Motor hay Procter & Gamble. Rất nhiều nhà kinh tế học đã được các công ty tư vấn mời đảm trách những công việc từ lập kế hoạch chiến lược đến kiểm soát hàng tồn kho. Họ giúp các công ty đầu tư phân tích sự đánh đổi giữa lợi nhuận và rủi ro dự kiến, để từ đó xây dựng danh mục đầu tư hợp lý. Họ tư vấn cho các giám đốc tài chính công ty về chính sách cổ tức và tác động của khoản nợ lên giá cổ phiếu thường của công ty. Trên sàn giao dịch quyền chọn, người buôn bán quyền chọn mang theo những chiếc máy tính xách tay đã được cài sẵn một mô hình kinh tế thông báo cho họ biết mức giá mà tại đó họ nên thực hiện

giao dịch. Rõ ràng là trên thực tế, phân tích kinh tế cực kỳ hữu ích đối với các nhà đầu tư, các nhà sản xuất cũng như các nhà hoạch định chính sách.

Ngay cả những người tiêu dùng bình thường cũng nhận ra kinh tế học có thể làm sáng tỏ nhiều vấn đề phức tạp hàng ngày. Tại sao các cá nhân lại rất khó mua bảo hiểm y tế? Tại sao chúng ta lại dừng ở cửa hàng McDonald dọc đường quốc lộ mặc dù còn nhiều nơi khác có thể làm bánh hamburger ngon hơn? Tại sao có rất nhiều người nộp đơn xin theo học các trường đại học uy tín trong khi có nhiều tổ chức khác cung cấp chương trình giáo dục tương đương với chi phí thấp hơn nhiều? Bạn có bao giờ tự hỏi những cụm từ thường gặp như “lựa chọn bất lợi”, “hàng hóa công” và “tình thế khó xử” liên quan như thế nào đến cuộc sống hàng ngày không? Đây sẽ là những chủ đề sẽ được bàn đến trong cuốn sách thú vị này.

Người ta thường nói, nếu bạn hỏi mười nhà kinh tế học cùng một câu hỏi, bạn sẽ nhận được mười câu trả lời khác nhau. Nhưng tôi dám chắc, nếu bạn hỏi mười nhà kinh tế học tại sao New York lại thiếu taxi và nhà ở thì tất cả sẽ đưa ra cùng một câu trả lời: Quy định giới hạn về số lượng xe taxi và kiểm soát giá thuê nhà là nguyên nhân hạn chế việc cung cấp các hàng hóa và dịch vụ này. Luôn có rất nhiều lĩnh vực mà các nhà kinh tế học hoàn toàn nhất trí với nhau. Họ đều cho rằng tự do thương mại quốc tế có thể cải thiện mức sống ở các quốc gia, còn thuế quan và hạn ngạch nhập khẩu sẽ làm giảm phúc lợi xã hội. Đa số họ cũng đồng ý rằng, quy định kiểm soát giá thuê làm giảm khối lượng và chất lượng nhà ở. Các nhà kinh tế học hầu như đều có cùng nhận định, thảm kịch ngày 11/9/2001 sẽ dẫn đến sự suy thoái kinh tế trên diện rộng. Theo kinh nghiệm của riêng tôi về chính phủ Hoa Kỳ, quan điểm của các nhà kinh tế học thuộc hai đảng đối lập (dù là đảng viên đảng Cộng hòa hay đảng viên đảng Dân chủ bảo thủ) không có nhiều điểm khác biệt. Dù có quan điểm chính trị trái ngược nhau, song các nhà kinh tế học đều nhất trí với nhau trong hầu hết các vấn đề chuyên môn.

Cuốn sách này thú vị ở chỗ nó vừa chùng mực, vừa mang tính toàn diện. Nó phát hiện ra những lợi ích của thị trường tự do (làm cho cuộc sống của chúng ta tốt hơn) và chỉ ra tại sao nền kinh tế chịu sự kiểm soát tập trung từ trung ương không thể làm tăng mức sống của người dân. Đồng thời, nó cũng công nhận vai trò chính yếu của chính phủ trong việc tạo ra khung hành lang pháp lý giúp thị trường vận hành và cung cấp hàng hóa công. Nó cũng hiểu vai trò của chính phủ trong việc giải quyết những tình huống khi thị trường tự do tạo ra những nhân tố bên ngoài không mong muốn như ô nhiễm môi trường hay khi thị trường tư nhân không thể tạo ra những hàng hóa đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng.

Bạn đã bao giờ tự hỏi tại sao những người nông dân sản xuất vải ni Angora lại được chính phủ liên bang trợ cấp trong suốt hàng chục năm liền? Bạn có thật sự hiểu tại sao Alan Greenspan (Cựu Chủ tịch Cục Dự trữ Liên bang) được coi là người có quyền lực lớn thứ hai ở Mỹ? Bạn đã bao giờ tự hỏi về tính đúng đắn trong quan điểm của những người chống toàn cầu hóa và có đúng các quốc gia phát triển hay đang phát triển sẽ giàu hơn khi hạn chế hội nhập kinh tế? Bằng ngòi bút của mình, Wheelan sẽ làm sáng tỏ tất cả những vấn đề này. Ông sẽ giải thích bằng cách nào kinh tế học và chính trị học có thể cho ra đời những chính sách trợ cấp tưởng như vô lý; trả lời cho câu hỏi chính sách tiền tệ có ảnh hưởng như thế nào đến hoạt động kinh tế; và đơn giản hóa lý thuyết cung cầu. Khi đọc các bài báo về những cuộc tranh luận liên quan đến các vấn đề kinh tế hiện nay, bạn có thường thấy khó hiểu và rối lên về sự khập khiễng trong các lập luận được đưa ra? Wheelan sẽ phân tích thuật ngữ và đi sâu vào chính trị để bóc trần những vấn đề thuộc về bản chất. Làm được như vậy, ông đã thành công khi biến môn khoa học buồn tẻ này thành sự hòa quện sống động giữa kinh tế và chính trị trong các bài diễn văn và chính sách của một quốc gia.

Wheelan đã vẽ ra một tấm bản đồ kinh tế dễ đọc và đầy thú vị. Bằng cách đúc rút toàn bộ lý thuyết kinh tế học vào những vấn đề cơ bản, ông đã giúp người đọc trở thành những công dân được trang bị nhiều thông tin

hơn, có thể hiểu rõ hơn những vấn đề kinh tế đang diễn ra ngày hôm nay. Ông chứng minh rằng kinh tế học có thể được giải thích mà không cần đến đồ thị, biểu đồ và phương trình và phân tích kinh tế có thể vô cùng thú vị. Cuốn sách này sẽ hỗ trợ hữu ích cho các môn khoa học cơ bản về kinh tế đang được giảng dạy tại các trường trung học và đại học. Quan trọng hơn, tự nó có thể khơi mào cho một lĩnh vực có khả năng làm thay đổi quan điểm của những ai cho rằng nghiên cứu kinh tế học là rất chán ngắt và luôn tẻ nhạt. Tôi thường nghĩ đến việc viết một lời giới thiệu đơn giản về kinh tế học, nhưng đến bây giờ, tôi mới làm được và đây là cuốn sách tôi muốn viết giới thiệu từ lâu.

BURTON G. MALKIEL,

Thành viên Hội đồng Cố vấn Kinh tế,

Chủ tịch Hiệp hội Tài chính Mỹ-AFA

Tác giả cuốn *A Random Walk Down On Wall Street*

Princeton, New Fersey 12/2001

LỜI GIỚI THIỆU

Cảnh dưới đây có lẽ rất quen thuộc với nhiều người. Tại một trường đại học lớn của Mỹ, trong một phòng học lớn, một sinh viên đang đứng vẽ các đồ thị và phương trình lên bảng. Môn học này thật khô khan và chỉ toàn là các công thức toán học. Đến giờ kiểm tra, các sinh viên thường được yêu cầu tìm đường cầu hoặc tìm hàm tổng chi phí. Đây là môn Kinh tế học cơ bản.

Sinh viên hiếm khi được hỏi những câu như: Tại sao theo kinh tế học cơ bản, sự sụp đổ của Liên bang Xô-viết lại là điều tất yếu? (Phân bổ các nguồn lực mà không qua hệ thống giá cả là vô cùng khó khăn nếu xét trong dài hạn). Những người hút thuốc lá mang lại lợi ích kinh tế gì cho những người không hút thuốc? (Họ chết sớm hơn, để lại lương hưu và an sinh xã hội nhiều hơn cho những người sống). Hoặc tại sao những chính sách ưu đãi đối với phụ nữ nghỉ đẻ có thể lại không tốt cho họ? (Nhà tuyển dụng có thể phân biệt đối xử với những phụ nữ trẻ khác khi tuyển dụng).

Một vài sinh viên sẽ trung thành với môn học này cho đến khi họ đánh giá được “bức tranh toàn cảnh” đó. Nhưng phần đông sẽ không làm vậy. Thực tế, hầu hết sinh viên đại học ham học hỏi và thông minh sẽ cố gắng chịu đựng môn Kinh tế học cơ bản, rồi vui vẻ khi vượt qua kỳ thi và vẫy tay chào tạm biệt môn học này mãi mãi. Kinh tế học được xếp ngang với toán học và hóa học - những môn học đòi hỏi phải nhớ rất nhiều nhưng lại rất ít khi được vận dụng để giải quyết những vấn đề thường nhật của cuộc sống. Và, tất nhiên, nhiều sinh viên thông minh thường tìm cách tránh né môn học này. Đây là một điều đáng tiếc xét trên cả hai cấp độ.

Thứ nhất, những người ham học hỏi đã bỏ qua một môn học mang tính kích thích khả năng sáng tạo, có ảnh hưởng lớn và liên quan mật thiết đến hầu hết mọi khía cạnh của cuộc sống. Kinh tế học mang lại những kiến thức sâu rộng về những vấn đề chính sách từ viện trợ của các tổ chức đến các chính sách tuyển dụng tích cực. Môn học này đôi khi phải vận dụng trực giác nhưng đôi khi lại phản trực giác. Nó đúc kết tinh hoa kiến thức của các nhà tư tưởng vĩ đại trên thế giới, gồm những nhà tư tưởng nổi tiếng như Adam Smith và Milton Friedman và những nhà tư tưởng khác, không được đông đảo công chúng biết tới như Gary Becker và George Akerlof. Song, có rất nhiều người có thể vui vẻ gấp một cuốn sách viết về cuộc nội chiến hay về cuộc đời của Samuel Johnson sau khi đọc xong nhưng lại hốt hoảng tránh xa môn học dễ học và đầy hấp dẫn này.

Thứ hai, nhiều công dân thông minh của chúng ta không hiểu biết gì về kinh tế. Sách vở, báo chí về Alan Greenspan xuất hiện rất nhiều trên các phương tiện truyền thông, nhưng thử hỏi có bao nhiêu người có thể giải thích chính xác những gì ông đã làm. Thậm chí, nhiều nhà lãnh đạo chính trị của chúng ta cũng đã áp dụng lý thuyết *Kinh tế học đại cương* vào các chính sách của họ. Trong cuộc vận động tranh cử tổng thống năm 1992, ứng cử viên Ross Perot khẳng định, Hiệp định Thương mại Tự do Bắc Mỹ sẽ tạo ra một “giant sucking sound” (tạm dịch là, nỗi lo sợ thất nghiệp trên diện rộng) khi việc làm di chuyển từ Mỹ sang Mexico, nhưng ông đã lầm. Trên thực tế, sự nhầm lẫn của Perot thật tức cười. Tuyên bố trên giống như lời cảnh báo, Hải quân Mỹ sẽ gặp rủi ro khi vượt sang bờ bên kia Thái Bình Dương. Vấn đề nằm ở chỗ không có nhiều người Mỹ cười (ít nhất là không cười các chính sách kinh tế của Perot).



Việc làm di chuyển từ Mỹ sang Mexico liệu có gây nên tình trạng thất nghiệp trên diện rộng?

Có rất nhiều nhà lãnh đạo thế giới được dân bầu kia không nắm vững kinh tế học cơ bản. Chính phủ Pháp đã tiến hành một chương trình giải quyết tình trạng thất nghiệp triền miên ở mức hai con số bằng một chính sách mà xét về mặt kinh tế giống như vàng nằm trong tay kẻ khờ. Theo quy định mới, tuần làm việc tối đa của người Pháp giảm từ 39 giờ xuống còn 35 giờ với lập luận, nếu tất cả những người có việc làm làm việc với thời gian ít hơn, sẽ có việc cho những người thất nghiệp. Mới nghe qua, chính sách này có sức hấp dẫn nhất định. Nó giống như việc dùng những con đĩa để hút các chất độc ra khỏi cơ thể. Nhưng đáng tiếc, không có con đĩa hay giờ làm việc ngắn hơn nào có thể tạo ra điều tốt đẹp ngoài những tổn hại về lâu dài.

Chính sách của chính phủ Pháp dựa trên thuyết ngụ biện, chỉ có một số lượng công việc nhất định trong nền kinh tế, do vậy phải phân chia công việc giữa các cá nhân. Thuyết ngụ biện này hoàn toàn vô lý. Bằng chứng

hùng hồn là, trong một thập kỷ qua, nền kinh tế Mỹ đã tạo ra hàng triệu việc làm mới mà không cần đến nỗ lực giảm giờ làm của chính phủ.

Tuy nhiên, điều này không có nghĩa là người Mỹ không có những vấn đề kinh tế cần giải quyết. Năm 1999, những người chống đối toàn cầu hóa đã xuống đường biểu tình. Họ đập tan cửa sổ và lật nhào xe ô tô phản đối cuộc họp của Tổ chức Thương mại Thế giới. Hành động chống đối này có đúng không? Có phải quá trình toàn cầu hóa và thương mại thế giới đang diễn ra mạnh mẽ sẽ phá hủy môi trường, bóc lột công nhân ở các nước đang phát triển và đặt cửa hàng McDonald' ở mọi góc phố không? Hay Thomas Friedman, một nhà báo có tiếng của tờ *New York Times*, đã tiến gần hơn đến đích khi gọi nhóm người chống đối là “những người chủ trương san phẳng trái đất, các nghiệp đoàn ủng hộ chế độ bảo hộ mậu dịch và những người trẻ tuổi có hoài bão đang tìm chỗ đứng cho mình trong những năm 1960”? Sau Chương 11, bạn có thể tìm ra câu trả lời cho câu hỏi đó.

Tôi xin đảm bảo sẽ không đưa đồ thị, không biểu đồ và các phương trình vào cuốn sách này. Những công cụ này có vị trí riêng trong kinh tế học. Đúng là, toán học có thể đưa ra cách mô tả thế giới đơn giản và thậm chí là dễ dàng như khi có ai đó nói rằng nhiệt độ ngoài trời là 230C chứ không cần diễn tả trời ấm áp hay mát mẻ như thế nào. Nhưng, những ý tưởng quan trọng nhất trong kinh tế học lại có nguyên nhân sâu xa từ trực giác. Chúng có được sức mạnh từ việc mang logic học và tính nghiêm ngặt, chính xác vào các vấn đề hàng ngày trong cuộc sống. Hãy xem một bài tập tư duy của Glenn Loury, một nhà kinh tế học của trường Đại học Boston: Giả sử có mười ứng viên nộp đơn xin việc cho cùng một vị trí. Chín người trong số họ là người da trắng và người còn lại là da đen. Công ty tuyển dụng có một chính sách rất tích cực, theo đó, ứng viên thiểu số sẽ được ưu tiên xét tuyển khi các ứng viên thiểu số và đa số đều xuất sắc như nhau.

Giả định thêm rằng có hai ứng viên xếp thứ hạng cao nhất: một người da trắng và một người da đen. Theo đúng chính sách, công ty sẽ thuê ứng viên

da đen. Loury (cũng là một người da đen) đặt ra một vấn đề đơn giản nhưng rất khôn ngoan: Chỉ có một ứng viên da trắng là nạn nhân của chính sách chống kỳ thị chủng tộc này, bởi vì dù thế nào, tám người kia cũng sẽ không được tuyển. *Tuy nhiên, tất cả chín người da trắng đều ra về đầy tức giận với cảm giác họ đã bị phân biệt đối xử.* Loury không hẳn chống đối chính sách này. Ông chỉ đơn giản bổ sung thêm sắc thái cho một cuộc thảo luận: Chính sách tích cực, chống kỳ thị chủng tộc, có thể phá hỏng các mối quan hệ chủng tộc mà nó đang tìm cách hàn gắn.

Một ví dụ khác là chính sách mới được đưa ra gần đây quy định, các công ty bảo hiểm phải chịu chi phí hai đêm ở bệnh viện cho những phụ nữ sinh con, chứ không phải một đêm. Tổng thống Clinton coi trọng vấn đề này đến mức năm 1998, ông đã tuyên bố trước Quốc hội là sẽ giải quyết đến cùng “tình trạng ra viện sớm sau khi sinh”. Nhưng để kế hoạch này đi vào thực tế đòi hỏi rất nhiều chi phí. Thông thường, ở thêm một đêm ở viện không những không cần thiết về mặt sức khỏe mà còn rất tốn kém. Đây là lý do các ông bố bà mẹ trẻ không muốn tự thanh toán khoản tiền này và các công ty bảo hiểm cũng không muốn trả nó. Nếu các công ty bảo hiểm buộc phải đưa ra lợi ích này (hoặc lợi ích mới khác theo quy định của luật pháp), họ sẽ thu hồi lại chi phí phụ trội bằng cách tăng phí bảo hiểm. Và khi phí bảo hiểm tăng lên, những người sống ở các khu vực nghèo khổ sẽ không thể cáng đáng nổi bất kỳ khoản bảo hiểm y tế nào nữa. Vì thế, câu hỏi chính sách thật sự ở đây là: Chúng ta có sẵn sàng thông qua một bộ luật tạo điều kiện thoải mái cho nhiều phụ nữ nếu bộ luật đó làm giảm số người được hưởng các dịch vụ chăm sóc cơ bản không?

Có phải kinh tế học là chiến dịch quảng cáo lớn cho Đảng Cộng hòa? Không hoàn toàn chính xác. Ngay cả Milton Friedman - một diễn giả có khả năng diễn giải cụ thể, rõ ràng nhất về thị trường tự do - cũng phải thừa nhận thị trường tự do có thể đem lại những kết quả hoàn toàn trái với mong đợi. Hãy xem sự say mê của người Mỹ đối với ô tô. Vấn đề không phải là chúng ta thích ô tô, mà vấn đề là chúng ta không phải trả toàn bộ chi phí

khi điều khiển chúng. Đúng thế, chúng ta mua ô tô, rồi trả tiền bảo dưỡng, mua bảo hiểm và xăng dầu. Nhưng chúng ta không phải trả một số chi phí đáng kể khác khi lái xe như: khí thải khi lái xe, tắc nghẽn giao thông, hư hỏng đường xá hay mối nguy hiểm mà chúng ta gây ra cho những người lái những chiếc xe nhỏ hơn. Ảnh hưởng này có chút gì giống với một đêm chúng ta sống trong thành phố với chiếc thẻ tín dụng của người khác: Chúng ta làm nhiều thứ mà nếu bạn ở vào địa vị của người phải thanh toán toàn bộ hóa đơn, chúng ta sẽ không làm. Chúng ta bỏ qua những phương tiện giao thông công cộng và đi những chiếc xe phân khối lớn, đến những vùng ngoại ô xa và phóng xe trên những chặng đường dài.

Các cá nhân không phải trả tiền cho hành vi này, nhưng xã hội sẽ phải chịu mọi chi phí dưới hình thức ô nhiễm không khí, sự ấm lên của trái đất và tình trạng lộn xộn nơi đô thị. Cách tốt nhất để giải quyết vấn đề ngày càng gia tăng này không phải là thứ mà nhiều chính trị gia bảo thủ thường nói đến: đánh thuế cao hơn lên xăng dầu và ô tô. Như chúng ta sẽ phân tích sâu hơn trong Chương 3, chi phí leo thang khi lái xe sẽ phản ánh chi phí xã hội thực tế của hoạt động đó. Tương tự, những khoản trợ cấp lớn hơn cho hoạt động giao thông công cộng sẽ là phần thưởng xứng đáng cho những người đi lại bằng xe buýt, những người đã tiết kiệm cho người khác bằng cách không đi ô tô.

Trong khi đó, các nhà kinh tế học cũng đã thực hiện phần nào công việc xã hội khi giải quyết những vấn đề như nạn phân biệt đối xử. Từ xưa đến nay, các dàn nhạc giao hưởng của thế giới đã có tiền lệ phân biệt với phụ nữ. Claudia Goldin - nhà kinh tế học của trường Princeton - và Cecilia Rouse - nhà kinh tế học của trường Harvard - đã có một phát hiện khá mới mẻ về vấn đề này. Trong thập niên 1950, các dàn nhạc giao hưởng ở Mỹ bắt đầu áp dụng phương pháp đánh giá mới: các ứng viên thi tuyển vào dàn nhạc sẽ trình diễn sau tấm màn nhung. Những vị giám khảo không được biết đặc điểm nhận dạng hay giới tính của ứng viên. Câu hỏi đặt ra là: Có phải theo hệ thống đánh giá này, các ứng viên nữ sẽ trình diễn tốt hơn so

với khi các vị giám khảo biết giới tính của họ không? Đúng thế và rõ ràng là như vậy. Khi không lộ diện, có khoảng 50% số ứng viên nữ vượt qua vòng một và số người lọt vào vòng cuối cùng cao hơn bình thường rất nhiều.

Kinh tế học cung cấp cho chúng ta một bộ công cụ phân tích hiệu quả và không quá phức tạp để xem xét và giải thích cận kẽ nguyên nhân và phương thức diễn ra của các sự kiện, để tìm hiểu và hiểu rõ thế giới và để dự đoán chính xác ảnh hưởng của những thay đổi chính trong chính sách. Chúng ta hãy xem ví dụ về cuộc khủng hoảng cho vay và tiết kiệm. Trong nhiều năm, hoạt động tiết kiệm và cho vay của Mỹ được quy định rất chặt chẽ. Chúng bị hạn chế về mức lãi suất trả cho những người gửi tiền cũng như về loại hình đầu tư có thể tiến hành với số tiền có trong quỹ tiền gửi (đây là một quy định rất bảo thủ). Trong khi đó, các quỹ tiền gửi lại được chính phủ liên bang bảo đảm với khả năng sinh lời rất cao. Đúng như cuốn sách tuyệt vời *Liar's Poker* của Michael Lewis (Tạm dịch là: Lá bài của kẻ nói dối, mà AlphaBooks chúng tôi sắp xuất bản) đã mô tả, các giám đốc điều hành S&L (Quỹ tiết kiệm và cho vay) là thành viên của một câu lạc bộ 3-6-3: vay tiền với lãi suất 3%, cho vay với lãi suất 6% và đi chơi golf lúc 3h chiều mỗi ngày.

Đầu những năm 1980, quy định ngặt nghèo đối với dịch vụ tiết kiệm và cho vay đã bị dỡ bỏ phần nào. Các tổ chức tiết kiệm và cho vay được tự do đầu tư vào các hoạt động đầu tư lớn hơn nhưng cũng rủi ro nhiều hơn. Tuy nhiên, các quỹ tiền gửi vẫn nằm trong vòng giám hộ của chính phủ. Việc bãi bỏ phần nào quy định đã tạo ra một viễn cảnh “tội vạ đầu, chính phủ chịu”. Các nhà điều hành S&L có thể chơi những ván bạc lớn bằng tiền gửi. Nếu họ thắng lớn, họ sẽ nắm hầu hết lợi nhuận, vì họ đã vay người gửi với một tỷ lệ lãi suất cố định. Nếu họ thua, họ có thể vỡ nợ và chính phủ liên bang sẽ chịu trách nhiệm thanh toán hết cho người gửi. Chính sách này có khuyến khích hành vi có trách nhiệm không? Tất nhiên là không. Các hoạt động tiết kiệm và cho vay dính dáng đến nhiều giao dịch bất động sản tồi,

những trái phiếu vứt đi, chứng khoán có tài sản thế chấp và một loạt đầu tư rủi ro khác khiến nhiều người phải lâm vào tình trạng phá sản. Cuối cùng, chính phủ phải đóng cửa 747 tổ chức và bồi hoàn 155 tỷ đô-la cho những người gửi. Điều đáng ngạc nhiên nhất về toàn bộ sự kiện này là chúng ta hoàn toàn có thể dự đoán những gì sẽ xảy ra.

Cuốn sách này sẽ từng bước giải thích những khái niệm có tác động mạnh nhất trong kinh tế học và đơn giản hóa những khái niệm phức tạp hoặc hoàn toàn bỏ qua chúng. Mỗi chương đề cập đến những chủ đề có thể trở thành đề tài của một cuốn sách riêng biệt. Thật vậy, trong mỗi chương, có những điểm nhỏ đã được đưa ra và nói đến xuyên suốt cả khóa học của trường đại học. Tôi đã giấu hoặc bỏ qua phần lớn cấu trúc hình thành nên xương sống của môn học này. Và đó chính là vấn đề. Để đánh giá tài năng của Frank Lloyd Wright (vị kiến trúc sư tài năng của Mỹ), người ta không nhất thiết phải biết vị trí đặt bức tường chịu tải. Cuốn sách này không phải là kinh tế học cho những kẻ ngốc, nó là kinh tế học cho những người thông minh chưa bao giờ nghiên cứu kinh tế học (hoặc chỉ biết mơ hồ về kinh tế học). Hầu hết các ý tưởng lớn trong kinh tế học đều dựa vào trực giác khi lớp vỏ bọc phức tạp của nó được lột bỏ. Và đó chính là kinh tế học trần trụi.

CHƯƠNG 1. SỨC MẠNH CỦA THỊ TRƯỜNG

Ai nuôi sống Paris?

Năm 1989, khi Bức tường Berlin sụp đổ, Douglas Ivester, người đứng đầu tập đoàn Coca-Cola châu Âu, đã có một quyết định bất ngờ. Ông cử nhóm bán hàng tới Berlin và yêu cầu họ xử lý số Coke ở đây. Coke được phát miễn phí. Thậm chí, các đại diện của Coca-Cola còn vứt cả các chai soda qua những lỗ thùng trên bức tường này. Ivester triệu tập mọi người đi bộ quanh Alexanderplatz ở Đông Berlin khi cuộc biến động xảy ra để tìm hiểu xem có ai nhận ra nhãn hiệu Coke không. “Ở mỗi nơi đi qua, chúng tôi đều hỏi người dân xem họ đang uống gì và họ có thích Coca-Cola không. Nhưng, chúng tôi thậm chí không cần nói ra tên của nó! Chúng tôi chỉ mô tả bằng tay hình dáng chai Coca-Cola và mọi người đều hiểu. Vì thế, chúng tôi đã quyết định đưa thật nhiều Coca-Cola đến đây càng nhanh càng tốt mà không cần biết mình sẽ nhận được bao nhiêu tiền.”

Coca-Cola nhanh chóng thiết lập cơ sở kinh doanh ở Đông Đức, lắp đặt máy ướp lạnh miễn phí tại các cửa hàng. Trong ngắn hạn, việc làm này khá tốn kém vì đồng tiền Đông Đức vẫn mất giá - chúng chỉ là những mẫu giấy lộn đối với các nước khác trên thế giới. Nhưng đây lại là một quyết định kinh doanh rất thông minh, đi trước bất kỳ hoạt động nào của các cơ quan chính phủ. Năm 1995, mức tiêu thụ Coca-Cola bình quân đầu người ở Đông Đức cũ đã tăng lên bằng mức ở Tây Đức, vốn là một thị trường lớn mạnh của Coca-Cola.

Trên một phương diện nào đó, chính bàn tay vô hình của Adam Smith đã chuyển Coca-Cola qua bức tường thành Berlin. Các đại lý bán Coca-Cola không phải là vĩ nhân phục vụ mục đích nhân đạo cao cả khi mang đồ uống cho những người dân Đông Đức mới được giải phóng. Họ cũng không đưa ra một lời tuyên bố táo bạo nào về tương lai của chủ nghĩa cộng sản. Họ chỉ quan tâm đến công việc kinh doanh - mở rộng thị trường toàn cầu, gia tăng lợi nhuận và làm hài lòng các cổ đông. Đây chính là điểm mấu chốt của chủ nghĩa tư bản: Thị trường sắp xếp các động cơ khuyến khích theo một cách nào đó sao cho các cá nhân làm việc vì lợi ích lớn nhất để có được mức sống ngày càng tăng và khá giả cho phần lớn (dù không phải là tất cả) những người dân trong xã hội.

Các nhà kinh tế học đôi khi vẫn hỏi: “Ai nuôi sống Paris?” - một lối nói đầy hoa mỹ ám chỉ đến một loạt những hoạt động tạo đà vận hành cho nền kinh tế hiện đại, xảy ra vào bất kỳ thời điểm nào trong ngày. Luôn có đúng số cá ngừ tươi cần thiết được chuyển từ một tàu đánh cá ở Nam Thái Bình Dương đến một nhà hàng ở Rue de Rivoli. Một người bán dạo có đầy đủ những gì mà khách hàng của anh ta muốn vào mỗi buổi sáng - từ cà phê đến đu đủ tươi - cho dù những sản phẩm này có thể nhập về từ 10 đến 15 nước khác nhau. Tóm lại, trong một nền kinh tế phức tạp, có hàng tỷ giao dịch diễn ra mỗi ngày, và hầu hết đều không có sự tham gia trực tiếp của chính phủ. Và không chỉ có mọi thứ được hoàn thành, cuộc sống của chúng ta cũng theo đó dần trở nên tốt đẹp hơn. Bây giờ, bất cứ lúc nào, chúng ta cũng có thể đi mua một chiếc ti vi màu để làm cho ngôi nhà của mình tiện nghi hơn. Điều đáng ngạc nhiên là vào năm 1971, một chiếc ti vi màu 25 inch sẽ có giá trung bình là 174 giờ làm việc của một công nhân. Còn ngày nay, một ti vi màu 25 inch với chất lượng tốt hơn, có nhiều kênh hơn và thu sóng tốt hơn chỉ mất trung bình 23 giờ lương.

Nếu bạn cho rằng một chiếc ti vi rẻ hơn, tốt hơn không phải là giải pháp tốt nhất cho tiến bộ xã hội (tôi thừa nhận đây là một suy nghĩ hợp lý) thì có lẽ bạn sẽ thay đổi bởi thực tế trong suốt thế kỷ XX, tuổi thọ trung bình của

người Mỹ tăng từ 47 lên 70, tỷ lệ trẻ em tử vong giảm mạnh 93% và chúng ta đã xóa bỏ hoặc kiểm soát được các căn bệnh như bại liệt, lao phổi, thương hàn và ho gà.

Nền kinh tế thị trường của chúng ta đáng được ngợi khen vì sự tiến bộ đó. Có một câu chuyện cũ trước Chiến tranh Lạnh về một quan chức Liên Xô đến thăm một cơ sở sản xuất dược phẩm của Mỹ với những lối đi sáng rực và hàng nghìn phương thuốc xử lý bách bệnh từ hơi thở nặng mùi đến bệnh nấm chân được xếp đều hai bên. Viên quan chức này đã phát biểu: “Rất ấn tượng. Nhưng có chắc mọi cửa hàng đều cung cấp tất cả các loại thuốc này không?”. Câu chuyện nhỏ này thú vị bởi nó bộc lộ sự thiếu hiểu biết về hoạt động của nền kinh tế thị trường. Ở Mỹ, không có bất kỳ một cơ quan trung ương nào quy định loại sản phẩm mà các cửa hàng được phép như ở Liên Xô. Các cửa hàng bán sản phẩm mà người dân muốn mua và ngược lại các công ty chỉ sản xuất những sản phẩm mà các cửa hàng muốn bán. Nền kinh tế Liên Xô không làm được như vậy phần lớn là vì các quan chức chính phủ quan liêu chỉ đạo mọi thứ, từ số lượng bánh xà phòng do một nhà máy ở Irkutsk sản xuất cho đến số sinh viên đại học theo học ngành kỹ thuật điện ở Moscow được đào tạo. Cuối cùng, gánh nặng trách nhiệm trên vai quá lớn đã khiến chính phủ không thể thực hiện hiệu quả từng nhiệm vụ.

Tất nhiên, những người đã quá quen với nền kinh tế thị trường cũng không hiểu biết đầy đủ về cơ chế kế hoạch hóa tập trung của chủ nghĩa cộng sản. Gần đây, tôi có tham gia một phái đoàn Illinois đến thăm Cuba. Vì chuyến thăm này đã được Chính phủ Mỹ cho phép nên mỗi thành viên của đoàn đều được phép mua hàng hóa ở Cuba, bao gồm cả thuốc lá, với giá trị 100 đô-la. Lớn lên trong thời đại của những cửa hàng giá rẻ, nên tất cả chúng tôi bắt đầu tìm giá rẻ nhất ở Cohibas để có thể mua được nhiều hàng hóa nhất với số tiền 100 đô-la. Sau nhiều giờ tìm kiếm không có kết quả, chúng tôi khám phá ra toàn bộ guồng máy hoạt động ở đây: Giá thuốc lá mọi nơi đều như nhau. Không có sự cạnh tranh giữa các cửa hàng bởi vì

không có lợi nhuận như chúng ta vẫn biết. Tất cả các cửa hàng đều bán thuốc lá và hàng hóa theo mức giá do chính phủ Cuba quy định. Chủ cửa hàng ăn lương của chính phủ và họ không cần quan tâm đến việc họ bán được bao nhiêu điều thuốc.

Gary Becker đã nhận xét: “Nền kinh tế là nghệ thuật tạo nên phần lớn cuộc sống này.” Kinh tế học đi sâu vào nghiên cứu cách bạn thực hiện điều đó. Mọi nhu yếu phẩm như dầu mỡ, sữa dừa, các sản phẩm làm đẹp, nước sạch, v.v... được cung cấp với số lượng rất hạn chế. Vậy chúng ta phân bổ những hàng hóa này như thế nào? Tại sao Bill Gates có máy bay riêng còn bạn thì không? Bạn có thể trả lời: “Đó là vì ông ta quá giàu”. Nhưng tại sao ông ta giàu? Tại sao ông ta có quyền sử dụng các nguồn lực khan hiếm còn người khác thì không? Có giải pháp nào cho một quốc gia giàu mạnh như Mỹ, nơi mà Alex Rodriguez có thể được trả 250 triệu đô-la để chơi bóng chày, nhưng cũng là nơi mà cứ năm đứa trẻ thì có một đứa trẻ nghèo hoặc có rất nhiều người buộc phải lục lọi để kiếm thức ăn thừa? Gần nhà tôi ở Chicago có cửa hàng Three Dog chỉ bán bánh ngọt và bánh nhồi *cho chó*. Những người giàu có sẵn sàng trả 16 đô-la để mua bánh sinh nhật cho những chú chó cưng của mình. Trong khi đó, Hiệp hội những người vô gia cư Chicago ước tính, mỗi đêm, thành phố này có tới 15 nghìn người phải sống trong cảnh màn trời chiếu đất.

Sự bất bình đẳng này thậm chí còn rõ rệt hơn nếu chúng ta nhìn ra ngoài biên giới nước Mỹ. 3/4 người dân ở Chad (một quốc gia ở châu Phi) không có nước sạch để dùng. Ngân hàng Thế giới ước tính, một nửa dân số thế giới sống dưới mức 2 đô-la/ngày. Vậy, tất cả những thực trạng trên diễn ra như thế nào?

Kinh tế học bắt đầu bằng một giả định hết sức quan trọng: Các cá nhân hành động vì muốn làm cho cuộc sống của họ khấm khá hơn. Hay nói chính xác, các cá nhân luôn tìm cách tối đa hóa lợi ích của mình. Khái niệm lợi ích ở đây tương tự như khái niệm hạnh phúc, chỉ có điều rộng lớn và

bao quát hơn. Tôi hưởng lợi ích khi tiêm phòng thương hàn và trả thuế. Cả hai hoạt động này không làm tôi đặc biệt hạnh phúc nhưng chúng giúp tôi tránh được cái chết vì thương hàn hay bị bỏ tù. Về lâu dài, chúng làm cho cuộc sống của tôi tốt đẹp hơn. Các nhà kinh tế học không quan tâm quá nhiều đến những thứ đem lại lợi ích cho chúng ta, họ chỉ đơn giản chấp nhận rằng mỗi chúng ta có những “ưu tiên” khác nhau. Tôi thích cà phê, các ngôi nhà cổ, phim cổ điển, chó, đạp xe, v.v... Nhưng những người khác trên thế giới này có thể có những ưu tiên không giống thế.

Tuy nhiên, trên thực tế, ý kiến có vẻ đơn giản cho rằng mỗi cá nhân có những ưu tiên khác nhau này đôi khi lại bị các nhà hoạch định chính sách cấp cao bỏ qua. Ví dụ, người giàu có những ưu tiên khác với người nghèo. Và, ưu tiên của chúng ta có thể thay đổi trong suốt cuộc đời vì chúng ta sẽ trở nên giàu có hơn (chúng ta hy vọng như vậy). Cụm từ “hàng hóa xa xỉ” thật sự mang ý nghĩa chuyên môn đối với các nhà kinh tế học: Đó là những hàng hóa chúng ta sẽ mua nhiều khi chúng ta giàu có hơn, ví dụ như xe ô tô thể thao và rượu vang Pháp. Bên cạnh hai ví dụ trên, còn một ví dụ ít rõ ràng hơn: Mỗi quan tâm về môi trường cũng là một mặt hàng xa xỉ. Những người Mỹ giàu có sẵn sàng trích phần thu nhập nhiều hơn những người Mỹ nghèo khó cho công tác bảo vệ môi trường. Thực tế này cũng đúng khi xét trên bình diện các quốc gia, các quốc gia giàu có dành nhiều nguồn lực để bảo vệ môi trường hơn các quốc gia nghèo. Lý do rất đơn giản: Chúng ta quan tâm đến số phận của hổ Bengal *bởi vì chúng ta có thể làm như vậy*. Chúng ta có tất cả, nhà cửa, công việc, nước sạch và cả bánh sinh nhật cho những chú chó cưng.

Đến đây xuất hiện một câu hỏi chính sách phức tạp: Có công bằng không khi ai đó trong chúng ta thoải mái áp đặt ưu tiên của mình lên người dân ở các nước đang phát triển? Theo các nhà kinh tế học, điều đó là không công bằng, mặc dù chúng ta vẫn luôn làm như thế. Khi tôi đọc một câu chuyện trên tờ *New York Times* về những người dân ở Nam Mỹ đang chặt phá những khu rừng nhiệt đới nguyên sinh và phá hủy các hệ sinh thái hiểm ho

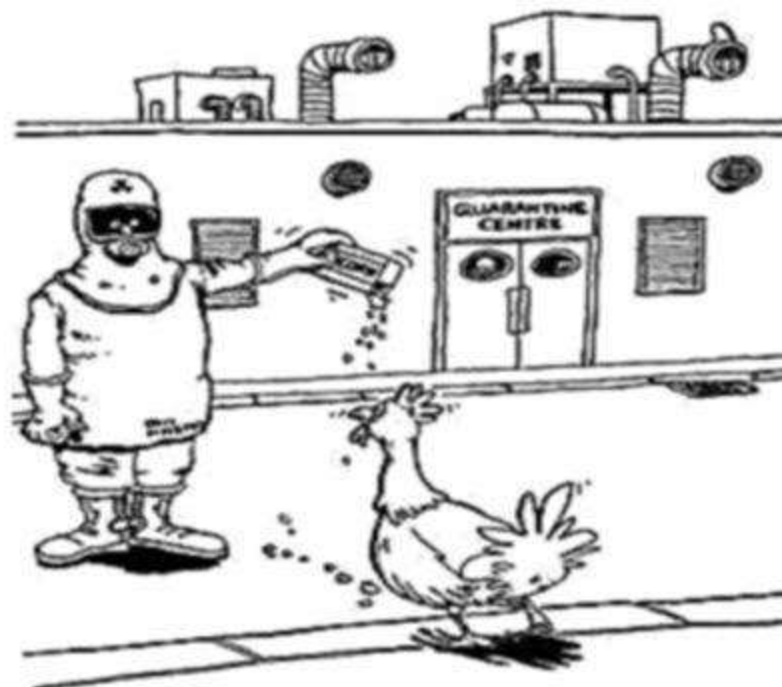
còn sót lại, tôi đã phần nộ đến mức gần như làm đổ cốc Starbucks trên tay. Nhưng tôi không phải là họ. Con cái tôi không bị chết đói hay có nguy cơ bị chết vì sốt rét. Nếu tất cả những điều kinh khủng trên là sự thật và nếu việc phá hủy thiên nhiên hoang dã có thể giúp tôi nuôi sống gia đình và mua một chiếc màn thì tôi sẽ mài sắc chiếc rìu của mình và bắt đầu chặt ngay tức khắc. Tôi sẽ không quan tâm đến việc tôi đã giết bao nhiêu con bướm hay con chồn có đốm. Tuy nhiên, điều này không có nghĩa là vấn đề môi trường ở các nước đang phát triển không quan trọng. Nó rất quan trọng. Có nhiều ví dụ về sự suy thoái môi trường mà về lâu dài sẽ làm cho các nước nghèo thậm chí còn nghèo hơn. Và nếu các nước phát triển hào phóng hơn, thì người dân Brazil có lẽ đã không phải lựa chọn giữa việc chặt phá rừng nhiệt đới với việc mua màn. Vấn đề ở đây rất đơn giản: Việc áp đặt ưu tiên của chúng ta lên các cá nhân có cuộc sống khác với cuộc sống của chúng ta có thể gây ra những hậu quả khôn lường. Đây sẽ là một điểm quan trọng được đề cập trong cuốn sách này khi chúng ta bàn đến vấn đề toàn cầu hóa và thương mại quốc tế.

Hãy để tôi nói đến một điểm quan trọng khác liên quan đến những ưu tiên của chúng ta: Tối đa hóa lợi ích không đồng nghĩa với hành động ích kỷ. Năm 1999, tờ New York Times đã đăng cáo phó của Oseola McCarty, một người thợ giặt là qua đời ở tuổi 91 ở Hattiesburg, Mississippi. McCarty đã sống một mình trong một ngôi nhà nhỏ, thiếu tiện nghi với một chiếc tivi đen trắng bắt được duy nhất một kênh truyền hình. Song, điều khiến bà McCarty trở thành một trường hợp đặc biệt đó là bà chẳng nghèo chút nào. Bốn năm trước khi chết, bà McCarty đã trao học bổng là 150 nghìn đô-la cho bốn sinh viên nghèo vượt khó của trường Đại học Nam Mississippi, một ngôi trường mà bà chưa bao giờ theo học.

Có phải những gì Oseola McCarty làm đã đi ngược lại quan điểm của kinh tế học không? Có nên đòi lại các giải Nobel cho Stockholm không? Không. Đơn giản chỉ là việc tiết kiệm tiền và trao tặng nó đem lại cho bà McCarty nhiều lợi ích hơn việc dùng số tiền đó để mua một chiếc TV màn

hình lớn hay một căn hộ xinh xắn. Tất cả chúng ta luôn có những quyết định tương tự, dù thường là trong phạm vi hẹp hơn. Chúng ta có thể trả thêm một vài xu để mua thịt cá ngừ (đảm bảo sự an toàn cho cá heo) hoặc gửi tiền cho một tổ chức từ thiện nào đó. Cả hai việc này đều đem lại lợi ích cho chúng ta. Hàng năm, người Mỹ dành hơn 200 tỷ đô-la cho các quỹ từ thiện khác nhau. Chúng ta thực hiện các hoạt động nhân đạo. Điều này không đi ngược với giả thuyết cơ bản rằng các cá nhân cố gắng hết sức vì tư lợi cá nhân. Giả thuyết này cũng không ngụ ý rằng, chúng ta luôn có những quyết định hoàn hảo. Chúng ta không làm được điều này, nhưng chúng ta luôn cố gắng ra những quyết định tốt nhất với những thông tin có sẵn vào thời điểm hiện thời.

Vì thế, chỉ sau một vài trang nữa, chúng ta sẽ có một câu trả lời cho câu hỏi mang tính triết học lâu đời và thâm thúy: Tại sao con gà lại chạy qua đường? Bởi vì hành động đó đem lại lợi ích tối đa cho nó.



Why did the chicken cross the road?
Because it maximized his utility.

Hãy nhớ rằng tối đa hóa lợi ích không phải là một vấn đề đơn giản. Cuộc sống luôn phức tạp và thay đổi. Có vô số thứ mà chúng ta có thể thực hiện vào bất cứ lúc nào. Thực tế, mọi quyết định chúng ta làm đều đòi hỏi phải có sự đánh đổi nào đó. Chúng ta có thể đánh đổi lợi ích hiện tại để lấy lợi ích tương lai. Ví dụ, bạn có thể rất sung sướng khi nện mạnh lên đầu sếp bằng một mái chèo trong chuyến picnic tổ chức hàng năm của công ty. Nhưng sự bùng nổ đó có lẽ phải đền bù nhiều hơn vì bạn sẽ chẳng thu được lợi ích gì khi mất nhiều năm ngồi tù liên. Nói nghiêm túc hơn, nhiều quyết định quan trọng của chúng ta đòi hỏi phải có sự cân bằng giữa giá trị tiêu dùng hiện tại với giá trị tiêu dùng tương lai. Chúng ta có thể ăn mì tôm suốt những năm học đại học để đạt được công cụ cải thiện rất nhanh mức sống của chúng ta sau này. Hoặc ngược lại, chúng ta có thể dùng thẻ tín dụng để mua một chiếc tivi màn hình lớn ngày hôm nay dù khoản lãi trên số dư nợ thẻ tín dụng đó sẽ làm giảm số tiền mà chúng ta có thể tiêu dùng trong tương lai.

Tương tự, chúng ta cũng cần cân bằng giữa công việc và thời gian nghỉ ngơi. Nếu làm việc chăm chỉ 90 tiếng một tuần, một nhân viên ngân hàng đầu tư sẽ có thu nhập rất cao nhưng lại không có nhiều thời gian để hưởng thụ những hàng hóa có thể mua bằng chính thu nhập đó. Cậu em trai 29 tuổi của tôi là một nhà tư vấn quản lý thành công với mức lương rất cao. Nhưng đổi lại, em tôi làm việc quá nhiều, không theo một giờ giấc cố định nào cả và hầu như chẳng hưởng thụ được gì.

Rõ ràng, dù chúng ta kiếm được nhiều tiền nhưng số lượng hàng hóa và dịch vụ mà chúng ta có thể mua được là hữu hạn. Khi bạn mua cuốn sách này, có nghĩa là bạn đã bỏ qua một cuốn sách khác. Trong khi đó, thời gian là một trong những nguồn lực khan hiếm nhất của chúng ta. Ngay lúc này, bạn đang đọc sách thay vì làm việc, chơi đùa với chú chó cưng, nộp đơn theo học trường luật, đi mua tạp phẩm, v.v... Cuộc sống là những sự đánh đổi và kinh tế học cũng vậy.

Tóm lại, ra khỏi giường vào buổi sáng và chuẩn bị bữa ăn đòi hỏi bạn phải đưa ra những quyết định phức tạp. Vậy chúng ta nên thu xếp như thế nào? Câu trả lời là mỗi chúng ta hãy cân nhắc kỹ giữa chi phí và lợi ích của những thứ mà chúng ta đang cố gắng thực hiện. Một nhà kinh tế học sẽ nói, chúng ta cố gắng tối đa hóa lợi ích trong điều kiện nguồn lực có sẵn của mình, còn bố tôi sẽ nói, chúng ta cố gắng mua được nhiều hàng hóa nhất với số tiền của mình. Hãy nhớ rằng những thứ đem lại lợi ích cho chúng ta không phải là những hàng hóa hữu hình. Nếu bạn so sánh hai công việc dạy toán tại trường trung học cơ sở và tiếp thị thuốc lá Camel, thì công việc sau chắc chắn sẽ mang lại nhiều tiền hơn trong khi công việc trước chỉ đưa ra “những lợi ích tinh thần” lớn hơn. Đó là một lợi ích hoàn toàn hợp pháp nhưng với chi phí là mức lương thấp hơn.

Tương tự, khái niệm chi phí không chỉ dừng lại ở những đồng đô-la và xu mà bạn nhét vào máy đếm tiền. Chi phí thật sự của một món hàng nào đó là những gì bạn phải từ bỏ để có được nó. Chi phí này không chỉ là tiền mặt. Những chiếc vé xem hòa nhạc sẽ không còn là miễn phí nếu bạn phải đứng xếp hàng dưới mưa sáu tiếng đồng hồ để có được chúng. Đi xe buýt 1,5 đô-la không rẻ hơn đi taxi 7 đô-la nếu bạn trễ hẹn với một khách hàng khó tính. Mua hàng tại một cửa hàng giảm giá sẽ tiết kiệm được tiền nhưng thường mất thời gian. Tôi là một nhà văn, tôi nhận tiền từ những gì tôi viết. Tôi có thể lái xe 90 dặm đến một đại lý tại Kenosha, Wisconsin để tiết kiệm 50 đô-la khi mua một đôi giày da hội mới. Hoặc tôi có thể đi bộ ở phía trung tâm thành phố và mua giày trong khi tôi đi ra ngoài ăn trưa. Nhưng tôi thường chọn cách sau với tổng chi phí là 225 đô-la, thời gian là 15 phút và đôi khi chịu cả sự quất tháo âm ỉ từ mẹ tôi (Bà sẽ hỏi liên tục: “Tại sao con không lái xe đến Kenosha để mua hàng giá rẻ?”).

Mọi biểu hiện trong hành vi con người đều phản ánh sự thay đổi chi phí. Khi chi phí của một món hàng giảm, nó sẽ trở nên hấp dẫn hơn với chúng ta. Bạn có thể thấy điều này trên đường cầu hoặc khi đi mua hàng sau ngày

Giáng sinh - khi mọi người đổ xô đi mua những thứ không cần thiết với mức giá rẻ hơn rất nhiều so với trước đó vài ngày. Ngược lại, khi chi phí của một món hàng tăng lên, chúng ta sẽ sử dụng nó ít đi. Mọi thứ trong cuộc sống cũng vậy, ngay cả thuốc lá và cocain dạng bột. Theo tính toán của các nhà kinh tế học, giá cocain giảm xuống 10% sẽ khiến số người sử dụng tăng lên khoảng 10%. Tương tự, khi ngành công nghiệp thuốc lá tăng giá mỗi bao thuốc lên 34% theo quy định của các bang, số trẻ vị thành niên hút thuốc đã giảm xuống 1/4, tương đương với khoảng 1,3 triệu người. Tất nhiên, xã hội cũng tăng thêm các chi phí khác mà giá ghi trên bao thuốc không phản ánh được. Đứng bên ngoài một tòa nhà khi nhiệt độ ngoài trời là 170C hiện cũng là một phần của chi phí hút thuốc nơi công sở.

Quan điểm chi phí rộng lớn này có thể giải thích cho những hiện tượng xã hội rất quan trọng. Một trong những hiện tượng này là tỷ lệ sinh giảm nhanh ở các nước phát triển. Nuôi một đứa con vào thời điểm hiện nay tốn kém hơn cách đây năm năm. Nguyên nhân không phải vì chi phí ăn uống và may mặc cho đứa trẻ cao hơn trước đây. Trên thực tế, những chi phí này đã giảm, bởi năng suất sản xuất những hàng hóa tiêu dùng thiết yếu như thực phẩm và quần áo đã tăng cao hơn trước rất nhiều. Thực chất, thực trạng trên là do chi phí ban đầu của việc nuôi một đứa trẻ ngày hôm nay là chi phí cho thu nhập khi một cặp vợ chồng, mà thường xuyên là người mẹ, phải ngừng hoặc giảm thời gian làm việc để ở nhà chăm sóc con cái. Bởi vì hiện nay cơ hội trau dồi nghiệp vụ chuyên môn của phụ nữ tốt hơn trước kia nên họ sẽ chịu nhiều tổn kém hơn khi nghỉ làm. Người hàng xóm của tôi trước là một nhà thần kinh học. Khi sinh đứa thứ hai, cô quyết định nghỉ ở nhà. Và rõ ràng, chi phí bỏ việc là rất tốn kém.

Trong khi đó, hầu hết những lợi ích kinh tế của việc có một gia đình lớn dường như không còn tồn tại ở các nước công nghiệp. Những đứa bé từ lâu không còn phải phụ giúp bố mẹ các việc vặt trong nông trại hoặc tạo thêm thu nhập cho gia đình (mặc dù khi bé, chúng có thể được dạy cách bán một vài bia từ máy lạnh). Từ lâu, chúng ta cũng không cần có nhiều con cái để

đảm bảo rằng sau này, chúng ta sẽ có nơi nương tựa lúc về già. Mặc dù những nhà kinh tế học khắc khổ thừa nhận, chúng ta có được niềm vui lớn khi có con, nhưng có 11 đứa con bây giờ tốn kém hơn trước kia rất nhiều. Các số liệu cũng chứng minh cho luận điểm này: Năm 1905, trung bình mỗi phụ nữ Mỹ có 3,77 đứa con, còn hiện tại, con số này chỉ còn 2,07 (tức, đã giảm 45%).

Có một giả định rất thuyết phục khác củng cố cho toàn bộ quan điểm kinh tế học: Các đơn vị kinh doanh - từ một tay bán thịt chó nướng đến một tập đoàn đa quốc gia - đều cố gắng tối đa hóa lợi nhuận (doanh thu có được từ việc bán hàng trừ đi chi phí sản xuất ra nó). Tóm lại, các công ty luôn tìm cách thu được càng nhiều tiền càng tốt. Do đó, chúng tôi có một câu trả lời cho một trong những câu hỏi rất được quan tâm trong cuộc sống: “Tại sao một doanh nhân băng qua đường?” và câu trả lời là: “Bởi vì anh ta có thể tạo ra nhiều tiền hơn khi ở bên kia đường.”

Các công ty lấy đầu vào như đất đai, sắt thép, kiến thức, các sân bóng rổ, v.v... và kết hợp chúng với nhau theo cách nào đó để tối đa hóa giá trị. Quá trình này có thể đơn giản như việc bán những chiếc ô rê tiền trên một góc phố tấp nập của thành phố New York hay phức tạp như lắp ráp một chiếc trực thăng quân sự trị giá 80 triệu đô-la. Một công ty làm ăn có lãi giống như một bếp trưởng mang về nhà 30 đô-la nguyên liệu thực phẩm và tạo ra bữa ăn trị giá 80 đô la. Bằng tài năng, người bếp trưởng đã tạo ra thứ gì đó đáng giá hơn nhiều chi phí của những nguyên vật liệu mua vào. Thông thường, công việc này không đơn giản chút nào. Các công ty phải quyết định sản xuất cái gì, sản xuất như thế nào, sản xuất ở đâu, sản xuất bao nhiêu là đủ và bán những gì sản xuất ra với giá bao nhiêu - tất cả đều được xét trong những tình huống nhiều biến động mà chính người tiêu dùng cũng đang phải giải quyết.

Như thế nào là một câu hỏi rất phức tạp. Một trong những đặc trưng nổi bật của nền kinh tế thị trường đó là nó hướng các nguồn lực tới nơi được sử

dụng có ích nhất. Tại sao Tom Cruise không bán bảo hiểm ô tô? Bởi vì đó sẽ là sự lãng phí tài năng điện ảnh có một không hai của anh ta. Đúng thế, Cruise là một chàng trai có năng khiếu. Có thể, nếu bán bảo hiểm, Cruise sẽ là một nhân viên xuất sắc, bán được nhiều hợp đồng hơn một nhân viên bán hàng thông thường. Nhưng anh ta cũng là một trong số ít người trên thế giới có khả năng thổi hồn cho một bộ phim, kéo hàng triệu khán giả trên khắp thế giới ngồi yên lặng hàng giờ trong rạp chiếu phim. Đó chính là tiền gửi trong ngành kinh doanh phim ảnh Hollywood đầy mạo hiểm. Vì thế, các nhà sản xuất phim sẵn sàng hào phóng trả 20 triệu đô-la để Tom Cruise nhận một vai chính. Các công ty bảo hiểm cũng sẵn sàng trả một người có sức hút công chúng như Cruise mức lương 20 nghìn đô-la. Và Tom sẽ chọn nơi anh ta được trả cao nhất - Hollywood, nơi anh ta có thể tăng nhiều giá trị nhất cho bản thân.

Giá cả giống như những chiếc bảng quảng cáo bằng đèn neon không lồ làm sáng lên những thông tin quan trọng. Ở phần đầu chương này, chúng ta đã đặt ra câu hỏi “Tại sao một nhà hàng ở Rue de Rivoli tại Paris gần như luôn có đúng số lượng cá ngừ cần thiết?” Tất cả là nhờ giá cả. Khi những khách hàng quen bắt đầu đặt nhiều món khai vị sashimi hơn, chủ nhà hàng sẽ đặt một hợp đồng lớn hơn với người bán cá. Nếu các nhà hàng khác cũng cần nhiều cá ngừ, giá bán buôn sẽ tăng lên. Hay nói cách khác, khi đánh bắt cá ngừ, các ngư dân sẽ thu được nhiều tiền hơn. Ngư dân sẽ nhanh chóng nhận ra cá ngừ đang áp đảo các loại cá khác và họ bắt đầu chuyển sang đánh bắt cá ngừ thay vì cá hồi. Còn những ngư dân đánh bắt cá ngừ từ trước đó sẽ đánh bắt dài ngày hơn hoặc chuyển sang một phương pháp đánh bắt hiệu quả hơn nhưng cũng tốn kém hơn, khiến giá cá ngừ tăng cao hơn. Những ngư dân này không quan tâm đến những bữa ăn tối đang ngày càng đắt đỏ ở Paris, điều họ quan tâm duy nhất là giá bán buôn cá mà thôi.

Lại nói về tiền. Tại sao các công ty dុះ lại lòng sức khắp các khu rừng nhiệt đới để tìm những cây cỏ có đặc tính chữa bệnh hiếm thấy? Bởi vì chúng có thể mang lại cho họ những khoản lợi nhuận khổng lồ. Các loại

hoạt động kinh doanh khác diễn ra trên quy mô nhỏ nhưng cũng gây ấn tượng không kém theo cách riêng của chúng. Trước đây, vào mùa hè, tôi thường phụ trách huấn luyện đội bóng rổ Little League gần Cabrini Green. Đây là một trong những khu vực nguy hiểm nhất của Chicago. Một trong những thói quen của đội chúng tôi là đi ăn pizza, và Chester, một cửa hàng nhỏ nằm góc đường giao nhau giữa Division và Sedgewick, là một trong những địa điểm yêu thích của chúng tôi. Cửa hàng này là một bằng chứng cho tính kiên cường và tài tháo vát của ông chủ cửa hàng. (Từ lâu, góc phố này đã bị giải tỏa để làm đường cho một công viên mới theo kế hoạch phát triển của Cabrini Green). Cửa hàng của Chester làm pizza ngon và luôn đông khách. Do đó, nạn trộm cắp thường xuyên diễn ra trong cửa hàng. Nhưng điều đó không khiến những người quản lý Chester lùi bước. Họ lắp loại kính chống đạn như trong ngân hàng. Khách hàng đặt tiền vào một trục quay nhỏ, tiền theo đó được đưa qua một khe hở trên cửa kính. Bánh pizza cũng theo trục quay đó ra ngoài nhưng theo một hướng khác.

gọi là hiện tượng “siêu sao”. Sự hơn kém chút ít về tài năng có xu hướng bị đánh giá quá mức khi thị trường trở nên rộng lớn hơn. Trong cuộc cạnh tranh đó, để có được thị phần lớn hơn (và lợi nhuận lớn hơn), người ta chỉ cần giỏi hơn người khác chút ít. Trường hợp của Katie Couric là một ví dụ khác. NBC trả cho cô 60 triệu đô-la trong vòng bốn năm rưỡi để cô tiếp tục dẫn chương trình Today Show. Cô không cần làm tốt hơn gấp 10 hay 20 lần đối thủ cạnh tranh để có mức lương đó, mà chỉ cần làm tốt hơn một chút thôi, và thế là sẽ có hàng triệu khán giả bật kênh NBC vào buổi sáng thay vì xem một kênh khác.- nhà kinh tế học lao động của Đại học Chicago -Cơ hội kiếm lợi nhuận biến các công ty trở thành những con cá mập say mùi máu. Chúng ta tìm kiếm những phương thức mới để kiếm tiền dễ dàng hơn (tạo ra Người sống sót). Nếu thất bại, chúng ta mong ngóng được góp phần vào công việc kinh doanh tạo ra lợi nhuận khổng lồ cho một ai đó (bằng cách ấy, tạo ra Đảo Cầm đồ). Trong quá trình này, chúng ta sử dụng giá để đo nhu cầu của người tiêu dùng. Tất nhiên, không phải mọi thị trường đều mở cửa chào đón chúng ta. Khi Michael Jordan ký một hợp đồng trị giá 30

triệu đô-la mỗi năm với Chicago Bulls, tôi nghĩ thầm “Mình cũng muốn chơi bóng rổ cho Chicago Bulls.” Tôi sẽ rất vui với mức giá 28 triệu đô-la hoặc nếu bị ép quá, mức giá 28 nghìn đô-la vẫn rất tuyệt vời. Tuy nhiên, có một số yếu tố ngăn cản tôi tham gia thị trường đó: (1) tôi mới 15 tuổi; (2) tôi chậm chạp; và (3) khi chịu áp lực nặng nề, tôi thường bỏ lỡ cơ hội. Tại sao Michael Jordan được trả 30 triệu đô-la một năm? Bởi vì không ai có thể chơi bóng tốt như anh ta. Tài năng có một không hai của Jordan đã tạo ra rào cản gia nhập đối với những người khác. Michael Jordan cũng là một người hưởng lợi từ những gì mà Sherwin Rosen

Nhiều thị trường đặt ra rào cản tự nhiên để ngăn các công ty mới gia nhập. Nấm truffle có giá 500 đô-la/pound bởi vì người ta không thể trồng nấm truffle; chúng chỉ lớn lên ở những vùng hoang vu và phải là do những chú lợn hay chó săn nấm đào lên. Đôi khi, việc gia nhập thị trường cũng phải chịu những rào cản pháp lý. Đừng cố tìm cách bán viagra ở góc phố nào đó nếu bạn không muốn kết thúc cuộc đời trong nhà giam. Nó không phải là ma túy và cũng không bất hợp pháp. Nguyên nhân chỉ là vì Pfizer đã nắm giữ bằng sáng chế sản phẩm - một hình thức chứng nhận độc quyền hợp pháp mà chính phủ cấp cho Pfizer. Các nhà kinh tế học có thể tranh cãi về thời gian có hiệu lực của một bằng sáng chế hay những kiểu phát minh nên được cấp bằng, nhưng hầu hết họ đều đồng ý rằng rào cản gia nhập do một sáng chế tạo ra là động cơ khuyến khích quan trọng để những công ty tiến hành đầu tư phát triển sản phẩm mới. Vì những lý do không rõ ràng, chính trị cũng tạo ra những rào cản gia nhập thị trường. Khi phải đối mặt với cạnh tranh gay gắt từ các nhà sản xuất ô tô Nhật Bản vào những năm 1980, các nhà sản xuất ô tô Mỹ có hai sự lựa chọn cơ bản: (1) sản xuất những chiếc ô tô tốt hơn, rẻ hơn, tốn ít nhiên liệu hơn; hoặc (2) đầu tư cho những chuyên gia vận động hành lang - những người sẽ thuyết phục quốc hội Mỹ ban hành các sắc thuế và hạn ngạch không cho ô tô Nhật xâm nhập vào thị trường Mỹ.

Cũng có một số rào cản khác, phức tạp hơn. Hàng không là ngành có tính cạnh tranh rất thấp. Bạn có thể dễ dàng lập một công ty hàng không mới, nhưng vấn đề nằm ở chỗ bạn sẽ không thể cho máy bay hạ cánh ở bất kỳ nơi nào bạn muốn. Số cửa ra vào trên các sân bay rất hạn chế và thường bị các hãng hàng không lớn kiểm soát. Tại sân bay O'Hare ở Chicago - các hãng hàng không Mỹ kiểm soát đến 80% cửa ra vào. Trong thời đại Internet hiện nay, tác động mạng cũng là một loại rào cản gia nhập lớn. Ý nghĩa cơ bản của tác động mạng là giá trị của một số hàng hóa tăng lên theo số lượng người sử dụng. Tôi không cho rằng Microsoft Word là một phần mềm cực kỳ ấn tượng, nhưng dù sao chẳng nữa tôi vẫn cần nó bởi vì hàng ngày tôi phải gửi tài liệu cho những người thích dùng Word (hoặc ít nhất là đang sử dụng Word). Sẽ rất khó khăn để đưa ra một gói xử lý văn bản cạnh tranh với Word - một trong những sân bay lớn nhất và tấp nập nhất thế giới - bất kể gói xử lý này tốt đến đâu hay có giá thấp như thế nào - trong một thế giới, mà hầu hết mọi người vẫn còn đang sử dụng MS Word.

Các công ty không chỉ chọn hàng hóa hay dịch vụ để sản xuất mà còn phải lựa chọn cả cách thức sản xuất chúng. Tôi sẽ không bao giờ quên khi bước ra khỏi máy bay ở Kathmandu, điều đầu tiên đập vào mắt tôi là một đội quân đang ngồi xổm cắt cỏ bằng liềm ở sân bay. Lao động ở Nepal rất rẻ mạt, còn máy xén cỏ lại rất đắt. Nhưng ở Mỹ lại hoàn toàn ngược lại. Đây là lý do chúng ta không nhìn thấy những lao động sử dụng liềm ở Mỹ và các công việc chân tay trước kia hiện đều được cơ khí hóa với sự trợ giúp của máy móc như các máy rút tiền tự động ATM, các trạm xăng tự phục vụ và những bộ điện thoại công cộng. Một trong những giải pháp để tăng lợi nhuận là giảm chi phí sản xuất. Điều đó đồng nghĩa với việc chúng ta phải sa thải hai mươi nghìn công nhân, hoặc xây dựng một nhà máy ở Việt Nam, chứ không phải ở Colorado.

Giống như người tiêu dùng, các công ty cũng phải đối mặt với những lựa chọn bất lợi. Tương tự, nguyên tắc giải quyết vấn đề cũng tương đối đơn giản: Điều gì sẽ mang lại nhiều lợi nhuận nhất cho công ty trong dài hạn?

Tất cả những điều này đưa chúng ta đến điểm giao nhau giữa nhu cầu của người sản xuất và người tiêu dùng. Bạn sẽ trả bao nhiêu cho con chó bày trong tủ kính? Phần mở đầu của kinh tế học đưa ra một câu trả lời hết sức đơn giản: giá thị trường. Toàn bộ vấn đề đều liên quan đến cung và cầu. Giá cả sẽ ổn định tại điểm số lượng chó bán ra đáp ứng chính xác số lượng chó mà người tiêu dùng muốn mua. Nếu nhu cầu của người mua cao hơn số lượng chó có sẵn thì giá bán chó sẽ tăng lên. Một số người tiêu dùng quyết định mua chồn sương thay thế, còn một số cửa hàng bán chó sẽ bán nhiều chó hơn. Cuối cùng, cung sẽ đáp ứng cầu. Điều đáng lưu ý là một số thị trường thật sự hoạt động theo đúng quy trình này. Nếu tôi chọn bán một trăm cổ phiếu Microsoft trên thị trường NASDAQ, tôi không có lựa chọn nào khác ngoài việc chấp nhận “giá thị trường”. Mức giá này là giá cổ phiếu mà tại đó số người bán cổ phiếu Microsoft trên thị trường ngang bằng với số người mua.



Giá cả sẽ ổn định tại điểm cung đáp ứng cầu...

Giá cả sẽ ổn định tại điểm cung đáp ứng cầu...

Tuy nhiên, hoạt động của các thị trường đều không hoàn toàn giống như trên lý thuyết. Không có mức “giá thị trường” nào cho sản phẩm dệt may của Gap - một hãng may mặc có tiếng trên thị trường Mỹ. Giống như nhiều công ty khác, Gap có mức độ ảnh hưởng nhất định đến thị trường, hay nói cách khác, Gap có thể kiểm soát mức giá của sản phẩm. Gap có thể bán với giá 9,99 đô-la để nhận lấy lợi nhuận rất nhỏ trên mỗi chiếc áo. Hoặc, nó có thể bán với giá 29,99 đô-la và thu được lợi nhuận cao gấp nhiều lần bù lại doanh số thấp. Nếu làm một phép tính, chúng ta sẽ ngay lập tức tìm ra mức giá tối đa hóa lợi nhuận. Về cơ bản, Gap sẽ đưa ra một mức giá hợp lý để thu về lợi nhuận lớn nhất cho công ty. Đến đây, các chuyên gia marketing có thể sai lầm: Họ có thể định giá quá thấp và sản xuất đến đâu, bán hết đến đó; hoặc, họ có thể định giá quá cao và vì thế sẽ có một nhà kho chất đầy sản phẩm tồn.

Trên thực tế, các doanh nghiệp còn có một lựa chọn khác. Họ có thể bán cùng một mặt hàng cho các đối tượng khách hàng khác nhau với mức giá khác nhau (với cách gọi hoa mỹ là “sự phân biệt về giá”). Nếu lần tới bạn đi máy bay, hãy thử làm phép thử này: Hãy hỏi người ngồi bên cạnh tiền vé máy bay anh ta mua là bao nhiêu. Mức giá có thể không giống mức giá bạn đã trả; thậm chí, nó cũng không xấp xỉ bằng nhau. Bạn đang ngồi với anh ta trên cùng một chiếc máy bay, đi đến cùng một nơi, ăn cùng một loại thức ăn, nhưng giá mà bạn và người ngồi cùng hàng ghế với bạn đã trả lại khác xa nhau.

Thách thức cơ bản đối với ngành công nghiệp hàng không là sự phân biệt giữa doanh nhân sẵn sàng trả một khoản tiền lớn với khách đi du lịch với khả năng tài chính hạn hẹp hơn. Nếu một hãng hàng không không phân biệt giá vé máy bay thì khách hàng sẽ để tiền trên bàn mà không quan tâm mức giá là bao nhiêu. Một doanh nhân có thể sẵn sàng bỏ ra 1.800 đô-la để bay một vòng từ Chicago tới San Francisco, trong khi, một người muốn dự đám cưới của người anh họ sẽ miễn cưỡng trả không quá 250 đô-la. Nếu tính phí quá cao, hãng hàng không sẽ mất toàn bộ khách du lịch. Còn nếu

đưa ra giá vé thấp, nó sẽ mất tất cả lợi nhuận mà doanh nhân sẵn sàng trả. Vậy, hãng hàng không phải làm thế nào? Phân biệt doanh nhân với khách đi du lịch và tính giá vé khác nhau cho mỗi nhóm khách hàng.

Các hãng hàng không rất giỏi phân biệt giá. Tại sao vé máy bay của bạn lại giảm mạnh nếu bạn ở qua đêm vào tối thứ 7? Bởi vì tối thứ 7 là khi bạn sẽ đi nhảy tại đám cưới của người anh họ. Khách đi du lịch thường dành ngày nghỉ cuối tuần thư giãn ở nơi họ đến, trong khi doanh nhân hầu như chẳng bao giờ làm như vậy. Mua vé trước hai tuần sẽ rẻ hơn rất, rất nhiều so với mua vé trước khi máy bay cất cánh 11 phút. Những người đi nghỉ thường có kế hoạch trước trong khi doanh nhân thường mua vé vào phút chót. Các hãng hàng không là ví dụ rõ ràng nhất về sự phân biệt đối xử giá, nhưng cứ nhìn xung quanh đi, bạn sẽ bắt đầu thấy hiện tượng này xuất hiện ở khắp mọi nơi. Nhiều người than phiền thuốc cho người và cho chú chó cưng giống nhau nhưng mức giá lại chênh lệch một trời một vực. Điều này không có gì đáng ngạc nhiên. Ghế ngồi máy bay cũng vậy. Mọi người sẽ trả tiền mua thuốc cho mình nhiều hơn là trả tiền mua thuốc cho chú chó của họ. Vì vậy, để tối đa hóa lợi nhuận, hãng dược phẩm phải tính một giá cho các bệnh nhân hai chân và một giá khác cho những bệnh nhân bốn chân.

Sự phân biệt về giá thậm chí còn trở nên phổ biến hơn nhiều khi công nghệ giúp các công ty thu thập được nhiều thông tin hơn về khách hàng. Ví dụ, hiện nay, các công ty có thể tính giá khác nhau cho khách hàng đặt hàng qua mạng và khách hàng đặt hàng qua điện thoại. Hoặc, một công ty có thể tính giá khác nhau cho những khách hàng trực tuyến phụ thuộc vào cách thức mua hàng trước đây của họ. Lý thuyết nằm sau những công ty như Priceline (một trang web thanh toán cho các dịch vụ du lịch) đó là mọi khách hàng sẽ trả mức giá khác nhau khi mua một chiếc vé máy bay hay đặt phòng khách sạn. Bài báo có tên *How Technology Tailors Price Tags?* (Công nghệ làm thay đổi nhãn ghi giá như thế nào?) trên *Wall Street Journal* đã viết: “Các cửa hàng hoa quả sẽ áp dụng mô hình một giá cho tất cả. Nhưng ngay cả khi đã đề một mức giá, họ vẫn tính một giá khác cho

những người mua hàng có phiếu giảm giá và giảm 1/3 giá cho những khách hàng có thẻ khách hàng quen thuộc vì thẻ này cho phép thu thập dữ liệu chi tiết về thói quen mua hàng của khách hàng.”

Chúng ta có thể rút ra điều gì từ tất cả những ví dụ trên? Người tiêu dùng cố gắng làm cho cuộc sống của mình tốt đẹp hơn và các công ty cũng cố gắng tối đa hóa lợi nhuận. Tất cả các khái niệm đều đơn giản, nhưng chúng có thể nói cho chúng ta rất nhiều điều về cách thức hoạt động của thế giới này.

Nền kinh tế thị trường giúp cuộc sống của chúng ta tốt đẹp hơn. Cách duy nhất để các công ty tạo ra lợi nhuận là bán hàng hóa mà khách hàng muốn mua. Họ tạo ra những sản phẩm mới - từ cà phê đến thuốc kháng sinh cứu người. Hoặc họ làm cho sản phẩm hiện có trở nên rẻ hơn hay tốt hơn. Hình thức cạnh tranh này mang lại cho người tiêu dùng những lợi ích hết sức có to lớn. Năm 1990, cuộc gọi 3 phút từ New York đến Chicago mất khoảng 5,45 đô-la. Nhưng hiện nay, cước phí giảm xuống, chỉ còn chưa đến 1/4 mức đó. Lợi nhuận là tiền đề để tạo ra những công trình vĩ đại nhất của chúng ta trong cả những lĩnh vực như giáo dục, nghệ thuật và y tế. Bạn đã bao giờ tự hỏi có bao nhiêu nhà lãnh đạo thế giới bay tới Triều Tiên khi họ cần phẫu thuật tim?- Cách duy nhất để các công ty tạo ra lợi nhuận là bán hàng hóa mà khách hàng muốn mua. Họ tạo ra những sản phẩm mới

Đồng thời, thị trường nằm ngoài phạm vi luân lý. Không phải là trái đạo đức, mà chỉ đơn giản là phi luân lý. Thị trường tưởng thưởng cho sự khan hiếm vốn không có mối liên hệ với giá trị. Kim cương có giá hàng ngàn đô-la một cara nhưng nước gần như là miễn phí. Nếu không có kim cương, thì cùng lắm chúng ta sẽ chỉ cảm thấy khó chịu; còn nếu không có nước, chúng ta sẽ chết. Thị trường không cung cấp hàng hóa mà chúng ta cần; nó cung cấp hàng hóa mà chúng ta muốn mua. Đây là sự khác biệt quan trọng. Hệ thống y tế của chúng ta không cung cấp bảo hiểm y tế cho

người nghèo. Tại sao vậy? Bởi vì họ không có tiền để trả. Các bác sĩ tài năng nhất của chúng ta cung cấp dịch vụ nâng ngực và xóa nếp nhăn cho các ngôi sao Hollywood. Tại sao? Bởi vì họ có thể trả tiền cho dịch vụ đó. Tại sao các băng đảng tội phạm châu Âu bắt cóc và bán những cô gái trẻ Đông Âu vào các ổ mại dâm ở những nước giàu có hơn? Bởi vì hoạt động này sinh lời. Thị trường này có vẻ đang phát triển; nó là một lực lượng có thể lực lấy sức mạnh từ sự nhanh nhẹn, khỏe mạnh và thông minh. Bạn hãy nhớ rằng hai trong số những loài thích nghi tốt nhất trên hành tinh này là chuột và gián.

Hệ thống của chúng ta sử dụng giá cả để phân bổ các nguồn lực khan hiếm. Vì chỉ có rất ít thứ có giá trị, nên chức năng cơ bản nhất của bất kỳ hệ thống kinh tế nào là quyết định ai sẽ nhận gì. Ai sẽ có vé đi xem giải vô địch bóng chày Super Bowl? Đó là những người sẵn sàng trả nhiều tiền nhất. Ai sẽ được ngồi ở những vị trí cao nhất trong Hội đồng Xô-viết tối cao? Những cá nhân được Đảng Cộng sản lựa chọn. Giá cả không có ý nghĩa gì trong trường hợp này. Nếu một người bán thịt ở Moscow nhận được một chuyến thịt lợn mới, ông ta sẽ yết giá thịt lợn chính thức của nhà nước. Và dù giá bán thịt đó thấp đến mức có nhiều khách hàng muốn mua sườn lợn, ông ta cũng không thể nâng giá để kiếm thêm tiền. Ông ta chỉ bán sườn lợn cho những người đứng đầu hàng. Những người đứng cuối hàng là những người không may mắn. Chủ nghĩa tư bản và chủ nghĩa cộng sản đều phân chia hàng hóa, nhưng chúng ta phân chia thông qua giá cả, còn Liên Xô phân chia qua những dòng người đang xếp hàng. (Tất nhiên, điều này sẽ làm xuất hiện thị trường đen: Hoàn toàn có khả năng người bán thịt đã bán thêm sườn lợn bất hợp pháp ra cửa sau của cửa hàng).

Bởi vì chúng ta sử dụng giá để phân phối hàng hóa nên hầu hết các thị trường đều có khả năng tự điều chỉnh. Theo định kỳ, nhà lãnh đạo của các quốc gia OPEC sẽ gặp mặt ở một nơi tuyệt đẹp và nhất trí hạn chế sản lượng dầu mỏ trên toàn cầu. Một vài hệ quả sẽ xảy ra ngay sau đó: (1) giá xăng dầu và khí đốt bắt đầu tăng lên; và (2) các chính trị gia bắt đầu tiến

hành ý tưởng can thiệp vào thị trường dầu mỏ. Nhưng giá cả giống như một cơn sốt; chúng vừa là một triệu chứng vừa là một liều thuốc tiềm ẩn. Trong khi các chính trị gia vội vã bước vào Nhà trắng, thì một số hiện tượng trọng yếu khác bắt đầu xảy ra. Chúng ta lái xe ít hơn. Chúng ta cầm tờ hóa đơn nhiên liệu lò sưởi và quyết định xây thêm gác xép. Chúng ta tới gian hàng của Ford, đi qua Expeditions tới Escorts (tên các dòng xe của Ford).

Nhiều hiện tượng cũng bắt đầu xảy ra ở bên cung. Các nhà sản xuất dầu mỏ không thuộc OPEC bắt đầu cung cấp nhiều dầu hơn để tận dụng giá cao; còn các nước OPEC bắt đầu gian lận hạn ngạch sản xuất. Các công ty dầu mỏ trong nước bắt đầu khai thác mạnh tay ngay cả khi giá dầu mỏ còn thấp. Trong khi đó, rất nhiều người thông minh bắt đầu làm việc nghiêm túc hơn để tìm và bán các nguồn năng lượng thay thế. Giá xăng dầu và khí đốt bắt đầu giảm khi cung tăng và cầu giảm.

Nếu chúng ta ấn định giá cho thị trường, các công ty tư nhân sẽ tìm cách khác để cạnh tranh. Những người tiêu dùng thường nhìn lại “đầy lưu luyến” những ngày đầu đi du lịch máy bay, khi thức ăn ngon hơn, ghế ngồi rộng rãi và mọi người ăn mặc nghiêm chỉnh khi đi máy bay. Đây không chỉ là một cách nói luyến tiếc, chất lượng hàng không đã giảm đi nhanh chóng. Nhưng giá vé máy bay giảm còn nhanh hơn. Trước năm 1978, giá vé máy bay do chính phủ ấn định. Mọi chuyến bay từ Denver tới Chicago đều có giá như nhau, nhưng các hãng hàng không Mỹ vẫn cạnh tranh để thu hút khách. Họ sử dụng chất lượng để phân biệt với các hãng khác. Khi quy định này của ngành công nghiệp hàng không bị bãi bỏ thì giá trở thành đích nhắm đầu tiên cho cuộc cạnh tranh, có lẽ bởi vì đó là những gì người tiêu dùng quan tâm nhiều hơn cả. Kể từ đó, mọi thứ liên quan đến việc đi máy bay trở nên kém dễ chịu hơn, nhưng giá trung bình, được điều chỉnh theo lạm phát đã giảm đi gần một nửa.

Năm 1995, trên đường tới Nam Phi, tôi bị bắt ngờ bởi các trạm xăng dọc đường. Các nhân viên mặc những bộ đồng phục chỉnh tề, đeo nơ con bướm,

nhanh nhẹn bơm xăng, kiểm tra dầu, lau chùi kính chắn gió, nhà vệ sinh sạch sẽ - khác xa những thứ kinh khủng mà tôi đã nhìn thấy khi lái xe khắp nước Mỹ. Có điều gì đặc biệt tại một số trạm dịch vụ ở Nam Phi không? Không. Giá dầu do chính phủ quy định. Vì thế, các trạm phục vụ do các công ty tư nhân quản lý đã dùng đến nơ con bướm và nhà vệ sinh sạch sẽ để thu hút khách hàng.

Giao dịch thị trường có lợi cho tất cả các bên tham gia. Các công ty hoạt động vì lợi ích cao nhất của họ và người tiêu dùng cũng vậy. Đây là một ý tưởng đơn giản nhưng có sức mạnh to lớn. Hãy xem ví dụ sau: Khó khăn với những nhà máy bóc lột công nhân nặng nề là do họ không có đủ công nhân. Những công nhân đủ tuổi lao động làm việc tự nguyện trong những cơ sở sản xuất gò bó và lương thấp này. (Tôi không nói đến lao động bị ép buộc hay lao động trẻ em trong trường hợp này). Vì thế, một trong hai trường hợp sau sẽ đúng: hoặc (1) công nhân làm việc ở các nhà máy bóc lột công nhân nặng nề bởi vì đây là lựa chọn việc làm tốt nhất mà họ có; hoặc (2) các công nhân của công ty bóc lột này là những người kém hiểu biết nên họ không biết tận dụng những cơ hội việc làm hấp dẫn hơn.

Hầu hết các lập luận chống lại toàn cầu hóa đều thừa nhận trường hợp thứ hai. Những người chống đối đập cửa sổ ở Seattle đang cố gắng chứng minh rằng những công nhân ở các quốc gia đang phát triển sẽ có cuộc sống tốt đẹp hơn nếu chúng ta ngăn chặn thương mại quốc tế và đóng cửa các xí nghiệp bóc lột công nhân chỉ để sản xuất được nhiều giày và túi xách hơn cho người tiêu dùng ở các nước phát triển. Nhưng chính xác, điều đó sẽ làm cho các công nhân ở các nước nghèo khá giả hơn bằng cách nào? Nó không tạo ra bất kỳ cơ hội mới nào. Nó chỉ có thể nâng cao phúc lợi xã hội khi công nhân của các nhà máy bóc lột nhận được công việc mới tốt hơn - những cơ hội mà có lẽ họ đã bỏ qua khi làm việc cho một nhà máy bóc lột công nhân thậm tệ. Bạn có biết lần cuối cùng một nhà máy bị đóng cửa ở Mỹ được tung hô như là một tin tốt lành đối với công nhân làm việc ở đó là khi nào không?

Theo tiêu chuẩn Châu Âu, các nhà máy bóc lột công nhân là những nơi rất tồi tệ. Đúng vậy, người ta có thể lập luận rằng vì lòng vị tha, Nike nên trả lương cao hơn cho các công nhân nước ngoài. Nhưng đó là dấu hiệu của nghèo đói, chứ không không phải là một nguyên nhân. Mức lương Nike trả cho một công nhân bình thường ở một nhà máy ở Việt Nam là khoảng 600 đô-la một năm. Đây là một số tiền rất ít ỏi. Mức lương này chỉ cao gấp hai lần mức lương trung bình mức thu nhập trung bình của công nhân Việt Nam. Song, các nhà máy bóc lột công nhân này lại đóng một vai trò quan trọng trong sự phát triển của các nước như Hàn Quốc và Đài Loan và chúng ta sẽ đề cập kỹ hơn về vấn đề này trong Chương 11.

John F. Kennedy có một câu nói rất nổi tiếng: “Cuộc sống không công bằng.” Chủ nghĩa tư bản cũng không công bằng ở một mức độ nào đó. Vậy, nó có còn là một hệ thống tuyệt vời không?

Theo tôi, nền kinh tế thị trường là một nền kinh tế mà dân chủ là ở chính phủ: một lựa chọn nếu không được coi là hoàn hảo thì cũng là khá tốt so với nhiều lựa chọn thay thế tồi tệ. Các thị trường phù hợp với những quan điểm tự do cá nhân của chúng ta. Chúng ta có thể không nhất trí với việc chính phủ quy định chúng ta phải đội mũ bảo hiểm mô tô, nhưng hầu hết chúng ta đều nhất trí rằng nhà nước không phải thảo thành luật chúng ta sống ở đâu, làm gì để sinh sống hoặc làm thế nào để tiêu tiền. Đúng vậy, không có cách nào hợp lý hóa số tiền mà tôi bỏ ra để mua chiếc bánh sinh nhật cho chú chó của mình trong khi số tiền đó có thể dành để tiêm chủng cho hai đến ba em nhỏ ở châu Phi. Nhưng bất kỳ hệ thống nào buộc tôi phải chi tiền mua vắc xin thay vì mua bánh sinh nhật cho chú chó cũng có thể sẽ vấp phải sự phản đối. Các chính phủ Đông Âu của thế kỷ XX kiểm soát nền kinh tế thông qua kiểm soát cuộc sống của người dân. Nhưng họ thường thất bại. Họ đã khiến hơn 100 triệu người dân của mình phải thiệt mạng trong thời bình do đàn áp hoặc do đói kém.

Thị trường phù hợp với nhu cầu thiết yếu tất nhiên sẽ thúc đẩy chúng ta đạt đến tiềm năng của mình. Tôi viết cuốn sách này bởi vì tôi yêu việc viết lách. Tôi viết cuốn sách này bởi vì tôi tin rằng kinh tế học sẽ hấp dẫn các độc giả ngoại đạo. Và tôi viết cuốn sách này bởi vì tôi thật sự muốn có một kỳ nghỉ hè tại nhà ở Wisconsin. Chúng ta làm việc chăm chỉ hơn khi chúng ta có lợi từ chính công việc mình làm và làm việc chăm chỉ thường đem lại lợi ích đáng kể cho xã hội.

Điều quan trọng nhất đó là chúng ta có thể và nên sử dụng chính phủ để điều chỉnh thị trường theo mọi cách. Trận chiến kinh tế của thế kỷ XX là trận chiến giữa chủ nghĩa tư bản và chủ nghĩa cộng sản. Chủ nghĩa tư bản dường như đã chiến thắng. Ngay cả ông anh vợ theo cánh tả của tôi cũng không tin vào nông trại tập thể hay các nhà máy cán thép thuộc sở hữu nhà nước (mặc dù trước đây, anh từng khẳng định anh thích hệ thống chăm sóc sức khỏe được xây dựng theo mô hình Bưu điện Mỹ). Mặt khác, những người hiểu biết có thể phản đối gay gắt vấn đề chính phủ nên chủ động tham gia vào nền kinh tế thị trường khi nào và ra sao hay chúng ta nên cung cấp loại hình an sinh xã hội nào cho những người chịu thiệt thòi. Trong thế kỷ XXI này, các cuộc tranh luận về kinh tế sẽ nghiêng về vấn đề mới: Các thị trường của chúng ta nên được mở cửa ở mức độ nào?

CHƯƠNG 2. VẤN ĐỀ ĐỘNG CƠ

Tại sao một con tê giác đen có thể bảo vệ khuôn mặt nếu bị cắt sừng?

Tê giác đen là một trong những loài động vật có tên trong sách Đỏ với nguy cơ tuyệt chủng rất cao. Từ khoảng 65 nghìn con năm 1970, hiện nay, số tê giác đen đã giảm xuống còn chưa đến 2.500 con đi rong khắp Nam Phi. Thảm họa sinh thái này cũng là một tình huống mà nhờ đó, kinh tế học cơ bản có thể đưa ra rất nhiều kiến giải thú vị từ nguyên nhân đẩy các loài động vật tới nguy cơ tuyệt chủng đến những giải pháp mà chúng ta có thể áp dụng để giải quyết vấn đề.

Tại sao con người lại giết tê giác đen bất chấp việc đó nguy hiểm đến tính mạng của họ? Lý do cũng tương tự như việc họ bán ma túy hay gian lận thuế. Tê giác đen có thể mang lại lợi nhuận khổng lồ. Ở nhiều quốc gia châu Á, người ta tin rằng sừng tê giác đen có khả năng kích dục mạnh và làm giảm sốt. Nó cũng được sử dụng để làm cán dao găm truyền thống của người Yemen. Do đó, một chiếc sừng tê giác có thể được bán với giá 30 nghìn đô-la trên thị trường đen - một số tiền rất lớn ở những nước mà thu nhập bình quân đầu người chỉ vào khoảng 1.000 đô-la một năm và đang có xu hướng giảm xuống. Hay nói cách khác, đối với người dân Nam Phi nghèo khổ, chiếc sừng tê giác đen rất đáng để họ hy sinh mạng sống của mình.

Và thật đáng buồn, đây lại là một thị trường không thể tự điều chỉnh được. Khác với ô tô hay máy tính cá nhân, các công ty không thể tự sản xuất những con tê giác đen khi nguồn cung suy giảm. Thực tế, điều ngược lại đang diễn ra mạnh: Vì tê giác đen ngày một ít đi, giá thị trường chợ đen

cho mỗi chiếc sừng tê giác càng tăng và điều này càng khuyến khích những tay săn trộm lòng bắt những con còn sót lại. Vòng xoáy nguy hiểm đó còn trở nên tồi tệ hơn bởi một yếu tố xuất hiện khá phổ biến trong các vấn đề môi trường: Tê giác đen là tài sản chung chứ không phải là tài sản cá nhân. Điều này nghe có vẻ tuyệt vời. Nhưng trên thực tế, nó gây ra nhiều rắc rối hơn là giải quyết chúng. Hãy tưởng tượng rằng tất cả tê giác đen đều nằm trong tay của một chủ trại nuôi gia súc háms lợi. Tay nuôi gia súc này không hề quan tâm đến vấn đề môi trường. Thực ra, hắns kém cỏi và ích kỷ đến mức tất cả những gì hắns làm chỉ là vì lợi ích bản thân. Có phải bản chất tàn ác này trong con người một tay nuôi tê giác sẽ khiến đàn tê giác của hắns giảm từ 65 nghìn con xuống còn 2.500 con trong 30 năm không? Không bao giờ. Hắns sẽ chắns nuôi và bảo vệ loài động vật này để luôn có đủ số sừng cho thị trường. Việc làm này không liên quan gì đến chủ nghĩa bác ái, nó chỉ là những gì người ta làm để tối đa hóa giá trị một nguồn hàng khan hiếm.

Mặt khác, những nguồn tài sản chung thường đi kèm với một vài vấn đề khác thường. Thứ nhất, những người dân sống ở khu vực gần nơi ở của các loài động vật hoang dã thường không được lợi lộc gì khi sống quanh đó. Ngược lại, những loài động vật to lớn như tê giác và voi có thể gây nguy hiểm nghiêm trọng đến mùa màng. Hãy đặt bạn vào hoàn cảnh của những người dân địa phương, hãy tưởng tượng rằng người dân châu Phi đột nhiên quan tâm đến tương lai của loài chuột nâu Bắc Mỹ và giải pháp mang tính quyết định trong chiến lược bảo tồn này là nuôi các động vật này. Hãy tưởng tượng thêm rằng một tay săn trộm đi theo bạn và đề nghị đưa tiền nếu bạn chỉ cho hắns nơi có ổ chuột. Có hàng triệu người trên khắp thế giới được hưởng lợi từ việc bảo vệ các loài động vật hoang dã như tê giác đen. Nhưng điều này có thể là một phần của vấn đề: Chúng ta dễ dàng có tư tưởng “sài đồ chùa” và để cho ai đó hoặc tổ chức nào đó gánh vác trách nhiệm. Hãy thử xem năm trước, bạn đã dành bao nhiêu thời gian và đóng góp bao nhiêu tiền để bảo tồn các loài động vật đang có nguy cơ tuyệt chủng?

Những người điều hành tour du lịch, những người kiếm được rất nhiều tiền khi đưa các đoàn du khách giàu có tới tham quan cuộc sống hoang dã hiện cũng phải đối mặt với vấn đề “kẻ sài đồ chùa”. Nếu một công ty du lịch đầu tư cho bảo tồn, thì những công ty du lịch khác mặc dù không đầu tư như vậy nhưng vẫn có thể thụ hưởng tất cả lợi ích từ những con tê giác được bảo vệ. Vì thế, công ty đã chi tiền cho bảo tồn sẽ phải chịu bất lợi về chi phí trên thị trường. Các tour du lịch của họ sẽ phải đắt hơn (hoặc họ sẽ phải chấp nhận mức lợi nhuận cận biên thấp hơn) để bù đắp chi phí đầu tư của mình. Rõ ràng, ở đây cần phải có vai trò của chính phủ. Nhưng chính phủ các nước Tiểu sa mạc Sahara ở châu Phi không những là bộ máy quản lý có ít nguồn lực nhất mà còn là bộ máy tham nhũng và hoạt động kém hiệu quả nhất thế giới. Bên có động cơ mạnh và rõ ràng nhất chính là những tay săn trộm, những kẻ kiếm được số tiền khổng lồ từ việc lùng sục những con tê giác còn lại, giết, rồi cưa sừng của chúng.

Đây là một chuyện đáng thất vọng. Nhưng kinh tế học ít nhất cũng giúp chúng ta phần nào hiểu rõ làm thế nào để bảo vệ loài tê giác đen và các loài động vật có nguy cơ tuyệt chủng khác. Một chiến lược bảo tồn hiệu quả phải sắp xếp hợp lý các động cơ khuyến khích những người dân sống xung quanh những khu vực sống tự nhiên của loài tê giác. Hay nói cách khác, để chiến lược thành công, chúng ta phải cho người dân địa phương một lý do để họ muốn những loài động vật này sống hơn là chết. Đây là tiền đề của ngành du lịch sinh thái mới phát triển. Nếu khách du lịch sẵn sàng trả những khoản tiền cực lớn để tìm hay chụp ảnh những con tê giác đen, và quan trọng hơn, nếu người dân địa phương bằng cách này hay cách khác được chia sẻ lợi nhuận từ ngành du lịch này thì đó sẽ là động cơ rất lớn khuyến khích họ bảo vệ sự sống cho loài động vật này. Giải pháp này đã được tiến hành ở nhiều nơi như Costa Rica, một đất nước bảo vệ những cánh rừng nhiệt đới và các đặc trưng sinh học khác bằng cách dành riêng hơn 25% diện tích đất nước cho các công viên quốc gia. Hiện nay, ngành

du lịch đang tạo ra doanh thu hàng năm hơn 1 tỷ đô-la, chiếm 11% tổng thu nhập quốc dân của đất nước này.

