

Chương 1

KINH TẾ HỌC LÀ GÌ?

Bất kể là một người cánh hữu hay cấp tiến, một người ủng hộ chủ nghĩa bảo hộ hay tự do thương mại, một người theo chủ nghĩa toàn cầu hay chủ nghĩa dân tộc, một người mộ đạo hay một kẻ ngoại đạo, hiểu biết về nguyên nhân và kết quả của các hiện tượng kinh tế vẫn là điều hữu ích.

George J. Stigler^{2}

Các sự kiện kinh tế thường trở thành tin sốt dẻo hoặc giật gân trên các tờ báo hoặc truyền hình. Nhưng điều gì gây ra những sự kiện đó lại không phải lúc nào cũng rõ ràng, ít hơn nhiều so với những kết quả có thể trông đợi ở tương lai.

Bản thân các yếu tố cơ bản trong hầu hết các sự kiện kinh tế thường không quá phức tạp, nhưng những lời khoa trương chính trị và biệt ngữ kinh tế trong các cuộc tranh luận lại có thể khiến các sự kiện đó trông có vẻ u ám. Nhưng các yếu tố kinh tế căn bản mà sẽ tuyên bố chuyện gì đang diễn ra có thể bị giữ ở trạng thái chưa biết đối với hầu hết công chúng và hiểu rất ít bởi nhiều phương tiện truyền thông.

Những nguyên lý cơ bản này áp dụng cho toàn thế giới và đã được áp dụng qua hàng ngàn năm lịch sử. Chúng ứng dụng vào nhiều nền kinh tế- tư bản, chủ nghĩa xã hội, phong kiến, hay bất cứ nền kinh tế nào- và rộng rãi khắp dân chúng, khắp các nền văn hóa, và các chính phủ. Các chính sách làm tăng mức giá dưới thời Alexander Đại Đế đã dẫn tới việc tăng các mức giá tại Hoa Kỳ, hàng ngàn năm sau. Luật kiểm soát giá thuê nhà đã dẫn tới một kết quả rất tương tự tại Cairo, Hong Kong, Stockholm, Melbourne, và New York. Các chính sách nông nghiệp cũng đưa đến kết quả tương tự như vậy tại Ấn Độ và các quốc gia Liên Minh Châu Âu.

Chúng ta có thể bắt đầu quá trình hiểu biết kinh tế học trước hết là bằng cách tường tận kinh tế học là gì. Để hiểu kinh tế học là gì, đầu tiên chúng ta phải hiểu nền kinh tế là gì. Có lẽ hầu hết trong chúng ta đều nghĩ rằng nền kinh tế là một hệ thống cho việc sản xuất và phân phối hàng hóa cũng như các dịch vụ chúng ta sử dụng trong đời sống hàng ngày. Điều đó đúng, nhưng chưa đủ.

Khu Vườn Eden là một hệ thống cho việc sản xuất và phân phối hàng hóa và dịch vụ, nhưng nó không phải là một nền kinh tế, bởi vì mọi thứ đều sẵn có với số lượng vô hạn. Không có sự khan hiếm thì chẳng cần phải tiết kiệm—và từ đó cũng chẳng có kinh tế học. Một nhà kinh tế học người Anh lỗi lạc mang tên Lionel Robbins đã đưa ra một định nghĩa tế học kinh điển:

Kinh tế học là sự nghiên cứu về việc sử dụng các nguồn lực khan hiếm mà có những cách dùng thay thế.

SỰ KHAN HIẾM

“Khan hiếm” nghĩa là gì? Nó là thứ mà mọi mà mọi người muốn có nhiều hơn là nó có. Trông có vẻ là một điều đơn giản, nhưng những hàm ý của nó thì lại thường bị hiểu lầm một cách thô thiển, kể cả những người học cao. Lấy ví dụ, một bài báo đặc biệt trên tờ ***New York Times*** phơi bày những thống khổ và nỗi lo của những người Mỹ thuộc tầng lớp trung lưu —một trong những nhóm người ảnh hưởng lớn nhất sống trên hành tinh này. Mặc dù là câu chuyện này bao gồm cả một bức ảnh một gia đình người Mỹ tầng lớp trung lưu đang trong bể bơi của gia đình họ, tiêu đề chính viết là: “Người Mỹ trung lưu, Chỉ vừa đủ sống.” Các tiêu đề khác của bài báo bao gồm:

Wishes Deferred and Plans Unmet (Ước mơ bị trì hoãn và kế hoạch không đạt được)

Goals That Remain Just Out of Sight (Các mục tiêu vượt khỏi tầm tay)

Dogged Saving and Some Luxuries (Kiên trì tiết kiệm và vài thứ xa xỉ)

Nói tóm lại, các ước muốn của những người thuộc tầng lớp trung lưu Mỹ vượt quá khả năng mà họ có thể chi trả một cách thoải mái, mặc dù họ đã được nhiều người trên các quốc gia khác trên toàn thế giới—hay thậm chí là các thế hệ người Mỹ trẻ tuổi hơn xem là giàu có khó tin. Nhưng cả họ và tay nhà báo đều tự xem họ là “chỉ vừa đủ sống” và một nhà xã hội học tại Harvard đã trích dẫn khi phát biểu “những con người đó thật sự bị ngân sách kiềm hãm như thế nào.” Nhưng thứ kiềm hãm họ không phải là một thứ nhân tạo như ngân sách: Thực tế mới là thứ kiềm hãm họ. Chưa từng có một thứ nào đủ để thỏa mãn tất cả mọi người một cách hoàn toàn. Đó là sự kiềm hãm thật sự. Đó là ý nghĩa của sự khan hiếm.

Tờ **New York Times** đưa tin rằng một trong những gia đình tầng lớp trung lưu đó “đã chi vượt quá thẻ tín dụng” nhưng sau đó “đã ổn định lại tài chính.”

“Nhưng nếu chúng ta sai một bước,” Geraldine Frazier nói, “áp lực mà chúng ta nhận được từ các tờ hóa đơn sẽ quay lại, và chuyện đó thật đau đớn.”^{3}

Với tất cả những người này—from giới học viện và nghề báo, cũng như bản thân những người thuộc tầng lớp trung lưu—rõ ràng điều đó có vẻ lạ khi mà nó đáng lẽ ra là một thứ khan hiếm và điều này ngụ ý một nhu cầu cho cả nỗ lực sản xuất về phần họ và trách nhiệm cá nhân trong việc tiêu xài thu nhập. Nhưng không có thứ gì phổ biến hơn sự khan hiếm và tất cả nhu cầu cho việc tiết kiệm đi cùng với sự khan hiếm trong lịch sử.

Bất chấp các chính sách, các hành động thực tiễn, hay thể chế—dù họ thông minh hay là không, có phải quý tộc hay không—đó chỉ đơn giản là không đủ để đi khắp nơi để thỏa mãn tất cả mong muốn của

chúng ta đến mức đầy đủ nhất. “Nhu cầu không được thỏa mãn” là cố hữu trong những trường hợp đó, dẫu chúng ta có là một nhà tư bản, người theo chủ nghĩa xã hội, phong kiến, hay nền kinh tế khác. Những mô hình nền kinh tế đó chỉ khác nhau về các cách thỏa hiệp mang tính cơ quan mà điều đó là không thể tránh được trong bất kì mô hình kinh tế nào.

NĂNG SUẤT

Kinh tế học không chỉ là về giải quyết sản phẩm đầu ra và các dịch vụ đã hiện hữu như một khách hàng. Mà nó còn, một cách chức năng hơn, là về **việc sản xuất** cái đầu ra đó từ các nguồn lực khan hiếm ngay từ lúc đầu— biến đầu vào thành đầu ra.

Nói cách khác, kinh tế học nghiên cứu hậu quả của các quyết định đưa ra từ việc sử dụng đất, lao động, vốn và các nguồn lực khác để đi đến việc sản xuất khối lượng đầu ra, quyết định mức sống của một quốc gia. Những quyết định và kết quả đó có thể quan trọng hơn cả bản thân các nguồn lực, đối với các quốc gia nghèo với những nguồn lực tự nhiên màu mỡ và các quốc gia như Nhật Bản và Thụy Sĩ với nguồn lực tự nhiên tương đối ít ỏi nhưng có mức sống cao. Giá trị bình quân của các nguồn lực tự nhiên ở Uruguay và Venezuela là gấp nhiều lần so với Nhật Bản và Thụy Sĩ, nhưng thu nhập bình quân thực tại Nhật Bản và Thụy Sĩ lại hơn gấp đôi so với của Uruguay và gấp nhiều lần Venezuela.^{4}

Không chỉ khan hiếm mà cả “cách sử dụng thay thế” cũng là cốt lõi của kinh tế học. Nếu mỗi nguồn lực chỉ có một cách sử dụng, kinh tế học sẽ đơn giản hơn nhiều. Nhưng nước có thể được dùng để sản xuất đá lạnh hay tự thân nó bốc hơi hoặc vô số hỗn hợp và các hợp chất trong sự kết hợp với các chất khác. Tương tự, từ dầu thô ta không chỉ có xăng và dầu hỏa, mà còn có chất dẻo, nhựa đường và Vaseline. Quặng sắt có thể dùng để sản xuất ra các sản phẩm bằng thép đa dạng từ kẹp giấy cho tới xe hay khung của các tòa nhà chọc trời.

Mỗi nguồn lực nên được phân bổ bao nhiêu cho các cách dùng của nó? Mọi nền kinh tế đều phải trả lời câu hỏi đó, và chúng đều làm vậy, theo cách này hay cách khác, một cách hiệu quả hoặc không. Làm việc đó một cách hiệu quả là những gì mà kinh tế học hướng tới. Các (mô hình) nền kinh tế khác nhau về cơ bản ra những quyết định khác nhau trong việc phân bổ nguồn lực khan hiếm—và những quyết định đó có những ảnh hưởng dội lại lên cuộc sống của toàn bộ xã hội.

Ví dụ, trong suốt thời kì Liên Xô, các ngành của quốc gia này sử dụng nhiều điện hơn so với các ngành của Mỹ, mặc dù là ngành công

ngiệp của Xô viết sản xuất được ít hơn so với Mỹ.^{5} Sự kém năng suất trong việc chuyển đổi đầu vào thành đầu ra như vậy dẫn tới một mức sống thấp hơn, trong một quốc gia với nguồn tài nguyên tự nhiên giàu có—có lẽ là giàu có hơn bất kỳ quốc gia nào trên thế giới. Lấy ví dụ nước Nga, một trong những nước công nghiệp sản xuất nhiều dầu hơn là sử dụng. Nhưng một đồng tài nguyên không tự dưng sản xuất ra được một đồng hàng hóa.

Hiệu năng trong sản xuất—tỉ lệ đầu vào biến thành đầu ra—không chỉ là một vài thứ kĩ thuật mà các nhà kinh tế học nói. Nó ảnh hưởng đến mức sống của toàn bộ xã hội. Khi hình dung nên tiến trình này, nó giúp ta nghĩ về những

thứ có thật—quặng sắt, dầu thô, gỗ và các nguyên liệu đầu vào đi vào tiến trình sản xuất khác và đến cuối cùng, thiết bị nội thất, thức ăn và xe cộ ở đầu ra—hơn là nghĩ về những quyết định kinh tế giống như những quyết định đơn giản về tiền. Mặc dù với một số người, cụm từ “kinh tế học” gợi đến tiền, đối với một xã hội, tiền cũng chỉ là một công cụ nhân tạo để đạt được những thứ có thật đã hoàn thành. Nếu không thì chính phủ đã có thể khiến tất cả chúng ta giàu lên chỉ đơn giản bằng việc in thêm tiền. Tiền không phải thứ quyết định một quốc gia là nghèo hay giàu, khối lượng hàng hóa và dịch vụ mới là thứ quyết định.

VAI TRÒ CỦA KINH TẾ HỌC

Thứ bảo bạn cách kiếm tiền hoặc điều hành doanh nghiệp hay dự báo lên xuống của thị trường chứng khoán là những quan niệm sai lầm về kinh tế học. Kinh tế học không phải tài chính cá nhân hay quản trị doanh nghiệp, và dự đoán lên xuống của thị trường vẫn chưa được giảm đến mức thành một công thức có thể tin cậy được.