Nhưng thật đáng tiếc, hiện nay giải pháp này đang đe dọa loài khỉ đột và những loài động vật có nguy cơ tuyệt chủng khác. Theo ước tính, chỉ có 620 con khỉ đột còn sót lại trong những cánh rừng nhiệt đới rậm rạp của Đông Phi. Nhưng các quốc gia nằm trong khu vực này - gồm Uganda, Rwanda, Burundi và Congo - hiện đang bị lôi kéo vào một loạt các cuộc nội chiến tàn phá thương mại du lịch. Trước đây, những người dân địa phương bảo vệ khỉ đột không phải thuần túy vì ý thức của họ đối với tự nhiên, mà còn bởi vì điều đó giúp họ kiếm được nhiều tiền hơn so với việc đốn gỗ phá rừng. Nhưng cuộc chiến tranh ác liệt tàn phá đã phá hủy mọi thứ. Tờ New York Times đã ghi lại câu nói của một người đàn ông địa phương: “[Loài khỉ đột] chỉ quan trọng khi chúng giúp chúng tôi lôi kéo khách du lịch. Nếu không, chúng không còn quan trọng nữa. Nếu khách du lịch không đến, chúng tôi sẽ thử những vận may khác trong cánh rừng này. Trước kia, chúng tôi từng là những tay chặt gỗ rất cừ.”

Trong khi đó, các nhân viên bảo tồn cũng thử nghiệm một ý tưởng mới. Tê giác đen bị giết bởi vì sừng của chúng là một món hàng siêu lợi nhuận. Nếu tê giác không có sừng, sẽ không ai có lý do để săn trộm loài động vật này. Do đó, một số nhân viên bảo tồn đã bắt tê giác đen, cưa sừng của chúng và thả loài động vật này trở về với thiên nhiên hoang dã. Thiếu sừng, dù bị đặt vào thế bất lợi trước một vài loài động vật ăn thịt, nhưng tê giác đen sẽ an toàn hơn trước kẻ thù cực kỳ nguy hiểm là con người. Vậy giải pháp này có mang lại kết quả khả quan không? Kết quả không rõ ràng. Nhưng, vì rất nhiều lý do khác nhau, những kẻ săn trộm vẫn tiếp tục giết tê giác đã bị cưa sừng. Giết những con không có sừng giúp những tay săn trộm tiết kiệm thời gian săn nhằm con tê giác này một lần nữa. Hơn nữa, họ vẫn có thể bán phần gốc sừng còn sót lại để kiếm chút tiền. Và, đáng buồn thay, ý tưởng của các nhân viên bảo tồn thậm chí còn khiến nguy cơ tuyệt

chủng của loài động vật này trở nên cao hơn vì đó là lý do đẩy giá trị của số sừng ít ỏi còn sót lại lên rất cao.

Thực tế trên đã bỏ qua yếu tố cầu trong phương trình. Chúng ta có nên cho phép buôn bán các sản phẩm làm từ những loài động vật có nguy cơ tuyệt chủng không? Hầu hết mọi người sẽ nói là không. Sản xuất bất hợp pháp những con dao găm bằng sừng tê giác ở những nước như Mỹ sẽ kéo mức cầu chung đi xuống, điều này sẽ làm giảm động lực khuyến khích những kẻ săn trộm đi săn lùng loài động vật này. Ngoài ra còn có một quan điểm không tuân theo quy tắc thông thường nhưng rất đáng tin cậy. Một số nhân viên bảo tồn lập luận rằng, cho phép buôn bán hợp pháp một số lượng hạn chế sừng tê giác (hoặc ngà voi) sẽ có hai ích lợi. Thứ nhất, nó sẽ làm tăng nguồn tài chính để giúp đỡ những chính phủ có khả năng tài chính eo hẹp trả tiền cho những nỗ lực chống săn bắt động vật. Thứ hai, nó sẽ làm giảm giá thị trường của những mặt hàng bất hợp pháp này và do đó làm giảm động cơ săn trộm.

Giống như với bất kỳ vấn đề chính sách phức tạp nào, không có câu trả lời hợp lý mà chỉ có một số giải pháp hiệu quả hơn cho vấn đề này. Quan điểm ở đây là bảo vệ tê giác đen không chỉ là vấn đề khoa học mà còn là vấn đề kinh tế. Chúng ta biết tê giác đen sinh sản như thế nào, ăn thức ăn gì và sống ở đâu. Những gì chúng ta cần tìm hiểu là làm thế nào để bảo vệ chúng trước thảm họa tuyệt chủng. Điều đó đòi hỏi chúng ta phải có sự hiểu biết về hành vi của con người.

Động cơ rất quan trọng. Khi được trả hoa hồng, chúng ta làm việc chăm chỉ hơn. Nếu giá xăng dầu tăng lên, chúng ta sẽ hạn chế đi lại bằng xe riêng. Nếu đứa con gái ba tuổi của tôi biết tôi sẽ cho nó một cái bánh Oreo để nó nín khóc khi tôi đang nói chuyện điện thoại, nó sẽ khóc thật khi tôi đang làm thế. Đây cũng chính là quan điểm của Adam Smith trong *The Wealth of Nations* (Sự giàu có của các quốc gia): “Không phải do lòng nhân từ mà từ mỗi quan tâm đến lợi ích bản thân của người bán thịt, người ủ

rượu bia, hay người bán bánh mì mà chúng ta mới có bữa tối.” Bill Gates không rời trường Harvard để gia nhập Tổ chức Hòa bình Quốc tế, ông ta chỉ bỏ học để thành lập Microsoft - nơi giúp ông trở thành một trong những người giàu có nhất thế giới và nơi chôn ngòi cho cuộc cách mạng máy tính cá nhân - và nhờ có ông ta, chúng ta cũng trở nên giàu có hơn. Tư lợi khiến thế giới quay tròn, quan điểm này rất chính xác. Tuy nhiên, nó lại thường xuyên bị bỏ qua. Câu khẩu hiệu quen thuộc “Làm theo năng lực, hưởng theo nhu cầu” là một bài ca tuyệt vời nhưng khi đưa vào thử lửa trong các nền kinh tế, khẩu hiệu đẹp đẽ đó là nguyên nhân gây ra mọi vấn đề từ thiếu hiệu quả đến nạn đói tràn lan. Ở bất kỳ hệ thống nào không phụ thuộc vào thị trường, những động cơ khuyến khích cá nhân thường bị tách ra khỏi năng suất. Các công ty và người lao động không được tưởng thưởng vì sự đổi mới và làm việc chăm chỉ nhưng cũng không bị phạt vì sự lười biếng và làm việc thiếu hiệu quả.

Điều này tệ đến mức nào? Theo các nhà kinh tế học, khi Bức tường Berlin sụp đổ, một số nhà máy sản xuất ô tô ở Đông Đức đang phá hủy giá trị, chứ không phải tạo ra giá trị. Bởi vì quy trình sản xuất rất thiếu hiệu quả và sản phẩm cuối cùng có chất lượng kém nên các nhà máy đang sản xuất những chiếc ô tô có giá trị thấp hơn nhiều so với chất lượng đầu vào. Họ lấy thép có chất lượng tốt làm nguyên liệu và phá hủy nó! Những kiểu sản xuất không hiệu quả như thế này có thể cũng tồn tại ở những nước tư bản chủ nghĩa danh nghĩa, nơi mà các ngành kinh tế lớn thuộc sở hữu và chịu sự quản lý của nhà nước, chẳng hạn như Ấn Độ. Năm 1991, Tập đoàn Hindustan Fertilizer Corporation được thành lập và hoạt động trong 12 năm. Mỗi ngày, hơn một ngàn nhân viên báo cáo là đã hoàn thành mục tiêu sản xuất phân bón. Nhưng có một vấn đề nho nhỏ: Nhà máy chưa bao giờ sản xuất ra bất kỳ loại phân bón nào có khả năng tiêu thụ. Chưa có loại phân bón nào! Các quan chức quan liêu chỉ đạo hoạt động của nhà máy và sử dụng các nguồn quỹ công không hợp lý. Tuy nhiên, hơn một ngàn công nhân này vẫn ngày ngày đi làm và chính phủ vẫn tiếp tục trả lương cho họ. Toàn bộ guồng máy doanh nghiệp hoạt động ì ạch nhưng không có một cơ

chế nào buộc nó phải đóng cửa. Khi chính phủ còn cung cấp vốn, doanh nghiệp sẽ không cần sản xuất bất cứ thứ gì để bán vì việc đó sẽ rất tốn kém.

Những câu chuyện trong các ví dụ trên có vẻ thật khôi hài nhưng thực tế chúng rất nghiêm túc. Ngay lúc này, nền kinh tế Triều Tiên đang ở trong tình trạng hỗn độn đến mức đất nước này không thể tự cung cấp đủ lương thực cho mình, nó cũng không sản xuất được bất kỳ thứ gì có giá trị để trao đổi lấy lương thực với thế giới bên ngoài. Kết quả, nạn đói đang hoành hoành đã giết chết khoảng hai mươi triệu người và đẩy 60% trẻ em Triều Tiên rơi vào tình trạng suy dinh dưỡng. Những người bị đói phải ăn cỏ và sục sạo trên những đường ray tàu hỏa để kiếm những mẫu than hay thức ăn rơi vãi khi đoàn tàu chạy qua.

Các nhà lập chính sách thường bỏ qua tầm quan trọng của động cơ. Nguyên nhân của hiện tượng thiếu điện trong thời gian dài ở California vô cùng đơn giản: Nhu cầu về điện lớn hơn nguồn cung. Tuy nhiên, các chính trị gia, lúc đầu, đã từ chối làm một việc vốn là một phần không thể thiếu của bất kỳ giải pháp nào: tăng giá điện. Theo quy định, người tiêu dùng phải tiết kiệm điện nhưng họ lại không nhận được bất kỳ động cơ tài chính nào để thực hiện điều đó. Thực tế đáng buồn là đồng tiền mạnh hơn lương tâm. Bạn có thể cảm thấy hơi day dứt khi bật điều hòa, nhưng vấn đề sẽ khác khi bạn biết rằng làm như vậy bạn sẽ tốn thêm 200 đô-la một tháng. (Tôi có một kỷ niệm thời thơ ấu rất đáng nhớ về cha mình. Ông thường đi quanh nhà đóng cửa buồng ở mỗi phòng và nói với chúng tôi rằng ông không trả tiền điều hòa nhiệt độ cho những buồng riêng đó của chúng tôi. Thứ ông quan tâm không phải là môi trường, mà là tiền điện ông phải trả mỗi tháng). Vì vậy, bất kỳ giải pháp dài hạn nào ở California trong tương lai đều phải làm sao để giá điện thể hiện rõ sự khan hiếm nguồn điện.

Nền giáo dục công của Mỹ hoạt động giống guồng máy chính phủ ở Triều Tiên hơn là hoạt động của các doanh nghiệp ở Thung lũng Silicon. Tôi sẽ không can thiệp vào vấn đề học phí, nhưng tôi sẽ bàn đến một hiện

tượng nổi bật liên quan đến những biện pháp khuyến khích giáo dục mà tôi đã viết trong tờ *The Economist*. Chế độ lương thưởng cho các giáo viên Mỹ không liên quan gì đến hiệu quả giảng dạy. Các tổ chức công đoàn của giáo viên Mỹ nhất quyết phản đối bất kỳ hình thức nào trả lương dựa trên việc đánh giá hiệu quả. Thay vào đó, mức lương ở hầu hết các trường học trên đất nước được tính dựa trên kinh nghiệm và số năm giảng dạy của giáo viên - những yếu tố, mà theo các nhà nghiên cứu, không liên quan đến hiệu quả giảng dạy. Cách tính lương này đã tạo ra những động cơ mà các nhà kinh tế học gọi là lựa chọn bất lợi. Vì những giáo viên ưu tú cũng là những người có khả năng làm tốt các nghề khác nên họ có nhiều lý do để từ bỏ nghề giáo và làm những công việc được trả lương gần với năng suất làm việc hơn. Còn đối với những giáo viên năng lực kém, các động cơ khuyến khích họ lại hoàn toàn ngược lại.

Lý thuyết nghe thì thú vị, nhưng những con số thực tế lại khiến người ta phải ngạc nhiên. Khi điểm kiểm tra được sử dụng làm thước đo đánh giá năng lực thì các cá nhân xuất sắc nhất lại tránh xa nghề giáo. Các sinh viên giỏi rất hiếm khi chọn học ngành sư phạm. Trong số những sinh viên theo học sư phạm, những sinh viên có điểm thi cao thường làm trái nghề sau khi ra trường. Và trong số những người tham gia giảng dạy, những ai có điểm kiểm tra cao nhất lại có khả năng rời bỏ nghề này sớm nhất. Không có cơ sở nào trong lập luận này cho thấy giáo viên Mỹ được trả lương xứng đáng. Rất nhiều người trong số họ, đặc biệt là những người tài vẫn tiếp tục theo đuổi sự nghiệp giáo dục, phải chịu tình trạng này bởi vì tình yêu của họ với công việc. Nhưng vấn đề chung vẫn là: bất kỳ hệ thống nào trả lương như nhau cho tất cả giáo viên đều tạo ra động cơ lớn, khuyến khích những người giỏi nhất chuyển sang một công việc khác.

Con người là những sinh vật phức tạp. Họ sẽ làm bất cứ điều gì để cuộc sống sung túc hơn. Đôi khi, chúng ta rất dễ dự đoán thái độ này ở con người nhưng đôi khi mọi chuyện lại trở nên vô cùng rắc rối. Các nhà kinh tế học thường nói về “những động cơ khuyến khích sai lầm”, tức những

động cơ vô tình đẩy chúng ta đi theo hướng hoàn toàn khác. Trong giới chính sách, hiện tượng này đôi khi được gọi là “luật của những hệ quả không mong muốn”. Hãy xem một đề xuất được xác định rất rõ ràng yêu cầu người lớn phải để trẻ sơ sinh và trẻ nhỏ ngồi trong ghế trẻ em khi đi máy bay. Dưới thời Clinton, trong một bài phát biểu tại một hội thảo về an toàn, nhà quản lý FAA Jane Garvey đã cam kết, FAA “đảm bảo trẻ em cũng được an toàn trên máy bay như người lớn”. James Hall, chủ tịch Ủy ban An toàn Giao thông Quốc gia lúc đó đã chỉ trích rằng hành lý thì được xếp gọn để cất cánh trong khi “thứ quý giá nhất trên chuyến bay đó - những em nhỏ - lại không được giám sát chặt chẽ”. Garvey và Hall đã đưa ra ví dụ về những trường hợp mà lẽ ra các em đã có thể sống sót trong những vụ rơi máy bay nếu được bảo đảm an toàn. Do vậy, yêu cầu về chỗ ngồi cho trẻ em trên máy bay sẽ giúp giảm những chấn thương nguy hiểm và cứu được tính mạng của các em.

Vậy, yêu cầu này có hợp lý không? Đặt thêm một chiếc ghế trẻ em sẽ buộc một gia đình phải mua thêm một chỗ ngồi. Điều này sẽ làm tăng chi phí bay. Các hãng hàng không từ lâu không còn đưa ra hình thức giảm giá lớn cho trẻ em. Một ghế là một ghế và mức giá thấp nhất cũng là 100 - 200 đô-la. Do đó, các gia đình thường nghiêng về phương án lái xe hơn là đi máy bay. Tuy nhiên, dù có thêm ghế trẻ em, lái xe vẫn nguy hiểm hơn rất nhiều so với đi máy bay. Kết quả là, yêu cầu đặt thêm ghế trẻ em trên những chiếc máy bay có nguy cơ dẫn đến tỷ lệ chấn thương nguy hiểm và thiệt mạng ở trẻ em (và cả người lớn) tăng lên, chứ không giảm đi.

Hãy xem một ví dụ khác, trong đó những ý định tốt sẽ dẫn đến kết quả xấu do chúng ta không tính toán hết những khả năng xảy ra các động cơ. Thành phố Mexico là một trong những thành phố ô nhiễm nhất thế giới. Tờ New York Times đã mô tả những chiếc máy bay cáu bẩn bị kẹt giữa các dãy núi và những ngọn núi lửa xung quanh thành phố là “một chiếc bánh pudding màu vàng xám đầy các chất ô nhiễm”. Từ khoảng năm 1990, chính phủ đã tiến hành một chương trình hạn chế tình trạng ô nhiễm, mà phần

nhiều là do khí thải từ các xe tải và ô tô gây nên. Một quy định mới yêu cầu tất cả xe ô tô không được ra ngoài đường vào một ngày trong tuần trên cơ sở luân chuyển (ví dụ, những xe ô tô có số biển số cụ thể sẽ không được ra đường vào ngày thứ 3). Logic của kế hoạch này rất đơn giản: Càng ít xe đi trên đường, không khí sẽ càng ít bị ô nhiễm.

Vậy điều gì thật sự đã xảy ra? Đúng như dự đoán, nhiều người không thích sự bất tiện khi bị hạn chế số ngày lái xe. Họ phản ứng lại theo những cách mà các nhà phân tích hoàn toàn có thể dự đoán được. Những gia đình có điều kiện sẽ mua thêm một chiếc xe mới hoặc giữ lại chiếc xe cũ khi mua xe mới để luôn có một chiếc xe có thể đi được vào bất kỳ ngày nào. Về mặt môi trường, quy định này rõ ràng đã gây ra những hậu quả tồi tệ hơn vì tỷ lệ ô tô cũ tăng lên, dẫn đến tình trạng ô nhiễm trầm trọng hơn vì ô tô cũ *gây ô nhiễm* hơn ô tô mới. Tác động thực của sự thay đổi chính sách này là khiến số lượng ô tô gây ô nhiễm tăng lên, chứ không giảm đi. Sau đó, chính phủ đã phải bãi bỏ chính sách này.

Điều tuyệt vời của khu vực tư nhân đó là các động cơ tự nó đã sắp xếp thật kỳ diệu để làm cho cuộc sống của mọi người trở nên sung túc hơn. Nhưng có đúng vậy không? Thực ra, cũng không hoàn toàn chính xác. Những động cơ bị định hướng sai lệch và mâu thuẫn xuất hiện ở hầu khắp các doanh nghiệp Mỹ từ những tập đoàn hùng mạnh đến những cơ sở kinh doanh nhỏ. Bạn đã bao giờ nhìn thấy một tấm biển gần máy tính tiền tại một nhà hàng ăn nhanh có ghi dòng chữ: “Bữa ăn của bạn sẽ được miễn phí hoàn toàn nếu bạn không nhận được hóa đơn. Xin hãy liên lạc với người quản lý”? Có phải Burger King rất thích cung cấp hóa đơn để giúp bạn thực hiện tốt hơn công việc tính toán chi phí trong gia đình không? Tất nhiên là không. Burger King không muốn nhân viên của mình ăn cắp. Và cách duy nhất để nhân viên có thể ăn cắp mà không bị phát hiện là thực hiện những giao dịch không được ghi trên máy tính tiền - bán bánh, thu tiền nhưng không đưa hóa đơn và đút tiền vào túi. Đây chính là những gì mà các nhà kinh tế học gọi là vấn đề giữa ông chủ - người đại diện. Ông chủ (Burger

King) sẽ thuê một người đại diện (nhân viên thu ngân), người có động cơ để làm những việc không nhất thiết là vì quyền lợi cao nhất của công ty. Burger King có thể dành nhiều thời gian hoặc tiền bạc cho việc giám sát nhân viên hoặc tạo ra những động cơ khuyến khích nhân viên làm việc vì lợi ích của họ. Tấm biển nhỏ đặt cạnh máy tính tiền là một công cụ quản lý thật sự khéo léo.

Vấn đề ông chủ - người đại diện là vấn đề xảy ra ở nhiều doanh nghiệp lớn cũng như nhỏ ở Mỹ, với nguyên nhân chủ yếu là vì người đại diện điều hành các tập đoàn lớn của Mỹ (như CEO và những vị trí lãnh đạo quan trọng khác) không nhất thiết là người chủ sở hữu. Tôi sở hữu cổ phần ở Starbucks, nhưng tôi thậm chí không biết tên của CEO. Làm thế nào tôi có thể biết vị CEO đó đang làm việc vì lợi ích cao nhất của tôi? Trên thực tế, nhà quản lý của các công ty không khác gì các nhân viên thu ngân của Burger King: Động cơ của họ không phải lúc nào cũng vì lợi ích cao nhất của công ty. Họ có thể biến thủ công quỹ để thỏa mãn những nhu cầu xa xỉ của cá nhân. Hoặc, họ có thể đưa ra những quyết định mang tính chiến lược để tư lợi cho bản thân. Bảy mươi lăm phần trăm CEO của các công ty liên doanh không làm tăng giá trị cho công ty sáp nhập và 1/3 số đó khiến các cổ đông rơi vào cảnh khốn đốn. Tại sao những CEO rất thông minh lại thường ra những quyết định dường như không mang lại lợi ích tài chính nào?

Theo các nhà kinh tế học, lý do một phần là vì các CEO vẫn được lợi ngay cả khi cổ đông bị lỗ nặng. CEO sẽ thu hút sự chú ý bằng cách sắp đặt một giao dịch phức tạp. Anh ta được điều hành một công ty lớn, uy tín, dù rằng tổ chức mới này chưa thu được nhiều lợi nhuận như các công ty tham gia sáp nhập thời kỳ còn hoạt động độc lập. Điều hành một công ty lớn đồng nghĩa với việc có văn phòng lớn hơn, lương cao hơn và máy bay hiện đại hơn. Ngoài ra, những vụ hợp nhất và tiếp quản tạo ra ý nghĩa mang tính chiến lược hoàn hảo. Với tư cách là một cổ đông không chính thức có cổ phần lớn trong công ty, tôi sẽ nói như thế nào về điều này? Nếu đến tên vị

CEO của Starbucks tôi cũng không biết, tôi có thể chắc chắn ông ta (bà ta) không sử dụng phần lớn thời gian trong ngày đuổi bắt các thư ký hấp dẫn quanh văn phòng không? Thật tệ, trả lời những câu hỏi này còn khó hơn việc làm quản lý cho một cửa hàng của Burger King.

Giải pháp mới trong những năm gần đây là sử dụng quyền chọn cổ phiếu như một công cụ thưởng thường cho công sức quản lý. Công cụ này có vai trò tương đương với tấm biển cạnh máy đếm tiền mà tôi đã nhắc ở phần đầu. Các CEO và nhà quản lý có vị trí quan trọng sẽ nhận phần thưởng cho công sức điều hành dưới hình thức quyền chọn cổ phần trong công ty. Quyền chọn cổ phần giúp người nhận mua cổ phiếu của công ty trong tương lai với một mức giá đã định trước nào đó, chẳng hạn 10 đô-la/cổ phiếu. Nếu công ty làm ăn thuận lợi, sinh lợi cao và cổ phiếu hoạt động tốt, chẳng hạn lên đến mức giá 57 đô-la/cổ phiếu thì những quyền chọn kia rất đáng giá (Khi đó, người nhận quyền chọn có thể mua cổ phiếu với giá 10 đô-la trong khi nó đang được bán trên thị trường tự do với giá 57 đô-la.) Ngược lại, nếu cổ phiếu của công ty giảm xuống còn 7 đô-la, những quyền chọn này cũng không còn giá trị. Người nhận quyền chọn sẽ chẳng được lợi gì nếu mua cổ phiếu với giá 10 đô-la trong khi có thể mua nó trên thị trường tự do với giá rẻ hơn 3 đô-la. Mục đích chính của cơ chế thưởng này là sắp xếp sao cho động cơ khuyến khích CEO ngang bằng với quyền lợi của các cổ đông. Nếu giá cổ phiếu tăng, CEO sẽ giàu có hơn và tất nhiên, các cổ đông cũng vậy. Đây không phải là một chiến lược hoàn hảo, các CEO có thể lạm dụng trò chơi quyền chọn bằng nhiều cách (giống như các nhân viên thu ngân có thể tìm ra những cách mới để ăn cắp tiền từ máy đếm tiền), nhưng nó rất có ý nghĩa. Nếu tôi không biết tên vị CEO của Starbucks, tôi thật sự hy vọng ông ta (bà ta) nắm trong tay nhiều quyền chọn.

Chiến lược này cũng được áp dụng để khuyến khích ban giám đốc - những thành viên được các cổ đông bầu ra để điều hành công ty. Theo một nghiên cứu của công ty tư vấn McKinsey & Company, việc các giám đốc

nắm giữ cổ phần lớn hơn có liên quan đến hiệu quả hoạt động của công ty. McKinsey nhận thấy những công ty mà giám đốc nắm giữ nhiều cổ phần hoạt động tốt hơn nhiều so với những công ty mà người quản lý không có vốn sở hữu trong đó. Khi xét riêng từng công ty hoạt động tốt hơn những công ty khác trong cùng lĩnh vực kinh doanh, McKinsey nhận thấy số tiền đầu tư trung gian của những giám đốc bên ngoài vào những công ty này cao gấp năm lần vốn sở hữu của những giám đốc bên ngoài ở những công ty chậm phát triển.

Người ta không nhất thiết phải có trí tuệ phi thường để giải quyết vấn đề ông chủ - người đại diện. Có nhiều tình huống chúng ta phải thuê ai đó có động cơ khuyến khích tương tự nhưng lại không giống hệt chúng ta, và sự khác biệt giữa “tương tự” và “giống hệt” có thể tạo ra những sự khác biệt rất lớn. Hãy lấy ví dụ về những người môi giới bất động sản - những người dường như luôn biết rõ lợi ích riêng của bạn đang gặp nguy hiểm nhưng lại không thể làm được gì. Trước tiên, hãy đứng từ phía người mua. Anh chàng nhân viên môi giới tốt bụng chỉ cho bạn nhiều căn nhà và cuối cùng, bạn cũng tìm được một căn nhà ưng ý. Bây giờ đã đến lúc mặc cả với người bán, và thường nhân viên môi giới với tư cách là người tư vấn chính của bạn sẽ đứng ra thương lượng. Thực tế, anh chàng môi giới bất động sản của bạn sẽ được trả một tỷ lệ phần trăm hoa hồng nhất định trong vụ mua bán này. Bạn càng sẵn lòng trả nhiều hơn, người môi giới của bạn sẽ càng được hoa hồng lớn hơn và quá trình mua bán, cũng nhờ đó, sẽ diễn ra nhanh hơn.

Phía người bán cũng gặp phải một số vấn đề phức tạp. Bạn sẽ bán được ngôi nhà với giá cao hơn và nhân viên môi giới sẽ nhận được nhiều tiền hơn. Đó là một việc hay. Nhưng những động cơ vẫn không được sắp xếp hoàn hảo. Giả sử bạn đang rao bán một ngôi nhà trị giá khoảng 300 nghìn đô-la. Nhân viên môi giới có thể đưa ra giá khoảng 280 nghìn đô-la và bán nó trong khoảng 20 phút. Hoặc cô ta có thể định giá 320 nghìn đô-la và đợi một người mua thật sự thích ngôi nhà này. Lợi ích của bạn khi định giá cao cho ngôi nhà là rất lớn: 40 nghìn đô-la. Nhưng người môi giới bất động sản

có thể nhìn nhận vấn đề theo một hướng hoàn toàn khác. Định giá cao đồng nghĩa với việc mất nhiều tuần cho người khác xem nhà, mở cửa và trang trí dọn dẹp. Nói cách khác, họ sẽ phải làm nhiều việc hơn. Giả sử với tỷ lệ hoa hồng 3%, nhân viên môi giới có thể dễ dàng kiếm được 8.400 đô-la mà hầu như chẳng phải làm gì hoặc 9.600 đô-la nhưng phải làm việc trong nhiều tuần. Nếu là bạn, bạn sẽ chọn cách nào? Dù đứng về phía người mua hay người bán, động cơ lớn nhất khuyến khích người môi giới vẫn là thực hiện giao dịch, nhưng giao dịch đó có nhất định phải được thực hiện ở mức giá có lợi cho bạn không?

Kinh tế học giúp chúng ta đưa các động cơ đi đúng hướng. Như Gordon Gekko đã phát biểu trên tờ *Wall Street Journal*, ham lợi là tốt, nhưng hãy đảm bảo nó có lợi cho bạn. Tuy nhiên, Gekko không hoàn toàn đúng. Thói hám lợi có thể rất xấu. Trên thực tế, một trong những vấn đề thú vị nhất của kinh tế học là tình huống mà trong đó các cá nhân duy lý hành động vì lợi ích lớn nhất của mình lại làm những thứ khiến mọi thứ trở nên tồi tệ hơn. Và điều đáng nói là, hành vi của họ hoàn toàn hợp lý.

Ví dụ điển hình là hành vi của các tù nhân, một kiểu mẫu hành vi được tính toán từ trước và có ảnh hưởng rất lớn. Giả sử, hai người bị bắt vì bị tình nghi là thủ phạm giết người. Ngay lập tức, họ bị tách ra hỏi cung riêng. Các bằng chứng chống lại họ chưa đủ mạnh và cảnh sát hy vọng họ sẽ thú tội. Thực tế, các nhà cầm quyền còn sẵn sàng đi đến một thỏa thuận có lợi nếu một trong hai người phản bội, nói người kia là kẻ gây tội.

Nếu không ai nhận tội, cảnh sát sẽ buộc cả hai vào tội sở hữu vũ khí trái phép và hai người sẽ nhận mức án năm năm tù. Nếu cả hai nhận tội, mỗi người sẽ nhận bản án 25 năm tù. Còn nếu một người phản bội lại người kia, kẻ chỉ điểm sẽ nhận bản án nhẹ hơn là ba năm tù với tội danh tòng phạm còn anh bạn khốn khổ của anh ta sẽ chịu án chung thân. Theo bạn, điều gì sẽ xảy ra?

Hai người sẽ có cuộc sống tốt đẹp nhất nếu họ biết giữ mồm. Nhưng đó không phải là những gì họ làm. Họ bắt đầu suy nghĩ... Tù nhân A tính toán, nếu B giữ mồm, anh ta có thể đẩy tội cho bạn và hưởng mức án nhẹ nhàng ba năm tù. Rồi, anh ta vỡ lẽ ra rằng, B gần như chắc chắn cũng đang nghĩ như vậy. Trong trường hợp này, anh ta cho rằng tốt hơn là nên thú tội để tránh phải gánh toàn bộ trách nhiệm và ngồi bóc lịch suốt đời trong nhà giam. Dù B có làm gì, đây cũng là chiến lược tốt nhất: Anh ta sẽ nhận bản án ba năm tù (nếu B im lặng hoàn toàn) hoặc chỉ ngồi bóc lịch 25 năm, chứ không phải suốt đời (nếu B nói điều gì đó).

Tất nhiên, tù nhân B cũng có động cơ tương tự. Cuối cùng, cả hai đều thú tội và đều phải nhận mức án 25 năm tù trong khi nếu cùng nhau im lặng, họ sẽ chỉ bị 5 năm. Tuy nhiên, hành vi của cả hai không có gì phi lý.

Điều đáng ngạc nhiên về kiểu mẫu hành vi này là nó đưa ra kiến giải sâu sắc về những tình huống có thực trong đó tính tư lợi thái quá thường dẫn đến những hậu quả đáng tiếc. Nó đặc biệt đúng với trường hợp nhiều người cùng khai thác những nguồn tài nguyên thiên nhiên có thể khôi phục lại từ một nguồn chung. Ví dụ, nếu cá kiếm Đại Tây Dương được thu hoạch đúng theo quy định về số lượng được phép đánh bắt mỗi vụ thì số lượng cá kiếm sẽ vẫn ổn định hoặc thậm chí còn có thể tăng lên, trở thành nguồn sinh kế dồi dào cho ngư dân. Nhưng không một ai “sở hữu” nguồn cung cấp cá kiếm của thế giới. Điều này khiến cảnh sát gặp khó khăn khi thực thi theo quy định. Kết quả là, những tàu thuyền đánh bắt cá độc lập bắt đầu suy tính. Họ có hai lựa chọn: hoặc hạn chế số lượng đánh bắt để bảo tồn loài cá này, hoặc đánh bắt nhiều đến mức có thể. Và chuyện gì sẽ xảy ra?

Câu chuyện diễn ra tương tự như ví dụ về hai người tù: Các ngư dân không có đủ niềm tin để cùng nhau phối hợp tạo nên một kết quả tốt, đôi bên cùng có lợi. John Sorlien, một ngư dân Rhode Island, đã phát biểu trong một bài báo về sự suy giảm nguồn cá trên tờ *New York Times*: “Ngay lúc này, động cơ duy nhất của tôi là đi ra ngoài và đánh bắt càng nhiều cá

càng tốt. Chẳng có lý do gì khiến tôi phải bảo vệ nguồn cá bởi vì bất kỳ con cá nào tôi bỏ qua cũng sẽ rơi vào tay kẻ khác.” Có lẽ, đến đây chúng ta đã hiểu tại sao nguồn cá ngừ, cá tuyết, cá kiếm và tôm hùm trên thế giới đều bị đánh bắt đến cạn kiệt. Các chính sách trợ cấp đủ loại cho các ngư dân cũng khiến tình hình trở nên tồi tệ hơn.

Đôi khi các cá nhân cần được giải thoát khỏi chính họ. Một ví dụ thú vị về điều này là hội đánh bắt tôm hùm của cảng Lincoln tại bờ biển phía nam nước Úc. Vào những năm 1960, hội này đã hạn chế số bẫy cá được phép và bán giấy phép cho những chiếc bẫy khác. Từ đó, bất kỳ ngư dân mới nào cũng có thể gia nhập hội bằng cách mua giấy cấp phép từ một ngư dân khác. Nhìn chung, những quy định hạn chế đánh bắt đã giúp người dân bắt tôm hùm trở nên phát đạt hơn. Trớ trêu thay, những người đánh bắt tôm hùm ở cảng Lincoln lại được phép đánh bắt nhiều hơn người Mỹ. Năm 1984, một giấy phép được bán với giá 2 nghìn đô-la thì bây giờ sẽ có giá khoảng 35 nghìn đô-la. Như Daryl Spencer - một ngư dân đánh bắt tôm tùm người Úc - phát biểu trên tờ Times: “Làm sao chúng tôi có thể làm cạn kiệt nguồn tôm hùm? Đó là quỹ lương hưu của tôi. Nếu không còn tôm hùm, sẽ chẳng có ai trả cho tôi số tiền 35 nghìn đô-la. Nếu bây giờ, tôi đánh bắt cạn kiệt, thì trong mười năm nữa, giấy phép của tôi sẽ chỉ còn là một tờ giấy lộn.” Spencer không sáng suốt hay vị tha hơn những ngư dân khác, ông chỉ có những động cơ khác họ. Nhưng thật đáng tiếc, một vài nhóm bảo vệ môi trường lại phản đối những kiểu hạn ngạch được cấp phép này bởi vì chúng “tư nhân hóa” nguồn lợi chung vì lo ngại các công ty lớn sẽ thâm tóm sạch giấy phép và hất cẳng những ngư dân nhỏ ra khỏi ngành.

Có hai điểm khác biệt rất đáng chú ý, liên quan đến những động cơ khuyến khích. Thứ nhất, nền kinh tế thị trường thôi thúc người ta làm việc chăm chỉ hơn và tiến bộ hơn không chỉ bởi vì nó tưởng thưởng cho những người chiến thắng mà còn bởi vì nó đè bẹp những người thất trận. Những năm 1990 là khoảng thời gian tuyệt vời cho các công ty mạng phát triển, nhưng đó cũng là khoảng thời gian tồi tệ đối với các nhà sản xuất máy đánh

chữ. Đằng sau bàn tay vô hình của Adam Smith là ý tưởng về “sự phá hủy sáng tạo”, một thuật ngữ do nhà kinh tế học người Áo, Joseph Schumpeter, đặt ra.

Chủ nghĩa tư bản có thể độc ác và tàn nhẫn. Chúng ta nhìn lại và thán phục những đột phá công nghệ như động cơ hơi nước, guồng quay tơ, máy điện thoại. Nhưng những tiến bộ đó đã khiến cuộc sống của những người thợ rèn, cô thợ may hay người vận hành máy điện báo trở nên tồi tệ. Sự phá hủy sáng tạo không phải là cái gì đó có thể xảy ra trong nền kinh tế thị trường, mà là cái gì đó phải xảy ra. Đầu thế kỷ XX, một nửa dân số Mỹ làm nghề nông hoặc chăn nuôi gia súc. Bây giờ, số nông dân Mỹ chỉ chiếm 1% và con số này vẫn đang tiếp tục giảm. Nhưng hãy lưu ý, hai điều quan trọng đã không xảy ra: (1) chúng ta không chết đói; và (2) tỷ lệ thất nghiệp của chúng ta tương đối thấp so với nhiều nước khác. Trên thực tế, nông dân Mỹ làm việc năng suất đến độ số nông dân cần thiết để nuôi sống toàn bộ dân số Mỹ ngày càng giảm. Những người nếu cách đây 90 năm có thể làm nghề nông thì bây giờ trở thành thợ sửa chữa ô tô, kỹ sư thiết kế trò chơi điện tử, cầu thủ bóng đá chuyên nghiệp, v.v... - những ngành nghề có vai trò hết sức quan trọng trong cuộc sống hiện đại. Hãy tưởng tượng, chúng ta sẽ mất đi những nguồn lợi to lớn đến nhường nào nếu Bill Gates, Steven Spielberg hay Oprah Winfrey chỉ là nông dân chứ không phải ông trùm sản xuất phần mềm máy tính, đạo diễn tài hoa hay người phụ nữ quyền lực của ngành truyền thông?

Sự phá hủy sáng tạo là một lực lượng có ý nghĩa tích cực nếu xét trong dài hạn. Nhưng người dân không thể trì hoãn thanh toán hóa đơn theo tiến trình đó. Khi một nhà máy đóng cửa hoặc một ngành công nghiệp bị xóa sổ do cạnh tranh, những công nhân và các cộng đồng dân cư bị ảnh hưởng có thể phải mất nhiều năm hoặc thậm chí cả một thế hệ mới có thể cân bằng và ổn định lại cuộc sống. Bất kỳ ai từng lái xe khắp nước Mỹ hẳn đã tận mắt nhìn thấy các nhà máy bị bỏ hoang hoặc không được sử dụng hợp lý vốn là

bằng chứng sống của những ngày nước Mỹ còn sản xuất hàng dệt may và giấy dệp.

Cạnh tranh chắc chắn sẽ dẫn đến những kẻ thua cuộc. Ý tưởng này đã phải đi mất một chặng đường dài để giải thích tại sao chúng ta nhiệt thành cổ vũ nó trên lý thuyết, nhưng rồi sau đó, lại chua chát chống lại nó trong thực tiễn. Sau khi tốt nghiệp, một người bạn học cùng đại học của tôi đã làm việc cho một đại biểu quốc hội của Michigan. Bạn tôi không được phép lái ô tô Nhật khi đi làm, vì chiếc xe này được đỗ trong bãi đỗ dành riêng của vị đại biểu quốc hội. Vị đại biểu quốc hội đó chắc hẳn luôn khẳng định, ông ta là một nhà tư bản. Tất nhiên, ông ta tin vào thị trường. Nhưng nếu Nhật bất ngờ tung ra một mẫu ô tô tốt hơn và rẻ hơn, trong trường hợp đó, anh bạn của tôi sẽ buộc phải đi tàu đến chỗ làm. Điều này không có gì lạ. Cạnh tranh sẽ luôn là tốt nhất khi nó liên quan đến những người khác, chứ không phải ông ta. Trong cuộc Cách mạng Công nghiệp, những người thợ dệt ở nông thôn Anh đã biểu tình và thậm chí còn đốt các nhà máy dệt để yêu cầu quốc hội chấm dứt cơ khí hóa ngành này. Nếu những người thợ dệt thành công và quần áo vẫn được sản xuất theo phương pháp thủ công, cuộc sống của chúng ta có tốt đẹp như bây giờ không?

Nếu bạn làm ra cái bẫy chuột tốt hơn, thế giới sẽ tự tìm đường tới cửa nhà bạn; còn nếu bạn làm một cái bẫy chuột kiểu cũ, bạn đang xua đuổi mọi người. Điều này giải thích cho sự mâu thuẫn trong tư tưởng của chúng ta đối với thương mại quốc tế, toàn cầu hóa, những tập đoàn bán lẻ bị coi là nhân tâm như Wal-Mart và ngay cả với một số công nghệ và kỹ thuật tự động. Cạnh tranh cũng tạo ra những sự đánh đổi chính sách đầy thú vị. Chính phủ chắc chắn phải đối mặt với áp lực giúp các công ty và những ngành công nghiệp rơi vào khó khăn do cạnh tranh và bảo vệ những người lao động trước những ảnh hưởng nặng nề. (Dù ủng hộ thị trường tự do và quá trình chọn lọc tự nhiên, nhưng khi Chrysler Motors đứng bên bờ vực phá sản vào năm 1980, chính phủ Mỹ đã bảo lãnh các khoản vay, cứu công ty này thoát khỏi cảnh khốn cùng). Tuy nhiên, những biện pháp nhằm giảm

thiếu nỗi đau do cạnh tranh gây ra - bảo lãnh cho các công ty hoặc có biện pháp hạn chế sa thải các công nhân - lại làm chậm hoặc dừng quá trình phá hủy sáng tạo.

Một vấn đề khác liên quan đến động cơ khuyến khích khiến chính sách công trở nên vô cùng phức tạp: Chuyển tiền từ người giàu sang người nghèo không phải là việc đơn giản. Chính phủ có thể sử dụng luật pháp, nhưng những người nộp thuế giàu có không phải lúc nào cũng nghiêm túc thi hành. Họ thay đổi hành vi bằng nhiều cách để tránh bị đánh thuế đến mức tối thiểu - xoay vòng tiền, đầu tư để che mắt quan chức thuế, hoặc chuyển sang một nơi khác đánh thuế thu nhập thấp hơn. Khi Bjorn Borg trở thành tay vợt tennis số một thế giới, chính phủ Thụy Điển đã đánh thuế thu nhập rất cao đối với anh ta. Tuy nhiên, Borg không vận động chính phủ Thụy Điển giảm thuế hoặc viết một bài báo tha thiết về vai trò của thuế trong nền kinh tế. Anh ta chuyển sang định cư ở Monaco, nơi số tiền thuế anh ta phải nộp hơn nhiều.

Thuế tạo ra động cơ rất mạnh khuyến khích người dân tìm cách tránh hoặc giảm khả năng bị đánh thuế. Ở Mỹ, phần lớn nguồn thu từ thuế được lấy từ thuế thu nhập, nhưng thuế cao có làm giảm nguồn thu từ thuế không? Theo mức thuế, mọi người sẽ ngừng làm việc hay sẽ lao vào làm việc chăm chỉ hơn? Điều này đặc biệt đúng khi người lao động chỉ là người kiếm tiền thứ yếu trong gia đình. Virginia Postrel, một phóng viên kinh tế của tờ *New York Times* nhận định, thuế là vấn đề liên quan đến nữ quyền. Theo quy định về “thuế kết hôn”, người kiếm tiền thứ yếu (thường là phụ nữ) trong những gia đình có thu nhập cao phải trả trung bình 50 xu tiền thuế trên mỗi đô-la kiếm được. Điều này ảnh hưởng sâu sắc đến quyết định họ nên tiếp tục làm việc hay ở nhà. Postrel viết: “Khi phân biệt mức thuế thu nhập của những phụ nữ đã kết hôn, hệ thống thuế đã bóp méo những lựa chọn cá nhân của người phụ nữ. Bằng cách ngăn cản phụ nữ làm những công việc có giá trị, thuế đã làm giảm mức sống chung của chúng ta.” Postrel còn đưa ra một bằng chứng khá thú vị. Nhờ kết quả của cuộc cải cách thuế năm

1986, mức thuế cho nhóm phụ nữ có thu nhập cao nhất đã giảm nhanh hơn nhiều so với mức thuế đối với nhóm phụ nữ có thu nhập thấp. Điều đó đồng nghĩa với sự sụt giảm số tiền mà chính phủ thu được từ mỗi số lương. Những phụ nữ này có phản ứng khác so với những phụ nữ không được may mắn giảm thuế lớn không? Có, sự tham gia của họ vào lực lượng lao động đã tăng gấp ba lần.

Về phía công ty, thuế cao cũng có những ảnh hưởng tương tự. Thuế cao làm giảm lợi nhuận trên vốn của một công ty, do đó làm giảm khả năng đầu tư của công ty vào hoạt động nghiên cứu và các hoạt động tăng trưởng kinh tế khác. Một lần nữa, chúng ta phải đối mặt với sự đánh đổi không dễ chịu. Giải pháp tăng thuế để đem lại lợi ích lớn hơn cho những người Mỹ chịu thiệt thòi có thể ngăn cản những hình thức đầu tư hiệu quả giúp cuộc sống của họ trở nên tốt đẹp hơn.



Hãy cố gắng đừng nghĩ tới thuế thu nhập nhé.
Nếu không, huyết áp của anh lại tăng lên đấy.

Nếu mức thuế cao, các cá nhân và công ty có thể lèn vào “nền kinh tế ngầm” để phá luật và tránh thuế. Những nước Scandinavi là ví dụ tiêu biểu về sự bành trướng quy mô của các nền kinh tế ngầm. Các nước này đã đưa ra rất nhiều chương trình trợ cấp hào phóng nhờ mức thuế cao đem lại. Các chuyên gia ước tính rằng nền kinh tế ngầm ở Na Uy đã tăng từ 1,5% tổng thu nhập quốc dân vào năm 1930 lên 18% vào giữa những năm 1990. Trốn thuế có thể tạo ra một cái vòng luẩn quẩn. Khi càng có nhiều cá nhân và công ty tham gia nền kinh tế ngầm, chính phủ buộc phải đánh thuế cao hơn đối với những đối tượng khác để bù lại nguồn thu thuế, và mức thuế cao hơn lại dẫn đến tình trạng ngày càng có nhiều cá nhân và tổ chức tham gia nền kinh tế ngầm.

Những thách thức của việc luân chuyển tiền từ người giàu sang người nghèo không chỉ liên quan đến thuế. Các nguồn trợ cấp của chính phủ cũng tạo ra những động cơ khuyến khích ngược. Chính sách trợ cấp hào phóng cho người thất nghiệp làm giảm động cơ tìm kiếm việc làm. Trước cuộc cải cách năm 1996, chính sách phúc lợi chỉ hỗ trợ cho những phụ nữ độc thân thất nghiệp và có con và quay lưng lại với những phụ nữ nghèo đã kết hôn hoặc có việc làm - hai đối tượng nằm ngoài chủ ý của chính phủ.

Các chính sách của chính phủ không phải lúc nào cũng hướng tới người nghèo. Các chương trình trợ cấp lớn của liên bang như An sinh Xã hội và Chăm sóc người già hướng đến tất cả người dân Mỹ, thậm chí là cả người giàu. Với việc mang lại những lợi ích cho người dân khi về già, cả hai chương trình này đều không khuyến khích tiết kiệm cá nhân. Thực tế, đây là một chủ đề từ lâu đã gây ra những cuộc tranh cãi lớn. Một số nhà kinh tế lập luận rằng những lợi ích dành cho người già của chính phủ khiến chúng ta tiết kiệm ít hơn (do đó làm giảm tỷ lệ tiết kiệm quốc gia) bởi vì chúng ta không cần dành dụm nhiều tiền khi về hưu. Một số người khác lại cho rằng An sinh Xã hội và Chăm sóc người già không làm giảm tiết kiệm cá nhân. Cả hai chương trình này cho phép chúng ta chuyển nhiều tiền hơn cho thế hệ con cháu. Các nghiên cứu thực tiễn vẫn chưa đưa ra câu trả lời rõ ràng cho vấn đề này. Đây không chỉ là một cuộc tranh cãi thần bí giữa các học thuyết. Một tỷ lệ tiết kiệm thấp hơn có thể hạn chế số vốn cần thiết để tiến hành những vụ đầu tư giúp nâng cao mức sống của chúng ta.

Những điều tôi trình bày ở trên không phải là lập luận chống lại thuế hay các chương trình của chính phủ. Các nhà kinh tế học dành nhiều thời gian hơn các chính trị gia để cân nhắc những loại thuế sẽ thu và cách thức cơ cấu lại các chính sách trợ cấp của chính phủ. Ví dụ, cả thuế xăng dầu và thuế thu nhập đều tạo ra nguồn thu cho thuế. Tuy nhiên, chúng tạo ra những động cơ khuyến khích hoàn toàn khác nhau. Thuế thu nhập sẽ hạn chế mọi người làm việc - đây là một điều không tốt. Thuế xăng dầu sẽ khuyến khích

mọi người đi lại bằng các phương tiện khác, chứ không lái xe - đây có thể là một điều rất tốt. Chính phủ Mỹ còn đưa ra thêm những loại thuế được gọi là “thuế xanh” (tạo ra nguồn thu bằng cách đánh thuế lên các hoạt động gây bất lợi cho môi trường) và “thuế phạm tội” (áp dụng với các hành vi hút thuốc, uống rượu và đánh bạc).

Nói chung, các nhà kinh tế học có xu hướng ủng hộ các loại thuế rộng, đơn giản và công bằng. Thuế đơn giản là thuế dễ hiểu và dễ thu; thuế công bằng là thuế được áp dụng như nhau với bất kỳ cá nhân nào (hai người có mức thu nhập bằng nhau sẽ trả mức thuế như nhau); còn thuế rộng có nghĩa là những loại thuế mức thấp được áp dụng cho nhóm đối tượng rất rộng. Người nộp thuế thường ít trốn thuế rộng, bởi vì các hoạt động miễn thuế không nhiều và mức thuế không cao dẫn đến động cơ trốn thuế thấp. Ví dụ, chúng ta không nên đánh thuế rộng với chiếc xe thể thao màu đỏ. Người mua xe có thể dễ dàng trốn loại thuế này bằng cách mua một chiếc màu khác. Và hành động này có thể tác động tiêu cực đến cuộc sống của nhiều người: Chính phủ không có nguồn thu và những người say mê ô tô thể thao không còn được lái chiếc xe có màu họ yêu thích nữa. Hiện tượng này (thuế làm cho cuộc sống của mọi người tồi tệ hơn và không có bất kỳ ai được lợi) được coi là “thiệt hại về gánh nặng thuế quá mức”.

Giải pháp phù hợp hơn cả là đánh thuế lên tất cả ô tô thể thao, hoặc thậm chí là tất cả các loại ô tô. Khi đó, mức thuế đánh trên mỗi đầu xe sẽ thấp hơn nhưng vì được áp dụng trên diện rộng nên nguồn thu từ thuế vẫn tăng. Một ví dụ điển hình khác là thuế xăng dầu. Loại thuế này vừa tạo nguồn thu cho ngân sách quốc gia, đồng thời vừa khuyến khích người tiêu dùng tiết kiệm nhiên liệu. Những ai lái xe nhiều sẽ phải trả nhiều tiền hơn. Với loại thuế này, chúng ta không chỉ làm tăng thêm nguồn thu từ mức thuế rất thấp, mà còn góp một phần nhỏ bé nhưng có ý nghĩa vào công tác bảo vệ môi trường. Nhiều nhà kinh tế học thậm chí còn tiến một bước xa hơn: Họ đưa ra ý kiến đánh thuế lên tất cả những nhiên liệu có chứa carbon như than đá, xăng dầu, v.v... Một sắc thuế như vậy sẽ làm tăng nguồn thu từ một cơ sở

đối tượng rộng lớn, đồng thời tạo ra động cơ tiết kiệm những tài nguyên không có khả năng tái sinh và cắt giảm lượng khí nhà kính CO2 thải ra.



"One day son, we don't need to
worried about gas price."

Một ngày nào đó, chúng ta sẽ không cần phải lo lắng về giá xăng dầu nữa, con trai ạ.

Quá trình suy dẫn này đưa đến ý tưởng về một loại thuế tối ưu. Từ trước đến nay, chúng ta chỉ thuần túy trao đổi các vấn đề với nhau. Chỉ có những người giàu mới trả thuế đánh lên xe thể thao màu đỏ. Thuế carbon tuy được đánh rộng và đều đối với cả người giàu và người nghèo, nhưng người nghèo sẽ thiệt hơn vì tiền thuế sẽ chiếm một phần khá lớn trong thu nhập của họ. Những loại thuế đánh nặng lên người nghèo hơn người giàu, tức thuế lũy thoái, đặt ra vấn đề công bằng trong luật pháp của chúng ta. (Trong khi đó, thuế lũy tiến lại đánh nặng lên người giàu hơn người nghèo). Cũng như trong bất kỳ vấn đề nào khác, ở đây, kinh tế học không đưa cho chúng ta một “câu trả lời đúng,” mà chỉ cung cấp một khung phân tích để chúng ta tự đào sâu, tìm hiểu. Nói cho cùng, loại thuế tối ưu - một loại rộng, đơn giản và công bằng - là thuế tính gộp được đánh đều lên mọi cá nhân trong một mẫu đối tượng vào một thời điểm cụ thể. Thủ tướng Anh Margaret

Thatcher đã thử lấy “thuế thân” làm thuế tối ưu. Và chuyện gì đã xảy ra? Những người dân Anh làm náo loạn trên đường phố trước viễn cảnh người giàu cũng trả cùng một mức thuế như người nghèo, ông chủ cũng trả thuế bằng những người đi làm thuê. Rõ ràng, cái hay trong kinh tế không phải lúc nào cũng cái hay trong chính trị.

Không phải tất cả lợi ích được tạo ra đều ngang bằng nhau. Một trong những công cụ đấu tranh chống đói nghèo lớn nhất trong những năm qua là tín thuế (EITC). Đây là ý tưởng mà các nhà kinh tế học đã theo đuổi trong hàng chục năm trời, bởi vì nó tạo ra một bộ công cụ khuyến khích tốt hơn nhiều so với các chương trình phúc lợi xã hội. Đối tượng thụ hưởng chính của hầu hết các chương trình này là những người không làm việc. Nhưng tín thuế EITC lại hoạt động trên nguyên tắc ngược lại: sử dụng hệ thống thuế thu nhập để trợ cấp cho những công nhân lương thấp nhằm nâng tổng thu nhập của họ lên trên mức đói nghèo. Một người lao động kiếm được 11 nghìn đô-la mỗi năm và là người kiếm tiền chính trong một gia đình có thể nhận thêm 8 nghìn đô-la thông qua tín thuế EITC. Ý tưởng này là “làm việc, trả tiền”. EITC tạo động cơ làm việc rất lớn cho các cá nhân, khuyến khích họ tham gia vào lực lượng lao động, nơi họ có thể học hỏi và tích lũy kỹ năng để dần tiến đến những công việc được trả lương cao hơn. Tất nhiên, chương trình này cũng gặp phải thách thức riêng. Không giống như phúc lợi xã hội, tín thuế EITC không thể giúp gì cho những cá nhân hoàn toàn không có khả năng tìm việc làm. Và trên thực tế, có lẽ, đó mới là những người cần giúp đỡ nhiều nhất.

Nhiều năm trước đây, khi tôi chuẩn bị tốt nghiệp, tôi đã viết một bài luận về những suy nghĩ của tôi đối với vấn đề tại sao vẫn còn rất nhiều người phải ngủ ngoài đường trong một quốc gia có thể đưa con người lên mặt trăng. Một phần của vấn đề này nằm ở quyết tâm chính trị: Chúng ta có thể có xóa bỏ tình trạng vô gia cư trong tương lai nếu chúng ta đưa vấn đề này trở thành vấn đề ưu tiên của quốc gia. NASA đã giành được sự ưu ái đó rất dễ dàng. Những quả tên lửa tuân theo các định luật vật lý không thay đổi.

Chúng ta biết vị trí xuất hiện chính xác của mặt trăng tại một thời điểm nhất định và chúng ta cũng biết tốc độ chính xác của một con tàu vũ trụ. Nếu chúng ta có được các phương trình đúng, quả tên lửa sẽ chạm đất đúng vị trí mà người ta dự tính và luôn luôn là như vậy. Nhưng con người phức tạp hơn như thế. Chúng ta không thể đoán trước hành vi của một người nghiện ma túy như đoán trước hoạt động của một quả tên lửa trong quỹ đạo. Chúng ta cũng không có cách thuyết phục một đứa trẻ 16 tuổi không bỏ học. Nhưng chúng ta có một công cụ mạnh: Chúng ta biết ai cũng thích làm việc có lợi cho bản thân, dù họ có bao biện thế nào về mục đích hành động. Vì vậy, để nâng cao điều kiện sống của con người, trước hết, chúng ta cần hiểu tại sao chúng ta hành động theo cách chúng ta làm và rồi lên kế hoạch tương ứng. Giống như con thuyền đi xuôi dòng nước, các chương trình, các tổ chức và các hệ thống sẽ hoạt động hiệu quả hơn khi có những động cơ khuyến khích hợp lý.

CHƯƠNG 3. CHÍNH PHỦ VÀ NỀN KINH TẾ (PHẦN I)

Chính phủ là bạn của bạn (và xin tròng vỗ tay cho tất cả các vị luật sư).

Tại sao tôi lại bán chiếc Honda Civic (kiểu xe thuộc dòng xe nhỏ CUV)? Có hai lý do: (1) nó không có ngăn chứa đồ phía sau; và (2) vợ tôi đang có thai. Nhưng nếu mua một chiếc Chevy Suburban (kiểu xe thuộc dòng xe công kênh và tốn nhiên liệu SUV), tôi e rằng cả gia đình tôi sẽ khuynh gia bại sản. Tôi không bận tâm nhiều về vấn đề ngăn chứa đồ, nhưng sẽ rất khó đặt thêm một chiếc ghế cho trẻ em vào một chiếc xe chỉ nhỏ bằng $\frac{1}{4}$ chiếc SUV bình thường. Vì thế, chúng tôi quyết định mua một chiếc Ford Explorer và điều này trở thành một phần vấn đề đối với tất cả những ai vẫn dùng Honda Civic.

Vấn đề ở đây là: Quyết định mua một chiếc SUV của tôi ảnh hưởng đến tất cả những ai lưu thông trên đường, nhưng không một ai có thể can dự đến quyết định đó. Cuộc sống của những người đi Honda Civics trở nên rủi ro hơn, nhưng tôi không phải bồi hoàn cho họ. Tôi cũng không phải bồi thường nếu những đứa trẻ mắc bệnh hen ồm yếu hơn trước do bị ảnh hưởng bởi những loại khí độc hại mà chiếc xe của tôi đã thải ra. Và tôi cũng chưa bao giờ gửi thư hỏi thăm những người sống ở New Orleans, những người mà một ngày nào đó chợt nhận thấy căn nhà của họ chìm trong bể nước, bởi khí CO₂ và các khí thải khác từ chiếc xe của tôi đang làm tan các mòm băng ở địa cực. Đây chính là những chi phí thực tế đi liền với việc sử dụng một chiếc xe tốn nhiều nhiên liệu.

Quyết định mua xe Ford Explorer gây ra cái mà các nhà kinh tế gọi là “nhân tố bên ngoài”, nhân tố biểu hiện sự khác biệt giữa chi phí cá nhân và các chi phí xã hội do hành vi của tôi gây ra. Khi vợ tôi và tôi đi đến đại lý Bert Weinman Ford Dealership, chúng tôi đã so sánh chi phí của một chiếc Explorer so với một chiếc Civic: tổn nhiên liệu hơn, phí bảo hiểm đắt hơn, giá thành cao hơn. Tuy nhiên, trong dãy dài chi phí đó, chúng tôi không đề cập đến những đứa trẻ bị hen, hiện tượng tan băng ở địa cực hay những phụ nữ mang thai lái xe Hyundais. Các chi phí này có liên quan đến việc lái một chiếc Explorer không? Có. Vậy, chúng tôi có phải trả tiền cho chúng không? Không. Do đó, chúng không ảnh hưởng gì tới quyết định của chúng tôi (ngoài cảm giác day dứt mơ hồ khi chúng tôi kể với những người bạn đang sống ở Boulder, Colorado trong cảnh thiếu nước trầm trọng).



Mẹ: Ôi Chúa ơi! Hình như mẹ đã đâm vào cái bơm rồi. Chắc mẹ phải đi sửa xe thôi.

Con: Mẹ ơi, không phải bơm đâu ạ. Đây là một chiếc Miata đấy.

... và những chiếc xe ngày càng trở nên đồ sộ hơn.

Khi một nhân tố bên ngoài, tức mức chênh lệch giữa chi phí cá nhân và chi phí xã hội của một hành vi, tăng, các cá nhân sẽ có động cơ tư lợi rất lớn. Chỉ riêng thị trường sẽ không thể giải quyết vấn đề này. Trên thực tế, thị trường được coi là “thất bại” khi nó buộc các cá nhân và các công ty tiến hành những hoạt động khiến tình trạng xã hội trở nên tồi tệ hơn. Nếu khái niệm này thật sự khô khan như được nói đến trong hầu hết các cuốn sách về kinh tế thì những bộ phim như *A Civil Action* và *Erin Brockovich* sẽ chẳng thể thu được doanh thu hàng triệu đô-la. Cả hai bộ phim đều nói về những nhân tố bên ngoài: Một công ty đa quốc gia làm bẩn nguồn nước, khiến các gia đình trong vùng bị nhiễm độc. Không có giải pháp thị trường nào trong trường hợp này; chính thị trường mới là vấn đề. Công ty gây ô nhiễm có thể tiết kiệm chi phí xử lý khi vứt sản phẩm phụ chưa qua xử lý ra khu đất trống gần đó. Khách hàng, phần lớn là những người sống ở nơi khác và không nhận thức được (hoặc không quan tâm đến) vấn đề ô nhiễm, sẽ tưởng thưởng cho công ty này bằng cách mua thật nhiều sản phẩm của họ. Đó là những sản phẩm được bán ra với giá rẻ hơn so với sản phẩm của những đối thủ cạnh tranh có ý thức hơn - những nhà sản xuất hy sinh một phần lợi nhuận để tiêu hủy rác thải. Trong cả hai bộ phim (cả hai đều dựa trên những câu chuyện có thật), sự đền bù duy nhất được thực hiện qua tòa án - một cơ chế phi thị trường với sự bảo hộ của chính phủ.

Hãy xem xét một ví dụ đơn giản hơn, nhưng lại là nguyên nhân gây ra sự phiền toái cho cho hầu hết người dân thành thị: đồng phân chó trên đường. Trong một thế giới hoàn hảo, chúng ta sẽ mang theo tất cả những dụng cụ xúc chất thải của con vật cưng. Tuy nhiên, thế giới chúng ta đang sống không hoàn hảo. Những người dắt chó đi dạo thường lơ đi đồng thái. (Những ai cho đây là chuyện nhỏ nhặt sẽ có cái nhìn khác khi biết rằng trung bình mỗi năm ở Paris có 650 người bị gãy xương hoặc phải vào bệnh viện vì trượt ngã vào đồng phân chó). Quyết định xúc đồng thái có thể được mô hình hóa như bất kỳ quyết định kinh tế nào: Một người nuôi chó phải cân nhắc giữa chi phí và lợi ích khi xúc đồng thái của chúng. Nhưng ai

sẽ là người phải chịu trách nhiệm khi những phụ nữ đuổi theo xe buýt vào buổi sáng hôm sau bị hụt chân do giẫm phải đồng chất thải trên đường và bỗng nhiên có một ngày chẳng tốt đẹp gì? Không ai cả. Đây chính là lý do hầu hết các thành phố đều đặt ra quy định mọi người phải dọn dẹp khi vật nuôi phóng uế.



Hãy cảnh giác với phân chó!

Trong nền kinh tế thị trường, vai trò chủ yếu của chính phủ là giải quyết các nhân tố bên ngoài - trường hợp mà trong đó hành vi của các cá nhân hoặc công ty gây ra những hậu quả không nhỏ cho xã hội. Trong Chương 1, tôi đã nhấn mạnh rằng, giao dịch thị trường là những trao đổi mang tính tự nguyện, có lợi cho tất cả những bên liên quan. Điều đó đúng, nhưng cụm từ “có liên quan” đã đẩy tôi vào trạng thái dao động. Vấn đề là ở chỗ tất cả những cá nhân chịu sự tác động của một giao dịch thị trường không thể ngồi lại để cùng nhau tìm hướng giải quyết khi giao dịch này đi vào ngõ cụt. Anh hàng xóm Smart của tôi là một tay trống cuồng nhiệt. Tôi tin chắc cả anh ta và người chủ cửa hàng nhạc cụ đều cảm thấy vui sướng khi anh ta mua được một bộ trống mới. *Nhưng tôi, người phải sống cạnh nhà anh ta, lại không vui vẻ gì với giao dịch này.*

Tất cả các nhân tố bên ngoài đều bắt nguồn từ những vấn đề chính sách từ tầm thường đến những vấn đề đang thật sự đe dọa hành tinh này:

- Từ *Economist* đưa ra ví dụ về những gia đình có con nhỏ khi đi du lịch bằng máy bay phải ngồi ở khoang sau để những hành khách khác tận hưởng một “không gian không có trẻ em”. Một bài báo trên tạp chí này đã viết: “Trẻ em, giống như thuốc lá hay điện thoại di động, rõ ràng là một nhân tố bên ngoài có ảnh hưởng không tốt đến những ai ngồi gần chúng. Bất kỳ ai phải ngồi trên một chuyến bay kéo dài 12 tiếng đồng hồ cùng một đứa trẻ nói oang oang ở ngay hàng ghế trước hoặc một đứa bé con khó chịu cứ đá phía sau lưng sẽ hiểu điều này nhanh như việc họ muốn túm cổ đứa trẻ đó. Đây là một ví dụ điển hình về sự thất bại của thị trường: các bậc cha mẹ không phải chịu chi phí đi lại cho trẻ em, vì thế họ chẳng ngại gì mà không đem những đứa con hiếu động hay gây ồn ào đi theo. Vậy bàn tay vô hình ở đâu khi người ta cần để kiềm chế một cái tát?”

- Việc sử dụng điện thoại di động bị cấm ở cả những nơi công cộng như nhà hàng và nhà ga bởi nó gây ra những phiền toái tương tự như trên các phương tiện giao thông, nơi mà việc sử dụng di động là một trong những nguyên nhân dẫn đến tỷ lệ tai nạn rất cao.

- Ở Chicago, Thị trưởng Richard Daley thử đánh thuế 1 xu cho mỗi gói thức ăn mua về trị giá 2 đô-la vì theo ông, rác thải chủ yếu của thành phố là túi đựng đồ ăn nhanh và “mức thuế rác thải” này sẽ giúp thành phố bù đắp chi phí vệ sinh công cộng. Nguyên lý kinh tế mà ngài thị trưởng đưa ra là hợp lý - rác là nhân tố bên ngoài điển hình - nhưng lại bị pháp luật phản đối bởi nó “không rõ ràng và thiếu tính ổn định” đối với từng loại túi đựng đồ ăn nhanh khác nhau.

- Hiện tượng ấm lên của trái đất sẽ là một trong những vấn đề thách thức nhất của thế giới trong những năm tới đây bởi vì những công ty thải ra

lượng lớn khí gây hiệu ứng nhà kính chỉ phải gánh một phần rất nhỏ chi phí từ các khí thải kia. Thực tế, ngay cả những quốc gia có các công ty đó cũng không gánh chịu toàn bộ chi phí ô nhiễm đó. Một nhà máy thép ở Pennsylvania đã thải một lượng khí CO rất lớn (trong khi đó, mưa axit do các khí thải ở Mỹ gây ra lại hủy hại hàng ngàn cánh rừng ở Canada). Điều tương tự cũng xảy ra ở các quốc gia khác trên thế giới. Do đó, các giải pháp cho hiện tượng ấm lên của trái đất sẽ phải tăng chi phí thải khí nhà kính để ràng buộc tất cả những cá nhân, tổ chức gây ô nhiễm trái đất và đây rõ ràng không phải là một nhiệm vụ dễ dàng.

Bên cạnh những nhân tố tiêu cực, vẫn có những nhân tố bên ngoài tích cực. Cửa sổ văn phòng tôi trông ra toàn cảnh dòng sông Chicago nơi có tòa nhà Wrigley và tháp Tribune, hai trong số những công trình đẹp nhất của thành phố nổi tiếng về kiến trúc này. Trong những ngày đẹp trời, khung cảnh đường chân trời và đặc biệt là hai tòa nhà trông thật thi vị. Nhưng, tôi chưa bao giờ phải trả tiền cho cảm giác thoải mái và thư giãn đó. Tôi không phải gửi bất kỳ tấm séc nào đến Tribune mỗi khi đứng bên cửa sổ, ngắm nhìn cảnh vật. Điều tương tự cũng xảy ra trong lĩnh vực phát triển kinh tế. Một doanh nghiệp có thể đầu tư vào một khu vực khó khăn để thu hút thêm nhiều loại hình đầu tư khác. Tuy nhiên, doanh nghiệp này không được hưởng thưởng vì việc đó. Đây là lý do chính quyền các nơi thường đưa ra những khoản trợ cấp cho hình thức đầu tư như vậy.

Lại cũng có những nhân tố bên ngoài vừa tích cực vừa tiêu cực. Thuốc lá có hại cho người hút; đó là một tin không mới. Những người trưởng thành đến tuổi tự chịu trách nhiệm về bản thân được tự do hút thuốc. Nhưng hút thuốc lá cũng có thể gây hại cho những ai vô tình ngồi lâu bên họ. Đây là lý do hầu hết các công sở đều có quy định cấm hút thuốc. Tất cả 50 bang của Mỹ cũng đồng loạt nộp đơn kiện chống lại ngành thuốc lá với lý lẽ rằng những người hút thuốc lá làm phát sinh thêm chi phí chăm sóc sức khỏe mà hiện tại chính quyền các bang đang phải gánh chịu. Nói cách khác, những khoản thuế tôi đóng đều được dùng vào việc hủy hoại một phần lá phổi của

một người hút thuốc nào đó. (Các công ty bảo hiểm tư nhân không gặp phải vấn đề này, đơn giản vì họ tự bù đắp chi phí bảo hiểm phát sinh cho người hút thuốc bằng cách tính phí bảo hiểm cao hơn với những đối tượng này).

Đồng thời, những người hút thuốc lại đem lại lợi ích cho tất cả những người khác. Họ chết trẻ. Theo Hiệp hội Các bệnh về Phổi của Mỹ, trung bình một người hút thuốc sẽ chết sớm hơn người không hút thuốc bảy năm. Điều đó có nghĩa là những người hút thuốc nộp tiền vào các quỹ An sinh Xã hội và quỹ lương hưu cá nhân trong suốt thời gian làm việc nhưng họ khó có thể sống đến khi thu lại những lợi ích tích lũy. Thông thường, trong trường hợp đó, những người không hút thuốc sẽ nhận được thêm khoản tiền còn lại. Những người tốt bụng ở Philip Morris - hãng thuốc lá nổi tiếng của Mỹ - thậm chí đã tính toán những lợi ích này cho chúng ta. Năm 2001 (đúng lúc quốc hội đang xem xét tăng thuế thuốc lá), bản báo cáo về Cộng hòa Séc của họ cho thấy, các trường hợp chết trẻ do hút thuốc lá mỗi năm đã tiết kiệm cho chính phủ Séc khoảng 28 triệu đô la tiền lương hưu và các khoản trợ cấp nhà ở cho người già. Ở Mỹ, lợi ích ròng của việc hút thuốc, sau khi đã tính thuế và trừ đi chi phí sức khỏe cộng đồng, ước tính là 148 triệu đô-la.

Vậy, nền kinh tế thị trường giải quyết các nhân tố bên ngoài như thế nào? Đôi khi, chính phủ phải ra các quy định để điều chỉnh những hoạt động chịu ảnh hưởng. Hàng năm, Chính phủ liên bang ban hành hàng ngàn quy định về rất nhiều vấn đề từ ô nhiễm nước ngầm đến kiểm duyệt gia cầm. Mỗi bang lại có khung pháp lý riêng: Ví dụ, California có một bộ luật nghiêm ngặt về khí thải đối với ô tô. Chính quyền các địa phương cũng có luật cấm những tài sản thuộc quyền sở hữu cá nhân vi phạm đến lợi ích của hàng xóm như các tòa nhà không an toàn, không thích hợp với quy hoạch của toàn vùng hoặc đơn giản chỉ là thiếu mỹ quan. Đảo Nantucket chỉ cho phép sử dụng một vài màu sơn ngoài trời vì sợ rằng người dân sẽ sử dụng các màu sắc sặc sỡ làm mất đi nét duyên dáng của quần đảo này. Tôi sống trong một vùng di tích lịch sử, vì thế, mọi thay đổi bên ngoài của ngôi nhà

chúng tôi - từ màu sắc của những chiếc cửa sổ đến kích cỡ của những chậu hoa - đều phải được một uỷ ban kiến trúc thông qua.

Trong khi đó, hiện nay, các nhà kinh tế học ngày càng ủng hộ phương án giải quyết các nhân tố bên ngoài bằng cách đánh thuế lên hành vi vi phạm chứ không phải cấm hành vi đó. Tôi thừa nhận chiếc Ford Explorer là một mối đe dọa đối với xã hội. Như Robert Frank, một nhà kinh tế người Cornell, đã nói đến trong một bài báo trên tờ New York Times, chúng ta bị kìm kẹp trong cuộc chạy đua sử dụng các loại xe SUV. “Bất cứ gia đình nào cũng có thể lựa chọn kích thước của phương tiện. Luật pháp không thể buộc người dân phải mua mặt hàng này hay mặt hàng kia. Do đó, gia đình nào đơn phương mua một chiếc xe nhỏ hơn cũng có thể tự đẩy mình đến chỗ nguy hiểm do đã đơn phương từ bỏ vũ khí.” Đây là những dòng cảm nghĩ của Frank trước khi Daimler-Chrysler tuyên bố kế hoạch sản xuất Unimog, một chiếc SUV nặng hơn 6 tấn, xấp xỉ bằng một chiếc *Tyrannosaurus Rex* và bằng hai chiếc *Chevy Suburbans* cộng lại. Vậy, chính phủ có nên cấm sản xuất những chiếc SUV này không?

Các nhà kinh tế học, trong đó có Frank, sẽ trả lời là không. Vấn đề chủ yếu với những chiếc SUV và tất cả các phương tiện khác là chi phí mua chúng rất rẻ. Một nhân viên marketing của Daimler-Chrysler đã nói về Unimog như sau: “Ngay cả ở Scottsdale, Arizona, các bà mẹ cũng muốn đi xe tới các cửa hàng rau quả. Đây quả là một phương tiện mang tính bước ngoặt.” Chi phí cá nhân cho việc lái một chiếc Unimog tới cửa hàng rau quả rõ ràng thấp hơn rất nhiều so với chi phí xã hội. Theo Frank: “Biện pháp thực tiễn duy nhất, có xét đến một thực tế không thể phủ nhận là lái những chiếc xe lớn và gây ô nhiễm gây hại cho những người khác đó là khuyến khích chúng ta phải xem xét mức độ thiệt hại khi quyết định mua xe.” Nếu chi phí thực tế mà xã hội phải gánh chịu khi một chiếc Explorer chạy trên đường là 75 xu/dặm chứ không phải là 50 xu/dặm (chi phí rỗng khi điều khiển chiếc xe), thì chúng ta phải cộng thêm một khoản thuế để cân bằng hai chi phí này. Chúng ta có thể đánh thuế xăng, thuế khí thải hay

kết hợp cả hai loại thuế. Và như vậy, lợi ích của việc lái xe tới cửa hàng rau quả sẽ kém hấp dẫn hơn nhiều.

Đến đây, chúng ta đã chuyển sang một vấn đề mới. Có đúng không khi một số tài xế được phép trả tiền để nhận được đặc quyền lái một chiếc xe công kênh? Có, lý do của nó cũng tương tự như tại sao chúng ta vẫn ăn kem ngay cả khi nó gây ra bệnh tim. Chúng ta cân nhắc giữa chi phí sức khỏe của Starbucks Almond Fudge với mùi vị kem tuyệt vời và quyết định thỉnh thoảng ăn một chút. Chúng ta không hoàn toàn rũ bỏ kem nhưng chúng ta cũng không dùng nó trong mọi bữa ăn. Kinh tế học cho chúng ta biết, môi trường cũng đòi hỏi những kiểu đánh đổi tương tự. Chúng ta phải tăng chi phí lái một chiếc SUV (hay bất kỳ phương tiện nào) để phản ánh chi phí xã hội thật sự của nó và rồi để những tài xế quyết định có nên đi 45 dặm đến chỗ làm trên một chiếc Chevy Tahoe (một kiểu xe thuộc dòng SUV)?

Việc đánh thuế lên những hành vi gây ra nhân tố bên ngoài tiêu cực tạo ra nhiều động cơ tích cực. Thứ nhất, nó hạn chế hành vi này. Nếu chi phí lái một chiếc Ford Explorer lên tới 75 xu/dặm thì số xe Explorer đi lại trên đường sẽ giảm, bởi vì khi đó, những người đi Explorer và phải trả đầy đủ cho các chi phí xã hội sẽ là những người trực tiếp định giá hành vi của mình. Thứ hai, thuế đánh lên những “kẻ” tham xăng sẽ làm tăng nguồn thu mà việc cấm lưu thông đối với một số loại phương tiện nhất định không thể làm được. Chính phủ có thể sử dụng nguồn thu này để trả cho một số chi phí giải quyết hiện tượng trái đất ấm lên (như nghiên cứu về nguồn năng lượng thay thế hay công trình xây đập quanh New Orleans), hoặc để giảm những loại thuế khác như thuế thu nhập nhằm ngăn cản hiệu quả những hành vi không mong muốn. Thứ ba, một loại thuế đánh nặng lên những phương tiện lớn và tiêu hao nhiều nhiên liệu sẽ khuyến khích Detroit cho ra đời những chiếc xe ô tô tiết kiệm nhiên liệu hơn. Nếu Washington tùy tiện cấm các loại phương tiện có mức độ tiêu thụ nhiên liệu chưa đến 18 dặm/gallon mà không tăng chi phí lái các phương tiện đó thì không có gì

đáng ngạc nhiên nếu Detroit sản xuất thêm nhiều loại xe có mức độ tiêu thụ 18 dặm/gallon, chứ không phải những loại xe chạy 20, 28, 60 dặm sử dụng công nghệ năng lượng mặt trời mới. Mặt khác, nếu phải chịu một mức thuế dựa trên mức tiêu hao nhiên liệu và/hoặc trọng lượng của phương tiện, người tiêu dùng sẽ cân nhắc kỹ lưỡng hơn khi bước vào các show room bán hàng. Các nhà sản xuất ô tô sẽ phản ứng ngay và Unimog sẽ được gửi đến nơi thuộc về nó - một loại bảo tàng cho những sản phẩm công nghiệp đã lỗi thời.

Đánh thuế lên các nhân tố bên ngoài có phải là một giải pháp hoàn hảo không? Không. Có lẽ phải rất lâu nữa, chúng ta mới có một giải pháp hoàn hảo. Chỉ riêng đánh thuế ô tô đã có một số vấn đề, mà vấn đề rõ ràng nhất là định đúng mức thuế. Các nhà khoa học vẫn chưa hoàn toàn nhất trí về cách giải thích hiện tượng trái đất ấm lên, chứ chưa nói đến chi phí giải quyết vấn đề, hoặc các vấn đề phát sinh nằm ngoài dự kiến. Mức thuế phù hợp nên là 7,5 đô-la, 2,21 đô-la hay 3,07 đô-la? Nội bộ các nhà khoa học vẫn chưa nhất trí về điều này. Bên cạnh vấn đề định đúng mức thuế, còn có vấn đề công bằng. Dù chúng ta nâng chi phí lái loại xe SUV, những người định giá cao sẽ tiếp tục sử dụng chúng. Mức giá chúng ta định ra cho một sản phẩm hay dịch vụ chính là mức giá chúng ta sẵn sàng trả cho nó. Nếu chi phí lái một chiếc Explorer lên tới 9 đô la/gallon thì (1) đội xe chở rượu và pho mát tới các bữa tiệc ở Nantucket, hay (2) một nhà thầu ở Chicago cần một chiếc xe tải chở gỗ và gạch sẽ “định giá” chiếc xe tải đó nhiều hơn? (Các chính trị gia khôn ngoan có thể xoay quanh vấn đề công bằng bằng cách áp dụng thuế đối với những chiếc xe tốn xăng để bù đắp cho một loại thuế đánh mạnh lên tầng lớp trung lưu. Trong trường hợp này, nhà thầu Chicago của chúng ta sẽ trả nhiều tiền hơn). Quá trình tìm và đánh thuế lên các nhân tố bên ngoài có thể vượt ra ngoài tầm kiểm soát. Mọi hoạt động đều tạo ra nhân tố bên ngoài ở một mức độ nào đó. Tuy nhiên, không phải mọi biện pháp đánh thuế lên hành vi tạo ra nhân tố bên ngoài đều hợp lý.

Tôi đã đi chệch quan điểm ban đầu quan trọng của mình. Những ai nói với bạn, thị trường hoạt động không có sự kiểm soát luôn mang lại những kết quả có lợi cho xã hội là họ đang nói những điều hoàn toàn vô nghĩa. Thị trường không thể làm cho cuộc sống của chúng ta tốt lên khi vẫn còn tồn tại một khoảng cách giữa chi phí cá nhân và chi phí xã hội của một hoạt động nào đó. Những người hiểu biết nên tìm ra những giải pháp thích hợp nhất. Thông thường, biện pháp đó sẽ cần đến vai trò chính phủ.

Nhưng chúng ta hãy quay trở lại vấn đề ban đầu trong chốc lát. Chính phủ không chỉ giải quyết tình trạng khó khăn của chủ nghĩa tư bản, mà trước hết còn giúp hoạt động thị trường trở nên khả thi. Bạn sẽ nhận được nhiều cái gật đầu đồng tình trong bữa tiệc cocktail khi khẳng định, nếu không có sự tham gia của chính phủ, các thị trường sẽ đem lại sự thịnh vượng cho toàn cầu. Thực tế, các chiến dịch chính trị đều xoay quanh vấn đề này. Bất cứ ai từng xếp hàng dài đăng ký thi cấp bằng lái hoặc nộp đơn xin phép xây dựng. Chỉ có một vấn đề với quan điểm trong bữa tiệc cocktail: Nó đã sai. Chính phủ tốt giúp nền kinh tế thị trường vận hành hiệu quả. Chấm hết. Một chính phủ tồi, hoặc một kinh tế không có chính phủ sẽ đẩy chủ nghĩa tư bản vào đường cùng, và đây chính là lý do đẩy hàng tỷ người trên thế giới vào tình trạng nghèo đói, kiệt quệ.

Đầu tiên, chính phủ đưa ra các nguyên tắc. Các quốc gia không có sự can thiệp của chính phủ không phải là mảnh đất màu mỡ cho thị trường tự do phát triển mạnh mẽ. Đó là những nơi mà ngay cả những hoạt động kinh doanh đơn giản nhất cũng rất tốn kém và khó khăn. Nigeria là một trong những nước có nguồn dự trữ dầu mỏ và khí ga tự nhiên lớn nhất thế giới, tuy nhiên các doanh nghiệp ở đây phải đối mặt với một vấn đề diễn ra khá phổ biến là BYOI (Bring Your Own Infrastructure - Tự xây dựng cơ sở hạ tầng của riêng mình). Angola có rất nhiều dầu mỏ và kim cương nhưng trong hơn một thập kỷ qua, đất nước giàu có này lại đổ tiền vào cuộc nội chiến, chứ không phải để mang lại sự thịnh vượng cho nền kinh tế. Năm 1999, các nhà cầm quyền Angola đã chi 900 triệu đô-la từ doanh thu dầu

mỏ để mua vũ khí. Không có gì ngạc nhiên khi ở Angola, cứ ba đứa trẻ lại có một đứa chết trước 5 tuổi và tuổi thọ trung bình của người dân chỉ là 42 tuổi. Đây không phải là những nước có nền kinh tế thị trường thất bại, mà là những nước chính phủ không phát triển và duy trì được những thể chế cần thiết để hỗ trợ nền kinh tế thị trường. Một báo cáo gần đây của Chương trình Phát triển Liên hợp quốc đã khẳng định, tình trạng đói nghèo của thế giới phần lớn là do hoạt động yếu kém của bộ máy chính phủ. Bản báo cáo kết luận, nếu không có sự điều hành tốt từ chính phủ, chúng ta sẽ không thể trông đợi vào sự phát triển kinh tế nhỏ giọt và một loạt các chiến lược khác.

Chưa có một ai thích các trọng tài, nhưng các trận đấu của giải Ngoại hạng Anh hay World Cup sẽ không thể diễn ra mà không có họ. Vậy đâu là những nguyên tắc đối với một nền kinh tế thị trường chức năng? Đầu tiên, chính phủ xác lập và bảo vệ quyền sở hữu. Bạn sở hữu những thứ như nhà cửa, ô tô, bàn ghế, quần áo, sách vở, v.v... Trong giới hạn hợp lý, bạn có thể làm gì tùy thích với những tài sản đó. Bạn có thể bán nó hoặc cho thuê, hoặc dùng nó làm tài sản thế chấp. Quan trọng hơn, bạn có thể tiến hành đầu tư vào tài sản của mình và hoàn toàn tin tưởng rằng lợi nhuận từ khoản đầu tư đó sẽ thuộc về bạn. Hãy tưởng tượng một thế giới, mà ở đó, bạn dành cả kỳ nghỉ hè chăm sóc vụ ngô, rồi người hàng xóm lái chiếc máy gặt đập liên hợp của anh ta tạt ngang qua, vẫy tay chào vui vẻ và thu hoạch toàn bộ vụ ngô đó của bạn. Ví dụ này có chút gì gượng ép không? Nếu bạn là một nhạc sĩ, bạn sẽ khẳng định ngay là “Không!” bởi vì điều đó chính là những gì mà trang cung cấp nhạc trực tuyến Napster đã làm khi cho phép người nghe tải nhạc mà không phải trả bất kỳ khoản phí nào cho các nhạc sĩ sáng tác hoặc các công ty thu âm sở hữu bản quyền. Ngành công nghiệp âm nhạc đã thắng kiện và Napster phải bồi thường vì đã tạo điều kiện cho hành vi sao chép bất hợp pháp.

Quyền sở hữu không chỉ áp dụng đối với nhà cửa, xe hơi mà cho bất kỳ loại tài sản nào thuộc quyền sở hữu của cá nhân bạn, trong đó có quyền sở hữu ý tưởng, tác phẩm nghệ thuật, công thức, phát minh và thậm chí cả quy

trình phẫu thuật. Quyền sách này là một ví dụ điển hình. Tôi viết bản thảo. Đại diện của tôi bán nó cho một nhà xuất bản. Nhà xuất bản làm hợp đồng để in và phân phối sách. Quyền sách được bán trong các cửa hàng sách có thuê lực lượng an ninh xử lý những trường hợp gây rối. Đường như, chỉ có khối tư nhân là các bên có liên quan trong những giao dịch thị trường không phức tạp trên, còn chính phủ chỉ đứng ngoài. Nhưng trên thực tế, chính phủ đã đánh thuế thu nhập của tôi, đánh thuế lên doanh thu bán sách, thậm chí đánh thuế lên cả tiền lương mà tôi trả cho người chăm sóc các cô con gái của tôi khi tôi viết sách.

Toàn bộ giao dịch trên được tiến hành thông qua luật bản quyền - một quy định bảo vệ quyền sở hữu chẳng hạn như quyền sở hữu của những người viết sách để mưu sinh như chúng tôi. Theo đó, khi tôi đầu tư thời gian vào việc tạo ra một bản thảo, không một công ty nào có thể ăn cắp nguyên bản và công bố nó nếu không đền bù thỏa đáng cho tôi. Bất kỳ vị giáo sư nào muốn sao chép nó để sử dụng trên lớp trước tiên phải trả cho nhà xuất bản tiền nhuận bút. Thực tế, chính phủ cũng thực hiện quyền tương tự đối với các loại sản phẩm khác và bổ sung thêm một quyền sở hữu liên quan, đó là bằng sáng chế. Trường hợp về bằng sáng chế là một ví dụ rất thú vị nhưng thường không mang tính đặc trưng. Những thành phần trong Viagra chỉ đáng giá vài xu một viên, nhưng vì Pfizer có bằng sáng chế Viagra - tấm bằng chứng nhận Pfizer được độc quyền bán sản phẩm trong 20 năm - nên công ty này bán giá mỗi viên thuốc tới 7 đô-la. Việc tăng giá mạnh vốn phổ biến với những loại thuốc chữa HIV/AIDS mới và các sản phẩm cứu người khác thường được mô tả như một kiểu bất công xã hội của những công ty tham lam chỉ quan tâm đến lợi ích bản thân. Điều gì sẽ xảy ra nếu các công ty khác được phép bán Viagra hay nếu Pfizer buộc phải bán thuốc với giá rẻ hơn? Giá sẽ giảm xuống đến điểm rất gần với chi phí sản xuất. Thực tế, khi bằng sáng chế mất hiệu lực, tức khi những sản phẩm thay thế có cùng đặc tính trở nên hợp pháp, mức giá sẽ giảm đến 80 hay 90%.

Vậy, tại sao chúng ta lại để mặc Pfizer rút tiền trong túi người tiêu dùng? Bởi vì nếu không nhận được bảo hộ quyền sáng chế, thì Pfizer sẽ không bao giờ tiến hành đầu tư cho việc phát minh ra loại thuốc vốn rất cần thiết này. Chi phí thật sự của những loại thuốc mang tính đột phá là chi phí nghiên cứu và phát triển, chứ không phải chi phí sản xuất những viên thuốc khi đã khám phá ra công thức của nó. Điều này cũng đúng với các loại dược phẩm khác. Chi phí trung bình để đưa một loại thuốc mới ra thị trường là khoảng 600 triệu đô la. Và để nghiên cứu thành công một loại thuốc, người ta đã phải tiến hành rất nhiều những thử nghiệm tốn kém. Vậy có cách nào để cung cấp các loại thuốc với giá tiền hợp lý cho những người dân có thu nhập thấp mà không làm mất đi động lực khuyến khích phát minh ra những loại thuốc này không? Có. Chính phủ có thể mua đứt bằng sáng chế khi một loại thuốc mới được phát minh bằng cách trả trước cho công ty phát minh một khoản tiền tương đương với những gì công ty này kiếm được trong thời gian bằng sáng chế có hiệu lực là 20 năm. Sau đó, chính phủ sẽ nắm quyền sở hữu và có thể tính bất kỳ mức giá nào được cho là phù hợp. Đây là một giải pháp tốn kém có đi kèm một số rắc rối. Ví dụ, chính phủ sẽ mua bằng sáng chế cho loại thuốc nào? Chứng viêm khớp có nghiêm trọng đến mức cần sử dụng quỹ công cho các chương trình nghiên cứu thuốc đặc trị không? Còn bệnh hen thì sao? Dù vậy, kiểu kế hoạch này ít nhất cũng phù hợp với thực tiễn kinh tế: Các cá nhân và công ty sẽ chỉ đầu tư khi họ được bảo đảm là sẽ có lợi từ những gì gieo trồng, theo cả nghĩa đen và nghĩa bóng.

Gần đây tôi có tình cờ bắt gặp một ví dụ về quyền sở hữu không rõ ràng có thể kiềm chế sự phát triển kinh tế. Khi đó, tôi đang viết một câu chuyện dài về những bộ lạc người da đỏ ở Mỹ cho tờ *The Economist*. Khi sống trong cộng đồng người da đỏ, tôi để ý thấy họ có rất ít nhà ở. Các thành viên bộ lạc hoặc sống trong những ngôi nhà do chính phủ liên bang trợ cấp hoặc sống trong những ngôi nhà di động. Tại sao vậy? Lý do chủ yếu là bởi vì họ rất khó, nếu không muốn nói là không thể, có tài sản thế chấp bằng nhà như quy định bởi vì mảnh đất họ sinh sống thuộc sở hữu chung của cả

bộ lạc. Một thành viên bộ lạc có thể có quyền sử dụng một mảnh đất, nhưng anh ta/cô ta không có quyền sở hữu nó. Một ngân hàng thương mại chỉ cho vay khi người đi vay có tài sản thế chấp để phòng trường hợp người đi vay không trả được nợ. Nhưng, nhà di động lại khác. Nếu bạn không thanh toán đúng hạn, thì một ngày nào đó công ty sản xuất nhà di động sẽ xuất hiện và kéo nó ra khỏi khu đất. Không giống như nhà ở bình thường, chúng ta không thể áp dụng các hoạt động mua bán cho nhà di động. Những ngôi nhà này được lắp ráp trong một nhà máy cách đó hàng nghìn dặm, rồi được chuyển tới những người da đỏ. Quá trình này hoàn toàn không tạo ra các loại hình lạo động chân tay như thợ nề và thợ điện.

Chính phủ giảm chi phí kinh doanh trong lĩnh vực tư nhân dưới tất cả các hình thức như đưa ra các quy tắc và quy định thống nhất như luật hợp đồng, diệt tận gốc tình trạng gian lận thương mại và lưu hành đồng tiền mạnh. Chính phủ xây dựng và duy trì cơ sở hạ tầng như cầu cống, đường xá giúp giảm thiểu chi phí cho các hoạt động thương mại của khu vực tư nhân. Mặc dù thương mại điện tử có thể làm nên điều kỳ diệu nhưng khi bạn đặt một cuốn sách trên Amazon, cuốn sách này sẽ vẫn được chuyển từ một trung tâm phân phối lên một chiếc xe tải đóng thùng chạy dọc đường cao tốc liên bang Interstate 80. Vào những năm 1950 - 1960, những con đường mới bao gồm hệ thống đường cao tốc chạy giữa các tiểu bang, chiếm một phần đáng kể trong tổng vốn mới được tạo ra ở Mỹ. Và khoản đầu tư vào cơ sở hạ tầng đó đi liền với mức tăng trưởng năng suất thần kỳ trong các ngành công nghiệp cần nhiều phương tiện vận chuyển.

Trên thị trường chứng khoán, quy định và sự giám sát hiệu quả của Ủy ban Giao dịch Chứng khoán (SEC) giúp thị trường trở nên đáng tin cậy hơn. Nhà đầu tư có thể mua cổ phiếu của một công ty mới niêm yết trên thị trường NASDAQ và tin tưởng, công ty hay nhân viên giao dịch không gian lận. Jerry Jordan, Chủ tịch Ngân hàng Dự trữ Liên bang Cleveland gần đây đã lý giải rõ ràng hơn điều vốn được coi là ngẫu nhiên này: Các tổ chức tinh vi của chúng ta, trong cả khu vực công và tư nhân, có thể tiến hành

những giao dịch phức tạp với tất cả những người không quen biết. Theo ông:

Chúng ta thường mang một khoản tiền lớn tới ngân hàng và trao nó cho những người mà chúng ta chưa bao giờ gặp. Các nhà đầu tư cổ phiếu cũng có thể gửi hàng triệu đô-la cho những người lạ ở những nước họ bao giờ chưa đặt chân tới. Trật tự được sắp đặt cho phép chúng ta tin tưởng nhân viên ngân hàng có trách nhiệm giữ tiền sẽ không rút nó vào túi riêng. Tương tự, khi chúng ta sử dụng thẻ tín dụng để mua một đĩa CD mới hay chiếc vợt tennis qua Internet từ một công ty được đặt ở một bang hay một nước khác, chúng ta tin chúng ta sẽ có hàng hóa và họ tin họ sẽ nhận được tiền.