Ví dụ, khi các nhà kinh tế học phân tích giá, lương, lợi nhuận, hay cán cân thương mại quốc tế, đó là từ quan điểm của các quyết định trong nhiều phần của nền kinh tế ảnh hưởng đến sự phân bổ nguồn lực khan hiếm theo một cách mà tăng hoặc giảm nguyên liệu mức sống của người dân như một tổng.

Kinh tế học không phải là một đề tài đơn giản về việc bày tỏ quan điểm hay trút cảm xúc. Đó là một nghiên cứu mang tính hệ thống về nguyên nhân và ảnh hưởng, cho thấy chuyện xảy ra khi bạn làm những

việc đặc thù theo những cách đặc thù. Trong phân tích kinh tế, các phương pháp được sử dụng bởi nhà kinh tế học chủ nghĩa Mác xít như Oskar Lange không khác gì về cơ bản so với các phương pháp được sử dụng bởi nhà kinh tế học cánh hữu như Milton Friedman.^{6} Đó là những nguyên tắc kinh tế cơ bản mà quyển sách này đưa ra.

Một trong những cách để hiểu kết quả của các quyết định kinh tế là hãy nhìn vào cụm từ **động cơ** mà họ tạo ra, hơn là chỉ cụm từ **mục tiêu** đơn giản mà họ theo đuổi. Tức là những kết quả đó có ý nghĩa hơn là những ý định—và không chỉ các kết quả ngay tức khắc, mà còn có những ảnh hưởng về sau.

Không có gì dễ hơn việc có những ý định tốt nhưng, nếu không hiểu biết về cách hoạt động của một nền kinh tế, ý định tốt có thể dẫn tới phản tác dụng, thậm chí là thảm họa, hậu quả lên cả quốc gia. Nhiều, nếu không muốn nói là hầu hết, các thảm họa kinh tế đều là kết quả của các chính sách với ý định tốt— và những thảm họa đó thường có thể tránh được nếu những kẻ tạo ra và những kẻ ủng hộ các chính sách như thế hiểu về kinh tế học.

Mặc dù có những cuộc tranh cãi trong kinh tế học, vì trong khoa học, việc này không có nghĩa rằng các nguyên tắc cơ bản của kinh tế học chỉ là vấn đề về quan điểm, bất cứ thứ gì ngoài các nguyên tắc cơ bản của hóa học hay vật lý chỉ là vấn đề về quan điểm. Lấy ví dụ, phân tích về vật lý của Einstein không phải chỉ là quan điểm của ông, khi thế giới phát hiện tại Hiroshima và Nagasaki. Phản ứng kinh tế có lẽ không phải như khả quan hay bi kịch, hay một ngày nhất định, nhưng cuộc đại khủng hoảng toàn cầu thập niên 1930 đã biến hàng triệu người thành người nghèo,

ngay cả trong những nước giàu có nhất, sinh ra việc suy dinh dưỡng ở các nước dư thừa thực phẩm, có lẽ còn gây ra nhiều cái chết hơn cả tại Hiroshima và Nagasaki.

Trái lại, khi Ấn Độ và Trung Quốc—theo dòng lịch sử, hai nước nghèo nhất quả đất—bắt đầu tạo các thay đổi cơ bản trong chính sách kinh tế của họ vào cuối thế kỉ hai mươi, nền kinh tế của hai nước bắt đầu phát triển đột ngột. Ước tính có khoảng 20 triệu người tại Ấn Độ đã thoát khỏi cảnh nghèo túng trong một thập kỷ^{7}. Ở Trung Quốc, số người sống nhờ vào một đô la mỗi ngày hoặc ít hơn đã giảm từ 374 triệu người—một phần ba dân số vào năm 1990—xuống còn 128 triệu người vào năm 2004,^{8} giờ chỉ 10 phần trăm dân số đang phát triển. Nói cách khác, gần một phần tư tỷ người Trung Quốc giờ đã khá hơn là kết quả của một thay đổi trong chính sách kinh tế.

Những điều như vậy là thứ làm nghiên cứu kinh tế học trở nên quan trọng—và không chỉ là một vấn đề về quan điểm hay cảm xúc. Kinh tế học là một công cụ phân tích nguyên nhân và kết quả, là nơi thí nghiệm kiến thức—và rút ra các nguyên tắc từ kiến thức đó.

Thậm chí tiền cũng có khi không liên quan đến ra quyết định kinh tế. Khi một đội quân y đến được chiến trận nơi binh sĩ bị nhiều vết thương, họ đối đầu với vấn đề kinh tế kinh điển trong việc phân bổ nguồn lực khan hiếm có các sử dụng thay thế. Hầu như luôn không có đủ bác sĩ, y tá, hay trợ tá y tế để đi khắp nơi, cả thuốc men cũng không đủ nốt. Một vài người bị thương đang đứng trên bờ vực tử thần và có rất ít cơ hội được cứu sống, trong khi số khác thì có cơ hội chiến đấu nếu họ được chăm sóc ngay lập tức, và vẫn còn số khác chỉ bị thương nhẹ và có lẽ sẽ phục hồi nếu họ được chú ý ngay.

Nếu đội y tế không phân bổ thời gian và thuốc men một cách hiệu quả, một số binh sĩ bị thương sẽ chết vô ích, trong khi thời gian đang được dùng tập trung vào số không cần chăm sóc khẩn cấp hoặc số còn lại có vết thương chí mạng mà có lẽ vẫn sẽ chết đâu có làm gì cho họ. Đây là một vấn đề mang tính kinh tế, mặc dù không phải dễ như trở bàn tay (a dime changes hands).

Hầu hết chúng ta ghét ngay cả việc nghĩ tới phải chọn những lựa chọn như vậy. Thật vậy, như chúng ta đã thấy, một vài người Mỹ tầng lớp trung lưu buồn rầu trong việc phải ra nhiều lựa chọn êm dịu và các đánh đổi. Nhưng cuộc sống không hỏi ta muốn gì. Nó tặng ta các lựa chọn. Kinh tế học là một trong những cách cố gắng ra những lựa chọn đó.

Phần I:

GIÁ CẢ VÀ THỊ TRƯỜNG

Chương 2

VAI TRÒ CỦA GIÁ

Điều kì diệu của thị trường là chúng dung hòa tất cả lựa chọn của hàng vạn con người.

William Easterly^{9}

Vì chúng ta đã biết nhiệm vụ cốt lõi đối mặt với bất kì nền kinh tế nào là sự phân bổ các nguồn lực khan hiếm có những cách sử dụng thay thế, câu hỏi tiếp theo sẽ là: Một nền kinh tế làm việc đó như thế nào?

Rõ ràng các nền kinh tế khác nhau làm việc đó theo những cách khác nhau. Thời phong kiến, lãnh chúa chỉ đơn giản là sai những kẻ dưới quyền làm điều mà ông ta muốn làm và nơi mà ông ta muốn phân bổ nguồn lực: Trồng ít lúa mạch lại, trồng nhiều lúa mì lên, rải phân bón chỗ này, chỗ kia hoặc tăng sản lượng, hoặc tháo tiêu. Có một câu chuyện tương tự như vậy vào thế kỉ thứ hai mươi ở các xã hội cộng sản, lấy Liên Xô làm ví dụ, nó lập ra một nền kinh tế hiện đại phức tạp hơn theo cùng một cách thức, với việc chính phủ ban hành lệnh xây dựng một đập thủy điện trên con sông Volga, ở Siberia có quá nhiều tấn thép được sản xuất, trong khi Ukraine lại trồng quá nhiều lúa mì. Bởi sự tương phản, trong một nền kinh tế thị trường điều phối bởi giá cả, không có một kẻ nào ở trên đỉnh để ban hành mệnh lệnh điều khiển hay điều phối các hoạt động thông qua nền kinh tế.

Bằng cách nào mà một nền kinh tế cực kì phức tạp, kĩ thuật cao có thể vận hành không có định hướng trung tâm không bị phân tán ra nhiều hướng. Chủ tịch cuối cùng của Liên Xô, Mikhail Gorbachev, người ta bảo rằng ông ta đã hỏi thủ tướng Anh quốc Margaret Thatcher rằng: “Bà đã làm cách nào để kiểm soát thức ăn người dân kiếm được?” Câu trả lời là bà ấy không làm điều đó, giá cả làm. Ngoài ra, người Anh được cấp thức ăn tốt hơn người ở Liên Xô, mặc dù người Anh đã không thể sản xuất đủ thực phẩm để nuôi sống chính họ trong hơn một thế kỉ. Giá cả đã mang thức ăn từ quốc gia khác đến cho họ.

Nếu không có vai trò của giá cả, hãy tưởng tượng xem, sẽ cần cả một bộ máy quan liêu đồ sộ chỉ để kiểm soát độc mỗi một thành phố London trong việc cung cấp hàng tấn thức ăn các loại cần tiêu thụ mỗi ngày. Nhưng một bộ máy quan liêu như thế là không cần thiết—và những con người mà sẽ cần trong bộ máy quan liêu đó có thể làm công việc khác có hiệu quả hơn trong nền kinh tế—vì cơ chế đơn giản của giá cả làm việc đó nhanh hơn, rẻ hơn và tốt hơn.

Điều này cũng đúng tại Trung Quốc, nơi mà Cộng sản vẫn điều hành chính phủ nhưng, vào đầu thế kỉ hai mươi mốt, đã cho phép thị trường tự do vận hành trong nền kinh tế. Mặc dù Trung Quốc chiếm một phần năm dân số thế giới, lượng đất canh tác được lại chỉ chiếm 10%, vì vậy việc cung cấp thực phẩm cho dân chúng có thể lại trở thành nguy kịch như đã từng, quay lại những ngày khi mà nạn đói cứ hoành hành và cướp đi hàng triệu sinh mạng mỗi lần nó tái diễn. Ngày nay chính giá cả đã thu hút thức ăn từ các quốc gia khác đến Trung Quốc:

Nguồn cung cấp thực phẩm của Trung Quốc là đến từ nước ngoài—from Nam Mỹ, Hoa Kỳ và Úc. Điều này có nghĩa là sự giàu có đối với các thương nhân nông nghiệp và vi xử lí như Archer Daniels Midland. Họ đang chuyển vào Trung Quốc bằng mọi đường bạn có thể tưởng tượng ra với 100 tỷ đô thị trường quốc nội dành cho thực phẩm đã qua chế biến, mà con số ấy đang tăng trưởng hơn 10% mỗi năm. Đó là một bất ngờ dành cho nông dân ở Trung Tây Mỹ, họ đang tận hưởng việc giá đậu nành đã tăng khoảng hai phần ba so với năm ngoái. Đó là một phương thức giảm cân tốt hơn dành cho người Trung Quốc, những người đã tăng lượng calo nạp vào trong một phần ba của một phần tư thế kỷ

vừa qua. {10}

Nhờ vào sức hấp dẫn của giá cả, công ty gà rán KFC của Mỹ vào đầu thế kỉ hai mươi mốt đã tăng doanh số tại Trung Quốc nhiều hơn tại Mỹ. Sức tiêu thụ sản phẩm bơ sữa trên bình quân đầu người tăng gần gấp đôi chỉ trong vòng năm năm. Một nghiên cứu ước tính rằng khoảng một phần tư người trưởng thành tại Trung Quốc bị thừa cân—bản thân điều đó không phải là chuyện tốt đẹp gì, nhưng nó là một sự phát triển mang tính khích lệ trong một quốc gia đã từng khốn cùng vì nạn đói lặp lại (định kì).

RA QUYẾT ĐỊNH KINH TẾ

Sự thật rằng không một cá nhân hay nhóm người nào kiểm soát hay điều phối hết vô số các hoạt động trong nền kinh tế không có nghĩa là những hoạt động đó chỉ xảy ra một cách ngẫu nhiên hay hỗn loạn. Mỗi một người tiêu dùng, nhà sản xuất, người bán lẻ, chủ đất, hay công nhân thực hiện các giao dịch cá nhân với các cá nhân khác bất cứ điều khoản nào mà cả hai bên đều đồng thuận. Giá cả truyền tải những điều khoản đó, không chỉ ngay lập tức đến các cá nhân liên quan mà ra cả toàn bộ hệ thống kinh tế—và thật vậy, toàn bộ thế giới. Nếu một người nào đó ở một nơi nào đó có một sản phẩm tốt hơn hoặc giá thấp hơn so với cùng sản phẩm hay dịch vụ, tin tức đó sẽ được lan truyền thông qua giá cả, mà không cần bất kì ủy ban tuyển chọn chính thức hay nhà ủy nhiệm hoạch định nào để ban hành lệnh đến người tiêu dùng hay nhà sản xuất—đúng vậy, nhanh hơn bất cứ nhà hoạch định nào có thể thu thập được thông tin để đặt cơ sở lên những mệnh lệnh của họ.