Trong trường hợp này, có thể, Shakespeare sẽ khuyên chúng ta nên quên tất cả các vị luật sư, nhưng Shakespeare chỉ là một nhà soạn kịch, chứ không phải là một nhà kinh tế. Tất cả chúng ta đều than phiền về các luật sư. Chỉ đến khi bị đổ tiếng xấu, chúng ta mới chạy ra ngoài và thuê người giỏi nhất mà chúng ta có thể tìm thấy. Chính phủ thực thi các nguyên tắc hiệu quả và công bằng. Điều này có luôn đúng không? Không. Tôi không có ý định ca ngợi hệ thống luật pháp của Mỹ, nhưng hãy để tôi đưa ra một ví dụ ngược lại từ Ấn Độ. Abdul Waheed nộp đơn kiện người hàng xóm, một tay buôn sữa có tên là Mohammed Nanhe. Tay này đã lắp ống dẫn nước sát với nhà Waheed, do đó, nước có thể tràn sang sân trước nhà Waheed mỗi khi đầy. Waheed không thích nước đổ sang bởi vì ông muốn ngôi nhà của mình có thêm khoảng không và sợ rằng những ống dẫn nước kia có thể bị rò rỉ. Vì thế, Waheed quyết định kiện. Tháng 6/2000, vụ việc đã được một tòa án ở Moradabad, một thành phố gần New Delhi, đứng ra giải quyết.

Theo một tài liệu liên quan đến vụ tranh chấp dân sự, vụ việc đã xảy ra cách đây 35 năm; cả Waheed và Nanhe đều đã chết. Như vậy, nếu không có một vụ kiện cáo nào mới, Ấn Độ sẽ mất 324 năm để làm sáng tỏ tất cả các

vụ hiện có trong sổ ghi án. Cuối năm 1999, một người đàn ông 75 tuổi được phóng thích khỏi nhà tù Calcutta sau khi chờ đợi cuộc điều tra về tội giết người kéo dài suốt 37 năm. Người đàn ông này được thả tự do bởi vì tất cả các nhân chứng và nhân viên điều tra đều đã chết. (Năm 1963, một vị thẩm phán từng tuyên bố ông ta không đủ năng lực trách nhiệm hình sự nhưng không hiểu vì một lý do nào đó, đề nghị đã bị bỏ qua). Hãy nhớ rằng theo chuẩn mực của các nước đang phát triển, hệ thống quản lý của chính phủ Ấn Độ tương đối tốt. Ở Somalia, những tranh chấp kiểu này thậm chí còn không được giải quyết tại tòa án.

Chính phủ ban hành những luật chống độc quyền, cấm các công ty không được liên kết theo những hướng xóa bỏ các lợi ích từ cạnh tranh. Có ba hãng hàng không, nhưng ba hãng này lại bí mật thông đồng khi định giá vé máy bay cũng giống như khi chỉ có một hãng độc quyền bán dầu. Điểm mấu chốt đó là tất cả các thể chế này đều vẽ đường cho chủ nghĩa tư bản. Thomas Friedman đã nhắc đến điểm này trong một bài báo gần đây đăng trên tờ *New York Times*: “Bạn có biết người Nga sẽ trả bao nhiêu một tuần để Joel Klein (Trợ lý Bộ trưởng Bộ Tư pháp Hoa Kỳ) và Janet Reno (Bộ trưởng Bộ Tư pháp Hoa Kỳ nhiệm kỳ 1993-2001) lật đổ những tên đầu sỏ chính trị và những kẻ độc quyền ở Nga không?”. Friedman cho biết với nhiều nền kinh tế chịu tác động của nạn tham nhũng trên thế giới, đặc biệt là ở các nước đang phát triển, các quan chức chính phủ mà chúng ta đang có thật đáng ghen tị. “Họ ghen tị vì thể chế của chúng ta, tòa án của chúng ta, các cơ quan chính phủ của chúng ta, quân đội của chúng ta và các cơ quan pháp luật của chúng ta như SEC, Cục dữ trữ Liên bang, FAA, FDA, FBI, EPA, IRS, INS, Cục Sáng chế Mỹ và Cơ quan Cứu trợ Khẩn cấp Liên bang.”

Chính phủ còn đóng một vai trò quan trọng khác: cung cấp những hàng hóa được gọi là “hàng hóa công” giúp cuộc sống của chúng ta tốt đẹp hơn và thông thường, những hàng hóa này không thuộc phạm vi cung cấp của khu vực tư nhân. Giả sử, tôi quyết định mua một hệ thống phòng thủ tên

lửa để tự vệ trước những quả tên lửa của các quốc gia xỏ lá. (Hệ thống phòng thủ này tương tự như chảo vệ tinh truyền hình trực tiếp, nhưng có chi phí đắt hơn rất nhiều). Tôi đề nghị anh hàng xóm Etienne chung tiền lắp đặt hệ thống nhưng anh ta từ chối, mặc dù biết rõ, hệ thống phòng thủ tên lửa sẽ bảo vệ ngôi nhà của anh ta trước bất kỳ quả tên lửa nào mà Triều Tiên nã xuống chúng tôi. Etienne và hầu hết những người hàng xóm khác đều có động cơ trở thành “những kẻ sài đồ chùa” công cụ đó. Nhưng, tôi cũng không muốn tự mình trả tất cả chi phí. Cuối cùng, chúng tôi không lắp hệ thống phòng thủ tên lửa, dù biết rằng nó có thể làm cho cuộc sống của tất cả chúng tôi an toàn hơn.

Hàng hóa công có hai đặc trưng nổi bật. Thứ nhất, chi phí để đưa hàng hóa tới nhiều người sử dụng, dù là hàng nghìn hay hàng triệu người, rất thấp hoặc gần như bằng không. Trong ví dụ về hệ thống phòng thủ tên lửa, nếu tôi trả tiền để đánh bại những quả tên lửa của Saddam Hussein, thì hàng triệu người sống gần khu vực thủ đô Chicago sẽ được hưởng lợi ích đó miễn phí. Điều này cũng đúng với một tín hiệu radio, ngọn hải đăng hay một công viên lớn. Khi nó hoạt động vì lợi ích của một người, nó có thể phục vụ cho hàng nghìn người khác mà không đòi hỏi họ phải trả thêm chi phí gì. Thứ hai, rất khó, nếu không nói là không thể, ngăn cản những người không trả tiền sử dụng những hàng hóa này. Bạn sẽ cấm một thuyền trưởng không được sử dụng ngọn hải đăng như thế nào? Bạn có thể buộc anh ta nhắm mắt khi đi ngang qua đó không? Tôi vẫn còn nhớ, khi học đại học, thầy giáo của tôi thường bắt đầu bài giảng về hàng hóa công bằng câu hỏi: “Ai có thể cho tôi biết những gã khờ thật sự đóng góp cho đài phát thanh công cộng không nào?”

Những kẻ sài đồ chùa có thể làm các doanh nghiệp lụn bại. Stephen King (tiểu thuyết gia rất nổi tiếng của Mỹ) gần đây đã tiến hành một cuộc thí nghiệm nho nhỏ, trong đó ông đưa trực tiếp cuốn tiểu thuyết mới tới các độc giả bằng cách đăng tải trên mạng Internet. Theo đó, các độc giả sẽ trả góp 1 đô-la mỗi tháng khi tải truyện xuống dựa trên một hệ thống tin tưởng

lẫn nhau. Ông báo trước, trang truyện sẽ khép lại nếu số độc giả tự nguyện thanh toán thấp hơn 75%. Ông đăng một thông báo nhỏ trên trang web: “Nếu bạn trả tiền, bạn sẽ được đọc tiếp. Nếu không, trang truyện sẽ khép lại.” Các nhà kinh tế học đã nghiên cứu những vấn đề như trên để dàng đoán được kết quả của cuộc thí nghiệm. Tính đến thời điểm kế hoạch này ngừng hoạt động, chỉ có 46% độc giả trả tiền để đọc chương cuối cùng.

Đó là vấn đề cơ bản, thường gặp khi hàng hóa công rơi vào tay các công ty tư nhân. Các công ty không thể buộc người tiêu dùng trả tiền cho những hàng hóa kiểu này, bất kể lợi ích họ thu được là bao nhiêu hoặc họ sử dụng hàng hóa này bao nhiêu lần (Hãy nhớ đến ví dụ về ngọn hải đăng!). Bất kỳ hệ thống thanh toán tự nguyện nào cũng đều là nạn nhân của những kẻ sài đồ chùa. Chúng ta hãy suy nghĩ về những điều dưới đây:

- **Nghiên cứu cơ bản.** Chúng ta đã nói về những động cơ tạo ra lợi nhuận cho các công ty dược phẩm và các công ty tương tự. Tuy nhiên, không phải tất cả các phát hiện khoa học quan trọng đều có thể đưa ra mua bán. Việc thám hiểm vũ trụ hay phát hiện sự phân chia các tế bào não ở người hoặc tìm kiếm các phần tử bên trong nguyên tử có thể là những bước đã được loại bỏ khi phóng vệ tinh liên lạc, phát triển một loại thuốc ngăn chặn khối u, hoặc tìm ra một nguồn năng lượng sạch hơn. Vì tầm quan trọng của nó, những thông tin nghiên cứu dạng này phải được chia sẻ tự do giữa các nhà khoa học để tối đa hóa giá trị. Nói cách khác, bạn chưa chắc trở nên giàu có - hay thậm chí bù đắp hết các chi phí - khi khám phá ra những kiến thức mà một ngày nào đó sẽ cải thiện đáng kể điều kiện sống của con người. Hầu hết các nghiên cứu cơ bản của Mỹ đều do các cơ quan chính phủ như NASA và các viện nghiên cứu quốc gia hoặc các trường đại học trực tiếp tiến hành. Đó là những cơ quan hoạt động phi lợi nhuận với nguồn tài trợ từ liên bang.

- **Thực thi pháp luật.** Chúng ta không thiếu các doanh nghiệp tư nhân kinh doanh dịch vụ an ninh. Tuy nhiên, theo quy định của luật pháp, có rất

nhiều việc họ không được phép làm. Họ sẽ bảo vệ ngôi nhà của bạn trước một hình thức xâm phạm nào đó, chứ không được chủ động tìm những kẻ có ý định đột nhập vào nhà bạn; họ cũng không truy tìm những tên trộm ma túy Mexico, ngăn chặn những kẻ phạm tội nghiêm trọng vượt biên, hay giải quyết các vấn đề an ninh khác. Tất cả những hoạt động này về lâu dài sẽ bảo vệ an toàn cho bạn và ngôi nhà của bạn, nhưng chúng lại gây ra vấn đề “sai đồ chùa”. Nếu tôi trả tiền cho các lực lượng an ninh, những người khác cũng được lợi như tôi, nhưng lại không phải trả một xu nào. Do vậy, quyền thực thi pháp luật ở khắp nơi trên thế giới đều do chính phủ đảm nhận.

• **Các công viên và không gian mở.** Hồ Michigan là tài sản quý giá nhất của thành phố Chicago. Chạy dọc hồ là những công viên và bãi biển thuộc quyền quản lý và bảo vệ của thành phố. Nếu đây là cách sử dụng đất tốt ưu, thì tại sao khối tư nhân lại không thể tham gia sử dụng nó cho mục đích tương tự? Chẳng phải chúng ta vừa khẳng định, quyền sở hữu tư nhân đối với một tài sản đảm bảo tài sản đó sẽ được sử dụng hữu ích nhất sao? Nếu tôi sở hữu 30 dặm phía trước hồ, tại sao tôi không thể tính tiền những người tản bộ và vui chơi quanh hồ để tạo thêm nhiều lợi nhuận cho khoản đầu tư của mình? Có hai lý do: thứ nhất, sẽ là một cơn ác mộng trong công tác hậu cần khi giám sát một khu vực rộng lớn và tính phí vào cửa nơi công cộng. Quan trọng hơn, nhiều người coi trọng không gian mở trước hồ lại không thật sự sử dụng nó. Họ có thể ngắm cảnh từ cửa sổ của một khu nhà cao tầng hay lái xe dọc đường Lake Shore Drive. Một công ty bất động sản tư nhân sẽ không bao giờ thu được bất kỳ khoản phí nào từ những người này và do đó sẽ định giá thấp không gian mở. Đây là thực tế đã từng xảy ra với nhiều nguồn tài nguyên thiên nhiên ở Mỹ. Do vậy, biện pháp tối ưu nhất để giải quyết vấn đề này là đặt các nguồn tài nguyên thiên nhiên như trên dưới sự quản lý và bảo vệ đúng đắn của chính phủ.

Chính phủ cũng tham gia phân phối lại của cải: thu thuế từ một số công dân và đem lợi ích đến cho những công dân khác. Đi ngược với cách nghĩ phổ biến này, hầu hết lợi ích của chính phủ đều không đến được với người

nghèo, mà đến với tầng lớp trung lưu dưới hình thức Chăm sóc Sức khỏe và An sinh Xã hội. Tuy nhiên, chính phủ có cơ quan pháp luật để đóng vai Robin Hood. Kinh tế học nói gì về điều này? Thật đáng tiếc là không nhiều. Những câu hỏi quan trọng nhất liên quan đến việc phân phối thu nhập lại thuộc phạm vi nghiên cứu của ý thức học hoặc triết học. Hãy xem câu hỏi sau: Đây là viễn cảnh tốt nhất cho xã hội, một là mọi công dân Mỹ kiếm được 25 nghìn đô-la - số trên đủ để chi trả cho những thứ thiết yếu trong cuộc sống; hai là, có những người rất giàu, nhưng cũng có những người khác phải sống trong cảnh nghèo đói cùng kiệt, và thu nhập *trung bình* là khoảng 30 nghìn đô-la? Viễn cảnh thứ hai tương ứng với một chiếc bánh kinh tế lớn hơn, còn viễn cảnh trước đó là một chiếc bánh nhỏ hơn, nhưng được chia đều cho tất cả mọi người.

Kinh tế học không đưa ra các công cụ để trả lời những câu hỏi triết học liên quan đến phân phối thu nhập. Ví dụ, các nhà kinh tế học không thể chứng minh rằng việc lấy 1 đô-la của Bill Gates và đưa nó cho một đứa trẻ bị bỏ đói sẽ nâng cao phúc lợi xã hội nói chung. Điều này có thể đúng trên lý thuyết, nhưng trên thực tế, lợi ích mà Bill Gates bị mất khi cho đi 1 đô-la sẽ lớn hơn nhiều lợi ích mà đứa trẻ bị bỏ đói nhận được khi có 1 đô-la đó. Đây là ví dụ tiêu biểu cho vấn đề khái quát hơn: Chúng ta đo lường mức sống của mình theo lợi ích - một khái niệm hoàn toàn mang tính lý thuyết, chứ không phải theo những công cụ có thể đo đếm thu nhập giữa các cá nhân hay tổng thu nhập của cả một quốc gia. Ví dụ, chúng ta không thể nói rằng kế hoạch đánh thuế của một anh A sẽ tạo ra 120 đơn vị lợi ích cho quốc gia đó trong khi kế hoạch đánh thuế của anh B chỉ tạo ra 111 đơn vị lợi ích.

Hãy xem bài toán dưới đây do Amartya Sen - nhà kinh tế học giành giải Nobel năm 1998 - đưa ra. Có ba người có trình độ ngang nhau đến chỗ bạn xin việc nhưng bạn lại chỉ có một công việc cho họ. Công việc này không thể chia cho cả ba và một trong những mục tiêu của bạn là làm cho thế giới này tốt hơn bằng cách thuê người cần công việc này nhất.

Người đầu tiên là người nghèo nhất trong ba người. Nếu cải thiện mức sống là mục tiêu chính của bạn, thì có lẽ anh ta là người xứng đáng nhận công việc này. Người thứ hai không phải là người nghèo nhất nhưng anh ta là người bất hạnh nhất. Anh ta mới rơi vào tình trạng khốn đốn trong thời gian gần đây và không quen túng thiếu. Công việc này sẽ đem lại niềm hạnh phúc lớn nhất cho anh ta vào lúc này.

Người thứ ba không phải là người nghèo nhất và cũng không phải là người kém hạnh phúc nhất. Nhưng anh ta có vấn đề nghiêm trọng về sức khoẻ. Bệnh tình của anh ta chỉ có thể được chữa khỏi nếu anh ta nhận được công việc này và có lương.

Bạn nên trao công việc này cho ai? Sen đã đưa ra rất nhiều kiến giải thú vị liên quan đến tình thế khó xử này. Nhưng điểm mấu chốt là không có một câu trả lời chính xác. Điều này cũng đúng với những vấn đề liên quan đến việc phân phối của cải trong nền kinh tế hiện đại. Nó đối lập với những tuyên bố của hai phe chính trị đối lập. Tăng tiền thuế để cải thiện mạng lưới an sinh tốt hơn cho những người nghèo nhưng lại làm giảm tăng trưởng kinh tế nói chung có phải là giải pháp đúng đắn không? Đó là một câu hỏi hiện vẫn gây rất nhiều tranh cãi. Các chính phủ trên thế giới đều có một hội đồng cố vấn kinh tế, hỗ trợ giải quyết những tình thế tiến thoái lưỡng nan kiểu này. Tuy nhiên, các chuyên gia cố vấn này thường quên mất thực tế là chiếc bánh đang ngày càng to hơn ra, vì vậy, dù bị chia không đều, nhưng những miếng bánh nhỏ cũng đã biến thành lớn. Các nước đang phát triển cần tăng trưởng kinh tế (mà phần nhiều nhờ vào thương mại quốc tế) để cải thiện cuộc sống của người nghèo. Chấm hết. Có một thực tế tồn tại từ bấy lâu nay là các chính sách của chính phủ tuy bề ngoài là phục vụ người nghèo, nhưng lại có thể vô tình gây ra những hậu quả tiêu cực, hoặc thậm chí là phản tác dụng.

Trong khi đó, những người bảo thủ lại quả quyết, tất cả chúng ta nên xông ra đường và cổ vũ cho bất kỳ chính sách nào thúc đẩy nền kinh tế phát triển nhanh hơn, mà không cần quan tâm đến những vấn đề phát sinh có thể làm giảm kích thước của chiếc bánh như ô nhiễm môi trường, sự gia tăng khoảng cách giàu nghèo. Thực tế, một vài bằng chứng gần đây cho thấy, ngày nay, chúng ta đánh giá mức sống của mình dựa trên sự giàu có tương đối của chúng ta, chứ không chỉ dừng lại ở mức giàu có tuyệt đối như trước kia. Nói cách khác, chúng ta coi cuộc sống của mình là sung túc khi chúng ta được hưởng thụ nhiều lợi ích hơn anh hàng xóm, chứ không phải hưởng thụ lợi ích *đơn thuần*.

Một chính phủ hiệu quả có ý nghĩa quan trọng. Nền kinh tế của chúng ta càng phức tạp bao nhiêu, các thể chế chính phủ cũng càng cần phức tạp hơn bấy nhiêu. Internet là một ví dụ điển hình. Khu vực tư nhân sẽ là động lực cho sự tăng trưởng dịch vụ web, và chính phủ sẽ là người triệt tận gốc nạn gian lận, biến các giao dịch qua mạng thành giao dịch có tính ràng buộc pháp lý, phân loại quyền sở hữu (chẳng hạn tên miền), xử lý các tranh chấp và giải quyết các vấn đề phát sinh, v.v...

Nhưng đáng tiếc thay, sau sự kiện ngày 11/9 và những vụ tấn công bệnh than sau đó, chính phủ hình thành nên một quan điểm hết sức ngớ ngẩn: “Những người đóng thuế biết rõ phải làm gì với khoản tiền của mình hơn chính phủ.” Quan điểm này đã cho thấy suy nghĩ sai lệch của chính phủ. Các cá nhân đóng thuế không thể thu thập tin tức, theo dõi và bắt một kẻ chạy trốn trên những ngọn núi của Afghanistan, nghiên cứu về khủng bố sinh học hay bảo vệ các máy bay và sân bay. Khi chính phủ lấy tiền từ số lương của chúng ta, chúng ta sẽ nhận được những lợi ích rất khó mua được. Có nhiều thứ làm cho cuộc sống của tôi tốt lên nhưng tôi lại không thể tự mua cho chính mình. Tôi không thể tự mình xây dựng một hệ thống phòng thủ tên lửa hay bảo vệ các loại động vật có nguy cơ tuyệt chủng, không chấm dứt được hiện tượng trái đất ấm lên, hay lắp đèn giao thông, đặt ra các quy định trên Sàn Giao dịch Chứng khoán New York hoặc đàm phán

phá bỏ các rào cản thương mại với Trung Quốc. Chính phủ, với vai trò là người định hướng, sẽ giúp chúng ta cùng nhau giải quyết tất cả các vấn đề đó.

CHƯƠNG 4. CHÍNH PHÚC VÀ NỀN KINH TẾ (PHẦN II)

Quân đội may mắn có được chiếc tua-vít trị giá 500 đô-la.

Đến lúc này, bạn có thể sẵn sàng tán dương các ưu điểm của hệ thống hành chính quan liêu được rồi đấy. Không nhanh quá đâu. Nếu chính phủ quá tuyệt vời, thì các quốc gia cần chính phủ nhất như Triều Tiên và Cuba sẽ là những tổ chức quyền lực kinh tế. Nhưng không phải vậy. Chính phủ có khả năng làm một số việc rất tốt nhưng có thể làm những việc khác rất tệ. Chính phủ có thể giải quyết các nhân tố bên ngoài quan trọng nhưng cũng có thể đưa một nền kinh tế tới chỗ đổ nát. Chính phủ có thể cung cấp hàng hóa công cần thiết nhưng cũng có thể lãng phí nguồn thu thuế khổng lồ cho các chương trình và dự án không hiệu quả. Chính phủ có thể chuyển tiền từ người giàu sang người nghèo nhưng cũng có thể chuyển tiền từ những người dân bình thường sang giới chính trị gia. Tóm lại, chính phủ có thể tạo ra những nền tảng vững chắc cho một nền kinh tế thị trường mạnh mẽ nhưng cũng có thể kìm hãm những hành vi đem lại nhiều lợi ích. Tất nhiên, sáng suốt nhất là chúng ta phải chỉ ra được sự khác nhau.

Có một câu chuyện tiểu lâm cũ, mà Tổng thống Ronald Reagan rất thích nghe. Một phụ nữ Liên Xô tìm mua một chiếc Lada, một trong những loại ô tô rẻ tiền của Liên Xô cũ. Người bán hàng cho cô biết hiện không còn những chiếc ô tô kiểu này. Tuy nhiên, người phụ nữ vẫn khẳng định đặt mua hàng. Người bán hàng lấy ra một cuốn sổ cái to, bấm đầy bụi ghi thêm tên người phụ nữ vào danh sách dài dằng dặc những khách hàng đặt mua hàng khác và nói: “Hai năm nữa, tính từ bây giờ là ngày 21/1, bà quay lại nhé.”

Người phụ nữ kiểm tra lại lịch của mình và hỏi: “Nhưng sáng hay chiều?”

Nhân viên bán hàng đáp lại giọng đầy gắt gỏng: “Điều đó có quan trọng không? Tận hai năm nữa cơ mà.”

Người phụ nữ nói: “Có chứ. Ông thợ ống nước cũng sẽ đến vào ngày hôm đó.”

Nếu chúng ta học được bất cứ điều gì từ Liên Xô cũ, thì đó chính là sự độc quyền kiểm chế bất kỳ nhu cầu muốn đổi mới nào của khách hàng. Chính phủ là một hình thức độc quyền rất lớn. Tại sao cô nhân viên bán hàng lại lè mề và gắt gỏng như vậy? Bởi vì cô ta có thể làm như vậy. *Công ty của bạn sẽ thế nào nếu theo luật, khách hàng của bạn không thể đến nơi khác mua hàng?*

Các hoạt động của chính phủ thường được cho là không hiệu quả. Trên thực tế, chúng sẽ hoạt động đúng như chúng ta mong đợi khi có những động cơ khuyến khích phù hợp. Hãy nghĩ đến Phòng đăng ký ô tô - nơi độc quyền cấp bằng lái xe. Đây là lợi ích của sự thân thiện, cởi mở, làm khách hàng cảm thấy thoải mái, tặng thêm thư ký để rút ngắn hàng dài những người phải đợi, giữ văn phòng sạch sẽ hay dừng một cuộc gọi cá nhân khi có khách hàng? *Không có một điều nào trong số này sẽ tạo ra dù chỉ là một khách hàng mới!* Tất cả những người cần bằng lái xe đều phải đến Phòng đăng ký ô tô và sẽ tiếp tục đến dù những gì họ chứng kiến chẳng dễ chịu chút nào. Tất nhiên, cái gì cũng có những giới hạn. Nếu phong cách phục vụ tồi, các cử tri có thể có phản ứng chống lại vị chính trị gia chịu trách nhiệm về vấn đề này. Nhưng đó là một quá trình rắc rối và phức tạp. Hãy so sánh điều đó với những lựa chọn của bạn trong lĩnh vực tư nhân. Nếu một con chuột chạy vụt qua quầy thu tiền ở nhà hàng Trung Quốc mà bạn yêu thích, ngay tức khắc bạn sẽ không mua hàng ở đó. Kết thúc vấn đề! Nhà

hàng này phải tổng khứ lũ chuột hoặc chấm dứt kinh doanh. Trong khi đó, nếu bạn không đến Phòng Đăng ký Ô tô, một ngày nào đó, bạn có thể thấy mình bị tổng vào tù.

Tôi đã chứng minh được sự đổi lập này rất nhanh khi chờ tấm séc của Fedility - một công ty quản lý quỹ đầu tư. (Tôi cần tiền để trả cho mẹ tôi - một chủ nợ hết sức khó chịu). Nhiều ngày qua đi vẫn không có tấm séc nào được gửi đến. Trong khi đó, mẹ tôi ngày càng gọi thúc ép tôi nhiều hơn. Một trong hai bên, Fidelity hoặc Dịch vụ Bưu điện của Mỹ có lỗi, và tôi ngày càng cảm thấy bức bối. Cuối cùng, tôi gọi điện tới Fidelity để yêu cầu công ty trả lời rõ ràng về việc này. Trên thực tế, tôi đã sẵn sàng chuyển toàn bộ tài sản (tương đối nghèo nàn) của mình tới Vanguard, Putnam hoặc một công ty quản lý quỹ đầu tư nào đó. Tôi nói chuyện với một nhân viên chăm sóc khách hàng hết sức thân thiện. Cô cho biết, tấm séc đó đã được chuyển cách đây hai tuần nhưng vẫn xin lỗi rồi rít vì sự bất tiện trên. Cô cam kết sẽ hủy tấm séc đó và viết ngay một tấm séc mới. Sau đó, cô còn xin lỗi thêm lần nữa vì một vấn đề mà rõ ràng không phải do lỗi của cô gây ra.

Người có lỗi là bưu điện. Vì thế, tôi càng tức giận hơn và rồi... Tôi đã không làm gì. Chính xác tôi định làm những gì? Giám đốc bưu điện địa phương không chấp nhận những lời phàn nàn qua điện thoại. Còn tôi không muốn tốn thời gian để viết một bức thư (mà chưa chắc sẽ đến nơi). Lá thư này cũng không cho người đưa thư thấy, anh ta là đối tượng đang bị phàn nàn. Khoảng một tháng một lần, anh ta dừng lại trước một ngôi nhà và đưa thư của tất cả các gia đình tới ngôi nhà nằm ở phía tây. Đây là một vấn đề, vì người hàng xóm ở phía tây của tôi lại đi nghỉ hè hàng tháng trời ở Canada. Điểm chính được che giấu rất kỹ trong bài công kích kịch liệt này đó là Dịch vụ Bưu điện của Mỹ độc quyền phân phát thư.

Có hai bài học lớn rút ra từ câu chuyện trên. Thứ nhất, chính phủ không nên là người duy nhất cung cấp hàng hóa hay dịch vụ trừ khi khu vực tư nhân không có khả năng thực hiện vai trò đó. Ôm đồm quá nhiều sẽ khiến

chính phủ phải đảm đương nhiều trọng trách trong những lĩnh vực như sức khỏe cộng đồng hay an ninh quốc phòng. Mặc dù phải “đánh vật” với Phòng đăng ký ô tô khi xin cấp bằng lái, nhưng tôi phải thừa nhận, chính phủ vẫn nên tiếp tục quản lý việc cấp bằng lái xe. Các công ty tư nhân cấp bằng lái xe có thể cạnh tranh về giá cả và chất lượng dịch vụ; nhưng họ sẽ có động cơ rất lớn để thu hút khách hàng khi cấp bằng lái cho những lái xe không đủ tiêu chuẩn. Tuy nhiên, cũng có rất nhiều thứ mà chính phủ không nên trực tiếp quản lý. Đưa thư là một trong số đó. Cách đây một thế kỷ, chính phủ có thể có những lý do hợp pháp để tham gia vào hoạt động bưu điện. Dịch vụ Bưu điện Mỹ gián tiếp hỗ trợ các vùng kém phát triển của đất nước bằng cách bảo đảm việc đưa thư với một tỷ lệ được bao cấp nhất định (vì đưa thư tới những khu vực xa tốn kém hơn tới các thành phố dù chi phí tem thư như nhau). Cách thức đưa thư cũng khác nhau. Năm 1820, không có một công ty tư nhân nào dám đầu tư một số tiền khổng lồ cho việc xây dựng hệ thống chuyển phát thư từ đến mọi vùng miền trong cả nước. (Độc quyền tư nhân không mang lại điều gì tốt đẹp hơn và có lẽ còn tồi tệ hơn độc quyền chính phủ). Nhưng cùng với thời gian, mọi thứ đã thay đổi. FedEx và UPS đã chứng tỏ rằng các công ty tư nhân hoàn toàn có khả năng xây dựng cơ sở hạ tầng phục vụ cho việc chuyển phát thư từ trên khắp thế giới.

Có chi phí kinh tế khổng lồ nào đi liền với một dịch vụ chuyển thư tồi không? Có lẽ là không. Nhưng hãy thử tưởng tượng Dịch vụ Bưu điện Mỹ kiểm soát các lĩnh vực quan trọng khác của nền kinh tế. Ở các nước khác trên thế giới, chính phủ điều hành các nhà máy thép, mỏ than, ngân hàng, khách sạn, hàng không. Tất cả lợi ích mà cạnh tranh mang lại cho các lĩnh vực kinh doanh này đều bị triệt tiêu, và hậu quả là đời sống của người dân ngày càng trở nên khó khăn hơn.

Điểm thứ hai khó nhận thấy hơn. Ngay cả nếu chính phủ đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế, chẳng hạn như xây dựng đường xá và cầu cống, thì điều đó cũng không có nghĩa là chính phủ sẽ phải trực tiếp thực

hiện những công trình đó. Các nhân viên chính phủ không nhất thiết phải trở thành những người đổ xi măng. Đúng hơn, chính phủ có thể lên kế hoạch và tài trợ cho một con đường cao tốc mới, rồi mời các nhà thầu tư nhân dự thầu. Nếu quy trình đấu thầu mang tính cạnh tranh (một từ “nếu” cho rất nhiều trường hợp), thì dự án này sẽ được chuyển cho công ty có khả năng thực hiện công trình đó tốt nhất với chi phí thấp nhất. Tóm lại, hàng hóa công sẽ được giao thực hiện theo cách thức tối đa hóa lợi ích thị trường.

Ngay cả Cơ quan Tình báo CIA cũng thuộc lòng bài học này. CIA cần tiếp cận công nghệ, tuy nhiên nó không thể đưa ra những động cơ khuyến khích đổi mới như khu vực tư nhân. Một nhân viên có một phát minh mang tính đột phá ở CIA sẽ không nhận thấy mình xứng đáng nhận hàng trăm triệu đô la sau đó sáu tháng như một kỹ sư làm việc cho một doanh nghiệp mới khởi sự ở Thung lũng Silicon. Vì thế, CIA quyết định sử dụng khu vực tư nhân để phục vụ cho mục đích riêng của mình. Năm 1999, CIA dùng tiền Quốc hội trợ cấp để mở một công ty quản lý vốn mạo hiểm có tên là In-Q-It (cái tên này có liên quan đến Q, cố vấn công nghệ luôn tạo ra những vũ khí mới cho điệp viên James Bond). Và theo lời vị giám đốc điều hành In-Q-It, mục đích của công ty đầu tư mạo hiểm này là “đưa công nghệ thông tin tới cơ quan này nhanh hơn các quy trình trước đây của chính phủ”. Giống như các công ty quản lý vốn mạo hiểm khác, In-Q-It sẽ đầu tư vào những công ty nhỏ đang phát triển những công nghệ mới đầy hứa hẹn. In-Q-It và các công ty mà nó cấp vốn sẽ thu được rất nhiều tiền nếu những công nghệ này trở thành những ứng dụng thương mại có giá trị. Đồng thời, CIA sẽ giữ quyền sử dụng bất kỳ công nghệ mới nào có ứng dụng tiềm năng liên quan đến hoạt động tình báo. Ví dụ, một doanh nghiệp do In-Q-It tài trợ ở Thung lũng Silicon có thể nghiên cứu cách mã hóa các dữ liệu trên mạng Internet - một công nghệ cần thiết đối với nhu cầu của các công ty thương mại điện tử. Và kết quả là, CIA sẽ có trong tay một giải pháp bảo mật tốt hơn cho những thông tin được các điệp viên trên khắp thế giới gửi tới Washington.

Trong khi đó, ở khu vực tư nhân, thị trường sẽ chỉ cho chúng ta nơi nên đầu tư các nguồn lực. Cách đây không lâu khi ngồi trên khán đài sân vận động trung tâm xem một trận đấu của Chicago White Sox, tôi phát hiện ra một người bán dạo đi bộ khắp các khán đài quảng cáo cho một sản phẩm gọi là Margarita Space Pak. Công nghệ này cho phép người bán dạo làm ra những viên trân châu đông lạnh ngay tại chỗ: Không hiểu bằng cách nào đó, anh ta trộn lẫn những loại đồ uống trong một thiết bị được đeo sau như chiếc ba lô, rồi đổ chúng vào chiếc cốc nhựa đang chờ sẵn. Lợi ích xã hội dễ thấy của công nghệ mang tính đột phá này là những người hâm mộ bóng rổ có thể thưởng thức trân châu, chứ không phải bia, ngay tại chỗ. Tôi cho là một vài kỹ sư hàng đầu của đất nước chúng ta - một nguồn lực khan hiếm - đã dành rất nhiều thời gian và công sức để tạo ra Margarita Space Pak. Điều đó đồng nghĩa với việc họ đã không dành thời gian của mình để tìm kiếm một nguồn năng lượng sạch hơn, rẻ hơn hoặc tìm giải pháp tốt hơn để cung cấp chất dinh dưỡng cho những trẻ em suy dinh dưỡng ở châu Phi. Thế giới này có thật sự cần Margarita Space Pak không? Không. Người ta có thể sử dụng những kỹ sư tạo ra nó vào mục đích nào đó có ích hơn cho xã hội không? Có. Nhưng, đây mới là điểm quan trọng: *Đó chỉ là ý kiến của riêng tôi và tôi không điều hành thế giới này.*

Khi chính phủ kiểm soát bộ phận nào đó của nền kinh tế, thì quyền phân bổ những nguồn lực khan hiếm sẽ nằm trong tay những người chuyên quyền, các quan chức quan liêu hay các chính trị gia, chứ không phải thị trường. Ở Liên Xô cũ, các nhà máy thép khổng lồ sản xuất ra hàng triệu tấn thép trong khi đó những người dân thường lại không thể mua nổi thứ xà phòng hay thuốc lá tử tế. Vì thế, không có gì đáng ngạc nhiên khi Liên bang Xô-viết trở thành nước đầu tiên phóng tên lửa vào quỹ đạo. Chính phủ Liên Xô có thể dễ dàng chỉ đạo các nguồn lực được dùng trong chương trình chế tạo tàu vũ trụ, trong khi người dân chỉ muốn có rau tươi hay những chiếc tất dày hơn, tốt hơn.

Một số quyết định phân bổ nguồn lực kiểu này đưa đến những hậu quả đáng tiếc. Ví dụ, các nhà lập sách của chính phủ Liên Xô không coi kiểm soát sinh đẻ là vấn đề cần được ưu tiên của nền kinh tế. Lẽ ra, chính phủ Xô-viết lẽ ra có thể sản xuất dụng cụ tránh thai. Bất kỳ nước nào có khả năng xây dựng tên lửa đạn đạo xuyên lục địa đều có thể sản xuất thuốc tránh thai, hoặc ít nhất là bao cao su. Nhưng tránh thai đơn giản không phải là nơi mà các quan chức chính phủ chọn để đầu tư các nguồn lực quốc gia. Chính vì thế, phá thai được coi là giải pháp kế hoạch hóa gia đình duy nhất. Trong giai đoạn đó, ở Liên Xô, cứ một người sinh con sẽ có khoảng hai người phá thai. Khi Liên bang Xô-viết sụp đổ, các dụng cụ tránh thai của châu Âu mới được lưu hành phổ biến và tỷ lệ nạo phá thai ở khu vực này đã giảm một nửa.

Ngay cả ở những nước tư bản, các chính trị gia cũng có thể lãng phí nguồn lực. Gần đây, tôi có phỏng vấn một chuyên gia kỹ thuật về các kế hoạch xây dựng máy gia tốc phân tử tốc độ cao của chính phủ hồi đầu những năm 1990 (một ví dụ hay về nghiên cứu cơ bản). Kế hoạch này sẽ tạo thêm nhiều việc làm và mang lại nguồn tiền trợ cấp từ liên bang cho bất cứ nơi nào được chọn làm vùng dự án. Hai địa điểm đứng đầu danh sách được chọn là bắc Illinois và Texas. Theo vị chuyên gia mà tôi nói chuyện, Illinois phù hợp hơn, bởi vì ở đó đã có một nhà máy gia tốc phân tử và một phòng thí nghiệm liên bang lớn. Nó là nơi duy nhất mà phần lớn hạ tầng cơ sở khoa học đã được bố trí phù hợp. Mặc dù vậy, dự án này vẫn được đặt tại Texas. “Tại sao lại vậy?” Tôi hỏi. Anh chàng nhìn tôi như thể tôi là một thằng ngốc, rồi trả lời: “Bởi vì George Bush là tổng thống,” cứ như thể không còn lý do nào giải thích rõ ràng hơn, chính xác hơn việc đặt một máy gia tốc phân tử khổng lồ ở Texas. Cuối cùng, sau khi chi khoảng 1 tỷ đô-la, chính phủ đã phải từ bỏ dự án này.

Khu vực tư nhân luôn phân bổ các nguồn lực đến nơi mang lại lợi nhuận cao nhất. Trong khi đó, chính phủ lại phân bổ các nguồn lực đến bất kỳ nơi nào phương thức chính trị nhắm đến. Hãy xem một bài báo được đăng trên

trang nhất của tạp chí *Wall Street Journal* có tựa đề: *Industries that Backed Bush Are Now Seeking Return on Investment* (Các ngành công nghiệp có sự hậu thuẫn của Bush hiện đang tìm kiếm lợi nhuận đầu tư). Đôi khi, sự phân bổ các nguồn lực như trên là cần thiết nhưng lại không hoàn hảo. Các căn cứ quân sự được xây dựng và đóng cửa theo ý kiến của Ủy ban Quân sự của Thượng viện, hơn là nhu cầu quân sự của quốc gia. Một lực lượng quân đội tư nhân không phải là một sự lựa chọn, vì thế đây là cách tốt nhất mà chúng ta có thể mong đợi. Một nền kinh tế càng ít phụ thuộc vào bộ máy chính trị sẽ hiệu quả hơn rất nhiều. Các chính trị gia có ảnh hưởng không nên đưa ra những quyết định, ví dụ ai sẽ nhận tín dụng ngân hàng và ai không. Tuy nhiên, đó lại chính xác là những gì xảy ra ở các nước như Trung Quốc và Indonesia, nơi các chính trị gia chơi trò “chủ nghĩa tư bản thân hữu”. Các dự án có khả năng đem lại lợi nhuận cao sẽ không nhận được tài trợ, trong khi những vụ kinh doanh mờ hồ do một người thân của tổng thống bảo trợ lại nhận được những nguồn ngân sách hào phóng. Trong trường hợp này, chỉ có những người tiêu dùng phải chịu thiệt. Thứ nhất, tiền đóng thuế của họ bị lãng phí khi các dự án phá sản (hoặc khi chính phủ phải bảo lãnh toàn bộ hệ thống ngân hàng bởi vì nó đầy các khoản cho vay xấu, mang động cơ chính trị). Thứ hai, nền kinh tế không phát triển nhanh hay hiệu quả bởi vì tín dụng (một nguồn hạn chế) được chuyển khỏi các dự án đáng thực hiện: Các nhà máy sản xuất ô tô không được xây dựng; sinh viên không nhận được các khoản vay; các doanh nghiệp không được vay vốn để phát triển kinh doanh. Tất cả đều dẫn đến sự lãng phí nguồn lực và nền kinh tế không hoạt động đúng theo tiềm năng của nó.

Chính phủ không cần điều hành các nhà máy thép hay chia nhỏ các khoản vay ngân hàng để can thiệp vào nền kinh tế. Nó có thể can thiệp tinh vi và rộng lớn hơn bằng pháp luật. Thị trường hoạt động bởi vì các nguồn lực chảy tới nơi xứng đáng nhất. Nhưng quy định của chính phủ lại thường gây trở ngại cho quá trình đó. Trong thế giới lý thuyết lý tưởng, các doanh nhân “băng qua đường” để tìm kiếm lợi nhuận cao hơn. Còn trong thế giới thực, chính phủ sẽ đứng bên đường yêu cầu đóng phí, nếu không, toàn bộ

các lối đi sẽ bị chặn. Công ty kinh doanh có thể phải có giấy phép để qua đường, hoặc phải được Phòng Giao thông kiểm tra khí thải từ phương tiện khi lưu thông trên đường, hoặc chứng minh với INS rằng những lao động vượt qua đường là lao động Mỹ. Một số quy định kiểu này có thể làm cho cuộc sống của chúng ta tốt hơn. Nhưng mọi quy định đều có chi phí riêng của nó.

Milton Friedman đã chứng minh quan điểm này trong cuốn *Capitalism and Freedom* (Chủ nghĩa Tư bản và Tự do) bằng cách kể lại chi tiết cuộc trao đổi giữa một nhà kinh tế học và một đại diện của Hiệp hội Luật sư Mỹ trong một hội nghị của các luật sư. Nhà kinh tế học tranh cãi trước nhóm luật sư rằng nên giảm bớt những yêu cầu đối với việc cấp giấy phép hành nghề cho luật sư. Ông giải thích, việc cho phép nhiều luật sư hành nghề, gồm cả những người có ít khả năng biện luận nhất, sẽ giúp giảm chi phí sử dụng dịch vụ pháp lý. Theo ông, những thủ tục pháp lý đơn giản chẳng hạn như lập di chúc, hay đóng cửa bất động sản không cần phải nhờ đến một nhà nghiên cứu lập hiến. Bằng phép loại suy, ông khẳng định yêu cầu đó cũng lố bịch như khi chính phủ yêu cầu người dân chỉ được dùng xe Cadillacs. Đến đây, một vị luật sư đã đứng dậy và nói: “Quốc gia này không có khả năng chi trả cho bất cứ thứ gì ngoại trừ những luật sư Cadillac đâu!”

Trên thực tế, việc chỉ cần “các luật sư Cadillac” đã bỏ qua hoàn toàn quan điểm về sự đánh đổi của kinh tế học. Trong một thế giới chỉ có Cadillacs, sẽ có rất nhiều người không có khả năng mua một phương tiện đi lại. Đôi khi, sẽ không có gì là sai khi cho phép mọi người được lái những chiếc Dodge Neons.

Hãy cùng nhau xem xét ảnh hưởng của các quy định kinh tế trong ví dụ nổi tiếng thế giới về tình trạng bạo động gần đây ở Delhi, Ấn Độ. Delhi là một trong những thành phố ô nhiễm nhất thế giới. Sau khi Tòa án Tối cao Ấn Độ ra phán quyết quan trọng liên quan đến ô nhiễm công nghiệp, hàng

ngàn người dân Delhi đã xuống đường phản đối mạnh mẽ. Tờ *New York Times* đưa tin: “Dân chúng đốt xe buýt, ném đá và chặn các con đường chính.” Nhưng sẽ là không đúng sự thật khi nhận định: Những người chống đối đang ủng hộ những kẻ gây ô nhiễm. Tòa án Tối cao đã đẩy thành phố New Delhi đến tình trạng khủng hoảng khi đóng cửa 90 ngàn nhà máy nhỏ gây ô nhiễm trong khu vực và khiến khoảng 1 triệu công nhân làm việc trong các nhà máy đó bị mất việc làm. Tiêu đề dưới đây của một bài báo đã tóm lược rất chính xác sự đánh đổi đó: *A Cruel Choice in New Delhi: Jobs vs. a Safer Environment* (Lựa chọn tàn nhẫn ở New Delhi: Công việc hay môi trường an toàn hơn?).

Vậy, DDT, một trong những loại hóa chất đã gây ra hậu quả nặng nề hơn, thì sao? DDT là một chất hữu cơ gây ô nhiễm dai dẳng. Nó xâm nhập qua chuỗi thức ăn và gây ô nhiễm ở từng mắt xích, do đó gây nguy hiểm trong toàn bộ chuỗi. Chính phủ có nên cấm loại chất độc hại này không? *The Economist* đã đưa ra một lập luận đầy thuyết phục. Sốt rét đã tàn phá sức khỏe của người dân ở nhiều nước đang phát triển. Hàng năm có khoảng 300 triệu người mắc căn bệnh này và số người thiệt mạng lên đến hơn một triệu người. (Tất nhiên, sốt rét phải là một căn bệnh hiểm ở các nước phát triển vì nó đã bị diệt trừ ở Bắc Mỹ và Châu Âu cách đây 50 năm.) Jeffrey Sachs, nhà kinh tế học của trường Đại học Harvard, ước tính lẽ ra, ở vùng Tiểu sa mạc Sahara châu Phi ngày nay đã có 1/3 người giàu lên nếu bệnh sốt rét được diệt trừ tận gốc vào năm 1965. Vì lý do đó, DDT - phương pháp kiểm soát các loài muỗi truyền bệnh hiệu quả nhất và có chi phí thấp nhất - đã nhận được sự ủng hộ từ nhiều phía. Phương pháp thay thế tốt nhất không chỉ ít hiệu quả hơn mà còn có chi phí cao hơn gấp bốn lần. Những lợi ích sức khỏe mà DDT mang lại có bù đắp được chi phí môi trường mà nó gây ra không? Có thể. Hay ít nhất, chúng ta cũng nên loại bỏ lập luận đơn giản quá mức rằng nên cấm bất kỳ loại hóa chất nào gây hại cho môi trường.

Trong khi đó, không phải tất cả các quy định được tạo ra đều hợp lý. Vấn đề không phải lúc nào cũng là chính phủ có nên tham gia vào nền kinh tế hay không, mà vấn đề quan trọng hơn có thể là quy định theo sau sẽ được xây dựng như thế nào. Mùa hè nào, Gary Becker cũng đến nghỉ ở Mũi Cod - nơi ông có thể ăn loại cá vược có vằn ưa thích. Vì các nguồn cá này đang bị suy giảm nên chính phủ quyết định hạn chế lượng cá vược được phép đánh bắt để bán mỗi vụ. Berker không phàn nàn gì về việc này, điều ông muốn là có thể tiếp tục ăn cá vược có vằn trong 10 năm nữa.

Becker cũng nhắc lại vấn đề này trong chuyên mục mà ông phụ trách trên tờ *Business Week*. Vào thời điểm ông viết bài báo, chính phủ đã áp đặt hạn ngạch gộp đối với số lượng cá vược được phép đánh bắt trong mỗi vụ. Ông viết: “Thật đáng tiếc! Đây là một biện pháp kiểm soát tồi, bởi vì nó khuyến khích các ngư dân đánh bắt với số lượng lớn ngay từ đầu vụ, trước khi các thuyền khác mang về đủ hạn ngạch gộp áp dụng đối với tất cả ngư dân đánh cá.” Tất cả mọi người đều thiệt: Ngư dân chỉ bán được giá thấp khi họ cá thừa mứa vào đầu vụ, rồi sau khi tổng hạn ngạch đạt được, người tiêu dùng không thể mua được bất kỳ con cá vược nào nữa. Vài năm sau đó, Massachusetts đã thay đổi phương thức, chia đều hạn ngạch cá vược cho các ngư dân đánh bắt; tổng số cá đánh bắt vẫn bị hạn chế nhưng các ngư dân có thể hoàn thành hạn ngạch của họ vào bất cứ thời gian nào trong suốt vụ cá đó.

Điểm then chốt trong suy nghĩ của một nhà kinh tế học là nhận ra sự đánh đổi luôn đi liền với hoạt động của thị trường. Quy định có thể phá vỡ sự di chuyển của vốn và lao động, tăng chi phí cho hàng hóa và dịch vụ, kìm hãm sự đổi mới và ngăn cản nền kinh tế phát triển. *Đây chính là hậu quả để lại của những quy định được tạo ra vì mục đích tốt đẹp ban đầu.* Trường hợp tồi tệ nhất là khi các quy định này trở thành công cụ hỗ trợ đắc lực cho tính tư lợi (các công ty tuân thủ quy định vì lợi ích riêng của họ). Nếu bạn không thể đánh gục các đối thủ cạnh tranh, tại sao không để chính phủ giúp bạn? George Stigler, nhà kinh tế học của Đại học Chicago,

người được trao giải Nobel Kinh tế năm 1982, đã chứng minh các công ty và hiệp hội nghề nghiệp thường lấy quy định làm công cụ để nâng cao lợi ích riêng.

Chúng ta hãy cùng xem ví dụ về chiến dịch lập pháp được thực hiện gần đây ở bang Illinois. Cơ quan lập pháp đang phải chịu áp lực ban hành các yêu cầu cấp bằng nghiêm ngặt đối với thợ sơn sửa móng tay. Đây có phải là một chiến dịch vận động hành lang nền tảng do các nạn nhân bị sơn cắt móng tay hồng đứng lên khởi sự không? Không hoàn toàn. Việc vận động hành lang là do Hiệp hội Thẩm mỹ bang Illinois đại diện cho những spa và thẩm mỹ viện không thích cạnh tranh với một số lượng lớn những người nhập cư mới phát thực hiện. Cuối những năm 1999, số thẩm mỹ viện sơn sửa móng tay tăng 23% chỉ trong vòng một năm với tỷ lệ chiết khấu rất thấp chỉ có 6 đô-la dành cho thợ sơn sửa so với 25 đô-la trong một thẩm mỹ viện có đầy đủ dịch vụ. Các yêu cầu cấp phép nghiêm ngặt hơn và thường bỏ qua những nhà cung cấp dịch vụ hiện tại khiến chi phí mở một thẩm mỹ viện mới tăng cao nhằm mục đích hạn chế cạnh tranh gay gắt.

Milton Friedman chứng minh điều tương tự đã xảy ra với quy mô lớn hơn vào những năm 1930. Sau khi Hitler lên cầm quyền, rất nhiều chuyên gia và nhà khoa học của Đức và Áo chạy sang Mỹ. Để hạn chế hoạt động của những người mới nhập cư, nhiều ngành nghề đã dựng nên các rào cản không thật sự liên quan đến chất lượng dịch vụ như yêu cầu về thẻ căn cước hay những bài kiểm tra ngoại ngữ. Theo Friedman, số bác sĩ nước ngoài được phép hành nghề ở Mỹ trong năm năm kể từ sau năm 1933 bằng số bác sĩ được phép hành nghề trước đó 5 năm - điều này sẽ là không thể nếu các yêu cầu cấp bằng tồn tại với mục đích lọc ra những bác sĩ không đủ phẩm chất nhưng sẽ là hoàn toàn có thể nếu các yêu cầu cấp bằng được sử dụng để hạn chế số bác sĩ nước ngoài được phép hành nghề.

So với các nước khác trên thế giới, những quy định được áp dụng cho nền kinh tế Mỹ tương đối mềm mỏng. Thực tế đáng buồn ở các nước đang

phát triển là mặc dù đưa ra vô số những quy định độc đoán nhưng chính phủ lại không hoàn thành được những nhiệm vụ cơ bản nhất như xác lập quyền sở hữu và thực thi pháp luật. Trên lý thuyết, những quy định này có thể bảo vệ người tiêu dùng khỏi sự gian lận, nâng cao sức khỏe cộng đồng hoặc bảo vệ môi trường. Nhưng các nhà kinh tế học lại đặt ra câu hỏi: Chúng “trợ giúp” cho xã hội nhiều hơn hay tạo cơ hội cho các quan chức quan liêu tham nhũng kiếm tiền từ việc cấp phép nhiều hơn?

Một nhóm các nhà kinh tế học đã nghiên cứu các thủ tục, chi phí và sự chậm trễ đi liền với việc thành lập một cơ sở kinh doanh mới tại 75 nước khác nhau để tìm ra đáp án cho câu hỏi trên. Câu trả lời thu được rất khác nhau. Để đăng ký và được cấp phép, một cơ sở kinh doanh ở Canada chỉ cần tiến hành hai thủ tục, trong khi đó, ở Bolivia, con số này là 20. Thời gian cần thiết để mở một cơ sở kinh doanh mới theo đúng luật ở Canada dao động trong khoảng hai ngày, còn ở Mozambic là sáu tháng. Chi phí cho toàn bộ quá trình này chiếm khoảng 0,4% thu nhập bình quân đầu người ở New Zealand và khoảng 260% thu nhập bình quân đầu người ở Bolivia. Cũng theo nghiên cứu này, ở những nước đang phát triển như Việt Nam, Mozambic, Ai Cập và Bolivia, một doanh nhân phải bỏ một số tiền tương đương với hai lần số lương hàng năm của anh ta (không tính đến những con số hối lộ và chi phí cơ hội khi bỏ thời gian làm việc này) chỉ để có được giấy phép thành lập cơ sở kinh doanh.

Vậy, những người tiêu dùng ở các nước như Mozambic có an toàn hơn và khỏe mạnh hơn người tiêu dùng ở Canada hay New Zealand không? Không. Các nhà nghiên cứu nhận thấy việc tuân thủ các tiêu chuẩn chất lượng quốc tế ở những nước có nhiều quy định hơn lại thấp hơn. Tệ quan liêu của chính phủ các nước dường như không làm giảm tình trạng ô nhiễm hay cải thiện sức khỏe. Trong khi đó, quy định thái quá lại đẩy các doanh nhân vào một nền kinh tế ngầm, nơi không có luật lệ nào tồn tại. Việc mở một cơ sở kinh doanh mới ở những nước mà nạn tham nhũng hoành hành nhất sẽ gặp phải nhiều trở ngại nhất, bởi vì quy định thái quá chính là

nguồn thu nhập tiềm năng cho các quan chức quan liêu thực thi quy định. Chúng ta hãy thoát khỏi mô hình đầy hoài nghi của mình trong giấy lát và quay trở lại với giả định, chính phủ có khả năng làm nhiều việc tốt. Nhưng dù vậy, sau đó, khi chính phủ đang làm những việc mà về lý thuyết được cho là phải làm, thì việc chi tiêu của chính phủ vẫn cần được hỗ trợ từ nguồn thu thuế, và các sắc thuế đưa vào trở thành một chi phí của nền kinh tế. “Trở ngại tài khóa” này, như Burton Malkiel đã gọi, bắt nguồn từ hai nguyên nhân. Thứ nhất, các loại thuế lấy tiền ra khỏi ví chúng ta. Điều này tất yếu làm giảm sức mua, và do đó làm giảm lợi ích của chúng ta. Chính phủ có thể tạo ra việc làm bằng cách đầu tư hàng tỉ đô-la vào việc sản xuất các máy bay chiến đấu, nhưng chúng ta, những người dân, sẽ phải trả tiền cho những chiếc máy bay đó bằng chính đồng lương của mình, điều đó có nghĩa là chúng ta sẽ mua ít ti vi hơn, đóng góp ít hơn cho quỹ từ thiện và ít có những dịp nghỉ lễ hơn. Như vậy, chính phủ không tạo ra, mà chỉ luân chuyển hoặc phá hủy việc làm. Tác động này kém rõ ràng hơn ở những nhà máy quân sự mới mọc, nơi có những các công nhân đang vui vẻ sản xuất máy bay chiến đấu. (Khi thảo luận đến vấn đề vĩ mô ở phần sau của cuốn sách, chúng ta sẽ kiểm tra lý thuyết Keynes, theo đó, chính phủ có thể nâng cao mức tăng trưởng kinh tế bằng cách nẠp nhiên liệu cho nền kinh tế trong suốt thời kỳ suy thoái).

Thứ hai, và khó nắm bắt hơn, đánh thuế khiến các cá nhân phải thay đổi hành vi theo những hướng làm cho nền kinh tế xấu đi mà chưa chắc đã mang lại một nguồn thu nào cho chính phủ. Giả sử để bù lại những nguồn thuế thất thu, chính quyền quyết định tăng thuế thu nhập lên 50 xu trên mỗi đô-la kiếm được. Khi đó, những người ham thích làm việc có thể sẽ cân nhắc lại. *Trong tình huống này, tất cả mọi người đều thiệt.* Những người ham thích làm việc sẽ nghỉ việc (hoặc bắt đầu làm không đúng việc), còn chính phủ không tăng được nguồn thu như kỳ vọng.

Như chúng ta đã nói đến trong Chương 2, các nhà kinh tế học coi sự thiếu hiệu quả đi kèm với việc đánh thuế là “thiệt hại về gánh nặng thuế

quá mức”. Nó khiến cuộc sống của tất cả các bên có liên quan trở nên tồi tệ hơn. Hãy tưởng tượng, một kẻ trộm đột nhập vào nhà bạn và đánh cắp nhiều tài sản cá nhân. Trong lúc vội vàng, hắn quên mất chỗ tiền mặt nhưng lại lấy đi cuốn album quý giá của gia đình. Không có thiệt hại quá mức nào về thuế đi kèm với số tiền mà hắn ta đã đánh cắp; hắn không phải chịu thuế cho mỗi đồng đô-la ăn cắp (Éo le thay, trong con mắt của các nhà kinh tế học phi luân lý, đó chỉ đơn thuần là sự chuyển đổi quyền sở hữu tài sản). Trong khi đó, cuốn album bị đánh cắp lại là thiệt hại về gánh nặng quá mức. Nó chẳng có ý nghĩa gì với tên trộm - hắn quăng nó ra bãi rác khi biết nó chỉ là một quyển album, nhưng lại là một thiệt hại hết sức to lớn đối với bạn. Bất kỳ kiểu đánh thuế nào ngăn cản hành vi hữu ích sẽ gây ra thiệt hại về gánh nặng thuế quá mức.

Các loại thuế cũng có thể ngăn cản hoạt động đầu tư. Một doanh nhân đang cân nhắc một vụ đầu tư rủi ro có thể tiến hành đầu tư khi lợi nhuận dự kiến là 100 triệu đô la nhưng sẽ không làm như vậy khi lợi nhuận dự kiến, sau khi trừ đi thuế thu nhập, chỉ còn 60 triệu đô-la. Một học sinh phổ thông có thể quyết tâm theo học đại học nếu nó giúp thu nhập tăng thêm 10%. Nhưng vụ đầu tư tốn kém về mặt chi phí và thời gian này có thể không có giá trị nếu thu nhập sau thuế - số tiền còn lại sau tất cả các khoản giảm trừ trong số lương - chỉ tăng có 5%. (Lần đầu tiên, khi em trai tôi cầm phong bì tiền lương, nó trở về nhà, mở phong bì, rồi hét lên: “FICA chết tiệt!”). Hoặc hãy xem một gia đình có một khoản tiết kiệm 1.000 đô-la đang băn khoăn giữa việc mua một chiếc tivi màn hình lớn hay gửi tiền vào quỹ đầu tư. Hai lựa chọn trên có tác động hoàn toàn khác nhau đến nền kinh tế trong dài hạn. Việc gửi tiền vào quỹ đầu tư sẽ tạo thêm nguồn vốn để các công ty xây dựng thêm nhà máy, tiến hành nghiên cứu, đào tạo công nhân. Xét trên tầm vĩ mô, những hoạt động đầu tư này có ý nghĩa tương đương với giáo dục đại học; chúng đem đến cho chúng ta nhiều lợi ích hơn trong dài hạn và nhờ đó, chúng ta sẽ giàu có hơn. Trong khi đó, mua một chiếc tivi là việc tiêu dùng hiện tại. Ngày hôm nay, nó có thể giúp chúng ta cảm thấy vui vẻ, nhưng sẽ không thể khiến chúng ta giàu có hơn trong tương lai.

Đúng là, việc mua chiếc tivi sẽ giúp các công nhân ở nhà máy sản xuất tivi có việc làm. Nhưng nếu khoản tiền tương tự được đầu tư đúng chỗ, nó không chỉ tạo thêm việc làm mới, mà còn giúp chúng ta giàu có hơn về lâu dài. Hãy suy nghĩ về ví dụ học đại học. Nếu chọn đi học đại học, các học sinh phổ thông sẽ tạo thêm việc làm cho các vị giảng viên. Còn nếu chọn mua những chiếc ô tô thể thao độc đáo, các em sẽ tạo nhiều việc làm cho các công nhân sản xuất ô tô. Sự khác nhau chủ yếu giữa hai ví dụ trên là giáo dục đại học giúp các em trở nên có ích hơn; còn việc có một chiếc xe thể thao thì không. Do đó, học phí là một khoản đầu tư, nhưng mua một chiếc xe thể thao lại là một khoản tiêu dùng (Tuy nhiên, mua một chiếc xe ô tô phục vụ cho công việc hay kinh doanh lại là một khoản đầu tư).

Vì vậy, hãy quay trở lại với gia đình có khoản tiền tiết kiệm 1.000 đô-la. Họ sẽ làm gì với số tiền đó? Quyết định của họ phụ thuộc vào khoản lợi nhuận sau thuế. Gia đình đó có thể muốn kiếm tiền bằng cách đầu tư tiền hơn là tiêu tiền. Nhưng khi thuế càng cao, lợi nhuận đầu tư sẽ càng giảm, và do đó mua tivi sẽ trở thành lựa chọn hấp dẫn hơn.

Đánh thuế không khuyến khích các cá nhân làm việc hay đầu tư. Nhiều nhà kinh tế học cho rằng cắt giảm thuế và dỡ bỏ quy định sẽ giải phóng những nguồn lực hữu ích của nền kinh tế. Đây là sự thật. “Những người ủng hộ chính sách cắt giảm thuế để khuyến khích sản xuất và đầu tư” mạnh mẽ nhất sẽ lập luận thêm rằng cắt giảm thuế có thể góp phần tăng nguồn thu của chính phủ, bởi vì tất cả chúng ta sẽ làm việc chăm chỉ hơn, thu được nhiều tiền hơn và do đó, sẽ trả nhiều tiền thuế hơn dù tỷ lệ thuế đã giảm. Đây là ý tưởng của đường cong Laffer cung cấp những cơ sở lý thuyết cho đề án cắt giảm thuế dưới thời Reagan. Năm 1947, nhà kinh tế học Arthur Laffer đã đề ra giả thuyết, thuế cao sẽ không khuyến khích các cá nhân làm việc hay đầu tư; cắt giảm thuế sẽ đem lại nguồn thu cao hơn cho chính phủ, chứ không phải ít hơn (Laffer đã phác họa ra biểu đồ ý tưởng này trên chiếc khăn ăn khi đang ăn tối cùng một nhóm phóng viên và

các chính trị gia.) Ở một mức thuế nào đó, mối quan hệ này là có thật. Nếu thuế thu nhập cá nhân lên đến 95%, thì sẽ không có một ai làm quá nhiều ngoài những gì cần thiết để tồn tại. Trong khi đó, việc cắt giảm thuế tới 50% gần như chắc chắn sẽ kéo nguồn thu của chính phủ lên cao.

Nhưng mối quan hệ tương tự này có đúng với Mỹ, nơi các mức thuế được đánh thấp hơn rất nhiều, không? Đề án cắt giảm thuế của Reagan đã cho ta câu trả lời: Không. Cắt giảm thuế nhiều không những không tăng nguồn thu của chính phủ, mà còn gây ra thâm hụt ngân sách suốt 15 năm. Phỏng đoán của Laffer dường như chỉ đúng với những người Mỹ giàu có. Tất nhiên, điều này có thể chỉ là một sự trùng hợp ngẫu nhiên. Trong một vài thập kỷ qua, khi nền kinh tế ngày càng cần nhiều chất xám hơn là cơ bắp, thu nhập của các công nhân có tay nghề cao tăng rất nhanh. Do đó, những người Mỹ giàu có dễ dàng chi trả cho mức thuế cao hơn bởi vì thu nhập của họ tăng lên đột biến, chứ không phải vì họ làm việc chăm chỉ hơn để hưởng ứng mức thuế thấp hơn.

Ở Mỹ, nơi có tỷ lệ thuế thấp hơn nhiều so với các nước khác trên thế giới, kinh tế học tán thành quan điểm giảm thuế là một điều ảo tưởng: Chúng ta không thể cắt giảm thuế và có nhiều tiền hơn để chi cho các chương trình chính phủ. Tuy nhiên, một số quan chức trong nội bộ chính phủ có thể lại có quan điểm khác: Mức thuế thấp hơn đồng nghĩa với đầu tư nhiều hơn. Điều này tạo nên tốc độ tăng trưởng lớn hơn trong dài hạn. Thật dễ dàng gạt bỏ điều này khi nhận định nó như một chính sách ủng hộ người giàu. Một chiếc bánh ngày càng to ra rất quan trọng, và có lẽ đó là điều quan trọng nhất với những ai chỉ nhận được phần bánh nhỏ nhất. Khi nền kinh tế tăng trưởng chậm chạp hoặc chìm trong suy thoái, đó cũng là khi các công nhân thép và những người hầu bàn, chứ không phải các bác sĩ phẫu thuật não và các giáo sư các trường đại học, bị sa thải. Rebecca Blank, một nhà kinh tế học của trường Đại học Michigan và là thành viên của Ủy ban Tư vấn Kinh tế trong chính quyền Clinton, đã nhìn lại sự phát triển kinh tế đáng chú ý những năm 1990 và nhận xét:

Tôi tin rằng bài học đầu tiên và quan trọng nhất đối với những người lính trên mặt trận chống đói nghèo những năm 1990 đó là tăng trưởng kinh tế bền vững là một điều tuyệt vời. Khi các chính sách còn đủ sức duy trì mức tăng trưởng việc làm mạnh, thất nghiệp thấp và tăng lương cho công nhân, thì những chính sách này còn có ý nghĩa nhiều hơn những đồng đô-la được chi trong các chương trình mục tiêu dành cho người nghèo. Nhưng nếu không có cơ hội việc làm, hoặc nếu lương thấp, chúng ta sẽ lãng phí hơn nhiều - cả về vốn tiền tệ và vốn chính trị - cho các chương trình xóa đói giảm nghèo của chính phủ.

Vì thế, trong hai chương trước, tôi đã loay quanh khá nhiều với câu hỏi hiển nhiên: Chính phủ Mỹ tham gia quá nhiều, quá ít hay vừa đủ vào thị trường? Cuối cùng, tôi có thể đưa ra một câu trả lời đơn giản, thẳng thắn và rõ ràng: Nó phụ thuộc vào người bạn đặt câu hỏi. Có những nhà kinh tế học thông minh và sâu sắc muốn nhìn thấy một chính phủ có vai trò lớn hơn, năng động hơn, nhưng có những nhà kinh tế học thông minh và sâu sắc thích một chính phủ có vai trò nhỏ hơn trong nền kinh tế.

Tuy nhiên, các chuyên gia không phải lúc nào cũng có chung quan điểm, ví dụ như trong cuộc tranh cãi về ảnh hưởng của việc tăng mức lương tối thiểu. Theo lý thuyết, sẽ phải có một sự đánh đổi: mức lương cao hơn rõ ràng sẽ có lợi cho những công nhân được tăng lương, nhưng đồng thời, nó tác động xấu đến một số công nhân có mức lương thấp bị mất việc làm (hoặc không bao giờ được làm việc ở đúng nơi họ muốn), vì các công ty sẽ cắt giảm số công nhân sau khi tăng lương. Các nhà kinh tế học không đồng tình (và thực hiện một nghiên cứu) về những tổn thất mà những công nhân mất việc phải gánh chịu khi lương tối thiểu tăng lên. Đây là một phần thông tin quan trọng. Theo thời gian, người ta có thể trả lời cho câu hỏi này với những dữ liệu chính xác và nghiên cứu có cơ sở. (Như một nhà phân tích chính sách đã từng chỉ cho tôi thấy, nó có thể dễ dàng đi kèm với những số liệu thống kê, nhưng nó còn dễ dàng hơn nhiều khi không có chúng).

Thông thường, kinh tế học chỉ quan tâm đến những vấn đề cần đánh giá dựa trên đạo đức, triết lý và chính trị. Ở một mức độ nào đó, nó giống như việc một bác sĩ đưa ra những lựa chọn cho bệnh nhân. Vị bác sĩ này có thể vạch ra những nguy cơ trong quá trình điều trị ung thư bằng phương pháp hóa trị. Mặc dù quyết định điều trị cuối cùng thuộc về bệnh nhân - người sẽ xem xét dựa trên quan điểm riêng về chất lượng cuộc sống, tuổi thọ, sự quyết tâm, tình hình gia đình, v.v..., nhưng họ vẫn cần bác sĩ - những chuyên gia trong ngành tư vấn các phương pháp trị bệnh.

Với lối tư duy đó, chúng ta có thể chỉ ra những vai trò chủ yếu của chính phủ trong nền kinh tế như sau:

Chính phủ có khả năng nâng cao hiệu quả của nền kinh tế và nhờ đó, làm cho cuộc sống của chúng ta tốt đẹp hơn. Chính phủ tạo ra và duy trì khung pháp lý giúp thị trường có thể vận hành. Nó làm tăng lợi ích của chúng ta bằng cách cung cấp những hàng hóa công mà chúng ta không thể mua. Nó giải quyết những vấn đề vẫn còn yếu kém của chủ nghĩa tư bản bằng cách điều chỉnh cho phù hợp các nhân tố bên ngoài, đặc biệt trong lĩnh vực môi trường. Do đó, quan điểm chính phủ có vai trò nhỏ hơn luôn là chính phủ tốt hơn là hoàn toàn sai lầm.

Các học giả có thể nhất trí với các quan điểm trên nhưng vẫn chưa hoàn toàn thống nhất với nhau về vấn đề vai trò chính phủ Mỹ nên lớn hơn hay nhỏ hơn. Trên lý thuyết, chính phủ sẽ sử dụng ngân quỹ quốc gia để giúp cuộc sống chúng ta tốt hơn lên, nhưng trên thực tế, các chính trị gia rất có thể sẽ mắc sai lầm. Có phải một viện bảo tàng Đức - Nga ở nơi sinh Lawrence Welk tại Strasburg, Bắc Dakota thật sự tốt cho người dân không? Quốc hội đã chi 500 nghìn đô-la để xây viện bảo tàng năm 1990 (và rồi phá hủy nó năm 1991 khi vấp phải sự phản đối kịch liệt của người dân). Thế còn việc đầu tư 100 triệu đô-la để nghiên cứu cuộc sống ngoài trái đất thì sao? Việc tìm kiếm những hành tinh có sự sống có thể coi là một

dạng hàng hóa công, vì sẽ là bất khả thi nếu nghiên cứu theo từng cá nhân riêng lẻ. Tuy nhiên, tôi dám chắc nhiều người Mỹ vẫn thích nhìn thấy tiền được đầu tư vào nơi khác hơn là phí phạm cho những dự án có mục đích mơ hồ.

Nếu tôi thăm dò ý kiến một trăm nhà kinh tế học, gần như mỗi người trong số họ sẽ nói với tôi rằng nâng cao đáng kể chất lượng giáo dục tiểu học và trung học cơ sở ở đất nước này sẽ đem lại những lợi ích kinh tế to lớn. Nhưng nhóm này cũng sẽ có nhiều ý kiến trước vấn đề liệu chúng ta có nên tiêu nhiều tiền hơn cho giáo dục công không. Tại sao vậy? Bởi vì họ sẽ không nhất trí ngay với việc liệu khi đổ tiền nhiều hơn cho hệ thống giáo dục hiện nay có nâng cao được kết quả học tập của học sinh hay không.

Một vài hoạt động của chính phủ làm thu hẹp quy mô của chiếc bánh nhưng vẫn có thể là điều nên làm xét trong bối cảnh xã hội mặt xã hội. Thuần túy chuyển tiền từ người giàu sang người nghèo sẽ “không hiệu quả,” vì gửi một tấm séc trị giá 1 đô-la cho một gia đình nghèo có thể tốn 1,25 đô-la của nền kinh tế khi tính thêm phí chuyển tiền. Thuế cao để hỗ trợ mạng lưới an sinh xã hội sẽ không có lợi cho những ai có tài sản hữu ích như vốn con người và khiến những nước như Pháp trở thành một miền đất hứa với một gia đình nghèo nhưng lại trở thành địa ngục với một doanh nhân (và sẽ đến lúc, trở thành một công nhân kỹ thuật cao cũng trở nên bất lợi). Nhìn chung, những chính sách đảm bảo tất cả mọi người đều có phần bánh sẽ làm chậm lại quá trình phát triển của chính cái bánh đó, nhưng đôi khi chúng ta vẫn cần thực hiện để đảm bảo tính công bằng của xã hội. Thu nhập bình quân đầu người ở Mỹ cao hơn thu nhập bình quân đầu người ở Pháp, nhưng nước Mỹ lại có nhiều trẻ em sống trong nghèo đói hơn và đó là thực tế đáng buồn.

Các học giả có thể không nhất trí với hiện thực này. Thứ nhất, họ có thể có những ưu tiên khác nhau. Do đó, họ sẵn sàng đánh đổi sự giàu có đến một mức nhất định để lấy sự công bằng lớn hơn. Mỹ giàu hơn nhưng lại là

nước ít công bằng hơn so với hầu hết các nước châu Âu. Thứ hai, quan niệm đơn giản về sự đánh đổi giữa của cải và sự công bằng đã đơn giản hóa quá mức tình thế khó xử khi giúp những người chịu thiệt thòi nhất. Những nhà kinh tế học quan tâm sâu sắc đến những người nghèo khổ nhất có thể không đồng ý với những tranh cãi về việc người nghèo có nên được trợ giúp nhiều hơn từ các chương trình tốn kém của chính phủ không, hay bằng việc đánh thuế thấp sẽ khuyến khích tăng trưởng kinh tế và tạo cho nhiều người Mỹ có thu nhập thấp cơ hội làm những công việc có thu nhập cao hơn.

Đôi khi, sự tham gia của chính phủ vào nền kinh tế lại mang tính phá hủy. Chính phủ độc đoán có thể giống như một tảng đá đeo trên cổ nền kinh tế thị trường. Trong một chính phủ như thế, ý định tốt đẹp có thể tạo ra những chương trình và quy định mà lợi ích của nó phản tác dụng do chi phí của chúng quá cao, còn ý định xấu có thể dẫn đến những luật lệ chỉ có lợi cho chính trị gia tham nhũng. Điều này đặc biệt đúng ở các nước đang phát triển, nơi mà điều tốt đẹp chỉ đến khi chính phủ cân bằng đúng mức sự tham gia của mình vào nền kinh tế. Như Jerry Jordan, Chủ tịch kiêm CEO của Ngân hàng dự trữ Liên bang Cleveland đã nói: “Ranh giới giữa những người giàu và nghèo xét trên bình diện kinh tế nằm ở chỗ vai trò của các thể chế kinh tế, đặc biệt là thể chế công, là thúc đẩy sản xuất hay cấm sản xuất.”

Tóm lại, chính phủ giống như con dao mổ của bác sĩ phẫu thuật: Đó là một công cụ có thể khiến bệnh tình của bệnh nhân khá lên hay xấu đi. Sử dụng cẩn thận và thận trọng, nó sẽ hỗ trợ quá trình điều trị. Nhưng đặt lầm nó vào những bàn tay không đủ năng lực, hoặc cầm mạnh tay thì dù là với những ý định tốt đẹp nhất, nó cũng có thể vô cùng tai hại.

CHƯƠNG 5. KINH TẾ HỌC THÔNG TIN

McDonald's không làm ra những chiếc bánh hamburger ngon hơn.

Khi Bill Clinton giành chiến thắng trong cuộc chạy đua vào Nhà Trắng năm 1992, ông đã thả nổi ý tưởng Hope Scholarships (Học bổng Hy vọng). Kế hoạch của Clinton (dựa trên thử nghiệm ở Đại học Yale) có vẻ như vì mục đích tốt đẹp: Các sinh viên có thể vay tiền để học, rồi trả các khoản vay sau khi tốt nghiệp theo phần trăm thu nhập hàng năm, thay vì phải thanh toán cố định thường xuyên một phần tiền gốc cộng lãi suất. Những sinh viên tình nguyện hỗ trợ, tư vấn cho những thanh thiếu niên thiệt thòi ở những vùng khó khăn, lạc hậu sau khi tốt nghiệp sẽ được hưởng nhiều ưu đãi thanh toán hơn và đây mới chính là điểm cần nói tới. Kế hoạch này được xây dựng để trấn an nỗi lo ngại, những sinh viên nợ nhiều sẽ phải làm việc thật xuất sắc và không có thời gian giúp đỡ xã hội sau khi tốt nghiệp. Người ta sẽ rất khó trở thành một giáo viên hay một nhân viên xã hội nếu ra trường với một món nợ lên tới 50 nghìn đô-la từ thời sinh viên.

Trên lý thuyết, chương trình này sẽ tự tìm nguồn tài chính. Các nhà quản lý chương trình xác định mức lương trung bình sau khi tốt nghiệp của sinh viên vay nợ, rồi tính phần trăm thu nhập mà các sinh viên sẽ phải trả để chương trình bù đắp lại chi phí hoạt động. Ví dụ, sau khi tốt nghiệp, sinh viên sẽ trả 1,5% thu nhập hàng năm trong vòng 15 năm. Những sinh viên trở thành bác sĩ phẫu thuật thần kinh phải hoàn trả cao hơn mức trung bình, trong khi đó những sinh viên tham gia lực lượng tình nguyện phòng chống các bệnh nhiệt đới ở Togo được ưu đãi hoàn trả với tỷ lệ lãi suất thấp hơn

nhiều. Số tiền hoàn trả của hai nhóm này sẽ bù đắp cho nhau và như vậy, chương trình sẽ luôn hoà vốn.

Tuy nhiên, có một vấn đề: Chương trình học bổng Hope rất khó có khả năng đi vào hoạt động, ít nhất là khi chính sách trợ cấp của chính phủ vẫn tồn tại. Rắc rối nằm ở sự mất cân đối thông tin nghiêm trọng: Các sinh viên hiểu rõ kế hoạch nghề nghiệp tương lai của họ, còn các nhà quản lý quỹ thì không. Họ có thể không biết chắc nhiều điều nhưng hầu hết đều biết rõ mức thu nhập sau khi tốt nghiệp của họ sẽ cao hơn hay thấp hơn mức trung bình. Nhờ đó, họ đủ thông minh để quyết định nên vay từ quỹ học bổng Hope vay theo chương trình hỗ trợ thông thường của chính phủ. Những ông trùm tương lai của Phố Wall thường không muốn tham gia chương trình này, bởi vì đó sẽ là một vụ làm ăn không có lợi. Có ai muốn trả 1,5% trong khoản thu nhập 5 triệu đô-la một năm trong suốt 15 năm khi mà một khoản vay thông thường sẽ tiết kiệm hơn rất nhiều? Có lẽ, chỉ có các giáo viên mẫu giáo tương lai và các tình nguyện viên của tổ chức Hòa bình mới muốn chọn cách này.

Kết quả này được gọi là lựa chọn bất lợi: Các sinh viên quyết định chọn tham gia hoặc bỏ qua chương trình này dựa trên thông tin cá nhân về kế hoạch nghề nghiệp tương lai. Vì lẽ đó, chương trình này chỉ thu hút được những người có thu nhập thấp. Các phép tính hoàn trả dựa trên mức lương trung bình sau khi tốt nghiệp đại học không còn chính xác và chương trình không thể bù đắp nổi những chi phí đã bỏ ra. Có thể, Clinton đã bỏ qua lời khuyên của các cố vấn. Thử nghiệm bị huỷ bỏ hoàn toàn sau năm năm hoạt động, bởi vì các khoản hoàn trả không bù nổi dự toán và bởi vì chi phí quản lý quá cao.

Những gì chúng ta không biết *có thể* làm tổn hại chúng ta. Các nhà kinh tế học nghiên cứu cách chúng ta thu nhận, xử lý thông tin và ra quyết định. Thực tế, Viện Hàn lâm Khoa học Thụy Điển đã công nhận tầm quan trọng của thông tin khi trao giải Nobel Kinh tế năm 2001 cho Geogre Akerlof,

Michael Spence và Joseph Stiglitz vì công trình kinh tế học thông tin có ảnh hưởng sâu rộng của họ. Công trình này đã khám phá những vấn đề phát sinh khi một người hiểu biết buộc phải đưa ra những quyết định dựa trên nguồn thông tin không hoàn hảo hoặc khi một bên tham gia giao dịch biết nhiều thông tin hơn bên kia. Những kiến giải sâu sắc của họ có liên quan đến những vấn đề xã hội cấp bách nhất hiện nay, từ tình trạng phân biệt chủng tộc đến tình trạng phân biệt đối xử ở nơi làm việc.

Hãy cùng xem xét ví dụ về một hãng luật nhỏ đang phỏng vấn hai ứng viên xin việc, một nam và một nữ. Cả hai vừa mới tốt nghiệp trường Luật Harvard và đều là ứng cử viên xuất sắc cho vị trí này. Nếu ứng viên “tốt nhất” là người có thể mang lại doanh thu lớn nhất cho công ty (một giả định hợp lý), thì tôi cho rằng, lựa chọn hợp lý ở đây là thuê ứng viên nam. Người phỏng vấn không có thông tin cụ thể về tình trạng hôn nhân của cả hai ứng viên (và theo luật, họ không được hỏi về những thông tin này), nhưng họ có thể đưa ra một kết luận hợp lý dựa trên xu hướng chung của nước Mỹ đầu thế kỷ 21: Phụ nữ vẫn là người chịu toàn bộ trách nhiệm chăm sóc con cái. Các thông tin nhân khẩu học cho thấy cả hai ứng viên đều có khả năng lập gia đình trong tương lai gần. Tuy nhiên, chỉ có ứng viên nữ sẽ nghỉ làm để sinh con và vẫn được hưởng lương trong thời gian nghỉ. Quan trọng hơn, khi hết thời gian nghỉ cô ấy có thể không quay trở lại làm việc. Và như vậy, công ty sẽ phải chịu một khoản chi phí tìm, thuê và đào tạo một luật sư khác.

Điều này có chắc chắn sẽ xảy ra không? Không. Có thể, ứng viên nam sẽ muốn ở nhà chăm sóc con cái, còn ứng viên nữ đã quyết định từ trước sẽ đầu tư nhiều hơn cho sự nghiệp. Tuy nhiên, không có gì đảm bảo điều đó sẽ xảy ra. Ứng viên nữ phải chịu thiệt vì công ty không có thông tin về hoàn cảnh cụ thể của cô mà chỉ có dữ liệu về các xu hướng lớn của xã hội. Điều này có công bằng không? Không (và nó cũng không hợp pháp nữa.) *Tuy nhiên, lập luận của hãng luật lại rất có lý.* Nói cách khác, họ có lý khi phân biệt đối xử trong trường hợp này mặc dù sự phân biệt đối xử thường là vô

lý. Như Gary Becker đã chỉ ra trong *The Economics of Discrimination* (Kinh tế học Phân biệt đối xử), những ông chủ có “khuynh hướng phân biệt đối xử” sẵn sàng hy sinh lợi nhuận khi bỏ qua một ứng viên tài năng thuộc nhóm thiểu số để bênh vực một ứng viên khác, kém năng lực hơn nhưng thuộc nhóm đa số. Một bệnh nhân không muốn chữa trị ở một bác sĩ da đen tài năng chỉ bởi vì màu da của ông ta thì quả là ngu xuẩn. Một công ty luật cắt giảm số lao động xuống tối thiểu dựa trên các con số thống kê trung bình có thể làm tổn hại người khác và vi phạm luật liên bang nhưng hành động đó không phải là ngu xuẩn.

Khi tiếp cận tình huống này dưới góc độ thông tin, chúng ta cần hiểu một số điểm quan trọng sau. Thứ nhất, không phải chỉ có các công ty mới là kẻ bất lương. Khi một phụ nữ đi làm quyết định có con, nghỉ sinh, rồi bỏ công ty, họ sẽ bắt công ty phải chịu những khoản chi phí không đáng. *Quan trọng hơn, họ còn bắt những phụ nữ khác cũng phải chịu thiệt.* Các công ty cảm thấy mình bị “vạ lây” chắc chắn sẽ phân biệt đối xử với những phụ nữ trẻ (đặc biệt những người đã có thai) khi tuyển dụng và ít khả năng đưa ra những chính sách hỗ trợ sản phụ. Hiện nay, để giải quyết vấn đề này, người ta đã đề ra một giải pháp: trợ cấp hào phóng hơn cho sản phụ nhưng kèm theo điều khoản, nhân viên nữ được giữ lại số tiền trợ cấp nếu tiếp tục quay lại làm việc và phải trả lại nếu nghỉ làm luôn. Sự thay đổi đơn giản này trong chính sách đem lại gần như mọi thứ chúng ta mong muốn. Các công ty không còn phải lo sợ bị thiệt khi trả phụ cấp cho nhân viên nữ. Một mặt, công ty có thể đưa ra những chính sách đãi ngộ hào phóng hơn mà không tạo ra động cơ khuyến khích người lao động rời bỏ công ty sau khi nhận tiền. Mặt khác, lao động nữ sẽ không còn bị phân biệt đối xử khi tham gia quá trình tuyển dụng.

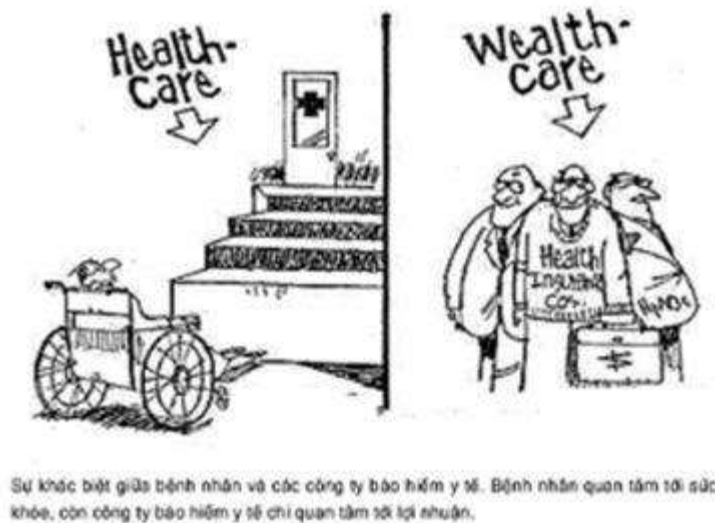
Tất nhiên, giải pháp dài hạn tốt nhất là thay đổi hành vi ứng xử ở cấp gia đình. Nếu và khi đàn ông đảm nhận nhiều trách nhiệm hơn trong việc nuôi dạy con cái, “hồ sơ” của các ứng viên sẽ thay đổi. Người phỏng vấn sẽ không thể tiếp tục suy luận, khả năng bỏ việc của ứng viên nữ cao hơn ứng

viên nam. Nhờ đó, động cơ phân biệt đối xử với phụ nữ trẻ khi tuyển dụng sẽ hoàn toàn biến mất. Đồng thời, các công ty cũng sẽ thông cảm hơn với những khó khăn trong việc cân bằng giữa công việc và gia đình, để từ đó, biến công sở trở thành một không gian thân thiện hơn với tất cả những người lao động đã có con cái, dù đó là phụ nữ hay nam giới.

Tất nhiên, trọng tâm của chương này không phải là vấn đề phân biệt đối xử, mà là thông tin - tâm điểm của nhiều vấn đề liên quan đến tình trạng phân biệt đối xử. Thông tin rất quan trọng, đặc biệt khi chúng ta không có tất cả những thứ chúng ta cần. Thị trường có xu hướng ủng hộ những ai có nhiều thông tin hơn. Khi thông tin bị mất cân đối nghiêm trọng, thị trường có thể bị phá vỡ hoàn toàn. Đây là lý thuyết cơ bản mà Geogre Akerlof đã sử dụng. Bài báo của Akerlof có tựa đề *The Market for Lemons* (Thị trường cho những mặt hàng vô giá trị) đã lấy thị trường xe ô tô đã qua sử dụng làm tâm điểm đánh giá. Bất kỳ ai bán một chiếc ô tô đã qua sử dụng đều nắm rõ chất lượng của nó hơn những người tìm mua nó. Điều này làm nảy sinh vấn đề lựa chọn bất lợi. Những người yêu thích chiếc xe của họ rất hiếm khi bán chúng. Do đó, những người mua xe đã qua sử dụng phải lường trước những vấn đề tiềm ẩn và yêu cầu một tỷ lệ chiết khấu nào đó. Tuy nhiên, khi tỷ lệ chiết khấu hình thành trên thị trường, người mua càng có ít cơ hội mua được những chiếc xe còn tốt. Trên lý thuyết, thị trường cho ô tô đã qua sử dụng chất lượng cao sẽ không hoạt động và gây thiệt hại chủ yếu cho những ai muốn mua hay bán một chiếc xe ô tô dạng này. (Trên thực tế, những thị trường như vậy thường chỉ vận hành vì những lý do sẽ được đề cập đến trong phần sau, do người đồng nhận giải Nobel với Akerlof đưa ra.)

“Thị trường cho những mặt hàng vô giá trị” đã được Ủy ban trao giải Nobel công nhận. Theo cách nói của Viện Hàn lâm Khoa học Hoàng gia Thụy Điển, đó là “một ý tưởng đơn giản nhưng sâu sắc và mang tính toàn cầu với nhiều ngụ ý và khả năng ứng dụng rộng khắp”. Ví dụ, trong dịch vụ chăm sóc sức khỏe, người tiêu dùng, tức các bệnh nhân, hầu như luôn có ít

thông tin hơn các bác sĩ. Ngay cả sau khi đã khám bệnh, chúng ta cũng không thể biết, chúng ta có được chăm sóc đúng cách không. Tính bất đối xứng về thông tin là nguyên nhân chính gây ra những lo lắng về dịch vụ chăm sóc sức khỏe.



Theo hệ thống “phí dịch vụ” cũ (trước khi xuất hiện các tổ chức duy trì sức khỏe - Health Maintenance Organisation, tức HMO), các bác sĩ tính phí cho mỗi thủ tục họ tiến hành. Cùng lúc đó, công nghệ y học lại đưa ra nhiều hình thức lựa chọn phương pháp chữa bệnh mới. Nhờ đó, các bác sĩ có động cơ tiến hành những thủ tục khám chữa đắt tiền còn bệnh nhân không có lý do để phản đối. Nếu bạn đến khám bác sĩ vì chứng đau đầu và bác sĩ khuyên bạn nên chụp CAT , gần như chắc chắn bạn sẽ đồng ý vì muốn “kiểm tra chính xác hơn”. Hành động của bạn hay bác sĩ không sai. Nếu chi phí không phải là yếu tố đáng quan tâm, lời khuyên trên sẽ hết sức có ý nghĩa đối với việc loại trừ căn bệnh ung thư não, dù rằng triệu chứng duy nhất chỉ là cơn đau đầu vào buổi sáng sau bữa tiệc của ngày nghỉ.

Các tổ chức duy trì sức khỏe HMO ra đời với mục đích kiểm soát chi phí bằng cách thay đổi động cơ của các bác sĩ. Theo đó, mỗi năm, các bác sĩ đa khoa sẽ được trả một khoản phí cố định, bất kể họ cung cấp dịch vụ gì. Họ

bị giới hạn sử dụng các hình thức kiểm tra và dịch vụ được cho là không cần thiết và thậm chí có thể được thưởng nếu hạn chế chuyển bệnh nhân đến các bác sĩ chuyên khoa. Chính sách này đã tạo ra nhiều thay đổi. Nếu bạn đi khám bệnh (giả sử bạn vẫn ở thể bất lợi nếu xét về thông tin sức khỏe) và nói “Tôi bị hoa mắt, tôi đau đầu và tôi bị chảy máu tai,” các bác sĩ sẽ tham khảo những hướng dẫn điều trị của HMO và khuyên bạn nên uống hai viên aspirin. Ví dụ này có thể hơi cường điệu, nhưng điểm cơ bản ở đây rất có giá trị: Người nắm rõ nhất tình trạng sức khỏe của bạn có động cơ kinh tế để từ chối chăm sóc sức khỏe cho bạn. Những lời than phiền về mức phí quá cao trước đây giờ được thay bằng những lời than phiền về mức phí quá thấp. Mỗi khách hàng của HMO đều có cuộc tranh cãi về mức chi phí có thể chấp nhận được với các quan chức quan liêu. Trong những câu chuyện cực đoan (và mang tính giai thoại) nhất, các bệnh nhân từ chối những phương pháp chẩn trị của nhân viên HMO.

Một số bác sĩ sẵn sàng đứng về phía bệnh nhân, đấu tranh chống lại các công ty bảo hiểm. Một số khác lại chỉ đơn giản phá luật bằng cách trá hình các phương pháp điều trị không được bảo hiểm (như vậy, bệnh nhân không phải là những người duy nhất chịu thiệt do tính bất đối xứng của thông tin). Các chính trị gia cũng nhảy vào cuộc tranh cãi. Họ yêu cầu các công ty bảo hiểm phải công khai những hình thức khuyến khích bác sĩ và thậm chí đưa ra cả một dự thảo luật về quyền của các bệnh nhân. Công bằng mà nói, chương trình HMO đã làm chậm lại mức tăng trưởng chi phí rất dễ bùng nổ cho vấn đề chăm sóc sức khỏe. Nhưng vấn đề thông tin lại không biến mất: (1) bệnh nhân - những người không phải thanh toán hóa đơn - lại yêu cầu phải được chăm sóc sức khỏe tối đa; (2) các công ty bảo hiểm tối đa hóa lợi nhuận bằng cách giảm thiểu mức thanh toán cho các dịch vụ chăm sóc; và (3) cả bệnh nhân và công ty bảo hiểm đều phải chịu tổn kém nếu muốn chứng minh quá trình điều trị là “cần thiết”. Tóm lại, thông tin khiến vấn đề chăm sóc sức khỏe trở nên khác biệt so với những vấn đề khác trong nền kinh tế. Khi vào một cửa hàng điện tử để mua một chiếc ti vi màn hình lớn, bạn có thể tận mắt thấy chiếc ti vi nào có hình ảnh rõ nét nhất. Bạn so sánh

giá cả của các loại. Cuối cùng, bạn cân nhắc lợi ích của tất cả các sản phẩm (dù bạn chưa hoàn toàn chắc chắn về chất lượng của chúng) với chi phí và quyết định mua một chiếc. *Nhưng một bác sĩ phẫu thuật lại hoàn toàn khác.*

Bác sĩ có thể biết rõ tình trạng sức khỏe của bạn hơn bạn còn bạn lại biết nhiều về tình trạng sức khỏe lâu dài của mình hơn các công ty bảo hiểm. Bạn không thể biết trước những căn bệnh bất ngờ xảy đến với mình, nhưng bạn biết bạn có một lối sống lành mạnh không, những người thân trong gia đình bạn từng có tiền sử mắc những căn bệnh gì, bạn có tham gia vào hành vi tình dục rủi ro không, v.v... Tất cả những lợi thế về thông tin này đều có khả năng phá hủy thị trường bảo hiểm.

Trong ngành bảo hiểm, việc xác định chính xác những con số rất quan trọng. Một số người có thể không cần chăm sóc sức khỏe nhưng những người khác có thể mắc những căn bệnh kinh niên đòi hỏi hàng trăm nghìn đô-la điều trị. Công ty bảo hiểm tạo ra lợi nhuận bằng cách xác định chi phí điều trị trung bình đối với tất cả người mua bảo hiểm, rồi tính phí bảo hiểm cao hơn một chút. Ví dụ, khi ký hợp đồng bảo hiểm cho 20 nghìn người ở độ tuổi 50 và xác định chi phí chăm sóc sức khỏe trung bình cho mỗi người là 1.250 đô-la/năm, Aetna có thể quy định mức phí bảo hiểm hàng năm là 1.300 đô-la và thu về trung bình 50 đô-la cho mỗi hợp đồng ký được. Aetna sẽ kiếm được tiền trên một số hợp đồng và mất tiền ở một số hợp đồng khác, nhưng nhìn chung công ty sẽ vẫn có lợi nhuận nếu những tính toán này đúng.

Có phải ví dụ này giống chương trình học bổng Hy vọng hay thị trường ô tô đã qua sử dụng không? Hẳn là thế. Hợp đồng 1.300 đô-la sẽ là một giao dịch không có lợi khi thực hiện với những người 50 tuổi khỏe mạnh nhưng lại là một vụ làm ăn béo bở nếu được ký kết với những người hút thuốc bị béo phì có tiền sử gia đình mắc bệnh tim. Vì thế, chắc chắn, chỉ có những người ốm yếu nhất mới tham gia chương trình này. Khi điều này xảy ra,

nhóm mẫu là cơ sở tính phí bảo hiểm bắt đầu thay đổi, phần lớn họ là những người không khoẻ mạnh. Công ty bảo hiểm nghiên cứu và xác định phí bảo hiểm hàng năm phải tăng lên 1.800 đô-la thì mới có lợi nhuận. Bạn có thấy điều này sẽ đi đến đâu không? Với mức giá mới, sẽ có nhiều người - chủ yếu là những người khoẻ nhất trong số những người không khoẻ - nhận thấy hợp đồng này là một giao dịch không có lợi, vì thế họ quyết định không tham gia nữa. Chỉ còn những người ốm yếu nhất bám lấy hợp đồng như bệnh tật bám chắc cơ thể họ. Một lần nữa, nhóm khách hàng lại thay đổi và thậm chí lúc này, 1800 đô-la cũng không thể bù đắp được chi phí bảo hiểm. Trên lý thuyết, lựa chọn bất lợi này có thể tiếp tục cho đến khi thị trường bảo hiểm y tế ngừng hoạt động hoàn toàn.

Tuy nhiên, trên thực tế, điều này không xảy ra. Các công ty bảo hiểm thường ký hợp đồng với những nhóm lớn mà các cá nhân trong đó không được phép chọn tham gia hay không tham gia chương trình. Nếu Aetna lập hợp đồng cho tất cả các nhân viên của General Motors thì lựa chọn bất lợi sẽ không xuất hiện. Hợp đồng đi liền với công việc, và tất cả công nhân, dù khoẻ mạnh hay không khoẻ mạnh, đều phải đóng bảo hiểm. Họ không có sự lựa chọn. Aetna có thể tính chi phí chăm sóc sức khoẻ trung bình cho nhóm khách hàng lớn này, rồi tính phí bảo hiểm đủ để tạo ra lợi nhuận.

Tuy nhiên, ký hợp đồng bảo hiểm với các cá nhân lại là một thương vụ thật sự đáng lo ngại. Các công ty lo sợ rằng chỉ có những người cần bảo hiểm y tế (hoặc bảo hiểm nhân thọ) nhất mới tham gia bảo hiểm. *Điều đó luôn đúng bất kể công ty bảo hiểm tính phí bao nhiêu trong các hợp đồng bảo hiểm.* Với bất kỳ mức giá cố định nào, dù là 5 nghìn đô-la/tháng, khả năng ký hợp đồng của những người đoán rằng chi phí chăm sóc sức khoẻ của họ cao hơn chi phí hợp đồng bảo hiểm sẽ vẫn cao nhất. Tất nhiên, các công ty bảo hiểm đều có những mảnh lời riêng, chẳng hạn từ chối bảo hiểm cho những cá nhân có nhiều khả năng bị ốm trong tương lai. Biện pháp giảm trừ thiệt hại này thường được coi là một hành vi độc ác và không công bằng đối với khách hàng tham gia bảo hiểm. Nếu chỉ xét trên mặt vắn đề,

có vẻ như thật bất công nếu những người đau ốm (những người cần bảo hiểm nhất) lại là đối tượng gặp nhiều khó khăn nhất khi mua bảo hiểm y tế. Nhưng hãy tưởng tượng nếu các công ty bảo hiểm không đặt ra quy định đó, một cuộc nói chuyện giữa bác sĩ và bệnh nhân có thể diễn ra như sau:



Bác sĩ: Tôi e là tôi phải báo với anh một tin không hay. Anh bị nghẽn động mạch vành. Anh nên tiến hành phẫu thuật tim càng sớm càng tốt.

Bệnh nhân: Khả năng thành công thế nào, thưa bác sĩ?

Bác sĩ: Mọi chuyện sẽ tốt đẹp thôi.

Bệnh nhân: Vậy, có tốn kém lắm không ạ?

Bác sĩ: Tất nhiên sẽ rất tốn đấy. Chúng ta đang nói về phẫu thuật tim mà.

Bệnh nhân: Thế thì, có lẽ tôi nên mua bảo hiểm y tế trước.

Bác sĩ: Đúng, tốt nhất là anh nên mua.

Các công ty bảo hiểm thường yêu cầu những người muốn mua bảo hiểm phải kê khai tiểu sử gia đình, các thói quen liên quan tới sức khỏe, thói

quen hút thuốc, các thói quen nguy hiểm và tất cả những vấn đề cá nhân khác. Khi tôi nộp đơn tham gia bảo hiểm nhân thọ, một đại diện của công ty bảo hiểm đã đến nhà tôi trích máu xét nghiệm để chắc chắn là tôi không bị nhiễm HIV. Anh ta hỏi bố mẹ tôi còn sống không, khi lặn tôi có mang bình khí không, tôi có đua xe không. Sau đó, tôi đi tiểu vào một cái cốc; tôi nhảy lên một cái cân; tôi trả lời các câu hỏi liên quan đến thuốc lá và việc sử dụng ma túy bất hợp pháp - tất cả những câu hỏi này đều hợp lý khi xét đến việc công ty này đang làm cam kết sẽ thanh toán một số tiền lớn nếu tôi chết trong thời gian sắp tới.

Ngoài ra, để giảm thiểu tổn thất, các công ty bảo hiểm còn có một công cụ tinh vi khác. Họ có thể xây dựng các chính sách, hoặc các cơ chế “sàng lọc” để moi thông tin từ khách hàng tiềm năng. Chính sách kiến có thể áp dụng đối với tất cả các kiểu thị trường này đã đưa Joseph Stiglitz - giáo sư kinh tế học của Đại học Columbia và từng là chuyên gia kinh tế trưởng của Ngân hàng Thế giới - trở thành người đồng nhận giải Nobel Kinh tế năm 2001. Các công ty bảo hiểm sàng lọc khách hàng của mình như thế nào? Họ sử dụng phương pháp khấu trừ. Những khách hàng tự thấy có khả năng duy trì sức khỏe sẽ ký những hợp đồng có khả năng khấu trừ cao. Đổi lại, họ được chào phí bảo hiểm rẻ hơn. Còn những khách hàng biết họ có thể phải thanh toán nhiều hóa đơn tổn kém sẽ tránh các hợp đồng khấu trừ và do đó trả mức phí bảo hiểm cao hơn. Tóm lại, phương pháp khấu trừ là một công cụ để moi thông tin cá nhân, nó buộc các khách hàng phải tự phân loại mình.

Bất kỳ một câu hỏi nào của các công ty bảo hiểm cuối cùng cũng đều hướng đến một vấn đề đang gây tranh cãi: bao nhiêu thông tin sẽ được coi là quá nhiều? Tôi tin chắc vấn đề này sẽ trở thành một trong những điểm gây khó chịu nhất của hợp đồng bảo hiểm trong những năm tới. Sau đây là một bài tập đơn giản. Giật mạnh một sợi tóc trên đầu bạn. Mẫu đơn giản đó chứa mã di truyền. Bằng những phương pháp hoặc chính xác hoặc không, người ta có thể kiểm tra sợi tóc này để xác định bạn có khả năng mắc bệnh

tim, một căn bệnh ung thư nào đó hay bất kỳ một căn bệnh nguy hiểm nào khác không không. Với một sợi tóc, một nhà nghiên cứu (hay công ty bảo hiểm) có thể xác định bạn có mắc căn bệnh Alzheimer trước khi căn bệnh này tấn công 25 năm. Điều này tạo ra một tình thế khó xử. Nếu thông tin di truyền học được công khai thì những ai dễ bị ốm nhất sẽ rất khó, nếu không muốn nói là không thể, mua bất kỳ hình thức bảo hiểm nào. Nói cách khác, những người cần bảo hiểm y tế nhất sẽ là những người ít có khả năng có được nó nhất. Những người có tiền sử gia đình mắc bệnh Huntington - một chứng rối loạn não suy hóa di truyền có khả năng gây chết sớm - sẽ gặp nhiều khó khăn hoặc nhận thấy họ không thể mua nổi bảo hiểm nhân thọ. Song, mặt khác, nếu các công ty bảo hiểm không có thông tin, họ sẽ nhanh chóng rơi vào bẫy “lựa chọn bất lợi”, bởi chỉ có những người biết rõ tình trạng bệnh tật mới quan tâm đến những hợp đồng bảo hiểm béo bở.

Một bài xã luận gần đây trên tờ *The Economist* đã nhắc đến tình thế khó xử này: “Do vậy, chính phủ buộc phải lựa chọn giữa một bên là cấm sử dụng các kết quả kiểm tra và phá hủy ngành bảo hiểm với một bên là cho phép họ sử dụng và tạo ra một tầng lớp đáy gồm những người hoặc không thể được bảo hiểm hoặc không có khả năng tự bảo hiểm.” Theo tờ *The Economist*, thị trường bảo hiểm y tế tư nhân không thể giải quyết được vấn đề này và do đó, đặt gánh nặng lên vai của chính phủ. Bài xã luận này đưa ra kết luận: “Việc kiểm tra gen di truyền có thể trở thành vấn đề gây tranh cãi nhất trong chính sách chăm sóc sức khỏe toàn cầu do nhà nước tài trợ.”

Mở đầu chương này, chúng ta đã nói đến những rắc rối có liên quan đến vấn đề thông tin - những trường hợp mà trong đó, sự thiếu thông tin làm tê liệt các thị trường và khiến các cá nhân phải thực hiện những hành vi có ảnh hưởng nghiêm trọng đến xã hội. Trong cuộc sống đời thường, chúng ta cũng thường mua những sản phẩm và dịch vụ mà chúng ta rất khó xác định được ngay chất lượng (cũng như cuốn sách này, bạn phải trả tiền trước khi có thể đọc nó). Thông thường, người tiêu dùng và các công ty tạo ra các cơ chế riêng để giải quyết vấn đề thiếu hụt này. Thực ra, cảm hứng lấy

McDonald's làm tựa đề của chương này cũng bắt nguồn từ đó. “Golden Arches” (hình chữ M vòng cung màu vàng, biểu tượng của McDonald's) không chỉ là biểu tượng của chiếc bánh hamburger mà còn cung cấp cho thực khách rất nhiều thông tin. Tất cả bánh hamburger của McDonald đều có mùi vị giống nhau, dù nó được bán ở Moscow, Mexico City hay ở Ohio. Đó không chỉ là điểm khác biệt mà đó còn là điểm mấu chốt làm nên thành công của chuỗi cửa hàng ăn nhanh này. Giả sử bạn chưa bao giờ đến bang Nebraska và bạn đang lái xe dọc Interstate 80 ngoài Omaha. Bất chợt, bạn nhìn thấy một nhà hàng McDonald. Ngay lập tức, bạn biết tất cả mọi điều về nhà hàng này. Bạn biết nó sạch sẽ, an toàn và có giá cả phải chăng. Bạn biết nó có một nhà vệ sinh tiện nghi. Bạn biết nó mở cửa vào tất cả các ngày trong tuần. Bạn thậm chí còn đoán chính xác có bao nhiêu lát dưa trong chiếc bánh hamburger pho mát to gấp đôi bình thường đó. *Bạn biết tất cả những điều này trong khi đang ngồi trên ô tô đi trong một bang hoàn toàn xa lạ.*

Hãy so sánh hình chữ M vòng cung màu vàng với bảng hiệu quảng cáo Chuck's Big Burger của Chuck. Chuck có thể là một trong những cửa hàng làm bánh hamburger ngon nhất miền tây Mississippi, nhưng nó cũng có thể là nơi thích hợp cho đợt bùng phát dịch E.coli lớn tiếp theo của đất nước này. Làm sao bạn biết được? Nếu bạn từng sống ở Omaha, bạn có thể biết đến tên tuổi của Chuck. Nhưng vấn đề là bạn không sống ở đó, bạn đang lái xe qua Nebraska vào lúc 9 giờ tối. Nếu bạn cũng giống như hàng triệu người khác, thậm chí cả những người không hứng thú với đồ ăn nhanh, bạn sẽ tìm đến nơi có biểu tượng Golden Arches bởi vì bạn biết đằng sau hình vòng cung vàng đó có những gì. McDonald bán bánh hamburger, đồ rán và quan trọng nhất là khả năng dự đoán.

Ý tưởng này xuất phát từ quan niệm “xây dựng thương hiệu”, theo đó, các công ty chú trọng xây dựng bản sắc riêng cho các sản phẩm của mình. Xây dựng thương hiệu sẽ giải quyết vấn đề thiếu thông tin của người tiêu dùng: Làm thế nào để chọn một sản phẩm mà bạn chỉ có thể xác định chất

lượng hay độ an toàn của nó sau khi đã sử dụng? Bánh hamburger chỉ là một ví dụ. Nguyên tắc này cũng đúng cho tất cả các mặt hàng và dịch vụ. Chuyển đi chơi biển của bạn tuyệt vời chứ? Đúng, bởi vì đây là tàu Royal Caribbean, Celebrity, Viking hay Cunard. Tôi không biết nhiều về thời trang, vì thế một lần nữa, tôi tin rằng khi mặc một chiếc áo sơ mi Tommy Hilfiger, trông tôi sẽ bảnh bao hơn rất nhiều.

Xây dựng thương hiệu thường bị coi là công cụ được các tập đoàn đa quốc gia hám lợi sử dụng để thuyết phục chúng ta trả những khoản tiền cực cao cho những hàng hóa mà chúng ta không cần đến. Kinh tế học lại nhìn vấn đề theo một hướng khác: Xây dựng thương hiệu giúp tạo dựng niềm tin, một yếu tố rất cần thiết đối với hoạt động của một nền kinh tế phức tạp. Công việc kinh doanh ngày nay đòi hỏi chúng ta phải thực hiện các giao dịch quan trọng với những người mà có thể chúng ta chưa bao giờ gặp. Tôi thường gửi séc tới Fidelity mặc dù tôi không quen biết một ai làm việc trong công ty này. Các nhà làm luật phiền nhiễu có thể chỉ bảo vệ tôi khỏi những hành vi gian lận quá mức, chứ không bảo vệ tôi trước những thực tiễn kinh doanh tồi tệ mà phần nhiều trong số đó đều hoàn toàn hợp pháp. Các doanh nghiệp thường tự hào về khả năng tồn tại của mình. Tấm biển bên ngoài cửa hàng bánh kẹo ghi “Từ năm 1927” là một cách khôn ngoan để tuyên bố với khách hàng: “Nếu chúng tôi lừa gạt khách hàng, chúng tôi sẽ chẳng còn ở đây đến tận lúc này.”

Các nhãn hiệu đều giống nhau. Giống như danh tiếng, chúng được xây dựng qua thời gian. Trên thực tế, đôi khi, nhãn hiệu còn có giá trị hơn cả bản thân sản phẩm. Năm 1997, Sara Lee, một cơ sở bán đồ tạp hóa, tuyên bố bắt đầu cắt giảm số lượng cơ sở cung cấp. Công ty sẽ không có thêm trang trại gà tây hay các xưởng dệt may, mà thay vào đó, sẽ tập trung vào việc gắn kết các nhãn hiệu đã có tiếng như Champion, Hanes, Coach, Jimmy Dean vào những sản phẩm do các công ty khác sản xuất. Một tạp chí kinh doanh đã viết: “Sara Lee tin rằng linh hồn của hãng nằm ở các nhãn hiệu và cách tốt nhất để tận dụng những khả năng tiềm ẩn là truyền

hơi thở của cuộc sống thương mại vào những vật phẩm vô tri vô giác do các công ty khác cung cấp.” Nghịch lý này thú vị ở chỗ: Chiến lược tăng trưởng và lợi nhuận của Sara Lee là không sản xuất thứ gì.

Xây dựng thương hiệu là một chiến lược có thể đem lại lợi nhuận rất lớn. Trên các thị trường cạnh tranh, giá được điều chỉnh liên tục theo chi phí sản xuất. Nếu tôi phải mất 10 xu để làm một lon thiếc đựng soda và bán nó với giá 1 đô-la, sẽ có một nhà sản xuất nào đó thật nhanh chân bán nó với giá 50 xu. Ngay lập tức, một nhà sản xuất khác sẽ chào bán với giá 25 xu, rồi xuống còn 15 xu. Cuối cùng, một tập đoàn làm ăn hiệu quả theo kiểu tàn nhẫn sẽ đìu giá xuống 11 xu một lon. Đứng trên lập trường của người tiêu dùng, đây là mặt tích cực của chủ nghĩa tư bản. Còn đứng trên lập trường của nhà sản xuất, đây là “địa ngục hàng hóa”. Nhưng hãy xem số phận đáng thương của người nông dân Mỹ. Một hạt đậu là một hạt đậu, và vì thế, một người nông dân Iowa không thể nâng giá lên thêm dù chỉ là một xu, so với giá thị trường cho vụ mùa của mình. Khi cước phí vận chuyển được tính vào giá thành thì tất cả các hạt đậu trên thế giới đều được bán với mức giá như nhau. Và lẽ dĩ nhiên, không phải năm nào, thu nhập do mức giá đó đem lại cũng cao hơn chi phí sản xuất ra chúng.

Làm thế nào một công ty có thể bảo toàn lợi nhuận từ vòng xoáy cạnh tranh chết người? Bằng cách thuyết phục (hợp pháp hay không hợp pháp) cả thế giới rằng hỗn hợp xi-rô và nước của nó khác với hỗn hợp xi-rô và nước của tất cả những nhà sản xuất khác. Coca-Cola không phải là sô đa, nó là Coke. Các nhà sản xuất hàng hóa có thương hiệu tạo ra thế độc quyền cho mình và định giá sản phẩm theo thế độc quyền đó bằng cách thuyết phục người tiêu dùng rằng sản phẩm của họ không giống với các sản phẩm khác. Giày Nike không phải là những miếng da được những công nhân ở một đất nước thuộc thế giới thứ ba như Việt Nam may thành; chúng là giày mà Michael Jordan sử dụng. Ngay cả những người nông dân cũng ghi nhớ năm lòng thông điệp này. Tại siêu thị, người ta tìm (và trả thêm tiền) để mua những trái cam Sunkist, thịt bò Angus, gà Tyson.

Đôi khi, chúng ta thu thập thông tin bằng cách trả tiền cho người ngoài để xác nhận chất lượng. Công việc của Roger Ebert là xem các bộ phim và đánh giá chất lượng để chúng ta không phải mất thời gian xem những bộ phim tồi. Tôi đã trả tiền cho thông tin này dưới hình thức đăng ký đặt *Consumer Reports*, một tờ báo chuyên cung cấp thông tin về hàng hóa tiêu dùng; *Underwriters Laboratories*, tạp chí uy tín về các thiết bị điện an toàn; *Morningstar*, tờ báo đánh giá hiệu quả hoạt động của các quỹ tương hỗ; hay câu lạc bộ sách Oprah, tổ chức cung cấp thông tin về những cuốn sách hay và sách bán chạy nhất.

Cùng lúc đó, các công ty sẽ làm bất kể điều gì để “thể hiện” chất lượng của mình với thị trường. Đây là sáng kiến của Michael Spence, nhà kinh tế học đồng nhận giải Nobel Kinh tế năm 2001 của trường Đại học Stanford. Giả sử bạn đang chọn một nhà tư vấn đầu tư sau khi may mắn trúng xổ số Powerball. Công ty đầu tiên bạn tìm đến có tấm biển bằng gỗ nổi bật, tiền sảnh lát đá cẩm thạch, treo những bức họa nổi tiếng của các họa sĩ theo trường phái ấn tượng và các nhà quản lý ở đó khoác trên mình những bộ trang phục lịch lãm được may bằng tay. Liệu bạn có nghĩ: (1) “Tôi phải trả tiền cho tất cả những thứ xa xỉ này sao? Đúng là trò lừa đảo!” (2) hay “Chà, công ty này phải cực kỳ thành công và tôi hy vọng họ sẽ đón tiếp tôi như một khách hàng,”? Hầu hết mọi người sẽ chọn phương án thứ hai (Nếu bạn chưa bị thuyết phục hoàn toàn, thì hãy nghĩ đến một tình huống khác: Bạn sẽ cảm thấy thế nào nếu nhà tư vấn của bạn làm việc trong một văn phòng ẩm ướt với những trang thiết bị cũ kỹ được chính phủ thanh lý lại sau 15 năm sử dụng?).

Những chiếc bẫy bằng vẽ ngoài thành công - pa-nô, đá cẩm thạch, các bộ sưu tập nghệ thuật - đều không liên quan đến dịch vụ chuyên nghiệp của công ty này. Đúng hơn, chúng ta chỉ coi chúng là “những dấu hiệu” củng cố thêm rằng, công ty này là nhất. Những dấu hiệu nhắm tới thị trường giống như những chiếc lông rục rờ của con chim công khi đi tìm kiếm bạn đời.

Đây rõ ràng là một dấu hiệu tốt trong một thế giới thông tin không hoàn hảo.

Có một câu hỏi liên quan mà các nhà kinh tế học rất thích đặt ra: Những sinh viên tốt nghiệp Harvard làm việc rất tốt khi ra trường nhưng đó là vì họ đã học được mọi thứ có thể mang lại thành công ở Harvard hay bởi vì trường đại học này biết cách tìm và nhận những sinh viên tài năng có nhiều khả năng đạt thành tựu tuyệt vời trong cuộc sống sau này? Nói cách khác, có phải Harvard tăng thêm giá trị to lớn cho các sinh viên của mình hay chỉ đơn giản cung cấp một cơ chế “báo hiệu” tinh vi cho phép các sinh viên thông minh quảng cáo tài năng khi được nhận vào học tại đây? Alan Krueger, một nhà kinh tế học của trường Princeton và Stacy Dale của Mellon Foundation đã tiến hành một nghiên cứu thú vị để trả lời cho câu hỏi này. Họ nhận thấy những sinh viên tốt nghiệp từ các trường đại học có chế độ tuyển chọn kỹ sẽ có thu nhập cao hơn những sinh viên tốt nghiệp các trường đại học khác. Ví dụ, một sinh viên bình thường tốt nghiệp Yale, Swarthmore, hay Pennsylvania năm 1976 có thể kiếm được 92 nghìn đô-la năm 1995, trong khi đó, một sinh viên bình thường theo học tại những trường đại học có chế độ tuyển chọn ở mức độ khiêm tốn như Penn State, Denison hay Tulane kiếm được chưa đến 22 nghìn đô-la. Đây không phải là một phát hiện đáng ngạc nhiên. Tuy nhiên, nó không trả lời cho câu hỏi: Sinh viên các trường như Yale và Princeton, dù chỉ chơi bời trong suốt thời gian học đại học, vẫn kiếm được nhiều hơn bạn bè tốt nghiệp cùng thời gian từ những trường ít danh tiếng hơn? Chính vì thế, Krueger và Dale đã đẩy phân tích của họ tiến thêm một bước mới. Họ kiểm tra kết quả học tập của những sinh viên được nhận vào cả hai trường, một tuyển chọn kỹ và một ở mức vừa phải. Một vài trong số đó đã chọn những nơi như Ivy League (nhóm 8 trường danh giá nhất ở Mỹ), còn những người khác lại chọn những trường tuyển chọn qua loa hơn. Phát hiện chủ yếu của Krueger và Dale được thể hiện súc tích và rõ ràng nhất qua tiêu đề bài báo *Children Smart Enough to Get into Elite Schools May Not Need to Bother* (Những học sinh thông minh, đủ khả năng vào những trường học hàng đầu không

cần phải lo lắng). Thu nhập trung bình của các sinh viên được nhận vào cả trường tuyển chọn kỹ và không tuyển chọn kỹ tương đương nhau (Một ngoại lệ là sinh viên xuất thân từ những gia đình không khá giả sau khi tốt nghiệp một trường tuyển chọn kỹ đã tăng thu nhập đáng kể). Nói chung, cuộc sống sau này của sinh viên phụ thuộc nhiều vào khả năng của họ hơn là chất lượng trường đại học mà họ theo học.

Có vô lý không khi bỏ ra hơn 100 nghìn đô-la để theo học các trường đại học thuộc khối Ivy League? Không hẳn. Ít ra thì tấm bằng cử nhân của trường Princeton hay Yale có sức hút và uy tín rất lớn. Nó tuyên bố bạn là người có năng lực và đẹp tan mọi mối hồ nghi từ những nhà tuyển dụng. Luôn xảy ra khả năng bạn sẽ học được điều gì đó trong suốt bốn năm trời nghiền ngẫm triết lý của những nhà tư tưởng vĩ đại nhất thế giới. Tuy nhiên, Krueger vẫn khuyên những sinh viên nộp đơn theo học đại học: “Đừng tin rằng trường duy nhất đáng theo học là nơi không chấp nhận bạn... Hãy nhận ra rằng động cơ, khát vọng và tài năng chứ không phải tên trường trong tấm bằng đại học mới quyết định thành công của bạn.”

Các nhà cải cách giáo dục Mỹ thường không tin rằng những cá nhân xuất sắc, có động cơ sẽ làm việc tốt dưới bất kỳ hình thức hay môi trường học nào. Ở bang Illinois, mỗi mùa thu đến, các trường trong toàn bang lại công khai các bản báo cáo thành tích dạy và học của mình. Thành tích của mỗi trường sẽ được đánh giá dựa trên kết quả thi của học sinh trong một kỳ thi chung. Các phương tiện truyền thông nhanh chóng chớp lấy báo cáo của các trường để xác định đâu là trường “tốt nhất”. Song, quy trình này có thật sự nói cho chúng ta biết đâu là trường tốt nhất không? Không hẳn. Eric Hanushek, một nhà kinh tế học của trường Đại học Rochester và cũng là chuyên gia nghiên cứu mối quan hệ giữa đầu vào của các trường và kết quả học tập của học sinh, cho biết: “Ở nhiều trường ngoại ô, kết quả thi của sinh viên rất cao, cho dù suốt bốn năm liền, ngày nào, họ chỉ đến trường và nằm trong phòng riêng.” Có một điểm cơ bản về việc thiếu thông tin: Có bao nhiêu giá trị thực sự được gán thêm cho “những trường hoạt động hiệu

quả”? Các trường này có đội ngũ giáo viên và nhà quản lý đặc biệt không? Chúng có phải là nơi dành cho những sinh viên đặc biệt có thể làm những bài kiểm tra chuẩn tốt không? Đây chính là câu hỏi Harvard.

Chương này bắt đầu bằng một vấn đề xã hội nghiêm túc và vì thế, nó cũng sẽ kết thúc bằng một vấn đề có tính chất tương tự. Kỳ thi sắc tộc là một vấn đề liên quan đến thông tin. Có hai câu hỏi đơn giản là tâm điểm của vấn đề. Thứ nhất, chủng tộc hay sắc tộc - riêng mình nó hay kết hợp với một tình huống cụ thể nào đó - có chứa đầy đủ những thông tin có ý nghĩa không? Nếu có, chúng ta sẽ sử dụng những thông tin này như thế nào? Câu trả lời cho câu hỏi thứ nhất thu hút được nhiều sự chú ý nhất. Sau cuộc tấn công ngày 11 tháng 9, người ta hiểu rằng những người đàn ông Ả-rập 35 tuổi nguy hiểm hơn những người phụ nữ Phần Lan 65 tuổi như thế nào. Các nhân viên cảnh sát từ lâu đã cho rằng chủng tộc có thể là một lời cảnh cáo; những cô bé da trắng sống gần khu vực sống của người da đen nghèo khổ thường nghiện ma túy. Các tổ chức tội phạm đều có liên hệ đến chủng tộc hay sắc tộc. Ngay khi Tổng thống Clinton tuyên bố việc kỳ thi sắc tộc của một ai đó là hành vi “không thể tha thứ được về mặt đạo đức”, thì chính trang web về các vụ mua bán ma túy Barry McCaffey lại đang làm điều đó. Trang web này cho biết, ở Denver những kẻ buôn heroin phần lớn là người Mexico. Ở Trenton, những tay buôn cừ khôi chủ yếu là người Mỹ gốc Phi và những kẻ buôn cocain dạng bột chủ yếu là người Latino.

Thực ra, tất cả chúng ta đều kỳ thị theo cách riêng của mình. Ngay từ khi còn nhỏ, chúng ta được dạy rằng đừng bao giờ xét đoán một cuốn sách qua bìa ngoài của nó. Nhưng chúng ta chắc chắn sẽ làm vậy và chuyện này thường xảy ra với tất cả những con người, sự vật, hiện tượng chúng ta gặp trong cuộc sống hàng ngày. Hãy tưởng tượng khi bạn đang đi bộ trong một gara ô tô vào buổi tối, bạn nghe thấy tiếng bước chân ở đằng sau. Trong điều kiện lý tưởng, bạn sẽ hỏi lý lịch người này; bạn và anh ta sẽ ngồi uống cà phê, nói chuyện về các mục tiêu, công việc, gia đình, quan điểm chính trị và quan trọng nhất là lý do anh ta đi đằng sau bạn trong một gara ô tô tối

om. Rồi sau cuộc chuyện trò tốt đẹp này, bạn sẽ quyết định liệu có nên bấm nút gọi cứu trợ trên chiếc vòng đeo chìa khóa của bạn hay không. Tất nhiên, thực tế lại hoàn toàn khác. Bạn liếc nhanh qua vai mình. Bạn cần những thông tin nào trong trường hợp này? Giới tính? Sắc tộc? Tuổi tác? Chiếc cặp? Quần áo?

Xét từ lập trường chính sách xã hội, tất cả những thông tin trên là một cách đánh lạc hướng. Câu hỏi quan trọng ở đây là: Chúng ta có sẵn sàng tấn công liên tục những cá nhân thuộc nhóm sắc tộc hay chủng tộc chiếm đa số nhưng có hành vi sai nhiều hơn không? Hầu hết mọi người sẽ là trả lời là không. Chúng ta đã xây dựng nên một xã hội coi trọng các quyền tự do cơ bản của công dân cho dù chúng ta phải trả giá bằng trật tự xã hội. Những người phải phán xét qua sắc tộc dường như luôn bị lôi kéo vào một vấn đề bế tắc là đó có phải là nhiệm vụ của một người giám sát tốt không. Điều đó không quan trọng. Nếu kinh tế học dạy chúng ta phải cân nhắc giữa chi phí và lợi ích. Chi phí làm phiền 10, 20 hay 100 người tôn trọng luật pháp để bắt thêm một kẻ buôn bán ma túy là không đáng. Nhưng điều đó có thể thay đổi khi có một cuộc tấn công khủng bố khác xảy ra ở Mỹ không? Thật đáng buồn là có.

Theo lý thuyết kinh tế học đại cương, tất cả các bên đều có “thông tin hoàn hảo”. Các biểu đồ đều rõ ràng và dễ hiểu; cả người tiêu dùng và người sản xuất đều biết những gì mà họ muốn biết. Nhưng thực tế diễn ra bên ngoài học thuyết Econ 101 thú vị hơn nhiều và cũng lộn xộn hơn nhiều. Một viên cảnh sát tuần tra lái một chiếc xe bị vỡ đèn hậu trên con đường cao tốc Florida vắng vẻ về phía đường 1990 Grand Am không có thông tin hoàn hảo. Một gia đình mới không tìm được sự an toàn nơi một bà vú đáng tin cậy và một công ty bảo hiểm cũng không tìm được cách bảo vệ mình khỏi các chi phí bất thường của căn bệnh HIV/AIDS. Thông tin có ý nghĩa hết sức quan trọng. Các nhà kinh tế học nghiên cứu những gì chúng ta làm khi có thông tin, và đôi khi quan trọng hơn, họ nghiên cứu cả những gì chúng ta làm khi không có thông tin.

CHƯƠNG 6. VỐN CON NGƯỜI VÀ NĂNG SUẤT LAO ĐỘNG

Tại sao Bill Gates lại giàu hơn bạn?

Bill Gates đang sửa sang lại ngôi nhà của mình. Năm 1997, nhân vật có thể lực này đã chuyển đến ngôi biệt thự trị giá 100 triệu đô-la và hiện, ngôi biệt thự này cần sửa lại đôi chút. Ngôi nhà có diện tích hơn 3.000 m² này có một rạp chiếu phim 20 chỗ ngồi, một sảnh tiếp khách, bãi đỗ xe 28 chỗ, một tấm đệm lớn để nhào lộn trong nhà và tất cả những đồ dùng điện tử hiện đại nhất. Nhưng, gia đình Bill Gates vẫn chưa hoàn toàn hài lòng với ngôi nhà này. Theo các tài liệu nộp cho Ủy ban quy hoạch của khu vực Medina, Washington, Bill Gates và vợ muốn có thêm phòng ngủ và những khu vui chơi, học tập cho các con.

Người ta có thể suy ra rất nhiều điều từ kế hoạch xây dựng của Gates nhưng kết luận quan trọng nhất là, sẽ thật sung sướng nếu trở thành Bill Gates. Thế giới này sẽ là một cuộc chơi hấp dẫn khi bạn có trong tay 50 tỷ đô-la. Người ta cũng có thể nghĩ đến một số vấn đề khác, rộng hơn: Tại sao một vài người có các tấm đệm lò xo để nhào lộn trong nhà và máy bay riêng trong khi những người khác lại phải ngủ và vật ở các trạm xe buýt? Tại sao trong thời kỳ phát triển kinh tế kéo dài nhất lịch sử nước Mỹ, vẫn có rất nhiều người không có đủ nhu yếu phẩm cho cuộc sống? Chín năm tăng trưởng kinh tế liên tục chỉ làm tăng thêm tỷ lệ đói nghèo. Khoảng 11% người Mỹ sống trong tình trạng đói nghèo. Đây là một con số đáng tưởng thưởng so với mức đỉnh điểm 15% của năm 1993 nhưng lại không khá hơn là bao so với những năm 1970. Tất nhiên, Mỹ vẫn là nước giàu trong khu

vực nếu xét trong bối cảnh một nửa dân số thế giới (tức, khoảng 3 tỷ người) phải sống dưới mức nghèo khổ.

Đói nghèo và bất bình đẳng về thu nhập cũng là một đề tài được rất nhiều nhà kinh tế học quan tâm. Họ tìm lời giải cho những câu hỏi: Có những ai nghèo? Tại sao họ lại nghèo? Và mọi người có thể làm gì để giải quyết tình trạng đó? Bất kỳ cuộc tranh luận nào về nguyên nhân Bill Gates giàu hơn những người phải sống thiếu thốn trong những khu ổ chuột đều bắt đầu bằng khái niệm mà các nhà kinh tế học gọi là vốn con người. Vốn con người là toàn bộ các kỹ năng của một cá nhân: học vấn, sự thông minh, uy tín, tính sáng tạo, kinh nghiệm làm việc, khí lực doanh nhân, và thậm chí cả khả năng ném một quả bóng rổ thật nhanh, mạnh và chính xác. Nó là tất cả những gì còn lại nếu có ai đó tước đi tất cả tài sản của bạn - công việc, tiền bạc, nhà ở, các tài sản khác - và để bạn lại trên một góc phố chỉ với một bộ quần áo trên người. Bill Gates sẽ sống thế nào trong tình hình đó? Rất tốt. Thậm chí nếu Microsoft có phá sản và tài sản của Gates bị tịch thu thì ông vẫn có thể tìm được cho mình một công việc tốt ở các công ty khác. (Khi bị Apple - công ty do chính mình sáng lập nên - sa thải, Steven Jobs đã chuyển hướng và sáng lập ra Pixar và ngay sau đó, Apple đã mời ông quay trở lại).

Thế còn Bubba, một anh chàng bỏ học từ lớp 10 và nghiện ma túy sẽ sống ra sao? Không tốt lắm. Yếu tố tạo nên sự khác biệt là vốn con người. Bubba không có đủ vốn cần thiết. (Trở trêu thay, một vài người rất giàu như Quốc vương Brunei cũng không thể làm gì tốt hơn trong tình huống này. Vị Quốc vương này giàu bởi vì vương quốc của ông ta nằm trên một mỏ dầu khổng lồ). Thị trường lao động không khác nhiều so với các thị trường khác: trong thị trường đó, có những kỹ năng được chuộng hơn những kỹ năng khác. Nếu một người càng sở hữu nhiều kỹ năng riêng, độc đáo, người đó càng được trọng dụng. Alex Rodriguez kiếm được 250 triệu đô-la trong 10 năm chơi bóng chày cho Texas Rangers bởi vì anh ta có thể đánh một quả bóng với lực rất mạnh (có vận tốc khoảng 90 dặm một giờ) với tần

xuất khá thường xuyên. Sức hút từ cú đánh bóng của Rod giúp Rangers thu được lợi nhuận khổng lồ từ việc bán vé, đồ lưu niệm cho các fan hâm mộ và quảng cáo trên truyền hình. Và trên hành tinh này, có lẽ, duy nhất Rod là người có khả năng đánh một cú bóng mạnh với phong độ ổn định như thế.

Tương tự như trong nền kinh tế thị trường, giá của một kỹ năng không có mối quan hệ cố hữu với giá trị xã hội của nó, mà chỉ liên quan đến sự khan hiếm. Trong cuộc phỏng vấn Robert Solow - người giành giải Nobel Kinh tế năm 1987 và là một người rất say mê bóng chày - tôi đã hỏi Solow, ông có thấy buồn không khi số tiền thưởng của giải Nobel ít hơn cả số tiền mà Roger Clemens, vận động viên của Red Sox vào thời điểm đó, kiếm được trong một mùa giải. Solow đã trả lời: “Tôi không buồn, bởi vì chuyên gia kinh tế giỏi thì có nhiều nhưng cầu thủ bóng chày giỏi như Roger chỉ có một.” Đây chính là lối tư duy của các nhà kinh tế học.

Ai là người giàu có, hoặc ít nhất là có cuộc sống thoải mái ở Mỹ? Các kỹ sư lập trình, bác sĩ phẫu thuật, kỹ sư nguyên tử, nhà văn, kế toán, chủ ngân hàng, giáo viên, v.v... Các cá nhân này thường là những người có tài năng thiên bẩm: họ tích lũy được rất nhiều kỹ năng chuyên biệt khi tham gia các khóa đào tạo và giáo dục chuyên môn. Nói cách khác, họ đã đầu tư đáng kể vào vốn con người. Giống như bất kỳ loại hình đầu tư nào khác - từ xây dựng một nhà máy sản xuất đến mua trái phiếu - tiền được đầu tư hôm nay cho vốn con người sẽ mang về lợi nhuận trong tương lai. Đó sẽ là một khoản lợi nhuận rất lớn. Theo tính toán, nếu bạn đầu tư ngay hôm nay cho việc học đại học, bạn có thể kiếm lại số tiền đó cộng thêm 10% một năm cho số tiền bạn đã bỏ ra.

Trong một vài trường hợp, có thể hiểu vốn con người là một tấm hộ chiếu kinh tế. Cuối những năm 1980, khi còn đang học đại học, tôi đã gặp một thanh niên Palestini tên là Gamal Abouali. Gia đình Gamal sống ở Kuwait khá khá muốn con trai của họ hoàn tất chương trình giáo dục trong ba năm chứ không phải bốn năm. Điều này buộc Gamal lúc nào cũng

phải học nhiều hơn và hè nào cũng phải đến trường. Tất cả những chuyện này dường như quá sức đối với tôi trong thời điểm đó. Nếu tôi cảm đầu học như thế, việc thực tập và nghiên cứu ở nước ngoài hoặc thậm chí là một mùa đông trượt tuyết ở Colorado sẽ chỉ là giấc mơ không thể thành sự thật. Một lần, tôi ăn trưa với bố Gamal và ông giải thích rằng cách sống của người Palestini là lưu động và không cố định. Bác Abouali, bố Gamal, là một nhân viên kế toán - một nghề mà bác có thể làm hầu như ở bất cứ nơi nào trên thế giới. Gia đình Gamal từng sống ở Canada trước khi chuyển tới Kuwait; và theo bác Abouali, họ hoàn toàn có thể sống ở bất kỳ nơi đâu với nghề kế toán của bác.

Tương lai, Gamal sẽ là một kỹ sư. Đây cũng là một kỹ năng mang tính toàn cầu. Bố của anh khẳng định, càng có bằng đại học sớm, cuộc sống của anh sẽ càng được đảm bảo. Tấm bằng không chỉ cho phép anh kiếm sống, mà còn giúp anh được phép cư trú vì ở một số nước phát triển, quyền nhập cư được quyết định dựa trên kỹ năng và trình độ học vấn, tức vốn con người của người xin nhập cư.

Chúng ta có thể dễ dàng hiểu được suy nghĩ của bác Abouali. Sau khi Saddam Hussein rút quân khỏi Kuwait vào năm 1990, hầu hết người dân Palestini, trong đó có gia đình Gamal, bị trục xuất vì lý do chính phủ Kuwait cho rằng người Palestini có xu hướng ủng hộ những kẻ gây hấn Iraq. Nhưng thật may, bất cứ nơi nào họ đến, Gamal đều có thể tự mình kiếm sống bằng tấm bằng kỹ sư và bố của anh cũng vậy.

Điều ngược lại đúng với những người lao động nghèo. Những người lao động có các kỹ năng làm việc tối thiểu không hiếm. Các cửa hàng ăn nhanh chỉ cần trả mức lương vừa phải là có thể thuê được những người phục vụ thân thiện. Đó có thể là 5,50 đô-la/giờ khi nền kinh tế đang suy thoái hoặc 9 đô-la/giờ khi thị trường lao động đặc biệt khan hiếm, nhưng sẽ không bao giờ lên tới 400 đô-la/giờ - một mức phí mà chỉ những luật sư hàng đầu mới có thể yêu cầu. Những luật sư xuất sắc rất hiếm, nhưng những người bán đồ

ăn giỏi thì không. Nguyên nhân chính xác nhất dẫn đến tình trạng đói nghèo dù ở bất kỳ nơi đâu trên thế giới là tình trạng thiếu vốn con người. Ở Mỹ, có một bộ phận người dân nghèo là bởi vì họ không thể tìm được việc làm. Nhưng đây là một triệu chứng, chứ không phải là một căn bệnh. Vấn đề cơ bản là do họ thiếu các kỹ năng (hay, vốn con người). Tỷ lệ nghèo ở những học sinh bỏ học ngay từ cấp phổ thông ở đất nước chúng ta cao gấp 12 lần tỷ lệ nghèo ở những sinh viên tốt nghiệp đại học. Tại sao Ấn Độ lại là một trong những quốc gia nghèo nhất thế giới? Lý do chủ yếu là bởi vì 35% dân số nước này mù chữ (đã giảm so với mức gần 50% cách đây một thập kỷ) hoặc phải sống trong những điều kiện khiến họ không phát huy được vốn con người.

Một nền kinh tế mạnh cũng có vai trò hết sức quan trọng. Tìm được một công việc vào năm 2001 dễ hơn vào năm 1975 hay 1932. Nước lên sẽ kéo thuyền lên. Tăng trưởng kinh tế là điều tuyệt vời đối với tất cả những người nghèo. Ngược lại, một nền kinh tế yếu kém sẽ là nỗi kinh hoàng đối với họ. Tuy nhiên, chúng ta vẫn phải thừa nhận một thực tế: Ngay cả khi nước lên, những lao động có tay nghề thấp cũng chỉ có thể bám lấy những khúc củ trôi giạt, trong khi những người cùng độ tuổi có tay nghề hơn lại ngồi thư thái uống cocktail trên thuyền. Một nền kinh tế tăng trưởng nhanh không biến những người trông xe thành những vị giáo sư đại học. Nhưng đầu tư vào vốn con người có thể làm được điều đó. Các nhân tố vĩ mô kiểm soát những đợt thủy triều nhưng vốn con người mới quyết định chất lượng của con thuyền.



Dù kinh tế phát triển nhanh hay chậm, vị trí của người giàu và người nghèo vẫn không thể cân bằng.

Hãy coi suy nghĩ này như một sự thử nghiệm. Hãy tưởng tượng, vào một buổi sáng thứ hai nào đấy, 100 nghìn thanh thiếu niên lông bông, không học hành bị bỏ bẵng ở góc phố State và Madison ở Chicago. Đây sẽ là một thảm họa đối với xã hội. Tội phạm gia tăng và khối dịch vụ của chính phủ sẽ phải gồng mình để giải quyết vấn đề. Các doanh nghiệp sẽ không muốn xúc tiến các hoạt động trong khu thương mại Chicago. Các chính trị gia sẽ nài xin sự giúp đỡ từ chính quyền bang hoặc liên bang: *Rót ngân sách để chúng tôi hỗ trợ những thanh thiếu niên này hoặc giúp chúng tôi loại bỏ họ.* Khi quyết định đàn áp thẳng tay người vô gia cư, các chủ doanh nghiệp ở Sacramento, California đã thực hiện kế hoạch đưa họ lên những chuyến xe buýt một chiều ra khỏi thành phố. (Theo báo chí đưa tin, Atlanta cũng đã thực hiện kế hoạch tương tự trước kỳ đại hội Olympic 1996).

Bây giờ hãy tưởng tượng cũng ở góc phố trên nhưng những thanh niên lêu lổng kia được thay bằng 100 nghìn sinh viên tốt nghiệp từ các trường đại học hàng đầu nước Mỹ. Những chiếc xe buýt đến góc phố State và Madison và chở trên đó những luật sư, bác sĩ, nghệ sĩ, nhà di truyền học, kỹ sư phần mềm và nhiều nhân tài có các kỹ năng chuyên biệt khác. Trong số họ, sẽ có nhiều người tìm được việc ngay lập tức. (Hãy nhớ rằng, vốn con

người không chỉ là kiến thức chuyên môn, mà còn bao gồm tính kiên trì, trung thực và sáng tạo - những đức tính tốt góp phần đáng kể giúp họ kiếm được việc làm). Một số có thể lập công ty riêng (năng khiếu kinh doanh chắc chắn cũng là một phần quan trọng trong vốn con người). Một số sẽ chuyển đến nơi khác (những lao động có tay nghề cao luôn năng động hơn những người có tay nghề thấp). Để tận dụng nguồn nhân lực dồi dào và quý giá, các doanh nghiệp cũng chuyển tới Chicago hoặc mở văn phòng và nhà máy ở đây. Trong trường hợp này, giống như làn sóng nhập cư đã giúp nước Mỹ phát triển, sự xuất hiện với mật độ dày đặc của những chuyển xe buýt là điều kiện thuận lợi cho sự phát triển kinh tế của Chicago.

Nếu bạn cho rằng ví dụ này có vẻ hơi giả tạo và gượng gạo, chúng ta hãy cùng xem ví dụ về Naval Air Warfare Center (NAWC) (Trung tâm Không chiến của Hải quân Mỹ) ở Indianapolis - một cơ sở sản xuất thiết bị điện tử hiện đại cho hải quân cho đến cuối những năm 1990. NAWC buộc phải đóng cửa trong đợt cắt giảm quy mô quân đội. Tất cả chúng ta đã quen với những câu chuyện đóng cửa nhà máy kiểu này. Hàng trăm hoặc hàng nghìn lao động mất việc làm, các công ty quanh vùng rơi vào tình trạng khủng hoảng vì sức mua giảm mạnh. Một bài báo sẽ viết: “Khi nhà máy XYZ bị đóng cửa năm..., cả thành phố bắt đầu chết.” Nhưng NAWC là một câu chuyện hoàn toàn khác. Một trong những tài sản có giá trị nhất của trung tâm này là lực lượng lao động, khoảng 40% trong số đó là các nhà khoa học hay kỹ sư. Các nhà lãnh đạo thông minh của địa phương do Thị trưởng Stephen Goldsmith đứng đầu quyết định chào bán nhà máy này. Bảy công ty đã nộp hồ sơ thầu và Hughes Electronics là công ty thắng thầu.

Một ngày thứ Sáu của tháng 1 năm 1997, các nhân viên NAWC về nhà với tư cách là nhân viên chính phủ, nhưng ngày thứ Hai tiếp theo, 98% trong số họ làm việc với tư cách là nhân viên của Hughes (Cái tên NAWC cũng được đổi thành HAWC). Các giám đốc của Hughes cho biết giá trị của vụ mua bán này nằm ở con người chứ không phải gạch đá và vữa hồ. Hughes đã mua được một lượng vốn con người khổng lồ mà nó rất khó tìm

được ở bất kỳ nơi nào khác. Điều đó đối lập hoàn toàn với việc đóng cửa nhà máy trong bài hát của Bruce Springsteen (Bài hát nói về một nhà máy mà những người lao động có trình độ hạn chế nhận ra rằng các kỹ năng hạn hẹp của họ không có giá trị khi xưởng/hầm mỏ/nhà máy bị đóng cửa). Sự khác biệt chính là ở vốn con người.

Đến đây, chúng ta đã có đủ bằng chứng để từ bỏ một trong những quan niệm nguy hại nhất trong chính sách công: Đó là toàn bộ lý luận sai lầm về lao động. Sẽ là sai lầm khi tin rằng có một số lượng việc làm cố định được tạo ra trong nền kinh tế và do đó sẽ có một công việc mới được tạo ra để thay thế cho một công việc khác bị mất đi. Nếu tôi bị thất nghiệp và lập luận sai lầm này đúng, tôi sẽ tìm được việc làm khi ai đó khác làm việc ít đi hoặc không làm gì cả. Nhưng thực tế là, các công việc được tạo ra khi có một cá nhân cung cấp một hàng hóa hay dịch vụ mới, hoặc tìm cách tốt hơn (hoặc rẻ hơn) để cung cấp hàng hóa hay dịch vụ cũ.

Những con số dưới đây chứng minh cho quan điểm này. Nền kinh tế Mỹ đã tạo ra hàng chục triệu việc làm mới trong những năm 1990, những việc làm mới này chủ yếu thuộc lĩnh vực Internet. Tuy nhiên, nếu so sánh với các con số trước đó, tỷ lệ lao động có việc làm vẫn chưa cao. Tương tự, trong thời gian này, lịch sử nước Mỹ cũng tiếp nhận làn sóng khổng lồ những người nhập cư đến sinh sống và làm việc nhưng tỷ lệ lao động có việc làm trong dài hạn vẫn không tăng. Có sự thay thế nào trong ngắn hạn không? Có. Một vài công nhân mất việc làm hoặc bị giảm lương khi phải cạnh tranh với những người mới tham gia vào lực lượng lao động. Nhưng số việc mới được tạo ra nhiều hơn số việc làm bị mất đi. Hãy nhớ rằng, các lao động mới phải tiêu dùng thu nhập của mình, dẫn đến sự xuất hiện của nhu cầu mới đối với những sản phẩm khác. Do vậy, chiếc bánh kinh tế ngày càng to hơn, chứ không bị chia nhỏ.

Chúng ta hãy tưởng tượng một cộng đồng dân cư sống bằng nghề nông, mà ở đó nhiều gia đình sở hữu và trồng trọt trên mảnh đất riêng của mình.

Mỗi gia đình sản xuất chỉ đủ ăn và không có nguồn thu hoạch nào khác. Mọi người trong cộng đồng đều có đủ thức ăn nhưng không ai giàu có. Các gia đình đều dành một lượng lớn thời gian để làm những việc vặt trong nhà. Họ tự may quần áo, tự dạy con cái, tự làm và sửa chữa các nông cụ, v.v... Giả sử có một anh chàng đi lang thang tìm việc trong cộng đồng này. Trong kịch bản thứ nhất, anh chàng này không có kỹ năng gì nổi bật. Vì không có thêm đất trồng trọt, nên cộng đồng dân cư ở đây khuyên anh chàng hãy đi nơi khác. Thậm chí, họ còn mua cho anh ta một tấm vé một chiều để ra khỏi thị trấn. Thị trấn này “không có việc”.

Bây giờ hãy xem kịch bản thứ hai: Anh chàng bước đi thong dong trong thị trấn với tấm bằng Tiến sĩ nông nghiệp. Anh ta thiết kế ra một loại máy cày giúp tăng sản lượng ngũ cốc. Anh ta bán chiếc máy cày của mình cho người dân thị trấn để đổi lấy một phần nhỏ thu hoạch của họ. Cuộc sống của mọi người khấm khá lên. Nhà nông học này có thể tự nuôi bản thân. Những người nông dân sản xuất được nhiều hơn, họ sống sung túc hơn sau khi mua những chiếc máy cày mới. Một công việc mới xuất hiện trong cộng đồng dân cư này: bán máy cày. Chẳng bao lâu sau, một người thợ mộc đến thị trấn. Anh ta đề nghị làm tất cả những công việc lật vật để giúp người nông dân tập trung thời gian cho công việc đồng áng. Sản lượng lại tăng lên bởi vì người nông dân có thể dành nhiều thời gian hơn để làm những gì họ có khả năng làm tốt nhất: nghề nông. Và lại thêm một công việc mới được tạo ra.

Trong kịch bản này, những nông dân trồng được nhiều hơn mức cần thiết, vì thế họ “dùng” phần dư thừa để tuyển một giáo viên. Đây là một công việc mới khác. Người giáo viên này dạy bọn trẻ trong thị trấn, giúp thế hệ tiếp theo của những người nông dân được giáo dục tốt hơn và có thêm nhiều kỹ năng có ích hơn. Theo thời gian, thị trấn của chúng ta bắt đầu có các tiểu thuyết gia, lính cứu hỏa, vận động viên bóng rổ chuyên nghiệp và thậm chí cả kỹ sư thiết kế. Đây là một trang lịch sử kinh tế của nước Mỹ. Nâng cao vốn con người đã biến những vùng nông nghiệp phát

triển thành những khu vực giàu có và phức hợp như Manhattan và Thung lũng Silicon.

Tất nhiên, không phải tất cả mọi con đường đều trải hoa hồng. Anh chàng kỹ sư nông nghiệp làm ra một chiếc máy cày mới mang lại sản lượng cao hơn, do đó đẩy người đầu tiên bán máy cày đến chỗ phá sản - đây là sự phá hủy sáng tạo. Bước đột phá về công nghệ này đã loại bỏ một công việc trong ngắn hạn. Mặc dù vậy, về lâu dài, chất lượng cuộc sống của người dân thị trấn vẫn được nâng cao. Hãy nhớ, tất cả nông dân bây giờ đều giàu có hơn (được đánh giá theo sản lượng mùa vụ cao hơn), vì thế, họ có thể thuê nhà nông học thất nghiệp (người đầu tiên bán máy cày) làm việc gì đó khác, chẳng hạn phát triển những giống cây lai mới - một bước đi khác khiến thành phố này giàu có hơn nữa. Công nghệ sẽ thay thế những người lao động trong ngắn hạn nhưng nó không dẫn đến tình trạng thất nghiệp trong dài hạn. Ngược lại, tất cả chúng ta đều trở nên giàu có hơn. Điều này tạo ra nhu cầu đối với những công việc mới trong nền kinh tế. Tất nhiên, những người lao động đã qua đào tạo sẽ sống tốt hơn những người lao động không được đào tạo bởi vì họ là những người tháo vát hơn trong một nền kinh tế biến đổi nhanh chóng. Điều đó giúp họ có nhiều khả năng tồn tại sau một cuộc vật lộn với sự phá hủy sáng tạo.

Không chỉ giúp túi tiền của chúng ta đầy hơn, vốn con người còn giúp chúng ta trở thành những bậc phụ huynh tốt hơn, những cử tri am hiểu hơn, những công dân biết thưởng thức nghệ thuật và văn hóa hơn, có khả năng thưởng thức hương vị cuộc sống hơn. Nó giúp chúng ta khỏe mạnh hơn, bởi vì chúng ta được ăn uống đầy đủ hơn và có điều kiện chăm sóc sức khỏe tốt hơn (và ngược lại, sức khỏe tốt là một phần quan trọng của vốn con người). Ở các nước đang phát triển, tác động của vốn con người có thể còn sâu sắc hơn. Các nhà kinh tế học nhận thấy rằng thêm một năm đi học đối với phụ nữ ở một nước có thu nhập thấp sẽ giảm 5-10% khả năng tử vong của đứa con trong vòng năm năm đầu tiên.

Tổng vốn con người của chúng ta - tất cả những yếu tố khiến chúng ta được nhận biết như một con người - sẽ quyết định mức độ thịnh vượng của xã hội. Nhà kinh tế học Gary Becker đã khẳng định, học vấn, đào tạo, kỹ năng và thậm chí cả sức khoẻ của con người tạo nên khoảng 75% sự giàu có của một nền kinh tế hiện đại. Không phải kim cương, nhà cửa, dầu mỏ hay ngân quỹ mà chính những thứ chúng ta đang có trong đầu mới là vốn quý. Trong một bài phát biểu gần đây, Becker đã nói: “Đúng ra, chúng ta nên gọi nền kinh tế là ‘nền kinh tế vốn con người’ vì vốn con người là yếu tố trung tâm của nền kinh tế.” Tất cả các loại hình vốn - vốn vật chất, vốn tài chính và vốn con người - đều quan trọng, nhưng vốn con người là quan trọng nhất. Trên thực tế, trong một nền kinh tế hiện đại, vốn con người là hình thức vốn quan trọng nhất tạo ra của cải và sự tăng trưởng.

Có một mối liên hệ đáng chú ý giữa mức vốn con người của một quốc gia với sự phát triển của nền kinh tế, nhưng *không* có một mối liên hệ đáng chú ý giữa nguồn tài nguyên thiên nhiên và mức sống. Những nước như Nhật và Thụy Điển là những nước giàu có vào bậc nhất thế giới, nhưng nguồn tài nguyên thiên nhiên của cả hai nước này đều rất nghèo nàn. Những nước như Nigeria lại hoàn toàn ngược lại: Sự giàu có về dầu mỏ chỉ góp phần rất nhỏ vào việc nâng cao mức sống của người dân. Trong một số trường hợp như ở châu Phi, sự giàu có về khoáng sản còn là nguyên nhân dẫn đến những cuộc chiến tranh đẫm máu mà đáng lẽ ra đã chấm dứt hẳn nếu không có những nguồn tài nguyên đó.

Mức vốn con người cao tạo ra những chu kỳ luôn dương cho nền kinh tế: Những bậc phụ huynh có hiểu biết đầu tư nhiều vào vốn con người của những đứa con. Mức vốn con người thấp tạo ra những ảnh hưởng ngược lại: Những bậc phụ huynh không có đủ vốn con người cần thiết sinh ra những đứa trẻ thiệt thòi. Becker nhận xét: “Theo thời gian, sự khác biệt rất nhỏ giữa những đứa trẻ thường được nhân lên gấp bội khi chúng ở độ tuổi thanh thiếu niên. Đây là nguyên nhân khiến thị trường lao động không thể làm gì cho những người bỏ học - những người hầu như không thể đọc và

chưa bao giờ tự tạo cho mình những kỹ năng làm việc tốt - và việc vạch ra các chính sách để giúp những nhóm người này thường là nhiệm vụ bất khả thi.”

Tại sao vốn con người lại quan trọng đến vậy? Trước hết, vốn con người có liên hệ chặt chẽ với một trong những khái niệm kinh tế học quan trọng nhất: năng suất lao động. Năng suất lao động là hiệu quả mà chúng ta chuyển đầu vào thành đầu ra. Nói cách khác, chúng ta làm mọi việc tốt như thế nào? Một công nhân ô tô Detroit mất đến 2.000 giờ hay 210 giờ để làm ra một chiếc xe? Một nông dân trồng ngũ cốc ở Iowa có thể thu về 30 gia ngũ cốc trên một mẫu đất hay 210 gia? Năng suất làm việc của chúng ta càng cao, chúng ta càng giàu có. Lý do rất đơn giản: Thời gian của một ngày luôn là 24 giờ; chúng ta càng sản xuất ra nhiều sản phẩm trong 24 giờ đó, chúng ta càng có nhiều thứ để tiêu dùng. Năng suất lao động được quyết định một phần bởi nguồn lực tự nhiên - trồng lúa mì ở Kansas dễ hơn ở Vermont - nhưng trong một nền kinh tế hiện đại, năng suất lao động lại chịu ảnh hưởng nhiều bởi công nghệ, khả năng chuyên môn hóa và các kỹ năng khác - những yếu tố thuộc chức năng của vốn con người.

Mỹ là một quốc gia giàu có bởi vì người Mỹ làm việc rất năng suất. Ngày nay, chúng ta giàu hơn so với bất cứ thời điểm nào trong lịch sử loài người, bởi vì chúng ta có khả năng sản xuất ra hàng hóa và dịch vụ tốt hơn nhiều lần trước kia, gồm cả những dịch vụ như chăm sóc sức khỏe và giải trí. Điểm mấu chốt là chúng ta làm việc ít hơn và sản xuất ra nhiều hơn. Năm 1870, để làm ra đủ lượng thực phẩm cần dùng cho một năm, một hộ gia đình điển hình cần 1.800 giờ lao động, nhưng giờ đây, họ chỉ mất khoảng 26 giờ. Trong thế kỷ XX, năm làm việc trung bình giảm từ 3.100 giờ xuống còn khoảng 1.730 giờ, trong khi đó, tổng sản phẩm quốc nội (GDP) bình quân trên đầu người thực tế đã tăng từ 4.800 đô-la lên 31.500 đô-la. Ngay cả những người nghèo cũng đang sống rất tốt so với chuẩn lịch sử. Ranh giới nghèo hiện nay đang dừng ở mức thu nhập thực tế của 10%

người có thu nhập cao nhất cách đây một thế kỷ. Đúng như John Maynard Keynes từng lưu ý: “Về lâu dài, năng suất lao động sẽ quyết định mọi thứ.”

Năng suất lao động cũng là nguyên nhân khiến chiến dịch chống hiệp định AFTA vì nỗi lo sợ thất nghiệp trên diện rộng của Ross Perot rơi vào thế yếu. Perot cho rằng nếu chúng ta mở cửa biên giới để tự do buôn bán với Mexico, sẽ có hàng triệu việc làm ồ ạt đổ về phía nam. Tại sao một công ty không đặt cơ sở tại Mexico khi họ chỉ phải trả cho lao động người Mexico một khoản lương rất nhỏ so với lao động người Mỹ? Câu trả lời là năng suất lao động. Lao động Mỹ có thể cạnh tranh với các lao động nước ngoài giá rẻ không? Có. Hầu hết chúng ta đều có thể làm điều đó. Chúng ta sản xuất ra nhiều hơn những lao động người Mexico, nhiều hơn rất nhiều, bởi vì chúng ta được đào tạo tốt hơn, chúng ta khỏe mạnh hơn, chúng ta có khả năng tiếp cận tốt hơn với vốn và công nghệ, và bởi vì chúng ta có những tổ chức chính phủ hiệu quả hơn và cơ sở hạ tầng công cộng tốt hơn. Liệu một nông dân Việt Nam chỉ học đến lớp hai có thể làm được công việc bạn đang làm không? Có lẽ là không.

Tất nhiên, vẫn có những ngành công nghiệp mà tại đó, năng suất cao của các lao động Mỹ không đủ để bù đắp cho những khoản lương cao như sản xuất dệt may và giày dép. Đây là những ngành không đòi hỏi lao động có tay nghề cao, do đó, chi phí lao động cho những ngành này ở Mỹ đắt hơn ở các nước đang phát triển. Một nông dân Việt Nam có thể may giày thể thao không? Có. Và họ có thể làm điều đó với mức lương thấp hơn nhiều so với mức lương tối thiểu của lao động Mỹ.

Trong khi Ross Perot cảnh báo rằng phần lớn việc làm của nền kinh tế Mỹ sẽ chảy về Guadalajara, thì các nhà kinh tế học theo xu hướng chủ đạo lại dự đoán rằng NAFTA sẽ có ảnh hưởng khiêm tốn nhưng tích cực tới tình trạng lao động Mỹ. Sẽ có một số loại hình công việc bị loại bỏ trong cuộc cạnh tranh với Mexico, nhưng sẽ có thêm nhiều việc làm mới được tạo ra khi các sản phẩm xuất khẩu sang Mexico tăng lên. Nước Mỹ đã thực

hiện hiệp định NAFTA được gần một thập kỷ và đó chính xác là những gì đã xảy ra. Đúng như các nhà kinh tế học dự đoán, ảnh hưởng đến tình trạng lao động nói chung là tích cực, mặc dù không đáng kể so với quy mô của nền kinh tế Mỹ.

Cuộc sống của các thế hệ đi sau có sung túc hơn cuộc sống của chúng ta không? Chắc chắn, nếu chúng làm việc năng suất hơn chúng ta. *Tăng năng suất* là yếu tố sống còn sẽ cải thiện mức sống của chúng ta. Nếu năng suất tăng 2%/năm thì chúng ta sẽ giàu hơn 2%/năm. Tại sao vậy? Bởi vì với cùng một lượng đầu vào, chúng ta có thể sản xuất được thêm 2% hàng hóa (hoặc chúng ta có thể tạo ra cùng số lượng hàng hóa như vậy với lượng đầu vào ít hơn 2%). Một trong những cuộc tranh luận kinh tế học thú vị nhất tới thời điểm này xoay quanh câu hỏi: Tốc độ tăng năng suất lao động của nền kinh tế Mỹ có thể tăng đột biến không? Một số nhà kinh tế học, trong đó có Alan Greenspan, đã lập luận rằng các dự án đầu tư vào công nghệ thông tin sẽ khiến năng suất lao động tăng thường xuyên hơn. Nhưng những nhà kinh tế học khác như Robert Gordon của Đại học Northwestern lại tin rằng năng suất lao động rất khó đạt mức tăng thần tốc.

Câu hỏi trên không thuần túy chỉ là chủ đề mà các nhà kinh tế học thường thích đưa ra tranh luận. Từ năm 1947 đến năm 1975, năng suất lao động tăng với tỷ lệ hàng năm là 2,7%. Từ năm 1975 đến giữa những năm 1990, vì những lý do vẫn chưa sáng tỏ, tỷ lệ tăng năng suất lao động giảm xuống, còn 1,4%/năm. Có thể đây là một sự khác biệt không đáng kể, nhưng trên thực tế, nó lại có ảnh hưởng sâu sắc đến mức sống của chúng ta. Trong tài chính và kinh tế học, có một mẹo nhỏ, thú vị là nguyên tắc 72: lấy 72 chia cho tỷ lệ tăng trưởng (hoặc tỷ lệ lạm phát) và câu trả lời sẽ cho bạn biết khoảng thời gian cần thiết để gấp đôi một đại lượng nào đó (ví dụ, tiền gốc trong tài khoản ngân hàng với 10% lãi suất sẽ tăng gấp đôi trong bảy năm). Khi năng suất lao động tăng lên 2,7%/năm thì cứ 27 năm một lần mức sống của chúng ta sẽ tăng lên gấp đôi. Với mức tăng 1,4%, khoảng thời gian cần thiết sẽ kéo dài ra 31 năm.

Năng suất lao động tăng sẽ khiến chúng ta trở nên giàu có hơn. Để hiểu tại sao, hãy quay trở lại nền kinh tế nông nghiệp đơn giản trong ví dụ trước. Nếu sản lượng ngô và số lợn xuất chuồng của một người nông dân tăng 2% mỗi năm và người hàng xóm của anh ta sản xuất được thêm 4%, thì họ sẽ có nhiều thực phẩm để ăn hơn mỗi năm (hoặc bán đi nhiều hơn). Nếu sự khác biệt này tiếp tục diễn ra trong một thời gian dài, một trong hai người sẽ giàu hơn rất nhiều so với người kia và đây có thể là khởi nguồn cho sự ghen ghét hoặc xích mích giữa hai bên nhưng rõ ràng, cuộc sống của cả hai đang dần trở nên sung túc hơn. Điểm quan trọng là giống như các yếu tố khác trong kinh tế học, năng suất lao động không phải là một trò chơi có tổng bằng không.

Nước Mỹ sẽ như thế nào nếu 500 triệu người Ấn Độ làm việc hiệu quả hơn và từng bước chuyển từ tầng lớp nghèo sang tầng lớp trung lưu? Chúng ta cũng sẽ giàu có hơn. Những người dân Ấn Độ nghèo khổ hiện phải xoay xở với mức sống 1 đô-la/ngày không thể mua phần mềm, xe ô tô, đĩa nhạc, sách và các nông sản xuất khẩu của chúng ta. Nhưng nếu họ giàu có hơn, họ hoàn toàn có khả năng mua những món hàng này. Và ngược lại, những người tài trong 500 triệu người mà khả năng tiềm tàng của họ hiện đang bị lãng phí vì thiếu học sẽ sản xuất ra những hàng hóa và dịch vụ tốt hơn, giúp chúng ta có một cuộc sống tiện nghi hơn. Họ rất có thể là người phát hiện ra vắc xin phòng chống AIDS hay tìm ra giải pháp cho hiện tượng trái đất ấm lên, v.v...

Năng suất lao động tăng phụ thuộc vào việc đầu tư cho vốn vật chất, vốn con người, cho nghiên cứu, phát triển và thậm chí cho cả những yếu tố thúc đẩy các tổ chức chính phủ hoạt động hiệu quả hơn. Những khoản đầu tư này đòi hỏi chúng ta phải từ bỏ tiêu dùng hiện tại để có thể tiêu dùng nhiều hơn trong tương lai. Nếu bạn không mua một chiếc BMW mà đầu tư học đại học, thì thu nhập trong tương lai của bạn sẽ cao hơn. Tương tự, một công ty phần mềm có thể bỏ việc thanh toán cổ tức cho các cổ đông và tái

đầu tư cho phát triển một sản phẩm mới tốt hơn. Chính phủ có thể thu thuế (lấy đi của chúng ta khoản tiêu dùng hiện tại nào đó) để hỗ trợ cho việc nghiên cứu di truyền học giúp nâng cao sức khỏe của chúng ta trong tương lai. Trong mỗi trường hợp, chúng ta dùng các nguồn lực hiện có để làm lợi cho chúng ta về sau. Vậy, đất nước chúng ta có đang đầu tư đủ để tiếp tục nâng cao mức sống của người dân không?

Các cơ cấu pháp lý và thuế cũng ảnh hưởng tới việc tăng năng suất lao động. Thuế cao, chính phủ tồi, quyền sở hữu không được bảo vệ đúng mức hoặc các quy định quá mức có thể giảm bớt hoặc xoá bỏ những động lực khuyến khích các hoạt động đầu tư hiệu quả. Các nhân tố xã hội như phân biệt đối xử cũng tác động mạnh đến năng suất. Nếu một xã hội không tạo ra các cơ hội học tập cho phụ nữ hoặc từ chối tạo cơ hội cho các thành viên của một dân tộc, tầng lớp hay bộ tộc cụ thể, xã hội đó đang bỏ phí một nguồn lực lớn. Tăng năng suất cũng phụ thuộc rất nhiều vào sự đổi mới và tiến bộ công nghệ. Tại sao Internet bùng nổ trong bối cảnh giữa những năm 1990 chứ không phải cuối những năm 1970? Tại sao chúng ta tách được gen người nhưng chúng ta vẫn không có nguồn năng lượng sạch? Tóm lại, thúc đẩy tăng năng suất cũng giống như việc nuôi trẻ: Chúng ta biết những gì là quan trọng ngay cả khi không có một kế hoạch chi tiết nào định hướng đứa trẻ sẽ là một vận động viên Olympic hay một nhà nghiên cứu ở Đại học Harvard.

Nghiên cứu về vốn con người hàm chứa những ngụ ý sâu sắc đối với chính sách công. Quan trọng hơn cả, nó có thể nói cho chúng ta biết tại sao tất cả chúng ta không bị chết vì đói. Dân số trên trái đất này đã tăng lên 6 tỷ người. Vậy, làm thế nào chúng ta có thể nuôi sống chừng ấy con người? Trong thế kỷ XVIII, Thomas Malthus đã dự đoán rất chính xác về một tương lai không sáng sủa đối với loài người bởi vì ông tin rằng ngay cả khi giàu có hơn, sự gia tăng dân số sẽ vẫn khiến xã hội tiếp tục lãng phí các nguồn lực. Những đứa trẻ mới ra đời sẽ chiếm hết phần thặng dư mà thế hệ bố mẹ sản xuất ra. Theo ông, loài người chắc chắn sẽ sống bên bờ vực của

sự sinh tồn: sinh đẻ vô tổ chức suốt thời kỳ kinh tế phát triển, để rồi chịu nghèo đói trong suốt thời kỳ kinh tế suy thoái. Và Malthus đã đúng. Dân số thế giới tăng, nhưng điều kiện sống của con người vẫn không có những chuyển biến rõ rệt.

Cuộc sống giàu có của con người chỉ được ghi nhận sau Cách mạng Công nghiệp. Nhưng ngay cả khi đó, giá trị đúng đắn trong học thuyết của Malthus vẫn được giữ vững. Như Gary Becker đã nói: “Đúng như Malthus dự đoán, các bậc phụ huynh đã đầu tư nhiều hơn cho con cái khi thu nhập của họ tăng lên. Họ chi nhiều hơn cho mỗi đứa trẻ...” Những biến đổi kinh tế của Cách mạng Công nghiệp còn được gọi là lợi ích năng suất khiến thời gian của các bậc phụ huynh trở nên có giá hơn. Vì lợi thế của việc có nhiều con giảm xuống nên con người hiện đại bắt đầu đầu tư khoản thu nhập ngày càng tăng lên của mình cho *chất lượng* của những đứa con, chứ không phải cho *số lượng* như trước đây.

Một trong những lý luận sai lầm về đói nghèo đó là các nước đang phát triển nghèo bởi vì tốc độ tăng dân số của họ nhanh. Trên thực tế, mối quan hệ ngẫu nhiên này được hiểu chính xác nhất trên một phương diện hoàn toàn khác: Người nghèo có nhiều con bởi vì chi phí nuôi trẻ thấp. Các biện pháp kế hoạch hóa gia đình, dù đáng tin cậy ở mức nào đi nữa, cũng chỉ có tác dụng đối với những gia đình không muốn có nhiều con. Do đó, một trong những vũ khí sát thương mạnh nhất đối với sự gia tăng dân số chính là cơ hội kinh tế tốt hơn cho phụ nữ, mà bắt đầu từ việc giáo dục các bé gái. Ở Đài Loan, số nữ sinh tốt nghiệp phổ thông trong giai đoạn từ 1966 đến 1975 đã tăng gấp đôi và tỷ lệ sinh giảm đi một nửa. Ở các nước phát triển, nơi phụ nữ được hưởng vô số những cơ hội kinh tế mới, đặc biệt trong nửa sau của thế kỷ XX, tỷ lệ sinh đã giảm gần hoặc dưới mức thay thế là 2,1 trẻ em/phụ nữ.

Ở chương này, chúng ta mở đầu bằng câu chuyện về căn bệnh của Bill Gates. Đầu thiên niên thế kỷ thứ ba, Mỹ là một miền đất hết sức bất bình

đăng. Có phải quốc gia này ngày càng trở nên thiếu công bằng không? Theo gần như tất cả các phương pháp đánh giá hiện nay, câu trả lời là đúng. Trong những năm từ 1979 đến 1997, thu nhập bình quân của người giàu thứ năm đất nước nhảy vọt từ mức cao gấp 9 lần thu nhập của người nghèo thứ năm lên mức gấp 15 lần.

Khi cuộc suy thoái kinh tế kéo dài nhất lịch sử nước Mỹ diễn ra, những người giàu nhất càng trở nên giàu hơn trong khi những người nghèo vẫn dậm chân tại chỗ hoặc thậm chí nghèo hơn. Thu nhập trung bình (đã điều chỉnh theo lạm phát) đối với người giàu thứ năm của nước Mỹ thực sự giảm 3% trong giai đoạn 1979-1997 trước khi tăng vọt lên vào cuối những năm 1990. Tuy nhiên, khi nhìn vào của cải tích lũy, chứ không phải thu nhập hàng năm của người dân, chúng ta sẽ thấy một bức tranh rất chênh lệch. Dường như khoảng cách giữa người giàu và người nghèo ở Mỹ đang ngày giãn càng rộng ra.

Tại sao lại như vậy? Vốn con người có thể là lời lý giải sâu sắc nhất cho hiện tượng xã hội này không? Trong một vài thập kỷ gần đây, những lao động có tay nghề ở Mỹ luôn được trả lương cao hơn những lao động tay nghề thấp và sự khác biệt này ngày càng tăng lên với tỷ lệ đáng chú ý. Vốn con người trở nên quan trọng hơn và do đó đáng giá hơn trước kia rất nhiều. Một trong những thước đo đơn giản về vốn con người là khoảng cách giữa mức lương trả cho học sinh tốt nghiệp trung học phổ thông với mức lương trả cho sinh viên tốt nghiệp đại học. Đầu thập niên 1980, trung bình số tiền mà một sinh viên tốt nghiệp đại học kiếm được cao hơn số tiền mà một học sinh tốt nghiệp trung học phổ thông 40%, và hiện nay là 80%. Và tất nhiên, các con số không chỉ dừng tại đó.

Nền kinh tế của chúng ta đang phát triển theo hướng có lợi cho lao động lành nghề. Ví dụ, công cuộc tin học hóa trong hầu hết các ngành công nghiệp đang đứng về phía các lao động có kỹ năng máy tính hoặc có khả năng sử dụng chúng. Công nghệ khiến những lao động thông minh làm

việc hiệu quả hơn trong khi sa thải những lao động có tay nghề thấp. Các máy ATM thay các nhân viên thu ngân của ngân hàng; các trạm bán xăng tự phục vụ thay cho những người phục vụ ở trạm xăng; các dây chuyền tự động thay cho những công nhân làm các công việc không cần động não, lặp đi lặp lại. Thực tế, dây chuyền sản xuất ở General Motors là hình ảnh thu nhỏ xu hướng chủ đạo trong nền kinh tế Mỹ ngày nay. Máy tính và robot tinh vi thực hiện nhiệm vụ lắp ráp các bộ phận chính của một chiếc ô tô - điều này đã tạo ra những công việc với mức lương hậu hĩnh cho các kỹ sư viết phần mềm và thiết kế robot trong khi giảm nhu cầu đối với lao động tay chân.

Trong khi đó, thương mại quốc tế cũng đặt những lao động tay nghề thấp vào cuộc cạnh tranh lớn hơn với những lao động tay nghề thấp khác trên toàn cầu. Về lâu dài, thương mại quốc tế là một lực lượng mạnh có lợi, nhưng trong ngắn hạn, nó có tác động tiêu cực đến nhiều người. Một mặt, giống như công nghệ, nó khiến cuộc sống của những lao động lành nghề trở nên dễ chịu hơn bởi vì nó cung cấp cho các thị trường những mặt hàng xuất khẩu công nghệ cao. Boeing bán máy bay cho Singapore, Microsoft bán phần mềm cho châu Âu, McKinsey & Company bán các dịch vụ tư vấn cho châu Mỹ Latinh, v.v... Nhưng, mặt khác, thương mại quốc tế lại đặt lao động có tay nghề thấp của chúng ta vào cuộc cạnh tranh với những lao động giá rẻ ở Việt Nam. Nike có thể trả cho lao động Việt Nam mức lương 1 đô-la/ngày nhưng không thể tìm đâu một công nhân Mỹ chấp nhận mức lương như thế.

Vẫn có rất nhiều ý kiến bất đồng về mức độ kéo giãn khoảng cách lương bổng mà các nguyên nhân nêu trên góp phần gây ra. Vì các nghiệp đoàn ngày càng có ít quyền lực hơn, nên những lao động chân tay cũng ít có tiếng nói hơn tại bàn đàm phán. Trong khi đó, những lao động được trả lương cao ngày càng làm việc hiệu quả hơn những lao động được trả lương thấp. Điều này làm tăng thêm khoảng cách thu nhập giữa hai bên. Sự bất bình đẳng trong mức tăng thu nhập là có thật. Vậy, chúng ta có nên quan

tâm không? Các nhà kinh tế học lâu nay vẫn cho rằng không nên, vì hai lý do cơ bản sau. Thứ nhất, bất bình đẳng thu nhập là dấu hiệu quan trọng của nền kinh tế. Ví dụ, khoảng cách thu nhập ngày càng tăng giữa những người tốt nghiệp phổ thông trung học và tốt nghiệp đại học sẽ thúc đẩy nhiều sinh viên cố gắng có được tấm bằng đại học. Tương tự, số tài sản đáng chú ý mà các doanh nhân kiếm được sẽ khuyến khích những người khác chấp nhận rủi ro cần thiết để có những bước nhảy đổi mới, mà nhiều bước nhảy trong đó đem lại “khoản thưởng” khổng lồ cho xã hội. Nói đến kinh tế học là nói đến động lực thúc đẩy và kỳ vọng trở nên giàu có chính là một động cơ lớn.

Thứ hai, nhiều nhà kinh tế học cho rằng, chúng ta không nên quan tâm đến khoảng cách giàu nghèo cho đến khi chất lượng cuộc sống của mọi người trở nên tốt hơn. Nói cách khác, chúng ta nên quan tâm đến phần bánh mà người nghèo nhận được là bao nhiêu, chứ không phải là phần bánh họ nhận được bằng bao nhiêu so với của Bill Gates. Trong bài diễn văn năm 1999 trước Hiệp hội Kinh tế Mỹ, Robert Fogel, nhà kinh tế học đạt giải Nobel năm 1993, đã chỉ ra rằng những công dân nghèo nhất của chúng ta hiện nay có những thú vui mà ngay cả hoàng tộc cách đây một trăm năm cũng không thể biết đến (ví dụ, hơn 90% công dân sống ở các khu ổ chuột có ti vi màu). Sự ghen tị có thể là một trong bảy tội ác đáng trách, nhưng nó không phải là yếu tố mà các nhà kinh tế học quan tâm nhiều. Lợi ích của tôi phụ thuộc vào việc tôi thích xe ô tô của mình đến mức nào, chứ không phải là người hàng xóm của tôi có xe Jaguar không.

Tất nhiên, cách hiểu chung lại cho thấy một điều khác. H. L. Mencken từng nhấn mạnh rằng một người giàu có là người kiếm được nhiều hơn người anh em đồng hao của anh ta 100 đô-la một năm. Một số nhà kinh tế học cũng tán đồng câu nói của ông. David Neumark và Andrew Postlewaite đã tiến hành nghiên cứu một mẫu lớn những phụ nữ Mỹ để tìm hiểu tại sao một vài phụ nữ chọn đi làm còn những người khác thì không. Khi các nhà nghiên cứu kiểm tra tất cả những nguyên nhân thông thường như thất nghiệp ở thị trường lao động trong nước, trình độ và kinh nghiệm làm việc,

v.v... họ phát hiện ra một bằng chứng rất chắc chắn chứng minh cho nhận xét hài hước của H. L. Mencken: Người phụ nữ trong mẫu của họ sẽ có nhiều khả năng tìm được việc nếu anh rể hoặc em rể cô kiếm được nhiều hơn.

Robert Frank, nhà kinh tế học của trường Đại học Cornell, đồng thời là tác giả của cuốn *Luxury Fever*, đã đưa ra một ví dụ rất thuyết phục khẳng định sự giàu có tương đối - kích thước chiếc bánh của tôi so với của người hàng xóm - là yếu tố quyết định quan trọng lợi ích của chúng ta. Những người tham gia cuộc khảo sát của ông có hai sự lựa chọn: (A) bạn kiếm được 110 nghìn đô-la và những người khác kiếm được 200 nghìn đô-la; hoặc (B) bạn kiếm được 100 nghìn đô-la và những người khác kiếm được 85 nghìn đô-la. Frank giải thích: “Những con số thu nhập chính là sức mua thực tế. Thu nhập của bạn trong lựa chọn A sẽ đủ điều kiện mua một ngôi nhà lớn hơn 10% so với ngôi nhà bạn có thể mua trong lựa chọn B. Nếu chọn lựa chọn B, bạn sẽ phải từ bỏ một số tiền nhỏ trong toàn bộ thu nhập để đổi lấy mức tăng lớn trong thu nhập tương đối.” Bạn sẽ giàu có hơn trong lựa chọn A và ít giàu hơn trong lựa chọn B nhưng lại giàu hơn những người khác. Lựa chọn nào sẽ khiến bạn vui vẻ hơn? Theo Frank, phần lớn người Mỹ đều chọn B. Nói cách khác, thu nhập tương đối có ý nghĩa rất quan trọng. Sự ghen tị có thể là một phần cho cách giải thích này. Frank đã chỉ ra rằng, trong những môi trường xã hội phức tạp, chúng ta luôn tìm kiếm các thước đo đánh giá hoạt động của mình và sự giàu có tương đối là một trong những thước đo đó.

Có một mối quan tâm thứ hai thực tế hơn về sự gia tăng bất bình đẳng trong thu nhập. Bên cạnh vấn đề về công bằng, khoảng cách giữa người giàu và người nghèo có thể kiềm chế sự tăng trưởng kinh tế không? Có quan điểm nào cho thấy sự bất bình đẳng trong thu nhập chấm dứt động cơ thúc đẩy chúng ta làm việc chăm chỉ hơn và trở nên phản tác dụng không? Điều này có thể xảy ra vì rất nhiều lý do. Người nghèo có thể bị tước quyền công dân vì họ phản đối những thể chế kinh tế và chính trị quan trọng như

quyền sở hữu hay nguyên tắc luật pháp. Sự phân phối thu nhập không đồng đều có thể khiến người giàu ngày càng lãng phí các nguồn lực cho những thứ xa xỉ, phù phiếm (ví dụ bánh sinh nhật cho chó) trong khi những loại hình đầu tư khác như đầu tư vốn con người cho người nghèo sẽ tạo ra lợi nhuận cao hơn. Phúc lợi xã hội có thể dẫn đến những biện pháp trừng phạt người giàu mà không làm cho người nghèo khá lên. Một vài nghiên cứu đã nhận ra mối quan hệ nghịch giữa sự bất bình đẳng trong thu nhập và tăng trưởng kinh tế; còn những nghiên cứu khác lại tìm ra sự đối lập. Theo thời gian, các số liệu sẽ chứng minh cho mối quan hệ này. Nhưng có một cuộc tranh cãi lớn hơn đó là: Nếu chiếc bánh ngày càng lớn hơn, chúng ta nên quan tâm như thế nào đến kích thước của các mẫu bánh?

Chủ đề vốn con người cũng đề cập đến những câu hỏi sau: Có phải người nghèo sẽ luôn tồn tại trong xã hội của chúng ta như chúa Jesus từng răn dạy không? Có phải hệ thống thị trường tự do của chúng ta khiến tình trạng đói nghèo luôn xảy ra không? Nếu có những người thắng lớn, nhất định phải có những người chịu thiệt thòi về kinh tế? Câu trả lời là không, không và không. Sự phát triển kinh tế không phải là một trò chơi có tổng bằng không. Thế giới này không cần các nước nghèo để có các nước giàu, một vài người cũng không buộc phải nghèo để những người khác trở nên giàu có. Những gia đình sống ở các khu nhà ổ chuột tại phía nam của Chicago không nghèo bởi vì Bill Gates sống trong một ngôi nhà lớn. *Họ nghèo bất chấp thực tế đó.* Vì một loạt những lý do phức tạp, người nghèo ở Mỹ không được chia sẻ những khoản lợi mà DOS và Windows tạo ra. Bill Gates không lấy chiếc bánh của họ, ông ta không cản bước con đường thành công của họ hay được lợi từ sự thiếu may mắn của họ. Thay vào đó, tầm nhìn và tài năng của Gates đã tạo ra một khối lượng của cải khổng lồ. Có sự khác biệt rất lớn giữa một thế giới mà ở đó Bill Gates giàu lên bằng cách đánh cắp những thành quả của người khác với một thế giới mà ở đó ông giàu lên nhờ việc tự tăng nguồn cung cấp thực phẩm khổng lồ cho riêng mình. Thế giới sau là sự biểu hiện tốt hơn cho thấy một nền kinh tế hiện đại hoạt động như thế nào.

Về lý thuyết, một thế giới mà ở đó mọi cá nhân được giáo dục, khỏe mạnh và hữu ích sẽ là một thế giới mà ở đó mọi người sống thoải mái. Có lẽ chúng ta sẽ không bao giờ chữa cho thế giới khỏi đủ thứ bệnh tinh thần và thể chất đã ngăn một vài cá nhân không phát huy hết khả năng tiềm ẩn của bản thân họ, nhưng đó là vấn đề sinh học, chứ không phải vấn đề kinh tế học. Kinh tế học khẳng định với chúng ta không có giới hạn nào đối với việc chúng ta có thể sống tốt như thế nào hay của cải của chúng ta có thể lớn đến đâu.

Trên thực tế, điều đó có đúng không? Nếu tất cả chúng ta đều có bằng tiến sĩ thì ai sẽ chuyển những chiếc khăn tắm ở Four Seasons? Có thể không ai cả. Khi một người dân làm việc có năng suất hơn, chúng ta sẽ bắt đầu sử dụng công nghệ thay cho người lao động. Chúng ta sử dụng email thay cho người đưa thư, máy giặt thay cho người hầu gái, máy ATM thay cho nhân viên thu ngân của ngân hàng, cơ sở dữ liệu thay cho thư ký giữ hồ sơ, máy bán hàng tự động thay cho người trông coi cửa hàng, v.v... Động cơ cho sự phát triển này liên quan đến khái niệm đã được nhắc đến trong Chương 1: chi phí cơ hội. Các cá nhân có tay nghề cao có thể làm tất cả mọi thứ có ích trong thời gian của họ. Do đó, sẽ rất tốn kém khi đi thuê một kỹ sư làm việc trong những cửa hàng bán túi. Nhân viên làm việc trong khối dịch vụ của Mỹ ít hơn nhiều ở Ấn Độ, mặc dù Mỹ là nước giàu có hơn. Ấn Độ tràn ngập lao động tay nghề thấp, những lao động chỉ có rất ít lựa chọn nghề nghiệp. Trong khi đó, ở Mỹ, lại hoàn toàn ngược lại khiến lao động trong nước của chúng ta có giá tương đối đắt. Ai có thể có tiền để thuê quản gia - một người có thể kiếm 50 đô-la/giờ nếu viết mã máy tính?

Khi không thể tự động hóa các nhiệm vụ của người phục vụ, chúng ta có thể thuê sinh viên và những người trẻ tuổi và coi đó như là một cách thức để họ tích lũy vốn con người. Tôi đã làm người phục vụ hơn một thập kỷ (đặc biệt là cho George W. Bush, rất lâu trước khi ông trở thành người đứng đầu của một đất nước phát triển như ngày nay). Những công việc này

không chỉ đem lại kinh nghiệm làm việc mà còn là một phần quan trọng của vốn con người. Nhưng giả sử có một nhiệm vụ không thoải mái nào đó không thể tự động bỏ đi được nhưng cũng không thể được những người trẻ tuổi thực hiện an toàn khi bắt đầu sự nghiệp. Hãy tưởng tượng một cộng đồng có trình độ học vấn cao sản xuất ra tất cả hàng hóa và dịch vụ có giá trị nhưng lại tạo ra vô số sản phẩm phụ. Hãy tưởng tượng thêm rằng việc thu dọn chất thải này là công việc chẳng ai muốn làm và thấy ghê sợ, nhưng nếu chất thải này không được thu dọn thì toàn bộ nền kinh tế sẽ bị kìm hãm. Nếu mọi người đều có bằng Harvard, thì ai sẽ là người xử lý đồng chất này?

Những người dọn rác thải. Và tình cờ, họ sẽ trở thành một trong những nhóm lao động được trả lương cao nhất thành phố. Nếu nền kinh tế phụ thuộc vào việc dọn dẹp rác thải và không có máy móc hay thiết bị nào có thể làm thay con người, thì trong cộng đồng sẽ phải có ai đó đảm nhận công việc này. Cách thu hút mọi người làm một công việc bất kỳ là trả cho họ thật nhiều tiền. Tiền công sẽ tăng lên tới mức một lao động nào đó, đủ để khiến một bác sĩ, một kỹ sư hay một nhà văn sẵn sàng bỏ công việc dễ chịu hơn để đi dọn đồng chất. Do đó, có thể kết luận rằng một thế giới giàu vốn con người có thể vẫn có những công việc không dễ chịu nhưng không có ai nghèo đi.

Nguồn lực con người tạo ra những cơ hội. Nó làm cho chúng ta giàu có hơn, khỏe mạnh hơn, hoàn thiện hơn và giúp chúng ta sống tốt hơn trong khi làm việc ít hơn. Nhưng quan trọng nhất xét từ khía cạnh chính sách công, nguồn lực con người tách những hành động lừa bịp ra khỏi hành động không lừa bịp. Marvin Zonis, một giáo sư tại trường Đại học Kinh doanh Chicago và là nhà tư vấn cho các doanh nghiệp và các chính phủ trên khắp thế giới, nói rõ quan điểm này trong một bài phát biểu gần đây với cộng đồng doanh nhân Chicago: “Tính phức tạp sẽ là dấu hiệu phân biệt của thể hệ chúng ta. Các quốc gia lúc nào cũng có nhu cầu tăng thêm vốn con người. Quốc gia nào, công ty nào có khả năng huy động và sử dụng

vốn con người và trường học nào có thể sản sinh ra nguồn vốn này... sẽ là những người chiến thắng. Còn những quốc gia không có khả năng đó sẽ muôn đời lạc hậu và lầm than, không chỉ khiến công dân nước họ nghèo khổ mà còn phiền nhiễu đến các nước khác trên thế giới.”

CHƯƠNG 7. CÁC THỊ TRƯỜNG TÀI CHÍNH

Kinh tế học nói gì về cách làm giàu nhanh chóng?