Nếu ai đó ở Fiji tìm ra được cách sản xuất giày có chất lượng tốt hơn với chi phí thấp hơn, sẽ không lâu đâu trước bạn có thể nhìn thấy những đôi giày đó được bày bán với mức giá hấp dẫn ngay tại Mỹ hoặc Ấn Độ, hoặc bất kì nơi khác. Sau khi thế chiến thứ hai kết thúc, người Mỹ đã có thể bắt đầu mua máy ảnh đến từ Nhật Bản, bất luận có hay không có viên chức nào ở Washington thời điểm đó nhận thức được Nhật Bản sản xuất máy ảnh.

Cho rằng bất kì nền kinh tế hiện đại nào cũng có hàng triệu sản phẩm, việc những vị lãnh đạo của bất kì bất kì quốc gia nào nắm rõ tất cả sản phẩm là

điều không tưởng, càng ít biết hơn về việc nên phân bổ bao nhiêu của từng nguồn lực đến khâu sản xuất của hàng triệu sản phẩm đó.

Giá cả đóng vai trò cốt cán trong việc quyết định mỗi nguồn lực cần được sử dụng bao nhiêu, sử dụng vào đâu và làm thế nào để vận chuyển sản phẩm tới tay hàng triệu người. Nhưng vai trò này hiếm khi được công chúng tường tận và thường bị các chính trị gia hoàn toàn không đếm xỉa tới. Thủ tướng Margaret Thatcher trong hồi ký của bà đã nói rằng Mikhail Gorbachev “hiểu rất ít về kinh tế học,”^{14} mặc dù vào thời điểm đó ông ta là lãnh đạo của quốc gia lớn nhất thế giới. Thật không may, ông ta không phải chuyên gia trong lĩnh vực đó. Điều tương tự có thể được nói lên đối với lãnh đạo của nhiều quốc gia khác trên thế giới, ở các nước lớn và nhỏ, dân chủ hay phi dân chủ.

Trong những quốc gia nơi mà giá cả điều phối các hoạt động của nền kinh tế một cách tự động, việc thiếu hụt kiến thức kinh tế học đó không thành vấn đề cũng như các quốc gia nơi mà giới lãnh đạo chính trị cố định hướng và điều phối các hoạt động kinh tế.

Nhiều người xem giá cả chỉ đơn giản là thứ cản họ đạt được những điều mình muốn. Lấy ví dụ, những người muốn sống trong một ngôi nhà trên bãi biển, có thể sẽ từ bỏ kế hoạch đó khi mà họ phát hiện ra mức giá khủng khiếp mà một ngôi nhà bãi biển có thể có. Nhưng giá cả cao không phải lí do khiến tất cả chúng ta không thể sống trong một căn nhà trên bãi biển. Trái lại, thực tế gắn liền với nó là hầu như không có đủ các ngôi nhà trên bãi biển, và giá cả truyền tải đi cái thực tế đó một cách đơn giản. Khi có nhiều người cùng ra giá cho một vài căn nhà, những căn nhà đó trở nên rất đắt vì cung và cầu. Nhưng giá cả không phải thứ gây ra sự khan hiếm.

Sự khan hiếm cũng sẽ y hệt dưới thời phong kiến hay chủ nghĩa xã hội hay xã hội bộ lạc.

Nếu hôm nay chính phủ nghĩ ra một “kế hoạch” để “bình dân hóa” những ngôi nhà bãi biển và đặt “caps-mũ” lên giá mà có thể được mua đối với loại tài sản như thế, điều đó sẽ không thay đổi hiện thực cơ bản của tỉ lệ người muốn sở hữu đất bãi biển cực kì cao. Với một mức dân số nhất định và số bất động sản bãi biển nhất định, việc phân phối mà không có giá cả sẽ phải diễn ra bởi sắc lệnh của bộ máy quan liêu, sự thiên vị chính trị hoặc cơ hội ngẫu nhiên—nhưng việc phân phối vẫn sẽ phải diễn ra. Ngay cả khi chính phủ quy định rằng nhà bãi biển là một “quyền cơ bản” của toàn dân, điều đó cũng sẽ không thể thay đổi thực tế cơ bản đó dù chỉ một chút.

Giá cả giống như những người đưa tin tức—đôi lúc là tin xấu, trong trường hợp tài sản trên bãi biển là có nhiều người không thể sống ở bãi biển hơn số người có thể, nhưng cũng thường có tin tốt. Ví dụ, máy tính đang rẻ hơn và chất lượng đang tăng lên với một tỉ lệ rất nhanh, như một kết quả của tiến bộ kĩ thuật. Nhưng phần rất lớn những người đang hưởng lợi các tiến bộ kĩ thuật cao đó không biết một cái mô tê ắt giáp gì về các thay đổi kĩ thuật riêng biệt đó. Nhưng giá cả truyền tải đến họ những kết quả cuối cùng—giá là tất cả vấn đề đối với việc ra quyết định của họ và hiệu suất được tăng cường và sự ổn định chung từ việc sử dụng máy tính.

Tương tự, nếu đột nhiên một mỏ sắt rất lớn được phát hiện ở nơi nào đó, có lẽ là không nhiều hơn một phần trăm dân số hiểu được việc đó, nhưng mọi người sẽ phát hiện ra chuyện đó khiến giá thép trở nên rẻ hơn. Ví dụ, có người nghĩ tới việc mua bàn, họ sẽ phát hiện ra bàn sắt đã trở nên rẻ hơn so với bàn gỗ và một số người chắc chắn sẽ đổi ý trong việc mua bàn loại nào nhờ vào điều đó. Điều tương tự cũng sẽ đúng khi so sánh các loại sản phẩm làm từ sắt với sản phẩm làm từ

nhôm, đồng, nhựa, gỗ, hoặc các vật liệu khác. Nói tóm lại, giá cả thay đổi sẽ khiến cả xã hội có thể—thật ra là người tiêu dùng trên toàn cầu—điều chỉnh một cách tự động đến một sự dư giả hơn nhờ việc biết tới mỏ sắt, ngay cả khi 99 phần trăm người tiêu dùng hoàn toàn không nhận thức được khám phá mới mẻ đó.

Giá cả không chỉ là cách thức lưu chuyển tiền tệ. Vai trò cơ bản của chúng là cung cấp động cơ tài chính để ảnh hưởng lên hành vi trong tiêu dùng các nguồn lực và các sản phẩm đầu ra. Giá cả không chỉ dẫn dắt người tiêu dùng, chúng còn dẫn dắt cả các nhà sản xuất. Khi tất cả được nói và làm xong, nhà sản xuất không thể biết được hàng triệu người tiêu dùng khác nhau muốn gì. Ví dụ, tất cả các nhà sản xuất ô tô đó biết rằng khi họ sản xuất ô tô với sự kết hợp một số tính năng nhất định họ có thể bán loại xe này với một mức giá vừa trả được chi phí sản xuất vừa đem lại cho họ lợi nhuận, nhưng khi họ sản xuất một loại xe khác với sự kết hợp của các tính năng khác thì loại này không bán chạy bằng. Để loại bỏ những chiếc xe không bán được, người bán phải giảm giá xuống bất kì mức nào cần thiết để bán thật nhiều cho các thương buôn, ngay cả khi việc đó đồng nghĩa với chịu lỗ. Hoặc lựa chọn này hoặc lựa chọn kia sẽ lãnh phần lỗ lớn hơn bởi việc không bán hết được toàn bộ số xe.

Mặc dù hệ thống kinh tế thị trường tự do đôi khi được gọi là hệ thống lợi nhuận, trên thực tế nó là một hệ thống “lợi nhuận và thua lỗ”—và phần thua lỗ quan trọng ngang với hiệu năng của nền kinh tế, vì thua lỗ nói cho nhà sản xuất biết nên **dừng** làm việc nào lại—dừng sản xuất thứ nào, dừng rót nguồn lực vào đâu, dừng đầu tư vào cái gì. Thua lỗ **buộc** nhà sản xuất dừng sản xuất thứ mà người tiêu dùng không muốn. Nếu không thật sự biết được tại sao người tiêu dùng thích bộ tính năng này hơn bộ tính năng khác, nhà sản xuất tự động tăng sản xuất thứ kiếm ra lợi nhuận và giảm sản xuất thứ gây thua lỗ. Sản xuất số lượng mà người tiêu dùng muốn và dừng sản xuất thứ họ không muốn. Mặc dù các nhà sản xuất chỉ quan tâm chỉ quan tâm tới chính

họ và lợi nhuận sau thuế của công ty, từ góc nhìn toàn diện về nền kinh tế, xã hội đang sử dụng các nguồn lực khan hiếm một cách hiệu quả hơn vì các quyết định này được dẫn dắt bởi giá cả.

Giá cả đã tạo nên một mạng lưới liên lạc toàn cầu từ lâu trước cả khi có Internet. Giá cả kết nối bạn với bất kì người nào, bất kì nơi nào trên thế giới, nơi mà các thị trường được phép hoạt động tự do, vì thế những nơi có các mức giá thấp nhất cho các hàng hóa riêng biệt có thể bán được những mặt hàng đó ra khắp thế giới. Và kết quả rốt cuộc là bạn có thể mặc những chiếc áo sản xuất tại Malaysia, những đôi giày sản xuất tại Ý, và những chiếc quần đến từ Canada, trong khi lái chiếc xe lắp ráp tại Nhật, ăn bánh trên những chiếc lốp làm tại Pháp.

Các thị trường điều phối bởi giá cho phép người ta ra tín hiệu với người khác rằng họ muốn bao nhiêu và họ sẵn sàng trả bao nhiêu, trong khi đối phương ra tín hiệu rằng họ đang sẵn sàng cung cấp thứ gì để đổi lại. Giá cả phản ứng lại với cung và cầu khiến các nguồn tài nguyên di chuyển từ nơi dư thừa, như Úc, tới nơi hầu như không có, như Nhật Bản. Người Nhật sẵn sàng trả giá cao hơn người Úc cho các nguồn tài nguyên đó. Những giá cao đó sẽ vừa trả được phí vận chuyển và vẫn vừa đảm bảo được một lợi nhuận lớn hơn so với việc bán tại Úc, nơi mà sự dư thừa khiến cho giá thấp đi. Một quặng nhôm/bauxit mới được phát hiện sẽ khiến giá gậy bóng chày bằng nhôm tại Mỹ giảm đi. Một vụ mùa lúa mì thất bại khốc liệt tại Argentina sẽ làm tăng thu nhập cho nông dân ở Ukraine, những người mà bây giờ sẽ tìm ra nguồn cầu lớn hơn cho thị trường lúa mì của họ trên toàn thế giới, và do đó giá tăng cao hơn.

Khi một vài mặt hàng có cung nhiều hơn cầu, sự cạnh tranh giữa những người bán cố gắng loại bỏ sự dư thừa sẽ buộc giá giảm xuống, làm mờ mịt sự sản xuất trong tương lai, các nguồn lực sử dụng cho mặt hàng đó được tự do dùng cho sản xuất mặt hàng khác có nguồn cầu lớn hơn. Trái lại, khi nhu cầu cho một mặt hàng vượt quá lượng cung có sẵn, giá tăng lên vì sự cạnh tranh giữa những người tiêu dùng khuyến khích sản xuất nhiều thêm, rút đi các nguồn lực từ những mặt hàng khác thuộc nền kinh tế để thực hiện việc đó.