Nhiều năm trước, khi tôi còn học đại học, các nữ sinh ở ký túc xá truyền tai nhau một chế độ ăn kiêng mới - không phải là chế độ ăn kiêng bình thường mà là “ăn kiêng bằng bưởi và kem”. Như tên gọi, nó hứa hẹn người ta có thể giảm cân bằng cách ăn thật nhiều bưởi và kem. Dĩ nhiên, thực đơn này chẳng mang lại kết quả gì, nhưng khiến tôi phải suy nghĩ nhiều. Tôi nhận thấy những phụ nữ thông minh đã bỏ ngoài tai mọi lời khuyên để ôm khư khư một chế độ ăn kiêng mà hiển nhiên là không hiệu quả. Không có kiến thức y học hay chế độ dinh dưỡng nào chứng minh bưởi và kem có thể giúp giảm cân. Tuy nhiên, đó vẫn là một ý tưởng rất thú vị. Có ai lại không muốn giảm cân nhờ ăn kem chứ?

Gần đây, tôi lại có dịp nhớ đến chế độ ăn kiêng bằng bưởi và kem khi nghe một người hàng xóm chia sẻ chiến lược đầu tư. Anh giàu lên nhanh chóng trong năm vừa qua vì danh mục đầu tư của anh tràn ngập cổ phiếu của các công ty mạng và công nghệ, thế nhưng, anh chuẩn bị quay lại thị trường với một chiến lược mới có nhiều thay đổi. Anh nghiên cứu biểu đồ biến động thị trường trong thời gian vừa qua để tìm ra mô hình báo hiệu điểm kế tiếp mà thị trường sẽ tiến đến. Tôi không nhớ mô hình cụ thể đó như thế nào. Lúc đó, tôi không mấy để tâm, một phần vì tôi đang tuổi hoa, và một phần vì tôi nghĩ thầm: “Lại bưởi và kem đây!”. Với chiến lược đầu tư của mình, người hàng xóm giỏi giang của tôi, một người vừa là bác sĩ, vừa là giảng viên đại học, đã mạo hiểm đi xa khỏi những logic khoa học thông thường, và đó mới chính là bài học lớn. Khi nói đến vấn đề tài chính

cá nhân (và vấn đề giảm cân), những người thông minh sẽ gạt logic thông thường sang một bên còn nhanh hơn cả khi bạn nói “chế độ ăn kiêng màu nhiệm”. Quy tắc đầu tư thành công cực kỳ đơn giản, nhưng lại đòi hỏi tính kỷ luật và sự hy sinh ngắn hạn. Lợi nhuận thu về là một quá trình tích lũy của cải diễn ra chậm rãi và ổn định (và đôi khi có cả những bước lùi trong toàn bộ quá trình), chứ không phải một trái quý rơi xuống bất ngờ và nhanh chóng. Vì vậy, khi đứng trước triển vọng hạn chế tiêu dùng trong hiện tại để tiến đến thành công trong tương lai, chúng ta đều hăm hở áp dụng những biện pháp “nhanh hơn”, “dễ dàng hơn” rồi sau đó, cảm thấy choáng váng khi những phương pháp này tỏ ra không hiệu quả.

Đây không phải là lần đầu tiên vấn đề tài chính cá nhân được đề cập tới trong một cuốn sách. Đã có rất nhiều cuốn sách tuyệt vời viết về các chiến lược đầu tư. Burton Malkiel, người viết lời mở đầu cho cuốn sách này là tác giả của một trong những cuốn sách hay nhất về đề tài này, có tựa đề *A Random Walk Down Wall Street* (tạm dịch là: Bước chân ngẫu hứng xuống phố Wall, mà AlphaBooks sẽ xuất bản trong thời gian tới). Chương này chủ yếu đề cập đến những kiến thức đầu tư cá nhân được rút ra từ các kiến thức cơ bản về thị trường - đề tài xuyên suốt hai chương đầu tiên. Bất kỳ chiến lược đầu tư nào cũng phải tuân theo những quy luật cơ bản của kinh tế học, cũng giống như bất kỳ chế độ ăn kiêng nào cũng phải chịu sự chi phối của các nguyên lý hóa học, sinh học và vật lý. Ở đây, tôi xin phép được mượn tựa đề cuốn tiểu thuyết bán chạy nhất của Wally Lamb: *I Know This Much Is True* (Tôi biết điều tôi sắp nói là chân lý).

Thoáng nhìn qua, các thị trường tài chính có vẻ vô cùng phức tạp. Chỉ riêng cổ phiếu và trái phiếu đã đủ phức tạp rồi, lại còn cả những quyền chọn, hợp đồng tương lai, quyền chọn mua các hợp đồng tương lai, tỷ lệ trao đổi hối đoái, trái phiếu chính phủ và hàng loạt sản phẩm khó hiểu đến mức các nhà toán học mới lấy bằng tiến sĩ đều lũ lượt kéo về phố Wall thay vì về Tháp Ngà. Tại Sở Giao Dịch Chicago, giờ đây, người ta còn có thể mua bán các hợp đồng tương lai căn cứ vào *nhật độ trung bình* ở Los

Angeles. Thông qua khu buôn bán ở Sở Thương mại Chicago, người ta có thể mua và bán *quyền thải khí gây mưa axit SO₂*. Vâng, đúng là người ta hoàn toàn có thể kiếm lời (hay bị thua lỗ) khi bán *không khí*. Những chi tiết của các hợp đồng này có thể khó hiểu, tuy nhiên, xét cho cùng, hầu hết những gì đang diễn ra đều tương đối rõ ràng. Cũng giống như mọi hàng hóa và dịch vụ khác trong nền kinh tế thị trường, các công cụ tài chính nhất thiết phải tạo ra giá trị nào đó. Cả người bán và người mua đều phải tự cho rằng mình sẽ giàu hơn nếu tham gia giao dịch. Trong khi đó, các doanh nhân luôn cố gắng tung ra các sản phẩm là những công cụ tài chính rẻ hơn, nhanh hơn, dễ dàng hơn, hay nếu không cũng tốt hơn những công cụ đã tồn tại trên thị trường. Các quỹ tương hỗ là một phát minh tiến bộ trong lĩnh vực tài chính, các quỹ chỉ số mà Burt Malkiel đã dành tâm huyết để phổ biến cũng vậy. Điều đó nói lên rằng, tất cả các công cụ tài chính, dù phức tạp đến thế nào, cũng đều dựa trên bốn nhu cầu cơ bản:

Huy động vốn. Một trong những điều tuyệt vời nhất trong cuộc sống, đặc biệt là cuộc sống ở Mỹ, là chúng ta có thể tiêu những khoản tiền lớn không thuộc về mình. Các thị trường tài chính cho phép chúng ta vay tiền. Đôi khi, điều này có nghĩa là thẻ Visa và thẻ Mastercard sẽ thỏa mãn mong muốn tiêu dùng ngay trong hiện tại những thứ mà thậm chí có thể đến năm sau, chúng ta vẫn không đủ khả năng mua (giả dụ như vậy). Ở mức độ thường xuyên hơn và quan trọng hơn đối với nền kinh tế, vay mượn tạo động lực cho mọi loại hình đầu tư. Chúng ta vay tiền để chi trả học phí đại học. Chúng ta vay tiền để mua nhà. Chúng ta vay tiền để xây dựng các nhà máy, mua trang thiết bị hay thực hiện những công việc kinh doanh mới. Thậm chí, ngay cả khi đã trả hết những khoản nợ này, chúng ta vẫn tiếp tục vay tiền để đầu tư, làm giàu.

Đôi khi chúng ta huy động vốn mà không cần đi vay: Chúng ta có thể bán cổ phần của doanh nghiệp cho công chúng. Chúng ta trao đổi tiền góp vốn sở hữu (và đó cũng chính là lợi nhuận tương lai) để lấy tiền mặt. Hoặc, các công ty hay chính phủ có thể vay tiền trực tiếp từ nhân dân thông qua

phát hành trái phiếu. Những giao dịch này có thể đơn giản như việc cho mượn xe hoặc cũng có thể phức tạp như khoản cứu trợ tài chính hàng tỷ đô-la của Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF). *Điểm mấu chốt là bất di bất dịch: Các cá nhân, các công ty và các chính phủ cần vốn để làm những việc mà hiện tại họ không có đủ khả năng tài chính để thực hiện, và các thị trường tài chính cấp vốn cho họ ở một mức giá nhất định nào đó.*

Các nền kinh tế hiện đại không thể tồn tại nếu không có tín dụng. Trên thực tế, cộng đồng phát triển quốc tế đã bắt đầu nhận ra rằng việc cung cấp tín dụng rộng rãi cho các doanh nghiệp ở các nước đang phát triển, dù chỉ là những khoản vay nhỏ trị giá 50 đô-la hay 100 đô-la, có thể trở thành một công cụ mạnh trong cuộc chiến chống đói nghèo. Opportunity International là một nhà cho vay “tín dụng vi mô” như vậy. Năm 2000, tổ chức này đã cho các cá nhân và doanh nghiệp ở 24 quốc gia đang phát triển vay gần 325 nghìn khoản vay ký quỹ thấp hoặc không ký quỹ. Quy mô vay bình quân chỉ xấp xỉ 195 đô-la. Câu chuyện về Esther Gelabuzi, một quả phụ có sáu con ở Uganda, là một ví dụ điển hình. Làm nghề hộ sinh, người phụ nữ này đã nhận một khoản vay nhỏ để mở một phòng khám tư (phòng khám này vẫn chưa có điện). Kể từ đó, bà đã đỡ khoảng 1.400 em nhỏ, thu phí từ 6 đô-la đến 14 đô-la của mỗi sản phụ. Opportunity International tuyên bố đã tạo ra khoảng 430 nghìn việc làm. Không kém phần ấn tượng, tỷ lệ hoàn trả các khoản vay nhỏ lên tới 96%.

Dự trữ, bảo vệ và sử dụng vốn dư thừa để tạo ra lợi nhuận. Trong những năm 1970, Quốc vương Brunei kiếm được hàng tỷ đô-la doanh thu từ dầu mỏ. Giả sử, ông nhét hết số tiền đó xuống dưới tấm đệm của mình và giữ nguyên chúng ở đó. Nếu vậy, nhất định ông sẽ gặp phải một số rắc rối. Trước tiên, ông sẽ không thể ngủ được trên một tấm đệm nhét hàng tỷ đô-la như thế. Thứ hai, khi có hàng tỷ đô-la dưới đệm, những tấm ga trải giường bằng linen bị bẩn sẽ không phải là thứ duy nhất biến mất vào mỗi buổi sáng. Những ngón tay lạnh lẽ, chứ chưa kể đến những tên tội phạm tinh vi, sẽ mon men đến gần chỗ giấu tiền. Thứ ba, và cũng là quan trọng

nhất, tên trộm tàn nhẫn và tài giỏi nhất chính là lạm phát. Nếu năm 1970, Quốc vương Brunei nhồi 1 tỷ đô-la xuống tấm đệm của mình, thì đến hôm nay, số tiền đó sẽ chỉ còn 226 triệu đô-la.

Vì vậy, mối quan tâm hàng đầu của vị Quốc vương này sẽ là bảo vệ của cải trước nạn trộm cắp và lạm phát bởi vì mỗi kẻ thù lại làm suy giảm sức mua của ông theo cách của chúng. Mối quan tâm thứ hai của ông là sử dụng tư bản dư thừa vào mục đích nào có thể sinh lợi. Thế giới có đầy những người đi vay tiềm năng, tất cả đều sẵn sàng trả tiền để có được đặc quyền. Khi các nhà kinh tế học viết các phương trình kinh tế, ký hiệu của tỷ lệ lãi suất (interest rate) là r chứ không phải là i . Vì sao lại thế? Bởi vì tỷ lệ lãi suất được coi như tỷ lệ thuê (rental rate) r trên tư bản. Và đó là cách nghĩ duy lý nhất về những gì đang diễn ra. Các cá nhân, các công ty và các tổ chức sở hữu tư bản thặng dư sẽ đem nguồn tư bản này cho những người có khả năng sử dụng hiệu quả hơn thuê lại. Theo ước tính, tài sản của Đại học Harvard vào khoảng 19 tỷ đô-la Mỹ. Số tiền này tương đương với số tiền lúc thiếu thốn của Ivy League, nhóm tám trường đại học nổi tiếng nhất nước Mỹ. Giấu tiền xuống dưới đệm của tất cả các sinh viên và toàn bộ giảng viên của các khoa sẽ là một hành động vừa thiếu tính thực tế vừa vô cùng lãng phí. Thay vì làm như thế, Harvard đã tuyển thêm gần hai trăm giáo sư để quản lý quỹ này, từ đó vừa có thể tạo ra nguồn lợi nhuận khổng lồ cho trường (lợi nhuận duy trì ở mức 6% trong chín năm qua, đã tính đến lạm phát), vừa có thể cấp vốn cho cả thế giới. Harvard mua các cổ phiếu và trái phiếu, đầu tư vào các quỹ mạo hiểm, đặt 19 tỷ đô-la vào tay những cá nhân và tổ chức có khả năng sử dụng khoản tiền này hiệu quả hơn trên khắp thế giới.

Các thị trường tài chính không chỉ lấy tư bản từ người giàu và cho những người khác vay. Chúng cho phép mỗi chúng ta thu xếp hợp lý việc chi tiêu trong cuộc sống, hay nói cách khác, nhờ có chúng, chúng ta không phải chi tiêu cùng thời điểm kiếm được tiền. Shakespeare khuyên chúng ta không nên là con nợ cũng không nên là chủ nợ, nhưng trên thực tế, hầu hết chúng

ta, xét trên khía cạnh nào đó, đều kiêm cả hai vai trò này. Nếu chúng ta sống trong một xã hội nông nghiệp, chúng ta sẽ phải ăn dè sản phẩm từ vụ trước, khi mùa thu hoạch chưa tới hoặc tìm cách bảo quản chúng sau khi đã thu hoạch xong. Các thị trường tài chính là hình thái quản lý mùa vụ tinh vi hơn nhiều. Chúng ta có thể chi tiêu khoản thu nhập mà hiện tại còn chưa kiếm được như vay tiền học đại học hay vay tiền mua nhà, hoặc chúng ta có thể kiếm tiền ngay bây giờ và dành dụm cho chi tiêu về sau như tiết kiệm tiền cho lúc nghỉ hưu. Quan trọng là chúng ta đã tách thu nhập ra khỏi chi tiêu, và việc này cho phép chúng ta linh hoạt hơn trong cuộc sống.

Bảo hiểm rủi ro. Cuộc sống đầy rẫy rủi ro. Chỉ nằm trong bồn tắm thôi, chúng ta cũng có nguy cơ đối mặt với cái chết chứ chưa nói đến làm việc hay chơi trò nhảy cao mạo hiểm với bạn bè. Chúng ta hãy cùng xem xét những rủi ro có thể dẫn đến nguy cơ phá sản tài chính: thiên tai, bệnh tật hay mất khả năng lao động, lừa lọc hay trộm cắp. Loài người luôn có khuynh hướng giảm thiểu những rủi ro này. Và các thị trường tài chính là công cụ giúp chúng ta làm việc đó. Những ví dụ rõ ràng nhất là bảo hiểm sức khỏe, bảo hiểm nhân thọ và bảo hiểm ô tô. Như đã nói trong Chương 4, các công ty bảo hiểm tính phí hợp đồng bảo hiểm của bạn cao hơn khoản tiền trung bình mà họ kỳ vọng bạn phải trả. Ở đây, thuật ngữ “trung bình” có ý nghĩa rất quan trọng. Bạn đang lo lắng về những điều tồi tệ nhất có thể sẽ xảy đến với mình, chứ không phải về những hậu quả bình thường. Chỉ một điều tồi tệ - cái cây bị đổ trong cơn bão và đổ vào nhà bạn - cũng có sức tàn phá lớn. Vì vậy, hầu hết chúng ta đều sẵn sàng trả một khoản tiền có thể dự tính được - dù khoản tiền đó lớn hơn những gì chúng ta hy vọng được nhận lại - để bảo vệ mình trước những rủi ro không thể lường trước.

Chúng ta có thể bảo hiểm gần như tất cả mọi thứ. Aon, một công ty bảo hiểm có trụ sở ở Chicago, đã ký một hợp đồng với đội bóng chày St. Louis Cardinals trong suốt mùa bóng 2000 để bảo hiểm cho đội bóng trước bất kỳ tai nạn nào xảy ra với Mark McGwire, cầu thủ ngôi sao của đội và cũng là một trong những cầu thủ đánh cú home-run cừ nhất. McGwire là miếng

nam hâm hút các cổ động viên tới sân xem thi đấu. Nếu anh ta bị thương, sẽ có rất nhiều fan của St. Louis ngồi nhà. Vì vậy, Aon đã đồng ý bảo hiểm cho Cardinals trước nguy cơ thất thoát doanh thu bán vé tiềm năng. Nếu McGwire nằm trong danh sách cầu thủ chấn thương, Aon sẽ phải trả cho Cardinals 20 đô-la cho mỗi ghế trống nằm dưới mức theo dõi trung bình của đội khi McGwire xuất hiện trong đội hình. Một ủy viên quản trị của Aon đã phát biểu trên tờ *Crain's Chicago Business*: “Việc xác định giá trị của McGwire dựa trên cơ sở bảo hiểm rất đơn giản.”

Các thị trường tài chính cung cấp rất nhiều sản phẩm thoát nhìn có vẻ phức tạp nhưng về cơ bản lại thực hiện chức năng như một hợp đồng bảo hiểm. Ví dụ, một hợp đồng tương lai cố định giá bán của một mặt hàng bất kỳ tại một ngày cụ thể nào đó. Trên sàn giao dịch của Ủy ban Thương mại, một người có thể đồng ý bán cho người khác một nghìn gia ngô với giá 3,27 đô-la mỗi gia vào tháng 3 năm 2003. Vậy vấn đề mấu chốt ở đây là gì? Rõ ràng, cả nhà sản xuất và người tiêu dùng những mặt hàng này đều rất lo ngại về biến động tương lai của giá cả. Những nông dân trồng ngô có thể có lợi khi cố định mức giá bán trước khi thu hoạch hoặc thậm chí trước khi gieo trồng. Vậy, nếu chờ đến vụ thu hoạch, họ có thể bán được với mức giá tốt hơn không? Hiển nhiên là có thể. Nhưng, cũng có thể, họ sẽ phải bán với một mức giá thấp hơn rất nhiều - mức giá không thể bù đắp các hóa đơn đang đợi thanh toán. Cũng giống như tất cả chúng ta, họ sẵn sàng trả một mức giá để mua sự chắc chắn.

Khách hàng mua những mặt hàng lớn hơn cũng có thể có lợi khi tham gia giao dịch kiểu này. Các hãng hàng không sử dụng hợp đồng tương lai để cố định một mức giá cho nhiên liệu máy bay; các nhà hàng ăn nhanh có thể ký kết hợp đồng tương lai mua thịt bò xay, dạ dày lợn và thậm chí cả pho mát. Tôi không biết rõ bất kỳ thành viên nào trong hội đồng quản trị của Starbucks, nhưng tôi biết khá rõ điều gì khiến họ phải trăn trở hàng đêm: giá cà phê trên thế giới. Những người Mỹ có thể trả 3,50 đô-la cho một cốc cà phê sữa không có cafein, chứ không phải là 6,50 đô-la. Đó là lý

do tôi sẽ rất vui lòng đánh cược tiền bản quyền cuốn sách này rằng Starbucks có sử dụng các thị trường tài chính để tự vệ trước những biến động đột ngột của giá cà phê.

Những sản phẩm khác nhau lại gắn với những loại rủi ro khác nhau. Hãy xem xét một trong những hàng hóa mà cá nhân tôi rất yêu thích: trái phiếu tai ương. Phố Wall giả định rằng những trái phiếu này có thể giúp các công ty bảo hiểm tránh khỏi những rủi ro thiên tai. Hãy nhớ rằng, công ty bảo hiểm sẽ trả hóa đơn khi một cái cây đổ xuống nhà bạn. Vì vậy, nếu có nhiều ngôi nhà cùng phải chịu thảm họa này, công ty, hay thậm chí toàn bộ ngành bảo hiểm, sẽ gặp phải rắc rối lớn. Để giảm thiểu rủi ro, các công ty bảo hiểm có thể phát hành trái phiếu tai ương. Những trái phiếu này có tỷ lệ lãi suất cao hơn rất nhiều so với trái phiếu của các công ty khác bởi vì nếu các cơn bão hay động đất gây ra tổn thất nặng nề cho một khu vực nhất định trong một khoảng thời gian nhất định, thì những nhà đầu tư có nhiều khả năng sẽ mất một phần hay tất cả vốn liếng. Đợt phát hành trái phiếu đầu tiên của Hiệp hội Ô tô Mỹ diễn ra cuối thập niên 1990 gắn liền với mùa bão trên bờ biển phía đông. Nếu tổn thất do cơn bão gây ra lớn hơn 1,5 tỷ đô-la, các nhà đầu tư trái phiếu tai ương sẽ mất tất cả. Còn nếu thiệt hại chỉ nằm trong khoảng từ 1 tỷ đến 1,5 tỷ đô-la, các nhà đầu tư sẽ mất một phần vốn liếng. Trong cả hai trường hợp, công ty bảo hiểm vẫn vô sự vì không phải thanh toán những tổn thất này. Ngược lại, nếu các cơn bão chỉ gây thiệt hại nhỏ, các nhà đầu tư có thể thu hồi vốn cộng thêm 12% lãi suất, một kết quả tuyệt vời khi đầu tư cổ phiếu. Điều thú vị trong ví dụ này là cách thức dàn mỏng rủi ro. Để tránh tổn thất lớn, công ty bảo hiểm đã chia sẻ chi phí với các nhà đầu tư, mỗi nhà đầu tư sẽ gánh chịu một phần nhỏ thiệt hại nếu thiệt hại do tai ương gây ra cao hơn mức quy định.

Một trong những vai trò của các thị trường tài chính là cho phép chúng ta hào phóng phân phát những quả trứng của mình. Có lẽ, tôi nên thuật lại chi tiết một trong những trải nghiệm ngớ ngẩn chỉ có thể xảy ra khi chúng ta còn học trung học. Một chuyên gia về hành vi vị thành niên ở trường trung

học của tôi quả quyết, tỷ lệ học sinh trở thành cha mẹ ở tuổi vị thành niên sẽ giảm nếu họ nhận ra trách nhiệm lớn lao của một người làm cha, làm mẹ. Do đó, theo ông, cách tốt nhất để hình dung vai trò cha mẹ là chúng tôi phải mang một quả trứng quanh trường. Quả trứng tượng trưng cho một đứa trẻ và phải được đối xử đúng như vậy: Chúng phải được nâng niu nhẹ nhàng, luôn được để mắt, chăm sóc, v.v... Nhưng đây là trường trung học và vì thế, những quả trứng bị rơi, bị giẫm nát, bị ném vào các tủ đồ trong phòng thể dục, v.v... Trải nghiệm này không dạy tôi điều gì về cách làm cha mẹ, mà chỉ khiến tôi luôn tin chắc sẽ rất nguy hiểm nếu mang theo trứng bên mình.

Các thị trường tài chính giúp chúng ta có thể dễ dàng đặt trứng vào những chiếc giỏ khác nhau. Với khoản đầu tư 1.000 đô-la vào một quỹ tương hỗ, bạn có thể đầu tư vào năm trăm công ty và thậm chí nhiều hơn thế. Nếu bạn buộc phải mua từng cổ phiếu riêng lẻ từ một người môi giới, bạn sẽ không bao giờ có thể đầu tư đa dạng chỉ với vốn vụn 1.000 đô-la trong tay. Với 1.000 đô-la, bạn có thể đa dạng hóa danh mục đầu tư: cổ phiếu lớn, cổ phiếu nhỏ, cổ phiếu quốc tế, trái phiếu dài hạn, trái phiếu ngắn hạn, trái phiếu giá trị thấp, bất động sản. Trong những tài sản này, có một số sẽ tỏ ra không hiệu quả, nhưng một số khác sẽ sinh lợi. Nhờ đó, bạn không cần lo lắng trước những rủi ro trên thị trường phố Wall. Đối với các nhà đầu tư, trái phiếu tai ương hấp dẫn vì thu nhập của họ được quyết định bởi mức độ thường xuyên của các thiên tai, mà những thiên tai này lại không có bất kỳ mối tương quan nào với hoạt động của thị trường chứng khoán. Ví dụ, năm 2001 là một năm tồi tệ đối với các cổ phiếu nhưng lại là một năm tốt đẹp, không thiên tai, bão lũ.

Đầu cơ. Lẽ dĩ nhiên, khi bất kỳ sản phẩm tài chính nào được tạo ra, mục đích của nó đều là nhằm phục vụ thêm một nhu cầu cơ bản khác của con người: sự thôi thúc đầu cơ, hay đánh cược vào những biến động giá cả ngắn hạn. Một người có thể sử dụng hợp đồng tương lai để giảm nhẹ rủi ro, hay để đánh cược vào giá đậu nành trong năm tới. Một người có thể sử dụng

trái phiếu để huy động vốn hay cũng có thể sử dụng thị trường này để đánh cược xem Alan Greenspan có cắt giảm tỷ lệ lãi suất trong tháng tới không. Một người có thể sử dụng cổ phiếu để đầu tư vào các công ty và chia sẻ lợi nhuận tương lai của các công ty này hoặc cũng có thể mua một cổ phiếu vào lúc 10 giờ sáng, hy vọng sẽ kiếm được vài đô-la vào buổi trưa. Các sản phẩm tài chính gắn liền với hành vi đầu cơ trong khi các sự kiện thể thao lại gắn với hành vi cá độ. Người ta thường tạo điều kiện thuận lợi cho những hoạt động này, mặc dù đó không phải là mục đích chính của họ.

Vâng, đúng vậy. Tất cả những hành động điên rồ trên phố Wall hay Phố LaSalle (sàn giao dịch kỳ hạn ở Chicago) đều ăn khớp với một hoặc nhiều giao dịch béo bở. Thế giới tài chính thường được miêu tả như hình ảnh của trò cờ bạc ở Las Vegas - liều lĩnh, hấp dẫn, thú vị và có sự luân chuyển liên tục của một lượng tiền rất lớn. Tuy nhiên, điểm tương đồng lại không hoàn toàn phù hợp. Mọi thứ diễn ra ở Las Vegas là một trò chơi có tổng bằng không. Nếu nhà cái thắng một ván bài blackjack, điều đó có nghĩa là bạn đã thua và tiền đặt cược sẽ chất đồng bên phía nhà cái. Nếu bạn chơi blackjack lâu, chắc chắn bạn sẽ rơi vào cảnh khánh kiệt. Las Vegas cung cấp dịch vụ giải trí, nhưng không phục vụ bất kỳ mục đích xã hội nào khác. Nhưng phố Wall thì khác. Những gì diễn ra là một trò chơi có tổng dương. Mọi thứ phát triển; các công ty mọc lên; các cá nhân và các công ty kiểm soát được những rủi ro có khả năng tàn phá nặng nề. Dĩ nhiên, không phải mọi giao dịch đều thành công. Ngay sau khi tiến hành đầu tư, hầu hết các nhà đầu tư đều cảm thấy tiếc nuối. Các thị trường tài chính rất có thể sẽ lãng phí một số lượng tư bản khổng lồ. Hàng tỷ đô-la vốn đổ vào những doanh nghiệp mà giờ đây không còn tồn tại là minh chứng cho điều này. Trong khi đó, một số doanh nghiệp có tiềm năng sinh lợi lại thiếu vốn trầm trọng bởi vì họ không có đồ ký quỹ. Ví dụ, các nhà kinh tế học thường lo ngại, lượng tín dụng hiện thời không đủ để đáp ứng nhu cầu cho con học đại học (đầu tư vốn vào con người) của các gia đình nghèo. Tấm bằng đại học là một vụ đầu tư khôn ngoan, nhưng lại không phải là thứ có thể tái sở hữu trong trường hợp vỡ nợ.

Tuy nhiên, các thị trường tài chính làm được những việc mà không phải thị trường nào cũng làm được: phân bổ tư bản theo hướng hữu ích mặc dù có thể không hoàn hảo. Tư bản chảy vào nơi mang về lợi nhuận cao nhất, chứ không phải vào những doanh nghiệp được những quan chức hàng đầu hay người có quan hệ mật thiết với họ điều hành. Chính phủ có thể là bạn, nhưng cũng có thể là kẻ thù của thị trường. Các quan chức có thể làm rối tung thị trường tài chính bằng gánh nặng thuế quá mức và những quy tắc nghiệt ngã, bằng cách chuyển tư bản thành những dự án mà họ đặc biệt quan tâm, hay bằng cách từ chối phá hủy để công cuộc kiến tạo không thể diễn ra theo những cách mang lại hiệu quả cao. Hoặc, chính phủ có thể giúp các thị trường tài chính hoạt động hiệu quả hơn: bằng cách tối thiểu hóa gian lận, tăng cường tính minh bạch của hệ thống, sáng tạo và đẩy mạnh khung pháp lý mới, cung cấp các hàng hóa công giúp giảm chi phí hoạt động của doanh nghiệp, và v.v... Một lần nữa, trí khôn nằm ở khả năng chỉ ra sự khác biệt.

Tất cả đều tỏ ra tốt đẹp. *Nhưng làm thế nào để một người trở nên giàu có trên thị trường?* Một trong những đồng sự của tôi ở tạp chí *The Economist* đã gợi ý tôi nên đặt tên cuốn sách này là *Bạn đã đủ giàu chưa?* Ông lý luận là hầu hết mọi người sẽ trả lời chưa và lôi ngay quyển sách ra khỏi giá. Đáng tiếc, tôi không phải là một người cuồng tín, hoàn toàn tin vào những chiến lược bất khả bại để đạt được sự giàu có. Giống như các chương trình giảm cân kỳ diệu trái ngược gần như hoàn toàn những kiến thức mà chúng ta biết về sức khỏe và dinh dưỡng, những kế hoạch làm giàu thần tốc cũng đi ngược lại những quy luật kinh tế cơ bản nhất.

Tôi xin phép bắt đầu bằng một ví dụ. Giả sử bạn đang mua một ngôi nhà gần công viên Lincoln, Chicago. Sau rất nhiều tuần tìm kiếm, bạn biết, một ngôi nhà xây bằng đá cát kết nâu ba tầng có giá khoảng 500 nghìn đô-la. Vài ngôi nhà khác trị giá 450 nghìn đô-la nhưng cần sửa chữa đôi chút. Cũng có một số ngôi nhà khác trị giá 600 nghìn đô-la, vì được trang bị

thêm một số tiện nghi khác. Khi bắt đầu cảm thấy thất vọng vì sắp phải bỏ ra 500 nghìn đô-la để mua nhà, bạn tìm được một ngôi nhà xây bằng đá kết nâu giá 250 nghìn đô-la đáp ứng được mọi yêu cầu của bạn. Khi đến kiểm tra, bạn thấy, ngôi nhà này cũng đẹp không kém gì những ngôi nhà mà bạn đã đến xem trước đó - cùng vị trí, cùng diện tích và tình trạng kiến trúc vẫn còn nguyên vẹn. Vẫn còn cảnh giác, bạn hỏi ý kiến của người môi giới nhà đất. Và, cô ta khẳng định với bạn, ngôi nhà này đúng là món hời lớn và lẽ ra giá của nó phải là 500 nghìn đô-la. Theo cô ta, bạn hoàn toàn có thể mua ngôi nhà này với giá 250 nghìn đô-la và sau vài tháng bán nó với giá 500 nghìn đô-la hoặc hơn thế. Rồi, chẳng bao lâu sau, bạn nhìn thấy bằng chứng cuối cùng. Một bài báo trên trang ba của tạp chí *Crain's Chicago Business* có dòng tít cực kỳ giật gân: *Bargain of the Month: Lincoln Park Brownstone Listed for 250.000 dola* (Món hời của tháng: Ngôi nhà đá kết nâu công viên Lincoln được yết giá 250 nghìn đô-la).

Vì vậy, bạn mua ngay ngôi nhà với mức giá 250 nghìn đô la. Sáu tháng sau đó, bạn bán lại ngôi nhà với mức giá 500 nghìn đô-la - số tiền bán ra đã tăng gấp đôi so với khi mua vào.

Có bao nhiêu chi tiết không hợp lý trong câu chuyện này? Chỉ rất ít thôi! Một người hay lý luận có thể sẽ đặt ra những câu hỏi sau đây:

1. Nếu ngôi nhà này thật sự đáng giá 500 nghìn đô-la, ai sẽ là kẻ dại dột bán nó với giá 250 nghìn đô-la? Người chủ này không sẵn lòng hay không thể dành ra ba phút để làm công việc cần thiết là xác định xem những ngôi nhà tương tự trong vùng đang được bán với mức giá đắt gấp đôi sao? Nếu không, chẳng lẽ không có người môi giới nhà đất hay một thành viên nào đó trong gia đình sẵn sàng chỉ ra sự khác biệt khổng lồ này ư?

2. Có thể là không. Trong trường hợp đó, tại sao người môi giới nhà đất lại không tự bỏ tiền ra mua ngôi nhà đó? Nếu ngôi nhà này “chắc chắn” sẽ

tăng giá gấp đôi, tại sao người môi giới lại chỉ lấy 3% tiền hoa hồng của tôi trong khi 250 nghìn đô-la đang bày ra trước mặt cô ta?

3. Có lẽ người môi giới của tôi cũng là một kẻ khờ dại. Nếu trường hợp này đúng, thì tất cả những người mua nhà luôn tìm kiếm món hời đang ở đâu, đặc biệt là sau khi thông tin về ngôi nhà đã được đăng trên tạp chí *Crain's Chicago Business*? Nếu ngôi nhà xây bằng đá cát kết nâu này đúng là một món hời béo bở và đã được quảng cáo rầm rộ, thì chắc hẳn, tất cả mọi người sẽ đều muốn mua ngôi nhà đó. Kết quả là, một cuộc chiến giá cả nổ ra và những người mua tiềm năng sẽ đưa ra mức giá ngày càng cao cho đến khi giá cả đạt đến mức cân bằng với giá trị thị trường, xấp xỉ 500 nghìn đô-la.

Nói cách khác, bạn gần như không có cơ hội tìm được một ngôi nhà đá cát kết nâu gần công viên Lincoln (mà không có điều bất ngờ nào ẩn giấu dưới móng nhà) với giá 250 nghìn đô-la. Tại sao vậy? Chính bởi quan niệm cơ bản nhất của kinh tế học: Bạn đang cố gắng tối đa hóa lợi ích của mình và những người khác cũng vậy. Trong một thế giới mà mọi người đều tìm kiếm những vụ đầu tư sinh lợi, sẽ chẳng có ai chịu từ bỏ 250 nghìn đô-la đã dọn sẵn trên bàn. *Tuy nhiên, thị trường chứng khoán lại được cho rằng luôn hoạt động theo phương thức này.* Sau khi đọc bài viết về một “chứng khoán nóng” trên tạp chí *Business Week*, hay được một chuyên gia phân tích chứng khoán của phố Wall khuyên mua vào (lời khuyên này được gửi cho tất cả khách hàng của công ty), chúng ta thường có xu hướng mua hàng loạt cổ phiếu vượt quá giá trị trung bình của thị trường. Nhưng những “chứng khoán nóng” này lại chính là ngôi nhà đá cát kết nâu ở công viên Lincoln. Và đây chính là lý do:

Hãy bắt đầu với một điểm cực kỳ đơn giản nhưng thường bị bỏ qua: Mỗi khi bạn mua một cổ phiếu (hay bất kỳ mặt hàng nào khác), thì nhất định phải có một người bán nó cho bạn. Người bán “chứng khoán nóng” này quyết định, anh ta muốn có tiền mặt hơn. Anh ta đã xem xét “giá mua bán”

hiện tại và anh ta muốn bán đúng vào lúc bạn muốn mua. Chắc hẳn là anh ta đang cần tiền để làm một việc gì đó, nhưng anh ta vẫn muốn bán được ở mức giá cân bằng với mức giá thị trường, cũng như người muốn chuyển khỏi công viên Lincoln sẽ muốn bán ngôi nhà đá cát kết nâu với mức giá 500 nghìn đô-la, chứ không phải 250 nghìn đô-la. Đúng như tên gọi, thị trường chứng khoán cũng là một thị trường. Giá một cổ phiếu vào một thời điểm nhất định là mức giá tại đó số lượng người mua cân bằng với số lượng người bán. Chắc hẳn, có đến một nửa số nhà đầu tư mua bán “chứng khoán nóng” đang bỏ qua điều đó.

Có thể bạn biết điều gì đó mà người bán không biết. Có lẽ, họ chưa đọc bài báo viết về loại thuốc chữa bệnh hói đầu ở nam giới rất hiệu nghiệm của công ty trên tờ *Wall Street Journal*. Vâng, điều đó có thể sẽ xảy ra. Nhưng những người mua nhạy cảm khác trên thế giới đang ở đâu? Cổ phiếu này chắc chắn sẽ có giá 45 đô-la, nhưng vì một lý do nào đó, Warren Buffett, những giao dịch viên ở Morgan Stanley và những nhà quản lý danh mục đầu tư hàng đầu của quỹ Fidelity đã không chớp ngay lấy nó (cũng giống như ngôi nhà đá cát kết nâu gần công viên Lincoln, giá cổ phiếu sẽ tăng cao hơn rất nhiều nếu những nhà đầu tư nổi tiếng này mua vào). Bạn có biết điều gì mà không ai khác trên phố Wall biết không (giả định việc mua bán dựa trên bất kỳ thông tin không công khai nào đều trái với pháp luật)?

Hoặc, có thể có ai đó ở phố Wall đã mách nhỏ với bạn về ý tưởng mua cổ phiếu này. Các trung tâm môi giới chứng khoán Mỹ đã tuyển một lực lượng chuyên gia phân tích chứng khoán dành hết thời gian trong ngày để nghiên cứu mọi biến động xảy ra trên thị trường. Tất cả những thông tin đó có khả năng sai lệch không? Không, mặc dù có một số trường hợp là do thiếu khả năng hoặc xung đột lợi ích, nhưng sự chào mua nhiệt tình những cổ phiếu Internet được định giá quá cao là ví dụ gần đây nhất và tuyệt vời nhất. Giống như người môi giới nhà đất, các chuyên viên phân tích cũng cung cấp tất cả các thông tin hợp pháp. Khi bạn có ý định mua một ngôi nhà,

người môi giới sẽ cho bạn biết thông tin về những ngôi nhà trong vùng, trường học, các loại thuế, tình trạng tội phạm và tất cả những vấn đề có liên quan. Các chuyên gia phân tích phố Wall cũng làm những việc tương tự: Họ báo cáo tình hình quản lý, những sản phẩm tương lai, tăng trưởng của ngành và tình hình cạnh tranh. Tuy nhiên, đó không phải là tấm vé đảm bảo bạn sẽ kiếm được lợi nhuận trên mức trung bình từ cổ phiếu.



Vấn đề đặt ra là tất cả mọi người đều có thể tiếp cận nguồn thông tin tương tự. Đây là điểm cốt lõi trong lý thuyết thị trường hiệu quả. Tiền đề chủ yếu của lý thuyết này là giá trị của cái phản ánh tất cả những thông tin sẵn có. Vì thế, chúng ta rất khó, nếu không nói là không thể, chọn mua những cổ phiếu luôn thống trị thị trường. Tại sao bạn không thể mua một ngôi nhà đá cát kết nâu ở công viên Lincoln với giá 250 nghìn đô-la? Bởi vì người mua và người bán đều biết, một ngôi nhà như vậy đáng giá hơn rất nhiều. Chứng khoán nóng kia cũng vậy. Giá cổ phiếu ổn định ở mức giá cân bằng với giả thiết, chúng ta biết, hay có thể dự đoán chính xác mọi

điều, và giá sẽ tăng hoặc giảm trong tương lai chỉ trong trường hợp phản ứng với những biến cố không thể đoán trước.

Chọn mua cổ phiếu rất giống với việc chọn hàng ngắn nhất để đứng xếp hàng trước quầy thanh toán của cửa hàng tạp hóa. Có hàng nào giúp bạn thanh toán nhanh hơn những hàng khác không? Dĩ nhiên là có, cũng giống như có một số cổ phiếu đem lại nhiều lợi ích hơn các cổ phiếu khác. Có chi tiết nào có thể cho bạn biết tốc độ di chuyển tương đối của một hàng so với các hàng khác không? Có. Bạn không muốn đứng sau một anh chàng với hai giỏ hàng đầy hay một phụ nữ lớn tuổi trong tay nắm chặt một nắm phiếu giảm giá. Vậy, tại sao rất hiếm khi chúng ta đứng ở hàng đợi ngắn nhất trong cửa hàng tạp hóa (và hầu hết những người mua cổ phiếu không vượt qua mức trung bình của thị trường)? Bởi vì tất cả những người khác đều nhìn thấy đúng những thứ chúng ta đang nhìn và có phản ứng tương tự trước chúng. Họ cũng nhìn thấy anh chàng với hai giỏ mua hàng, nhân viên thu ngân thử việc ở máy đếm tiền số ba, bà hoàng của những phiếu giảm giá đang xếp hàng ở máy đếm tiền số sáu. Tất cả những người cần thanh toán đều cố gắng chọn hàng ngắn nhất. Đôi khi, bạn đúng, nhưng đôi khi lại sai. Theo thời gian dài, tất cả sẽ tiến đến mức trung bình, nghĩa là nếu bạn thường xuyên đến cửa hàng tạp hóa, có lẽ bạn cũng sẽ dành một khoảng thời gian xếp hàng chờ đợi tương tự như những người khác.

Thực tế, chúng ta có thể tiến xa hơn một bước khi tiếp cận với phép loại suy này. Giả sử ở chỗ nào đó gần lối đi giữa các gian hàng bạn nhìn thấy một phụ nữ lớn tuổi đang nhét đầy phiếu giảm giá vào túi. Khi bạn đến quầy thanh toán và nhìn thấy bà ta đang xếp hàng, bạn khôn ngoan đẩy ngay giỏ hàng của mình sang chỗ khác. Khi bà ta mở chiếc ví đựng đầy tiền xu và chậm chạp đưa những chiếc phiếu giảm giá cho nhân viên thu ngân, bạn tự chúc mừng mình với thái độ rất tự mãn. Tuy nhiên, chỉ vài giây sau, bạn nhận ra anh chàng đứng trước quên chưa cân lê. “Kiểm tra giá lê ở máy đếm tiền số ba!” nhân viên thu ngân của bạn nhắc đi nhắc lại, trong khi bạn nhìn người phụ nữ cầm phiếu giảm giá đẩy giỏ hàng ra khỏi cửa hàng. Ai

có thể đoán trước điều đó? Không ai cả, cũng như không ai có thể đoán trước ngày 19 tháng 3 năm 2000, MicroStrategy, một công ty phần mềm tiềm năng, thông báo lại doanh thu của họ (về cơ bản, xóa sạch hàng triệu đô-la thu nhập khỏi sổ sách của họ). Giá cổ phiếu giảm 62% tương đương với 140 đô-la chỉ trong một ngày. Các nhà đầu tư và nhà quản lý danh mục đầu tư đã mua cổ phiếu của MicroStrategy có bao giờ nghĩ, việc này sẽ xảy ra không? Dĩ nhiên là không. *Đó là những điều mà bạn không thể đoán trước.*

Những người đề xướng lý thuyết thị trường hiệu quả sẽ khuyên các nhà đầu tư: chỉ chọn một hàng và đứng vào đó. Nếu các tài sản được định giá hiệu quả, thì một đứa trẻ nhắm mắt cũng có thể chọn được một danh mục đầu tư sinh lợi như những danh mục đầu tư mà các chuyên gia đầy kinh nghiệm của phố Wall lựa chọn. Trên thực tế, các nhà đầu tư hoàn toàn có thể làm được việc này với các quỹ chỉ số. Quỹ chỉ số là những quỹ đầu tư không hoạt động với mục đích chọn mua những cổ phiếu thành công. Thay vào đó, chúng mua và nắm giữ một giỏ cổ phiếu đã định trước, như S&P 500 (chỉ số hợp thành bởi năm trăm công ty lớn nhất nước Mỹ). Bởi vì chỉ số S&P 500 là chỉ số trung bình khái quát của thị trường, nên có thể đoán rằng, một nửa số quỹ đầu tư được quản lý tốt của Mỹ sẽ hoạt động tốt hơn, và một nửa còn lại hoạt động kém hơn. Nhưng đó chỉ là suy đoán trước khi chúng ta tính toán các chi phí. Các giám đốc quản lý quỹ tính chi phí cho tất cả những việc họ làm trong khi họ vẫn phải chịu những chi phí khác như thuế thu nhập khi kinh doanh có hiệu quả. Do đó, chi phí quản lý các quỹ chỉ số có chi phí thật sự rất rẻ.

Nhưng tất cả chỉ là lý thuyết. Vậy những dữ liệu trên chứng tỏ điều gì? Theo *Morningstar*, trong năm vừa qua, khoảng một nửa quỹ đa dạng hóa được quản lý tích cực của Mỹ hoạt động tốt hơn các công ty S&P 500. Hãy xem điều gì sẽ xảy ra khi khung thời gian dài hơn: chỉ có 30% các quỹ được quản lý tích cực hoạt động tốt hơn các công ty S&P 500 trong năm năm vừa qua và chỉ có 15% các quỹ làm được điều tương tự trong hai mươi

năm qua. Nói cách khác, 85% các quỹ đầu tư tuyên bố có khả năng chọn mua cổ phiếu đặc biệt nào đó hoạt động kém hiệu quả hơn trong hai thập kỷ qua so với một quỹ chỉ số đơn giản, tương tự như một đứa trẻ ném một chiếc khăn tắm vào các cổ phiếu thời hiện đại.

Nếu bạn đã đầu tư 10 nghìn đô-la vào quỹ cổ phiếu được quản lý tích cực trung bình vào năm 1973 (thời điểm cuốn sách *A Random Walk down Wall Street* của Malkiel lần đầu tiên ra mắt công chúng), thì đến nay, số tiền đó có thể đáng giá 171.950 đô-la (sau bảy lần tái bản). Nếu bạn đã đầu tư khoản tiền này vào một quỹ chỉ số S&P 500, thì số tiền bạn có được sau bảy năm sẽ là 311 nghìn đô-la.

Mặc dù có những số liệu này, nhưng lý thuyết thị trường hiệu quả rõ ràng không phải lúc nào cũng đúng với phố Wall. Có một câu chuyện đùa về hai nhà kinh tế đi xuống phố. Một người nhìn thấy một tờ giấy bạc 100 đô-la nằm trên đường và chỉ cho người bạn của mình. Anh ta hỏi: “Có phải là có một tờ giấy bạc 100 đô-la nằm trên rãnh nước không nhỉ?”

“Không”, bạn anh ta trả lời. “Nếu đó là 100 đô-la, thì chắc chắn là ai đó đã nhặt nó rồi.”

Thế là, họ tiếp tục đi.

Trái lại, các viện sĩ hàn lâm nói chung đều thấm nhuần tư tưởng thị trường hiệu quả. Tuy nhiên, những bộ óc tài năng nhất về tài chính cho rằng họ đã tìm ra thiếu sót của lý thuyết này dựa trên kinh tế học hành vi, một lĩnh vực nghiên cứu kết hợp giữa tâm lý và kinh tế học. Một nhóm các nhà kinh tế học đã chứng minh bằng tài liệu những yếu tố khiến con người đưa ra quyết định không hoàn hảo. Con người có xu hướng thiên về hành vi mang tính bầy đàn, chúng ta quá tin tưởng vào khả năng của mình và quá coi trọng những xu thế cũ khi dự đoán tương lai, v.v... Trong lịch sử, chắc chắn có vô vàn hành vi đầu cơ phi lý, từ sự đam mê hoa tulip Hà Lan đến

ảo tưởng NASDAQ. Các nhà kinh tế học hành vi tin tưởng, nếu dự đoán chính xác những quyết định không hoàn hảo của các nhà đầu tư, chúng ta có thể thống lĩnh thị trường. Richard Thaler, nhà kinh tế học của Đại học Chicago, thậm chí sẵn sàng đánh cược toàn bộ gia tài vào lý thuyết của mình. Ông cùng một số cộng sự sáng lập một quỹ đầu tư tận dụng sự không hoàn hảo trong suy nghĩ của con người: quỹ tăng trưởng hành vi. Sau khi phỏng vấn ngài Thaler cho chương trình của đài phát thanh công cộng Chicago, tôi cũng quyết định gặt niềm tin mạnh mẽ vào lý thuyết thị trường hiệu quả của mình sang một bên và đầu tư một khoản tiền nhỏ vào quỹ của ông. Và tôi đã được gì? Lần cuối cùng tôi kiểm tra, quỹ tăng trưởng hành vi đã giảm 40% giá trị trong một năm, so với tỷ lệ giảm 15% của các công ty S&P 500 trong cùng thời kỳ. Vậy là quá đủ với món ăn kiêng bằng bưởi và kem!

Lý thuyết thị trường hiệu quả không phải là một tín điều, mặc dù những người chỉ trích lý thuyết này thừa nhận, việc lập bảng liên hệ chỉ số là một chiến lược tốt cho các nhà đầu tư nhỏ. Andrew Lo của Đại học MIT và A. Craig MacKinlay của Đại học Wharton là đồng tác giả của cuốn sách mang tên *A Non-random Walk down Wall Street*, trong đó họ khẳng định, các chuyên gia tài chính với những nguồn lực phi thường, như những chiếc siêu máy tính, có thể đánh bại thị trường bằng cách tìm kiếm và khai thác thông tin biến động giá cả. Trong một bài phê bình cuốn sách trên tạp chí *Business Week* có đoạn viết: “Thật ngạc nhiên, có lẽ Lo và MacKinlay thật sự đồng ý với lời khuyên của Malkiel dành cho một nhà đầu tư bình thường. Nếu bạn không được một chuyên gia giỏi cố vấn, hay có đủ thời gian và tiền bạc để tìm kiếm sự giúp đỡ từ họ, hãy chú ý đến các quỹ chỉ số.” *Đây cũng là những người không công nhận giả thuyết về thị trường hiệu quả.* Đầu tư vào quỹ chỉ số là đầu tư vào những bài tập thể dục thường xuyên và một chế độ ăn kiêng ít béo để giảm cân. Gánh nặng chứng minh sẽ rơi vào bất cứ ai cho rằng mình có phương pháp tốt hơn.

Như tôi đã lưu ý, chương này không phải là một chỉ dẫn đầu tư. Tôi xin nhường lại cho những người khác nhiệm vụ lý giải ưu điểm và nhược điểm của những kế hoạch tiết kiệm của trường đại học, những trái phiếu thành phố, những khoản tiền đóng góp hàng năm hay biến động, và tất cả những lựa chọn đầu tư hiện đại khác. Điều đó cho thấy kinh tế học căn bản có thể cho chúng ta một bài kiểm tra khứu giác. Nó cung cấp cho chúng ta một hệ thống quy tắc cơ bản mà bất kỳ lời khuyên đầu tư sáng suốt nào cũng phải tuân theo:

Tiết kiệm - Đầu tư - Lặp lại. Hãy quay lại với vấn đề chính của chương này: Tư bản rất khan hiếm. Đó là lý do duy nhất khiến bất kỳ hoạt động đầu tư nào sinh lợi. Nếu bạn có tư bản nhàn rỗi, người khác sẽ trả tiền cho bạn để được quyền sử dụng nguồn tư bản nhàn rỗi đó. Nhưng nếu bạn phải có tư bản nhàn rỗi trước, thì khi đó, cách duy nhất tạo ra tư bản nhàn rỗi là chi tiêu ít hơn những gì bạn kiếm được, nghĩa là, tiết kiệm. Bạn càng tiết kiệm, và bắt đầu tiết kiệm sớm, bạn càng có khả năng kiểm soát tiền thuê tư bản từ các thị trường tài chính. Bất kỳ cuốn sách hay bài viết nào về tài chính cá nhân cũng sẽ làm bạn kinh ngạc bởi những đặc điểm của lãi suất tích lũy. Ở đây, bạn chỉ cần lưu ý, Albert Einstein đã gọi đó là phát kiến vĩ đại nhất mọi thời đại.

Dĩ nhiên, mặt trái của hoạt động này là nếu bạn tiêu nhiều hơn số tiền bạn kiếm được, bạn sẽ phải “thuê” khoản chênh lệch đó ở đâu. Trả tiền thuê tư bản không khác so với việc trả tiền thuê những thứ khác: khoản chi phí đó sẽ ngốn hết những thứ mà bạn có thể muốn tiêu dùng sau này. Một cuộc sống sung túc hơn trong hiện tại cũng đồng nghĩa với một cuộc sống kém sung túc hơn trong tương lai và ngược lại. Vì thế, ngay bây giờ, hãy gạt những câu hỏi về việc nên đầu tư số tiền trong tài khoản 401 (k) của bạn vào cổ phiếu hay trái phiếu sang một bên. Bước đi đầu tiên đơn giản hơn nhiều: Hãy tiết kiệm sớm hơn, thường xuyên hơn và trả hết nợ trong thẻ tín dụng.

Chấp nhận rủi ro, giành lấy phần thưởng. Bây giờ, chúng ta sẽ nói đến việc bạn có nên đầu tư số tiền trong tài khoản 401 (k) vào cổ phiếu hay trái phiếu. Giả sử bạn có tư bản để cho thuê và bạn đang đứng trước hai lựa chọn: cho chính phủ liên bang vay (mua trái phiếu kho bạc) hay cho anh hàng xóm Lance làm nghề thợ hàn đã ba năm nay vay để đầu tư sản xuất một động cơ đốt trong hoạt động nhờ hạt hoa hướng dương. Cả chính phủ lẫn anh hàng xóm Lance đều sẵn sàng trả lãi suất 6% cho khoản vay đó. Bạn phải làm sao đây? Nếu Lance không có những bức ảnh chứng minh bạn đang làm việc gì mờ ám, thì tốt nhất, bạn nên mua trái phiếu chính phủ. Động cơ đốt trong từ hoa hướng dương là một đề nghị đầy rủi ro, nhưng trái phiếu chính phủ thì ngược lại. Lance có thể thu hút đủ lượng tư bản cần thiết cho phát minh của mình, nhưng không phải bằng cách đề nghị mức lãi suất 6%. *Những khoản đầu tư chứa nhiều rủi ro luôn phải đưa ra mức lãi suất kỳ vọng cao hơn để thu hút tư bản.* Đó không phải là một quy luật tài chính bí hiểm hay khác thường mà chỉ đơn giản là cách vận hành của thị trường. Không một người có lý trí nào lại đầu tư tiền vào nơi mà nếu so sánh cẩn thận, họ hoàn toàn có thể kiếm được cùng một khoản lãi với độ rủi ro thấp hơn ở nơi khác.

Lời khuyên cho các nhà đầu tư đã quá rõ ràng: Bạn sẽ được đền bù nếu phải chịu nhiều rủi ro hơn. Vì vậy, danh mục đầu tư của bạn càng rủi ro, lợi nhuận trung bình mà bạn kiếm được càng cao. Vâng, một lần nữa lại là khái niệm “trung bình” khó chịu. Nếu danh mục đầu tư của bạn có nhiều rủi ro, điều đó cũng có nghĩa là một số điều rất tồi tệ có khả năng sẽ xảy ra. Không có lời tóm lược nào tốt hơn cho điểm này bằng tựa đề của một bài báo so sánh lợi nhuận thu được từ cổ phiếu và trái phiếu trong giai đoạn 1945 - 1997 đăng trên *Wall Street Journal: Bonds Let You Sleep at Night but at a Price* (Trái phiếu cho phép bạn ngon giấc nhưng bạn phải trả một cái giá). Trong suốt giai đoạn này, một danh mục đầu tư bao gồm 100% cổ phiếu đem lại mức lợi nhuận trung bình hàng năm là 12,9%, trong khi đó, một danh mục bao gồm 100% trái phiếu chỉ đem lại mức lợi nhuận trung bình hàng năm 5,8%. Bạn có thể nhủ thầm: “Ai sẽ là những gã ngốc năm

giữ trái phiếu?” - Nhưng, hãy khoan kết luận vội vàng. Câu chuyện này còn so sánh kết quả hoạt động của hai danh mục đầu tư trên trong thời kỳ khủng hoảng nhất của thị trường. Danh mục đầu tư cổ phiếu suy giảm 26,5% giá trị trong năm tài chính tệ hại nhất, trong khi đó danh mục đầu tư trái phiếu chưa bao giờ suy giảm hơn 5% giá trị trong cùng thời gian. Tương tự, danh mục đầu tư cổ phiếu có mức lợi nhuận hàng năm âm tám lần từ năm 1945 đến 1977, trong khi danh mục đầu tư trái phiếu chỉ thua lỗ một lần. Điểm mấu chốt là: Rủi ro sẽ được trao thưởng xứng đáng nếu bạn đủ kiên nhẫn.

Đa dạng hóa. Khi còn dạy môn tài chính, tôi thường yêu cầu các sinh viên của mình búng đồng xu khi phải ra quyết định. Đó là cách tốt nhất để đưa ra những quyết định chắc chắn. Chúng ta tin tưởng, một danh mục đầu tư đa dạng sẽ giảm thiểu nguy cơ thua lỗ nặng nề mà không hề làm giảm lợi nhuận kỳ vọng. Hãy quay lại với những đồng xu. Giả sử lợi nhuận thu được nếu bạn gửi 100 nghìn đô-la vào một tài khoản 401 (k) phụ thuộc vào việc búng đồng xu của bạn: mặt ngửa, nó tăng giá trị gấp bốn lần; mặt sấp, bạn mất tất cả. Kết quả có vẻ rất khả quan (Lợi nhuận kỳ vọng lớn, gấp bốn lần số tiền gốc). Tuy nhiên, khả năng thứ hai lại tồi tệ đến mức không bạn khó lòng chấp nhận mạo hiểm. Nguy cơ bạn mất toàn bộ số trứng trong rổ là 50%.

Vì vậy, hãy mang thêm nhiều đồng xu nữa. Giả sử bạn chia nhỏ 100 nghìn đô-la của mình thành mười khoản đầu tư khác nhau, mỗi khoản đầu tư đều có khả năng sinh lời như nhau: ngửa, khoản đầu tư sẽ tăng giá trị gấp bốn lần; sấp, nó trở nên vô giá trị. Lợi nhuận kỳ vọng vẫn không hề thay đổi: Trung bình, bạn sẽ búng được năm lần mặt ngửa và năm lần mặt sấp. Năm khoản đầu tư của bạn sẽ tăng giá trị gấp bốn lần và năm khoản đầu tư khác sẽ trở nên vô giá trị. Lợi nhuận kỳ vọng vẫn đầy hấp dẫn. Nhưng hãy xem điều gì xảy ra khi có rủi ro. Bạn sẽ chỉ bị mất toàn bộ số tiền trong tài khoản khi búng trúng mười lần sấp, đây là điều rất khó xảy ra (Khả năng này chưa đến một phần nghìn). Bây giờ, hãy tưởng tượng một

bài tập tương tự nếu bạn đầu tư vào một số quỹ chỉ số bao gồm hàng nghìn cổ phiếu trên khắp thế giới.

Luôn nhớ các đồng xu không bao giờ cùng lật mặt sấp!

Đầu tư dài hạn. Đã bao giờ bạn chơi trong một sòng bạc có người thắng lớn chưa? Người quản lý sòng bạc cũng hạnh phúc như những người khác. Tại sao vậy? Bởi vì xét trong dài hạn, họ có khả năng kiếm được một khoản tiền khổng lồ; đây chỉ là một trục trặc nho nhỏ trên cả con đường dài. Điểm hấp dẫn trong công việc điều hành sòng bạc là những con số được sắp xếp vì lợi ích của bạn. Nếu bạn sẵn lòng chờ đợi thời cơ chín muồi và tạo hạnh phúc khi đưa một tấm séc có giá trị cực lớn cho người thắng lớn bất ngờ trong các tấm hình, thì bạn có rất nhiều khả năng sẽ trở nên giàu có.

Đầu tư cũng có những lợi ích tương tự như điều hành một sòng bạc: Bạn sẽ có lợi thế nếu đủ kiên nhẫn và sẵn lòng chịu đựng thất bại bất thường. Bất kỳ danh mục đầu tư hợp lý nào cũng phải có một mức lợi nhuận kỳ vọng dương. Hãy nhớ, bạn cho rất nhiều cá nhân và tổ chức thuê tư bản và kỳ vọng sẽ nhận lại thứ gì đó. Thực tế, việc mạo hiểm có độ rủi ro càng cao, thì tính trung bình, bạn càng có khả năng nhận lại nhiều hơn. Vì thế, bạn càng giữ những khoản đầu tư của mình lâu hơn, bạn càng có nhiều khả năng đạt được phép màu. Ngày mai, chỉ số Dow Jones sẽ gần với mức nào? Tôi không biết. Năm tới chỉ số này sẽ tiến đến đâu? Tôi không biết. Trong năm năm nữa, chỉ số này sẽ đạt mức nào? Có lẽ là cao hơn hiện nay, nhưng tôi không chắc chắn về điều này. Hai mươi lăm năm nữa nó sẽ ra sao? Cao hơn hiện nay rất nhiều; tôi gần như dám chắc về điều này. Sự ngu ngốc của cách thức giao dịch trong ngày - mua một cổ phiếu với hy vọng bán cổ phiếu này vài giờ sau đó, để kiếm lời - là nó phải chịu mọi chi phí giao dịch cổ phiếu (tiền hoa hồng và tiền thuế, đó là còn chưa kể thời gian của bạn) mà không đem lại bất kỳ lợi ích nào từ việc nắm giữ cổ phiếu trong dài hạn.

Vậy là bạn đã nắm được bài kiểm tra khứu giác về đầu tư cá nhân này rồi. Lần tiếp theo, một nhà cổ vấn đầu tư đến tìm bạn hứa hẹn một mức lợi nhuận 20 hay 40%, bạn biết chắc: (1) Đây chắc chắn phải là một vụ đầu tư cực kỳ rủi ro bởi vì mức lợi nhuận kỳ vọng rất cao; hoặc (2) nhà cổ vấn đầu tư đã tình cờ gặp một cơ hội mà tất cả các nhà đầu tư tinh tế trên toàn thế giới đều chưa phát hiện ra và ông ta rất tốt bụng chia sẻ cơ hội đó với bạn; hay (3) nhà cổ vấn đầu tư của bạn là người bất tài và/hoặc không trung thực. Tất cả mọi người thông thường đều chọn phương án số (3).

Điều thú vị của kinh tế học là những quan niệm cơ bản không thay đổi. Các vị vua thời Trung cổ đều cần huy động nguồn lực (thông thường bằng cách phát động chiến tranh), cũng giống như những doanh nghiệp công nghệ sinh học mới thành lập hiện nay. Tôi không biết hành tinh của chúng ta sẽ như thế nào sau một trăm năm nữa. Có lẽ chúng ta sẽ định cư trên Sao Hỏa hay chuyển nước muối thành một nguồn năng lượng sạch có khả năng phục hồi. Nhưng tôi biết chắc tất cả những vị vua này đều sẽ sử dụng các thị trường tài chính để huy động vốn và giảm bớt rủi ro. Tôi cũng rất tin rằng người Mỹ sẽ không gầy hơn và khỏe mạnh hơn bằng cách chỉ ăn bưởi và kem.

CHƯƠNG 8. SỨC MẠNH CỦA LỢI ÍCH CÓ TỔ CHỨC

Những điều kinh tế học cho chúng ta biết về chính trị

Vài năm trước, tôi đi nghỉ cùng một nhóm bạn. Là viện sĩ hàn lâm duy nhất trong nhóm, tôi trở thành đối tượng của sự tò mò thoáng qua. Khi tôi kể tôi đang nghiên cứu chính sách công, một trong những người đồng hành của tôi hỏi đầy hoài nghi: “Nếu người ta nghiên cứu nhiều về chính sách công, thì tại sao mọi thứ vẫn lộn xộn?” Câu hỏi đó thật quá ngớ ngẩn, nó giống như câu hỏi: “Nếu chúng ta nghiên cứu nhiều về y học, tại sao người ta vẫn chết?” Nếu suy nghĩ kỹ, người ta hoàn toàn có thể đưa ra lời đối đáp thông minh trong những trường hợp như trên (Lúc đó, tôi chỉ nói lảm bảm điều gì đó như “Ừm, vấn đề này quả là phức tạp”). Lẽ ra, tôi nên nói, trong lĩnh vực chính sách công, cũng như trong y học, chúng ta đã đạt được một số thành tựu khá lớn: Ngày càng có nhiều người Mỹ khỏe mạnh hơn, giàu có hơn, được giáo dục tốt hơn và ít bị tác động hơn trước những đợt suy thoái kinh tế hay phá sản so với bất kỳ thời điểm nào trong lịch sử.

Tuy nhiên, nhiều năm sau, tôi vẫn băn khoăn với câu hỏi này, chủ yếu bởi vì nó gợi ra một điểm rất quan trọng: Ngay cả khi các nhà kinh tế đạt được sự nhất trí về những chính sách có thể giúp chúng ta giàu có hơn, những chính sách này vẫn bị phe chính trị đối lập chặn đứng. Thương mại quốc tế là một ví dụ hoàn hảo. Tôi chưa từng biết bất kỳ nhà kinh tế học chính thống nào tin tưởng có sự khác biệt về tầm quan trọng của thương mại quốc tế đối với hạnh phúc của người dân ở những nước giàu và những nước nghèo. Chỉ có duy nhất một vấn đề nho nhỏ: những cuộc biểu tình trên đường phố. Thậm chí trước khi phong trào chống toàn cầu hóa diễn ra

mạnh mẽ ở những nơi như Seattle và Genoa, các hiệp định mở rộng thương mại, như Hiệp định Tự do Thương mại Bắc Mỹ, đã gây ra các cuộc xung đột chính trị mạnh mẽ.

Trong khi đó, các quy định về ngân sách của chính phủ mới được quốc hội thông qua lại lãng phí tiền bạc vào những dự án nhỏ không thể làm gia tăng lợi ích quốc gia. Trong suốt gần 40 năm, ngân sách liên bang liên tục trợ cấp cho những nông dân sản xuất vải nỉ Angora ở Mỹ. Chính sách trợ cấp sản xuất vải nỉ Angora bắt đầu được thực hiện từ năm 1955 theo chỉ thị của quân đội nhằm đảm bảo nguồn cung cấp vải sợi may quân phục khi chiến tranh nổ ra. Tôi không phản đối chính sách này. *Nhưng từ năm 1960, quân đội đã chuyển sang dùng sợi tổng hợp để may quân phục.* Tuy nhiên, chính phủ vẫn tiếp tục chi những khoản tiền trợ cấp khổng lồ cho nông dân sản xuất vải nỉ Angora trong ba mươi lăm năm tiếp theo. Tại sao lại như vậy?

Các phong trào chống toàn cầu hóa có thật sự mang đến những điều tốt đẹp?



Lý do không phải vì những nông dân sản xuất vải ni Angora có sức mạnh khủng khiếp, họ được hậu thuẫn lớn hay thuộc thành phần chính trị phức tạp. Họ không phải là một trong ba nhóm người này. Thực tế, số lượng rất ít các nông dân sản xuất vải ni Angora chính là một lợi thế. Những nông dân này có thể nhận được những khoản thanh toán lớn từ chính phủ mà không phải nộp thuế. Giả sử có một nghìn nông dân sản xuất vải ni Angora, mỗi người nhận được khoản tiền trợ cấp trị giá 100 nghìn đô-la từ chính phủ liên bang mỗi năm, chỉ vì họ là nông dân sản xuất vải ni Angora. Những người nông dân nhận được tiền trợ cấp rất quan tâm đến điều này - có lẽ, họ còn quan tâm đến nó nhiều hơn bất kỳ một quan chức nào của chính phủ. Trong khi đó, tất cả chúng ta, những người phải trả thêm từng đồng xu nhỏ vào đủ các loại thuế để duy trì một nguồn cung vải ni không cần thiết, lại chẳng hề quan tâm đến nó. Bất kỳ một chính trị gia nào cũng có thể nhận thấy ngay rằng việc tán thành chính sách trợ cấp sẽ giúp họ giành được sự ủng hộ mạnh mẽ từ những nông dân sản xuất vải ni Angora trong khi vẫn không làm ảnh hưởng tới những cử tri khác. Đó là một thực tế chính trị không cần bàn cãi.

Vấn đề là những nông dân sản xuất vải ni Angora không phải là nhóm duy nhất xếp hàng để nhận trợ cấp, hay miễn thuế, hay bảo hộ thương mại, hay bất kỳ chính sách nào làm đầy túi tiền của họ từ chính quyền liên bang. Trên thực tế, những chính trị gia khôn khéo nhất có thể thực hiện những “cuộc trao đổi nho nhỏ”: Nếu ông ủng hộ những nông dân sản xuất vải ni Angora ở địa hạt của tôi, tôi sẽ ủng hộ Tòa nhà Kỷ niệm Vĩ nhân Bingo (một tay chơi cờ bạc) ở địa hạt của ông. Trong suốt quãng thời gian chịu trách nhiệm soạn diễn văn cho thống đốc bang Maine, tôi thường so sánh ngân sách nhà nước với một cây thông Noel. Mỗi nhà lập pháp đều có thể treo một hoặc hai món đồ trang trí lên đó. Hiện nay, tôi đang sống ở Illinois, khu vực mà Dan Rostenkowski làm đại diện tại Hạ Nghị viện Mỹ trong hàng chục năm qua. Những người Chicago chúng tôi có thể lái xe xung quanh thành phố và chỉ vào những công trình mà Rosty đã xây dựng theo đúng nghĩa của nó. Khi Bảo tàng Khoa học và Công nghiệp cần hàng

chục triệu đô-la để xây dựng một ga-ra đỗ xe ngầm, Dan Rostenkowski đã tìm được nguồn tài trợ từ ngân sách liên bang. Những người đóng thuế ở Seattle hay vùng nông thôn Vermont có phải trả tiền cho một ga-ra đỗ xe ở bảo tàng Chicago hay không? Dĩ nhiên là không. Nhưng khi tôi đưa các con gái của mình đến bảo tàng chơi trong dịp cuối tuần khi trời đang mưa như trút nước, tôi đã thật sự vui mừng vì mình được đỗ xe trong nhà. Điều đó giúp giải thích tại sao Dan Rostenkowski, dù vừa mới ra khỏi nhà tù liên bang không lâu, vẫn được tung hô ở Chicago.

Chính sách trợ cấp cho những nông dân sản xuất vải nỉ Angora giờ đây, không còn nữa. Nó đã trở thành một công cụ quảng cáo cho các hoạt động chính trị liên quan đến ngân sách chính phủ và sự vô lý hoàn toàn của nó bị lên án mạnh mẽ. Tuy nhiên, quá trình phát sinh những khoản tiền mặt trợ cấp vô lý như trên vẫn còn tồn tại. Hãy xem tiếp ví dụ về ethanol, một loại nhiên liệu thay thế cho xăng dầu, có nguồn gốc từ ngũ cốc và vẫn được đánh giá là thân thiện hơn với môi trường. Mỗi gallon xăng dầu pha ethanol được giảm 5,4 xu thuế so với dầu tinh, vì nó cháy sạch hơn và nhờ có nó, chúng ta không cần phụ thuộc vào nguồn cung cấp nhiên liệu từ các nước khác. Dĩ nhiên, cả các nhà khoa học lẫn các nhà môi trường đều không tin, ethanol thật sự tuyệt vời đến vậy. Theo nghiên cứu năm 1997 của Tổng cục Kế toán, một đơn vị không thuộc đảng phái nào của Quốc hội, ethanol không giảm bớt sự phụ thuộc của chúng ta vào dầu nhập khẩu. Tuy nhiên, tiền trợ cấp cho ethanol vẫn ngốn hết 7,1 tỷ đô-la ngân sách chính phủ. Tội tệ hơn, ethanol còn khiến tình trạng ô nhiễm không khí trở nên trầm trọng hơn. Nó bốc hơi nhanh hơn dầu tinh, và ở nhiệt độ cao, nó sẽ khiến các vấn đề liên quan đến tầng ozone trở nên trầm trọng hơn. Một nghiên cứu được Viện Hàn lâm Khoa học Quốc gia tiến hành năm 1999 cũng đưa ra kết luận tương tự.

Nhưng tuân theo khoa học là mất điểm. Như tờ *New York Times* đã viết về cuộc tranh cử tổng thống năm 2000: “Dù ethanol có là nhiên liệu lý tưởng cho xe hơi hay không, nó chắc chắn đã đóng góp đáng kể vào các

chiến dịch tranh cử ở Iowa.” Trợ cấp thuế cho ethanol làm tăng cầu ngũ cốc, nhờ đó giúp người nông dân có cuộc sống khấm khá hơn. Theo tính toán của Hiệp hội Những người trồng Ngũ cốc Quốc gia, giá mỗi gia ngũ cốc bán ra tăng 30 xu nhờ chương trình ethanol. Bill Bradley hiểu rõ điều này. Trong suốt ba nhiệm kỳ là thượng nghị sĩ bang New Jersey (một bang không trồng nhiều ngũ cốc), ông phản đối chính sách hỗ trợ thuế cho ethanol. Một trong những thành tích quan trọng nhất của ông trong thời gian này là làm trong sạch và hạn chế những sai lầm trong chính sách trợ cấp. Khi Bill Bradley đến Iowa với tư cách là ứng cử viên tổng thống của đảng Dân chủ, ông “đã nói chuyện với một vài nông dân” và nhận ra, ông cần ủng hộ chương trình dỡ bỏ thuế đánh vào ethanol. Ông nhận ra ethanol có ý nghĩa quyết định đối với các cử tri Iowa, và Iowa có ý nghĩa quyết định trong cuộc tranh cử tổng thống. Tất cả những ứng cử viên tổng thống nhanh nhạy trước thời cuộc đều ủng hộ trợ cấp ethanol trừ John McCain, người không vận động tranh cử ở Iowa vì biết lập trường của mình đối với ethanol sẽ loại trừ bất kỳ cơ hội thành công nào ở đó. (Mặc dù “cách nói thẳng thắn” của Thượng nghị sĩ McCain thật sự rất đáng ngưỡng mộ, nhưng chúng ta hãy nhớ, ông đã thất bại trong cuộc tranh cử tổng thống Mỹ.) Ngay trước khi diễn ra những cuộc họp kín ở Iowa năm 2000, một nông dân trồng ngũ cốc tên là Marvin Flier ở bang Iowa đã phát biểu trên tờ *New York Times*: “Đôi khi, tôi nghĩ rằng họ [những ứng cử viên] xuất hiện chỉ là để thỏa mãn chúng tôi. Dĩ nhiên, điều đó không tệ chút nào.”

Ethanol không phải là nguyên liệu có lợi ích đặc biệt to lớn khiến tất cả chúng ta phải hoàn toàn đồng tình. Số lượng nông dân chỉ chiếm 2 hay 3% tổng dân số, thậm chí số nông dân thật sự trồng ngũ cốc còn ít hơn nhiều. Nếu việc loại bỏ đặc ân ra khỏi chính trị chỉ đơn giản là vấn đề mang tính quyền lực, thì chúng ta, những người không thể phân biệt một con bê cái và một con bê đực, sẽ hoàn toàn bỏ qua những người nông dân. Thực tế, những cử tri cánh hữu ở Mỹ có thể tập hợp lại và đề nghị dỡ bỏ thuế ethanol, và điều này sẽ khiến các cử tri cánh tả phải chịu thiệt. Và chúng ta

cũng có thể có giải pháp cho vấn đề với những nông dân sản xuất vải ni Angora. Nhưng mọi chuyện lại không xảy ra như vậy.

Các nhà kinh tế học đưa ra thuyết hành vi chính trị rất phù hợp với thực tế trên. *Khi chính kiến của tập thể được đề cao, ý kiến cá nhân sẽ trở nên nhỏ bé.* Đầu thập niên 1980, Gary Becker đã viết một bài báo có ảnh hưởng sâu sắc tóm lược đầy đủ và toàn diện quan niệm phổ biến về kinh tế học điều tiết. Dựa trên những kết quả trong luận án tiến sĩ trước đó của Milton Friedman, Becker đưa ra giả thuyết cho rằng, trong điều kiện giống nhau, những tổ chức có quy mô nhỏ và được tổ chức tốt sẽ là những tổ chức thành công nhất trong guồng máy chính trị. Tại sao vậy? Bởi vì chi phí cho tất cả những gì có lợi đã được chia đều cho một bộ phận lớn và thiếu tổ chức trong dân số.

Hãy tiếp tục với ví dụ về ethanol. Khoản trợ cấp thuế 7 tỷ đô-la chỉ mang lại lợi ích cho một nhóm nhỏ nông dân. Trong khi đó, chi phí lại được chia đều cho 98% còn lại trong chúng ta, đưa ethanol xuống vị trí rất thấp trong danh sách những mối bận tâm hàng ngày của chúng ta. Điều ngược lại sẽ đúng với kế hoạch yêu cầu cử tri cánh tả trả tiền trợ cấp cho cử tri cánh hữu của tôi. Cứ một cử tri cánh tả lại có khoảng chín cử tri cánh hữu, vì vậy, nếu mỗi cử tri cánh hữu được nhận một khoản phúc lợi trị giá 100 đô-la từ chính phủ, thì mỗi cử tri cánh tả sẽ phải bỏ ra 900 đô-la. Những cử tri cánh tả sẽ phát điên vì hóa đơn thuế 900 đô-la, và lúc này, tiền thuế sẽ trở thành mối quan tâm chính của họ, trong khi những cử tri cánh hữu lại không thật sự vui mừng cuồng nhiệt với khoản trợ cấp 100 đô-la của họ. Một chính trị gia khôn ngoan sẽ củng cố sự nghiệp của mình bằng cách bỏ phiếu cho những người cánh tả.

Đây là một phát hiện sẽ giúp chúng ta hiểu rõ hơn những gì chúng ta vừa thảo luận. Ở những nước mà nông dân chỉ chiếm một tỷ lệ nhỏ trong dân số như Mỹ hay châu Âu, chính phủ trợ cấp rất nhiều cho nông nghiệp. Nhưng ở những nước có dân số làm nông nghiệp tương đối đông như Trung Quốc

và Ấn Độ, các khoản trợ cấp lại đi theo hướng khác. Nông dân buộc phải bán nông sản thấp hơn mức giá thị trường để những cư dân thành thị có thể mua nhu yếu phẩm cần thiết với giá rẻ. Trong trường hợp thứ nhất, nông dân được ưu tiên chính trị; còn trường hợp thứ hai lại ngược lại. Điểm chung nhất quán và hợp lý của cả hai ví dụ trên là trong cả hai trường hợp, nhóm đa số luôn trợ cấp cho nhóm thiểu số.

Trong chính trị, điều không thể cũng có thể trở thành có thể. Và nó sẽ gây ra những ảnh hưởng sâu sắc đến toàn bộ nền kinh tế.

Chết vì một nghìn khoản trợ cấp. Chi phí xây dựng ga-ra đỗ xe ngầm ở Bảo Tàng Khoa học và Công nghiệp không đáng kể so với nền kinh tế 10 nghìn tỷ đô-la của chúng ta. Trợ cấp ethanol, bảo hộ thương mại cho những nhà sản xuất đường, miễn thuế cho các công ty dược phẩm có cơ sở hoạt động ở Puerto Rico và trợ giá cho các nông dân sản xuất bơ sữa cũng vậy. Nhưng nếu tính tổng, tất cả những khoản này và hàng nghìn khoản tương tự khác sẽ trở thành một khoản tiền khổng lồ. Những hoạt động không hiệu quả nho nhỏ bắt đầu phá vỡ chức năng cơ bản nhất của nền kinh tế thị trường: tiếp nhận đầu vào và sản xuất hàng hóa và dịch vụ sao cho có hiệu quả nhất. Nếu chính phủ phải trợ giá sữa, sẽ có nhiều nông dân sản xuất bơ sữa hơn mức cần thiết. Định nghĩa hoàn hảo nhất mà tôi từng nghe về chính sách miễn thuế là hình thức đầu tư hay hành vi sẽ trở nên vô giá trị nếu thiếu những cân nhắc về thuế. Và đó chính là vấn đề: Chính phủ không nên tạo ra động cơ khuyến khích người dân làm những việc sẽ trở nên vô giá trị.

Chương 3 đã trả lời cho câu hỏi tại sao một chính phủ tốt không những rất quan trọng, mà cực kỳ thiết yếu. Tuy nhiên, khi Quốc hội chuyển sự chú ý của mình sang một vấn đề nào đó, quả thật sẽ có rất nhiều đồ trang trí xuất hiện trên cây thông Noel. Nhà kinh tế học quá cố của Đại học Chicago, George Stigler, người giành giải Nobel Kinh tế năm 1982, đã đề xuất và bảo vệ một quan điểm phản trực giác: các công ty và các ngành

công nghiệp thường được thụ hưởng lợi từ luật pháp. Họ có thể sử dụng chính trị để tạo ra những quy định vừa giúp họ lại vừa gây khó khăn cho những đối thủ cạnh tranh.

Điều này có bất khả thi không? Hãy cùng xem xét trường hợp cấp giấy chứng nhận giáo viên. Mỗi bang đòi hỏi các giáo viên trường công lập phải làm hay đạt được những tiêu chuẩn nhất định trước khi được cấp giấy chứng nhận. Hầu hết mọi người đều cho rằng điều này hoàn toàn hợp lý. Ở Illinois, những tiêu chuẩn để được cấp giấy chứng nhận tăng lên đều đặn theo thời gian. Với sự quan tâm của người dân tới việc cải cách trường công lập, điều này hoàn toàn có thể hiểu được. Nhưng khi xem xét kỹ lưỡng những tiêu chuẩn cấp giấy chứng nhận, mọi thứ bắt đầu trở nên phức tạp hơn. Công đoàn giáo viên, một trong những lực lượng chính trị có tiếng nói nhất ở Mỹ, luôn ủng hộ những hoạt động cải cách đòi hỏi sự rèn luyện và kiểm tra nghiêm khắc hơn đối với các giáo viên. Tuy nhiên, những tiêu chuẩn này lại được miễn cho những giáo viên hiện tại. Nói cách khác, chỉ có những ai muốn trở thành giáo viên mới phải tham gia các lớp học thêm hay vượt qua những kỳ thi mới; những người đang là giáo viên sẽ được cấp thẳng giấy chứng nhận. Nếu luật cấp giấy chứng nhận hướng tới lợi ích của sinh viên, những hoạt động này sẽ trở nên vô ích. Nếu một người chỉ được phép đứng trên bục giảng khi đạt được những tiêu chuẩn nhất định, thì có lẽ quy định này nên áp dụng với bất cứ giáo viên nào.

Những khía cạnh khác của luật cấp giấy chứng nhận cũng không có mấy ý nghĩa. Các giáo viên trường tư thục, trong đó có rất nhiều giáo viên đã có hàng chục năm kinh nghiệm, không thể dạy ở những trường công lập nếu không vượt qua những vòng phân loại hầu như hoàn toàn không cần thiết (ví dụ như, dạy thử). Thậm chí cả những giảng viên đại học cũng vậy. Khi Albert Einstein về Princeton, New Jersey, ông vẫn chưa được công nhận là có đủ điều kiện hợp pháp để dạy môn vật lý ở trường trung học. Tuy nhiên, các nhà nghiên cứu đã phát hiện ra, tiêu chuẩn cấp giấy phép gần như không liên quan đến khả năng dạy học. Ngài Stigler chắc hẳn sẽ cho rằng

tất cả những điều này đều rất dễ giải thích. Hãy nghĩ đến việc quy trình này sẽ đem lại lợi ích cho các giáo viên, chứ không phải cho các học sinh. Đề ra những yêu cầu cao hơn cho giáo viên làm giảm số lượng giáo viên mới, đây là một điều có lợi cho những người hiện đang trực tiếp giảng dạy. Bất cứ rào cản gia nhập nào cũng đều có ý nghĩa tốt đẹp trong mắt người trong cuộc.

Tôi rất quan tâm đến những trường hợp trong đó các bang đòi hỏi các cá nhân phải được cấp bằng trước khi hành nghề. Luận án tiến sĩ của tôi có đề cập đến một trường hợp có vẻ bất thường ở bang Illinois: Bang này yêu cầu thợ cắt tóc và thợ sửa móng tay phải có giấy phép hành nghề, trong khi thợ điện thì không. Điện sửa không đạt yêu cầu có thể thiêu trụi một vùng, còn sửa móng tay hay cắt tóc hỏng có vẻ ít nghiêm trọng hơn. Tuy nhiên, quy định của bang chỉ đặt ra yêu cầu đối với thợ cắt sửa móng tay và cắt tóc. Lời giải thích ngắn gọn cho trường hợp này là: nhóm lợi ích. Dấu hiệu dự đoán chính xác nhất một ngành nghề có phải tuân theo quy định cấp giấy phép ở bang Illinois hay không chính là quy mô và ngân sách của hiệp hội ngành nghề đó. (Mỗi ngành nghề đều có liên quan ít nhiều đến dân số toàn bang, vì vậy, tất cả các nhóm đều có lợi thế vài nỉ Angora. Quy mô và ngân sách của hiệp hội ngành nghề phản ánh mức độ mà các thành viên tổ chức các nguồn lực để khai thác nó.) Đáng chú ý, không phải mỗi nguy hiểm mà các thành viên trong nhóm có thể gây ra cho công chúng mà chính tổ chức chính trị của nhóm mới là dấu hiệu dự đoán chính xác yêu cầu bằng cấp đối với nhóm đó. George Stigler đã đúng: *Các nhóm luôn nỗ lực để nhóm mình được cấp giấy phép hành nghề.*

Các nhóm nhỏ và có tổ chức hoạt động dưới tầm kiểm soát của chính phủ và thuyết phục các nhà lập pháp làm những việc không phải lúc nào cũng có lợi cho tất cả chúng ta. Các nhà kinh tế học ủng hộ thị trường tự do hơn đôi khi bị coi là căm ghét chính phủ. Nhưng có lẽ, “những người hoài nghi” là cái tên chính xác nhất dành cho họ. Khi tầm bao quát của chính phủ càng rộng, thì càng có chỗ cho những lợi ích đặc biệt, không hề liên

quan đến những chức năng hợp pháp của chính phủ đã được trình bày ở Chương 3.

Sự chuyên chế hiện trạng. Nếu các nhóm nhỏ có thể đạt được những gì họ muốn ngoài quy trình pháp lý, họ cũng có thể ngăn chặn những gì họ không muốn. Joseph Schumpeter, người đưa ra thuật ngữ “phá hủy sáng tạo,” đã mô tả chủ nghĩa tư bản như một quá trình không ngừng phá hủy cấu trúc cũ và xây dựng cấu trúc mới. Điều này có thể có lợi cho thế giới, nhưng lại bất lợi cho những hãng và ngành kinh doanh hình thành nên “cấu trúc cũ.” Các cá nhân đứng trên con đường phát triển của chủ nghĩa tư bản sẽ sử dụng mọi công cụ họ có, bao gồm cả các hoạt động chính trị, để tránh điều đó. Nhưng, tại sao họ lại không làm thế? Quy trình pháp lý giúp những người biết cách tự giúp mình. Các nhóm bị bao vây trong sự cạnh tranh khốc liệt có thể tìm kiếm bảo hộ thương mại, cứu trợ tài chính của chính phủ, ưu đãi thuế, những quy định giới hạn về cạnh tranh công nghệ, hoặc một số đãi ngộ đặc biệt khác. Với việc ngừng sản xuất và những dấu hiệu phá sản khác, lời thỉnh cầu các chính trị gia giúp đỡ nghe có vẻ đầy sức thuyết phục.

Vậy vấn đề ở đây là gì? Vấn đề là chúng ta không đạt được những lợi ích của cơ cấu kinh tế mới nếu các chính trị gia quyết định bảo vệ cơ cấu cũ. Roger Ferguson, Jr., Phó Chủ tịch Cục Dự trữ Liên bang, giải thích: “Những nhà lập sách đánh giá không đúng mối quan hệ giữa biến động liên tục của môi trường cạnh tranh và sự tạo ra của cải cuối cùng sẽ tập trung nỗ lực giải cứu những phương pháp và kỹ năng đang suy tàn. Khi làm như vậy, họ tạo ra những chính sách bảo vệ các công nghệ yếu kém và lỗi thời, và cuối cùng, làm chậm lại sự phát triển của nền kinh tế.”

Chính trị học và chủ nghĩa nhân văn đều cho thấy chúng ta nên giang tay giúp đỡ những người bị tổn hại trong cạnh tranh. Tiến trình sinh sôi nảy nở làm cho chiếc bánh lớn hơn. Và nếu chiếc bánh lớn hơn, thì ít nhất, những kẻ chiến bại cũng nên có một phần trong chiếc bánh đó thông qua những

hình thức hỗ trợ chuyển đổi, tái đào tạo nghề, hay bất cứ hình thức giúp đỡ nào khác. Một trong những đặc điểm khiến Hiệp ước Tự do Thương mại Bắc Mỹ giành được sự ủng hộ lớn là một điều khoản đền bù cho những công nhân chịu ảnh hưởng trực tiếp từ việc mở rộng thương mại với Mexico. Tương tự, rất nhiều bang cũng đang đưa ra những chính sách đền bù đáng kể cho các công nhân của ngành thuốc lá đi kèm giải pháp hạn chế tình trạng hút thuốc lá hiện nay.

Tuy nhiên, có một sự khác biệt rất lớn giữa việc sử dụng quy trình chính trị để xây dựng hệ thống an ninh cho những người bị thiệt hại do phá hủy sáng tạo và việc sử dụng quy trình chính trị ngăn chặn quá trình sáng tạo đó. Hãy nhớ đến máy điện báo và hãng chuyển phát nhanh Pony Express của Mỹ. Việc đào tạo những công nhân bị sa thải của Pony Express thành những người điều khiển máy điện báo có ý nghĩa rất lớn với họ, nhưng cấm sử dụng máy điện báo lại hoàn toàn khác. Những lợi ích kinh tế của cạnh tranh vô cùng to lớn nhưng chỉ rơi vào nhóm đa số. Kết quả là, những người hưởng lợi từ sự phá hủy sáng tạo thường khó nhận ra, còn những người thất bại nép chặt vào cánh cửa phòng đại biểu quốc hội để tìm kiếm sự che chở, như bất kỳ ai trong chúng ta có thể sẽ làm nếu sinh kế hay cộng đồng của chúng ta bị đe dọa.

Trường hợp xảy ra trong lĩnh vực thương mại quốc tế cũng tương tự như trên. Thương mại đem lại lợi ích cho người tiêu dùng. Giày dép, xe hơi, đồ điện tử, thực phẩm, và những thứ khác có chất lượng tốt hơn và giá thành rẻ hơn ở khắp nơi trên thế giới. Cuộc sống của chúng ta trở nên tốt đẹp hơn theo hàng nghìn cách thức nhỏ nhặt nhưng lại có ảnh hưởng tích lũy đáng kể. Nhìn lại nhiệm kỳ của Tổng thống Clinton, nguyên Bộ trưởng Bộ Tài chính Robert Rubin đã nhận xét: “Những lợi ích kinh tế của việc cắt giảm thuế mà chúng ta thương lượng trong suốt tám năm qua đại diện cho sự cắt giảm thuế lớn nhất trong lịch sử thế giới.”

Giày ở đây rẻ hơn, ti vi ở kia tốt hơn - dường như vẫn chưa đủ để đưa một người bình thường bay đến Seattle và điều hành ủng hộ WTO. Trong khi đó, AFL-CIO và các tổ chức công đoàn khác đã cử khoảng 30 nghìn thành viên đến Seattle phản đối việc mở rộng WTO với lý do công đoàn lo lắng về vấn đề tiền lương và điều kiện làm việc ở các nước đang phát triển. Đúng là nhảm nhí! Thực tế, điều AFL-CIO lo lắng là tình trạng việc làm ở Mỹ. Thương mại diễn ra mạnh mẽ hơn đồng nghĩa với sự xuất hiện ngày càng nhiều của hàng hóa rẻ hơn, việc làm bị mất và những nhà máy bị đóng cửa. Điều đó châm ngòi cho các cuộc diễu hành trên đường phố của công nhân. Những kẻ bảo thủ đầu tiên là những nhóm công nhân dệt người Anh đã phá máy dệt để phản đối lương thấp và nạn thất nghiệp do cơ khí hóa gây ra. Nhưng, họ có làm đúng không?

Đầu thế kỷ XV, Trung Quốc vượt lên trên các nước châu Âu trong rất nhiều lĩnh vực như khoa học, canh tác, kỹ thuật, và thậm chí cả thuốc thú y. Người Trung Quốc đã đúc sắt từ năm 200 trước Công Nguyên, trước người châu Âu khoảng 1.500 năm. Tuy nhiên, khi cuộc Cách mạng Công nghiệp diễn ra ở châu Âu thì nền văn minh Trung Hoa lại suy tàn. Tại sao vậy? Theo nhận định của các chuyên gia lịch sử, lý do là vì các vị vua Trung Quốc coi trọng sự ổn định hơn sự tiến bộ. Kết quả là, họ ngăn cản mọi thay đổi xã hội chệch hướng làm bùng phát cuộc Cách mạng Công nghiệp. Ví dụ như, vào thế kỷ XV, những vị hoàng đế Trung Quốc ra lệnh cấm tất cả các hoạt động thông thương buôn bán, thắt chặt thương mại, v.v...

Chúng ta đã thiết lập ra một số thể chế, mà trong đó những lợi ích lớn áp đảo những lợi ích nhỏ hơn. Ví dụ, tổng thống sẽ sử dụng “quyền phát triển thương mại” trong tiến trình đàm phán thương mại quốc tế. Quốc hội vẫn nắm quyền thông qua những thỏa thuận trong hiệp ước, nhưng chỉ với một lá phiếu thuận hoặc chống. Tiến trình thông thường trong đó các nhà lập pháp có thể bổ sung hay sửa đổi đều bị bỏ qua. Tuy nhiên, các nhà lập pháp bắt buộc phải tuân theo quy định không được phép đạt được hiệp định bằng cách miễn thuế cho nhiều ngành khác nhau. Một hiệp định đem đến sự bảo

hộ cho một số lợi ích đặc biệt không thể gọi là hiệp định thương mại. Quyền phát triển thương mại đang từ “fast”, vì thế, cũng buộc các chính trị gia tham gia đàm phán thương mại tự do phải dò đi từng bước.

WTO thực chất chỉ là một phiên bản quốc tế của cái gọi là fast-track authority. Đàm phán để giảm bớt rào cản thương mại giữa các quốc gia - mỗi quốc gia lại bao gồm vô số nhóm lợi ích - là một nhiệm vụ vĩ đại. WTO giúp quản lý tiến trình về mặt chính trị khi đưa ra những yêu cầu gia nhập đối với các nước: mở cửa các thị trường, xóa bỏ các hình thức trợ cấp, loại bỏ thuế quan, v.v... Đó là cái giá để trở thành thành viên của WTO. Đổi lại, các nước được công nhận là thành viên được tự do buôn bán trên thị trường của tất cả các thành viên hiện tại - một phần thưởng đáng kể để khích lệ các chính trị gia nói không với “những nông dân vải ni Angora” trên thế giới.

Hãy cho các chính trị gia thời gian nghỉ ngơi. Mùa thu năm 2000, một sự nghiệp chính trị đầy hứa hẹn đã được mở ra. Tôi được bầu làm Chủ tịch Hội nhà đô thị Trường Dòng. Cũng vào khoảng thời gian đó, Chính quyền quá cảnh Chicago (CTA) công bố các kế hoạch mở rộng một ga tàu hỏa nền cao gần khu vực của chúng tôi. Đề xuất mở rộng sẽ đưa nhà ga vào phục vụ những người tàn tật. Nó cũng đưa những đường tàu nền cao (và cả những tiếng ồn) đến sát khu nhà của chúng tôi hơn. Nói tóm lại, kế hoạch này có ý nghĩa tuyệt vời với hệ thống giao thông công cộng của Chicago, nhưng lại gây ảnh hưởng xấu đến chúng tôi. Chúng tôi đã viết thư, tổ chức các cuộc họp, xin ý kiến của các kiến trúc sư, trình bày những giải pháp thay thế (trong đó có phương án yêu cầu xem xét phá hủy hay dỡ bỏ những ngôi nhà ở vùng lân cận). Và đến hiện nay, đại lộ Fullerton của chúng tôi vẫn chưa có một ga tàu hỏa nền cao mới nào.

Vâng, thưa các quý vị, chúng ta là những nhóm lợi ích đặc biệt. Tất cả chúng ta. Chúng ta có thể không nuôi những con dê Angora, chúng ta có thể không trồng ngô. Nhưng chúng ta là một bộ phận hoặc thậm chí chiếm

phần đông trong một nhóm nào đó - một nhóm có những lợi ích riêng: một nghề nghiệp, một dân tộc, một nhóm nhân khẩu, một vùng lân cận, một ngành và một phần của đất nước. Như một câu cách ngôn xưa đã nói: “Chỗ đứng của bạn phụ thuộc vào vị trí bạn ngồi.” Thật dễ dàng khi tuyên bố, các chính trị gia chỉ nên làm những việc đúng đắn. Làm những việc đúng đắn, như ra quyết định đem lại cho quốc gia nhiều lợi ích hơn là chi phí, sẽ không khiến mọi người phải đứng dậy, hò reo. Rất nhiều người được hưởng lợi nhờ bạn sẽ không nhận thấy thiện chí tốt đẹp, trong khi nhóm nhỏ chịu thiệt hại sẽ ngay lập tức ném cà chua túi bụi vào bạn.

Chiến dịch cải cách tài chính có mang đến bất kỳ thay đổi nào không? Nếu có chăng, cũng chỉ là những thay đổi bên lề. Tiền đúng là công cụ thu hút sự chú ý của chính trị gia, nhưng không phải là công cụ duy nhất. Nếu những người nông dân trồng ngũ cốc (những người được hưởng lợi từ chính sách trợ giá của liên bang) không thể bỏ tiền ra, họ sẽ thuê những người vận động hành lang, rung chuông cửa, tổ chức những cuộc họp, viết thư, đe dọa tổ chức những cuộc đình công mạnh mẽ, và hình thành một khối bầu cử chống đối. Cải cách tài chính không thay đổi thực tế, nông dân trồng ngũ cốc quan tâm sâu sắc đến các khoản trợ cấp trong khi những người phải trả những khoản trợ cấp này lại không hề bận tâm nhiều đến chúng. Do đó, tiến trình dân chủ sẽ luôn ủng hộ những nhóm nhỏ, được tổ chức tốt và áp đặt chi phí lên những nhóm lớn, nhưng lỏng lẻo.

Bob Kerrey, nguyên thượng nghị sĩ Đảng Cộng hòa đến từ Nebraska, không cho rằng cải cách tài chính sẽ đem đến những thay đổi đáng kể. Ông phát biểu trên tờ *The New Yorker*: “Tình trạng tham nhũng không hề mất đi ngay cả khi công chúng tài trợ hoàn toàn cho các chiến dịch của bạn. Điều đó có nghĩa là, tôi sẽ không nói bất cứ điều gì có thể khiến các bạn không ưa tôi. Nếu tôi có cơ hội lựa chọn giữa việc nhận một tràng pháo tay bằng cách tán dương không ngừng với việc nhận được một loạt lời la ó bằng cách nói cho các bạn nghe sự thật, thì tôi thà nhận được một tràng pháo tay còn hơn.”

Vì vậy, nếu có ai đó hỏi tôi tại sao những kiến thức ngày càng tăng của chúng ta về chính sách công không giúp biến thế giới trở nên hoàn hảo, thì chương này sẽ là câu trả lời hoàn chỉnh hơn của tôi.

CHƯƠNG 9. GIỮ VỮNG KỶ LỤC

Nền kinh tế của tôi có lớn mạnh hơn nền kinh tế của anh không?

Cuối thập niên 1980, tôi đảm nhận vai trò viết diễn văn cho Thống đốc bang Maine. Một trong những nhiệm vụ chính của tôi là viết những câu chuyện cười. “Những câu chuyện cười thật hài hước,” Thống đốc nhắc nhở tôi: “Cười phá lên chứ không phải cười mỉm đâu đấy.” Hơn một thập kỷ sau, một trong những câu chuyện cười trở nên nổi tiếng, nhưng lý do không phải là vì, nó trở nên khôi hài, mà là nó nói đúng điều chúng ta đang nghĩ lúc bấy giờ. Khi đó, Tổng thống Mỹ là George Bush còn Phó Tổng thống là Dan Quayle và đất nước đang ở giữa thời kỳ khủng hoảng kinh tế. Trong khi đó, Nhật Bản đang dần trở thành thế lực kinh tế ngày một lớn mạnh trên thế giới. Câu chuyện có nội dung như sau:

Trong khi đi nghỉ ở Kennebunkport, George Bush bị đập vào đầu. Thế là, ông bất tỉnh. Chín tháng sau, khi tỉnh dậy và thấy Tổng thống Quayle đứng bên giường, Bush bèn hỏi: “Chúng ta đang sống trong hòa bình phải không?”

Tổng thống Quayle trả lời: “Đúng vậy, đất nước đang hòa bình.”

Ngài Bush hỏi: “Tỷ lệ thất nghiệp là bao nhiêu?”

Tổng thống Quayle nói: “Khoảng 4%.”

Ngài Bush lại hỏi: “Thế còn tỷ lệ lạm phát?”

Tổng thống Quayle đáp: “Có thể kiểm soát được.”

“Tuyệt thật,” Bush reo lên, “Thế giá một ổ bánh mì là bao nhiêu?”

“Khoảng 240 yên.” - Tổng thống Quayle gãi đầu đầy lo lắng và nói.

Dù bạn có tin hay không thì đây cũng là một câu chuyện làm ta cười vỡ bụng. Một phần câu chuyện bắt nguồn từ khả năng Dan Quayle trúng cử vào Nhà Trắng, nhưng chủ yếu nó là phương tiện phát tán nỗi lo sợ về quan niệm đang dần lan rộng cho rằng Nhật Bản sẽ thống trị nền kinh tế thế giới. Nhưng mọi chuyện đã không diễn ra như vậy. Hiện nay, Nhật Bản đang tiếp tục phải đối mặt với tình trạng đình đốn kinh tế kéo dài hơn một thập kỷ trong khi nước Mỹ lại bước vào thời kỳ bành trướng kinh tế kéo dài nhất trong lịch sử. Chỉ số Nikkei phản ánh giá cả trên thị trường chứng khoán Nhật Bản hiện nay thấp hơn rất nhiều so với thời điểm thống đốc bang Maine kể câu chuyện cười đó.

Tại sao tất cả các nền kinh tế dù giàu hay nghèo đều có những diễn biến thất thường, tăng trưởng, suy thoái và rồi tăng trưởng trở lại? Sự tăng trưởng mạnh mẽ và lâu dài của nước Mỹ trong thập niên 1990 kết thúc bằng sự suy giảm kinh tế năm 2001. Trong suốt thời kỳ bùng nổ kinh tế, thị trường lao động khan hiếm đến mức các cửa hàng đồ ăn nhanh phải đưa ra chế độ lương thưởng rất hậu hĩnh, sinh viên tốt nghiệp đại học mua những hợp đồng quyền chọn cổ phiếu trị giá hàng triệu đô-la, và tất cả mọi người đều kiếm được những khoản lợi nhuận hai con số trên thị trường chứng khoán. Nhưng rồi có ai đó bị đối thủ đánh bại. Khu vực kinh doanh nhanh chóng đầy rẫy những câu chuyện ngừng sản xuất, phá sản và giá cổ phiếu tụt dốc. Tất nhiên, chúng ta thích mọi chuyện diễn ra theo cách đầu tiên hơn. Nhưng, chuyện gì đã xảy ra?

Để có thể hiểu được chu kỳ suy thoái và phục hồi hay “chu kỳ kinh doanh” theo cách gọi của các nhà kinh tế học, trước tiên chúng ta cần biết những công cụ đo lường một nền kinh tế hiện đại. Nếu ngài tổng thống tỉnh

dậy sau khi bất tỉnh, tôi tin chắc con số trước tiên ông ta sẽ hỏi là tổng sản phẩm quốc nội, hay GDP. GDP thể hiện giá trị của tất cả những hàng hóa và dịch vụ mà một nền kinh tế sản xuất ra, nó là tổng giá trị thị trường của tất cả hàng hóa, dịch vụ mà chúng ta sản xuất và cung cấp. Khi các dòng tín tuyên bố nền kinh tế tăng trưởng 2,3% trong một năm cụ thể nào đó, thì đó chính là mức tăng GDP. Nó có ý nghĩa đơn giản là, chúng ta, với tư cách một quốc gia đã sản xuất được thêm 2,3% hàng hóa và dịch vụ so với năm trước đó. Tương tự, nếu chúng ta nói giáo dục công thức đẩy tăng trưởng kinh tế, nghĩa là chúng ta đang ám chỉ giáo dục công làm tăng tốc độ tăng trưởng GDP. Hay nếu có người hỏi chúng ta năm 2002, một nước châu Phi có thịnh vượng hơn so với năm 1999 không, câu trả lời của chúng ta sẽ bắt đầu với tình hình GDP trong suốt thập kỷ đó.

Chất lượng cuộc sống của chúng ta có thể được đo bằng số lượng hàng hóa và dịch vụ mà chúng ta sản xuất ra không? Có và không. Chúng ta sẽ bắt đầu bằng “có” và chuyển sang “không” trong phần sau của chương này. GDP là một thước đo hạnh phúc khá chuẩn xác vì hai lý do: (i) khả năng tiêu thụ của chúng ta bị giới hạn bởi khả năng sản xuất; (ii) chúng ta tiêu thụ trực tiếp những hàng hóa này hoặc bán đi để mua hàng hóa sản xuất ở nơi khác. Mỗi người dân trong một đất nước có GDP bình quân đầu người 1.000 đô-la không thể tiêu dùng 20 nghìn đô-la. Vậy chính xác, 19 nghìn đô-la giá trị hàng hóa và dịch vụ kia đến từ đâu? Chi tiêu gia đình có thể sai lệch so với thu nhập gia đình. Tương tự, khả năng tiêu thụ có thể sai lệch so với những gì chúng ta sản xuất trong những khoảng thời gian ngắn. Tuy nhiên, trong dài hạn, hai chỉ số trên có xu hướng gần như đồng nhất.

Tôi phải đưa ra hai đánh giá quan trọng. Thứ nhất, chúng ta quan tâm đến GDP *thực tế*, con số đã được điều chỉnh có tính đến lạm phát. Ngược lại, GDP *danh nghĩa* là con số chưa được điều chỉnh so với lạm phát. Nếu GDP danh nghĩa tăng 10% trong năm 2002, nhưng tỷ lệ lạm phát cũng là 10%, thì thực chất, chúng ta không sản xuất được thêm bất cứ thứ gì. Chúng ta chỉ bán cùng một lượng sản phẩm ở mức giá cao hơn và điều đó

không khiến chúng ta giàu có hơn. Tiền lương của bạn có thể tăng lên khoảng 10%, nhưng đó cũng là mức giá tăng lên của những hàng hóa/dịch vụ bạn mua vào. Đứng ở góc độ kinh tế, nó cũng tương tự như việc đổi một tờ bạc 10 đô-la lấy mười tờ bạc 1 đô-la, nó sẽ khiến bạn vui hơn khi nhìn vào ví, nhưng thực chất bạn chẳng giàu thêm chút nào. Vấn đề lạm phát sẽ được đề cập kỹ hơn trong chương tiếp theo. Còn lúc này, chúng ta chỉ cần khẳng định chất lượng cuộc sống của chúng ta phụ thuộc vào số lượng hàng hóa và dịch vụ mà chúng ta mang về nhà, chứ không phải vào mức giá xuất hiện trên máy tính tiền.

Thứ hai, chúng ta quan tâm đến GDP *bình quân đầu người*, chính là GDP của một quốc gia chia cho dân số của nó. Một lần nữa, chúng ta cần tránh đưa ra những kết luận sai lầm nghiêm trọng. Ấn Độ có GDP là 427 tỷ đô-la trong khi Israel có GDP là 97 tỷ đô-la. Vậy quốc gia nào giàu có hơn? Israel giàu hơn Ấn Độ rất nhiều. Ấn Độ có gần một tỷ người trong khi Israel chỉ có 6 triệu người; GDP bình quân đầu người ở Israel là 16.180 đô-la so với tỷ lệ khiêm tốn 440 đô-la của Ấn Độ. Nếu nền kinh tế của một nước tăng trưởng 3% trong một năm nào đó, nhưng dân số tăng trưởng 5%, thì tỷ lệ GDP bình quân đầu người sẽ giảm. Đất nước đó đang sản xuất nhiều hàng hóa và dịch vụ hơn, nhưng không đủ để theo kịp mức độ tăng trưởng của dân số của nó.

Nếu chúng ta nhìn vào GDP thực tế ở Mỹ, chúng ta sẽ rút ra được một số điều. Thứ nhất, theo những tiêu chuẩn thế giới, có thể khẳng định nền kinh tế Mỹ là một nền kinh tế lớn mạnh. GDP của Mỹ vào khoảng 10 nghìn tỷ đô-la, xấp xỉ tổng GDP của 15 nước thuộc EU cộng lại. Nền kinh tế lớn thứ hai là Nhật Bản, với GDP trên 4 nghìn tỷ. Xét theo GDP bình quân đầu người trong lịch sử và của các nước khác trên thế giới, chúng ta rất giàu có. Năm 1998, tỷ lệ GDP bình quân đầu người của Mỹ vào khoảng 30 nghìn đô-la, thấp hơn không đáng kể so với Nhật Bản hay Thụy Sĩ, nhưng vẫn cao gần nhất thế giới. Tỷ lệ GDP bình quân đầu người thực tế của chúng ta cũng tăng gấp đôi so với năm 1970 và gấp ba so với năm 1950.

Nói cách khác, một người Mỹ bình thường giàu hơn ba lần so với năm 1950. Tại sao lại như vậy? Câu trả lời nằm ở Chương 5: Năng suất của chúng ta cao hơn. Một ngày không dài hơn, nhưng những gì chúng ta có thể hoàn thành trong 24 giờ đã thay đổi đáng kể. Ngân hàng Dự trữ Liên bang Dallas đã đưa ra một cách đánh giá mới những tiến bộ kinh tế của chúng ta trong thế kỷ XX: so sánh thời gian chúng ta phải làm việc đủ để mua những sản phẩm thiết yếu hiện nay so với thời gian chúng ta phải làm việc để mua những sản phẩm thiết yếu này vào năm 1900. Như những quan chức ở Hội đồng Dự trữ Liên bang Dallas giải thích: “Kiếm tiền mất rất nhiều thời gian, vì vậy, khi chúng ta mua sắm, thực chất là chúng ta đang tiêu dùng thời gian. Chi phí cuộc sống không phải được tính toán bằng đô-la và xu mà bằng số giờ và phút mà chúng ta phải làm việc để sống.”

Chúng ta hãy cùng tính toán: Một thế kỷ trước, một đôi tất dài có giá 25 xu. Mức lương trung bình vào thời điểm đó là 14,8 xu một giờ, vì thế, giá thực tế của những đôi tất dài năm 1900 là một giờ và 41 phút làm việc của một người Mỹ bình thường. Ngày nay, nếu bạn đi vào một cửa hàng bách hóa, có vẻ như tất dài đã đắt hơn so với năm 1900 nhưng sự thật lại ngược lại. Giá cả đã tăng lên, nhưng lương của chúng ta thậm chí còn tăng nhanh hơn. Tất dài giờ đây, có giá khoảng 4 đô-la, trong khi mức lương trung bình của Mỹ là hơn 13 đô-la một giờ. Vì vậy, một đôi tất dài chỉ đáng giá 18 phút làm việc của một công nhân bình thường, một con số tuyệt vời so với một giờ và 41 phút.

Điều này đúng với hầu hết các mặt hàng. Nếu bà của bạn phàn nàn một con gà rán hiện nay đắt hơn khi bà còn bé, bà chỉ đúng theo nghĩa đen. Giá của một con gà nặng ba cân thực tế đã tăng từ 1,23 đô-la năm 1919 lên 3,15 đô-la năm 1997. Nhưng lẽ ra, bà chẳng nên phàn nàn điều gì. “Thời gian làm việc” cần thiết để mua một con gà đã giảm đáng kể. Năm 1919, một công nhân bình thường phải dành hai giờ và 37 phút làm việc để kiếm đủ tiền mua một con gà (và, tôi đoán là, ít nhất thêm 45 phút nữa để mua súp

khoai tây). Hay nói cách khác, bạn sẽ phải làm việc gần hết buổi sáng mới đủ tiền ăn một bữa trưa có gà và súp. Vậy ngày nay, bạn phải mất bao nhiêu thời gian để “kiếm” được một con gà? Mười bốn phút. Bạn chỉ cần gọi một cuộc điện thoại và một bữa tối ngon lành sẽ được chuẩn bị sẵn sàng.



Các con có thể sẽ luôn đi bên nhau lúc khỏe mạnh cũng như khi ốm đau, lúc giàu phát cũng như khi lụn phát...

Bạn có còn nhớ những ngày khi việc nhìn thấy một người nói chuyện bằng điện thoại di động trong một nhà hàng còn hiếm và thậm chí được cho là xa xỉ không? (Đó chỉ là một khoảng thời gian ngắn, điện thoại di động mới chỉ thật sự được chú ý nhiều vào giữa thập niên 1980.) Vào thời điểm đó, một chiếc điện thoại di động “đáng giá” khoảng 456 giờ làm việc của một người Mỹ bình thường. Hai thập kỷ sau, mọi chuyện đã thay đổi. Mọi người dân đều dùng điện thoại di động vì giờ đây, chúng chỉ “đáng giá” khoảng chín giờ làm việc của một công nhân bình thường - ít hơn tới 98% so với giá của nó 20 năm về trước.

Chúng ta coi tiến trình vật chất này là đương nhiên; nhưng chúng ta nên có cách nhìn nhận khác. Mức sống tăng nhanh không phải là một quy tắc phổ biến của lịch sử. Robert Lucas Jr., người giành giải Nobel năm 1995 vì những cống hiến to lớn cho kinh tế học vĩ mô, đã cho rằng, kể cả ở những

nước giàu nhất, hiện tượng tăng trưởng bền vững trong tiêu chuẩn sống cũng mới chỉ bắt đầu vài thế kỷ trước. Những nhà kinh tế học khác cũng phát hiện ra rằng, tốc độ tăng trưởng GDP bình quân đầu người ở châu Âu giữa năm 500 và năm 1500 về cơ bản là bằng không. Không phải ngẫu nhiên, người ta gọi đó là Kỷ nguyên bóng tối.

Chúng ta cũng cần làm rõ những tiêu chuẩn đánh giá một quốc gia nghèo trước thềm thế kỷ XXI. Như tôi đã nói, Ấn Độ có tỷ lệ GDP bình quân đầu người là 440 đô-la. Và đó chưa phải là dữ kiện duy nhất. Ấn Độ hiện nay có 500 nghìn trường hợp mắc bệnh Hansen, căn bệnh được cả thế giới biết đến với tên bệnh phong. Bệnh phong là một căn bệnh truyền nhiễm tấn công các mô và dây thần kinh trên cơ thể tăng, để lại những vết sẹo và những vết dị dạng khủng khiếp. Điểm đáng chú ý về bệnh Hansen là nó rất dễ điều trị và nếu được phát hiện sớm, bệnh nhân có thể hoàn toàn hồi phục. Chi phí chữa bệnh phong là bao nhiêu? Một liều thuốc kháng sinh 3 đô-la sẽ chữa khỏi một ca bệnh nhẹ; một chế độ ăn uống hợp lý cộng với ba loại thuốc kháng sinh trị giá 20 đô-la sẽ chữa được một ca bệnh nặng hơn. Tổ chức Y tế Thế giới thậm chí còn cung cấp thuốc miễn phí, nhưng cơ sở hạ tầng y tế của Ấn Độ vẫn không thể xác định người bị bệnh và cung cấp cho họ loại thuốc cần thiết. Vì vậy, nửa triệu người ở Ấn Độ đã bị biến dạng bởi một căn bệnh chỉ tốn 3 đô-la chi phí điều trị. Đó chính là ý nghĩa của tỷ lệ GDP bình quân đầu người là 440 đô-la.

Như đã nói, giống như bất kỳ con số thống kê nào khác, GDP cũng chỉ là một thước đo. Người ta rất khó phân chia những thực thể phức tạp thành một con số đơn lẻ. GDP không tính đến những hoạt động kinh tế không được trả tiền, như những việc vặt trong nhà. Những việc như nấu bữa tối, chăm sóc con cái và lau dọn nhà cửa không đóng góp gì vào tổng sản lượng chính thức của quốc gia. Tuy nhiên, nếu bạn đặt mua thức ăn ngoài, gửi con ở một trung tâm trông trẻ và thuê một nhân viên vệ sinh, thì tất cả những hoạt động đó đều đóng góp vào sản lượng quốc gia. GDP không phải là nguyên nhân gây ra suy thoái môi trường, song nếu một công ty đồn sạch

khu rừng nguyên sinh để sản xuất giấy, giá trị của giấy sẽ xuất hiện trong các số liệu GDP mà không tính đến giá trị của khu rừng đã bị chặt phá. Thực tế, không có phép đánh giá giá trị nào cho GDP. Một đô-la bỏ ra để xây dựng một nhà tù hay khắc phục một trận thiên tai tác động trực tiếp đến GDP, mặc dù cuộc sống của chúng ta sẽ tốt đẹp hơn nếu không có nhà tù hay thiên tai. GDP bình quân đầu người không hề đóng góp vào thu nhập; nó chỉ là tỷ lệ trung bình có thể nguy trang cho khoảng cách ngày càng rộng giữa giàu và nghèo.

Lời chỉ trích hiệu quả nhất chống lại GDP có lẽ chỉ đơn giản là GDP là một thước đo không hoàn hảo chất lượng cuộc sống mà chúng ta cho là mình đang được hưởng. Kinh tế học có một quan điểm hơi thái quá về hạnh phúc: Những việc chúng ta làm phải khiến chúng ta hạnh phúc; nếu không, chúng ta sẽ không làm những việc đó. Tương tự, trở nên giàu có hơn phải khiến chúng ta có cuộc sống tốt đẹp hơn, bởi vì chúng ta có thể làm và có nhiều hơn những gì chúng ta thích. Tuy nhiên, những kết quả điều tra lại chứng minh điều hoàn toàn ngược lại. Giàu có hơn không có nghĩa là hạnh phúc hơn. Giai đoạn thu nhập thực tế tăng từ năm 1970 đến năm 1999 xảy ra đồng thời với giai đoạn giảm số lượng những người tự cho là mình “vô cùng hạnh phúc” từ 36% xuống 29%. Các nhà kinh tế học bắt đầu khảo sát kỹ hiện tượng này, mặc dù họ vẫn khẳng định bảo vệ quan điểm định lượng của riêng mình. Ví dụ như, các nhà kinh tế học David Blanchflower và Andrew Oswald ở Dartmouth và Đại học Warwick, lần lượt phát hiện ra rằng một cuộc hôn nhân lâu bền đáng giá 100 nghìn đô-la một năm, bởi vì những người đã lập gia đình tuyên bố họ là người hạnh phúc sau khi ly hôn (hoặc không tái hôn) là những người có thu nhập cao hơn 100 nghìn đô-la. Vì vậy, mỗi đêm trước khi bạn đi ngủ, hãy nói với người bạn đời của bạn rằng bạn sẽ không bỏ người ấy vì bất cứ thứ gì có giá trị dưới 100 nghìn đô-la một năm.

Nếu GDP là một thước đo không hoàn hảo, tại sao chúng ta không thể tìm ra một thước đo hoàn hảo hơn?

Theo Marc Miringhoff, một giáo sư khoa học xã hội ở Đại học Fordham, người tin tưởng rằng mỗi quốc gia nên có một “chiếc thẻ báo cáo xã hội” ghi rõ những thước đo như tỷ lệ trẻ em nghèo. Miringhoff đã phát biểu trên tờ New York Times như sau: “Nếu cả đất nước biết tỷ lệ lãi suất tăng lên 0,25%, thì mọi người cũng cần biết rằng tỷ lệ trẻ em nghèo của chúng ta đứng hàng cao nhất so với các nước công nghiệp trên thế giới. Khi tỷ lệ này tăng lên, những hồi chuông cảnh báo phải được gióng lên giống như khi Alan Greenspan chỉ trích sự bùng nổ lạm phát vậy.” Ông đề xuất sử dụng một chỉ số kết hợp 16 chỉ số xã hội, như tỷ lệ trẻ em nghèo, đạo đức vị thành niên, tội phạm, tiếp cận với dịch vụ y tế và nhà ở đủ điều kiện làm thước đo đánh giá chất lượng cuộc sống. Một vài thập kỷ trở lại đây hiện ra như thế nào qua lăng kính này? Chỉ số chất lượng xã hội của Miringhoff giảm từ 77% năm 1973 xuống còn 38% năm 1993 trước khi tăng trở lại 46% năm 1997.

Tác giả, nhà phê bình bảo thủ William Bennett, tán thành một nửa với phân tích trên. Theo ông, chúng ta thật sự cần một thước đo tiến bộ có phạm vi lớn hơn GDP. Nhưng hãy bỏ qua những lời đầy phô trương đó. “Thước đo những chỉ số văn hóa chính” của Bennett bao gồm những chỉ số mà ông cho là quan trọng: số trẻ sơ sinh ngoài giá thú, tỷ lệ ly hôn, sử dụng ma túy, tham gia vào các nhóm công giáo và mức độ tin tưởng vào chính phủ. Liên hợp quốc cũng có thước đo của riêng mình. Chỉ số phát triển con người kết hợp các thước đo thu nhập bình quân đầu người, tuổi thọ, khả năng đọc viết và tri thức giáo dục. Theo thước đo này, Mỹ được xếp thứ hai thế giới, trước Na Uy và sau Canada.

Vậy là bạn đã bắt đầu nhìn nhận rõ vấn đề. Hiệu quả của bất kỳ thước đo tiến bộ kinh tế nào cũng phụ thuộc vào cách bạn định nghĩa tiến bộ. Do GDP được tính theo đơn vị tiền tệ, nên chúng ta cần tìm hiểu đôi chút về con số này. Nếu tất cả các yếu tố khác tương đương, một quốc gia sản xuất nhiều hàng hóa và dịch vụ hơn sẽ thịnh vượng hơn. Khi GDP âm, tổn thất

sẽ rất lớn: Người lao động mất việc làm, các doanh nghiệp đóng cửa, năng lực sản xuất bị bỏ không. Nhưng tại sao từ trước tới giờ chúng ta vẫn phải quan tâm đến vấn đề này? Tại sao một nền kinh tế hiện đại lại chuyển từ tăng trưởng sang tụt hậu? Nếu chúng ta có thể sản xuất và tiêu dùng 10 tỷ đô-la giá trị hàng hóa và phải lao động để tạo ra lượng hàng hóa đó, thì tại sao chúng ta vẫn phải sa thải nhiều công nhân và sản xuất một lượng sản phẩm ít hơn 2% trong năm tiếp theo?

Câu trả lời thuyết phục nhất là suy thoái kinh tế cũng giống như chiến tranh: Nếu chúng ta có thể ngăn chặn chúng, nhất định chúng ta sẽ làm. Sự khác biệt rất nhỏ giữa giai đoạn suy thoái này và giai đoạn suy thoái trước khiến chúng ta khó bề tránh khỏi (mặc dù có lẽ những nhà hoạch định chính sách đã cố gắng ngăn chặn cả những cuộc chiến tranh lẫn những đợt suy thoái, nhưng chúng ta chỉ nhận ra khi họ đã thất bại mà thôi). Nói chung, các giai đoạn suy thoái đều xuất phát từ một cú sốc nào đó trong nền kinh tế. Đó có thể là sự sụp đổ của thị trường chứng khoán hay giai đoạn suy thoái kinh tế (xảy ra ở Mỹ năm 1929 và ở Nhật Bản năm 1989), sự tăng đột biến của giá dầu (xảy ra ở Mỹ vào năm 1973) hay thậm chí nỗ lực có chủ ý của Cục Dự trữ Liên bang để giảm tốc độ tăng trưởng của một nền kinh tế quá nóng (xảy ra ở Mỹ năm 1990). Ở những nước đang phát triển, cú sốc có thể là do sự giảm giá đột ngột của loại hàng hóa chi phối mạnh mẽ nền kinh tế. Ví dụ như, hiện nay, Trung Mỹ đang quay cuồng với mức giá cà phê thấp, giảm từ 150 đô-la/100 pound xuống 50 đô-la/100 pound. Rõ ràng, nguyên nhân không chỉ có một. Tốc độ tăng trưởng của Mỹ bắt đầu sụt giảm năm 2001 do chịu ảnh hưởng của “đồng gạch vụn công nghệ” - sự vỡ tung của bong bóng Internet cuối thập niên 1990. Ngoài ra, cuộc tấn công của những kẻ khủng bố ngày 11 tháng 9 cũng là nguyên nhân không thể bỏ qua.

Sự sụp đổ của thị trường [cà phê] đã mở đầu cho một phản ứng xâu chuỗi diễn ra trong toàn khu vực. Các thành phố bị đẩy vào hoàn cảnh khó khăn bởi nguồn thu từ thuế giảm, khiến họ buộc phải thu hẹp dịch vụ và sa

thải bớt nhân công. Các trang trại cũng có số phận tương tự, để lại sau lưng hàng nghìn con người chịu ảnh hưởng nặng nề nhất do không có tiền mua thực phẩm, quần áo hay chi trả các hóa đơn. Những nông dân gieo trồng ở quy mô nhỏ với những món nợ chồng chất bị đẩy vào tình trạng nhàn rỗi và một số người phải đối mặt với nguy cơ mất đất.

Dù bạn sống ở Trung Mỹ hay Santa Monica, tai họa kinh tế của nơi khác có thể rất nhanh chóng sẽ trở thành vấn đề của bạn. Những cuộc tấn công khủng bố vào Trung tâm Thương mại Thế giới và Lầu Năm Góc là một ví dụ điển hình. Do hậu quả của những vụ không tặc khủng bố, người Mỹ cắt giảm tối đa việc đi lại, gây thiệt hại nghiêm trọng cho ngành du lịch và hàng không. Gần như ngay lập tức, các hãng hàng không tuyên bố sa thải hàng nghìn nhân viên. Dự đoán sẽ nhận được ít đơn đặt hàng hơn, Boeing đã tuyên bố sa thải ba mươi nghìn nhân viên. Nhưng đó mới chỉ là dấu hiệu thiệt hại về kinh tế. Những công nhân mất việc làm và những người lo sợ mất việc làm bắt đầu chi tiêu ít hơn. Chúng ta bắt đầu cảm thấy lo lắng cho tương lai; kết quả là, chúng ta cắt xén chi tiêu. Giá cổ phiếu giảm càng làm nổi lo lắng tăng lên. Chúng ta kiểm tra lại tài khoản và nhận ra rằng chúng ta không giàu có như vẫn nghĩ.

Đây là một nghịch lý thú vị: Phản ứng tự nhiên (và hợp lý) của chúng ta trước những giai đoạn kinh tế không ổn định là chi tiêu dè chừng hơn, điều này khiến tình hình chung của chúng ta càng trở nên tồi tệ. Mất niềm tin sau một cú sốc kinh tế có thể còn tồi tệ hơn bản thân cú sốc đó. Sự tiết kiệm thái quá của tôi - quyết định mua xe vào năm sau thay vì năm nay - có thể bắt bạn phải trả giá là công việc của bạn, điều này lại gây thiệt hại cho công việc của tôi! Nếu tất cả chúng ta đều tin rằng nền kinh tế có xu hướng xấu đi, thì nhất định nó sẽ xấu đi. Còn nếu tất cả chúng ta tin rằng nền kinh tế sẽ trở nên tốt đẹp hơn, nó sẽ trở nên tốt đẹp hơn. Hành vi của chúng ta, chi tiêu hay không chi tiêu, đều do kỳ vọng của chúng ta quyết định và những kỳ vọng đó có thể nhanh chóng được tự thỏa mãn. Tổng thống Franklin Delano Roosevelt từng động viên: “Không có gì phải sợ hãi ngoài bản thân

nỗi sợ hãi.” Đây vừa là một chỉ đạo sáng suốt vừa là một nguyên lý đúng đắn. Tương tự, lời cổ vũ của Rudy Giuliani rằng người New York nên ra ngoài và đi nghỉ ngơi, mua sắm vào những tuần sau cuộc tấn công Trung tâm Thương mại Thế giới không hề khô khan như vẻ bề ngoài của nó. Niềm tin chính là liều thuốc giúp cho nền kinh tế hồi phục.

Điều này không có nghĩa là những cuộc suy thoái hoàn toàn là hư cấu do trí tưởng tượng của chúng ta thêu dệt nên (mặc dù về lý thuyết, khả năng này hoàn toàn có thể xảy ra). Thông thường có những vấn đề cơ bản cần phải tự mình tìm ra lời giải. Trong trường hợp “đồng gạch vụn công nghệ,” chúng ta đã đầu tư quá nhiều vào các công ty kinh doanh mạng và công nghệ. Khi một số công ty của ngành bị phá sản hoặc phải cắt giảm chi tiêu, các nguồn lực được tái phân bổ lại. Số mề uranium ra khỏi thung lũng Silicon nhiều hơn số lượng đầu vào. Hay, trong trường hợp giá năng lượng cao hơn, chúng ta tái tổ chức lại nền kinh tế để theo kịp một thế giới trong đó giá dầu là 30 đô-la/thùng thay vì 10 đô-la. Một mùa đông khắc nghiệt có thể rất có lợi cho sự sinh tồn lâu dài của một loài vì nó giúp loại bỏ những cá thể yếu ớt. Tương tự, những cuộc suy thoái có thể có ích cho tăng trưởng dài hạn bởi vì chúng làm trong sạch nền kinh tế, loại bỏ những công ty hoạt động kém hiệu quả.

Những cuộc suy thoái có thể nhanh chóng vượt ra khỏi biên giới quốc gia. Nếu nền kinh tế Mỹ trở nên yếu đi, chúng ta sẽ mua ít hàng hóa nhập khẩu hơn. Chẳng bao lâu Mexico, nước xuất khẩu hơn 80% hàng hóa sang Mỹ, cũng sẽ rơi vào cảnh trì trệ. Trong kinh doanh và thể thao, vận đen của đối thủ cạnh tranh chính là cơ hội của bạn. Ở quy mô toàn cầu, điều trái ngược dường như lại đúng đắn hơn. *Nếu các nền kinh tế mạnh rơi vào suy thoái, họ sẽ dừng mua hàng hóa và dịch vụ của chúng ta.* Hãy suy nghĩ về điều này: Nếu tỷ lệ thất nghiệp ở Nhật Bản hay Đức tăng gấp đôi, thì điều đó sẽ khiến bạn giàu có hơn thế nào? Một trong những mối đe dọa nghiêm trọng nhất cho tốc độ tăng trưởng kinh tế của Mỹ hiện nay là sự tăng trưởng yếu kém của các quốc gia khác. Nếu những nền kinh tế lớn nhất thế giới

như Nhật Bản, châu Âu và Mỹ, đều cùng lúc đứng trên bờ vực suy thoái, sẽ chẳng còn nền kinh tế nào có thể trụ lại để đưa thế giới quay trở về tình trạng kinh tế thịnh vượng trước đó.

Chu kỳ kinh doanh gây thiệt hại cho con người, vì nó đồng nghĩa với việc sa thải nhân công. Người dân ngày càng kỳ vọng rằng các nhà lập sách ngày sẽ có kế sách để chu kỳ kinh doanh diễn ra theo chiều hướng thuận lợi hơn và các nhà kinh tế học có nhiệm vụ chỉ cho họ biết phải làm thế nào. Chính phủ có hai phương tiện trong tay: chính sách tài chính và chính sách tiền tệ. Mục tiêu của mỗi chính sách đều giống nhau: khuyến khích người tiêu dùng và các doanh nghiệp tích cực chi tiêu và tái đầu tư sao cho năng lực sản xuất của nền kinh tế không ở trong tình trạng nhàn rỗi.

Chính sách tài chính sử dụng khả năng đánh thuế và chi tiêu của chính phủ như một đòn bẩy để nâng nền kinh tế từ tụt hậu lên phát triển. Nếu những người tiêu dùng còn lo lắng vẫn chưa chi tiêu, chính phủ sẽ giúp họ làm việc đó và việc này có thể tạo ra một chu kỳ đạo đức. Trong khi những người tiêu dùng đang ngồi nhà tận hưởng tiện nghi của cuộc sống, thì chính phủ bắt đầu xây dựng những đường cao tốc và những cây cầu. Những công nhân xây dựng trở lại làm việc, công ty của họ tiếp tục đặt hàng nguyên vật liệu. Những nhà máy xi măng gọi công nhân nhàn rỗi trở lại làm việc. Khi thế giới bắt đầu trở thành một nơi tốt đẹp hơn, chúng ta lại cảm thấy thoải mái khi tiến hành những vụ mua sắm lớn. Chu kỳ mà chúng ta mô tả trước đó bắt đầu hoạt động trở lại. Tác nhân tài chính nổi tiếng nhất là Chiến tranh Thế giới thứ Hai, với những khoản tín dụng khổng lồ nhằm đưa nước Mỹ thoát khỏi cuộc Đại Suy thoái.

Chính phủ cũng có thể kích thích nền kinh tế bằng cách cắt giảm thuế. Người tiêu dùng, khi thấy có nhiều tiền hơn trong khoản lương của mình vào cuối tháng, quyết định chi tiêu một phần số tiền đó. Một lần nữa, việc chi tiêu này được xem là sẽ góp phần xóa bỏ thời kỳ suy thoái. Những đợt mua sắm phát sinh từ cắt giảm thuế đưa công nhân trở lại làm việc của

mình, từ đó kích thích tiêu dùng nhiều hơn và giúp họ thêm tự tin, v.v... Quan điểm cho rằng chính phủ có thể sử dụng chính sách tài chính như chi tiêu, cắt giảm thuế, hay cả hai để “điều hòa” nền kinh tế là quan điểm trung tâm của John Maynard Keynes. Quan điểm của ông không có gì sai. Hầu hết các nhà kinh tế học cũng đều thừa nhận rằng, về lý thuyết, chính phủ có các công cụ để điều hòa chu kỳ kinh doanh. Vấn đề là chính sách tài chính không được tạo ra từ lý thuyết mà là do Quốc hội tạo ra. Để chính sách tài chính trở thành liều thuốc giải độc thành công chống lại suy thoái, thì ba điều kiện tiên quyết sau phải xảy ra: (1) Quốc hội và tổng thống phải đồng ý với kế hoạch đưa ra giải pháp phù hợp; (2) họ phải kịp thời thông qua kế hoạch đó; và (3) giải pháp đưa ra phải phát huy tác dụng nhanh. Khả năng xảy ra đồng thời cả ba điều kiện này rất mỏng manh. *Đáng chú ý, trong hầu hết các cuộc suy thoái thời kỳ hậu chiến, Quốc hội không hề thông qua pháp chế đối phó với cuộc suy thoái cho đến khi nó kết thúc.* Ví dụ cực kỳ tiêu biểu là Quốc hội vẫn còn đang thông qua pháp chế tháng 5 năm 1977 để đối phó với cuộc suy thoái đã kết thúc từ hai tháng trước đó. Gần đây hơn, hãy xem dòng tít trang đầu trên New York Times ngày 8 tháng 3 năm 2002: *Fed Chief Sees Decline Over; Houses Passes Recovery Bill*. Đây hoàn toàn là sự thật.

Công cụ thứ hai nằm trong tay chính phủ là chính sách tiền tệ, chính sách có khả năng tác động đến nền kinh tế nhanh hơn tốc độ bạn đọc đoạn này. Thống đốc Cục Dự trữ Liên bang có thể tăng hoặc giảm tỷ lệ lãi suất chỉ bằng một cú điện thoại. Ông ta không cần phải tranh cãi với Quốc hội và cũng không cần phải chờ đợi hàng năm để cắt giảm thuế. Vì vậy, hiện nay các nhà kinh tế đều nhất trí rằng các chu kỳ kinh doanh thông thường có thể được quản lý tốt nhất bằng chính sách tiền tệ. Do đó, toàn bộ chương tiếp theo sẽ được dành để nói về hoạt động của Cục Dự trữ Liên bang. Tỷ lệ lãi suất giảm sẽ khiến người tiêu dùng có thể mua nhà, xe hơi và những mặt hàng đắt đỏ khác với giá rẻ hơn, cũng như giúp các công ty đầu tư vào những nhà xưởng và máy móc mới. Đồng tiền giá trị thấp từ Cục Dự trữ Liên bang khiến những chiếc hầu bao lại tiếp tục mở ra.

Một công nhân sản xuất xe hơi ở Detroit, một người từng phải nghỉ việc trong một thời gian dài, rồi sau đó, được gọi đi làm trở lại, có thể sẽ đặt ra một câu hỏi đơn giản: Cuộc sống của chúng ta có trở nên tốt đẹp hơn nhờ tất cả việc này hay không? Câu trả lời là có. Kể từ sau Chiến tranh Thế giới thứ Hai, nước Mỹ đã trải qua 11 cuộc suy thoái. Cuộc suy thoái trầm trọng nhất kéo dài hai năm từ năm 1973 đến năm 1975 khi GDP giảm đột ngột 3,4%. Tầm quan trọng của sự kiện này khác hẳn cuộc Đại Suy thoái diễn ra đầu những năm 1930. Từ năm 1929 đến năm 1933, GDP thực tế giảm 30% trong khi tỷ lệ thất nghiệp tăng từ 3% lên 25%. Trước cuộc Đại Suy thoái, nước Mỹ đã trải qua mười cuộc suy thoái - cuộc suy thoái nào cũng tệ hại hơn cuộc suy thoái trước.

Trong chương này, tôi đã khẳng định GDP không phải là thước đo duy nhất tiên bộ của nền kinh tế. Nền kinh tế của chúng ta bao gồm hàng trăm triệu người sống trong những tình trạng hạnh phúc và bất hạnh khác nhau. Bất kỳ vị tổng thống nào tỉnh dậy sau một tai nạn sẽ hỏi han hàng loạt những chỉ số kinh tế khác, cũng như các bác sỹ phẫu thuật hỏi về những dấu hiệu sống sót của bệnh nhân vậy. Nếu bạn cần biết những dấu hiệu sống sót của bất kỳ nền kinh tế nào trên hành tinh này ngoài GDP, thì đó chính là những chỉ báo kinh tế dưới đây.

Tỷ lệ thất nghiệp. Mẹ tôi không có việc làm, cả hai anh trai của tôi cũng vậy. Tuy nhiên, chỉ có duy nhất một thành viên trong gia đình được coi là thất nghiệp. Tỷ lệ thất nghiệp là phần trăm số công nhân muốn làm việc nhưng không thể tìm được việc làm (Mẹ tôi không thích đi làm còn một trong hai anh tôi thì đang học cao học.) Tỷ lệ thất nghiệp ở Mỹ giảm xuống dưới 4% trong suốt thời kỳ đỉnh cao của cuộc bùng nổ kinh tế những năm 1990; sau đó, tỷ lệ này đã tăng trở lại trên 5%.

Bất kỳ ai quan tâm đến tỷ lệ thất nghiệp đều nên quan tâm đến tăng trưởng kinh tế. Quy luật ngón tay cái, dựa trên nghiên cứu do nhà kinh tế

học Arthur Okun tiến hành và sau này được biết đến với tên gọi Quy luật Okun, phát biểu, tốc độ tăng trưởng GDP 3% một năm sẽ giữ cho tỷ lệ thất nghiệp không thay đổi. Tăng trưởng nhanh hơn hay chậm hơn sẽ làm tỷ lệ thất nghiệp tăng hay giảm 0,5% tương ứng với mỗi phần trăm thay đổi trong GDP. Vì vậy, tốc độ tăng trưởng GDP 4% sẽ làm tỷ lệ thất nghiệp giảm 0,5%, và tốc độ tăng trưởng GDP chỉ có 2% sẽ khiến tỷ lệ thất nghiệp tăng 0,5%. Mỗi quan hệ này không phải là một quy luật bất di bất dịch; nói đúng hơn, nó mô tả mối quan hệ giữa tốc độ tăng trưởng GDP và tỷ lệ thất nghiệp ở Mỹ trong giai đoạn kéo dài năm thập kỷ mà Okun nghiên cứu từ năm 1930 đến 1980.

Đói nghèo. Kể cả trong những giai đoạn tốt đẹp nhất, thì một cuộc lái xe qua các dự án nhà ở của Chicago vẫn là một bằng chứng phong phú rằng không phải mọi người đều được mời đi “dự tiệc”. Nhưng ở nước Mỹ có bao nhiêu người nghèo? Trên thực tế, chính xác thì yếu tố nào cấu thành nên tình trạng “nghèo đói”? Vào thập niên 1960, chính phủ Mỹ đưa ra khái niệm “mức sống tối thiểu” như một định nghĩa (có vẻ độc đoán) về lượng thu nhập cần thiết để mua những nhu yếu phẩm cơ bản. Được điều chỉnh theo tỷ lệ lạm phát, ngưỡng nghèo vẫn là một ngưỡng thống kê phân chia ranh giới giàu nghèo ở Mỹ. Ví dụ, mức sống tối thiểu hiện tại cho một người lớn độc thân là 8.350 đô-la/năm còn mức sống tối thiểu cho một gia đình có hai người lớn và hai trẻ em là 17.050 đô-la/năm.

Tỷ lệ nghèo đói là phần trăm số người Mỹ có thu nhập nằm dưới ngưỡng nghèo. Có khoảng 11% người nghèo ở Mỹ, tỷ lệ này không cho thấy điều gì tốt đẹp hơn đời sống xã hội trong thập niên 1970. Tỷ lệ nghèo đói tăng đều đặn trong suốt thập niên 1980, sau đó, giảm mạnh vào thập niên 1990. Tỷ lệ nghèo đói tổng hợp che giấu một vài con số mà nếu kể ra sẽ phải mất cả trang giấy: Cứ năm trẻ ở Mỹ, có một em phải chịu cảnh nghèo đói và 40% trong số đó là trẻ da đen. Thành tích lớn lao duy nhất của chúng ta hiện nay là làm giảm tỷ lệ nghèo đói ở người lớn từ 30% trong thập niên 1960 xuống dưới 10% nhờ thực hiện công tác an sinh xã hội.

Bất bình đẳng thu nhập. Chúng ta quan tâm về kích thước của chiếc bánh và chúng ta cũng quan tâm chiếc bánh đó được chia thế nào. Các nhà kinh tế học có một công cụ lượng hóa bất bình đẳng thu nhập thành một con số nhỏ hơn mười được gọi là chỉ số Gini. Chỉ số Gini bằng 0 sẽ thể hiện sự bình đẳng tuyệt đối - một trạng thái trong đó mỗi công nhân kiếm được số tiền như nhau. Ngược lại, chỉ số có giá trị 100% thể hiện sự bất bình đẳng tuyệt đối - một trạng thái trong đó tất cả thu nhập đều do một cá nhân duy nhất kiếm được. Các nước trên thế giới có thể xếp thành một dãy liên tục trên trục này. Năm 2000, Mỹ có chỉ số Gini là 41%, trong khi đó Pháp có chỉ số Gini là 33%, Thụy Điển 25% và Brazil 60%. Theo thước đo này, trong suốt mấy thập kỷ qua, tình trạng bất bình đẳng thu nhập của Mỹ ngày càng trở nên trầm trọng hơn (chỉ số Gini của Mỹ là 36,5% năm 1980 và 37,9% năm 1950).

Quy mô chính phủ. Nếu chúng ta định nói đến “chính phủ lớn,” thì ít nhất chúng ta nên biết chính phủ đó lớn đến mức nào. Một thước đo quy mô chính phủ tương đối đơn giản là tỷ lệ toàn bộ chi tiêu của chính phủ (địa phương, bang và liên bang) trên GDP. Chi tiêu chính phủ ở Mỹ xấp xỉ 30% GDP, một tỷ lệ có thể coi là thấp theo những tiêu chuẩn của các nước phát triển. Chi tiêu chính phủ ở Anh xấp xỉ 40% GDP, còn ở Nhật Bản, tỷ lệ này là trên 45%; ở Pháp và Thụy Điển là trên 50%. Trong khi đó, Mỹ là nước phát triển duy nhất mà chính phủ không trả tiền cho những dịch vụ y tế khổng lồ. Quy mô chính phủ của chúng ta nhỏ hơn và chúng ta cũng nhận được ít hơn.

Thâm hụt/thặng dư ngân sách. Bất kỳ ai được chứng kiến cuộc bầu cử tổng thống năm 2000 cũng đều biết một số câu chuyện về thặng dư ngân sách (sau nhiều chuyện về thâm hụt ngân sách vào thập niên 1980 và 1990). Khái niệm thâm hụt và thặng dư khá đơn giản: Thâm hụt ngân sách xảy ra khi chính phủ chi tiêu nhiều hơn tổng thu, còn thặng dư ngân sách thì ngược lại. Câu hỏi thú vị hơn là thâm hụt và thặng dư ngân sách tốt hay

không tốt. Không giống như các kế toán viên, các nhà kinh tế học không phải là những người quá khắt khe với vấn đề cân đối ngân sách. Biện pháp hợp lý có lẽ là chính phủ nên duy trì thặng dư ở mức vừa phải trong những thời kỳ thuận lợi và thâm hụt ở mức vừa phải trong những thời kỳ khó khăn; cân đối ngân sách ở đây cần được hiểu trong dài hạn.

Đây là lý do giải thích tại sao nếu nền kinh tế rơi vào suy thoái, doanh thu từ thuế sẽ giảm và chi tiêu cho các chương trình như bảo hiểm thất nghiệp sẽ tăng. Điều này có khả năng dẫn đến thâm hụt ngân sách và cũng có thể giúp nền kinh tế hồi phục. Tăng thuế hay cắt giảm chi tiêu trong suốt thời kỳ suy thoái gần như chắc chắn sẽ khiến tình hình trở nên tồi tệ hơn. Sự cương quyết của Herbert Hoover trong việc cân đối ngân sách để đối phó lại cuộc Đại Suy thoái được xem như một trong những hành động tài chính điên rồ nhất mọi thời đại. Trong những thời kỳ tốt đẹp, điều ngược lại sẽ đúng. Doanh thu từ thuế sẽ tăng và một số chi tiêu sẽ bị cắt giảm, dẫn đến thặng dư ngân sách, như những gì chúng ta chứng kiến trong thập niên 1990 (chúng ta cũng đã nhìn thấy hiện tượng này biến mất nhanh thế nào khi nền kinh tế di chuyển theo hướng ngược lại). Thâm hụt và thặng dư vừa phải sẽ không gây ra hậu quả nghiêm trọng miễn là chúng xảy ra đồng thời với chu kỳ kinh doanh.

Tuy nhiên, hãy cho phép tôi đưa ra hai dự báo. Trước tiên, nếu một chính phủ duy trì thâm hụt, thì chính phủ phải tạo ra khoản chênh lệch bằng việc vay tiền. Trong trường hợp nước Mỹ, chúng ta đã phát hành trái phiếu chính phủ dài hạn. Nếu thâm hụt lớn hơn, các nhà đầu tư có thể sẽ hạn chế cho chính phủ vay thêm. Đối với những quốc gia không đặc biệt đáng tin cậy về khả năng trả nợ, như Mexico thì thâm hụt ngân sách chính phủ lớn và một cộng đồng cho vay đề cao cảnh giác có thể là ngòi châm cho một cuộc khủng hoảng tài chính.

Thứ hai, chỉ có một lượng tư bản có hạn trên thế giới; khi chính phủ càng vay nhiều hơn, tư bản còn lại của chúng ta càng ít hơn. Thâm hụt ngân sách

lớn có thể dẫn đến tình trạng “đổ xô” đầu tư riêng bằng việc tăng tỷ lệ lãi suất thực tế. Khi tình trạng thâm hụt ngân sách lớn xảy ra ở Mỹ bắt đầu biến mất trong suốt thập niên 1990, một hiệu ứng cực kỳ có lợi chính là tỷ lệ lãi suất giảm trong dài hạn, khiến tất cả chúng ta có thể vay tiền với lãi suất rẻ hơn.

Thặng dư/thâm hụt tài khoản hiện thời. Thâm hụt tài khoản hiện thời của Mỹ vào khoảng 100 tỷ đô-la. Đã đến lúc phải đổ xô đến siêu thị để tích trữ những hàng hóa đóng hộp và nước đóng chai hay chưa? Có lẽ là chưa. Cân đối tài khoản hiện thời, có thể thặng dư hay thâm hụt, phản ánh chênh lệch giữa thu nhập mà chúng ta kiếm được từ phần còn lại của thế giới so với thu nhập mà họ kiếm được từ chúng ta. Phần lớn khoản thu nhập đó phát sinh từ thương mại hàng hóa và dịch vụ. Vì vậy, cân đối tài khoản của chúng ta, dù là thặng dư hay thâm hụt, là bộ phận lớn nhất trong tài khoản hiện thời. Nếu chúng ta đang chịu thâm hụt thương mại với phần còn lại của thế giới, thì chúng ta hầu như cũng luôn duy trì một mức thâm hụt tài khoản hiện thời (Đối với những người theo chủ nghĩa thuần túy, tài khoản hiện thời của Mỹ bao gồm cổ tức trả cho những nhà đầu tư vào các cổ phiếu nước ngoài, số tiền được những người Mỹ làm việc ở nước ngoài gửi về hay bất kỳ nguồn thu nhập nào khác kiếm được ở nước ngoài.)

Tài khoản hiện tại bị thâm hụt thường là do đất nước xuất khẩu không đủ để “trả” cho tất cả những hàng hóa nhập khẩu. Nói cách khác, nếu chúng ta xuất khẩu 50 tỷ đô-la hàng hóa và nhập khẩu 100 tỷ đô-la, thì các đối tác thương mại của chúng ta hẳn sẽ muốn đổi lấy thứ gì cho 50 tỷ giá trị hàng hóa còn lại. Chúng ta có thể trả cho họ bằng tiền tiết kiệm của chúng ta, chúng ta có thể vay tiền họ để lấp đầy khoản chênh lệch hay chúng ta có thể bán cho họ một số tài sản khác của mình như cổ phiếu và trái phiếu. Là một quốc gia, chúng ta đang tiêu thụ nhiều hơn so với sản xuất và chúng ta nhất thiết phải trả cho lượng chênh lệch đó bằng một cách nào đó.

Đây có thể là một bước đi đúng đắn, hoặc cũng có thể là bước đi sai lầm, hoặc nằm trên ranh giới giữa đúng và sai. Trong thế kỷ đầu tiên khi nước Mỹ ra đời, chúng ta đã phải chịu tình trạng thâm hụt tài khoản hiện tại đáng kể. Chúng ta phải vay mượn từ nước ngoài rất nhiều để nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ, xây dựng năng lực công nghiệp của mình. Đó là điều tốt. Thực tế, thâm hụt tài khoản hiện tại có thể là một dấu hiệu sức mạnh khi tiền đổ vào những nước hứa hẹn tiềm năng tăng trưởng trong tương lai. Mặt khác, nếu một nước đơn giản đang nhập khẩu nhiều hơn xuất khẩu mà không có những khoản đầu tư làm tăng sản lượng trong tương lai, thì chắc chắn sẽ có vấn đề, cũng như bạn có thể sẽ có vấn đề nếu lãng phí 100 nghìn đô-la cho các khoản vay hỗ trợ sinh viên mà không lấy được một tấm bằng. Sẽ đến lúc, bạn phải trả cả gốc cả lãi đã vay, nhưng bạn vẫn chưa làm được gì để tăng thu nhập tương lai của mình. Cách duy nhất để bạn trả nợ là cắt giảm tiêu dùng tương lai. Những nước có thâm hụt tài khoản hiện tại lớn có thể không gặp rắc rối về tài chính; trong khi đó, những nước đang có rắc rối về tài chính thường lâm vào tình trạng thâm hụt tài khoản hiện tại ở mức lớn.

Tiết kiệm quốc gia. Tất cả chúng ta đều phải chi tiêu cho những nhu cầu cá nhân của mình: học đại học, cuộc sống sau khi nghỉ hưu, v.v... Những quyết định tiết kiệm cá nhân kết hợp với quyết định duy trì thâm hụt hay thặng dư của chính phủ có ảnh hưởng sâu sắc đến nền kinh tế. Lý do đơn giản để tiết kiệm là vì tiết kiệm là yêu cầu thiết yếu để tích lũy tư bản cho đầu tư và đầu tư khiến chúng ta sản xuất nhiều hơn trên phạm vi toàn xã hội. Nếu bạn gửi 10% thu nhập của mình vào ngân hàng, thì ở một nơi nào đó trên đất nước, số tiền đó sẽ được dùng để xây dựng một nhà máy hay bổ sung thêm ngân sách cho giáo dục đại học. Nếu những người Mỹ không gửi tiết kiệm ở ngân hàng, thì chúng ta hoặc sẽ không có những khoản đầu tư quan trọng hoặc sẽ phải vay tiền nước ngoài. Các nhà đầu tư nước ngoài sẵn sàng cho vay với tỷ lệ lãi suất hợp lý không phải là trường hợp thường gặp ở một nền kinh tế đang trong tình trạng bất ổn định. Qua thời gian, tỷ lệ đầu tư của các nước thể hiện mối tương quan đáng chú ý với tỷ lệ tiết kiệm nội địa của những nước này.

Tỷ lệ tiết kiệm của Mỹ giống lên một hồi chuông cảnh báo. Tỷ lệ này giảm mạnh từ trên 9% trong thập niên 1960 và 1970 xuống 6% trong thập niên 1980 và 5% giữa thập niên 1990. Chúng ta có thể và đã vay tiền từ nước ngoài để cấp vốn cho việc đầu tư của chúng ta (dĩ nhiên là với một khoản chi phí). Không ai cho vay không và vay từ nước ngoài có nghĩa là chúng ta phải trả một phần thu nhập từ đầu tư của chúng ta cho chủ nợ nước ngoài. Bất kỳ nước nào phải trình diện thường xuyên trước chủ nợ nước ngoài đều luôn phải lo lắng rằng khi thời hạn trả nợ đến gần, hàng loạt nhà đầu tư nước ngoài sẽ hoảng sợ và bỏ trốn cùng tiền của họ.

Nhân khẩu học. Dân số Mỹ đang ngày càng già đi. Như nhà kinh tế học Paul Krugman đã lưu ý, phân bố dân cư theo tuổi tác ở Mỹ cuối cùng sẽ giống như ở bang Florida. Điều này rất tốt cho những công ty sản xuất dụng cụ chơi shuffleboard (trò chơi dành riêng cho hành khách trên tàu, trong đó người chơi dùng một chiếc gậy dài để đẩy một vật hình tròn và dẹt về phía một khu vực được đánh số). Tuy nhiên, điều này không hề tốt cho tài chính chính phủ. Chính phủ đã mang đến cho những người Mỹ nghỉ hưu những lợi ích khổng lồ, đáng chú ý nhất là an sinh xã hội và y tế. Những chương trình này được tài trợ bằng thuế thu nhập đánh vào những người trẻ hơn vẫn đang làm việc. Nếu tỷ lệ thanh niên Mỹ so với người cao tuổi Mỹ bắt đầu thay đổi, thì sức mạnh tài chính của các chương trình như an sinh xã hội và y tế cũng sẽ bắt đầu thay đổi.

Trên thực tế, chúng ta có thể lý giải tầm quan trọng của nhân khẩu học và ấn định mức an sinh xã hội trong giai đoạn tiếp theo. An sinh xã hội là một chương trình “trả tiền để duy trì.” Khi những công nhân Mỹ trả cho an sinh xã hội (khoản tiền này được khấu trừ vào lương của bạn), số tiền này sẽ được giữ nguyên để bạn có thể rút ra sau hai mươi hay ba mươi năm sau như khi bạn gửi nó vào một quỹ tiền lương cá nhân. Đúng hơn là số tiền đó được sử dụng để trả lương hưu hiện tại. Nó đi thẳng từ ví của chàng thanh niên Peter đến ông cụ Paul. Chương trình này là một kế hoạch hình chóp

lớn và cũng giống như bất kỳ kế hoạch hình chóp hoàn hảo nào, nó sẽ vẫn hiệu quả miễn là có đủ số công nhân ở đáy chóp tiếp tục trả tiền cho những cán bộ đã về hưu ở đỉnh chóp.

Tuy nhiên, bản thân kế hoạch này có những vấn đề. Người Mỹ ngày càng sinh ít con hơn và sống lâu hơn. Điều đó có nghĩa là số công nhân trả tiền cho mỗi cán bộ nghỉ hưu ngày càng ít hơn. Năm 1960, cứ mỗi cán bộ nghỉ hưu lại có năm công nhân trả tiền lương hưu cho họ. Nhưng hiện nay chỉ có ba công nhân. Đến năm 2032, con số này sẽ chỉ còn hai người. Hãy tưởng tượng rằng an sinh xã hội (hay y tế) giống như một cái bập bênh trong đó khoản lương hưu mà các công nhân phải trả được đặt ở một bên và lợi ích của cán bộ hưu trí nằm ở bên kia. Khi số lượng công nhân ở một bên giảm cùng lúc số lượng cán bộ hưu trí ở bên kia tăng lên, thì chiếc bập bênh bắt đầu mất thăng bằng. Về lý thuyết, giải quyết vấn đề này không khó. Chúng ta có thể lấy nhiều tiền hơn từ công nhân hiện tại bằng cách tăng thuế thu nhập hoặc bằng cách khiến họ làm việc năng suất hơn và tăng thu nhập của họ (nhờ đó, chúng ta vẫn có thể thu được tiền thuế nhiều hơn trong khi vẫn giữ nguyên mức thuế suất cũ). Chúng ta cũng có thể cắt giảm khoản lương hưu của cán bộ hưu trí, bằng cách cắt giảm phúc lợi của họ hoặc bằng cách tăng tuổi nghỉ hưu của họ. Đó là điểm mấu chốt về kinh tế cực kỳ đơn giản của vấn đề. Dĩ nhiên, nếu bạn nghĩ có giải pháp nào trong số những giải pháp này có thể được chấp nhận về phương diện chính trị, thì xin mời bạn quay lại và đọc lại Chương 8 một lần nữa.

Tôi xin trích dẫn ở đây ví dụ về Quỹ Tín thác An sinh xã hội. Một trong những thách thức dài hạn của an sinh xã hội là hệ thống hiện thời đang thu vào nhiều hơn chi ra. Lý do là có rất đông số người sinh ra trong thời kỳ bùng nổ dân số vẫn đang làm việc. Khi những người này nghỉ hưu, bối cảnh tài chính sẽ thay đổi đáng kể. Các quỹ thặng dư mà hiện nay chúng ta đang rót tiền vào sẽ là những khoản tiền đầu tiên trả cho những người sinh ra trong thời kỳ bùng nổ dân số khi họ bắt đầu đòi tiền trợ cấp. Hãy coi số tiền đó là những bao cát đặt bên phía người công nhân để giúp cân bằng

chiếc bập bênh trong vòng hai mươi hay ba mươi năm kể từ bây giờ. Nếu chúng ta bỏ những bao cát này ra, chúng ta khó có thể cân bằng chiếc bập bênh trong tương lai.

Tổng thống Ronald Reagan đã mô tả những nhà kinh tế học là những người thấy một sự việc đúng trong thực tiễn nhưng bản khoăn không biết nó có đúng trên lý thuyết hay không. Nhận xét của ông chắc chắn được lấy cảm hứng từ nỗi thất vọng bởi phần lớn những gì xảy ra trong nền kinh tế thế giới dường như vẫn nằm ngoài tầm kiểm soát của chúng ta, thậm chí là tầm hiểu biết của chúng ta. Thế giới kỳ diệu vẫn là một nơi phức tạp và không thể dự đoán được. Sau cuộc tấn công vào Trung tâm Thương mại Thế giới, sau khi phố Wall dường như ngất lịm và những người Mỹ bắt đầu lo sợ về một cuộc suy thoái kinh tế, thì một nhà kinh tế phố Wall lại lớn tiếng tự hỏi: “Có dự báo kinh tế nào đoán trước được điều này?”.

Sự kiện này không hề xuất hiện trong bất kỳ dự báo kinh tế nào. Nhưng chúng ta luôn biết cách chỉ trích người khác. Chỉ vài giờ sau cuộc tấn công, khi những người Mỹ vẫn còn chưa biết chắc ngài tổng thống của họ đang ở đâu, thì Alan Greenspan tuyên bố hùng hồn rằng Cục Dự trữ Liên bang vẫn tiếp tục mở cửa làm việc và sẽ làm tất cả những gì cần thiết để ngăn chặn một thảm họa kinh tế rộng lớn có thể sắp diễn ra. Nếu năm 1929, chính quyền liên bang thực hiện bước đi khéo léo tương tự, có lẽ nước Mỹ đã thoát được cuộc Đại Suy thoái.

CHƯƠNG 10. CỤC DỰ TRỮ LIÊN BANG

Tại sao đồng đô-la trong túi bạn không giống một tờ giấy thông thường?

Đôi khi những lời tuyên bố giản dị lại có tiếng vang rất lớn. Ngày 11 tháng 9 năm 2001, vài giờ sau cuộc tấn công khủng bố, Cục Dự trữ Liên bang đã đưa ra lời tuyên bố: “Cục Dự trữ Liên bang sẽ vẫn mở cửa và hoạt động. Cánh cửa phòng cho vay có chiết khấu luôn sẵn sàng đáp ứng mọi nhu cầu thanh khoản của người dân.”

Hai câu nói ngắn gọn và súc tích này ngay lập tức đã xoa dịu các thị trường trên toàn cầu. Ngày thứ hai của tuần tiếp theo, khi các thị trường Mỹ mở cửa để tiến hành những phiên giao dịch đầu tiên sau cuộc tấn công, Cục Dự trữ Liên bang đã quyết định giảm 0,5% tỷ lệ lãi suất - đây được coi là một bước đi khác để xoa dịu những tác động tài chính và kinh tế mà cuộc tấn công gây ra.

Tại sao một lời tuyên bố chỉ với vồn vẹn hai câu không chau chuốt lại có ảnh hưởng sâu sắc tới một nền kinh tế 10 nghìn tỷ đô-la và trên thực tế là tới nền kinh tế toàn cầu? Nhờ đâu, Cục Dự trữ Liên bang - một thể chế không trực tiếp được dân bầu - lại có sức mạnh to lớn nhường vậy? Và tại sao sức mạnh đó lại ảnh hưởng đến cuộc sống hàng ngày của người dân Mỹ? Tất cả các câu trả lời đều quy về một điểm: Cục Dự trữ Liên bang quản lý cung tiền, do đó, nắm quyền kiểm soát “chiếc vòi” tín dụng của cả nền kinh tế. Khi chiếc vòi đó được nới lỏng, tỷ lệ lãi suất giảm và chúng ta có thể chi tiêu thoải mái hơn cho tất cả những khoản từ xe hơi đến những

nhà máy sản xuất mới. Nhờ thế, Cục Dự trữ Liên bang có thể sử dụng chính sách tiền tệ để đối phó với những cuộc suy thoái kinh tế (hoặc ngăn chặn chúng ngay từ đầu). Cục cũng có thể rút tiền cho toàn bộ hệ thống tài chính sau những cú sốc bất ngờ, như thị trường chứng khoán sụp đổ năm 1987 hay cuộc tấn công khủng bố ngày 11 tháng 9, v.v... Hoặc, Cục cũng có thể khóa chặt chiếc vòi này bằng cách tăng tỷ lệ lãi suất. Khi đó, chi phí cho các khoản vay tăng lên và chi tiêu của chúng ta giảm xuống. Đó là một sức mạnh khủng khiếp. Paul Krugman đã viết: “Nếu bạn muốn có một mô hình đơn giản để dự đoán tỷ lệ thất nghiệp ở Mỹ trong năm năm tiếp theo, thì bạn cần xây dựng mô hình mà Greenspan mong muốn, cộng thêm hay trừ đi một lỗi ngẫu nhiên phản ánh thực tế rằng ông ta không phải là Thượng đế.”

Thượng đế không cai quản thế giới bằng hội đồng, nhưng Alan Greenspan thì khác. Cục Dự trữ Liên bang bao gồm mười hai ngân hàng dự trữ và một hội đồng thống đốc gồm bảy thành viên làm việc tại trụ sở Washington, trong đó Alan Greenspan là người đứng đầu, tức Thống đốc Cục Dự trữ Liên bang. Cục Dự trữ Liên bang giám sát, điều chỉnh hoạt động của các ngân hàng thương mại, hỗ trợ cơ sở hạ tầng ngân hàng, hay nói cách khác là làm nhiệm vụ gắn kết hoạt động của hệ thống tài chính. Những công việc này không đòi hỏi tài năng thiên bẩm hay khả năng nhìn xa trông rộng. Tuy nhiên, chính sách tiền tệ, một trách nhiệm khác của Cục Dự trữ Liên bang, lại hoàn toàn khác. Có thể coi trách nhiệm này tương đương với trách nhiệm của vị bác sĩ mổ chính trong một ca mổ khó. Các nhà kinh tế học không đồng tình với cách quản lý cung tiền của Cục Dự trữ Liên bang. Họ cũng không đồng ý với lý do và cách thức những thay đổi trong cung tiền tác động lên hoạt động của họ. Tuy nhiên, tất cả đều có suy nghĩ, một chính sách tiền tệ hiệu quả rất có ý nghĩa và Cục nên đưa ra một lượng tín dụng vừa đủ để giữ nền kinh tế tăng trưởng ổn định. Sai sót có thể dẫn đến những hậu quả khôn lường. Robert Mundell, người giành giải Nobel Kinh tế năm 1992, cho rằng chính sách tiền tệ lộn xộn trong thập niên 1920 và 1930 là nguyên nhân sinh ra tình trạng lạm phát kéo dài và

khiến nền kinh tế toàn cầu rơi vào tình trạng bất ổn. Ông nhận định: “Nếu cuối những năm 1920, giá vàng được đẩy lên hoặc các ngân hàng trung ương thực hiện chính sách bình ổn giá cả thay vì trung thành với hệ thống bản vị vàng, thì cuộc Đại Suy thoái, sự phát triển của chủ nghĩa Phát xít và cuộc Chiến tranh Thế giới thứ Hai đã không nổ ra.”

Nếu Cục Dự trữ Liên bang có thể khiến nền kinh tế tăng trưởng nhanh hơn khi cắt giảm tỷ lệ lãi suất, thì tỷ lệ lãi suất thấp hơn có thể mang lại kết quả tốt hơn không? Tại sao nên đặt ra giới hạn cho tỷ lệ tăng trưởng của nền kinh tế? Nếu chúng ta bắt đầu chi tiêu thoải mái hơn khi lãi suất giảm từ 7% xuống 5%, tại sao chúng ta lại chỉ dừng lại ở ngưỡng đó? Vẫn còn những người không có việc làm và những người không thể mua xe hơi mới, vậy chúng ta hãy giảm lãi suất xuống 3%, hay thậm chí là 1%. Khi đó, tất cả mọi người sẽ đều có tiền! Nhưng đáng buồn thay, luôn có những giới hạn cho tốc độ tăng trưởng cho phép của nền kinh tế. Nếu tỷ lệ lãi suất thấp, người tiêu dùng có thể tiêu tiền thoải mái hơn và nhu cầu mua xe PT Cruiser tăng thêm 5% so với năm trước đó, thì Chrysler sẽ phải mở rộng quy mô sản xuất thêm 5%. Điều đó đồng nghĩa với việc họ phải thuê thêm công nhân, mua thêm thép, thủy tinh, các thiết bị điện, v.v... Xét trên khía cạnh nào đó, Chrysler sẽ gặp nhiều khó khăn hơn bởi vì công ty có thể không tìm được những đầu vào này, đặc biệt là những công nhân lành nghề. Khi đó, Chrysler sẽ không thể sản xuất đủ số PT Cruiser cần thiết để đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng và công ty bắt đầu tăng giá. Cùng lúc đó, các công nhân sẽ nhận ra Chrysler đang thiếu nhân công và công đoàn bắt đầu đấu tranh đòi tăng lương.

Câu chuyện chưa dừng lại ở đây. Điều tương tự sẽ xảy ra với cả nền kinh tế, chứ không chỉ riêng Chrysler. Nếu tỷ lệ lãi suất thấp bất thường, các nhà sản xuất sẽ vay tiền để đầu tư vào những hệ thống máy tính và phần mềm mới, còn người tiêu dùng sẽ tận dụng tối đa thẻ VISA để mua tivi màn hình rộng và những chiếc tàu tuần dương Caribe. Khi những nhà sản xuất ô tô sản xuất hết công sức và IBM đang phải bán tất cả số máy tính được sản

xuất, thì những hãng này sẽ nâng giá sản phẩm. (Khi cầu vượt quá cung, các hãng có thể tăng giá mà vẫn tiêu thụ được sản phẩm/dịch vụ.) Nói tóm lại, chính sách “tiền tệ dễ dàng” do Cục Dự trữ Liên bang ban hành có thể khiến nhu cầu của người tiêu dùng vượt quá khả năng sản xuất của nền kinh tế. Cách duy nhất để hạn chế tình trạng cầu vượt quá cung là nâng giá sản phẩm. Và kết quả cuối cùng là lạm phát.

Giá PT Cruiser tăng lên và không ai được lợi hơn từ sự kiện này. Đúng là, doanh thu của Chrysler đã tăng, nhưng công ty cũng phải trả nhiều hơn cho các nhà cung ứng cũng như công nhân. Công nhân được trả lương cao hơn, nhưng họ cũng phải trả mức giá cao hơn cho những nhu cầu cơ bản. Các con số thay đổi khắp nơi, nhưng năng suất của nền kinh tế và GDP thực tế, thước đo mức sống sung túc, đều giảm mạnh. Vòng quay lạm phát khi đã bắt đầu sẽ rất khó có thể phá vỡ. Các doanh nghiệp và các công nhân ở khắp mọi nơi bắt đầu không ngừng tăng giá và thực tế đã làm cho giá liên tục tăng.

Tốc độ tăng trưởng cho phép không gây ra lạm phát của nền kinh tế được gọi là “tốc độ quy định”. Chúng ta có rất nhiều biện pháp để tăng số lượng sản phẩm mà một đất nước có thể sản xuất. Chúng ta có thể làm việc thêm giờ, tuyển thêm công nhân, mua thêm máy móc mới và các dạng tư bản khác liên quan đến quá trình sản xuất sản phẩm. Hay, chúng ta có thể tăng năng suất lao động nhờ một tiến bộ công nghệ nào đó. Tuy nhiên, mỗi nguồn lực tăng trưởng này đều có hạn chế riêng. Nguồn nhân lực khan hiếm. Tư bản cũng khan hiếm. Tốc độ đổi mới của công nghệ có hạn và không thể dự đoán được. Cuối thập niên 1990, các công nhân sản xuất ô tô ở Mỹ đe dọa tiếp tục đình công bởi vì họ đang bị buộc phải làm việc ngoài giờ quá mức cho phép. Trong khi đó, các nhà hàng bán đồ ăn nhanh lại chào mời người lao động với những khoản tiền thưởng hấp dẫn. Rõ ràng, chúng ta đang rơi vào khủng hoảng. Theo tính toán của các nhà kinh tế học, tốc độ tăng trưởng phù hợp của nền kinh tế Mỹ vào khoảng 3% mỗi năm.

Cụm từ “vào khoảng” cho thấy mức độ khó khăn của trọng trách mà Cục Dự trữ Liên bang được giao phó. Cục Dự trữ Liên bang phải duy trì một mức cân bằng nào đó. Nếu nền kinh tế tăng trưởng chậm hơn khả năng của nó, thì chúng ta đang lãng phí tiềm lực kinh tế. Các nhà máy sản xuất xe PT Cruiser đang nhàn rỗi; những công nhân đáng lẽ ra đang làm việc lại rơi vào tình trạng thất nghiệp. Một nền kinh tế có khả năng tăng trưởng 3% lại ỉ ạch ở mức 1,5%, và thậm chí còn đang rơi vào khủng hoảng. Vì vậy, Cục Dự trữ Liên bang phải cung cấp một lượng tín dụng vừa đủ để tạo ra công ăn việc làm và sự thịnh vượng nhưng không được quá nhiều, nếu không sẽ khiến nền kinh tế trở nên quá nóng. William McChesney Martin, người đứng đầu Cục Dự trữ Liên bang trong suốt thập niên 1950 và 1960, từng nhận định, trách nhiệm của Cục là mang ly rượu punch đi ngay khi bữa tiệc bắt đầu.

Đôi khi, Cục Dự trữ Liên bang phải đưa bữa tiệc vào khuôn phép sau khi nó bắt đầu vượt ra khỏi tầm kiểm soát. Để giải quyết tình trạng lạm phát, Cục Dự trữ Liên bang đã cố ý gây ra một số cuộc suy thoái. Đáng chú ý nhất, Cựu Chủ tịch Paul Volcker chính là người mạnh tay kết thúc bữa tiệc lạm phát của thập niên 1970. Trước tình hình tỷ lệ lạm phát tăng từ 3% năm 1972 lên 13,5% năm 1980, Volcker đã nhấn tay phanh tiền tệ, tăng tỷ lệ lãi suất, kìm hãm tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế. Tỷ lệ lãi suất ngắn hạn đạt mức cao kỷ lục 16% năm 1981. Kết quả là vòng quay lạm phát từ từ dừng lại. Với tỷ lệ lãi suất hai con số, những chiếc ô tô Chrysler K phải nằm im lìm trong các showroom bán hàng. Nhà sản xuất buộc phải giảm giá, đóng cửa nhà máy và sa thải công nhân. Những công nhân tiếp tục làm việc quyết định đây không phải là thời điểm thích hợp để đòi tăng lương.

Dĩ nhiên, điều tương tự cũng xảy ra ở những khu vực còn lại của nền kinh tế. Dần dần, với chi phí nhân lực lớn, kỳ vọng giá sẽ tăng ổn định hoàn toàn bị loại bỏ khỏi hệ thống. Kết quả là, cuộc suy thoái năm 1981-1982 đã nổ ra. Trong giai đoạn suy thoái này, GDP giảm 3% và tỷ lệ thất nghiệp tăng gần 10%. Cuối cùng, Volcker cũng chiến thắng. Năm 1983,

lạm phát giảm xuống còn 3%. Rõ ràng, nếu ngay từ đầu bữa tiệc không vượt ra khỏi tầm kiểm soát thì mọi chuyện đã dễ dàng hơn và thiệt hại cũng ít hơn rất nhiều.

Nhờ đâu, Cục Dự trữ Liên bang có được nguồn sức mạnh phi thường này? Xét cho cùng, các ngân hàng thương mại vẫn chỉ là những doanh nghiệp tư nhân. Cục Dự trữ Liên bang không thể buộc Citibank tăng hay giảm tỷ lệ lãi suất đối với những khoản vay mua ô tô hay những khoản thế chấp nhà của khách hàng. Đúng hơn là, quá trình này diễn ra không trực tiếp. Chúng ta hãy cùng nhớ lại trong Chương 7 có một nhận định, tỷ lệ lãi suất thực chất chỉ là tỷ lệ thuê tư bản, hay “giá của đồng tiền”. Cục Dự trữ Liên bang kiểm soát cung tiền của Mỹ. Tiền có nét tương đồng với những căn hộ: cung càng lớn, tiền thuê càng rẻ. Cục Dự trữ Liên bang thay đổi tỷ lệ lãi suất bằng cách thay đổi số quỹ của các ngân hàng thương mại. Nếu có dư tiền, các ngân hàng sẽ phải cắt giảm tỷ lệ lãi suất để thu hút thêm người vay. Còn khi tư bản khan hiếm, điều ngược lại sẽ đúng. Đó chính là quy luật cung cầu, trong đó, cung thuộc quyền kiểm soát của Cục Dự trữ Liên bang.

Những quyết định tăng, giảm hay giữ nguyên tỷ lệ lãi suất thường do một hội đồng có tên gọi Hội đồng Thị trường mở Liên bang (FOMC) thuộc Cục Dự trữ Liên bang đưa ra. Hội đồng này bao gồm Hội đồng Thống đốc, Thống đốc Ngân hàng Dự trữ Liên bang New York và thống đốc của bốn ngân hàng dự trữ liên bang khác luân phiên nắm quyền phủ quyết. Thống đốc Cục Dự trữ Liên bang đồng thời cũng là chủ tịch của FOMC. Như vậy, có thể nói, quyền lực của Alan Greenspan đến từ chiếc ghế chủ tọa khi FOMC đưa ra các quyết định về tỷ lệ lãi suất.

Nếu muốn kích thích nền kinh tế bằng cách hạ thấp tỷ lệ lãi suất, FOMC có thể sử dụng hai công cụ luôn có sẵn trong tay là tỷ lệ chiết khấu và tỷ lệ lãi suất liên bang. Tỷ lệ chiết khấu là tỷ lệ lãi suất mà tại đó các ngân hàng thương mại có thể vay tiền trực tiếp từ Cục Dự trữ Liên bang. Khi tỷ lệ

chiết khấu giảm, các ngân hàng có thể vay tiền từ Cục với lãi suất rẻ hơn và nhờ đó, lãi suất quy định cho khách hàng cũng thấp hơn. Chỉ có một rắc rối. Phải vay tiền trực tiếp từ Cục Dự trữ Liên bang chứng tỏ một ngân hàng không thể huy động nguồn quỹ riêng. Vì vậy, đến Cục Dự trữ Liên bang để vay một khoản tiền cũng tương tự như vay tiền từ cha mẹ khi bạn đã trưởng thành: Bạn sẽ nhận được tiền, nhưng nếu bạn tìm được nguồn vay khác thì vẫn tốt hơn.

Thay vì đến Cục Dự trữ Liên bang, các ngân hàng thường vay tiền của các ngân hàng khác. Công cụ quan trọng thứ hai trong bộ công cụ cung tiền của Cục Dự trữ Liên bang là tỷ lệ lãi suất liên bang, tức tỷ lệ mà ngân hàng tính phí cho những khoản vay ngắn hạn của các ngân hàng khác. Cục Dự trữ Liên bang không thể quy định tỷ lệ lãi suất mà Wells Fargo áp dụng khi cho Bank One vay. Nói đúng hơn, FOMC đặt ra hạn mức cho tỷ lệ lãi suất liên bang, ví dụ như 4,5%, rồi sau đó, điều chỉnh cung tiền trong hạn mức đó. Nếu cung tiền tăng, các ngân hàng sẽ phải cắt giảm tỷ lệ lãi suất để thu hút thêm những người vay mới. Có thể ví cung tiền như một cái lò trong đó tỷ lệ lãi suất liên bang là bộ ổn nhiệt của cái lò đó. Nếu FOMC cắt giảm tỷ lệ lãi suất liên bang mục tiêu từ 4,5% xuống 4,25%, thì Cục Dự trữ Liên bang sẽ rút tiền vào hệ thống ngân hàng cho đến khi tỷ lệ lãi suất mà Wells Fargo áp dụng cho một khoản vay nóng của Bank One giảm xuống mức xấp xỉ 4,25%.

Tất cả đưa đến một câu hỏi hóc búa: Cục Dự trữ Liên bang rút tiền vào hệ thống ngân hàng tư nhân như thế nào? Có phải Alan Greenspan đã in thêm 100 triệu đô-la tiền mới, rồi cho chở số tiền đó đến một chi nhánh của Citibank trên một chiếc xe tải bọc thép không? Không hoàn toàn như vậy, mặc dù hình ảnh đó không phải là một cách hiểu ngớ ngẩn về những gì diễn ra trên thực tế.

Alan Greenspan và FOMC đã in thêm tiền mới. Ở Mỹ, chỉ có Chủ tịch Cục Dự trữ Liên bang và Hội đồng Thị trường mở Liên bang mới có quyền

làm việc này. Kho bạc Nhà nước có nhiệm vụ in tiền và đúc tiền xu để thay thế cho tiền đang lưu thông, còn Cục Dự trữ Liên bang sẽ đảm trách việc phân bổ số tiền mới này cho các ngân hàng thương mại như Citibank. Nhưng Cục Dự trữ Liên bang không cho không tiền, mà đổi tiền mới lấy trái phiếu chính phủ. Trong ví dụ của tôi, giám đốc chi nhánh Citibank nhìn thấy chiếc xe tải bọc thép của Alan Greenspan bên ngoài ngân hàng, chở 100 triệu đô-la tiền mới tiến vào mái vòm của ngân hàng, và sau đó, trao lại cho Thống đốc Cục Dự trữ Liên bang số trái phiếu chính phủ có giá trị là 100 triệu đô-la từ danh mục vốn của ngân hàng như một sự trao đổi. Hãy lưu ý rằng, Citibank không hề giàu lên nhờ giao dịch này. Thực chất, ngân hàng chỉ đổi 100 triệu đô-la giá trị một loại tài sản (trái phiếu) lấy 100 triệu đô-la giá trị một loại tài sản khác (tiền mặt hoặc chính xác hơn là tiền điện tử).

Các ngân hàng nắm giữ trái phiếu với lý do tương tự như các nhà đầu tư cá nhân: Trái phiếu là nơi an toàn để lưu giữ các quỹ tiền gửi không dùng cho vay ngoài. Đối với nền kinh tế, việc Citibank đổi trái phiếu lấy tiền mặt lại mang một ý nghĩa hoàn toàn khác. Khi một ngân hàng có 100 triệu đô-la tiền gửi lưu giữ dưới dạng trái phiếu, ngân hàng đó sẽ không thể dùng số tiền này cho các khoản vay ngoài. Khách hàng sẽ không thể vay để mua nhà, thành lập doanh nghiệp hay xây dựng nhà máy mới. Nhưng sau khi chiếc xe tải bọc thép của Alan Greenspan chuyển bánh, thì tài sản mà Citibank nắm giữ đã có thể thực hiện chức năng đó. Điều đó có nghĩa là sẽ có những khoản vay mới cho tất cả các hoạt động phát sinh trong nền kinh tế. Trên thực tế, số tiền đưa vào hệ thống ngân hàng có khả năng tác động mạnh mẽ. Một ngân hàng đổi trái phiếu lấy tiền từ Cục Dự trữ Liên bang giữ một tỷ lệ tiền dự trữ nhất định trong ngân quỹ, theo quy định của luật pháp, và sau đó, cho vay phần còn lại. Bất cứ ai nhận được những khoản vay này sẽ tiêu chúng ở đâu đó, một cửa hàng ô tô hay một cửa hàng bách hóa. Số tiền đó sẽ lại dừng chân ở một ngân hàng khác, ngân hàng này cũng sẽ giữ một số tiền dự trữ nhất định và cho vay số còn lại. Việc đưa 100 triệu

đô-la tiền mới vào hệ thống ngân hàng của Cục Dự trữ Liên bang cuối cùng có thể làm tăng cung tiền lên gấp mười lần.

Dĩ nhiên, trên thực tế, Thống đốc Cục Dự trữ Liên bang sẽ không lái một chiếc xe tải đến Citibank để đổi tiền lấy trái phiếu, mà làm việc đó thông qua thị trường trái phiếu (thị trường này hoạt động giống như thị trường cổ phiếu, ngoại trừ việc trái phiếu được mua đi bán lại). Những nhân viên giao dịch trái phiếu đại diện cho Cục Dự trữ Liên bang mua trái phiếu của các ngân hàng thương mại và trả cho các ngân hàng đó số tiền mới in - số tiền mà chỉ mới hai mươi phút trước thôi vẫn còn chưa xuất hiện. (Có lẽ, những ngân hàng bán trái phiếu sẽ là những ngân hàng có nhiều cơ hội tạo ra các khoản vay mới nhất). Cục Dự trữ Liên bang sẽ tiếp tục mua trái phiếu bằng tiền mới cho đến khi đạt được tỷ lệ lãi suất liên bang mục tiêu. Đây được gọi là hoạt động thị trường mở.

Ngài đưa cho tôi tiền, còn tôi sẽ đưa cho ngài trái phiếu nhé, ngài Greenspan.



"Give me money, and I'll give you bonds."

Rõ ràng là, Cục Dự trữ Liên bang cho đi thứ gì thì cũng có thể lấy lại thứ đó. Cục Dự trữ Liên bang có thể tăng tỷ lệ lãi suất bằng cách làm ngược lại tất cả những gì chúng ta vừa nói đến. FOMC sẽ ủng hộ việc tăng tỷ lệ chiết khấu và/hoặc tỷ lệ lãi suất liên bang mục tiêu và ra lệnh bán trái phiếu từ

danh mục đầu tư của mình cho các ngân hàng thương mại. Khi các ngân hàng từ bỏ các khoản tiền có thể cho vay để đổi lấy trái phiếu, thì cung tiền sẽ giảm. Số tiền có thể cho các khách hàng và doanh nghiệp vay thay vào đó lại được lưu giữ dưới dạng trái phiếu. Tỷ lệ lãi suất tăng lên và bất cứ mặt hàng nào được mua bằng tiền vay đều trở nên đắt đỏ hơn. Kết quả tích lũy là tốc độ tăng trưởng kinh tế chậm hơn.

Cách làm việc của Cục Dự trữ Liên bang không làm che khuất bức tranh tổng thể. Nhiệm vụ của Cục Dự trữ Liên bang là duy trì tốc độ tăng trưởng kinh tế ổn định. Nhưng chúng ta hãy cùng tìm hiểu kỹ hơn về khó khăn thật sự của trọng trách này. Trước tiên, chúng ta chỉ đang dự đoán tỷ lệ tăng trưởng cho phép của nền kinh tế mà không làm phát sinh lạm phát. Một cuộc tranh cãi nổ ra giữa các nhà kinh tế học xoay quanh câu hỏi: Có phải máy tính và các loại hình công nghệ thông tin khác đã khiến năng suất làm việc của người Mỹ tăng lên rất nhiều không? Nếu đúng như vậy, thì như Greenspan từng nói, tốc độ tăng trưởng tiềm năng của nền kinh tế có thể đã tăng lên. Nếu không phải, thì như những nhà kinh tế đã tranh cãi đầy thuyết phục, tốc độ quy định cũ vẫn phù hợp. Rõ ràng là rất khó tuân theo một giới hạn tốc độ cũ không được công khai.

Nhưng đó mới chỉ là thách thức đầu tiên. Cục Dự trữ Liên bang còn phải cân nhắc xem sự thay đổi tỷ lệ lãi suất sẽ gây ra những ảnh hưởng gì và ảnh hưởng đó sẽ kéo dài bao lâu. Việc cắt giảm 25% tỷ lệ lãi suất có lời kéo được thêm 12 khách hàng nữa mua những chiếc PT Cruiser mới ở Des Moines không? Và khi nào? Tuần sau hay sáu tháng sau tính từ thời điểm cắt giảm? Tất nhiên, Cục Dự trữ Liên bang chịu trách nhiệm kiểm soát lớn nhất đối với tỷ lệ lãi suất ngắn hạn xu hướng biến động có thể không giống với tỷ lệ lãi suất dài hạn. Tại sao Alan Greenspan lại không thể làm ảo thuật với tỷ lệ lãi suất dài hạn như ông đã làm với tỷ lệ lãi suất ngắn hạn? Bởi vì tỷ lệ lãi suất dài hạn không phụ thuộc vào cung tiền hiện tại mà phụ thuộc vào dự đoán cung tiền của các thị trường (tương tự đối với cầu) trong mười, hai mươi hay thậm chí là ba mươi năm tính từ thời điểm hiện tại. Năm

2015, Alan Greenspan có thể không còn là người kiểm soát cung tiền. Khi cuộc khủng hoảng năm 2001 bùng nổ, Cục Dự trữ Liên bang cắt giảm đáng kể tỷ lệ chiết khấu và tỷ lệ lãi suất liên bang, nhưng tỷ lệ dài hạn vẫn không thay đổi đáng kể. Thực tế, đôi khi tỷ lệ này còn tăng lên khi thị trường trái phiếu dự đoán tỷ lệ lãi suất cao hơn trong tương lai. Tuy nhiên, chính sách tài chính của chính phủ có thể đi ngược lại mục tiêu mà Cục Dự trữ Liên bang đang cố gắng đạt được nhờ chính sách tiền tệ.

Chúng ta hãy bám chặt vào giới hạn tốc độ và xem xét lại trách nhiệm của Cục Dự trữ Liên bang. Cục Dự trữ Liên bang phải duy trì một tỷ lệ tăng trưởng kinh tế không quá nhanh và cũng không quá chậm. Bạn phải nhớ kỹ: (1) Chúng ta không biết giới hạn tốc độ chính xác của nền kinh tế; (2) Cả chân ga lẫn phanh đều hoạt động nhờ cơ chế chậm pha, nghĩa là cả hai đều không hoạt động ngay lập tức sau khi chúng ta nhấn ga hay phanh. Thay vào đó, chúng ta phải chờ phản hồi trong một khoảng thời gian, có thể là từ một vài tuần đến một vài năm, nhưng không hề có một khuôn mẫu có thể dự đoán nào. Vì vậy, một người lái xe thiếu kinh nghiệm có thể liên tục nhấn mạnh chân ga và bắn khoăn tự hỏi tại sao chẳng có chuyện gì xảy ra (và chịu đựng đủ mọi lời công kích từ công chúng vì tốc độ lái xe chậm đến thảm hại của anh ta), chỉ để thấy chiếc xe không tài nào điều khiển được chín tháng sau đó; (3) Chính sách tài chính và tiền tệ ảnh hưởng riêng rẽ đến nền kinh tế, vì thế, trong khi Cục Dự trữ Liên bang đang nhẹ nhàng nhấn phanh, thì Quốc hội và Tổng thống có thể nhảy lên giẫm lên giẫm xuống chân ga; (4) Cuối cùng, có một giai đoạn trở ngại cho các sự kiện thế giới - một cuộc khủng hoảng tài chính và sự tăng giá dầu đột ngột ở đâu đó.