Ý nghĩa của giá cả thị trường tự do trong sự phân bổ các nguồn lực có thể được hiểu rõ ràng hơn bằng cách nhìn vào những tình huống nơi mà giá cả **không** được phép thực hiện chức năng này. Ví dụ, trong suốt thời kì nền kinh tế định hướng bởi chính phủ Liên Xô, giá cả không được điều chỉnh bởi cung và cầu mà bởi những nhà hoạch định trung tâm rót các nguồn lực vào các cách sử dụng khác nhau bằng mệnh lệnh trực tiếp, giá cả bị những nhà hoạch định này tăng lên hay giảm xuống theo sự vừa ý của họ. Hai nhà kinh tế học Xô viết, Nikolai Shmelev và Vladimir Popov, đã mô tả một trường hợp mà trong đó chính phủ nâng giá mà họ sẽ trả cho các tấm da chuột chũi, dẫn tới việc các thợ săn đi săn và bán các tấm da nhiều hơn:

Nhà nước chi trả nhiều hơn, và bây giờ tất cả các đầu mối phân phối đầy các tấm da. Ngành công nghiệp không thể sử dụng hết được chúng, và chúng thường bị thối rữa trong nhà kho trước khi có thể được gia công. Bộ Công Nghiệp Nhẹ đã hai lần yêu cầu Goskomtsen giảm giá mua, nhưng “câu hỏi vẫn còn chưa được quyết định”. Và chuyện này không hề đáng ngạc nhiên. Các thành viên của họ quá bận để mà quyết định. Họ không có thời gian: ngoài việc

đặt giá cho các tấm da đó, họ còn phải theo dõi 24 **triệu** giá cả khác. {15}

Tuy nhiên, theo dõi 24 triệu giá cả có lẽ là việc quá nặng nề đối với tổ chức chính phủ, một quốc gia với hơn một trăm triệu người có thể theo số giá cả đó

từng giá một dễ dàng hơn rất nhiều, vì không một cá nhân hay công ty nào phải dỗi theo nhiều hơn vài loại giá cả liên quan mà có liên quan đến việc ra quyết định của họ. Việc điều phối tổng quan vô số các quyết định riêng biệt đó diễn ra thông qua hiệu ứng cung cầu dựa trên giá và ảnh hưởng của giá lên hành vi của người tiêu dùng và nhà sản xuất. Tiền nói—và mọi người nghe. Phản ứng của họ thường nhanh hơn các nhà hoạch định có thể nhận được các báo cáo cùng nhau.

Mặc dù việc bảo người khác cái gì nên làm trông có vẻ mang tính lí trí hơn hoặc là một cách điều phối nền kinh tế có kỉ luật, hóa ra trong thực tế việc đó lại kém hiệu quả hơn rất nhiều. Tình huống các tấm da là phổ biến đối với nhiều hàng hóa khác trong thời kì nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung của Liên Xô, nơi mà việc chất đồng hàng hóa không bán được trong các nhà kho là một vấn đề rất khó chịu vào đúng cái thời điểm thiếu hụt khủng khiếp các mặt hàng khác, những mặt hàng mà có thể được sản xuất bằng cùng các loại nguồn lực.

Trong một nền kinh tế thị trường, giá cả của các mặt hàng dư thừa sẽ tự động rút bởi cung và cầu, trong khi giá cả các mặt hàng thiếu cung sẽ tự động tăng bởi cùng lí do—Và kết quả cuối là sự chuyển đổi tài nguyên tự động từ cái trước (hàng hóa dư thừa) đến cái phía sau (hàng hóa khan hiếm), một cách tự động, vì các nhà sản xuất cố kiếm lợi nhuận và tránh lỗ.

Vấn đề không phải những nhà hoạch định đặc biệt đó mắc những sai lầm đặc biệt ở Liên Xô hay ở các nền kinh tế kế hoạch hóa khác. Bất kể các nhà hoạch định trung tâm mắc sai lầm gì, luôn có những sai lầm mắc phải trong tất cả các hệ thống kinh tế—tư bản, chủ nghĩa xã hội, hay bất cứ hệ thống kinh tế nào. Vấn đề càng căn bản cùng với kế hoạch hóa tập trung đã từng được thực hiện cho thấy rằng nhiệm vụ được thực hiện đã liên tục chứng minh rằng quá sức đối với con người, trong bất

cứ nước nào mà nhiệm vụ đó được thực hiện. Như hai nhà kinh tế học Xô viết Shmelev và Popov đã viết:

Bất luận chúng ta có mong ước thiết lập mọi thứ một cách có lí trí bao nhiêu, mà không có lãng phí, bất luận chúng ta có mong ước xây dựng nên một mô hình kinh tế chắc chắn bao nhiêu, vừa không có lấy một vết nứt, với sức mạnh của chúng ta vẫn là không đủ.

{16}

GIÁ CẢ VÀ CHI PHÍ

Giá cả trong một nền kinh tế thị trường không chỉ đơn giản là các con số bóc ra từ không khí hay do những người bán tùy tiện đặt. Mặc dù bạn có thể đặt bất cứ giá nào lên hàng hóa hoặc dịch vụ mà bạn cung cấp, những giá đó sẽ chỉ trở thành hiện thực kinh tế nếu đối phương sẵn lòng chi trả—và điều đó không phụ thuộc vào bất cứ giá nào bạn đã chọn mà phụ thuộc vào khách hàng muốn bao nhiêu với đề nghị của bạn và giá mà những nhà sản xuất khác bán cho cùng loại hàng hóa và dịch vụ là bao nhiêu.

Ngay cả khi bạn sản xuất ra thứ gì đó mà sẽ đáng giá 100 đô la đến một khách hàng và đề nghị bán với giá 80 đô la, vị khách đó vẫn sẽ không mua nó từ bạn nếu một nhà sản xuất khác đề nghị bán với giá 70 đô la cho một sản phẩm y hệt. Rõ ràng là tất cả chuyện này trông có vẻ, những ngụ ý của nó không hẳn là hoàn toàn rõ ràng đối với một số người—ví dụ, những ai đổ lỗi cho giá cao là “tham lam”, đối với gợi ý đó một người bán hàng có thể đặt giá theo ý muốn và bán ở các mức giá tùy tiện đó. Ví dụ, một câu chuyện trên trang bìa của tờ báo ***The Arizona Republic*** đã bắt đầu như sau:

Tham lam đẩy giá nhà và doanh số của người dân thủ đô Phoenix đến

một kỉ lục mới vào năm 2005. Nỗi sợ đang lèo lái thị trường năm nay. {17}

Bài báo này có ý rằng giá thấp hơn có nghĩa là ít tham lam hơn, tình thế đã thay đổi dẫn đến việc làm người bán hàng giảm đi khả năng tính giá tương tự như trước và vẫn có thể bán hàng. Cái tình thế đã thay đổi trong trường hợp này bao gồm cả thực tế là nhà để bán tại thành phố Phoenix vẫn còn trên thị trường lâu hơn trước khi có người mua so với năm ngoái, và thực tế là nhà thầu xây dựng đang “ráng sức để bán những căn nhà mới được giảm giá sâu”. Không có một dấu hiệu nào dù chỉ là nhỏ nhất cho thấy người bán tỏ ra ít hứng thú hơn với việc kiếm nhiều tiền nhất có thể đối với những ngôi nhà họ bán—tức là họ không hề ít “tham lam” hơn chút nào.

Cạnh tranh trong thị trường là giới hạn mà bất kì ai cũng có thể chi trả và vẫn có doanh thu, vì vậy thứ gì được lưu hành không phải do sắp đặt của bất kì ai, bất kể có tham lam hay không, mà là các tình huống mà thị trường có thể xảy ra là gì. Cảm xúc của một người bán hàng—dù “tham lam” hay không—chẳng nói lên điều gì cho chúng ta biết về thứ mà người mua sẽ sẵn lòng trả là gì.

Sự Phân Bỏ Nguồn Lực bởi Giá Cả

Bây giờ chúng ta cần phải nhìn cận cảnh hơn vào tiến trình giá cả phân bổ các nguồn lực khan hiếm có nhiều cách sử dụng thay thế. Trường hợp nơi mà người tiêu dùng muốn sản phẩm **A** và không muốn sản phẩm **B** là ví dụ đơn giản nhất về cách mà giá cả dẫn đến sự hiệu quả trong sử dụng các nguồn lực khan hiếm. Nhưng giá cả vẫn quan trọng tương đương trong những tình huống phổ biến hơn và phức tạp hơn, nơi mà người tiêu dùng muốn cả **A** và **B**, cũng như nhiều thứ khác nữa, một số lại yêu cầu các sản phẩm làm từ cùng một loại nguyên liệu trong khâu sản xuất. Ví dụ, người tiêu dùng không chỉ muốn phô mai, họ còn muốn cả kem và sữa chua, cũng như những sản phẩm được làm từ

sữa khác nữa. Giá cả giúp nền kinh tế quyết định nên sử dụng bao nhiêu sữa vào mỗi loại sản phẩm đó bằng cách nào?

Trong chi trả cho phô mai, kem, và sữa chua, người tiêu dùng cũng trong hiệu ứng đặt giá gián tiếp cho sữa, thứ làm nên các sản phẩm đó. Nói cách khác, tiền doanh thu đến từ các sản phẩm đó là thứ khiến nhà sản xuất có thể tiếp tục mua sữa để làm ra thêm các sản phẩm tương ứng. Khi nhu cầu dành cho phô mai tăng lên, người làm phô mai sử dụng thu nhập phụ của họ để mua thêm một số sữa trước khi làm ra kem hoặc sữa chua, nhằm tăng thêm sản phẩm đầu ra đáp ứng được nhu cầu tăng lên. Khi người làm phô mai yêu cầu nhiều sữa hơn, nhu cầu tăng lên đó buộc giá sữa tăng lên—với tất cả mọi người, bao gồm cả những nhà sản xuất kem và sữa chua. Khi những nhà sản xuất của các sản phẩm đó nâng giá kem và sữa chua để chi trả cho phí tăng cao của sữa, người tiêu dùng có khả năng sẽ mua ít lại các sản phẩm làm từ sữa có giá cao hơn đó.

Làm sao nhà sản xuất biết cần phải mua bao nhiêu sữa? Rõ ràng là họ sẽ chỉ mua một lượng sữa mà sẽ đủ để bù lại phần chi phí tăng lên bằng sự tăng giá của những sản phẩm làm từ sữa đó. Nếu người tiêu dùng mua kem không được khuyến khích bởi sự tăng giá giống như của sữa chua, thì rất ít sữa tăng thêm mà dùng để tạo ra nhiều phô mai hơn sẽ đến từ sự giảm sản xuất kem và nhiều hơn sẽ đến từ sự giảm sản xuất sữa chua. Nếu người mua kem không bị chán nản bởi việc tăng giá như người mua sữa chua, thì sẽ rất ít lượng sữa dùng để làm phô mai đến từ sự giảm lượng sản xuất của sữa chua và nhiều lượng sữa đến từ sự giảm lượng sản xuất của sữa chua.

Điều này có nghĩa như là một nguyên tắc chung đó là cái giá mà một nhà sản xuất sẵn sàng trả cho một thành phần nào đó trở thành cái giá mà các nhà

sản xuất khác bắt buộc phải trả cho một nguyên liệu tương tự. Điều này có thể áp dụng dù cho chúng ta đang nói về sữa dùng để làm phô mai, kem và sữa chua hay gỗ dùng để làm gậy đánh bóng chày, đồ nội thất và giấy. Nếu như lượng giấy yêu cầu là gấp đôi, điều đó có nghĩa là lượng bột gỗ cần có để làm giấy cũng tăng lên. Khi giá gỗ tăng lên để đáp ứng sự tăng lên của nhu cầu, nghĩa là giá của của gậy đánh bóng chày và đồ nội thất cũng thế mà tăng theo, để trang trải chi phí cao hơn của gỗ dùng để làm những đồ vật đó.

Hậu quả này tiếp tục đi xa hơn. Khi mà giá sữa tăng lên, nhà máy sữa sẽ có động lực sản xuất nhiều sữa hơn, cũng có nghĩa là mua nhiều bò hơn, dẫn đến việc sẽ có nhiều bò được cho phát triển đến tuổi trưởng thành hơn, thay vì bị giết lấy thịt như khi còn là bê. Những hậu quả cũng không dừng lại ở đó, khi mà ít bò bị giết lấy thịt, sẽ có ít da bò hơn, và giá của găng tay bóng chày có thể tăng do cung và cầu. Những hậu quả như vậy lan truyền khắp nền kinh tế, như những con sóng trải dài khắp ao khi một hòn đá rơi xuống nước.

Chẳng có người nào ở trên đỉnh điều phối toàn bộ việc này, chủ yếu là vì chẳng có ai đủ khả năng để theo dõi toàn bộ các tác động dội lại theo tất cả mọi hướng. Một nhiệm vụ như thế là quá sức đối với các nhà hoạch định tập trung ở bất kì quốc gia nào.

Sự Thay Thế Gia Tăng

Vì nguồn lực khan hiếm có các cách sử dụng thay thế, giá trị được một cá nhân hay công ty đặt trên từng cách dùng đó sẽ thành giá mà người tiêu dùng phải trả nếu họ mua một trong các nguồn lực đó cho cách dùng của riêng họ. Từ quan điểm tổng quát nền kinh tế, việc đó có nghĩa là ***nguồn lực có xu hướng chảy vào nơi mà cách sử dụng của chúng có giá trị nhất*** khi mà có sự cạnh tranh giá trong thị trường. Điều này không có nghĩa là

một cách sử dụng nào đó có thể triệt tiêu những cách dùng khác. Trái lại, các điều chỉnh tăng lên. Chỉ cùng 1 lượng sữa đó có giá trị làm kem hoặc sữa chua cũng như có giá trị làm phô mai thì nó sẽ được sử dụng để làm kem hoặc sữa chua. Chỉ cùng 1 số lượng gỗ đó dùng làm gậy bóng chày hoặc đồ nội thất cũng như có giá trị làm giấy thì sẽ được dùng để làm gậy bóng chày và đồ nội thất.

Giờ hãy nhìn vào nhu cầu từ lập trường của người tiêu dùng: Dù có người tiêu dùng có cân nhắc hay không việc lựa chọn phô mai, kem, hay sữa chua, một số vẫn sẽ bắn khoản khi có một lượng nhất định, ít bắn khoản hơn khi có lượng thêm, và cuối cùng—vượt qua một mức nào đó—không quan tâm trước việc có thêm nữa hay không, hay thậm chí là không có ý định tiêu thụ thêm chút nào nữa sau khi đã trở nên chán ngấy. Nguyên tắc tương tự được áp dụng khi dùng nhiều bột gỗ hơn để làm giấy và nhà sản xuất cùng người tiêu dùng đồ nội thất và gậy bóng chày phải điều chỉnh tăng lên theo. Nói tóm lại, giá cả điều phối cách sử dụng các nguồn lực, để mà chỉ cùng một lượng đó được dùng cho một thứ mà ngang bằng về giá trị đối với các cách dùng khác. Bằng cách đó, một nền kinh tế điều phối bởi giá cả không làm người ta choáng ngợp bởi phô mai đến độ chán ngấy vì nó, trong khi những người khác đang gào thét đòi nhiều kem hoặc sữa chua hơn.

Sẽ thật ngớ ngẩn nếu như tình huống diễn ra như thế , nó đã xảy ra nhiều lần ở các nền kinh tế, nơi mà giá cả **không** thường được sử dụng để phân bổ nguồn lực khan hiếm. Da dê không phải là loại hàng hóa duy nhất bán không được và bị chất đống trong các nhà kho của Liên Bang Xô Viết khi mà người dân đang xếp hàng dài chờ đợi để mua những mặt hàng thiếu cung khác. Việc phân bổ hiệu quả các nguồn lực khan hiếm mà có các cách sử dụng thay thế không phải chỉ là một khái niệm trừu

tượng của các nhà kinh tế. Nó quyết định mức sống tốt hay xấu như thế nào của hàng triệu người.

Một lần nữa, như trong ví dụ về căn nhà bãi biển, giá cả truyền đạt một thực tế cơ bản: ***Từ quan điểm của toàn thể xã hội, cái "chi phí" của bất kì thứ gì là giá trị mà nó có cho một mục đích sử dụng thay thế.*** Chi phí đó được phản ánh trên thị trường khi cái giá mà một cá nhân sẵn sàng bỏ ra trở thành chi phí mà người khác bắt buộc phải trả, để có thể có được một phần của nguồn tài nguyên khan hiếm tương tự hoặc sản phẩm làm ra từ nó. Nhưng, bất kể một xã hội cụ thể nào đó có hệ thống giá cả tư bản hay một nền kinh tế xã hội chủ nghĩa hay phong kiến, hay bất kể một hệ thống nào khác, chi phí thực sự của bất cứ thứ gì cũng chỉ là giá trị của nó trong các mục đích sử dụng khác. Chi phí thực tế dùng để xây dựng một cây cầu là chi phí của bất cứ thứ gì khác có thể xây dựng bằng số lượng nhân công hay vật liệu tương tự. Điều này cũng đúng với ở cấp độ của một cá nhân nhất định, ngay cả khi không có tiền. Cái giá để xem một sitcom trên truyền hình hay xem opera là giá trị của những thứ khác mà có thể thực hiện được cùng với quỹ thời gian tương tự.

Hệ thống kinh tế

Các hệ thống kinh tế khác nhau đối phó với thực tế cơ bản này theo những cách với những mức độ hiệu quả khác nhau, nhưng thực tế cơ bản tồn tại độc lập với mọi hệ thống kinh tế tồn tại ở một quốc gia nào đó. Một khi chúng ta nhận ra điều này, chúng ta có thể so sánh cách mà các hệ thống kinh tế sử dụng giá để buộc mọi người chia sẻ các nguồn lực khan hiếm khác nhau về hiệu quả từ các hệ thống kinh tế quyết định những điều như thế bằng cách

để vua, chính trị gia, hay các quan chức ban hành lệnh bảo ai có thể lấy cái gì và được lấy bao nhiêu.

Trong giai đoạn mở cửa vài năm cuối của Liên Xô, khi mọi người được tự do nói lên quan điểm của mình, hai nhà kinh tế học Xô viết đã được đề cử đã viết một quyển sách rất thẳng thắn nêu lên cách mà nền kinh tế họ hoạt động, và quyển sách này sau đó đã được chuyển ngữ sang tiếng Anh. Như Shmelev và Popov đã viết, các doanh nghiệp sản xuất ở Xô viết “luôn yêu cầu nhiều hơn mức họ cần” từ chính phủ về nguyên liệu, trang thiết bị, và các nguồn lực dùng trong sản xuất khác. “Họ lấy mọi thứ có thể, bất kể họ thực sự cần bao nhiêu, và họ không cần lo lắng về việc tiết kiệm nguyên liệu,” theo những nhà kinh tế đó. “Suy cho cùng, không ai ‘ở trên đỉnh’ biết chính xác những yêu cầu thật sự là gì,” vì thế “phung phí” là có lý—từ quan điểm của người quản lý của một doanh nghiệp Xô viết.

Nhân công là một trong số các nguồn lực bị phung phí đó. Hai nhà kinh tế học đã ước rằng “có từ 5 đến 15 phần trăm nhân công ở phần lớn các doanh nghiệp bị dư thừa và được giữ ‘để phòng hờ’” Hậu quả là tốn nhiều nguồn lực hơn nhiều để sản xuất ra một đầu ra nhất định trong nền kinh tế Xô viết khi so sánh với hệ thống kinh tế điều phối giá, như tại Nhật Bản, Đức và các nền kinh tế thị trường khác. Trích các thống kê chính thức, Shmelev và Popov than vãn:

Để làm ra một tấn đồng chúng tôi sử dụng khoảng 1,000 kWh năng lượng điện, ở Đức là 300. Để sản xuất là một tấn xi măng chúng tôi dùng lượng năng lượng

{21}
gấp đôi Nhật Bản.

Liên Xô không hề thiếu nguồn lực, thực tế nó là một trong những nước giàu tài nguyên nhất trên thế giới—nếu không phải là nước giàu nhất về nguồn lực tự nhiên. Không thiếu cả người được giáo dục có

trình độ lẫn người có tay nghề cao. Thứ nó thiếu là một hệ thống kinh tế sử dụng hiệu quả các nguồn lực.

Vì các doanh nghiệp Xô viết không nằm dưới các hạn chế tài chính như những doanh nghiệp tư bản, họ giành lấy nhiều máy móc hơn họ cần, “những chiếc máy đó bị tập hợp lại và đóng bụi trong các nhà kho hoặc rỉ sét,” như hai nhà kinh tế học Xô viết viết. Nói tóm lại, các doanh nghiệp Xô viết không bị ép buộc phải tiết kiệm—tức là, xem các nguồn lực vừa khan hiếm vừa có giá trị trong các cách sử dụng thay thế, đối với những người dùng thay thế không bán các nguồn lực đó, như họ sẽ làm trong một nền kinh tế thị trường. Mặc dù lãng phí như vậy tiêu tốn các doanh nghiệp Xô viết một chút hoặc không, nó lại làm người dân tốn kém, dưới hình thức là một mức sống thấp hơn là khả năng sản xuất của nguồn lực và công nghệ của họ.

Tất nhiên lãng phí đầu vào như hai nhà kinh tế học miêu tả không thể tiếp tục trong loại hình nền kinh tế nơi mà đầu vào phải được mua cạnh tranh với người dùng thay thế, và nơi mà tự bản thân doanh nghiệp chỉ có thể tồn tại bằng cách giữ giá thấp hơn nhà bán lẻ. Trong một hệ thống tư bản điều phối giá như thế, số lượng đầu vào được đặt hàng sẽ dựa trên tính toán chính xác nhất của doanh nghiệp về cái nào là thật sự cần thiết, không phải dựa trên việc các quản lí của doanh nghiệp đó có thể thuyết phục các viên chức chính phủ cấp cao hơn cho họ có bao nhiêu.

Các viên chức cấp cao hơn đó không thể nào là chuyên gia trong phạm vi tất cả các ngành công nghiệp và sản phẩm dưới sự kiểm soát của họ, vì vậy họ với quyền lực trong những tổ chức kế hoạch hóa tập trung đến mức độ phụ thuộc vào họ với kiến thức của các ngành và doanh nghiệp đặc thù của họ. Sự tách biệt quyền lực và kiến thức này là trọng tâm của vấn đề.

Những nhà kế hoạch hóa tập trung có thể nghi ngờ điều mà những người quản lí doanh nghiệp nói với họ nhưng chủ nghĩa ngờ vực không phải kiến thức. Nếu nguồn lực bị từ chối, sản xuất có thể chịu thiệt hại—và người đứng đầu có thể cuốn trong các tổ chức kế hoạch hóa tập trung. Kết quả cuối cùng là sử dụng quá các nguồn lực được hai nhà kinh tế học Xô viết miêu tả. Sự tương phản giữa nền kinh tế Xô viết và hai nền kinh tế của Đức với Nhật là chỉ một trong nhiều có thể được tạo ra giữa các hệ thống kinh tế sử dụng giá để phân bổ các nguồn lực và những người trông cậy vào sự kiểm soát chính trị hoặc quan liêu. Ở những nơi khác trên thế giới cũng vậy, và trong các hệ thống chính trị, có những sự tương phản giống nhau giữa những nơi sử dụng giá để cung ứng hàng hóa theo định lượng và phân bổ các nguồn lực đối chọi với những nơi trông cậy vào những kẻ cai trị cha truyền con nối, viên chức được bầu cử hoặc ủy ban kế hoạch hóa được chỉ định.

Khi nhiều người kiều dân châu Phi dành được độc lập dân tộc vào thập niên 1960, một kèo cược nổi tiếng giữa tổng thống của Ghana và tổng thống của Ivory Coast lân cận xem nước nào sẽ trở nên thịnh vượng hơn trong những năm tới. Thời điểm đó, Ghana không chỉ thịnh vượng hơn Ivory Coast, nó còn có nhiều nguồn lực tự nhiên hơn, vì thế kèo cược trông có vẻ nghiêng về phía tổng thống của Ivory Coast. Tuy nhiên, ông ấy biết rằng Ghana theo đuổi một nền kinh tế chính phủ vận hành và Ivory Coast là thị trường tự do. Năm 1982, Ivory Coast đã vượt mặt Ghana về kinh tế với 20 phần trăm người nghèo nhất của nước này đã có mức thu nhập bình quân đầu người cao hơn hầu hết người dân tại Ghana.