Đó là một công việc khó khăn. Tuy nhiên, kết luận đó còn quá xa vời so với lời tuyên bố hùng hồn của Robert Mundell, chính sách tiền tệ sai lầm chính là ngòi châm cho cuộc Chiến tranh Thế giới thứ Hai. Để hiểu tại sao chính sách tiền tệ thiếu trách nhiệm có thể gây ra những ảnh hưởng mạnh mẽ đến vậy, trước tiên chúng ta phải đi lạc đề một chút để nói về bản chất của tiền. Đối với các nhà kinh tế học, tiền hoàn toàn khác với của cải. Của

cải bao gồm tất cả mọi thứ có giá trị như nhà cửa, xe hơi, các loại hàng hóa, vốn con người, v.v... Tiền, một tập hợp con rất nhỏ của của cải, chỉ là một phương tiện trao đổi, một thứ giúp cho trao đổi và thương mại diễn ra dễ dàng hơn. Trên lý thuyết, tiền thậm chí không đóng vai trò thiết yếu. Một nền kinh tế giản đơn chỉ cần thông qua trao đổi hàng hóa vẫn có thể tiếp tục phát triển. Trong một xã hội nông nghiệp, việc đổi năm con gà lấy một chiếc váy mới hay trả học phí cho một giáo viên bằng một con dê và ba bao gạo diễn ra khá dễ dàng. Tuy nhiên, trong một nền kinh tế tiến bộ hơn, hình thức trao đổi hàng hóa lấy hàng hóa lại tỏ ra không mấy hiệu quả. Những rắc rối xảy ra sau khi dùng gà để mua sách ở [Amazon.com](https://thuviensach.vn) chắc chắn sẽ rất lớn!

Trong hầu hết mọi xã hội, một dạng tiền tệ thống nhất đã ra đời để giúp quá trình trao đổi thương mại diễn ra dễ dàng hơn (từ “tiền lương” xuất phát từ những bao muối trả công cho những chiến binh La Mã). Bất kỳ phương tiện trao đổi nào, dù là một đồng tiền vàng, một chiếc răng cá voi hay một đô-la Mỹ, đều phục vụ những mục đích cơ bản giống nhau. Trước tiên, nó đóng vai trò là phương tiện trao đổi, nhờ đó, tôi có thể ăn sườn lợn trong bữa tối nay ngay cả khi người bán thịt lợn không thích mua cuốn sách này. Thứ hai, nó đóng vai trò như một đơn vị tính toán, nhờ có nó, giá của tất cả các hàng hóa và dịch vụ được đo lường và so sánh như một thước đo (Hãy tưởng tượng một cuộc sống không có tiền. Khi đó, hãng Gap sẽ bán quần jean với giá ba con gà một chiếc trong khi Tommy Hilfiger bán những chiếc quần cùng loại với giá 11 tấm da hải ly. Vậy, quần jean của hãng nào đắt hơn?). Thứ ba, tiền phải dễ mang và bền. Cả bóng bowling lẫn cánh hoa hồng đều không phù hợp với yêu cầu này. Cuối cùng, tiền phải tương đối hiếm để có thể đóng vai trò dự trữ giá trị.



Trong lịch sử nước Mỹ, sau khi dùng các kim loại quý, thương mại được tiến hành nhờ tiền giấy. Trước thế kỷ XX, các ngân hàng tư nhân tự phát hành tiền. Năm 1913, chính phủ Mỹ cấm lưu hành tiền do tư nhân phát hành và trở thành nhà cung cấp tiền duy nhất. Ý tưởng cơ bản vẫn không thay đổi. Dù do nhà nước hay tư nhân phát hành, thì giá trị của tiền giấy vẫn được duy trì bởi thực tế, nó có thể được bồi hoàn bằng một lượng vàng hay bạc nhất định, có thể từ một ngân hàng, cũng có thể từ chính phủ. Nhưng sau đó, năm 1971, Mỹ vĩnh viễn xóa bỏ chế độ bản vị vàng. Từ đó, mỗi đô-la tiền giấy không còn khả năng bồi hoàn được nữa.

Hãy kiểm tra năm giấy bạc 100 đô-la trong ví của bạn. Những tờ giấy bạc này chỉ là giấy mà thôi. Bạn không thể ăn, không thể uống, cũng không thể hút chúng và quan trọng nhất là bạn không thể mang chúng đến chính quyền và đòi hỏi lấy thứ gì khác. Chúng chẳng có giá trị cố hữu nào. Điều này cũng đúng với đồng tiền của tất cả các nước khác trên thế giới. Nếu bạn bị bỏ rơi trên một hòn đảo hoang với 100 triệu đô-la, bạn sẽ nhanh chóng bỏ mạng ở đó. Trái lại, cuộc sống sẽ tươi đẹp nếu bạn được giải cứu

và có thể mang theo số tiền đó. Ví dụ trên hàm chứa giá trị của đồng tiền hiện đại: Nó có sức mua. Những đồng đô-la có giá trị vì những người bán hàng hóa thực như thức ăn, sách, thuốc chăm sóc móng chân chấp nhận chúng. Và những người bán hàng này chấp nhận đồng đô-la bởi họ tin rằng những người bán hàng khác cũng chấp nhận chúng. Một đô-la là một tờ giấy có giá trị xuất phát từ niềm tin rằng chúng ta có thể sử dụng chúng để mua thứ chúng ta cần trong tương lai.

Để giúp độc giả hiểu tại sao đồng tiền hiện đại lại là một trò chơi niềm tin, xin hãy xem xét một hiện tượng kỳ lạ ở Ấn Độ. Hầu hết những người dân tham gia vào các hoạt động thương mại ở Ấn Độ có thể chấp nhận một đồng rupi bị rách, bị nhàu nát, hay cực kỳ bẩn. Nếu những người Ấn Độ khác biết có nhiều người không nhận tiền rách, họ sẽ không chấp nhận chúng. Cuối cùng, khi khách du lịch đến đất nước này, họ nhanh chóng học cách chỉ chấp nhận những tờ bạc còn nguyên vẹn, vì sợ rằng họ sẽ gặp rắc rối với những đồng tiền rách. Quá trình này vô lý, bởi vì Ngân hàng Trung ương Ấn Độ coi mọi đồng tiền giấy có số seri dù bị rách, bẩn, nhàu nát, v.v..., đều là những đồng tiền hợp pháp. Bất kỳ ngân hàng nào cũng cho đổi những đồng rupi rách lấy những đồng tiền mới cứng. Điều đó không thành vấn đề; những người duy lý từ chối những đồng tiền hợp pháp bởi họ tin rằng một ai khác có thể sẽ không chấp nhận nó. Toàn bộ hiện tượng kỳ lạ này nhấn mạnh thực tế rằng niềm tin của chúng ta vào tiền giấy dựa vào niềm tin của những người khác vào chính những đồng tiền đó.

Vì tiền giấy không hề có giá trị cố hữu nào, nên giá trị của nó phụ thuộc vào sức mua - một đại lượng có thể biến đổi dần hoặc rất nhanh. Mùa hè năm 1997, tôi dành vài ngày lái xe khắp bang Iowa tìm hiểu cuộc sống của người nông dân Mỹ để viết bài cho tạp chí *The Economist*. Trong chuyến đi, tôi có nói chuyện với một người nông dân trồng ngô, đậu nành và nuôi gia súc. Khi dẫn tôi đi tham quan trang trại, ông ta chỉ vào một chiếc máy kéo nằm bên ngoài chuồng gia súc. “Năm 1970, tôi mua chiếc máy kéo này với giá 7.500 đô-la,” ông ta nói. “Giờ thì hãy nhìn xem,” ông ta kêu lên tức

giận trong khi chỉ tay vào chiếc máy kéo mới sáng bóng ngay bên cạnh chiếc máy cũ. “Giá của nó những 40 nghìn đô-la. Ông có thể lý giải điều này không?”

Tôi có thể lý giải điều đó, nhưng tôi không nói gì với người nông dân, bởi ông ta tỏ ra nghi ngờ khi thấy tôi còn trẻ, đến từ thành phố, đeo cà vạt và lái xe Honda Civic. (Một năm sau, khi tôi được giao viết một câu chuyện tương tự về những người nông dân trồng thuốc lá, tôi đã rất khôn ngoan khi thuê một chiếc xe tải chở hàng.) Câu trả lời của tôi chỉ gói gọn trong một từ: lạm phát. Trên thực tế, chiếc máy kéo mới có thể không đắt hơn chiếc máy cũ, nghĩa là ông ta chỉ cần làm cùng một khối lượng công việc, hay ít hơn để mua chiếc máy đó. Mức giá dán trên chiếc máy kéo của ông ta tăng lên, nhưng giá bán nông phẩm hay gia súc của ông ta cũng tăng lên ở mức tương ứng.

Lạm phát, rất đơn giản, là hiện tượng khi mức giá trung bình tăng lên. Tỷ lệ lạm phát, hay sự thay đổi trong chỉ số giá tiêu dùng, là nỗ lực của chính phủ để giữ biến động của giá cả chỉ dừng ở mức một con số, ví dụ 4,2%. Phương pháp xác định con số này đơn giản đến bất ngờ; các quan chức chính phủ kiểm tra giá cả của hàng nghìn loại hàng hóa - quần áo, thực phẩm, nhiên liệu, giải trí, nhà cửa, v.v... - theo định kỳ và quy đổi chúng thành con số phản ánh mức độ thay đổi của một giỏ hàng hóa mà người tiêu dùng mua. Cách nghĩ đúng nhất về lạm phát không phải là giá cả đang tăng lên, mà đúng hơn là sức mua của đồng đô-la đang giảm xuống. Một đồng đô-la mua được ít hơn so với sức mua trước kia của nó. Đây chính là mối liên hệ giữa Cục Dự trữ Liên bang, hay bất kỳ ngân hàng trung ương nào, với sự suy sụp kinh tế. Một đồng tiền giấy có giá trị chỉ bởi vì nó khan hiếm. Ngân hàng trung ương kiểm soát sự khan hiếm đó. Vì vậy, một ngân hàng trung ương tham nhũng hay yếu kém có thể làm suy yếu, hay thậm chí có thể phá hủy hoàn toàn giá trị của đồng tiền.

Năm 1921, một tờ báo ở Đức có giá khoảng 0,3 mác. Hai năm sau, nó có giá 70 triệu mác. Không phải là tờ báo trở thành món đồ quý trong suốt giai đoạn đó, mà là đồng mác Đức đã thay đổi, nó trở nên vô giá trị khi chính phủ ồ ạt in tiền mới mà không cân nhắc kỹ lưỡng. Thậm chí, giá trị của đồng mác đã bị sụt giảm đến độ dùng chúng để đốt còn rẻ hơn dùng chúng để mua gỗ. Ở châu Mỹ Latinh, vào thập niên 1980, lạm phát xảy ra nghiêm trọng đến độ sản phẩm nhập khẩu lớn nhất của một số nước trở thành đồng tiền tiêu chuẩn của những nước đó. Cuối thập niên 1990, đồng rúp của Belarus được gọi là đồng “bunny,” (con thỏ) không chỉ vì hình con thỏ rừng in trên đồng tiền mà còn vì khả năng được áp dụng rộng rãi đáng kinh ngạc của đồng tiền. Tháng 8 năm 1998, chỉ trong một tuần, đồng rúp của Belarus đã mất 10% sức mua.

Lạm phát quy mô lớn khiến nền kinh tế chệch hướng nghiêm trọng. Các công nhân hối hả tiêu tiền trước khi tiền trở nên vô giá trị. Họ đổ xô đi tiêu tiền vào bữa trưa bởi vì giá cả chắc chắn sẽ tăng vào bữa tối. Các khoản vay lãi suất cố định trở thành bất khả thi bởi vì không một thể chế tài chính nào đồng ý nhận lại một khoản tiền cố định khi khoản tiền đó đang có nguy cơ trở thành vô giá trị. Hãy nghĩ đến điều này: Bất kỳ ai có một khoản thế chấp lãi suất cố định ở Đức năm 1921 cũng đều trả hết nợ năm 1923 với số tiền chưa bằng tiền mua một tờ báo. Hiện nay, hình thức vay thế chấp cố định ba mươi năm ở hầu hết các nước châu Mỹ Latinh không còn tồn tại bởi vì nỗi lo sợ nạn lạm phát sẽ quay lại hoành hành.

Nước Mỹ chưa bao giờ phải chứng kiến lạm phát phi mã. Chúng ta đã có những đợt lạm phát vừa phải: chi phí tăng ít hơn, khó thấy hơn nhưng vẫn khá đáng kể. Ở một mức cơ bản nhất, lạm phát dẫn đến những so sánh sai lầm hoặc không chính xác. Các nhà báo hiếm khi phân biệt chính xác các con số danh nghĩa và thực tế, như lẽ ra họ nên làm. Giả định rằng thu nhập của người Mỹ tăng 5% vào năm ngoái. Đó là một con số vô nghĩa cho đến khi chúng ta biết được tỷ lệ lạm phát. Nếu giá tăng 7%, thì chúng ta đã trở nên nghèo đi. Tiền lương của chúng ta thoáng nhìn có vẻ nhiều hơn nhưng

lượng hàng hóa chúng ta mua được ít hơn 2% so với lượng hàng hóa có thể mua được vào năm trước. Hollywood là một kẻ khoác lác khi tuyên bố hết mùa hè này đến mùa hè khác rằng một bộ phim xoàng xĩnh nào đó đã lập một kỷ lục bán vé mới. So sánh tổng thu năm 2002 với tổng thu năm 1970 hay 1950 là một việc làm ngớ ngẩn nếu chúng không được điều chỉnh theo lạm phát. Một chiếc vé xem phim *Gone with the Wind* (Cuốn theo chiều gió) có giá 19 xu. Một chiếc vé xem phim *Dude, Where's My Car* có giá 10 đô-la. Dĩ nhiên, tổng thu của bộ phim thứ hai có vẻ lớn hơn tổng thu của bộ phim thứ nhất.

Thứ hai, kể cả lạm phát vừa phải cũng có khả năng tước đoạt sự thịnh vượng của chúng ta nếu chúng ta không quản lý tài sản của mình hợp lý. Bất kỳ tài sản nào dưới dạng tiền mặt đều sẽ mất giá trị theo thời gian. Kể cả các tài khoản tiết kiệm và các chứng chỉ tiền gửi, những thứ được coi là khoản đầu tư “an toàn” bởi khoản tiền gốc được bảo đảm, cũng đều có nguy cơ chịu rủi ro khi tỷ lệ lãi suất thấp của chúng không thể theo kịp lạm phát. Một nghịch lý đáng buồn là các nhà đầu tư thiếu tinh tế tránh xa thị trường chứng khoán “mạo hiểm” và để tiền vốn của họ cạn kiệt dần ở cổng sau. Thực tế, lạm phát có thể gây hại khủng khiếp cho những cá nhân đã nghỉ hưu hoặc những người đang phải sống nhờ những khoản thu nhập cố định khác. Nếu thu nhập đó không tỷ lệ thuận theo lạm phát, sức mua sẽ giảm dần đi. Một khoản tiền hàng tháng có thể đem lại cuộc sống tiện nghi năm 1985 trở thành không đủ để mua những hàng hóa thiết yếu năm 2002.

Lạm phát cũng phân phối lại của cải một cách ngặt nghèo. Giả sử tôi vay anh 1.000 đô-la và hẹn năm sau sẽ trả lại anh khoản tiền gốc đó, cộng thêm 100 đô-la tiền lãi. Đây có vẻ là một thỏa thuận công bằng cho cả hai chúng ta. Nhưng hãy giả sử, một giám đốc ngân hàng trung ương vô trách nhiệm để lạm phát bùng nổ đến mức 100% một năm. Khoản tiền 1.100 đô-la mà tôi trả cho anh năm tới sẽ có giá trị thấp hơn nhiều so với những gì mà cả hai chúng ta mong đợi; sức mua của nó giảm đi một nửa. Nếu tính theo lạm

phát, tôi đã vay 1.100 đô la nhưng chỉ trả lại anh 550 đô-la. Lạm phát ngoài dự kiến chỉ có lợi cho những người vay nợ và gây thiệt hại cho chủ nợ.

Lạm phát cũng làm thay đổi thuế. Hãy lấy thuế đánh vào lãi tư bản làm ví dụ. Giả sử, bạn mua một cổ phiếu và bán nó một năm sau đó để kiếm 10% tiền lãi. Nếu tỷ lệ lạm phát cũng là 10% trong thời gian đó, thì lợi nhuận bạn thu về sẽ bằng 0. Tiền lãi của bạn chỉ đủ bù đắp lại 10% giá trị mà mỗi đồng đô-la trong danh mục đầu tư của bạn đang mất đi. Trong khi đó, bạn vẫn nợ tiền thuế đánh vào “tiền lãi” 10% của mình. Thật không dễ chịu gì khi phải nộp thuế cho những khoản bạn kiếm được, nhưng sẽ còn khó chịu hơn nhiều khi bạn phải nộp thuế cho cả những khoản không có thực trên thực tế.

Nói tóm lại, lạm phát vừa phải với một tỷ lệ ổn định hoặc có thể dự đoán được sẽ ít gây những ảnh hưởng tiêu cực hơn. Ví dụ, giả sử, chúng ta biết tỷ lệ lạm phát sẽ luôn duy trì ở mức 10% một năm, không hơn, không kém. Khi đó, chúng ta có thể dễ dàng đối phó. Bất kỳ tài khoản tiết kiệm nào cũng sẽ trả một mức lãi suất thực tế cộng thêm 10% bù đắp cho lạm phát. Lương của chúng ta sẽ tăng 10% một năm (cộng thêm, như chúng ta hy vọng, một khoản phụ thêm nào đó dựa trên thành tích). Tất cả các kế ước cho vay đều sẽ tính một tỷ lệ thuê tư bản thực tế cộng thêm 10% phí thường niên cho tài khoản đó vì những đồng đô-la bạn đang vay sẽ có giá trị khác đi khi bạn trả lại. Lợi ích của chính phủ sẽ được điều chỉnh theo lạm phát và cả các loại thuế cũng vậy.

Nhưng lạm phát không ổn định và không dễ đoán trước. Thực tế, sự không chắc chắn là một trong những chi phí khó xác định nhất của lạm phát. Các cá nhân và các công ty buộc phải dự đoán giá cả tương lai khi ra các quyết định kinh tế. Khi các công nhân và hãng Ford đàm phán một hợp đồng bốn năm, cả hai phải dự kiến tình hình lạm phát trong tương lai. Một hợp đồng với mức tăng lương 4% hàng năm là cực kỳ hào phóng khi tỷ lệ lạm phát là 1% nhưng lại là một thỏa thuận tệ hại cho các công nhân nếu tỷ

lệ lạm phát lên đến 10%. Những người cho vay cũng phải tiến hành những tính toán tương tự. Cho ai đó vay tiền trong ba mươi năm với một tỷ lệ lãi suất cố định rủi ro lớn trong một môi trường lạm phát. Vì vậy, khi những người cho vay lo sợ lạm phát xảy ra trong tương lai, họ sẽ xây dựng cho mình một hàng rào bảo vệ. Họ càng lo sợ lạm phát bao nhiêu, thì hàng rào bảo vệ sẽ càng được thắt chặt bấy nhiêu. Mặt khác, nếu ngân hàng trung ương chứng tỏ sự nghiêm túc trong vấn đề ngăn chặn lạm phát, thì hàng rào bảo vệ đó sẽ được nới lỏng. Một trong những lợi ích to lớn nhất mà tỷ lệ lạm phát thấp, ổn định của thập niên 1990 mang lại là những người cho vay trở nên bớt lo sợ hơn về lạm phát trong tương lai. Kết quả là, tỷ lệ lãi suất dài hạn giảm đáng kể, khiến sức mua bất động sản và những món hàng có giá trị lớn khác tăng cao. Robert Barro, một nhà kinh tế học của Đại học Harvard, người đã nghiên cứu về tăng trưởng kinh tế của gần một trăm quốc gia trong suốt mấy thập kỷ, đã xác nhận lạm phát nghiêm trọng kéo theo tốc độ tăng trưởng GDP thực tế chậm hơn.

Do đó, các chính phủ và các ngân hàng trung ương luôn coi việc đấu tranh chống lạm phát là nhiệm vụ ưu tiên hàng đầu. Ngay cả nếu họ có phạm phải những sai lầm mười mươi khi cố gắng kiểm soát các nền kinh tế trong “giới hạn tốc độ cho phép”, chúng ta vẫn có thể hy vọng bùng nổ lạm phát sẽ ít nghiêm trọng hơn, không kéo dài, chứ chưa nói đến lạm phát phi mã. Tuy nhiên, đó không phải là những gì chúng ta thấy trên thực tế. Nền kinh tế của các quốc gia trên thế giới không chỉ nhanh hơn giới hạn tốc độ, mà còn đang chạy với tốc độ phá hủy. Tại sao vậy? Bởi vì các chính phủ thiên cận, thối nát, hay liêu lĩnh đôi khi có thể lợi dụng lạm phát đang tăng để đạt được mục đích của họ. Trong Chương 2, chúng ta đã nói rất nhiều về sức mạnh của các động cơ. Tuy nhiên, hãy xem bạn có thể chấp nối vấn đề hóc búa này lại không: (1) Các chính phủ thường nợ rất nhiều, đặc biệt là những chính phủ có vấn đề; (2) Lạm phát có lợi cho những người vay nợ; (3) Tỷ lệ lạm phát thuộc quyền kiểm soát của chính phủ. Như vậy, bằng cách giật chiếc dây lạm phát, các chính phủ hoàn toàn có thể tự trả nợ cho mình.

Dĩ nhiên, sẽ có vô số người trở thành nạn nhân của thói tư lợi này. Những người cho chính phủ vay tiền chỉ nhận lại được giá trị danh nghĩa của khoản nợ bằng một đồng tiền đã mất giá. Những người giữ tiền cũng bị trừng phạt vì tiền của họ giờ đây mua được ít hàng hóa hơn. Những công dân tương lai cũng nằm trong danh sách những người bị nạn, vì họ sẽ khó, nếu không muốn nói là không thể vay tiền với tỷ lệ lãi suất hợp lý.

Không chỉ trả được nợ, các chính phủ còn được lợi trước mắt từ cái mà các nhà kinh tế học gọi là “thuế lạm phát”. Giả sử, bạn đang điều hành một chính phủ không thể tăng thuế bằng những biện pháp truyền thống, một mặt vì thiếu cơ sở hạ tầng cần thiết cho việc thu thuế và mặt khác vì các công dân của bạn không thể hoặc sẽ không nộp thêm thuế. Trong khi đó, bạn có một đội ngũ nhân viên hùng hậu cần được trả lương. Đây là lời giải cho bài toán này? Rất đơn giản. Mua một chút bia, đặt một chiếc bánh pizza (hay một món ăn bất kỳ) và bắt đầu chi đạo các doanh nghiệp in đúc tiền quốc gia. Ngay sau khi mực trên những đồng peso, rúp, hay đô-la mới đã khô, bạn sử dụng chúng để trả cho nhân viên của mình. *Và bằng cách này, bạn đã đánh thuế trực tiếp lên những người dân của đất nước mình.* Bạn không lấy tiền từ ví họ, mà phá giá đồng tiền đang nằm trong ví họ. Quốc hội Hoa Kỳ đã làm việc đó trong suốt cuộc Chiến tranh Cách mạng; cả hai phe trong cuộc Nội chiến, chính phủ Đức trong cuộc chiến tranh, và những đất nước như Zimbabwe cũng đang làm thế.

Chính phủ không phải là người chịu rủi ro trong ván bài lạm phát. Thậm chí ở nước Mỹ ngày nay, những chính trị gia khôn khéo có thể sử dụng lạm phát vừa phải để phục vụ lợi ích của họ. Một đặc điểm của chính sách tiền tệ thiếu trách nhiệm đó là đôi khi nó gây ra những tình thế dở khóc, dở cười. Tiền kiếm dễ dàng khiến mọi người cảm thấy mình giàu có hơn. Khi người tiêu dùng đổ xô đến những cửa hàng ô tô, Chrysler sẽ thấy ô tô của hãng đang bán rất chạy. Nhưng điều này không chỉ xảy ra với Chrysler. Sức mua trung bình của người dân đang tăng rất nhanh. Các doanh nghiệp bắt

đầu tăng giá sản phẩm, và thu nhập cao hơn của mỗi người sẽ bị mất đi bởi lạm phát.

Đến lúc đó, các chính trị gia có lẽ đã đạt được thứ mà họ mong muốn: tổng tuyển cử. Một ngân hàng trung ương không được bảo vệ đúng mức trên chính trường có thể lật đổ một đảng đang rồi ren. Các cử tri đã quá mệt mỏi bởi những gì lạm phát gây ra. Cuộc bầu cử kết thúc với chiến thắng thuộc về những chính trị gia phe đối lập.

Độc lập chính trị có ý nghĩa trọng yếu nếu các quan chức tiền tệ làm việc với tinh thần trách nhiệm cao. Bằng chứng đã chỉ ra rằng những nước có ngân hàng trung ương độc lập - những ngân hàng có thể hoạt động tương đối tự do mà không bị can thiệp bởi các yếu tố chính trị - có tỷ lệ lạm phát trung bình thấp hơn. Ngân hàng Dự trữ Liên bang Mỹ nằm trong số những ngân hàng hoạt động tương đối độc lập. Các thành viên trong hội đồng thống đốc của ngân hàng này được chủ tịch bổ nhiệm theo nhiệm kỳ kéo dài mười bốn năm. Nhiệm kỳ của họ không giống nhiệm kỳ hoạt động của các chánh án Tòa án Tối cao, nhưng đủ để đảm bảo bất kỳ vị chủ tịch mới nào cũng không thể đưa người thân vào ban điều hành Cục Dự trữ Liên bang. Bổ nhiệm chứ không phải bầu ra vị trí quan trọng nhất về kinh tế trong một chính phủ dân chủ là điều đáng chỉ trích. Chúng ta đã gây ra điều đó; chúng ta đã đưa ra một quyết định dân chủ để tạo ra một thể chế không dân chủ. Hiệu quả của một ngân hàng trung ương phụ thuộc vào sự độc lập và uy tín của nó. Nếu các công ty tin rằng một ngân hàng trung ương sẽ không chấp nhận lạm phát, thì họ sẽ không cảm thấy buộc phải tăng giá. Và nếu các hãng không tăng giá, thì sẽ không có vấn đề lạm phát. Phần lớn danh tiếng của Alan Greenspan nằm ở những thành tích chống lạm phát đáng khen ngợi của ông.

Các quan chức của Cục Dự trữ Liên bang không thích những can thiệp chính trị. Khi Cựu Chủ tịch Volcker dạy ở Princeton, tôi đã được đi ăn tối cùng ông. Tổng thống Clinton vừa mới có một bài diễn văn quan trọng

trong một phiên họp Quốc hội và Alan Greenspan đã ngồi cạnh Hillary Clinton. Điều tôi nhớ nhất về bữa tối là ngài Volcker cầu nhàu rằng Alan Greenspan không nên ngồi cạnh phu nhân tổng thống. Theo ông, việc này đã gửi đi một thông điệp sai lầm về tính độc lập của Cục Dự trữ Liên bang. Đó là lý do các giám đốc ngân hàng luôn nỗ lực một cách nghiêm túc để giành lấy sự độc lập về chính trị.

Lạm phát gây ảnh hưởng xấu; giảm phát, hay giảm giá đều đặn, còn tồi tệ hơn nhiều. Thậm chí giảm phát vừa phải cũng có thể hủy hoại nền kinh tế, như Nhật Bản đã phải gánh chịu trong thập kỷ vừa qua. Giảm giá có thể khiến người tiêu dùng nghèo đi dường như là một điều phi trực giác (đặc biệt nếu tăng giá cũng khiến họ nghèo đi), nhưng giảm phát làm phát sinh một chu kỳ kinh tế nguy hại. Để bắt đầu thì giảm giá gây khiến người tiêu dùng trì hoãn việc mua hàng. Tại sao lại phải mua một chiếc tủ lạnh trong hôm nay khi tuần sau giá của nó sẽ rẻ đi? Khi giá hàng hóa liên tục giảm, người tiêu dùng cảm thấy nghèo hơn và bớt sẵn sàng chi tiêu hơn. (Hãy tưởng tượng nếu giá trị ngôi nhà của bạn từ năm này đến năm khác trong khi khoản tiền thế chấp bạn phải trả không thay đổi.) Như chúng ta đã biết từ chương trước, khi người tiêu dùng ngừng chi tiêu, thì nền kinh tế cũng ngừng tăng trưởng. Các hãng phản ứng trước sự trì trệ này bằng cách tiếp tục giảm giá. Kết quả là một vòng xoáy ốc kinh tế tử thần, như Paul Krugman từng nhận xét:

Giá giảm bởi vì nền kinh tế đang trong thời kỳ suy thoái, Giờ đây, chúng ta đã biết, kinh tế suy thoái bởi giá đang giảm. Điều đó mở đường cho sự trở lại của một con quỷ khác mà chúng ta chưa từng biết đến kể từ thập niên 1930, “một vòng xoáy ốc giảm phát,” trong đó, giá giảm và một nền kinh tế xuống dốc sống dựa vào nhau, đẩy nền kinh tế rơi xuống vực sâu.

Và chính sách tiền tệ có thể không có tác dụng. Ở Nhật Bản, ngân hàng trung ương cắt giảm các tỷ lệ lãi suất xuống mức bằng không, nghĩa là những tỷ lệ này không thể giảm thêm nữa. (Các tỷ lệ lãi suất không thể âm.

Bất kỳ ngân hàng nào cho vay 100 đô-la và chỉ đòi lại 98 đô-la cũng sẽ giàu có hơn khi giữ 100 đô-la ngay từ đầu.) Tuy nhiên, tỷ lệ thuê tư bản - tỷ lệ lãi suất thực tế - thật sự có thể rất cao. Đây là lý do. Nếu giá giảm, thì vay 100 đô-la hôm nay và trả lại 100 đô-la vào năm sau không có nghĩa là không mất gì. Một trăm đô-la mà bạn trả lại có sức mua lớn hơn 100 đô-la bạn vay, và có thể là lớn hơn rất nhiều. Giá càng giảm nhanh, thì chi phí vay tiền thực tế của bạn càng cao. Các nhà kinh tế học ngày càng bị thuyết phục rằng thứ mà Nhật Bản cần là một liều thuốc mạnh để chữa lạm phát. Một số quan chức đã đi xa hơn bằng việc khuyến khích Ngân hàng Nhật Bản làm “bất cứ việc gì ví như thả những hồi phiếu ngân hàng khỏi những chiếc máy bay trực thăng.” Để quay lại vấn đề quan điểm của nền kinh tế vĩ mô, một lý thuyết lý giải lý do các quan chức Nhật Bản không làm nhiều hơn để đấu tranh chống giảm giá là dân số của Nhật Bản đang già đi, trong đó có rất nhiều người sống nhờ vào những khoản thu nhập cố định hay những khoản tiết kiệm, xem giảm phát như một điều tốt lành mặc cho những hậu quả kinh khủng mà nó gây ra cho nền kinh tế nói chung.

Mỹ đã có những biện pháp riêng để đối phó với lạm phát. Các nhà kinh tế học đều nhất trí rằng chính sách tiền tệ thiếu cân nhắc là trung tâm của cuộc Đại Suy thoái. Từ năm 1929 đến năm 1933, cung tiền của Mỹ đã giảm 28%. Cục Dự trữ Liên bang không cố ý khóa chiếc vòi tín dụng lại, mà nói đúng hơn là, chiếc vòi không chảy nữa khi cung tiền xuống thấp hơn mong đợi. Quá trình mà trong đó tiền được lưu thông trong nền kinh tế đã trở nên tự do hơn. Bởi vì những thất bại trên diện rộng của hệ thống ngân hàng năm 1930, mà cả các ngân hàng lẫn những cá nhân đều bắt đầu tích trữ tiền mặt. Tiền được nhét dưới một tấm đệm hay khóa trong một hầm cất trữ ngân hàng không thể đem ra cho vay trong nền kinh tế. Cục Dự trữ Liên bang không làm gì trong khi nguồn tín dụng của Mỹ đang cạn kiệt. Lẽ ra Cục nên làm điều hoàn toàn ngược lại: đưa tiền vào hệ thống.

Chính sách tiền tệ là một công việc đòi hỏi sự khéo léo. Nếu chính sách tiền tệ đúng đắn, nền kinh tế sẽ tăng trưởng thuận lợi hơn và ít phải chịu

những cú sốc thậm chí có thể tàn phá nặng nề nền kinh tế. Nếu chính sách tiền tệ sai lầm, nó có thể gây tổn hại nghiêm trọng. Trong thập niên 1990, khi nền kinh tế Mỹ đã đạt tới mức độ mở rộng cao nhất trong lịch sử kinh tế, Greenspan đã được khen ngợi vì cách tiếp cận “Khóa vàng” của mình đối với chính sách tiền tệ. Ông đã có quyết định đúng đắn. Thế kỷ XXI đã đem đến một loạt những thách thức mới, tất cả từ chiến tranh đến khủng hoảng toàn cầu. Một bàn tay khéo léo đóng mở chiếc vòi tín dụng của Mỹ sẽ đem lại những kết quả tốt đẹp hơn.

CHƯƠNG 11. THƯƠNG MẠI VÀ TOÀN CẦU HÓA

Tin tốt lành về những nhà máy vắt kiệt sức lao động ở châu Á

Hãy tưởng tượng một phát minh kỳ diệu: Một chiếc máy có thể biến ngô thành một thiết bị âm thanh. Khi hoạt động ở công suất tối đa, chiếc máy này có thể biến năm mươi gia ngô thành một chiếc máy nghe đĩa CD. Hay với một chiếc công tắc trên bộ điều khiển, nó sẽ biến 1.500 gia đậu nành thành một chiếc ô tô mui kín bốn cửa. Thậm chí, khi được cài đặt một chương trình thích hợp, nó có thể biến phần mềm Windows thành loại rượu vang Pháp hảo hạng nhất, hay một chiếc Boeing 747 thành hoa quả và rau tươi đủ nuôi sống một thành phố trong nhiều tháng. Nhưng điều đáng ngạc nhiên nhất về phát minh này là người ta có thể tạo ra nó ở bất cứ nơi nào trên thế giới và lập trình để biến bất cứ thứ gì được trồng hay sản xuất thành những thứ khó sản xuất hơn rất nhiều.

Phát minh này đặc biệt hữu ích cho những nước nghèo. Các quốc gia đang phát triển có thể dùng chiếc máy này để biến những thứ họ sản xuất ra như hàng hóa, vải dệt rẻ, các hàng hóa cơ bản thành những hàng hóa tối quan trọng với cuộc sống như thực phẩm, thuốc men, những hàng hóa tiên tiến hơn. Rõ ràng là, những nước có khả năng tiếp cận với chiếc máy này sẽ tăng trưởng nhanh hơn những nước không có khả năng đó. Chúng ta hy vọng việc thúc đẩy khả năng tiếp cận chiếc máy này của những nước nghèo sẽ là một phần trong chiến dịch đưa hàng tỷ người trên khắp toàn cầu thoát khỏi đói nghèo, trì trệ.

Và, phát minh này thật sự đã tồn tại. Nó có tên là thương mại.

Nếu tôi viết sách kiếm sống và sử dụng thu nhập để mua một chiếc xe Detroit, thì chẳng có điều gì đáng tranh cãi về giao dịch đó. Nó làm cho tôi hạnh phúc hơn và khiến công ty sản xuất ô tô trở nên giàu có hơn. Đó là vấn đề đã được nhắc đến trong Chương 1. Nền kinh tế hiện đại được xây dựng dựa trên thương mại. Chúng ta trả tiền cho người khác để họ làm ra những thứ mà chúng ta không thể làm ra, từ chiếc ô tô đến cuộc phẫu thuật cắt bỏ ruột thừa. Chúng ta cũng trả tiền cho người khác để họ làm tất cả những thứ chúng ta có thể làm nhưng lựa chọn không làm vì cần thời gian để làm những việc đem lại lợi ích to lớn hơn. Chúng ta trả tiền cho người khác để họ pha cà phê, làm bánh sandwich, thay dầu xe, dọn dẹp nhà cửa, thậm chí là đưa chó đi dạo, v.v... Starbucks, một trong những tấm gương thành công nhất trong thập kỷ qua, không đi lên từ bất kỳ một thành tựu công nghệ vĩ đại nào. Bí quyết thành công của nó nằm ở một phát hiện rất đơn giản: Những người bận rộn sẵn sàng trả vài đô-la cho một cốc cà phê, hơn là tự pha cho mình một cốc hay uống thứ nước tẻ hại đã để ở văn phòng nhiều giờ.

Cách đơn giản nhất để đánh giá đúng các ích lợi của thương mại là tưởng tượng ra một cuộc sống thiếu vắng nó. Bạn sẽ thức dậy trong một ngôi nhà nhỏ và bụi bặm do mình tự xây nên. Bạn sẽ mặc những bộ quần áo tự dệt sau khi xén lông hai con cừu gặm cỏ ở sân sau nhà. Bạn lấy hạt cà phê khỏi những bụi cây mọc lờm chờm căn cối ở Minneapolis, và hy vọng sáng nay con gà của bạn đã đẻ một quả trứng để bạn có thức ăn cho bữa sáng. Điểm mấu chốt là mức sống của chúng ta cao vì chúng ta có thể tập trung vào những nhiệm vụ mà mình có khả năng làm tốt nhất và đổi lấy những thứ khác.

Tại sao loại hình giao dịch lại khác nhau nếu một sản phẩm hay dịch vụ có nguồn gốc từ Đức hay Ấn Độ? Thực chất, chúng không hề khác nhau. Chúng ta có các ranh giới chính trị, nhưng kinh tế học không thay đổi mạnh mẽ như thế. Các cá nhân và công ty giao dịch với nhau bởi vì việc đó mang

lại sự giàu có cho cả hai bên. Điều đó đúng với một công nhân ở nhà máy của Nike tại Việt Nam, một công nhân ở nhà máy sản xuất ô tô của Detroit và một người Pháp ăn một chiếc bánh mì kẹp thịt của McDonald ở Bordeaux hay một người Mỹ uống một cốc rượu vang đỏ Burgundy ở Chicago. Bất cứ thỏa thuận thương mại hợp lý nào đều phải bắt đầu bằng ý tưởng, những người sống ở Chad hay Togo hay Hàn Quốc không khác gì tôi và bạn. Họ tạo ra những thứ mà họ hy vọng sẽ khiến cuộc sống tốt đẹp hơn. Và thương mại chính là một trong những thứ đó. Paul Krugman nhận định: “Chúng ta có thể khẳng định, toàn cầu hóa không bị điều khiển bởi lòng nhân ái mà bởi động cơ lợi nhuận. Nó làm lợi cho mọi người hơn bất kỳ chương trình cứu trợ nước ngoài hay những khoản vay lãi suất thấp do các chính phủ hay cơ quan quốc tế có thiện chí cung cấp.” Ông còn nói thêm đầy tiếc nuối: “Nhưng khi nói ra điều này, tôi biết từ chính kinh nghiệm của bản thân rằng tôi đã tự chuốc lấy những lời chỉ trích.”

Đây chính là bản chất của “toàn cầu hóa,” thuật ngữ thể hiện sự tăng lên, mở rộng của dòng hàng hóa và dịch vụ quốc tế. Người Mỹ và người dân của tất cả các quốc gia khác trên hành tinh này ngày càng có xu hướng mua những hàng hóa và dịch vụ từ một quốc gia khác và bán hàng hóa và dịch vụ sang nước ngoài. Cuối thập niên 1980, trong chuyến đi thực tế ở châu Á để viết bài cho một tờ báo hàng ngày ở New Hampshire, tại một nơi rất xa Bali, tôi đã rất ngạc nhiên khi thấy một nhà hàng Kentucky Fried Chicken và thế là tôi viết ngay một câu chuyện về nó. “Colonel Sanders đã thành công khi đưa các cửa hàng đồ ăn nhanh đến những khu vực xa xôi nhất thế giới,” tôi đã viết như vậy. Nếu tôi biết ý tưởng “đồng nhất văn hóa” sẽ trở thành chủ đề nóng hổi của tình trạng khủng hoảng trong nước một thập kỷ sau đó, có lẽ tôi đã trở nên giàu có và nổi tiếng với tư cách là một trong những nhà phê bình đầu tiên về toàn cầu hóa. Tuy nhiên, lúc đó, tôi chỉ viết: “Trong không khí tương đối yên tĩnh của nơi này, Kentucky Fried Chicken dường như lạc lõng.”

Nhà hàng KFC kích thích trí tò mò của tôi đến độ tôi quyết tâm tìm hiểu về nó. Có một dấu hiệu rõ ràng về ý nghĩa mà những con số thống kê gợi ra: Thế giới đang trở nên tự do hơn về kinh tế. Tổng kim ngạch xuất khẩu thế giới, một bộ phận của GDP toàn cầu, đã tăng từ 8% năm 1950 lên hơn 26% vào thời điểm hiện nay. Tổng kim ngạch xuất khẩu của Mỹ cũng tăng từ 5% đến hơn 10% trong cùng thời gian trên. Đáng lưu ý là đại bộ phận nền kinh tế Mỹ vẫn bao gồm những hàng hóa và dịch vụ được sản xuất cho tiêu dùng trong nước. Đồng thời, với quy mô khổng lồ của nền kinh tế, Mỹ xứng đáng là nhà xuất khẩu lớn nhất thế giới. Chúng ta xuất khẩu nhiều gấp hai lần giá trị hàng hóa và dịch vụ mà Nhật Bản xuất khẩu và gần bằng số lượng xuất khẩu của toàn Liên minh châu Âu. Mỹ cũng đã thu được rất nhiều lợi ích từ hệ thống thương mại tự do quốc tế. Một lần nữa, đây cũng là lợi ích đối với tất cả những nước còn lại trên thế giới.

Gần như mọi lý thuyết và bằng chứng đều đi đến một kết luận, lợi ích của thương mại quốc tế vượt xa chi phí của nó. Chủ đề này xứng đáng trở thành đề tài cho cả một cuốn sách, một số cuốn sách hay đề cập đến mọi vấn đề từ cơ cấu quản trị của WTO đến số phận của những con rùa biển bị mắc trong những chiếc lưới đánh tôm. Ý tưởng cơ bản ẩn sau lợi ích và chi phí của toàn cầu hóa rất đơn giản và dễ hiểu. Trên thực tế, không có vấn đề hiện đại nào lại gợi ra những suy nghĩ giản đơn đến vậy. Thương mại quốc tế được hình thành từ những ý tưởng cơ bản nhất của kinh tế học:

Thương mại khiến chúng ta giàu có hơn. Thương mại là một trong những khái niệm quan trọng nhất của kinh tế học và cũng là một trong những khái niệm ít gần với trực giác nhất. Khi có người khuyên nên mua những thanh ray rẽ từ Anh để hoàn thiện tuyến đường xe lửa xuyên lục địa, Abraham Lincoln đã trả lời: “Nếu chúng tôi mua từ Anh, chúng tôi sẽ có những thanh sắt ấy, còn họ có tiền. Nhưng nếu tự mình sản xuất những thanh ray, chúng tôi sẽ vừa có những thanh ray, lại vừa có tiền.” Để hiểu rõ lợi ích của thương mại, chúng ta phải tìm ra những sai lầm trong tư duy kinh tế của Lincoln. Hãy cho phép tôi được diễn giải quan điểm của ông để

xem lý luận sai lầm của ông có hiện ra rõ ràng không: Nếu tôi mua thịt của người bán thịt, tôi sẽ có thịt, còn anh ta sẽ có tiền. Nhưng nếu tôi nuôi một con bò cái trong ba năm và mổ thịt nó, tôi sẽ vừa có thịt, vừa có tiền. Vậy, tại sao tôi lại không nuôi một con bò? Bởi vì việc này sẽ vô cùng lãng phí về mặt thời gian. Tôi hoàn toàn có thể sử dụng thời gian nuôi một con bò để làm một việc khác cho năng suất cao hơn. Chúng ta trao đổi với những người khác, bởi vì việc đó giúp chúng ta giải phóng thời gian và các nguồn lực cho những việc mà chúng ta có khả năng làm tốt hơn.

Ả Rập Xê-út có thể sản xuất dầu rẻ hơn Mỹ. Ngược lại, Mỹ có thể sản xuất ngô và đậu nành rẻ hơn Ả Rập Xê-út. Sự trao đổi ngô lấy dầu là một ví dụ về lợi thế tuyệt đối. Khi các nước sản xuất được những mặt hàng cho hiệu quả cao hơn, họ có thể tiêu dùng nhiều hơn bằng cách tập trung vào sản xuất những thứ mà họ có lợi thế nhất và tiến hành trao đổi. Những người ở Seattle không nên tự mình trồng lúa, mà nên sản xuất máy bay (Boeing), viết phần mềm (Microsoft) hay bán sách ([Amazon.com](https://www.amazon.com)) và để việc trồng lúa cho những người nông dân ở Thái Lan hay Indonesia. Ngược lại, những người nông dân đó có thể hưởng lợi từ gói phần mềm Microsoft Word, dù có thể họ không có công nghệ hay những kỹ năng cần thiết để sản xuất những phần mềm này. Các nước, cũng như các cá nhân, có những lợi thế tự nhiên khác nhau. Vì thế, sẽ thật là lãng phí và hoài công vô ích nếu để Ả Rập Xê-út tự trồng rau hay Michael Jordan tự sửa ô tô.

Vậy còn những nước không có ưu thế nào vượt trội thì sao? Suy cho cùng, các nước đang phát triển nghèo là bởi vì năng suất lao động của họ rất thấp. Bangladesh có thể đòi hỏi gì từ Mỹ? Có lẽ là một thương vụ lớn, vì một khái niệm gọi là lợi thế cạnh tranh. Các công nhân ở Bangladesh không cần giỏi hơn các công nhân Mỹ, bởi vì cả hai phía đều có thể hưởng lợi từ thương mại. Đúng hơn là, họ cung cấp hàng hóa cho chúng ta để chúng ta có thể dành thời gian tập trung vào thứ chúng ta có khả năng làm *tốt nhất*. Đây là một ví dụ. Rất nhiều kỹ sư sống ở Seattle. Những người đàn ông và phụ nữ này có học vị tiến sĩ, kỹ sư cơ khí và có lẽ họ biết nhiều

về quy trình sản xuất giấy và áo sơ mi hơn bất cứ người dân nào ở Bangladesh. Vậy, tại sao chúng ta lại mua áo sơ mi và giấy nhập khẩu do những công nhân trình độ thấp ở Bangladesh sản xuất? Bởi vì những kỹ sư ở Seattle của chúng ta còn biết cả cách thiết kế và sản xuất máy bay thương mại. Trên thực tế, đó là việc họ có thể làm tốt nhất. Hay nói cách khác, chế tạo máy bay là công việc tạo ra nhiều giá trị nhất trong quỹ thời gian của họ. Nhập khẩu áo sơ mi từ Bangladesh giúp họ có thời gian để làm việc này và thế giới cũng nhờ thế mà giàu có hơn.

Khả năng sản xuất là nhân tố khiến chúng ta giàu có. Chuyên biệt hóa giúp chúng ta nâng cao năng suất. Thương mại cho phép chúng ta chuyên biệt hóa. Những kỹ sư ở Seattle có khả năng chế tạo máy bay với năng suất cao hơn may áo còn các công nhân dệt ở Bangladesh sản xuất áo sơ mi và giày với năng suất cao hơn khi họ làm những việc khác (nếu không, họ sẽ không sẵn lòng làm việc trong một nhà máy dệt). Hiện nay, tôi đang viết sách, còn vợ tôi đang điều hành một công ty tư vấn phần mềm. Một phụ nữ tuyệt vời tên là Clementine đang trông nom các cô con gái của chúng tôi. Chúng tôi không thuê Clementine vì lý do cô ấy nuôi con giỏi hơn chúng tôi (dù cũng có lúc tôi tin điều đó là sự thực). Chúng tôi thuê Clementine vì cô ấy cho phép chúng tôi tận dụng tối đa thời gian để làm những công việc sở trường của mình và đó có lẽ là sự sắp xếp hợp lý nhất cho gia đình tôi, cho Clementine, cho những độc giả của cuốn sách này và cho cả những khách hàng của vợ tôi.

Thương mại giúp chúng ta sử dụng những nguồn lực khan hiếm của thế giới hiệu quả nhất.

Thương mại tạo ra những kẻ chiến bại. Nếu thương mại chuyển giao những lợi ích của cạnh tranh đến những góc ngách xa xôi nhất trên trái đất, thì những mảnh vụn tàn tích của xây dựng sáng tạo hẳn đang ở ngay sau lưng chúng ta. Hãy thử lý giải những lợi ích của toàn cầu hóa đối với những công nhân giày ở Maine, những người bị mất việc khi nhà máy của

họ chuyển đến Việt Nam. Cũng giống như công nghệ, thương mại có thể tước đi việc làm, đặc biệt là những công việc không đòi hỏi nhiều kỹ năng. Nếu một công nhân ở Maine kiếm được 14 đô-la/giờ trong khi cũng với công việc tương tự ở Việt Nam, họ sẽ chỉ kiếm được 1 đô-la/giờ, thì lẽ ra công nhân đó phải có năng suất lao động cao hơn 14 lần. Các nước nghèo cũng bị mất việc. Các ngành được bảo vệ khỏi cạnh tranh quốc tế trong nhiều thập kỷ, và vì vậy, đã nhiễm tất cả những thói hư tật xấu của một thương trường bình lặng, có thể bị tiêu diệt bởi sự cạnh tranh liên tục và hiệu quả từ nước ngoài. Có lẽ, bây giờ bạn đã hiểu mình sẽ thế nào nếu là nhà sản xuất Thumbs-Up Cola ở Ấn Độ khi Coca-Cola thâm nhập thị trường vào năm 1994?

Trong dài hạn, thương mại giúp nền kinh tế tăng trưởng nhanh hơn và một nền kinh tế đang tăng trưởng có thể thu hút những công nhân bị sa thải. Kim ngạch xuất khẩu tăng và người tiêu dùng trở nên giàu có hơn nhờ hàng nhập khẩu rẻ. Cả hai hoạt động này đều tạo ra cầu lao động mới ở mọi khu vực trong nền kinh tế. Tình trạng thất nghiệp do toàn cầu hóa ở Mỹ đang có xu hướng giảm xuống tương ứng với khả năng tạo ra việc làm mới của nền kinh tế. Một nghiên cứu hậu NAFTA đã đưa ra kết luận, từ năm 1990 đến năm 1997, trung bình mỗi năm có 37 nghìn việc làm mất đi vì hoạt động tự do thương mại với Mexico, tuy nhiên, trong cùng giai đoạn đó, mỗi tháng, nền kinh tế cũng tạo ra 200 nghìn việc làm mới. Song, “trong dài hạn” là một trong những cụm từ tàn nhẫn nhất đi cùng với “chi phí chuyển giao” và “mất việc ngắn hạn”. Nó chỉ là một cách xoa dịu nỗi đau và sự suy sụp của con người. Những công nhân giấy ở Maine phải trả những khoản vay thế chấp trong ngắn hạn. Và thực tế đáng buồn là họ cũng không thể giàu hơn trong dài hạn. Những công nhân bị sa thải thường gặp vấn đề về kỹ năng và thường số lượng công nhân bị sa thải vì vấn đề công nghệ mới cao hơn nhiều số công nhân bị sa thải vì vấn đề thương mại. Nếu một ngành chỉ tập trung ở một khu vực địa lý, thì cộng đồng và lối sống của những công nhân bị sa thải sẽ bị mai một dần đi.

New York Times đã chứng minh bằng tài liệu vụ kiện Newton Falls, một cộng đồng sống ở New York làm việc trong một nhà máy giấy được thành lập năm 1894. Một thế kỷ sau, nhà máy đó đóng cửa vì lý do không thể cạnh tranh với các đối thủ nước ngoài:

Kể từ tháng 10, sau nỗ lực cuối cùng nhằm cứu nhà máy khỏi nguy cơ đóng cửa, Newton Falls ngày càng gần với hình ảnh một vùng quê đau thương: Một thành phố đang chết dần chết mòn, chỉ có rất ít người còn sống sót để viết lại những lời di chúc bi thương và chứng kiến cộng đồng của mình đang úa tàn đi, giống như một chiếc đồng hồ bị bỏ quên, kêu tích tắc vô cảm và cứ thế chạy đến điểm cuối cùng.

Lợi ích có được từ thương mại vượt xa những tổn thất, nhưng những kẻ chiến thắng chẳng mấy khi viết séc cho người thua cuộc. Và những người thua cuộc thường thua rất thảm hại. Một công nhân giấy ở Maine được những gì khi nhà máy sản xuất chuyển đến Việt Nam? *Anh ta sẽ nghèo hơn và có thể sẽ chìm trong tình trạng đó mãi mãi.* Ở đây, chúng ta đang quay trở lại chủ đề chủ nghĩa tư bản được thảo luận ở đầu cuốn sách và được nhắc lại trong Chương 8. Các thị trường tạo ra trật tự mới, hiệu quả hơn bằng cách phá vỡ trật tự cũ. Điều này chẳng có gì thú vị, đặc biệt đối với các cá nhân và công ty tuân theo trật tự cũ. Thương mại quốc tế giúp các thị trường được mở rộng hơn, có tính cạnh tranh hơn nhưng cũng dễ phá vỡ hơn. Mark Twain có một câu nói rất nổi tiếng dự đoán về tình thế tiến thoái lưỡng nan này: “Tất cả những gì tôi làm đều là vì sự tiến bộ; tôi chỉ không thích sự thay đổi mà thôi.”

Marvin Zonis, một chuyên gia tư vấn hàng đầu thế giới và là giảng viên kinh doanh của Đại học Chicago, khẳng định, lợi ích tiềm tàng của toàn cầu hóa là “cực kỳ to lớn,” đặc biệt đối với những người nghèo nhất trong những người nghèo. Ông còn nhận định: “Toàn cầu hóa phá vỡ tất cả mọi thứ, ở khắp mọi nơi. Nó phá vỡ những hình mẫu sống đã tồn tại lâu đời giữa chồng và vợ, giữa cha mẹ và con cái, giữa nam và nữ, giữa trẻ và già,

giữa ông chủ và công nhân, giữa thống trị và bị trị.” Chúng ta có thể giảm nhẹ thiệt hại do toàn cầu hóa gây ra. Chúng ta có thể tái đào tạo hoặc thậm chí là tái phân bổ nhân công. Chúng ta có thể tiến hành hỗ trợ phát triển cho các cộng đồng là nạn nhân của sự diệt vong. Chúng ta có thể đảm bảo, các trường học của chúng ta dạy những kỹ năng có thể giúp công nhân thích nghi với bất cứ tình huống nào mà nền kinh tế đem đến cho họ. Nói tóm lại, chúng ta có thể chắc chắn rằng những người thắng cuộc nhất định sẽ viết những tấm séc (dù không trực tiếp) cho những người thua cuộc, chia sẻ ít nhất một phần những gì mà họ giành được. Đó là quan điểm chính trị đúng đắn và cũng là việc nên làm.

Bảo hộ duy trì việc làm trong ngắn hạn nhưng lại làm chậm tốc độ tăng trưởng kinh tế trong dài hạn. Chúng ta có thể duy trì việc làm cho những công nhân ở Maine. Chúng ta có thể bảo vệ những nhà máy như Newton Falls. Chúng ta có thể làm cho những nhà máy thép ở Gary, Indiana sinh lợi. Chúng ta chỉ cần loại bỏ cạnh tranh nước ngoài. Chúng ta có thể dựng lên những rào cản thương mại, ngăn chặn sự phá hủy sáng tạo ngay tại biên giới. Vậy tại sao chúng ta lại không làm như vậy? Những lợi ích của bảo hộ đã quá rõ ràng. Nhưng chi phí cho bảo hộ lại khó nhận ra hơn. Chúng ta khó có thể chỉ ra những việc làm chưa từng được tạo ra hay những khoản thu nhập cao hơn mà người dân chưa từng kiếm được.

Để có thể hiểu rõ những chi phí do các rào cản thương mại gây ra, chúng ta hãy cùng suy nghĩ về câu hỏi: Nước Mỹ có giàu có hơn nếu chúng ta cấm giao dịch thương mại qua sông Mississippi không? Lý thuyết về bảo hộ cho rằng chúng ta sẽ giàu có hơn. Đối với những người ở bờ đông của sông Mississippi như chúng ta, sẽ có thêm nhiều việc làm mới được tạo ra, vì chúng ta sẽ không còn tiếp cận với những thứ như máy bay Boeing hay các loại rượu của miền Bắc California. *Nhưng gần như mọi công nhân có kỹ năng ở bờ đông sông Mississippi đều đang làm việc, và chúng ta đang làm những việc cho ra hiệu quả cao hơn là sản xuất máy bay hay rượu.* Tương tự, những công nhân ở bờ tây, những người đang chế tạo máy bay và rượu

rất hiệu quả, sẽ phải từ bỏ công việc của mình để làm ra những sản phẩm vẫn được sản xuất ở bờ đông. Họ sẽ không thể làm những việc này tốt bằng chúng ta. Rào cản thương mại giữa bờ bên này và bờ bên kia sông Mississippi sẽ quay ngược chiều kim đồng hồ chuyên biệt hóa. Chúng ta sẽ không thể có những sản phẩm vượt trội và buộc phải làm những việc mà chúng ta không thật sự giỏi. Nói tóm lại, chúng ta sẽ nghèo hơn bởi vì xét trên tổng thể, năng suất của chúng ta sẽ thấp hơn. Đây là lý do các nhà kinh tế học không chỉ ủng hộ thương mại giữa hai bờ sông Mississippi, mà còn giữa hai bờ Đại Tây Dương và Thái Bình Dương. Thương mại quốc tế quay chiếc kim đồng hồ chuyên biệt hóa theo đúng chiều, trong khi đó bảo hộ lại ngăn cản quá trình đó diễn ra.

Đây là một ví dụ khác có liên quan. Nước Mỹ đã trừng phạt các quốc gia chơi xấu như Iraq bằng cách áp dụng đòn trừng phạt kinh tế. Trong những trường hợp trừng phạt kinh tế nặng, chúng ta cấm gài như mọi sản phẩm nhập khẩu và xuất khẩu. Chúng ta coi rào cản thương mại quốc tế như một *hình phạt*. Iraq bị cấm trao đổi thứ mà họ có là dầu lửa để lấy những thứ mà họ cần, những thứ phục vụ nhu cầu sống cơ bản của họ. Nghịch lý của sự phản nộ chống lại toàn cầu hóa là những người đang yêu cầu chúng ta áp dụng những hình phạt đối với các nước đang phát triển. Iraq có phải là một quốc gia thịnh vượng với những công nhân được bảo đảm an toàn và một môi trường trong sạch hay không? Không. Đó là một quốc gia nghèo và ngày càng trở nên nghèo hơn dưới sức ép của rào cản thương mại. Những đòn trừng phạt kinh tế chính là nguyên nhân dẫn đến cái chết của khoảng từ 100 nghìn đến 500 nghìn trẻ em ở đất nước này. Đây có vẻ như là một chiến thuật kỳ lạ để giúp các nước đang phát triển giàu có hơn. Và điều đó cũng làm tổn hại đến chính chúng ta. Đâu là một trong những thị trường tiêu thụ gạo lớn nhất bang Texas trước cuộc Chiến vùng Vịnh? Đó chính là Iraq.

Thương mại giúp người tiêu dùng cắt giảm chi phí cho hàng hóa, nhờ đó làm tăng thu nhập của họ. Hãy tạm quên những công nhân sản

xuất giày trong chốc lát và nghĩ về những đôi giày. Tại sao Nike lại sản xuất những đôi giày này ở Việt Nam? Bởi vì sản xuất giày ở Việt Nam rẻ hơn ở Mỹ, và điều đó có nghĩa là chúng ta có thể mua giày rẻ hơn. Một nghịch lý của những cuộc thảo luận về thương mại quốc tế là những cá nhân đấu tranh cho sự chà đạp tinh thần lại hồ hững với thực tế rằng hàng hóa nhập khẩu rẻ rất phù hợp với những người tiêu dùng thu nhập thấp (và cho tất cả chúng ta). Hàng hóa rẻ hơn có tác động đến đời sống của tất cả bởi vì nó đẩy thu nhập tăng lên. Chúng ta có thể mua nhiều hơn. Và điều tương tự cũng đúng ở những nước khác.

Rào cản thương mại thường gặp nhất là thuế, bao gồm cả thuế gián tiếp. Giả sử chính phủ Mỹ cộng thêm 30 xu tiền thuế vào mỗi gallon nước cam bán ở Mỹ. Những lực lượng chống đối chính phủ bảo thủ sẽ kịch liệt phản đối. Những đảng viên Đảng Tự do, những người mặc nhiên coi các vấn đề liên quan đến thuế như vấn đề cơm ăn áo mặc hàng ngày, bởi vì những loại thuế như thế này là thuế lũy tiến, nghĩa là đối với những người chịu thua thiệt thì chúng chiếm chi phí nhiều nhất (1% trong thu nhập). *Vâng, chính phủ đã thêm 30 xu vào giá của mỗi gallon nước cam, mặc dù không đánh thuế.* Chính phủ Mỹ đánh thuế vào cam và nước cam của Brazil ở mức khoảng 63%. Rất nhiều vùng của Brazil được coi là nơi lý tưởng để trồng cam quýt và đây cũng chính là lý do khiến nông dân Mỹ lo lắng. Vì thế, chính phủ đã bảo hộ cho những nông dân này. Các nhà kinh tế học cho rằng thuế đánh vào cam và nước cam của Brazil hạn chế cung của sản phẩm nhập khẩu và cũng vì vậy làm tăng giá mỗi gallon nước cam thêm ba xu. Hầu hết người tiêu dùng đều không biết rằng chính phủ đang lấy tiền khỏi túi họ và gửi số tiền đó đến cho những người trồng cam ở bang Florida. Hành vi này không hề được ghi trên biên lai.

Tương tự như cắt giảm thuế, giảm bớt các rào cản thương mại sẽ tác động đến người tiêu dùng. Tiền thân của WTO là Hiệp định chung về Thương mại và Thuế quan (GATT). Sau Chiến tranh Thế giới thứ Hai, GATT là cơ chế trong đó các nước đàm phán để cắt giảm thuế quan toàn

cầu và mở đường cho thương mại tiến sâu hơn. Trong tám vòng đàm phán của GATT từ năm 1948 đến năm 1995, thuế quan trung bình ở các nước công nghiệp giảm từ 40% xuống 4%. Đây là mức cắt giảm “thuế” đáng kể cho tất cả các loại hàng hóa nhập khẩu. Nó cũng buộc các nhà sản xuất trong nước phải tung ra những hàng hóa rẻ hơn và tốt hơn để có thể đứng vững trong cạnh tranh. Nếu ngày hôm nay, bạn bước vào một cửa hàng ô tô, bạn sẽ hạnh phúc hơn nhiều so với năm 1970 vì hai lý do: Thứ nhất, bạn có thể lựa chọn nhiều xe nhập khẩu với chất lượng tốt hơn; Thứ hai, Detroit cũng phản ứng bằng cách sản xuất những chiếc xe tốt hơn. Honda Accord khiến bạn giàu có hơn và cả Ford Taurus cũng tốt hơn so với trước kia.

Rất nhiều rào cản thương mại đã được đặt ra để hạn chế tự do thương mại.



Các nước nghèo cũng được hưởng lợi từ thương mại. Nếu chúng ta kiên nhẫn giải thích những lợi ích của thương mại cho những người chống đối ở Seattle, Washington, Davos, hay Genoa, thì có lẽ họ sẽ đặt những ly cocktail Molotov của mình xuống. Được rồi, có thể là họ sẽ không làm thế. Những người phản đối phe chống toàn cầu hóa lập luận rằng thương mại thế giới là do những nước giàu áp đặt lên những nước đang phát triển. Nếu thương mại tốt cho Mỹ, thì nó hẳn phải không tốt cho một nơi nào khác.

Trên lý thuyết, chúng ta nên nhận ra rằng lối tư duy tổng bằng không thường sai khi áp dụng vào kinh tế học. Trong trường hợp này cũng vậy. Đại diện của những quốc gia đang phát triển là những người phàn nàn gay gắt nhất về tình trạng không nhất trí trong những cuộc đàm phán của WTO ở Seattle. Một số người tin rằng chính quyền Clinton đã bí mật tổ chức những cuộc phản đối để chia rẽ những cuộc đàm phán này và bảo vệ lợi ích của Mỹ, như lao động có tổ chức. Thực tế, sau thất bại của những cuộc đàm phán ở Seattle, Tổng Thư ký Liên hợp quốc Kofi Annan đã chỉ trích những nước công nghiệp trong việc dựng lên những rào cản thương mại nhằm loại những quốc gia đang phát triển ra khỏi những lợi ích của thương mại toàn cầu và kêu gọi một “Thỏa thuận toàn cầu mới”.

Thương mại giúp các nước nghèo có khả năng tiếp cận với thị trường của các nước phát triển. Đó là nơi mà phần lớn người tiêu dùng trên thế giới sinh sống (hay ít nhất là những người có đủ tiền tiêu xài). Hãy xem xét ảnh hưởng của Đạo luật Tăng trưởng và Cơ hội cho châu Phi, một đạo luật được thông qua vào năm 2000 cho phép những nước nghèo nhất châu Phi xuất khẩu hàng dệt may sang Mỹ với mức thuế thấp hoặc được miễn thuế. Trong vòng một năm, kim ngạch xuất khẩu hàng dệt may của Madagascar sang Mỹ đã tăng lên 120%, và của Nam Phi tăng 47%. Như một nhà bình luận đã nhận xét, “những việc làm thật sự cho những người dân thật sự”.

Thương mại mở đường cho những nước nghèo tiến tới một tương lai giàu có hơn. Những ngành xuất khẩu thường trả lương cao hơn so với những việc làm thuộc các khu vực khác trong nền kinh tế. Nhưng đó mới chỉ là bắt đầu. Những việc làm trong những ngành xuất khẩu mới đã tạo ra sự cạnh tranh gay gắt hơn trong những công nhân, chính điều đó cũng làm tăng lương ở khắp các ngành nghề. Thậm chí cả thu nhập của khu vực nông thôn cũng tăng lên. Khi những người công nhân rời bỏ khu vực nông thôn để tìm kiếm cơ hội mới, số nhân khẩu phải nuôi sống bằng nông phẩm trồng trên đất đai mà họ bỏ lại giảm đáng kể. Những điều quan trọng khác cũng diễn ra. Các công ty nước ngoài đưa vào tư bản, công nghệ, và những

kỹ năng mới. Điều đó không chỉ là cho những công nhân sản xuất hàng xuất khẩu nâng cao năng suất lao động, mà nó còn lan rộng ra cả các khu vực khác của nền kinh tế. Các công nhân “học tập bằng lao động” và sau đó, tích lũy kiến thức cho bản thân mình.



Dù vẫn còn khoảng cách, nhưng các quốc gia dù giàu hay nghèo đều được hưởng lợi khi tham dự bữa tiệc WTO.

Trong cuốn sách *The Elusive Quest for Growth*, William Easterly đã kể câu chuyện về sự xuất hiện của ngành may mặc Bangladesh, một ngành được sáng lập gần như rất tình cờ. Tập đoàn Deawoo của Hàn Quốc là nhà sản xuất hàng dệt may lớn vào thập niên 1970. Mỹ và châu Âu đã áp dụng hạn ngạch nhập khẩu lên sản phẩm dệt may của Hàn Quốc, vì vậy, để tránh rào cản thương mại, Deawoo phải chuyển một số cơ sở sản xuất đến Bangladesh. Năm 1979, Deawoo đã ký một hợp đồng hợp tác sản xuất áo sơ mi với công ty may Desh của Bangladesh. Quan trọng nhất là, Deawoo đã đưa 130 công nhân của Desh đến Hàn Quốc để đào tạo. Nói cách khác, Deawoo đã đầu tư vào vốn nhân lực của các công nhân Bangladesh. Không giống như máy móc hay tư bản tài chính, vốn con người không bao giờ mất đi. Khi những người công nhân Bangladesh biết cách sản xuất áo sơ mi, họ sẽ không bao giờ quên điều đó.

Sau đó, dù Daewoo khắt khe hơn trong mỗi quan hệ hợp tác với đối tác Bangladesh, nhưng những hạt giống cho một ngành công nghiệp xuất khẩu bùng nổ đã được gieo. Trong số 130 công nhân được Daewoo cử đi đào tạo, có 115 người đã tách ra thành lập các công ty xuất khẩu sản phẩm dệt may của riêng họ. Theo Easterly, vụ đầu tư của Daewoo là nền tảng thiết yếu cho ngành công nghiệp xuất khẩu sản phẩm dệt may 3 tỷ đô-la này. Những ai tin rằng các rào cản thương mại được dựng lên là để giúp những người nghèo nhất trong những người nghèo, hay những đảng viên Đảng Cộng hòa phản đối việc bảo vệ những lợi ích gay gắt hơn những đảng viên Đảng Dân chủ cần nhớ rằng chính quyền Reagan đã áp đặt hạn ngạch nhập khẩu lên những sản phẩm dệt may của Bangladesh trong thập niên 1980. Sẽ rất khó cho tôi nếu tôi buộc phải giải thích nguồn gốc kinh tế của việc đặt ra rào cản đối với những cơ hội xuất khẩu của một quốc gia có GDP bình quân đầu người là 350 đô-la.

Đáng chú ý là, những sản phẩm xuất khẩu rẻ đã mở đường cho sự thịnh vượng của “những con hổ” châu Á như Singapore, Hàn Quốc, Hồng Kông và Đài Loan (và trước đó cho cả Nhật Bản). Trái lại, Ấn Độ, một nước cực kỳ hạn chế quan hệ với thế giới bên ngoài, là một trong những nước có nền kinh tế yếu kém nhất trên thế giới. (Chúa ơi, Gandhi, cũng như Lincoln, là một lãnh tụ vĩ đại nhưng lại là một nhà kinh tế tồi. Gandhi đã đề xuất rằng lá quốc kỳ của Ấn Độ cần phải in hình một guồng se sợi để thể hiện khả năng tự cung tự cấp về kinh tế.) Trung Quốc đã sử dụng kim ngạch xuất khẩu như một bộ phóng cho tăng trưởng kinh tế. Trên thực tế, ba mươi tỉnh thành của Trung Quốc được xem như những quốc gia riêng. Trong danh sách hai mươi quốc gia tăng trưởng nhanh trên thế giới từ năm 1978 đến năm 1995, luôn có tên Trung Quốc. Để có cái nhìn toàn diện hơn về thành tựu kinh tế này, chúng ta hãy làm một phép so sánh. Anh đã mất 58 năm để GDP bình quân đầu người tăng gấp đôi sau khi tiến hành cuộc cách mạng công nghiệp. Trong khi đó, ở Trung Quốc, cứ sau mười năm, GDP bình

quân đầu người lại tăng gấp đôi. Nicholas Kristof và Sheryl Wudunn, hai phóng viên của *New York Times* tại châu Á đã viết:

Chúng tôi và nhiều phóng viên khác đã viết về vấn đề lao động trẻ em và môi trường làm việc nghiệt ngã ở cả Trung Quốc và Nam Phi. Nhưng, nhìn lại, những mối lo lắng của chúng tôi quá thừa thãi. Những nhà máy vắt kiệt sức lao động này được xây dựng với mục đích tạo ra của cải để giải quyết những vấn đề mà chúng gây ra. Nếu những người Mỹ phản ứng lại trước những câu chuyện bóc lột bằng cách hạn chế nhập khẩu sản phẩm của những nhà máy này, thì cả Trung Quốc lẫn Hàn Quốc sẽ không thể đạt được nhiều tiến bộ như ngày nay.

Trung Quốc và Nam Á không phải là những ví dụ duy nhất. Văn phòng Tư vấn AT Kearney đã tiến hành một nghiên cứu về ảnh hưởng của toàn cầu hóa đối với 34 quốc gia phát triển và đang phát triển. Họ phát hiện ra rằng trong hai mươi năm qua, những nước có tốc độ toàn cầu hóa nhanh nhất có tốc độ tăng trưởng cao hơn khoảng 30 đến 50% so với những nước ít hội nhập với nền kinh tế thế giới. Những nước này cũng được hưởng tự do về chính trị nhiều hơn và nhận được những kết quả khả quan hơn khi xét đến Chỉ số phát triển con người của Liên hợp quốc. Theo những tác giả này, khoảng 1,4 tỷ người đã hoàn toàn thoát khỏi đói nghèo nhờ sự tăng trưởng kinh tế do toàn cầu hóa đem lại. Tuy nhiên, chúng ta cũng cần nhìn vào những mặt trái: Mức độ toàn cầu hóa cao hơn kéo theo mức độ bất bình đẳng trong thu nhập, tham nhũng và sự suy thoái môi trường cao hơn. Vấn đề này sẽ được thảo luận kỹ hơn trong phần sau.

Nhưng chúng ta có thể nâng cao hiệu quả của toàn cầu hóa theo một cách khác. Nếu không phải là hội nhập thương mại và kinh tế sâu hơn, thì đó sẽ là gì? Những người phản đối thương mại toàn cầu cần phải trả lời một câu hỏi, dựa theo quan điểm do nhà kinh tế học Jeffrey Sachs của Đại học Harvard đưa ra: Có đất nước nào có thể phát triển thành công mà không tiến hành thương mại hay hội nhập nền kinh tế toàn cầu không?

Câu trả lời là không.

Đây chính là lý do Thomas Friedman đã gợi ý nên đặt cho liên minh chống toàn cầu hóa cái tên “Liên minh duy trì sự nghèo đói của những người nghèo trên thế giới”.

Thương mại dựa trên trao đổi tự nguyện. Tất cả những gì chúng ta làm đều là nhằm để cuộc sống tốt đẹp hơn. Tuy nhiên, quan điểm này lại thường không được đề cập đến trong những cuộc thảo luận về toàn cầu hóa. McDonald’s không xây một nhà hàng ở Bangkok, rồi chìa súng vào khách hàng buộc người ta đến ăn. Khách hàng đến McDonald’s vì họ muốn như thế. Nếu họ không muốn, họ không buộc phải ăn ở đó. Và nếu không có khách hàng nào, nhà hàng sẽ lỗ vốn và phải đóng cửa. McDonald’s có khiến văn hóa địa phương thay đổi không? Có. Đây cũng là điều đã thu hút sự chú ý của tôi mười năm trước khi tôi viết về sự xuất hiện của Kentucky Fried Chicken ở Bali. Trong bài báo của mình, tôi đã viết: “Những người Indonesia có loại đồ ăn nhanh phù hợp với sở thích của họ những đồ hộp đóng sẵn của Colonel hay những đĩa Styrofoam. Một bữa ăn mua ở quầy thực phẩm được gói trong một chiếc lá chuối và một tờ báo. Chiếc lá to màu xanh giúp duy trì độ ẩm của thức ăn, không thấm đối với thức ăn có dầu mỡ và có thể gói thành một gói rất gọn nhẹ.

Nhưng trên thế giới, những đồ ăn gói trong lá chuối không phổ biến bằng túi giấy. Cách đây không lâu, tôi đi cùng một đoàn công tác đến Puerto Vallarta, Mexico. Puerto Vallarta là một thành phố xinh đẹp nằm ở chân những ngọn núi bên bờ Thái Bình Dương. Điểm nổi bật của thành phố là một con đường lớn vòng quanh bờ biển. Gần khoảng giữa con đường là một trong những nhà hàng có giá trị nhất trên thị trường cổ phiếu, nhà hàng Hoosters. Một người trong nhóm chúng tôi reo lên khi nhìn thấy nhà hàng nổi tiếng này: ”Không thể tin được!”.

Một nhà hàng Hoosters ở những thành phố lớn trên thế giới có lẽ không phải là điều mà Adam Smith nghĩ tới. Marvin Zonis lưu ý: “Những khía cạnh nhất định của văn hóa phổ thông Mỹ - sự đồi bại và sự lỗ mãng, bạo lực và tình dục - đúng là rất đáng lên án.” Mối đe dọa của “đồng hóa” - mà tồi tệ nhất là sự đồng hóa xuất phát từ Mỹ - là một sự cản trở chủ yếu đối với toàn cầu hóa. Nhưng đó là một vấn đề dẫn chúng ta trở lại một điểm quan trọng trong Chương 1: Ai là người ra quyết định? Tôi không cảm thấy vui khi nhìn thấy một nhà hàng Hoosters ở Puerto Vallarta, nhưng như tôi đã nói trong chương trước, tôi không điều khiển cả thế giới. Quan trọng hơn, tôi không sống hay bầu cử ở Puerto Vallarta. Cả những người chống đối đang ném đá ở Seattle và Genoa cũng vậy.

Hiện nay, có một cửa hàng của McDonald's ở Moscow và một cửa hàng Starbucks ở Tử Cấm Thành, Bắc Kinh. Stalin không bao cho phép những việc trên diễn ra; Mao Trạch Đông cũng sẽ không bao giờ cho phép điều đó. Và đây quả là một điều rất đáng cân nhắc.

Những ý kiến về đồng hóa có thể không đúng. Văn hóa thâm nhập theo mọi hướng. Giờ đây, tôi có thể thuê những bộ phim Iran ở Blockbuster. Đài Phát thanh quốc gia gần đây đã phát một chương trình về những thợ thủ công ở những vùng xa xôi trên thế giới, những người bán tác phẩm của mình trên Internet. Chúng ta có thể đăng nhập vào novica.com và thấy ngay một thị trường toàn cầu ảo cho các tác phẩm nghệ thuật và thủ công. Katherine Ryan, một nhân viên của Novica, giải thích: “Có một cộng đồng ở Peru, mà gần như tất cả các nghệ nhân đều làm thợ mỏ. Nhờ thành công trên Novica, một nghệ nhân trong cộng đồng đã thuê rất nhiều người thân trong gia đình cũng như hàng xóm để họ quay lại với nghề dệt truyền thống và họ không còn phải làm việc trong các hầm mỏ nữa. Giờ đây, họ đang kế tục truyền thống đã tồn tại trong nhiều thế hệ, và họ đã dệt nên những tấm thảm đẹp tuyệt vời.” John Micklethwait và Adrian Wooldridge, các tác giả của bài báo về toàn cầu hóa có tên gọi A Future Perfect, đã chỉ ra trong lĩnh vực kinh doanh, một công ty Phần Lan vô danh trước kia như Nokia đã có

thể đánh ngã một gã khổng lồ Mỹ như Motorola. Chúng ta vẫn đang rất sôi nổi khi nói về những tác động thứ yếu của toàn cầu hóa. Nếu so với nỗi kinh hoàng từ những nhà máy vắt kiệt sức lao động ở châu Á, một nhà hàng Hoosters ở Puerto Vallarta chỉ là một cơn đau đầu nhẹ. Tuy nhiên, nguyên lý của chúng thì giống nhau. Nike không sử dụng lao động ép buộc ở những nhà máy của mình tại Việt Nam. Tại sao các công nhân lại sẵn sàng chấp nhận mức lương 1 hay 2 đô-la một ngày? *Bởi vì như thế còn tốt hơn bất kỳ lựa chọn nào khác mà họ có.* Theo Viện Kinh tế Quốc tế, mức lương trung bình mà các công ty nước ngoài trả cho công nhân của những nước có thu nhập thấp gấp đôi so với mức lương của các ngành sản xuất trong nước.

Nicholas Kristof và Sheryl Wudunn đã kể lại chuyến thăm Mongkol Latlakorn, một lao động người Thái Lan có cô con gái mười lăm tuổi đang làm việc trong một nhà máy sản xuất hàng dệt may xuất khẩu ở Bangkok.

Cô gái được trả 2 đô-la cho một ngày làm việc chín giờ và cô phải làm việc sáu ngày một tuần. Có một vài lần, cô bị kim đâm vào tay và những người quản đốc chỉ bằng bó sơ qua để cô có thể tiếp tục quay lại làm việc.

“Thật khủng khiếp!” - Chúng tôi nói với giọng đầy thông cảm.

Mongkol ngược nhìn lên đầy bối rối. “Mức lương như vậy là tương đối tốt,” ông nói: “Tôi hy vọng con bé có thể giữ được công việc này. Người ta đang nói nhiều về những nhà máy phải đóng cửa. Con bé nói, dường như nhà máy của nó cũng có nguy cơ phải đóng cửa. Tôi hy vọng điều đó không bao giờ xảy ra. Tôi không biết con bé sẽ làm gì trong trường hợp đó.”

Thông điệp ẩn giấu bên trong những cuộc phản đối chống toàn cầu hóa là chúng ta, những người đang sống trong các nước phát triển, dù sao cũng biết điều gì là tốt nhất cho những người dân sống ở những nước nghèo - nơi

họ phải làm việc và thậm chí cả nhà hàng nơi họ ăn uống. Như tờ *The Economist* nhận định: “Những người hoài nghi không tin vào chính phủ, các chính trị gia, các quan chức, cũng như thị trường quốc tế. Vì thế, họ tự coi mình như những quan tòa, thống trị không chỉ các chính phủ, những thị trường mà cả những ưu tiên cho những công nhân có quan hệ trực tiếp nhất. Đây có vẻ như một nhiệm vụ vĩ đại cần phải hoàn thành.”

Lợi thế cạnh tranh của công nhân ở các nước nghèo là giá lao động rẻ. Đó là tất cả những gì họ có. Năng suất lao động của họ không cao hơn những công nhân Mỹ; trình độ học vấn của họ không cao hơn; họ không được tiếp cận với công nghệ tiên tiến hơn. Họ được trả lương rất thấp bởi vì họ chỉ đáp ứng được rất ít những tiêu chuẩn phương Tây. Nếu các công ty nước ngoài buộc phải tăng lương đáng kể, thì việc xây dựng nhà máy ở các nước đang phát triển sẽ không đem lại bất kỳ lợi thế nào nữa. Các công ty sẽ thay thế nhân công bằng máy móc, hoặc họ sẽ di chuyển đến nơi nào đó có năng suất lao động cao hơn. *Nếu những nhà máy vắt kiệt sức lao động trả lương theo tiêu chuẩn phương Tây, họ sẽ không thể tồn tại.* Chúng ta tiếc cho những người sẵn sàng làm việc nhiều giờ trong những điều kiện khắc nghiệt chỉ để nhận được vài đô la mỗi ngày, nhưng chúng ta không nên nhầm lẫn giữa nguyên nhân và kết quả. Những nhà máy vắt kiệt sức lao động không gây ra mức lương thấp ở những nước nghèo; đúng hơn là, họ trả những mức lương thấp bởi vì những nước này có những công nhân không có nhiều lựa chọn.

Chúng ta cũng không thể làm cho những công nhân làm việc trong những nhà máy vắt kiệt sức lao động giàu hơn bằng cách mua những sản phẩm mà họ làm ra. Công nghiệp hóa, từ xưa đến nay đều tạo ra một quá trình có thể giúp các nước nghèo trở nên giàu có hơn. Kristof và Wudunn đã đến châu Á vào thập niên 1980 và mười bốn năm sau đó, họ hỏi tương lại: “Cũng giống như hầu hết những người phương Tây, chúng tôi đến khu vực đầy rẫy những nhà máy vắt kiệt sức lao động. Tuy nhiên, chúng tôi chấp nhận quan điểm mà hầu hết người châu Á đều ủng hộ: Chiến dịch

phản đối những nhà máy vắt kiệt sức lao động có nguy cơ gây hại cho chính những người mà chiến dịch đó đang muốn giúp đỡ. Dưới lớp bụi bẩn của mình, những nhà máy vắt kiệt sức lao động là một dấu hiệu rõ ràng về cuộc cách mạng công nghiệp đang phục hồi tại châu Á.” Sau khi mô tả về những điều kiện khắc nghiệt - các công nhân không được phép nghỉ tắm, phơi mình trước những loại hóa chất nguy hiểm, buộc phải làm việc bảy ngày một tuần - họ kết luận: “Những công nhân châu Á kinh hoàng trước ý tưởng những người tiêu dùng Mỹ tẩy chay những thứ đồ chơi hay quần áo nhất định để phản đối. Cách duy nhất để giúp những người châu Á nghèo nhất là mua nhiều hàng hóa hơn từ những nhà máy vắt kiệt sức lao động, chứ không phải là mua ít hơn.”

Bạn vẫn chưa cảm thấy thuyết phục ư? Paul Krugman đã đưa ra một ví dụ đáng buồn về những ý định tốt không được như mong đợi:

Năm 1993, người ta thấy những lao động trẻ em ở Bangladesh đang phải sản xuất quần áo cho Wal-Mart và Thượng nghị sĩ Tom Harkin đã đề nghị một đạo luật cấm hàng hóa nhập khẩu từ những nước sử dụng lao động chưa đủ tuổi. Kết quả trực tiếp là các nhà máy dệt may của Bangladesh phải ngừng việc thuê mướn lao động trẻ em. Nhưng những trẻ em đó có quay lại trường học không? Chúng có trở về mái nhà hạnh phúc của mình hay không? Thực tế không hề như vậy. Oxfam đã tìm ra rằng những lao động trẻ em bị sa thải phải làm những công việc khác còn khổ sở hơn hoặc thậm chí phải lang thang trên đường phố và một số lượng khổng lồ những trẻ em ấy đã bị đẩy vào nhà thổ.

Thật đáng tiếc!

Ưu tiên thay đổi theo thu nhập, đặc biệt là những ưu tiên liên quan đến môi trường. Người nghèo có những mối quan tâm khác hẳn người giàu. Theo tiêu chuẩn toàn cầu, nghèo không có nghĩa là chấp nhận một chiếc xe Ford Fiesta trong khi bạn thật sự thích chiếc BWM. Nghèo nghĩa

là nhìn con cái của bạn chết dần vì bệnh sốt rét bởi vì bạn không thể mua một chiếc màn chống muỗi giá 5 đô-la. Đối với phần lớn người dân trên thế giới, 5 đô-la tương đương với thu nhập của năm ngày lao động. Cũng theo những tiêu chuẩn này, bất kỳ ai đang đọc cuốn sách này đều có thể coi là người giàu. Cách nhanh nhất để kết thúc bất kỳ cuộc thảo luận có ý nghĩa nào về toàn cầu hóa là bỏ qua vấn đề môi trường. Nhưng hãy cùng làm một bài tập đơn giản để hiểu tại sao việc áp đặt những ưu tiên về môi trường của chúng ta lên những nước còn lại trên thế giới lại có thể trở thành một sai lầm nghiêm trọng. Đây chính là bài tập: Hãy đề nghị bốn người bạn của bạn kể tên vấn đề môi trường cấp thiết nhất.

Tôi dám cá rằng ít nhất hai người trong số họ sẽ nói đó là vấn đề nóng lên toàn cầu nhưng gần như sẽ chẳng có ai đề cập đến vấn đề nước sạch. Tuy nhiên, cách tiếp cận không phù hợp với nước uống an toàn - một vấn đề dễ dàng giải quyết bằng cách nâng tiêu chuẩn sống - có thể giết hai triệu người một năm và làm cho năm trăm triệu người khác bị bệnh nặng. Vấn đề nóng lên toàn cầu có phải là một vấn đề nghiêm trọng không? Câu trả lời là có. Nếu những trẻ em ở thành phố của bạn lần lượt bị chết vì bệnh tiêu chảy thì đó có phải là mối quan tâm chủ yếu của bạn không? Không. Sai lầm đầu tiên liên quan đến thương mại và môi trường là chúng ta đã áp đặt lên những nước nghèo các tiêu chuẩn môi trường giống như những nước giàu. Sản xuất mọi thứ đều gây ra lãng phí. Thách thức là nâng cao lợi ích của những thứ chúng ta sản xuất để bù đắp chi phí mà sản xuất đòi hỏi, bao gồm cả ô nhiễm môi trường. Một người có cuộc sống tiện nghi ở Manhattan có thể có quan niệm về chi phí và lợi ích khác với một người đang sắp chết đói ở vùng nông thôn Nepal. Vì vậy, những quyết định thương mại ảnh hưởng đến môi trường ở Nepal nên được thực hiện ở Nepal và nên tính toán đến những vấn đề môi trường vượt ra khỏi biên giới chính trị sẽ được giải quyết theo đúng cách thức vẫn được dùng thông qua các hiệp định và tổ chức đa phương.

Quan điểm cho rằng phát triển kinh tế vốn đã gây tác hại xấu đến môi trường có thể sai khi xét trên một khía cạnh nào đó. Trong ngắn hạn, gần như mọi hoạt động kinh tế đều sinh ra rác thải. Nếu chúng ta sản xuất nhiều hơn, chúng ta sẽ làm môi trường ô nhiễm nặng nề hơn. Tuy nhiên, đúng là khi chúng ta trở nên giàu có hơn, thì chúng ta cũng quan tâm nhiều hơn đến môi trường. Đây lại là một bài toán khác. Vào năm nào thì chất lượng không khí ở London (thành phố mà chúng ta có những thông tin ô nhiễm dài hạn tốt nhất) đạt mức độ xấu nhất? Để đơn giản hóa câu đố này, chúng ta hãy thu hẹp những lựa chọn: 1890; 1920; 1975; 2001. Câu trả lời là năm 1890. Thực tế, chất lượng môi trường hiện tại của thành phố đã được cải thiện hơn rất nhiều so với trước đây. Chất lượng môi trường là thứ hàng hóa xa xỉ nếu xét trên bình diện kinh tế, nghĩa là chúng ta càng coi trọng nó hơn khi chúng ta trở nên giàu có hơn. Trong đó có một trong những lợi ích to lớn nhất của toàn cầu hóa: Thương mại làm cho các quốc gia giàu có hơn; các quốc gia giàu có hơn quan tâm nhiều hơn đến chất lượng môi trường và có nhiều nguồn lực trong tay hơn để giải quyết vấn đề ô nhiễm. Các nhà kinh tế học cho rằng rất nhiều dạng ô nhiễm trở nên nghiêm trọng hơn khi một nước trở nên giàu có hơn (khi mỗi gia đình mua một chiếc xe máy) và sau đó, sẽ giảm xuống trong những giai đoạn sau của sự phát triển (khi chúng ta cảm thấy có chi và có nhu cầu cao với những động cơ hoạt động hiệu quả hơn).

Những nhà bình luận thương mại cho rằng việc cho phép các nước đưa ra quyết định về môi trường theo đặc điểm của đất nước mình sẽ dẫn đến một “cuộc chạy đua đến đáy vực”, trong đó những nước nghèo cạnh tranh trong kinh doanh bằng cách phá hoại môi trường của họ. Việc này vẫn chưa xảy ra. Ngân hàng Thế giới gần đây đã kết luận rằng sau sáu năm nghiên cứu, “Những thiên đường ô nhiễm - những nước đang phát triển cung cấp một nơi trú ẩn vĩnh viễn cho những ngành công nghiệp gây ô nhiễm - đã thất bại trên thực tế. Thay vào đó, những quốc gia và những cộng đồng nghèo hơn đang hành động để giảm ô nhiễm bởi vì họ đã quyết định rằng những lợi ích của việc đó vượt xa những chi phí của nó.”

Nghèo đói là một thứ đáng ghét. Hiệu trưởng một trường trung học gần những dự án nhà đất của Chicago từng nói với tôi như vậy khi tôi đang viết một câu chuyện về giáo dục thành thị. Ông đang nói chuyện về những thách thức trong việc dạy dỗ những trẻ em sinh trưởng trong cảnh nghèo đói và thiếu thốn. Có lẽ ông cũng đã nói về tình trạng chung của thế giới. Rất nhiều phần của thế giới - những nơi chúng ta ít khi nghĩ đến, chứ chưa nói là đến thăm - đang chịu cảnh nghèo đói đến mức trở nên liều mạng. Chúng ta cần phải làm cho họ giàu hơn; kinh tế học nói với chúng ta rằng thương mại là một cách thức quan trọng để làm việc đó. Paul Krugman đã tổng kết rất đầy đủ mối lo ngại về toàn cầu hóa bằng một câu châm ngôn cũ của người Pháp: Bất kỳ ai không phải là người theo chủ nghĩa xã hội trước tuổi ba mươi đều là người nhảm tâm; còn bất kỳ ai vẫn còn là một người theo chủ nghĩa xã hội khi đã ngoài ba mươi tuổi đều là người thiếu lý trí. Ông đã viết:

Nếu bạn mua một sản phẩm sản xuất ở một nước thế giới thứ ba, thì sản phẩm đó đang được làm ra bởi bàn tay của những công nhân được trả lương cực kỳ thấp xét theo tiêu chuẩn phương Tây và có lẽ họ phải làm việc trong những điều kiện hết sức khắc nghiệt. Bất kỳ ai không may mắn biết đến những sự thật này, ít nhất là những điều đang diễn ra, đều là những kẻ nhảm tâm. Nhưng điều đó không có nghĩa là những người biểu tình chống toàn cầu hóa đúng. Trái lại, bất cứ ai cho rằng lời giải cho vấn đề nghèo đói trên thế giới đơn giản là chống lại toàn cầu hóa đều là người thiếu lý trí, hoặc cố tình không dùng lý trí để xét đoán sự việc.

Xu hướng ủng hộ thương mại toàn cầu nhiều hơn thường được mô tả như một sức mạnh không thể ngăn cản. Nhưng thực tế không phải vậy. Chúng ta từng bàn luận về tương lai, chỉ để làm cho hệ thống thương mại thế giới bị chia tách bởi chiến tranh và chính trị. Một trong những giai đoạn toàn cầu hóa mau lẹ nhất diễn ra trong suốt giai đoạn cuối thế kỷ XIX đầu thế kỷ XX. John Micklethwait và Adrian Wooldridge, các tác giả của cuốn

sách *Future Perfect*, đã nhận định: “Hãy nhìn lại một trăm năm trước và bạn sẽ khám phá ra một thế giới mà theo rất nhiều thước đo kinh tế có mức độ toàn cầu hóa sâu rộng hơn thế giới ngày nay: nơi bạn có thể đi lại mà không cần hộ chiếu, nơi bản vị vàng là một đơn vị tiền tệ quốc tế, và nơi mà công nghệ (ô tô, xe lửa, tàu thuyền, và điện thoại) làm cho thế giới trở nên nhỏ bé hơn rất nhiều.” Than ôi, họ đã chỉ ra: “Sự lừa lọc bị loại bỏ hoàn toàn khỏi những sân chơi của Somme.”

Những rào cản chính trị vẫn là vấn đề. Các chính phủ có thể đóng sầm cánh cửa toàn cầu hóa, như trước kia họ đã làm. Đó sẽ là một việc đáng hổ thẹn cho những nước giàu cũng như những nước nghèo.

CHƯƠNG 12. KINH TẾ PHÁT TRIỂN

Sự giàu có và nghèo đói của các quốc gia

Chúng ta hãy cùng suy ngẫm đôi chút về cuộc sống của Nashon Zimba, một người đàn ông hai mươi lăm tuổi sống cùng vợ và cô con gái nhỏ ở Malawi. Zimba rất chăm chỉ. Anh đã tự mình xây nhà:

Anh đào bùn, nặn thành khối và phơi khô chúng dưới ánh nắng mặt trời. Hồ trát cũng là bùn. Anh chặt cành cây làm xà và lấy cành cây xidan hoặc cỏ lợp mái. Dụng cụ kim loại duy nhất của anh là lưỡi rìu. Vừa xây nhà một mình, vừa trồng cây để lấy lương thực nuôi cả gia đình, Zimba đã dựng nên một ngôi nhà tối tăm, chật chội, mùa đông thì lạnh, mùa hè thì nóng và khi những cơn bão nhiệt đới quét lên mái nhà thì bị dột.

Dù đã làm rất nhiều việc nhưng Zimba vẫn rất nghèo. Thu nhập bằng tiền mặt của anh trong năm 2000 chỉ khoảng 40 đô-la. Nhưng anh không phải là người duy nhất rơi vào hoàn cảnh này. GDP bình quân đầu người của Malawi chưa đến 200 đô-la. Sản lượng kinh tế hàng năm của cả nước là 2 tỷ đô-la (xấp xỉ 1/8 sản lượng của nền kinh tế Vermont). Hầu như chẳng có người dân nào nơi đây lại ngây thơ tin rằng sinh tồn đơn giản đến dễ dàng. Ba mươi phần trăm trẻ em ở Malawi bị suy dinh dưỡng và hơn 20% trẻ em chết trước khi bước sang sinh nhật lần thứ năm.