Việc này không thể quy cho bất kì ưu thế của quốc gia hay người dân. Thực tế, nhiều năm sau đó, khi chính phủ Ivory Coast cuối cùng cũng không chịu được sự cám dỗ mà kiểm soát nền kinh tế nhiều hơn, trong khi Ghana cuối cùng cũng học được từ sai lầm và bắt đầu buông kiểm soát của chính phủ lên thị trường, vai trò của hai quốc gia đảo ngược—và giờ

nền kinh tế của Ghana bắt đầu phát triển, trong khi đó Ivory Coast thì suy thoái.^{24}

Có sự so sánh tương tự giữa Burma và Thái Lan, Burma có mức sống cao hơn trước khi thiết lập chủ nghĩa xã hội, và Thái Lan sau này có mức sống cao hơn. Các quốc gia khác—Ấn Độ, Đức, Trung Quốc, New Zealand, Hàn Quốc, Sri Lanka—đã trải nghiệm sự nhảy vọt của nền kinh tế khi họ giải phóng nền kinh tế khỏi sự kiểm soát của chính phủ và trồng cây vào giá cả để phân bổ các nguồn lực. Vào năm 1960, Ấn Độ và Hàn Quốc tương đồng nhau về cấp độ kinh tế nhưng, vào cuối thập niên 1980, thu nhập bình quân đầu người của Hàn Quốc đã gấp mười lần Ấn Độ.^{25}

Ấn Độ duy trì nền kinh tế kiểm soát bởi chính phủ trong nhiều năm sau khi giành được độc lập năm 1947. Tuy nhiên, vào thập niên 1990, Ấn Độ “đã vứt bỏ bốn thập kỉ cô lập và kế hoạch hóa kinh tế, và lần đầu tiên giải phóng các doanh nghiệp quốc gia kể từ khi độc lập,” theo lời của tờ tạp chí *The Economist* nổi tiếng. Theo sau đó là tỉ lệ phát triển mới 6 phần trăm một năm, khiến Ấn Độ trở thành “một trong những nền kinh tế lớn phát triển nhanh nhất thế giới.” Từ năm 1950 đến 1990, tỉ lệ tăng trưởng trung bình của Ấn Độ là 2 phần trăm. Hiệu ứng tích tụ của sự tăng trưởng nhanh gấp ba lần trước đó làm hàng triệu người Ấn Độ thoát khỏi nghèo khổ.

Ở Trung Quốc, sự chuyển tiếp qua một nền kinh tế thị trường bắt đầu sớm hơn, vào thập niên 1980. Đầu tiên chính phủ nới lỏng kiểm soát thử nghiệm cơ bản lên các đặc khu kinh tế và những vùng địa lí đặc biệt sớm hơn những nơi khác. Việc này dẫn tới sự tương phản kinh tế choáng váng trong cùng một quốc gia, cũng như sự tăng trưởng kinh tế nói chung.

Quay trở lại năm 1978, có ít hơn 10 phần trăm sản phẩm nông nghiệp của Trung Quốc được bán tại các thị trường mở, thay vì bị chuyển giao cho chính phủ phân phối. Nhưng, vào năm 1990, 80 phần trăm được bán trực tiếp trên thị trường. Kết quả cuối cùng là có nhiều thực phẩm hơn và một lượng đa dạng các thực phẩm có sẵn hơn cho cư dân thành phố tại Trung Quốc, và thu nhập của các nông dân tăng lên hơn 50 phần trăm trong vòng vài năm. Trái ngược với các vấn đề kinh tế trầm trọng của Trung Quốc khi chịu sự kiểm soát mạnh tay bởi chính phủ dưới thời Mao, ông ta mất năm 1976, theo sau đó là sự giải phóng giá cả trên thị trường dẫn tới sự tăng trưởng kinh tế đáng kinh ngạc 9 phần trăm mỗi năm từ năm 1977 đến 1995.

Trong khi lịch sử có thể nói chúng ta biết những chuyện như thế đã xảy ra, kinh tế học giúp giải thích **tại sao** chúng lại xảy ra—thứ mà giá cả cho phép chúng thực hiện thứ mà kiểm soát chính trị của một nền kinh tế khó mà phù hợp. Kinh tế học nhiều hơn giá cả, nhưng việc hiểu chức năng của giá cả là nền tảng cho việc hiểu phần còn lại của nền kinh tế. Một nền kinh tế kế hoạch hóa theo khẩu phần nghe có vẻ hợp lý hơn một nền kinh tế chỉ điều phối bởi giá cả kết nối hàng triệu các quyết định tách biệt của các cá nhân và tổ chức. Nhưng hai nhà kinh tế Xô viết, những người đã chứng kiến hậu quả thực sự của một nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung đã đưa tới kết luận rất khác—đó là, “có quá nhiều các mối quan hệ kinh tế, đưa toàn bộ chúng vào kiểm soát và điều phối chúng một cách hợp lý là điều không tưởng.”^{30}

Kiến thức là một trong toàn bộ các nguồn lực khan hiếm nhất, và một hệ thống giá cả tiết kiệm trên cách dùng của nó bằng việc buộc những ai có kiến thức nhất trong tình huống riêng biệt của họ ra giá cho hàng hóa và các nguồn lực dựa trên kiến thức đó, hơn cả dựa trên khả năng của họ để ảnh hưởng người khác trong các ủy ban kế hoạch hóa, các cơ quan lập pháp, hoặc các cung điện hoàng gia. Các mẩu chốt có thể được đánh giá bởi trí thức, đó dường như không phải một cách truyền đạt hiệu quả thông tin chính xác như việc đối mặt với người có nhu cầu “chứng minh lời nói của mình là

đúng.” Việc đó buộc họ phải tập hợp thông tin chính xác nhất, hơn là những lời nói có vẻ đáng tin.

Con người sẽ mắc sai lầm trong bất kì hệ thống kinh tế nào. Câu hỏi then chốt là: Những động cơ và hạn chế nào sẽ buộc họ phải sửa chữa sai lầm của mình? Trong một nền kinh tế điều phối bởi giá cả, bất kì nhà sản xuất nào sử dụng nguyên liệu có giá trị hơn nơi khác trong nền kinh tế sẽ phát hiện ra chi phí cho những nguyên liệu đó không thể được hoàn trả từ những gì người tiêu dùng sẵn lòng trả cho sản phẩm. Sau cùng, nhà sản xuất phải đấu thầu các nguồn lực đó từ những người dùng khác, trả hơn giá trị của các nguồn lực đó cho một vài người dùng khác. Nếu các nguồn lực đó hóa ra không có giá trị hơn trong cách dùng mà người sản xuất này rót vào, thì anh ta sẽ mất tiền. Sẽ không còn lựa chọn nào khác ngoài việc ngưng sản xuất loại sản xuất bằng các nguyên liệu đó.

Đối với những nhà sản xuất quá mù quáng hoặc quá cứng đầu để thay đổi, tiếp tục thua lỗ sẽ buộc việc kinh doanh của họ đi tới phá sản, vì thế sự lãng phí các nguồn lực có sẵn với xã hội sẽ bị dừng theo cách đó. Đó là lí do thua lỗ cũng quan trọng như lợi nhuận, từ góc nhìn của nền kinh tế, mặc dù thua lỗ dường như không phổ biến với các doanh nghiệp.

Trong một nền kinh tế điều phối bởi giá cả, người làm thuê và chủ nợ đòi được trả, bất kể nhà quản lí và chủ sở hữu có mắc sai lầm đi nữa. Điều này có nghĩa là các doanh nghiệp tư bản chỉ có thể mắc nhiều sai lầm cho đến khi họ phải dừng hoặc bị dừng—bất kể do sự kém năng lực trong việc thuê lao động và nguồn cung họ cần hoặc do phá sản. Trong một nền kinh tế phong kiến hoặc một nền kinh tế chủ nghĩa xã hội, lãnh đạo có thể tiếp tục mắc cùng một sai lầm vô tận. Hậu quả bị trả giá bởi người khác dưới hình thức mức sống thấp hơn mức sống đúng khi sử dụng nguồn lực khan hiếm một cách có hiệu quả hơn.

Trong sự thiếu vắng các tín hiệu giá hấp dẫn và mối đe dọa của thua lỗ tài chính mà chúng truyền tải đến những nhà sản xuất, sự không hiệu quả và lãng phí ở Liên Xô có thể tiếp tục cho đến khi từng trường hợp lãng phí đó đủ lớn và rõ mồn một để thu hút lấy sự chú ý của những nhà kế hoạch hóa tập trung ở Moscow, những người mà bận bịu với hàng ngàn quyết định khác.

Mĩa mai thay, những vấn đề gây ra bởi việc cố vận hành một nền kinh tế bằng các mệnh lệnh trực tiếp hoặc bằng giá cả tùy tiện áp đặt bởi chính phủ đã được Karl Marx và Friedrich Engels nhìn thấy trước vào thế mười chín, Liên Xô đã tuyên bố là đi theo tư tưởng của hai người này.

Engels đã chỉ ra rằng dao động điều chỉnh giá đã “cưỡng ép các nhà sản xuất hàng hóa phải sản xuất thứ gì và số lượng mà xã hội đòi hỏi là bao nhiêu.” Nếu không có cơ chế như thế, ông ta muốn biết “cái gì đảm bảo chúng ta có lượng cần thiết đó và không phải là nhiều hơn của loại sản phẩm sẽ được sản xuất, rằng chúng ta sẽ không đói với ngô và thịt trong khi chúng ta ngán ngẫm củ cải đường và khoai tây, rằng chúng ta sẽ không thiếu quần để che đi cái sự trần trụi trong khi có hàng triệu cái nút quần. Marx và Engels hiển nhiên là hiểu rõ về kinh tế học hơn nhiều tín đồ của họ sau này. Hoặc có lẽ Marx và Engels bận tâm tới hiệu quả kinh tế hơn là duy trì kiểm soát chính trị từ trên đỉnh.

Cũng có những nhà kinh tế Xô viết hiểu về vai trò của sự biến động điều chỉnh giá cả trong việc điều phối bất cứ nền kinh tế nào. Gần cuối thời kì Liên Xô, hai trong số các nhà kinh tế học đó, Shmelev và Popov, hai người mà chúng ta đã trích dẫn, đã nói rằng: “Mọi thứ đều có mối liên hệ với nhau trong thế giới giá cả, để mà thay đổi nhỏ nhất trong một yếu tố cũng làm lan truyền chuỗi hàng triệu thứ khác.” Những nhà kinh tế học Xô viết đó đặc biệt nhận thức được vai trò của giá cả từ việc nhìn thứ chuyện gì đã xảy ra khi giá cả không được cho phép thực hiện vai trò đó. Nhưng những người phụ trách nền kinh tế Xô viết là những người lãnh trị

chính trị, không phải các nhà kinh tế học. Dưới thời Stalin, một số nhà kinh tế học đã bị xử bắn vì nói những điều ông ta không muốn nghe.

CUNG VÀ CẦU

Có lẽ là không có nguyên tắc nào cơ bản hay rõ ràng hơn sự thật rằng con người có xu hướng mua nhiều hơn khi giá thấp và ít hơn khi giá cao. Với cùng dấu hiệu, những người sản xuất hàng hóa hoặc cung cấp dịch vụ nhiều hơn khi giá cao và ít hơn khi giá thấp. Nhưng ý nghĩa của nguyên tắc đơn giản đó, đơn lẻ hay kết hợp, cũng đều bao quát một phạm vi các hoạt động và vấn đề kinh tế đáng kể—và phủ nhận đi một phạm vi đáng kể các quan niệm sai và ngụy biện.

Demand versus “Need” - Cầu đối chọi “Nhu cầu”

Khi người ta cố định lượng “nhu cầu” của một nước đối với sản phẩm hay dịch vụ nào đó, họ đang bỏ qua sự thật rằng không tồn tại “nhu cầu” cố định hay khách quan. Nếu có thì hiếm khi có một lượng cầu cố định. Ví dụ, nông trang tập thể tại một Israeli kibbutz dựa trên việc sản xuất tập thể và cung ứng hàng hóa và dịch vụ cho nhau, mà không sử dụng tiền hay giá cả. Tuy nhiên, cung ứng điện và thức ăn không tính giá dẫn tới một tình huống nơi mà người ta thường không bận tâm việc tắt đèn điện vào ban ngày và các thành viên sẽ mang bạn bè từ bên ngoài kibbutz vào ăn cùng. Nhưng, sau khi kibbutz bắt đầu tính giá cho điện và thực phẩm, có sự giảm mạnh trong tiêu thụ cả hai. Nói tóm lại, không có lượng cầu hay “nhu cầu”

cố định đối với thức ăn hay điện, mặc dù cả hai đều là thứ cần thiết đến cỡ nào đi nữa.

Tương tự, không có cung cố định. Thống kê về lượng dầu thô, quặng sắt, hay các nguồn lực tự nhiên khác có vẻ chỉ ra rằng số lượng chất liệu vật lí trong lòng đất chỉ là một vấn đề đơn giản. Trên thực tế, chi phí khám phá, khai thác và gia công các nguồn lực tự nhiên chênh lệch rất nhiều giữa các nơi khác nhau. Có vài nơi mà chi phí khai thác và xử lí dầu là 20 đô la một thùng và nơi khác thì không thể chi trả cho toàn bộ chi phí sản xuất ở mức 40 đô la một thùng, mà có thể lên tới tận 60 đô la một thùng. Với hàng hóa nói chung, **số lượng cung ứng khác nhau thay đổi trực tiếp với giá cả**, giống như lượng cầu biến thiên ngược với giá cả.

Khi giá dầu giảm xuống dưới một mức nào đó, các giếng dầu năng suất thấp sẽ bị đóng cửa do chi phí khai thác và xử lí dầu từ những giếng khoan đặc biệt này sẽ vượt quá giá dầu sẽ bán ra trên thị trường. Nếu sau đó giá tăng—hoặc nếu chi phí khai thác hoặc xử lí giảm nhờ công nghệ mới—thì các giếng dầu đó sẽ đưa vào hoạt động trở lại. Một số loại cát chứa dầu ở Venezuela và Canada có năng suất thấp đến nỗi không được tính trong trữ lượng dầu của thế giới cho đến khi giá dầu đạt kỉ lục mới vào đầu thế kỷ 21. Điều đó đã thay đổi mọi thứ, như tờ Wall Street Journal đã đưa tin:

Những khoản gửi này đã từng bị bác bỏ như là dầu “không theo quy ước” không thể phục hồi về mặt kinh tế. Nhưng bây giờ, nhờ vào giá dầu toàn cầu tăng lên và công nghệ được cải tiến, hầu hết các chuyên gia ngành dầu tính cát chứa dầu như một nguồn dự trữ có thể thu hồi được. Sự tính toán lại đó đã đưa Venezuela và Canada lên đứng

thứ nhất và thứ ba trong bảng xếp hạng dự trữ toàn cầu... {34}

Tờ tạp chí **The Economist** cũng đưa tin tương tự:

Cát dầu của Canada, hoặc “tar sand”, được biết đến như là vật chất nhớt nháp, ngoại cỡ theo mọi cách. Chúng chứa 174 tỷ thùng dầu có khả năng thu được lợi nhuận, và 141 tỷ khác có thể khai thác nếu giá dầu tăng hoặc chi phí khai thác giảm—đủ để làm

lượng dự trữ của Canada lớn hơn Saudi Arabia. {35}

Nói tóm lại, không có nguồn cung dầu cố định—hay hầu hết các nguồn lực khác. In some ultimate sense, mỗi nguồn lực trên trái đất có một lượng hữu hạn nhưng, ngay cả khi lượng đó đủ để duy trì hàng thế kỷ hoặc hàng thiên niên kỷ, vào bất cứ thời điểm nào thì số lượng khả thi về mặt kinh tế để khai thác và xử lý thay đổi trực tiếp theo giá cả mà nó có thể bán. Nhiều dự báo sai lầm trong thế kỷ qua rằng chúng ta đang “cạn kiệt” nhiều loại nguồn lực tự nhiên trong nhiều năm được dựa trên sự nhầm lẫn về nguồn cung có sẵn hiện tại về mặt kinh tế ở giá cả hiện tại với nguồn cung vật chất cuối cùng trên trái đất, thứ mà thường lớn hơn rất nhiều.

Các nguồn lực tự nhiên không phải thứ duy nhất mà sẽ được cung ứng một lượng nhiều hơn khi giá tăng. Mà còn đúng đối với nhiều mặt hàng và thậm chí là nhân công. Khi người ta dự đoán rằng sẽ có thiếu hụt về kỹ sư hay giáo viên hay thực phẩm trong những năm sắp tới, họ thường bỏ qua giá cả hoặc dự đoán ngầm rằng sẽ có một sự thiết hụt tại giá cả hôm nay. Nhưng sự thiếu hụt là thứ khiến giá tăng. Ở giá cao, không còn có thể khó hơn để tìm vị trí trống cho kỹ sư hay giáo viên hơn hôm nay và không thể khó hơn để tìm thực phẩm, vì giá cao dẫn tới nhiều cây trồng và chăn nuôi hơn. Nói tóm lại, một lượng lớn hơn thường được cung ứng ở giá cao hơn là giá thấp, bất kể thứ gì đang được bán, dầu hay táo, tôm hay lao động.

Giá trị “Thật”

Nhà sản xuất mà sản phẩm của anh ta hóa ra có sự kết hợp của các đặc trưng là gần nhất với những gì người tiêu dùng thật sự muốn có thể không không ngoan hơn đối thủ cạnh tranh của anh ta. Nhưng anh ta vẫn có thể giàu lên trong khi đối thủ cạnh tranh của mình dự đoán sai và đi tới phá sản. Nhưng kết quả lớn hơn là xã hội đó như một tổng thể nhận nhiều lợi ích hơn từ các nguồn lực giới hạn của nó bằng cách điều hướng chúng đến nơi mà những nguồn lực đó sản xuất ra sản phẩm mà hàng triệu người muốn, thay vì sản xuất ra thứ mà họ không muốn.

Toàn bộ những điều này trông có vẻ đơn giản, nó mâu thuẫn với nhiều ý tưởng được nắm giữ đại trà. Ví dụ, giá cao không chỉ thường bị lỗi là “tham lam”, người ta còn thường nói về vài thứ được bán cao hơn giá trị “thật”, hoặc công nhân bị trả lương thấp hơn giá trị “thật” của họ—hoặc các giám đốc điều hành, các vận động viên, và các nghệ sĩ bị trả thấp hơn giá trị “thật” của họ. Thực tế rằng giá cả dao động điều chỉnh theo thời gian, và thi thoảng có sự tăng vọt hoặc giảm mạnh, khiến một số người hiểu sai rồi kết luận rằng giá cả đang chệch khỏi giá trị “thật” của chúng. Nhưng mức độ thông thường dưới điều kiện bình thường của chúng không thật hơn hay giá trị hơn các mức cao hơn hay thấp hơn dưới những điều kiện khác nhau của chúng.

Khi một người sử dụng lao động lớn đi tới phá sản trong một cộng đồng nhỏ, hoặc chỉ đơn giản là chuyển đến vùng hoặc nước khác, nhiều người làm cũ của doanh nghiệp có thể quyết định chuyển đi từ một nơi mà giờ có ít việc làm hơn—và khi số nhà ở được bán đi trong cùng một khu vực nhỏ đó cùng lúc, giá cả của những ngôi nhà đó rất có thể sẽ giảm do cạnh tranh. Nhưng điều này không có nghĩa rằng người ta đang bán nhà của mình với giá thấp hơn giá trị “thật”. Giá của việc sống trong cộng đồng đó đơn giản là đã giảm theo số cơ hội việc làm suy giảm, và giá nhà phản ánh lên thực tế cơ bản đó.

Lí do cơ bản nhất tại sao không có thứ gọi là giá trị khách quan hay giá trị “thật” là sẽ không có cơ sở hợp lí cho các giao dịch kinh tế nếu có. Khi bạn trả một đô la cho một tờ báo, rõ ràng lí do duy nhất bạn làm vậy là do với bạn một tờ báo có giá trị hơn tờ đô la đó. Cùng lúc, lí do duy nhất người ta sẵn lòng bán tờ báo là do với họ tờ một đô la đó giá hơn tờ báo. Nếu có thứ gì đó như là giá trị “thật” hay giá trị khách quan của tờ báo—hay thứ gì đó khác—cả người mua lẫn người bán sẽ không có lợi ích gì từ việc tạo ra giao dịch ở mức giá tương đương với giá trị khách quan ấy, vì điều sẽ thu được không hề có giá trị lớn hơn những gì họ đã bỏ ra. Trong trường hợp đó, sao phải thực hiện giao dịch đó ngay từ đầu?

Mặt khác, nếu một trong hai người mua hoặc người bán nhận được nhiều giá trị khách quan hơn từ cuộc giao dịch, thì người còn lại hẳn phải nhận ít hơn—trong trường hợp đó, sao đối phương phải tiếp tục giao dịch như vậy trong khi cứ tiếp tục bị gian lận? Việc tiếp tục các giao dịch giữa người mua và người bán chỉ có nghĩa khi giá trị là chủ quan, mỗi người nhận được thứ tương xứng mang tính chủ quan hơn. Giao dịch kinh tế không phải một quá trình có tổng bằng không, nơi một người lỗ một người lời.

Cạnh Tranh

Cạnh tranh là nhân tố cốt lõi trong việc giải thích tại sao giá cả thường không thể duy trì được ở các mức giá bừa bãi đặt ra. Cạnh tranh là chìa khóa vận hành của một nền kinh tế điều phối bởi giá cả. Nó không chỉ buộc giá cả bình đẳng, nó còn khiến vốn, lao động, và các nguồn lực khác chảy đến nơi có lợi tức cao nhất—đó là nơi có nhu cầu chưa được thỏa mãn lớn nhất—cho đến khi tiền thu vào đều đặn thông qua cạnh tranh, giống với nước tự cân bằng mực nước. Tuy nhiên, sự thật rằng nước tự cân bằng

mức nước không có nghĩa là đại dương tĩnh lặng như mặt hồ. Các ngọn sóng và những cơn thủy triều luôn cản trở những lúc nước tự cân bằng, chứ không bị đóng băng vô hạn định ở một mức độ cố định. Tương tự, trong một nền kinh tế, sự thật rằng giá cả và tỉ suất lợi nhuận trên vốn đầu tư có xu hướng cân bằng nhau có nghĩa là chỉ có độ co giãn, liên quan đến cái khác, là những thứ dịch chuyển các nguồn nguồn lực từ nơi kiếm được ít hơn đến nơi kiếm được nhiều hơn—đó là, từ nơi mà lượng cung lớn nhất, cân đối với lượng cầu, đến nơi có lượng cầu không được thỏa mãn nhất. Điều đó **không** có nghĩa là giá đó sẽ giữ mãi hay một vài mô hình phân bổ nguồn lực lí tưởng nào đó mãi mãi không thay đổi.

Giá và Cung

Giá cả không chỉ là những phần cung ứng theo định lượng sẵn có, nó còn giữ nhiệm vụ như một động cơ mạnh mẽ khiến cho cung tăng hoặc giảm tương ứng với cầu thay đổi. Một vụ mùa thất bại tạo ra nhu cầu tăng lên đột ngột trong việc nhập khẩu thực phẩm vào vùng đó, các nhà cung ứng thực phẩm ở nơi khác gấp rút tranh đến đó trước, để chiếm ưu thế tận dụng giá cao cho đến khi có nhiều nhà cung ứng đến hơn và đưa giá giảm xuống trở lại thông qua cạnh tranh. Từ góc nhìn của người dân đói bụng nơi đó, chuyện này có nghĩa là thực phẩm đang được các nhà cung ứng “tham lam” gấp rút chuyển đến họ với tốc độ tối đa, có lẽ là còn nhanh hơn nữa nếu mớ thực phẩm đó được vận chuyển bởi nhân viên ăn lương chính phủ trên danh nghĩa một nhiệm vụ nhân đạo.

Những người được thúc đẩy bởi khao khát kiếm tiền đối với thực phẩm họ bán ra có thể lái xe xuyên đêm hoặc đi đường tắt qua nơi có địa hình gồ ghề, trong khi những người “vì lợi ích cộng đồng” có vẻ thực hiện việc đó theo cách ít nhiệt huyết hơn và theo những con đường an

toàn hay thuận tiện hơn. Nói tóm lại, con người ta có khuynh hướng làm nhiều vì lợi ích bản thân hơn là vì lợi ích của người khác. Giá cả dao động một cách tự do hóa ra lại có thể tạo ra lợi ích cho người khác. Trong trường hợp cung ứng thực phẩm, sự đến sớm hơn có thể là sự khác biệt giữa đói tạm thời và chết đói hoặc các căn bệnh mà người dân mắc phải khi họ thiếu dinh dưỡng. Các quốc gia thế giới thứ ba, nơi có các nạn đói, thực phẩm cung ứng bởi các tổ chức quốc tế đến chính phủ quốc gia bị giữ lại đến hồng nơi bến cảng trong khi người dân đang chết dần vì đói trong đất liền không hề hiếm. Dầu tham lam có không hấp dẫn thế nào, nó lại có khả năng di chuyển thực phẩm nhanh hơn, cứu được nhiều mạng sống hơn.