Why are there still so many people
dying of hunger each day?

Tại sao trái đất của chúng ta vẫn còn quá nhiều người chết đói mỗi ngày?

Theo Tổ chức Nông nghiệp và Lương thực của Liên hợp quốc (FAO), trên thế giới, có trên 800 triệu người không có đủ lương thực để ăn. Những người này tập trung chủ yếu ở những nước đang phát triển, trong đó, Ấn Độ và Trung Quốc chiếm một nửa. Tại sao lại như vậy? Tại sao vào thời điểm, chúng ta có thể chia nhỏ nguyên tử, đặt chân lên mặt trăng và giải mã bộ gen người, vẫn có 2,8 tỷ người (khoảng một nửa dân số thế giới) phải sống nhờ vào khoản thu nhập chưa đến 2 đô-la một ngày?

Nguyên nhân chính là các nền kinh tế. Về bản chất, của cải được tạo ra qua quá trình sử dụng các đầu vào, bao gồm cả nguồn lực con người, để sản xuất ra những thứ có giá trị. Nhưng những nền kinh tế nghèo có cơ cấu tổ chức lỏng lẻo rất khó làm được việc đó. Trong cuốn sách thú vị *The Elusive Quest for Growth*, William Easterly đã mô tả một cảnh tượng trên đường phố ở Lahore, Pakistan:

Mọi người tụ tập ở các khu chợ cũ của thành phố. Đường phố ở đây chật hẹp đến mức dường như mọi thứ đều bị nuốt chửng trong những đám đông

người mua, người bán, người ăn, người nấu. Các cửa hàng san sát chen nhau trong mọi góc ngách, cửa hàng nào cũng chật cứng người. Đây quả là một nền kinh tế tư nhân rất năng động.

Ông còn cho biết thêm, Pakistan là một đất nước có tỷ lệ mù chữ cao, chất lượng nhà ở thấp và thiếu lương thực trầm trọng. Chính phủ Pakistan đã xây dựng rất nhiều chương trình vũ khí hạt nhân nhưng vẫn không thể tiến hành một chương trình phòng chống bệnh sốt. Easterly viết: “Chính phủ ở đây thật thối nát!” Mỗi nước đều có những nguồn lực, ít nhất là trí tuệ và sự làm việc chăm chỉ của người dân ở đó. Hầu hết các nước, trong đó có cả những quốc gia nghèo nhất trên thế giới, đều có nhiều nguồn lực hơn thế.

Hãy để tôi loại bỏ tin tức không tốt lành: Các nhà kinh tế học không có giải pháp nào để làm cho những nước nghèo trở nên giàu có. Thật sự đã có những câu chuyện thành công kỳ diệu, như “những con hổ” châu Á đầu tiên - Hồng Kông, Singapore, Hàn Quốc và Đài Loan - những nước này đều có tốc độ tăng trưởng kinh tế hơn 8% mỗi năm trong gần ba thập kỷ. Nhưng chúng ta không có một công thức tăng trưởng có thể áp dụng ở hết nước này đến nước khác như một loại hình nhượng quyền kinh doanh nào đó. Ngay cả những con mãnh hổ này cũng gặp khó khăn trong suốt cuộc khủng hoảng tài chính châu Á năm 1997. Mặt khác, chúng ta vẫn chưa hiểu rõ nguyên nhân khiến các nước trở nên giàu có. Nếu có thể lên danh sách những loại hình chính sách mà các nền kinh tế chức năng áp dụng phổ biến, thì chúng ta có thể chuyển sự chú ý sang câu hỏi đúc rút từ thực tế của một chuyên gia kinh tế từng giành giải Nobel tên Douglas: “Tại sao các nước nghèo không áp dụng những chính sách có thể làm cho họ giàu có?”

Dưới đây là ví dụ tiêu biểu về các loại hình chính sách và trong một số trường hợp là những món quà tuyệt vời mà vị trí địa lý ban tặng được các nhà kinh tế học cho là nguyên nhân tạo nên sự khác biệt giữa sự giàu có và nghèo đói của các quốc gia.

Những thể chế chính phủ hiệu quả. Để tăng trưởng và thịnh vượng, một nước cần có luật pháp, sự cưỡng chế, tòa án, cơ sở hạ tầng cơ bản, một chính phủ đủ khả năng thu thuế và sự tôn trọng của người dân đối với những hình thức này. Những loại thể chế này là phương châm hoạt động của chủ nghĩa tư bản. Tham nhũng không chỉ gây ra sự bất lợi cho hoạt động phát triển của một quốc gia, mà còn là căn bệnh ung thư gây ra sự phân bổ không cân đối các nguồn lực, cản trở sự tiến bộ, và hạn chế đầu tư từ nước ngoài. Trong khi quan điểm của người Mỹ về chính phủ thay đổi từ sự thờ ơ đến thù địch, thì người dân ở hầu hết các nước khác đều đề cao chính phủ. Thực trạng này đã được Tom Friedman kể lại trên tờ *New York Times* như sau:

Cách đây hai tuần, khi tham dự một hội thảo ở Đại học Nam Kinh, Trung Quốc, tôi đã nghe một sinh viên Trung Quốc trẻ, vừa tốt nghiệp trả lời câu hỏi: “Làm thế nào để xóa bỏ nạn tham nhũng?” Bạn có biết, một người Trung Quốc bình thường sẽ mong muốn có một thủ đô như Washington ngày nay, với bộ máy hành chính hiệu quả và ngay thẳng hợp lý không? Bạn có biết chúng ta sẽ cảm thấy cuộc sống khác đến thế nào khi được sống trong một thế giới không phải hối lộ các quan chức để xin những giấy phép đơn giản nhất không?

Mối quan hệ giữa thể chế chính phủ và tăng trưởng kinh tế đã trở thành đề tài cho một nghiên cứu thông minh và thú vị. Daron Acemoglu, Simon Johnson - hai nhà kinh tế học của Viện Công nghệ Massachusetts - và James Robinson, nhà kinh tế của Đại học California, đã đề ra giả thuyết, thành công kinh tế của các nước đang phát triển trước kia từng là các nước thuộc địa phụ thuộc vào chất lượng của các thể chế mà những nước thực dân để lại. Các cường quốc châu Âu đã áp đặt những chính sách thuộc địa khác nhau cho mỗi đất nước, phụ thuộc vào mức độ phức tạp của từng nước đối với chế độ thực dân. Ở những nơi có thể dễ dàng cai trị như Mỹ, những kẻ xâm chiếm đã tạo ra những thể chế có ảnh hưởng tích cực và lâu

dài đến tăng trưởng kinh tế. Ngược lại, ở những nơi quá trình cai trị gặp nhiều khó khăn, như Congo, những kẻ xâm chiếm chỉ tập trung vào việc mang của cải về nước càng nhanh càng tốt, mà không quan tâm đến các vấn đề khác.

Nghiên cứu tiến hành điều tra trên 64 thuộc địa cũ và phát hiện ra rằng sự chênh lệch về của cải hiện tại của họ có thể là do sự khác biệt về chất lượng của các thể chế chính phủ cai trị trước đó. Ngược lại, chất lượng của những thể chế chính phủ này lại phụ thuộc vào mô hình xâm chiếm thuộc địa sơ khai. Nguồn gốc hợp pháp của các nước thực dân như Anh, Pháp, Bỉ không có ảnh hưởng đáng kể (mặc dù chất lượng thể chế do người Anh đặt ra có vẻ như tốt hơn bởi thuộc địa của họ là những vùng đất dễ cai trị hơn).

Về cơ bản, phương thức quản lý hiệu quả có ý nghĩa rất quan trọng. Ngân hàng Thế giới đã xếp hạng 150 đất nước theo sáu thước đo chủ yếu về quản lý, như trách nhiệm giải trình, gánh nặng quản lý, quy định luật pháp, tham nhũng, v.v... Có một mối quan hệ nhân quả rõ ràng giữa phương thức quản lý hiệu quả và những thành tựu phát triển cao, như thu nhập bình quân đầu người cao hơn, tỷ lệ tử vong ở trẻ sơ sinh giảm, v.v... Chúng ta không nhất thiết phải nhiệt tình ủng hộ hệ thống thuế, nhưng ít nhất cũng nên tôn trọng nó dù là miễn cưỡng.

Quyền sở hữu. Quyền sở hữu tài sản có ảnh hưởng rất lớn đến người nghèo. Các nước phát triển có rất nhiều ví dụ về quyền sở hữu không chính thức: nhà xưởng, khu dân cư xây dựng trên những mảnh đất công, do chính phủ sở hữu và bị bỏ quên, v.v... Các gia đình và doanh nghiệp đã đầu tư đáng kể vào “những tài sản” của họ. Nhưng mối quan hệ giữa họ và những tài sản đó rất khác so với những người cùng cấp ở các nước phát triển: Họ không có tư cách pháp nhân đối với tài sản. Họ không thể cho thuê, chia nhỏ, bán, hay chuyển nhượng hợp pháp những tài sản này cho người khác. Và quan trọng nhất là, họ không thể sử dụng chúng làm vật ký quỹ để huy động vốn.

Nhà kinh tế học người Peru, Hernando de Soto đưa ra một quan điểm rất thuyết phục, đó là không nên thờ ơ với những phương thức sở hữu tài sản không chính thức. Ông cho biết tổng giá trị tài sản của người nghèo sống ở các nước đang phát triển nhưng không có quyền sở hữu hợp pháp có giá trị trên 9 triệu đô-la. Nguồn vốn phụ trợ rất lớn này đang bị lãng phí, hay là “tư bản chết” theo cách gọi của ông. Để hiểu đầy đủ tầm quan trọng của con số trên, chúng ta cần so sánh nó với số tiền hỗ trợ mà các nước giàu cung cấp cho các nước đang phát triển trong suốt ba thập kỷ qua.

Tờ *The Economist* đã đăng một câu chuyện về một cặp vợ chồng người Malawi kiếm sống bằng việc giết thịt dê. Vì công việc khá thuận lợi, nên họ muốn mở rộng quy mô kinh doanh. Tuy nhiên, để làm được điều đó, họ phải đầu tư một khoản tiền lớn là 250 đô-la trong khi thu nhập trung bình hàng năm của người Malawi là 200 đô-la/người. Cặp vợ chồng này có một ngôi nhà có giá trị lớn hơn số tiền trên. Tuy nhiên, họ không thể thế chấp mảnh đất và ngôi nhà gỗ mà họ đã xây dựng trên mảnh đất đó để xây nhà. Ngôi nhà được xây dựng trên đất “công”. Cặp vợ chồng có một bản hợp đồng do trưởng thôn ký, nhưng không đủ năng lực pháp lý để thế chấp vay tiền. Bài báo đã thuật lại sự việc như sau:

Khoảng hai phần ba đất đai ở Malawi được sở hữu dưới hình thức này. Người dân ở đây thường canh tác trên mảnh đất mà cha mẹ họ trước đó từng canh tác. Nếu có tranh chấp, trưởng thôn sẽ đứng ra giải quyết. Nếu một gia đình vi phạm nghiêm trọng những quy định của bộ tộc, thì tộc trưởng có thể lấy lại đất đai và trao quyền sử dụng cho người khác.

Giống như trao đổi hàng hóa, những quyền sở hữu không chính thức này tỏ ra rất hiệu quả trong một xã hội trỗi trọt giản đơn, nhưng lại hoàn toàn không phù hợp trong một nền kinh tế phức tạp. Nó có thể khiến những nước nghèo đậm chân tại chỗ; tồi tệ hơn là những tài sản có giá trị nhất của họ được hoàn lại ít hơn so với ban đầu.

Không có quy tắc nào quá đáng. Có một số việc chính phủ cần làm và một số việc không nên làm. Các thị trường phải tự mình thực hiện những nhiệm vụ khó khăn. Hãy cùng nói về điều 575 và 615 trong Bộ luật dân sự của Nga. Những quy định này sẽ rất quan trọng nếu bạn là chủ một cơ sở kinh doanh giản đơn như cơ sở lắp đặt máy bán hàng tự động ở Moscow. Điều 575 cấm các cơ sở kinh doanh không được cho không bất kỳ thứ gì, cụ thể trong ví dụ trên là không gian mà Coca-Cola lắp đặt một chiếc máy bán hàng tự động. Trong khi đó, điều 615 lại cấm cho thuê lại tài sản mà không có sự chấp thuận của chủ sở hữu, không gian đặt chiếc máy bán hàng tự động có thể coi là đất thuê lại. Tuy nhiên, chính phủ lại có thêm quy định cấm các doanh nghiệp thương mại hoạt động mà không có máy đếm tiền. Và bởi vì đồ uống không cồn từ một chiếc máy là một giao dịch bán lẻ, nên nó sẽ phải trải qua các kiểm tra về hỏa hoạn, sức khỏe và an toàn.

Quy định thái quá thường đi kèm với tham nhũng. Các quan chức chính phủ dựng lên những rào cản để hợp lý hóa những khoản hối lộ. Việc lắp đặt một chiếc máy bán hàng tự động ở Moscow trở nên dễ dàng hơn nhiều nếu bạn thuê đúng “công ty.” Vậy nếu bạn thành lập một doanh nghiệp mới ở một nước phát triển thì sao? Một lần nữa, Hernando de Soto đã làm một việc phi thường. Ông cùng các thành viên trong nhóm nghiên cứu mở một cửa hàng bán quần áo nhỏ ở ngoại ô Lima với tư cách một doanh nghiệp đăng ký kinh doanh hợp pháp và quyết tâm không hối lộ để các nỗ lực có thể phản ánh chính xác nhất toàn bộ chi phí của việc tuân thủ luật pháp. (Cuối cùng, các quan chức đã yêu cầu họ hối lộ mười lần và tìm mọi cách ngăn chặn quá trình thực hiện dự án). Nhóm đã làm việc sáu giờ mỗi ngày trong vòng 42 tuần để xin 11 giấy phép từ bảy thể chế chính phủ khác nhau. Những nỗ lực của họ, không kể thời gian, đáng giá 1.231 đô-la, gấp 31 lần mức lương tháng tối thiểu ở Peru. Và tất cả chỉ là để mở một cửa hàng quần áo.

Chương 4 đã tóm tắt tất cả những lý do khiến chính phủ nên theo sát những tiêu chuẩn cơ bản. Nghiên cứu về tăng trưởng kinh tế của Robert Barro - nhà kinh tế học của Đại học Harvard - ở khoảng một trăm nước trong suốt ba thập kỷ đã cho thấy, chi tiêu chính phủ (tổng chi tiêu trừ chi tiêu cho giáo dục và quốc phòng) tỷ lệ nghịch với mức tăng trưởng GDP bình quân đầu người. Ông kết luận, chi tiêu này (và hệ thống thuế quy định) không thể làm tăng năng suất và vì vậy sẽ gây hại nhiều hơn là có lợi. Nền kinh tế của những con hổ châu Á tăng trưởng với chi phí ở mức 20% GDP. Ở nhiều nơi trên thế giới, mức thuế cao áp dụng không đồng đều đã làm méo mó nền kinh tế và tạo cơ hội cho nạn hối lộ và tham nhũng phát triển. Trong khi đó, họ hoàn toàn có thể thu được nhiều thuế hơn nếu áp dụng mức thuế thấp, đơn giản và dễ thu.

Vốn nhân lực. Vốn nhân lực là yếu tố quyết định năng suất của người lao động và năng suất lại là yếu tố quyết định mức sống của chúng ta. Như Gary Becker đã chỉ ra, tất cả những nước có mức tăng trưởng thu nhập ổn định đều có những cải thiện đáng kể trong giáo dục và đào tạo vốn con người. Ông viết: “Những nước được mệnh danh là những con hổ châu Á tăng trưởng nhanh chóng nhờ dựa vào một lực lượng lao động được đào tạo tốt, có học vấn, chăm chỉ, và tận tụy.”

Ở những nước nghèo, giáo dục đã làm được rất nhiều điều tốt đẹp. Nó có thể nâng cao sức khỏe cộng đồng (ngược lại, sức khỏe cộng đồng cũng là một dạng vốn nhân lực). Một số vấn đề nguy hại nhất về sức khỏe cộng đồng ở các nước đang phát triển có thể khắc phục tương đối đơn giản (đùn nước sôi, xây cầu tiêu, sử dụng bao cao su, v.v...). Trình độ dân trí cao hơn của phụ nữ ở các nước đang phát triển là một trong những nguyên nhân làm giảm tỷ lệ tử vong ở trẻ sơ sinh. Vốn nhân lực cũng tạo điều kiện để các nước nghèo dễ dàng tiếp nhận công nghệ tiên tiến từ các nước phát triển. Chúng ta có thể lạc quan về sự phát triển của các quốc gia trên thế giới, vì xét trên lý thuyết, các nước nghèo có thể thu hẹp khoảng cách với các quốc gia giàu khi vay mượn các tiến bộ của họ. Khi một công nghệ được phát

minh, nó có thể được san sẻ với các nước nghèo với chi phí gần như bằng không. Do đó, người dân Ghana không cần phát minh ra máy tính cá nhân mới được hưởng lợi từ sự ra đời của nó, họ chỉ cần biết cách sử dụng nó mà thôi.

Ở đây, tôi xin nói thêm về một tin xấu. Trong Chương 6, tôi đã mô tả một nền kinh tế, trong đó những công nhân lành nghề thúc đẩy tăng trưởng kinh tế bằng cách tạo ra những việc làm mới hay cải thiện những công việc cũ. Kỹ năng là yếu tố có ý nghĩa quan trọng không chỉ đối với các cá nhân mà còn đối với toàn bộ nền kinh tế. Điều đó đúng, nhưng có một sự không đồng nhất khi chúng ta sống trong một thế giới phát triển không ngừng: Để thành công, những công nhân có kỹ năng cần phối hợp thêm với những công nhân có kỹ năng khác. Một người được đào tạo để trở thành một bác sỹ phẫu thuật tim chỉ có thể tác nghiệp hiệu quả nhất khi làm việc trong những bệnh viện được trang bị tốt với những y tá được đào tạo bài bản, có những công ty bán thuốc và các nguồn cung cấp dược liệu đầy đủ và dân số có đủ khả năng trả tiền cho cuộc phẫu thuật tim. Các nước nghèo có thể mắc vào chiếc bẫy vốn nhân lực: nếu không có nhiều nhân công lành nghề, động lực để đầu tư vào những kỹ năng cần thiết cũng trở nên hạn chế. Những người tài thường cho rằng tài năng của họ sẽ có giá trị hơn nếu phục vụ cho một khu vực hay một đất nước có tỷ lệ nhân công lành nghề cao. Và suy nghĩ này tạo ra hiện tượng “chảy máu chất xám” đang diễn ra phổ biến hiện nay. Như William Easterly đã viết, tình trạng này có thể tạo ra một vòng luẩn quẩn: “Nếu một quốc gia phát triển dựa trên nền tảng nhiều công nhân lành nghề, thì mức độ lành nghề sẽ tăng. Ngược lại, quốc gia đó sẽ mãi dậm chân tại chỗ.”

Như một lời chú giải ngoài lề, hiện tượng này cũng xảy ra ở khu vực nông thôn Mỹ. Cách đây không lâu, tôi đã viết một bài báo có tựa đề *The Incredible Shrinking Iowa* cho tạp chí *The Economist*. Như tiêu đề mà câu chuyện gợi ra, một số khu vực của Iowa và những bang lớn khác ở khu vực nông thôn miền Tây đang bị thu hẹp quy mô dân số so với các khu vực

khác trong cả nước. Đáng chú ý, trong năm 2000, dân số của 44 trong số 99 hạt của bang Iowa thấp hơn so với năm 1900. Một phần sự suy giảm dân số đó bắt nguồn từ sự tăng năng suất lao động của các trang trại: những người nông dân Iowa đã lành nghề hơn trong công việc. Không chỉ có thế, nhiều thứ khác cũng đang phát triển. Các nhà kinh tế học phát hiện ra rằng các cá nhân có kỹ năng và kinh nghiệm làm việc ở các khu thành thị có thể kiếm được nhiều hơn rất nhiều lần so với người có kỹ năng và kinh nghiệm tương tự nhưng làm việc ở nơi khác. Tại sao lại như vậy? Lời giải thích hợp lý là những kỹ năng chuyên biệt có giá trị hơn ở khu vực có mật độ công nhân có kỹ năng bổ trợ cao, ví dụ như thung lũng Silicon.

Khu vực nông thôn Mỹ xuất hiện một trường hợp tác động sâu sắc đến các nước đang phát triển. Không giống như công nghệ, cơ sở hạ tầng hay dược phẩm, chúng ta không thể xuất khẩu số lượng lớn vốn nhân lực sang những nước nghèo. Chúng ta không thể chuyển mười nghìn người có bằng đại học đến một quốc gia châu Phi nhỏ bé. Song, nếu không có nhiều cơ hội làm việc, động lực để những người dân của các nước nghèo đầu tư vào vốn nhân lực cũng sẽ hạn chế.

Làm cách nào một quốc gia có thể thoát khỏi chiếc bẫy đó? Hãy ghi nhớ câu hỏi này khi chúng ta nói về tầm quan trọng của thương mại.

Địa lý. Đây là một con số đáng chú ý: Theo đánh giá của Ngân hàng Thế giới, chỉ có hai trong ba mươi nước được coi là những nước giàu - Hồng Kông và Singapore - nằm giữa hạ chí tuyến (chạy từ Mexico qua Bắc Phi và qua Ấn Độ) và đông chí tuyến (chạy qua Brazil, qua phía bắc của Nam Phi và qua Australia). Địa lý là món quà tặng mà những người sống ở các nước phát triển coi là lẽ đương nhiên. Chuyên gia về phát triển Jeffrey Sachs gần đây đã viết một bài báo trong đó nói rằng khí hậu có thể giải thích cho sự phân bố thu nhập trên thế giới. Ông viết: “Nếu lịch sử chính trị, kinh tế và xã hội của các khu vực trên thế giới giống nhau, thì chắc chắn, trước thềm thế kỷ XXI, hầu hết các quốc gia nằm ở vùng nhiệt đới sẽ

vẫn là những nước dưới mức phát triển.” Hầu hết các nước Trung Mỹ, châu Phi và Nam Á đều nằm trong vùng khí hậu nhiệt đới, trong khi, Mỹ và toàn châu Âu thì không.

Khí hậu nhiệt đới thích hợp cho việc đi nghỉ; vậy tại sao nó lại không tốt cho những việc khác? Theo Sachs, đó là vì nhiệt độ cao và lượng mưa nhiều không phải là điều kiện thuận lợi để đạt được sản lượng lương thực cao và dễ làm lây lan bệnh tật. Vì vậy, hai thành tựu quan trọng nhất ở các nước giàu là sản lượng lương thực cao hơn và sức khỏe tốt hơn không thể diễn ra ở những nước nhiệt đới. Tại sao những cư dân của Chicago không mắc bệnh sốt rét? Bởi vì những mùa đông lạnh giá của nơi đây làm cho muỗi không thể sinh trưởng được. Ở vùng nhiệt đới, chúng ta đã tìm ra thêm một chiếc bẫy đói nghèo nữa; phần lớn năng suất của người dân đều không cao. Mùa màng và cũng chính là cuộc sống của họ không thể tốt đẹp hơn trước điều kiện đất đai cằn cỗi, lượng mưa thất thường và các loài sâu hại kinh niên.

Rõ ràng là các nước không thể lựa chọn và chuyển đến những vùng khí hậu thuận lợi hơn. Sachs đã đề xuất hai giải pháp. Trước tiên, chúng ta nên khuyến khích những tiến bộ công nghệ nhiều hơn nhằm vào các đặc điểm sinh thái học riêng của vùng nhiệt đới. Thực tế đáng buồn là các nhà khoa học, giống như những tên cướp nhà băng, cũng chỉ chạy theo đồng tiền. Các công ty dược phẩm kiếm được lợi nhuận bằng cách phát triển những loại thuốc bán chạy cho người tiêu dùng ở các nước phát triển. Trong số 1.233 loại thuốc mới trong suốt khoảng thời gian từ năm 1975 đến năm 1977, chỉ có 13 loại thuốc dùng để điều trị những căn bệnh ở vùng nhiệt đới. Nhưng thậm chí cả con số này cũng không phản ánh chính xác sự quan tâm của họ dành cho vùng khí hậu này; 9 trong số 13 loại thuốc trên xuất phát từ những nghiên cứu do quân đội Mỹ tiến hành trong cuộc chiến tranh Việt Nam hay từ những nghiên cứu cho thị trường vật nuôi.

Làm thế nào chúng ta có thể khiến các công ty tư nhân quan tâm đến chứng mất ngủ (một chứng bệnh mà chưa một công ty lớn nào tiến hành nghiên cứu) nhiều như họ quan tâm đến bệnh mất trí ở chó (chứng bệnh mà hãng Pfizer đã tiến hành nghiên cứu loại thuốc điều trị)? Chúng ta cần thay đổi động cơ của họ. Một ý tưởng được nhiều nhà kinh tế học đồng tình là chính phủ hay cơ quan quốc tế nên xác định căn bệnh cần điều trị, rồi sau đó, đề nghị một khoản tiền thưởng cho công ty tìm ra phương pháp điều trị hiệu quả. Các chính phủ sẽ được hưởng quyền sở hữu sáng chế và phân phối loại thuốc đó với giá rẻ cho bệnh nhân thiếu thuốc. Công ty dược sẽ nhận được những gì cần thiết để tiến hành nghiên cứu: lợi nhuận đầu tư.

Các nước nghèo ở vùng nhiệt đới cũng có thể thoát khỏi chiếc bẫy của một nền nông nghiệp đóng vai trò chủ đạo bằng cách mở cửa nền kinh tế. Sachs lưu ý: “Nếu một nước có thể tăng thu nhập thông qua các khu vực phi nông nghiệp (ví dụ, thông qua sự mở rộng các sản phẩm xuất khẩu công nghiệp), thì gánh nặng của các nước nhiệt đới sẽ có thể được giải phóng bớt.” Điều này một lần nữa lại đưa chúng ta trở về với người bạn cũ mang tên thương mại.

Mở cửa thương mại. Chúng ta có cả một chương để nói về những lợi ích trên lý thuyết của thương mại. Những bài học này được chính phủ của nhiều nước nghèo áp dụng trong nhiều thập kỷ gần đây. Lý luận sai lầm về bảo hộ cho rằng việc cấm nhập khẩu hàng hóa nước ngoài sẽ làm cho đất nước trở nên giàu có hơn quả thật rất hấp dẫn. Những chiến lược như “tự cung tự cấp” và “nhà nước quản lý tập trung” là những dấu hiệu phân biệt hệ thống cai trị của những nước hậu thuộc địa như Ấn Độ và rất nhiều nước châu Phi. Các rào cản thương mại sẽ “ấp trứng” những ngành kinh tế trong nước để chúng có thể tăng trưởng đủ mạnh và đủ sức cạnh tranh quốc tế. Kinh tế học cho chúng ta biết điều ngược lại, các công ty được bảo vệ khỏi cạnh tranh không mạnh hơn; chúng chỉ trở nên béo phì và chậm chạp. Chính trị học cho chúng ta biết rằng khi một ngành được ấp trứng, ngành

đó sẽ luôn nằm trong lòng ấp. Và theo cách nói của một nhà kinh tế học, đây chính là “sự đầy ắp kinh tế sâu rộng tự áp đặt lên bản thân.”

Điều đó trở thành sự thật khi chi phí quá cao. Bằng chứng nổi trội cho thấy, các nền kinh tế mở tăng trưởng nhanh hơn các nền kinh tế đóng. Trong một trong những nghiên cứu có ảnh hưởng lớn nhất, Jeffrey Sachs và Andrew Warner, cả hai nhà nghiên cứu của Trung tâm Phát triển Quốc tế của Đại học Harvard, đã so sánh thành tựu kinh tế của các nền kinh tế đóng, được giới hạn bởi thuế quan và các rào cản thương mại, với thành tựu của các nền kinh tế mở. Ở những nước nghèo, các nền kinh tế đóng tăng trưởng ở mức 7% bình quân đầu người một năm trong suốt thập niên 1970 và 1980, trong khi các nền kinh tế mở tăng trưởng ở mức 4,5% hàng năm. Thú vị hơn, khi một nền kinh tế đóng cửa tiến hành mở cửa, thì tốc độ tăng trưởng tăng hơn 1% một năm. Để chứng minh thêm, một số nhà kinh tế học lỗi lạc đã tranh cãi vì lý do cho rằng trong các nền kinh tế đóng cửa, nhiều vấn đề bất cập thường diễn ra. Có phải việc thiếu các hoạt động thương mại đã khiến những nước này tăng trưởng chậm không, hay nguyên nhân chính là hoạt động vĩ mô khác thường? Có phải thương mại là nguyên nhân của tăng trưởng hay thương mại vẫn diễn ra trong khi các nền kinh tế đang tăng trưởng vì những lý do khác? Suy cho cùng, số lượng ti vi bán ra đã tăng đáng kể trong suốt những giai đoạn tăng trưởng kinh tế mạnh mẽ, nhưng việc xem ti vi không làm cho các quốc gia trở nên giàu có hơn.



Sự hợp tác giữa các quốc gia trong việc thúc đẩy tự do thương mại trên toàn cầu sẽ đem lại sự thịnh vượng chung.

Trong một bài viết mới đây trên tạp chí kinh tế hàng đầu *American Economic Review* có tựa đề *Does Trade Cause Growth?*, các tác giả đã trả lời là có. Giả sử nếu tất cả các yếu tố khác ở các đất nước đều như nhau, những nước tiến hành hoạt động thương mại nhiều hơn sẽ có mức thu nhập bình quân đầu người cao hơn. Jeffrey Frankel và David Romer, các chuyên gia kinh tế của trường Đại học Harvard và UC Berkeley, kết luận: “Những thành tựu của chúng ta là bằng chứng xác thực cho thấy chúng ta nên đề cao tầm quan trọng của thương mại và các chính sách phát triển thương mại.”

Các nhà nghiên cứu chỉ phản đối đôi chút và đây là việc họ vẫn thường làm. Trong khi chờ đợi, chúng ta có những lập luận mạnh mẽ mang tính lý thuyết để tin tưởng rằng thương mại làm cho các nước giàu có hơn và củng cố bằng chứng thực tế khẳng định thương mại là yếu tố phân biệt những người chiến thắng và những kẻ thất bại trong những thập niên gần đây. Các nước giàu cũng phải làm tròn vai trò của mình. Jeffrey Sachs, một trong những nhà tư tưởng hàng đầu trong lĩnh vực phát triển, đã kêu gọi một “Hiệp ước mới cho châu Phi.” Ông viết: “Mô hình hiện nay của các nước giàu - để viện trợ tài chính cho các nước nhiệt đới châu Phi trong khi ngăn cản những cơ hội xuất khẩu sản phẩm dệt, giày dép, hàng da, và những sản phẩm đòi hỏi nhiều nhân lực khác - có thể còn tồi tệ hơn nhiều so với những người hoài nghi. Trên thực tế, về cơ bản, nó có thể hủy hoại những cơ hội phát triển kinh tế của châu Phi.”

Chính sách tài chính và chính sách tiền tệ có trách nhiệm. Giống như các cá nhân, chính phủ sẽ tự đẩy mình vào những rắc rối nghiêm trọng nếu liên tục lạm chi vào những thứ không làm tăng sản lượng tương lai. Ở mức tối thiểu, thâm hụt ngân sách lớn đòi hỏi chính phủ phải vay rất nhiều tiền và việc này sẽ tước đoạt vốn khỏi tay những người vay khác có khả năng sử dụng nguồn vốn hiệu quả hơn. Thâm hụt ngân sách thường xuyên là dấu hiệu của những vấn đề có thể phát sinh trong tương lai: thuế cao hơn (để trả

các khoản nợ), lạm phát (làm giảm giá trị các khoản nợ), hay thậm chí là vỡ nợ (không có khả năng trả nợ).

Tất cả những vấn đề này sẽ xảy ra nếu chính phủ vay quá nhiều từ nước ngoài để bù đắp cho chi tiêu hoang phí. Nếu các nhà đầu tư nước ngoài mất niềm tin và quyết định thu hồi lại tiền, thì nguồn vốn đang dùng để bù đắp cho thâm hụt sẽ cạn kiệt và chính phủ phải đối mặt với nguy cơ vỡ nợ, điều mà chúng ta đã được chứng kiến ở rất nhiều nước trên thế giới.

Trong Chương 10, chúng ta đã tìm hiểu những mối nguy hiểm khi các hoạt động tiền tệ vượt ra khỏi tầm kiểm soát của chính phủ. Việc này vẫn luôn xảy ra. Argentina là một ví dụ điển hình về chính sách tiền tệ vô trách nhiệm. Từ năm 1960 đến năm 1994, tỷ lệ lạm phát trung bình của Argentina là 127% một năm. Nói cách khác, một nhà đầu tư Argentina có khoảng 1 tỷ đô-la tiền tiết kiệm năm 1960 và giữ tất cả số tiền đó bằng đồng peso cho đến năm 1994 sẽ chỉ còn lại 1/13 số tiền đó. William Easterly đã nói: “Cố gắng để có mức tăng trưởng bình thường trong suốt thời kỳ lạm phát cao cũng giống như cố gắng giành chiến thắng trong cuộc chạy nước rút chỉ bằng một chân.”

Tỷ giá hối đoái. Các nước đang phát triển rồi tung còn vì một nguyên nhân khác nữa. Khi các nước trao đổi với nhau, các đồng tiền phải được trao đổi ở một tỷ lệ nhất định. Nếu một đồng đô-la Mỹ chỉ là một tờ giấy, và một đồng yên Nhật cũng chỉ là một tờ giấy, thì phải cần bao nhiêu tờ giấy của Nhật mới đổi một tờ giấy của Mỹ? Trong thời kỳ bản vị vàng, việc này tương đối đơn giản. Các nước gán giá trị đồng tiền của mình bằng một lượng vàng nhất định và vì thế, tạo ra mối quan hệ giữa các đồng tiền với nhau. Nhưng giờ đây chế độ bản vị vàng đã là quá khứ và vấn đề về tỷ giá hối đoái đã trở nên phức tạp hơn nhiều. Tuy nhiên, chúng ta vẫn có một khởi điểm tốt: Một yên Nhật có giá trị bởi vì nó có thể được sử dụng để mua hàng hóa; một đô-la có giá trị cũng bởi lý do tương tự. Vì vậy, trên lý thuyết, chúng ta sẵn lòng đổi 1 đô-la lấy một số yên Nhật tương đương để

mua xấp xỉ lượng hàng hóa mà 1 đô-la có thể mua. Nếu một gói hàng có giá 25 đô-la ở Mỹ, và cũng gói hàng hóa đó có giá 350 rúp ở Nga, thì chúng ta có thể đổi 25 đô-la có lấy 350 rúp (tức, 1 đô-la sẽ có giá trị xấp xỉ 14 rúp). Đây là lý thuyết về ngang bằng sức mua (purchasing power parity), hay gọi tắt là PPP.

Nhưng rắc rối là ở chỗ, trong ngắn hạn, tỷ giá hối đoái có thể sai khác rất nhiều so với dự đoán PPP. Theo mục đích phân tích của chúng ta, hãy chú ý đến hai yếu tố sau. Trước tiên, các chính phủ có khả năng kiểm soát tỷ giá hối đoái; và thứ hai, tỷ giá hối đoái đó có thể ảnh hưởng sâu sắc đến nền kinh tế. Chúng ta hãy cùng nói về điểm thứ hai trước. Hãy tưởng tượng, bạn đặt phòng ở khách sạn Ritz ở Paris, và bạn phát hiện ra rằng giá phòng đã tăng gấp đôi so với lần gần đây nhất bạn đến nghỉ. Khi bạn kháng nghị lên giám đốc khách sạn, ông ta trả lời, giá thuê phòng mấy năm gần đây vẫn được giữ nguyên. Và ông ta đang nói thật. Thứ thay đổi duy nhất là tỷ giá hối đoái giữa đồng euro và đồng đô-la. Đồng đô-la đã “yếu đi” hay “bị xuống giá” so với đồng euro, nghĩa là mỗi đồng đô-la của bạn sẽ mua được ít euro hơn so với trước đây. Điều này đã khiến giá thuê phòng trở nên đắt hơn với bạn. Nhưng với bất kỳ người Pháp nào, giá phòng vẫn giữ nguyên như trước kia. Do đó, chỉ một thay đổi nhỏ trong tỷ giá hối đoái cũng có thể khiến hàng hóa nhập khẩu rẻ hơn hay đắt hơn, tùy theo chiều hướng thay đổi.

Đó là vấn đề hết sức quan trọng. Đồng đô-la yếu đi đồng nghĩa với việc những hàng hóa nhập khẩu sẽ trở nên đắt hơn. Điều này đúng với tất cả các mặt hàng từ giá thuê phòng khách sạn Ritz ở Paris, túi xách tay Gucci của Ý hay xe Toyota của Nhật. Trong khi đó, hàng hóa của Mỹ dường như rẻ hơn đối với người tiêu dùng ở các nước khác. Giả sử Ford quyết định giá một chiếc Taurus là 25 nghìn đô-la và quy đổi mức giá này theo đơn vị tiền tệ của các thị trường khác trên thế giới. Nếu đồng euro mạnh hơn đồng đô-la, khách hàng châu Âu sẽ thấy Taurus rất rẻ và đổ xô đi mua. Doanh số tăng và Ford vẫn bán được 25 nghìn đô-la cho mỗi chiếc Taurus. Tin tốt

lành cho Ford không chỉ dừng lại ở đó. Đồng đô-la yếu làm cho hàng nhập khẩu trở nên đắt hơn đối với những người Mỹ. Ở trong nước, mức giá của Toyota và Mercedes tăng mạnh, khiến xe Ford giành được ưu thế cạnh tranh về giá so với những loại này.

Nói chung, đồng tiền yếu có lợi cho những nhà xuất khẩu và gây thiệt hại cho những nhà nhập khẩu. Năm 1992, khi đồng đô-la yếu đi, một câu chuyện trên *New York Times* đã bắt đầu như sau: “Đồng đô-la giảm giá trị đã biến nền kinh tế giàu nhất thế giới thành cơ sở của các mặt hàng giảm giá.” Đồng đô-la mạnh sẽ có tác động ngược lại. Năm 2001, khi đồng đô-la mạnh lên, một dòng tít trên *Wall Street Journal* đã tuyên bố: G.M Official Says Dollar Is Too Strong for U.S Company. Từ những luận điểm trên, chúng ta có thể khẳng định, tỷ giá hối đoái đã tạo thêm một cơ hội cho những chính phủ yếu kém làm chệch hướng nền kinh tế của họ.

Những đồng tiền được định giá quá cao. Các chính sách của chính phủ đều ảnh hưởng đến tỷ giá hối đoái. Như các nhà kinh tế học nhận định, quyết định cơ bản nhất là “thả nổi hoặc không thả nổi.” “Thả nổi” tức là giá trị của một đồng tiền tăng lên hay giảm đi phụ thuộc vào các lực lượng trên thị trường. Những đồng tiền thả nổi, như đô-la, euro hay yên, dao động khi chúng được trao đổi trên thị trường ngoại hối. Các ngân hàng và các nhà môi giới mua và bán số lượng lớn đồng đô-la mỗi ngày ở bất kỳ tỷ giá nào do cung và cầu điều chỉnh. Một đồng đô-la có trị giá bằng bao nhiêu yên ở một thời điểm nào đó? Chính bằng số yên mà một người sẵn lòng đổi lấy một đô-la. Vì vậy, giá trị của các đồng tiền không ổn định. Bạn có thể dễ dàng nhận thấy cuối kỳ nghỉ, những đồng đô-la của bạn có giá trị cao hơn đầu kỳ nghỉ. Những biến động trong tỷ giá hối đoái có thể gây phức tạp cho hoạt động của các công ty tiến hành thương mại quốc tế. Đây là một hạn chế của tỷ giá thả nổi, tuy nhiên, hạn chế này không quá nghiêm trọng.

Chúng ta có thể quay trở lại ví dụ về đất nước lăm phát Argentina. Có thể ví, sống ở Argentina giống như đứng trên đỉnh cao trong ba ngày liên

tiếp, rồi sau đó, sang ngày thứ tư, mọi chuyện thay đổi hoàn toàn. Tuy nhiên, sau những đợt bất ổn kinh tế kéo dài, Argentina đã nghiêm túc hơn trong đấu tranh chống lạm phát. Ngân hàng trung ương Argentina đã đưa ra những giải pháp triệt để, với sự giúp đỡ của các cố vấn kinh tế người Mỹ. Cuối năm 1990, tỷ lệ lạm phát của Argentina là trên 1.000% một năm. Năm 1991, Argentina tuyên bố không còn khả năng kiểm soát chính sách tiền tệ. Chính phủ quyết định dừng in đồng tiền hiện tại và tạo ra một tiêu chuẩn tiền tệ với những quy định nghiêm ngặt để đảm bảo giá trị mỗi đồng peso Argentina sẽ tương đương với giá trị của một đô-la Mỹ. Để làm được điều đó, hệ thống bản vị tiền mới phải đảm bảo, mỗi đồng peso đang lưu thông sẽ được đổi bằng một đồng đô-la dự trữ. Vì vậy, chỉ khi ngân hàng dự trữ có thêm một đồng đô-la, ngân hàng trung ương mới được phép in thêm một đồng peso mới. Kết quả là, đồng đô-la trở thành tiêu chuẩn của hệ thống tiền tệ Argentina.

Biện pháp này đã có lúc tỏ ra hữu hiệu. Lạm phát đã giảm xuống hai con số và sau đó, thậm chí còn giảm xuống một con số. Nhưng chao ôi, chi phí cho việc này thật quá lớn. Chắc bạn vẫn còn nhớ tất cả những điều tuyệt vời mà Alan Greenspan có thể làm để cải thiện nền kinh tế? Chính phủ Argentina không thể làm bất kỳ điều nào trong số đó và từ bỏ quyền kiểm soát cung tiền dưới danh nghĩa đấu tranh chống lạm phát. Argentina cũng không có bất kỳ sự kiểm soát độc lập nào đối với tỷ giá hối đoái của mình; đồng peso được cố định với đồng đô-la. Nếu đồng đô-la mạnh, thì đồng peso cũng mạnh. Ngược lại, nếu đồng đô-la yếu thì đồng peso cũng yếu.

Thiếu kiểm soát đối với cung tiền và tỷ giá hối đoái cuối cùng đã trở thành một công cụ không hợp lý. Bắt đầu vào cuối thập niên 1990, nền kinh tế Argentina rơi vào khủng hoảng trầm trọng; các nhà chức trách không có những công cụ thông thường để đấu tranh chống lại cuộc khủng hoảng đó. Thực tế, hệ thống bản vị tiền đã khiến đồng peso xuống giá mạnh hơn nhiều. Khi các nhà đầu tư mất niềm tin vào nền kinh tế, họ yêu cầu đổi lấy đô-la bằng những đồng peso của họ - như chính phủ đã hứa hẹn họ sẽ có

khả năng làm việc đó. Khi chính phủ trả những đồng đô-la cho những nhà đầu tư đang hoang mang, thì nguồn dự trữ của chính phủ sẽ giảm mạnh, nghĩa là cung đồng peso trong lưu thông cũng phải giảm tương ứng (vì mỗi đồng peso sẽ dùng để đổi lấy một đồng đô-la dự trữ). Nói tóm lại, cung tiền sẽ giảm, kéo theo tỷ lệ lãi suất tăng lên, đúng lúc cung tiền cần phải tăng lên để giảm tỷ lệ lãi suất và kích thích nền kinh tế.

Vấn đề trở nên nghiêm trọng hơn khi đồng đô-la mạnh hơn trong suốt thời kỳ bùng nổ kinh tế của Mỹ, khiến đồng peso cũng mạnh hơn. Việc này gây thiệt hại cho những nhà xuất khẩu Argentina và còn gây thiệt hại nặng nề hơn cho nền kinh tế. Ngược lại, đồng tiền của Brazil, đồng real, đã giảm hơn 50% từ năm 1999 đến cuối năm 2001. Đối với các nước còn lại trên thế giới, Brazil đã bán hạ giá đến một nửa và Argentina không thể làm gì ngoài việc đứng yên và quan sát. Khi nền kinh tế Argentina đang ỉ ạch, các nhà kinh tế đã tranh cãi về sự sáng suốt của hệ thống bản vị tiền. Những người đề xướng thì khẳng định rằng đây là một nguồn lực quan trọng giúp ổn định kinh tế vĩ mô; còn những người hoài nghi thì nói rằng nó sẽ gây hại nhiều hơn là sinh lợi. Năm 1995, Maurice Obstfeld và Kenneth Rogoff, các nhà kinh tế lần lượt đến từ Berkeley và Princeton, đã xuất bản một bài báo cảnh tỉnh rằng hầu hết mọi nỗ lực nhằm duy trì một tỷ giá hối đoái cố định, như bản vị tiền của Argentina, đều sẽ kết thúc thất bại.

Thời gian đã chứng minh rằng những người hoài nghi đã đúng. Tháng 12 năm 2001, nền kinh tế Argentina nhả nãi đã bị chia tách hoàn toàn. Những cuộc phản kháng trên đường phố chuyển sang bạo lực, tổng thống từ chức, và chính phủ tuyên bố không còn khả năng trả nợ, tạo ra tình trạng vỡ nợ khủng khiếp nhất trong lịch sử. (Trớ trêu thay, Ken Rogoff khi đó đã đi từ Đại học Princeton đến Quỹ Tiền tệ Quốc tế, nơi mà ông với tư cách là nhà kinh tế đứng đầu phải giải quyết tàn tích kinh tế mà ông đã cảnh báo vài năm trở về trước.) Chính phủ Argentina từ bỏ hệ thống bản vị tiền của mình và kết thúc việc trao đổi một-đổi-một chắc chắn giữa đồng peso và đồng đô-la. Đồng peso ngay lập tức giảm 30% giá trị so với đồng đô-la.

Cuộc thử nghiệm bản vị tiền của Argentina đã kết thúc thất bại. Tuy nhiên, hầu như mọi nhà kinh tế đều thừa nhận rằng kế hoạch được hình thành từ những ý định cao cả. Đó là một nỗ lực hợp lý, dẫu rằng không thành công, nhằm giải quyết một vấn đề kinh tế vĩ mô nghiêm trọng - quan trọng hơn so với những vấn đề cần nói đến về các chính sách tỷ giá hối đoái của rất nhiều nước đang phát triển. Thực tế đáng buồn là những người xấu có thể hưởng lợi từ những chính sách không tốt. Đó chính là trường hợp tỷ giá hối đoái “được đánh giá quá cao” duy trì bởi những chế độ đã mục nát ở rất nhiều nước nghèo. Một đồng tiền được định giá quá cao là một đồng tiền có giá trị theo tỷ giá hối đoái chính thức của chính phủ cao hơn rất nhiều so với giá trị mà lý thuyết ngang giá sức mua đề xuất. Ví dụ, giả sử rằng một lon Coca-Cola có giá một đô-la ở Mỹ và 50 naira ở Nigeria. Chúng ta sẽ cho rằng tỷ giá hối đoái sẽ vào khoảng $1 \text{ đô-la} = 50 \text{ naira}$. Tuy nhiên, các chính phủ thông thường sẽ tuyên bố rằng tỷ giá hối đoái chính thức là $1 \text{ đô-la} = 25 \text{ naira}$. Nói cách khác, những nhà lãnh đạo sẽ tuyên bố rằng naira có giá gấp khoảng hai lần giá trị mà chúng ta hy vọng dựa trên cơ sở sức mua thực tế của nó. Nếu được phép lựa chọn giữa một đô-la và 25 naira, thì hầu hết mọi người sẽ chọn đồng đô-la. Cuối cùng, một đô-la có thể mua một lon Coca-Cola trong khi 25 naira chỉ có thể mua được nửa lon. Thực tế, chúng ta sẽ hy vọng những người trao đổi tiền tệ chợ đen đề nghị một mức xấp xỉ 50 naira một đô-la.

Nhưng các thị trường - nơi mà thật sự 50 naira có thể mua được một đô-la - không có mấy ý nghĩa trong trường hợp này. Chính phủ chọn người nào kiểm ngoại tệ hợp pháp và ở tỷ giá hối đoái chính thức. Trong quá trình đó, họ làm cho mình giàu có hơn và tiêu diệt các ngành công nghiệp xuất khẩu của mình. Đây là những gì đã xảy ra. Giả sử một nhà xuất khẩu Nigeria bán một sản phẩm ở Mỹ với giá 1.000 đô-la. Nếu căn cứ vào ngang giá sức mua, anh ta sẽ có thể đổi 1.000 đô-la đó lấy khoảng 50 nghìn naira. Nhưng thực tế không như vậy. Thay vào đó, chính phủ buộc anh ta phải đổi đô-la lấy naira theo tỷ giá hối đoái chính phủ chính thức. Vì vậy, anh ta chỉ được

trả 25 nghìn naira - một nửa những gì mà anh ta xứng đáng được nhận. Bao nhiêu doanh nghiệp có thể phát đạt khi về cơ bản chính phủ đang tước đoạt phần lớn doanh thu của họ? Mặt khác, chính phủ lại đang mua rẻ đô-la. Họ có thể sử dụng đô-la để mua những hàng hóa nhập khẩu xa xỉ. Hoặc họ có thể bán chúng trên chợ đen. Các quan chức tham nhũng trở nên giàu có nhờ mua những đồng đô-la với giá 25 naira và bán chúng với giá 50 naira. Bất kỳ sự đánh giá quá cao chính thức nào (thông thường do những người trao đổi tiền tệ trên chợ đen báo hiệu) đều là một loại thuế trừng phạt áp đặt lên những nhà xuất khẩu - một chính sách bi kịch mặc cho tầm quan trọng đáng kể của những nhà xuất khẩu trong tiến trình phát triển.

Tài nguyên thiên nhiên không quan trọng như những gì bạn vẫn nghĩ. Israel, một đất nước chẳng có một giọt dầu nào, lại giàu có hơn nhiều so với hầu như tất cả các nước láng giềng Trung Đông đều có trữ lượng dầu mỏ khổng lồ. GDP bình quân đầu người của Israel là 16 nghìn đô-la so với 7 nghìn đô-la của Ả-rập Xê-út và 1.650 đô-la của Iran. Trong khi đó, những nước có nguồn tài nguyên nghèo nàn như Nhật Bản và Thụy Sĩ cũng phát triển hơn rất nhiều so với một nước giàu tài nguyên như Nga. Hoặc hãy xem xét trường hợp một nước có trữ lượng dầu mỏ giàu có như Angola. Đất nước này thu được khoảng 3,5 tỷ đô-la mỗi năm từ ngành dầu mỏ của mình. Vậy điều gì đã xảy ra với những người có thể hưởng lợi từ kho báu trong lòng đất này? Phần lớn tiền thu được nhờ xuất khẩu dầu đều dùng để tài trợ cho một cuộc nội chiến không hồi kết đã tàn phá nghiêm trọng đất nước. Angola có tỷ lệ người bị thương do các mỏ khoáng sản dưới đất cao nhất thế giới (khoảng 1 trên 133). Một phần ba trẻ em ở Angola chết trước năm tuổi; tuổi thọ của dân số là 42. Những bộ phận lớn dân số thủ đô không có điện, không có đường ống nước, không có cống thoát nước, và công ty thu gom rác.

Không có những ví dụ mang tính chất giai thoại có thể làm sáng tỏ vấn đề này. Các nhà kinh tế học tin tưởng rằng một nguồn tài nguyên thiên nhiên giàu có trên thực tế có thể trở thành một yếu tố có hại cho sự phát

triển. Nếu tất cả các yếu tố khác tương đương, thì việc khám phá ra mỏ kẽm lớn nhất thế giới quả là tuyệt vời. *Nhưng tất cả các yếu tố khác không hề tương đương.* Những nước giàu tài nguyên trên thực tế đã thay đổi theo những cách có hại nhiều hơn là có lợi. Một nghiên cứu về thành tựu kinh tế ở 97 nước trong suốt hai thập kỷ đã phát hiện ra rằng mức độ tăng trưởng ở những nước được ban tặng ít tài nguyên thiên nhiên hơn cao hơn so với những nước nhiều tài nguyên. Trong số 18 quốc gia tăng trưởng nhanh nhất, chỉ có hai quốc gia giàu có nhờ những nguồn tài nguyên trong lòng đất. Vậy lý do nằm ở đâu?

Những nước giàu khoáng sản có thể thay đổi một nền kinh tế. Trước tiên, chúng di chuyển các nguồn lực sang các ngành khác, như sản xuất và thương mại, nhằm đem lại nhiều lợi ích hơn cho tăng trưởng dài hạn. Ví dụ như, những con hổ châu Á là những nước rất nghèo tài nguyên; con đường đi đến sự thịnh vượng của họ bắt đầu từ những ngành xuất khẩu đòi hỏi nhiều nhân công và tiến triển sang những ngành xuất khẩu đòi hỏi công nghệ cao. Những nước này tăng trưởng ổn định trong cả tiến trình. Thứ hai, những nền kinh tế giàu tài nguyên trở nên dễ bị tổn thương hơn nhiều trước những biến động thất thường trong giá cả hàng hóa. Một nước dựa vào dầu mỏ sẽ bị ảnh hưởng nặng nề khi giá một thùng dầu giảm từ 30 đô-la xuống 15 đô-la. Trong khi đó, nhu cầu cho đồng tiền của một quốc gia tăng khi các nước khác trên thế giới dường như bắt đầu mua kim cương hay bột-xít hay dầu hay khí thiên nhiên của quốc gia đó. Điều đó sẽ khiến những sản phẩm xuất khẩu khác của đất nước, như những mặt hàng công nghiệp, trở nên đắt đỏ hơn.

Các nhà kinh tế bắt đầu quan tâm đến những ảnh hưởng tiêu cực của nguồn tài nguyên thiên nhiên phong phú như là “căn bệnh Hà Lan” sau khi quan sát những tác động kinh tế của việc khám phá ra nguồn khí thiên nhiên khổng lồ ở bờ biển phía Nam của Hà Lan trong thập niên 1950. Sự tăng lên trong sản lượng xuất khẩu khí thiên nhiên đã làm tăng giá trị của đồng gun-đơn Hà Lan (vì các nước khác trên thế giới cần nhiều gun-đơn

hơn để mua khí thiên nhiên của Hà Lan), khiến cuộc sống của những nhà xuất khẩu trở nên khó khăn hơn. Chính phủ cũng dùng doanh thu từ khí thiên nhiên để mở rộng chi tiêu xã hội, nhờ đó làm tăng đóng góp vào an sinh xã hội của những chủ sử dụng lao động và vì vậy mà làm tăng chi phí sản xuất của họ. Hà Lan từ lâu đã là một quốc gia đông thương nhân, với kim ngạch xuất khẩu đóng góp hơn 50% vào GDP. Đến thập niên 1970, những ngành xuất khẩu khác, vốn là sinh huyết truyền thống của nền kinh tế, đã trở nên ít cạnh tranh hơn. Một xuất bản phẩm về kinh doanh đã nhận định: “Khí thiên nhiên đã làm sừng tấy và bóp méo những thành quả của nền kinh tế khiến nó trở thành một vận may hỗn tạp cho một quốc gia thương mại.”

Cuối cùng, và có lẽ quan trọng nhất, là các nước có thể sử dụng doanh thu từ những nguồn tài nguyên thiên nhiên để làm giàu cho mình - nhưng họ đã không làm như vậy. Những khoản tiền có thể dùng để chi tiêu cho những hoạt động đầu tư công cộng với lợi nhuận khổng lồ - giáo dục, y tế công cộng, vệ sinh, tiêm chủng, cơ sở hạ tầng - thường bị lãng phí. Sau khi Ngân hàng Thế giới hỗ trợ xây dựng một đường ống dẫn dầu bắt đầu ở Chad và xuyên qua Camerun đến biển, tổng thống của Chad, Idriss Déby, đã sử dụng 4,5 triệu đô-la đầu tiên để lắp đặt đường ống dẫn dầu vào việc mua các vũ khí để đàn áp những kẻ phản động.

Chế độ dân chủ. Việc làm cho tàu hỏa chạy đúng giờ đối với sự tăng trưởng kinh tế của những nước nghèo có quan trọng hơn những việc vụn vặt như tự do thể hiện và tự do đại diện chính trị hay không? Không. Điều ngược lại mới đúng. Nền dân chủ là một cản trở đối với hầu hết mọi chính sách kinh tế đúng đắn, như việc sung công toàn bộ tài sản và của cải. Amartya Sen, một nhà kinh tế của Đại học Trinity, Cambridge, đã được trao giải Nobel Kinh tế năm 1998 cho một số thành tựu liên quan đến nghèo đói và phúc lợi, mà một trong số đó là nghiên cứu của ông về các nạn đói. Phát hiện chính yếu của Sen quả đáng kinh ngạc: Nạn đói khủng khiếp nhất trên thế giới không phải do mất mùa gây ra; mà do những hệ

thống chính trị không hoàn hảo ngăn cản thị trường tự sửa chữa những khiếm khuyết của mình. Những biến động tương đối nhỏ trong nông nghiệp trở thành thảm họa lớn bởi chính phủ cấm hàng nhập khẩu, hoặc không cho phép tăng giá, hoặc những người nông dân không được phép trồng xen canh, hay các chính sách theo cách nào đó can thiệp vào khả năng tự sửa chữa khiếm khuyết của thị trường. Ông đã viết: “[Những nạn đói] chưa từng xảy ra ở bất kỳ một nước độc lập nào, những nước tổ chức những cuộc bầu cử định kỳ, có những đảng phái đối lập để lên tiếng chỉ trích và cho phép báo chí được tự do công bố cũng như thắc mắc về sự sáng suốt của những chính sách của chính phủ mà không bị kiểm duyệt quá mức.” Trung Quốc là nơi diễn ra nạn đói khủng khiếp nhất trong lịch sử; ba mươi tỷ người đã chết do sự thất bại của cuộc vượt rào vĩ đại kéo dài ba năm từ năm 1958-1961. Ấn Độ chưa từng chịu một nạn đói nào kể từ khi giành độc lập năm 1947.

Nghiên cứu về tăng trưởng kinh tế có ảnh hưởng sâu sắc của nhà kinh tế học Robert Barro ở khoảng 100 nước trong nhiều thập kỷ đã phát hiện ra rằng nền dân chủ cơ bản gắn liền với mức tăng trưởng kinh tế cao hơn. Tuy nhiên, những nền dân chủ cao hơn lại phải chịu tốc độ tăng trưởng thấp hơn một chút. Phát hiện này nhất quán với hiểu biết của chúng ta về việc làm thế nào mà các nhóm lợi ích lại có thể xúc tiến các chính sách không phải lúc nào cũng tốt cho nền kinh tế nói chung.

Các chuyên gia không thể đánh dấu nhiều thứ khác gây ảnh hưởng đến tiến trình phát triển: tỷ lệ tiết kiệm và đầu tư, mức độ màu mỡ, xung đột sắc tộc, lịch sử thuộc địa, những nhân tố văn hóa, v.v... Tất cả những vấn đề này đặt ra một câu hỏi: Nếu chúng ta có một ý tưởng rõ ràng về những yếu tố tạo nên một chính sách tốt, thì tại sao con đường thoát khỏi đói nghèo lại dốc đứng và nguy hiểm đến vậy? Câu trả lời nằm ở sự khác biệt giữa việc nêu ra lý do Michael Jordan là một cầu thủ bóng rổ xuất sắc với việc thật sự chơi bóng giỏi như anh. Đó là một điều có thể lý giải nguyên nhân tạo nên sự giàu có của các quốc gia; đó cũng là cơ sở để phát triển một chiến lược

làm biến đổi hoàn toàn các nước đang phát triển. Hãy cùng xem xét một ví dụ đơn giản: Việc xây dựng những thể chế chính phủ hiệu quả có thể thực hiện dễ dàng hơn nếu dân số đều biết chữ và được giáo dục tốt, tuy nhiên, vấn đề giáo dục cộng đồng tốt đòi hỏi những thể chế chính phủ hiệu quả. Làm thế nào chúng ta có thể giải quyết vấn đề có tính chất nhân quả này?

Có một câu chuyện cười là minh họa thú vị cho những chiến lược thất bại từng được ủng hộ rồi bị loại bỏ trong suốt hơn nửa thế kỷ qua:

Một người nông dân phát hiện thấy gà của ông bị chết rất nhiều, vì vậy, ông đến xin vị linh mục một lời khuyên. Vị linh mục khuyên người nông dân nên cầu nguyện cho những con gà, nhưng gà của ông vẫn tiếp tục chết. Sau đó, vị linh mục lại khuyên người nông dân mở nhạc trong chuồng gà, nhưng số gà chết vẫn không giảm. Suy nghĩ lại, vị linh mục khuyên người nông dân sơn lại chuồng gà bằng những gam màu sáng. Cuối cùng, không một con gà nào còn sống. “Thật đáng tiếc,” vị linh mục nói với người nông dân, “tôi vẫn còn nhiều ý tưởng khác hiệu quả hơn.”

Cơ quan chính của cuộc chiến toàn cầu chống đói nghèo là Ngân hàng Thế giới có trụ sở tại Washington. “Ngân hàng,” đúng như tên gọi của nó, được hình thành sau cuộc Chiến tranh Thế giới thứ Hai ở Bretton Woods, New Hampshire, tại một cuộc họp quốc tế của các bộ trưởng tài chính. Mục tiêu của cuộc họp là tạo ra một cấu trúc tài chính quốc tế mới. Khoản vay trị giá 250 triệu đô-la đầu tiên được dành cho Pháp năm 1947 để phục vụ công việc tái thiết sau chiến tranh. Ngân hàng, nằm dưới quyền sở hữu của 183 nước thành viên, huy động vốn từ những thành viên của mình và vay từ các thị trường vốn. Những khoản tiền này được dành cho các quốc gia đang phát triển vay nhằm tài trợ cho những dự án có khả năng đẩy mạnh phát triển kinh tế.

Nếu Ngân hàng Thế giới là cơ quan phúc lợi thế giới, thì tổ chức chị em của nó, Quỹ tiền tệ Quốc tế (IMF), là sở cứu hỏa chịu trách nhiệm khắc

phục những cuộc khủng hoảng tài chính quốc tế. IMF cũng được thành lập ở Bretton Woods với tư cách một thể chế hợp tác toàn cầu. Các thành viên đóng góp tiền cho IMF; đổi lại họ có thể vay tiền vào những lúc khó khăn “với điều kiện tiến hành cải cách kinh tế để xóa bỏ những khó khăn này vì lợi ích của chính họ và vì lợi ích của tất cả các thành viên.” Khi một nước như Thổ Nhĩ Kỳ hay Argentina thừa nhận công khai rằng họ sắp sửa rơi vào một cuộc khủng hoảng tài chính, thì một trong những cuộc điện thoại đầu tiên sẽ được kết nối tới IMF. IMF không đòi hỏi bất kỳ nước nào phải chấp nhận các khoản vay hay những lời khuyên từ IMF hoặc Ngân hàng Thế giới. Cả hai tổ chức đều giành được sức mạnh và tầm ảnh hưởng nhờ những sự hứa hẹn trong tay mình.

Rất ít thể chế lại bị một lực lượng đông đảo trong giới chính trị chỉ trích như Ngân hàng Thế giới và IMF. Tờ *The Economist* đã bình luận: “Nếu các nước đang phát triển có một đô-la cho mỗi đề xuất thay đổi ‘cấu trúc tài chính quốc tế,’ thì vấn đề đói nghèo của thế giới thứ ba sẽ được giải quyết.” Những người bảo thủ buộc tội Ngân hàng và IMF là những tổ chức quan liêu lãng phí nguồn lực vào những dự án không giúp các quốc gia thoát khỏi đói nghèo. Họ cũng tranh cãi rằng những cứu trợ tài chính của IMF làm cho các cuộc khủng hoảng tài chính có khả năng xảy ra ngay từ đầu; những nhà đầu tư thiếu thận trọng khi cho vay những khoản vay quốc tế bởi họ tin rằng IMF sẽ cứu giúp một đất nước khi rơi vào tình thế nguy khốn. Năm 2000, Quốc hội do Đảng dân chủ nắm quyền đã triệu tập một hội đồng đề nghị thu hẹp và kiểm tra lại cả Ngân hàng Thế giới lẫn Quỹ Tiền tệ Quốc tế.

Một liên minh chống toàn cầu hóa đã buộc tội Ngân hàng Thế giới và IMF rằng những tổ chức này đã hành động như thế những tay sai của chủ nghĩa tư bản, áp đặt toàn cầu hóa lên các nước đang phát triển và khiến các nước nghèo sa lầy trong những khoản nợ khổng lồ. Những cuộc họp của hai tổ chức đã trở thành dịp để những phản kháng bạo lực diễn ra. Khi hai thể chế tổ chức cuộc họp mùa thu ở Prague vào năm 2000, cả nhà hàng

Kentucky Fried Chicken lẫn Pizza Hut ở đây đều ra lệnh thay kính trước khi diễn ra cuộc họp.

Công bằng mà nói, rào cản phát triển không phải lúc nào cũng là những lời khuyên ngớ ngẩn từ những nước giàu. Những ý tưởng tốt đẹp nhất cực kỳ đơn giản, tuy nhiên, như chương này đã chỉ ra, có một số nhà lãnh đạo ở những nước đang phát triển đã làm cho nền kinh tế tương tự như đang nghiền thuốc lá, ăn bánh mì kẹp pho mát, và lái xe mà không thắt dây an toàn. Một nghiên cứu về những mô hình tăng trưởng toàn cầu do Viện Phát triển Quốc tế Harvard tiến hành từ năm 1965 đến năm 1990 phát hiện ra rằng phần lớn sự khác biệt giữa thành công lớn của Đông Á và thành tích tương đối nghèo nàn của Nam Á, khu vực cận Sahara châu Phi, và châu Mỹ Latinh có thể lý giải bằng chính sách của chính phủ. Về mặt đó, hỗ trợ nước ngoài thể hiện những thách thức tương tự với bất kỳ chính sách phúc lợi nào khác. Cung cấp sự hỗ trợ có thể dung túng cho những hành vi cần phải sửa đổi. Một nghiên cứu gần đây đã tiến đến một kết luận không bất ngờ rằng có ảnh hưởng tích cực đối với sự tăng trưởng khi những chính sách tốt đang được thực thi và chỉ có ảnh hưởng nhỏ đến tăng trưởng khi những chính sách này còn chưa được áp dụng. Các tác giả đề nghị rằng hỗ trợ nên căn cứ vào chính sách tốt có thể nâng cao hiệu quả của sự hỗ trợ và tạo khả năng cho các chính phủ thực thi những chính sách đúng đắn hơn. (Những tiêu chuẩn tương tự đã được đề ra nhằm giải phóng gánh nặng nợ nần đang đặt trên vai những nước nghèo.) Dĩ nhiên, quay lưng lại với những nước nghèo khó nhất (và từ chối cứu trợ tài chính cho những nước đang khủng hoảng) trên lý thuyết dễ hơn nhiều so với thực tế.

Cuối cùng, phần lớn thế giới là những nước nghèo bởi vì những nước giàu chưa thật sự cố gắng hết sức nhằm thay đổi thực tế đó. Tôi nhận ra rằng việc chỉ ra thất bại của hỗ trợ phát triển và tranh cãi nhiều hơn về điều đó cũng giống như việc Yogi Berra chỉ trích một nhà hàng vì thức ăn không ngon và khẩu phần ít. Tuy nhiên, mọi việc trở nên tốt đẹp hơn khi có một quyết tâm chính trị mạnh mẽ nhằm cải thiện thực tế; hiện tại, việc giải

quyết những vấn đề của các nước đang phát triển không phải là một ưu tiên trong công chúng Mỹ. Đây là một ví dụ. AIDS đang tàn phá châu Phi. Một nghiên cứu gần đây đưa ra một kết luận gây choáng váng rằng 40% số lượng người trưởng thành tử vong ở Nam Phi năm 2000 do AIDS gây ra; tỷ lệ tử vong của toàn bộ phụ nữ ở độ tuổi ngoài hai mươi cao hơn so với phụ nữ ở độ tuổi ngoài sáu mươi, điều mà các nhà nghiên cứu đã gọi là “một hiện tượng độc nhất vô nhị trong sinh học.”

Jeffrey Sachs của Đại học Harvard cho rằng những nước giàu trên thế giới cần phải thực hiện một chương trình tổng thể để đấu tranh chống lại bệnh AIDS ở châu Phi. Ông cho rằng đóng góp của nước Mỹ vào một chương trình như vậy sẽ tiêu tốn khoảng 10 đô-la mỗi người - giá để xem một bộ phim và mua một gói bắp rang bơ. Cho đến nay, đóng góp của Mỹ vào những nỗ lực này vẫn còn quá nhỏ bé. Thực tế, tổng ngân sách viện trợ nước ngoài của Mỹ chiếm khoảng một phần mười GDP - một phần rất nhỏ trong khả năng của chúng ta và chỉ bằng một phần ba đóng góp của những người châu Âu. Sachs đã cảnh báo rất lâu trước ngày 11 tháng 9 rằng chúng ta nên đầu tư vào những nước đang phát triển, “không chỉ vì những lý do nhân đạo, mà còn bởi vì những nước xa xôi hơn đang trong hoàn cảnh hỗn loạn trở thành những tiền đồn của sự mất trật tự trên toàn thế giới”.

LỜI BẠT

Cuộc sống năm 2050 - Bảy câu hỏi

Tuy giúp chúng ta hiểu rõ và cải thiện thế giới không hoàn hảo này, nhưng xét cho cùng, kinh tế học cũng chỉ là một hệ thống các công cụ. Chúng ta là người quyết định sẽ sử dụng các công cụ này như thế nào. Giống như những quy định vật lý khiến các cuộc thám hiểm trên mặt trăng của con người trở thành điều tất yếu, kinh tế học cũng không quy định trước tương lai. Vật lý học tạo điều kiện để các cuộc thám hiểm nằm trong khả năng có thể; con người chỉ chọn thực hiện điều đó thông qua việc cống hiến những nguồn lực mà lẽ ra, có thể đã được đầu tư vào nơi khác. John F. Kennedy không thay đổi các định luật vật lý khi tuyên bố, Mỹ sẽ đưa con người lên mặt trăng. Ông chỉ đặt một mục tiêu cho ngành khoa học. Kinh tế học cũng tương tự. Nếu chúng ta muốn tận dụng hiệu quả các công cụ này, trước tiên, chúng ta phải biết chắc mình đang cố gắng đi đến đâu. Chúng ta phải xác định đâu là những vấn đề cần ưu tiên, chúng ta sẵn sàng đánh đổi cái gì và chúng ta sẵn sàng chấp nhận hay không chấp nhận những kết quả gì. Hay nói cách khác, chúng ta phải biết thế nào là cuộc sống tốt đẹp trước khi kinh tế học có thể đưa chúng ta đến với cuộc sống tốt đẹp đó. Dưới đây là bảy câu hỏi đáng để chúng ta suy ngẫm về cuộc sống năm 2050. Chúng đáng để suy ngẫm không phải bởi vì chúng là những dự đoán cho tương lai, mà bởi vì những quyết định của chúng ta ngày hôm nay sẽ ảnh hưởng đến cuộc sống của chúng ta sau này.

Phải mất bao nhiêu phút để sản xuất ra một ổ bánh mì? Đây là câu hỏi về năng suất. Từ quan điểm vật chất, đó có vẻ như là toàn bộ vấn đề đáng quan tâm. Gần như tất cả mọi thứ mà chúng ta đã thảo luận - các thể chế, quyền tài sản, đầu tư, nguồn nhân lực - đều cùng đi đến kết luận cuối

cùng này. Nếu như năng suất tăng 1% mỗi năm trong vòng 50 năm tới, đến năm 2050, chất lượng cuộc sống của chúng ta sẽ tăng lên 60%. Nếu năng suất tăng 2% mỗi năm, thì chất lượng cuộc sống của chúng ta tăng gần gấp ba lần trong cùng khung thời gian trên (giả sử chúng ta vẫn tiếp tục làm việc chăm chỉ như hiện tại). Trên thực tế, điều này dẫn đến một câu hỏi phụ mà tôi cảm thấy rất thích thú là: Giàu thế nào thì đủ?

Những người Mỹ giàu hơn hầu hết người dân ở các nước phát triển khác. Chúng tôi cũng làm việc chăm chỉ hơn, có ít ngày nghỉ hơn và nghỉ hưu muộn hơn. Điều này liệu có thay đổi? Trong kinh tế học lao động, có một quy luật gọi là “đường cung lao động đảo chiều”. Ý tưởng này đơn giản và thú vị hơn cái tên của nó rất nhiều. Lý thuyết kinh tế học dự đoán rằng khi lương tăng lên, chúng ta sẽ làm việc nhiều giờ hơn đến một mức nào đó, và sau đó, chúng ta bắt đầu làm việc ít đi. Thời gian trở nên quan trọng hơn tiền bạc. Kinh tế học chỉ không biết chắc khi nào đường cung lao động bắt đầu quay ngược trở lại, hay khi nào nó đột ngột chuyển hướng đảo chiều.

Tăng trưởng năng suất mang lại cho chúng ta nhiều lựa chọn. Chúng ta có thể tiếp tục làm việc với thời gian như cũ nhưng sản xuất ra nhiều hơn; hoặc chúng ta có thể sản xuất như cũ nhưng với thời gian làm việc ít hơn; hoặc chúng ta có thể cân đối theo những cách khác. Giả sử đến năm 2050, năng suất lao động của người Mỹ tiếp tục tăng ổn định. Khi đó, chúng ta sẽ lựa chọn làm việc 60 giờ một tuần và sống cuộc sống giàu có (theo đánh giá về vật chất, hay là đã đến lúc chúng ta chỉ nên làm việc 20 giờ một tuần để có thời gian đi nghe nhạc thính phòng và hưởng thụ cuộc sống? Cách đây không lâu, tôi ăn tối với một giám đốc công ty đầu tư chứng khoán lớn và ông ta quả quyết rằng, một ngày nào đó, người Mỹ sẽ thức tỉnh và quyết định làm việc chăm chỉ thế là quá đủ rồi. Nhưng mỉa mai thay, bản thân ông ta lại chẳng hề có ý định làm việc ít đi; ông ta dự định sẽ đầu tư thêm vào các công ty sản xuất hàng giải trí.

Sẽ có bao nhiêu người phải ngủ dưới Đại lộ Wacker Drive? Đây là một câu hỏi liên quan đến việc chia phần bánh. Năm 2000, tờ *The Economists* có giao cho tôi viết một câu chuyện về sự nghèo đói ở Mỹ. Trong khi nền kinh tế đang phát triển mạnh mẽ, tôi sẽ phải tìm cách truyền tải sự đối nghịch giữa người giàu và người nghèo tại nước Mỹ. Và tôi đã tìm được ý tưởng ngay bên ngoài cánh cửa chính của tòa nhà nơi tôi làm việc:

Tôi đi dạo dọc đại lộ Wacker Drive, Chicago, để tìm kiếm một bức tranh toàn cảnh của nền kinh tế phát triển mạnh mẽ tại Hoa Kỳ. Những người trẻ bận rộn đi dọc đại lộ, hét lệnh đặt mua qua điện thoại di động. Những người mua sắm đổ xô vào các cửa hàng thông minh trên Đại lộ Michigan. Những cao ốc sang trọng đang được xây dựng thêm trải dài đến tận chân trời. Tất cả đều náo nhiệt, sáng lấp lánh và tấp nập.

Nhưng phía kia, ngay bên dưới bề mặt hào nhoáng, là góc khuất, kém lộng lẫy hơn của Wacker Drive. Phía dưới Wacker là một con đường ngầm chạy ngay dưới đại lộ chính dành cho xe tải chở hàng. Con đường ngầm này cũng là nơi ẩn náu của những người vô gia cư. Người vô gia cư ở đây phải ngủ trong các thùng các-tông. Họ không nhìn thấy ánh sáng lập l phía trên và họ hoàn toàn không để tâm đến. Dường như, Wacker Drive cũng là một nước Mỹ thu nhỏ vậy.

Chúng ta đã hứa hẹn những gì với những người khốn khổ, chịu nhiều thiệt thòi? Nền kinh tế thị trường của các nước phát triển là một chuỗi liên tục, với một đầu là nước Mỹ và một đầu là những nền kinh tế châu Âu được coi là già cỗi như Pháp và Thụy Điển. Xét trên một khía cạnh nào đó, cuộc sống trong nền kinh tế thị trường ở châu Âu dễ chịu và nhẹ nhàng hơn, bởi vì, các quốc gia châu Âu có nhiều chính sách bảo vệ người lao động hơn và hệ thống an toàn lao động của họ cũng hoàn thiện hơn. Lợi nhuận khổng lồ bị pháp luật khống chế; chăm sóc y tế là quyền con người có được từ khi sinh ra. Điều này tạo thành nền tảng cho một xã hội quan

tâm đến con người hơn xét trên nhiều phương diện khác nhau. Tỷ lệ người nghèo ở châu Âu, đặc biệt là trẻ em nghèo, thấp hơn rất nhiều so với ở Mỹ. Khoảng cách bất bình đẳng trong thu nhập cũng được thu hẹp.

Đôi lập với hình ảnh những người giàu có, khoác trên mình những bộ cánh sang trọng là những người nghèo nằm xin ăn trên đường phố.



Tuy nhiên, mặt trái của những nền kinh tế thị trường này là tỷ lệ thất nghiệp cao hơn và tỷ lệ cải tiến cũng như tạo công ăn việc làm mới chậm hơn. Bởi vì người lao động được bao bọc trong vô số các lợi ích, nên giá nhân công trở nên đắt đỏ hơn. Do không thể sa thải họ dễ dàng, nên các doanh nghiệp thường cân nhắc cẩn trọng hơn khi thuê tuyển nhân công ngay từ đầu. Đồng thời, trợ cấp thất nghiệp rất hào phóng khiến công nhân dù không có việc làm nhưng vẫn không muốn nhận việc. Và điều này đã dẫn đến một thị trường lao động xơ cứng. Trong những năm gần đây, tỷ lệ thất nghiệp ở châu Âu tăng gấp hai lần so với ở Mỹ.

Trong khi đó, nền kinh tế Mỹ giàu có hơn, năng động hơn và có tinh thần doanh nghiệp hơn, do đó, cũng khắc nghiệt và bất bình đẳng hơn. Thực tế này tạo ra một cái bánh khổng lồ mà người chiến thắng chiếm một phần bánh rất lớn. Hệ thống kinh tế của châu Âu luôn đảm bảo có một phần bánh

dành cho tất cả mọi người. Hệ thống tư bản có nhiều hương vị khác nhau cho mỗi người. Vậy, bạn sẽ chọn lại hương vị nào?

Chúng ta có vận hành thị trường theo những cách sáng tạo để giải quyết các rắc rối xã hội không? Cách dễ dàng và hiệu quả nhất để hoàn thành một công việc là tìm ra động lực khuyến khích những người liên quan muốn làm việc. Tất cả chúng ta đều đồng ý với ý kiến này, như thể đây là điều hiển nhiên nhưng sau đó, chúng ta đi ra ngoài và quyết định thiết lập những chính sách theo hướng ngược lại. Chúng ta duy trì hệ thống giáo dục công, một hệ thống không có chính sách thưởng phạt cho giáo viên và hiệu trưởng khi học sinh của họ làm những việc tốt hay tồi tệ). Chúng ta cho rằng đi xe ô tô sẽ tiết kiệm chi phí và do đó, chúng ta thúc đẩy quá trình đô thị hóa và gây ra hiện tượng nóng lên toàn cầu. Chúng ta đánh giá hầu hết các khoản thuế dựa vào các hoạt động sản xuất, như là tiết kiệm, đầu tư, khi chúng ta có thể tăng doanh thu và tiết kiệm các nguồn lực với các khoản tăng thuế môi trường.

Nếu có khả năng thúc đẩy thị trường, chúng ta sẽ có thể khiến thị trường làm rất nhiều việc. Hãy xét đến trường hợp các loại bệnh hiếm có. Mọi thứ sẽ rất tệ nếu ta bị ốm nặng, nhưng mọi thứ sẽ còn tồi tệ hơn rất nhiều nếu bệnh đó không chỉ nặng mà còn rất hiếm xảy ra. Theo nghiên cứu, có khoảng năm nghìn căn bệnh được coi là hiếm khi xảy ra. Những căn bệnh này hoàn toàn không được các công ty dược để mắt nghiên cứu bởi họ không có hy vọng hoàn lại chi phí nghiên cứu dù có tìm ra phương thuốc. Năm 1983, Thượng viện thông qua một đạo luật về Thuốc cho bệnh hiếm gặp, đạo luật tạo động lực để công ty có thêm phần lợi nhuận: tài trợ nghiên cứu, tín dụng thuế và các đặc quyền khác trong thị trường cho những phương pháp điều trị các bệnh hiếm gặp trong vòng bảy năm. Trong vòng 10 năm trước khi đạo luật ra đời, chỉ có chưa đầy 10 loại thuốc cho các căn bệnh hiếm gặp được sản xuất. Nhưng kể từ khi có đạo luật, khoảng 200 loại thuốc đã được tung ra thị trường.

Hãy nghĩ đến ví dụ khác trong ngành kinh doanh chất thải, một giải pháp hữu hiệu cho vấn đề nóng lên toàn cầu. Chương trình đạt hiệu quả bằng cách đặt hạn ngạch cho tổng số lượng chất thải của một số chất gây ô nhiễm, như CO2 chẳng hạn, rồi sau đó, giao chỉ tiêu này cho mỗi công ty (hoặc cho toàn bộ quốc gia) một phần trong tổng số chỉ tiêu đó. Các công ty (hoặc quốc gia) thải ra ít hơn lượng quy định có thể bán lượng quota thừa ra của mình trên thị trường. Các công ty vượt quá lượng quota phải ra thị trường mua quyền thải chất thải. Các công ty đó phải trả một cái giá nào đó. Trên thực tế, họ càng phải tiết kiệm (họ càng phải tìm cách để sản xuất rẻ hơn), họ sẽ được nhận thêm một phần lợi ích. Đồng thời, các công ty gây ô nhiễm quá nhiều sẽ phải chịu bất lợi khi so sánh tương quan với các công ty khác; việc mua quyền xả thải cho phần chất thải vượt quá quy định sẽ trở thành một phần chi phí kinh doanh của họ.

Thị trường không tự giải quyết các vấn đề của nó (hoặc nếu nó tự giải quyết được thì đó hẳn không phải là các vấn đề xã hội của thị trường). Nhưng nếu chúng ta thiết kế các giải pháp với các động lực hợp lý, thì thị trường sẽ vận hành trôi chảy.

Chúng ta có còn những hàng quán nhỏ vào năm 2050? Chẳng có lý do nào nói rằng chúng ta phải tuân theo trò may rủi của thị trường. Nhà báo Anthony Lewis của tờ New York Times gần đây tỏ ra đặc biệt say mê vẻ đẹp của vùng Tuscany và Umbria của Italy với “những lùm cây ô-liu lấp lánh ánh bạc, những cánh đồng hoa hướng dương, những vườn nho, những ngôi nhà xây bằng đá tảng và những kho thóc”. Theo Lewis, các nông trại nhỏ tuy không mang tính kinh tế trong một nền kinh tế nông nghiệp thuộc về các doanh nghiệp nhưng dù thế nào chăng nữa, chúng ta vẫn nên gìn giữ chúng. Anh ta viết: “Italy là bằng chứng sống chứng minh đó là cuộc sống - một cuộc sống nhân văn - hơn là sự cạnh tranh bất cần phép tắc của thị trường. Đó là những giá trị nhân văn, văn hoá, thẩm mỹ, cộng đồng khác biệt với những logic lạnh lùng của lý thuyết kinh tế thị trường.” Không có luận điểm nào trong kinh tế học nói rằng Lewis sai. Chúng ta có thể bảo vệ

tối cùng lối sống và quan điểm của mình dù điều đó đồng nghĩa với mức thuế cao hơn, hàng hóa đắt đỏ hơn và kinh tế phát triển chậm hơn. Đối với một nhà kinh tế học và đối với Lewis, cuộc sống là tối đa hóa lợi ích chứ không phải tối đa hóa thu nhập. Đôi khi, lợi ích có thể là việc bảo tồn một lùm cây ô-liu hoặc một ruộng nho chỉ bởi vì việc ngắm nhìn chúng mang lại cho chúng ta cảm giác dễ chịu. Khi trở nên giàu có hơn, chúng ta thường sẵn sàng đặt vẻ đẹp thẩm mỹ lên trên túi tiền.

Quan điểm này dẫn chúng ta đến một loạt các suy tính cần trọng. Đầu tiên, chúng ta cần làm rõ tất cả những chi phí khi đi ngược lại với thị trường. Thứ hai, chúng ta cần để tâm đến những chi phí ảnh hưởng nhiều nhất đến những người hưởng lợi nhiều nhất. Cuối cùng và quan trọng nhất, chúng ta nên đảm bảo rằng một nhóm người (ví dụ, những người nghĩ rằng các khu hàng quán là xấu xí bẩn thỉu) không dùng đến chính trị và các quy tắc để áp đặt định nghĩa về thẩm mỹ lên nhóm khác (nhóm những người sở hữu các hàng quán nhỏ và những người thích đi mua sắm các mặt hàng giá rẻ và tiện lợi ở đó). Và như thế, sẽ chẳng ai và chẳng có điều gì có thể ngăn cấm chúng ta mơ ước về một thế giới không có hàng quán nhỏ.

Chính phủ liên bang có đặt ra quy định về hàm lượng thịt trong một chiếc pizza lạnh? Bộ Nông nghiệp Mỹ hiện tại đang ra quy định mỗi chiếc pizza lạnh phải có ít nhất 10% thịt. Điều này có nghĩa là xấp xỉ 20 miếng thịt trên một chiếc bánh pizza nhỏ. Tuy nhiên, cơ quan này cũng đang xem xét đến việc cắt giảm 40% lượng thịt (tương đương với khoảng tám miếng thịt trên một chiếc bánh). Quy định này thật ngớ ngẩn, nhưng câu hỏi đặt ra không chỉ đơn thuần liên quan đến bánh pizza lạnh, mà chủ yếu nhằm vào vấn đề chính phủ nên và không nên làm làm gì. Kinh tế học có thể giúp chúng ta vượt qua cuộc tranh cãi không có hồi kết giữa “chính phủ công kênh” hay “chính phủ nhỏ gọn”. Chính phủ có vô số việc phải làm và không nhất thiết phải để ý đến thành phần dinh dưỡng trong một chiếc bánh pizza lạnh. Thế giới đang phát triển ngày càng phức tạp và phụ thuộc lẫn nhau; các quy định mà chúng ta đặt ra cũng phải bắt kịp tốc độ thời đại.

Cơ ác mộng của các nhà lãnh đạo toàn cầu là gì: Sự nóng lên toàn cầu? Ma túy? Khủng bố? Thương mại? Hay khủng hoảng tài chính? Không một rắc rối nào có thể được giải quyết nếu thiếu đi bàn tay của chính phủ và thực tế, không chính phủ nào có thể vận hành thành công nếu thiếu sự hợp tác liên chính phủ.

Cả hai thái cực của chính sách chính trị đều không đưa ra câu trả lời. Bên cánh hữu có nỗi sợ thâm căn cố đế về “một chính phủ điều hành cả thế giới”. Nhóm cánh tả lại nhìn nhận các chủ trương tư bản như những thể chế quốc tế quan trọng nhất. Không có chính phủ nào hoàn hảo; cũng không có thể chế nào hoàn hảo. Nhưng chúng ta vẫn rất cần và ngày càng cần chính phủ và các thể chế của nó.

Chính sách tiền tệ của chúng ta có rõ ràng không? Trong suốt một thập kỷ qua, Nhật Bản, một trong những nền kinh tế lớn nhất và năng động nhất thế giới, rơi vào tình trạng trì trệ. Chỉ số Nikkei (chỉ số tương đương với S&P 500) không còn cao như cuối những năm 1980. Điều này buộc chúng ta phải ngừng lại để suy ngẫm. Viết về sự bình tĩnh của cả thế giới sau sự kiện ngày 11 tháng 9, phóng viên Paul Krugman của tờ *New York Times* nhận định:

Tôi ước mình có thể tự tin tuyên bố rằng kinh nghiệm đau thương của Nhật Bản chẳng liên quan gì đến nước Mỹ cả. Và chắc chắn rằng đất nước của chúng ta khác với Nhật trên rất nhiều phương diện. Nhưng có một mối tương đồng nổi bật giữa những gì xảy ra tại Nhật Bản một thập kỷ trước và thực trạng của nền kinh tế Mỹ mới chỉ diễn ra trong vài tuần gần đây. Trên thực tế, câu chuyện về Nhật Bản giống như một bài học đạo đức cần thiết giúp trí tuệ chúng ta được khai sáng.

Chúng ta chưa chế ngự vòng đời kinh doanh (sự thăng trầm trong nền kinh tế dẫn đến một giai đoạn suy thoái kinh tế theo chu kỳ), nhưng dù sao chúng ta đã thuần hóa được nó. Khoảng 50 năm trước cuộc Đại Suy thoái,

tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế đã sụt giảm đến 50%. Sau đó, nền kinh tế khởi sắc với tỷ lệ suy thoái dưới 20%. Chúng ta đã hiểu biết hơn về cả chính sách tiền tệ và chính sách tài khóa; và con sóng kinh tế đã trở nên bớt khắc nghiệt hơn.

Tuy nhiên, chúng ta còn quá nhiều điều để lo lắng. Thậm chí cho đến bây giờ, chúng ta vẫn chưa hiểu chính xác và toàn diện về cuộc Đại Suy thoái. Nó đã đạt đỉnh cao và nghiền nát nền kinh tế hiệu quả của chúng ta chỉ trong một đợt khủng hoảng, cướp đi 30% năng suất và làm một phần tư dân số Mỹ mất việc làm như thế nào? Sự phát triển thần kỳ của Nhật Bản trong thập kỉ 1980 đã được *Wall Street Journal* ca ngợi là “một trong những cuộc chiến đấu kinh tế vĩ đại nhất của thời đại.” Điều tương tự có xảy ra với Mỹ? Rất có thể.

Trong vòng 50 năm, những “con hổ châu Phi” sẽ thích một cuộc sống hoang dã hay là hướng về xây dựng tấm gương phát triển kinh tế thành công? Đây là một bài tập: bạn hãy tìm một đứa trẻ khoảng tám hay chín tuổi, và cố gắng giải thích cho đứa bé đó tại sao có một tỷ lệ người dân trên thế giới sống sung sướng, thậm chí xa hoa, trong khi hàng triệu người khác lại đói khát đến chết và hàng tỉ người sống chật vật. Ở một ngưỡng nào đó, dường như sự giải thích của chúng ta bắt đầu không thỏa đáng. Rõ ràng chúng ta không có giải pháp hoàn thiện cho bài toán phát triển kinh tế. Chúng ta cũng không có thuốc trị bệnh ung thư, nhưng chúng ta không đầu hàng. Thế giới có giảm được tỷ lệ đói nghèo vào năm 2050? Câu trả lời vẫn còn chưa rõ ràng. chúng ta có thể tưởng tượng ra viễn cảnh về một khu vực Đông Á, nơi các quốc gia đang chuyển mình trong hàng thập kỷ qua. Hay chúng ta có thể tưởng tượng đến viễn cảnh một vùng cận Sahara châu Phi, nơi các quốc gia loanh quanh từ thập kỷ này đến thập kỷ khác mà không đạt được một sự phát triển kinh tế khá hơn chút nào. Hai viễn cảnh trên: một nâng đỡ cuộc đời của hàng tỷ người khỏi đói nghèo và lầm than, còn một thì trái ngược.

Khi chúng ta đặt câu hỏi liệu các quốc gia nghèo vẫn sẽ nghèo trong vòng nửa thập kỷ tới tính từ bây giờ, câu hỏi dường như xa lạ và mơ hồ, do đó, chắc hẳn các câu trả lời sẽ được quyết định bởi nhờ quan sát vị trí của các ngôi sao. Nhưng khi chúng ta chia cắt câu hỏi thành những thành phần nhỏ - khi chúng ta đặt câu hỏi về những thứ chúng ta biết sẽ tăng khoảng cách giữa các quốc gia giàu và quốc gia nghèo - sau đó, dường như chúng ta có thể theo dấu được nguồn gốc của sự nghèo đói. Các chính phủ tại các quốc gia đang phát triển có thiết lập và duy trì các thể loại thể chế sẽ hỗ trợ nền kinh tế thị trường? Họ có phát triển các ngành công nghiệp xuất khẩu giúp họ thoát khỏi cái vòng luẩn quẩn của nền nông nghiệp chỉ đủ sống và Mỹ có mở cửa thị trường rộng lớn của mình với những mặt hàng xuất khẩu này không? Các quốc gia giàu có sử dụng công nghệ và các nguồn lực của mình để chống lại bệnh tật đang tàn phá thế giới các quốc gia đang phát triển, đặc biệt là bệnh AIDS? Gia đình của một bé gái Ấn Độ có động lực để phát triển vốn con người của cô bé đó không?

Đó là những câu hỏi của tôi. Tôi hy vọng đến lúc này, bạn đã tích lũy được điều gì đó cho bản thân mình. Trong kinh tế học, khi bạn để mình tự do đến với những ý tưởng lớn, những ý tưởng lớn sẽ bắt đầu xuất hiện ở khắp mọi nơi. Một nghịch lý đáng buồn ở các bộ môn kinh tế học cơ bản là sinh viên thường phải chịu đựng những tiết học buồn chán, khó hiểu trong khi các hiện tượng kinh tế mới đang diễn ra hàng ngày xung quanh họ. Kinh tế học đưa ra cái nhìn thấu đáo về sự giàu có, nghèo đói, quan hệ giới, môi trường, sự phân biệt, chính trị, v.v... Làm thế nào để điều đó trở nên thú vị hơn?

HẾT



Table of Contents

KINH TẾ HỌC TRẦN TRỤY?

LỜI TỰA

LỜI GIỚI THIỆU

CHƯƠNG 1. SỨC MẠNH CỦA THỊ TRƯỜNG

CHƯƠNG 2. VẤN ĐỀ ĐỘNG CƠ

CHƯƠNG 3. CHÍNH PHỦ VÀ NỀN KINH TẾ (PHẦN I)

CHƯƠNG 4. CHÍNH PHÚC VÀ NỀN KINH TẾ (PHẦN II)

CHƯƠNG 5. KINH TẾ HỌC THÔNG TIN

CHƯƠNG 6. VỐN CON NGƯỜI VÀ NĂNG SUẤT LAO ĐỘNG

CHƯƠNG 7. CÁC THỊ TRƯỜNG TÀI CHÍNH

CHƯƠNG 8. SỨC MẠNH CỦA LỢI ÍCH CÓ TỔ CHỨC

CHƯƠNG 9. GIỮ VỮNG KỶ LỤC

CHƯƠNG 10. CỤC DỰ TRỮ LIÊN BANG

CHƯƠNG 11. THƯƠNG MẠI VÀ TOÀN CẦU HÓA

CHƯƠNG 12. KINH TẾ PHÁT TRIỂN

LỜI BẠT