Trong tình huống khác, người tiêu dùng có lẽ không muốn nhiều hơn, mà muốn ít hơn. Giá cả cũng truyền tải điều này. Khi xe hơi bắt đầu thay thế ngựa và các chiếc xe độc mã vào đầu thế kỷ hai mươi, nhu cầu đối với yên ngựa, móng ngựa, xe ngựa và các đồ dùng như thế suy giảm. Khi những người sản xuất các mặt hàng như thế đối diện với thua lỗ thay vì lợi nhuận, nhiều người đã bắt đầu ngừng sản xuất hay bị buộc phải nghỉ vì phá sản. Theo một cách hiểu nào đó, thật là không công bằng khi một số người không thể kiếm nhiều tiền như những người khác với kỹ năng và tính cần cù tương tự, vì các đổi mới không được thấy trước bởi đa số nhà sản xuất được lợi từ các nhà sản xuất khác làm mọi thứ tệ đi. Nhưng sự bất công này đối với những chủ thể đặc biệt và doanh nghiệp là thứ làm cho nền kinh tế về tổng thể vận hành hiệu quả hơn đối với lợi ích của phần đông của phần còn lại. Liệu việc tạo ra nhiều sự công bằng hơn giữa các nhà sản xuất, ở chi phí hiệu quả suy giảm và dẫn tới một mức sống kém hơn, là công bằng đối với người tiêu dùng?

Lãi và lỗ không hề tách biệt hay độc lập với nhau. Vai trò cốt lõi của giá cả là ràng buộc một mạng lưới các hoạt động kinh tế rộng lớn giữa những con người rải rác khắp nơi biết đến nhau. Tuy nhiên chúng ta có lẽ

nghĩ chúng ta là các cá thể độc lập, chúng ta hoàn toàn phụ thuộc vào người khác cho chính cuộc sống của chúng ta, cũng như phụ thuộc vào vô số người lạ, những người mà sản xuất các tiện nghi trong đời sống. Một số chúng ta có thể nuôi trồng thực phẩm mà chúng ta cần để sống, xây một nơi để ở, hay sản xuất ra các thứ như máy hoặc xe hơi. Những người khác sản xuất toàn bộ những thứ đó cho chúng ta, và động cơ kinh tế chính là cốt lõi cho mục đích đó. Như Will Rogers đã từng nói, “Chúng ta sẽ không sống nổi một ngày mà không phụ thuộc vào người khác.”^{36} Giá cả làm sự phụ thuộc đó hiện hữu bằng cách liên kết lợi ích của họ với chúng ta.

“Nhu cầu chưa được đáp ứng”

Một trong những khái niệm kinh tế học sai lầm phổ biến nhất—và chắc chắn là thâm thúy nhất—là “unmet needs” (nhu cầu chưa được đáp ứng). Chính trị gia, nhà báo, và các viện sĩ hàn lâm hầu như vẫn đang tiếp tục chỉ ra các nhu cầu chưa được đáp ứng trong xã hội chúng ta mà nên được cung ứng bởi một vài chương trình chính phủ. Đa số chúng là những điều mà hầu hết chúng ta mong rằng xã hội có nhiều hơn.

Việc đó có gì sai? Hãy quay lại thời cổ. Nếu kinh tế học là nghiên cứu về việc sử dụng các nguồn lực khan hiếm có cách dùng thay thế, thì theo đó sẽ luôn luôn là các nhu cầu chưa được đáp ứng. Một số khát vọng đặc biệt có thể ngoại lệ và được đáp ứng 100 phần trăm, nhưng điều đó chỉ có nghĩa là những khát vọng khác sẽ càng không được thỏa mãn hơn hiện tại. Bất kì ai đã từng lái xe trong các thành phố lớn chắc chắn sẽ cảm thấy rằng nhu cầu cho nhiều nơi đậu xe hơn là chưa được đáp ứng. Nhưng, nếu việc xây dựng thành phố theo cách mà xây một bãi đỗ xe cho bất kì ai muốn, bất kì nơi đâu trong thành phố, bất kể ngày hay đêm là khả dĩ về mặt kinh tế lẫn kĩ thuật, thì liệu chúng ta có được phép thực hiện điều đó?

Chi phí cho việc xây dựng các bãi đậu xe dưới lòng đất mới hoàn toàn, hoặc dỡ bỏ các tòa nhà đang hiện hữu để tạo ra một bãi đậu trên mặt đất, hoặc thiết kế thành phố mới với ít tòa nhà và nhiều bãi đậu xe hơn, sẽ tốn kém cực kì khủng khiếp. Những thứ khác mà chúng ta đã sẵn sàng từ bỏ là gì, để có được một Utopia tự vận hành? Ít bệnh viện hơn? Ít cảnh sát hơn? Ít sở cứu hỏa hơn? Chúng ta liệu có sẵn sàng chịu đựng thậm chí nhiều nhu cầu chưa được đáp ứng hơn nữa trong những khu vực đó? Có lẽ một số người sẽ từ bỏ các thư viện công cộng để có nhiều nơi đậu xe hơn. Nhưng, bất kể lựa chọn đưa ra là gì và nó được hoàn thành theo một cách nào đó, vẫn sẽ có nhiều nhu cầu chưa được đáp ứng hơn nữa tại nơi nào đó, đó là kết quả của việc đáp ứng một nhu cầu chưa được đáp ứng để có nhiều chỗ đậu xe hơn.

Chúng ta có thể khác nhau về việc thứ nào là đáng hi sinh để có nhiều thứ khác. Vấn đề ở đây cơ bản hơn: Đơn thuần làm rõ một nhu cầu chưa được đáp ứng để nói lên rằng nhu cầu đó nên được đáp ứng là không thích đáng—không thích đáng khi mà các nguồn lực thì khan hiếm và có các cách dùng thay thế.

Trong tình huống bãi đậu xe, trông có vẻ rẻ hơn, khi chỉ được đo lường bởi chi tiêu chính phủ, sẽ là hạn chế hoặc cấm sử dụng xe cộ cá nhân trong các thành phố, điều chỉnh số lượng xe tương ứng với số bãi đậu xe đang hiện hữu, thay vì điều ngược lại. Hơn nữa, thông qua và thi hành điều luật như thế sẽ tiêu tốn một phần nhỏ chi phí của việc mở rộng số bãi đậu xe. Nhưng việc tiết kiệm chi tiêu chính phủ này sẽ phải được cân nhắc với khoảng chi tiêu chính phủ khổng lồ hiện đang dành cho việc mua, duy trì, và đậu những chiếc xe trong thành phố. Rõ ràng những chi tiêu đó sẽ không được đảm bảo ngay từ ban đầu nếu những người trả các khoảng phí đó không tìm thấy lợi ích nào xứng đáng với chúng.

Lại quay lại thời cổ, **chi phí là những cơ hội đã (bị) bỏ qua**, không phải chi tiêu chính phủ. Ép buộc hàng ngàn người bỏ qua cơ hội mà họ sẵn lòng trả một khoảng tiền lớn làm chi phí có thể vượt quá số tiền tiết kiệm được bởi việc không phải xây thêm nhiều bãi đậu xe hoặc làm những điều cần thiết khác để chứa xe trong các thành phố. Không một điều nào trong đây nói lên rằng chúng ta nên thêm hay bớt các bãi đậu xe trong các thành phố lại. Điều nó nói lên là cách mà vấn đề này— và nhiều vấn đề khác—đang hiện diện không có nghĩa lí gì trong một thế giới của các nguồn lực khan hiếm có những cách dùng thay thế. Đây là thế giới của sự thỏa hiệp, không phải của các giải pháp—và bất kì thỏa hiệp nào được quyết định cũng sẽ để lại các nhu cầu chưa được đáp ứng.

Miễn là chúng ta hưởng ứng một cách cả tin với những lời khoa trương chính trị về các nhu cầu chưa được đáp ứng, chúng ta sẽ tùy tiện chọn chuyển các nguồn lực đến bất cứ nhu cầu cần thiết nào trong ngày và bỏ qua những nhu cầu khác. Rồi khi một chính trị gia khác—thậm chí có lẽ là chính trị gia cũ ở thời điểm sau này—phát hiện ra việc cướp của Peter để trả cho Paul đã làm cho Peter tệ hơn, và giờ muốn giúp Peter đáp ứng được những nhu cầu chưa đáp ứng của anh ta, chúng ta sẽ bắt đầu chuyển nguồn lực

khan hiếm theo hướng khác. Nói tóm lại, chúng ta sẽ giống như một con chó tự đuổi theo đuôi của chính nó theo vòng tròn và không hề đến gần hơn được chiếc đuôi, bất kể có nhanh đến thế nào đi nữa.

Đây không phải nói rằng chúng ta đã có các thỏa hiệp lí tưởng và nên bỏ mặc chúng. Hơn nữa, nó nói lên rằng bất kể chúng ta thỏa hiệp gì hay thay đổi nên được nhìn thấy từ đầu khi thỏa hiệp—không phải đáp ứng nhu cầu chưa được đáp ứng.

Từ “nhu cầu” tùy tiện đặt một số khát vọng lên vị trí cao hơn các khát vọng khác, được xem là quan trọng hơn nhiều. Ví dụ, cơ thể thúc giục để có thêm **một số** thực phẩm và một ít nước, để mà duy trì sự sống, tuy nhiên—khi vượt quá một mức nhất định—cả hai thứ đó không chỉ không cần thiết mà thậm chí còn phản tác dụng và gây nguy hiểm. Bệnh béo phì lan rộng khắp những người Mỹ cho thấy rằng thực phẩm đã chạm đến mức đó và bất cứ ai đã từng chịu cảnh tàn phá của lũ (ngay cả khi đó chỉ là một cơn ngập dưới tầng hầm) biết rằng nước cũng có thể chạm đến mức đó. Nói tóm lại, ngay cả những thứ cần thiết khẩn cấp nhất vẫn giữ ở mức cần thiết chỉ trong một phạm vi nhất định. Chúng ta không thể sống nửa giờ mà không có oxy, nhưng ngay cả oxy khi vượt quá mức nồng độ nào đó cũng có thể thúc đẩy sự phát triển của ung thư và được biết là làm trẻ sơ sinh mù lòa suốt đời. Đó là một lí do tại sao các bệnh viện dù muốn dù không cũng không sử dụng các bình oxy (oxygen tanks).

Nói tóm lại, không có thứ gì là “nhu cầu” rạch ròi, bất kể việc cần số lượng đặc biệt vào những thời gian và địa điểm đặc biệt là khẩn cấp bao nhiêu. Thật không may, hầu hết luật và các chính sách chính phủ đều được áp dụng một cách dửng dưng, nếu chỉ vì nguy hiểm mà để mặc các viên chức chính phủ trở thành một kẻ chuyên quyền trong việc hiểu ý

nghĩa và khi nào họ nên áp dụng những luật và chính sách trên. Trong bối cảnh này, gọi điều như vậy là “nhu cầu” dứt khoát là đang đùa với lửa. Nhiều đơn khiếu nại mà một số chính sách chính phủ tốt cơ bản đã bị áp dụng một cách ngu ngốc có thể dẫn tới thất bại trong việc giải quyết vấn đề cơ bản của luật phân loại trong một thế giới gia tăng. Có thể là không có bất kì cách khôn ngoan nào để áp dụng rạch ròi một chính sách được thiết kế để đáp ứng các khát vọng của một người mà lợi ích của người đó cứ tăng dần và cuối cùng không còn là lợi ích.

Bởi tính rất tự nhiên của nó như một nghiên cứu về sử dụng các nguồn lực khan hiếm có cách dùng thay thế, kinh tế học là về sự thỏa hiệp gia tăng—không phải về “các nhu cầu” hay “các giải pháp”. Đó có thể là lí do các nhà kinh tế học không bao giờ nổi tiếng như các chính trị gia, những người đưa ra hứa sẽ giải quyết các vấn đề và đáp ứng nhu cầu của chúng ta.

Chương 3

KIỂM SOÁT GIÁ CẢ

Lịch sử các phương thức kiểm soát giá cả song hành cùng lịch sử loài người. Chúng được các Pharaohs thời Ai Cập cổ đại áp đặt. Chúng được Hammurabi, vua của Babylon, vào thế kỉ mười tám trước công nguyên, quy định bằng sắc lệnh. Chúng cũng được thử nghiệm ở Athens cổ đại.

Henry Hazlitt^{37}

Không gì có thể khiến chúng ta hiểu về vai trò của điện năng trong đời sống nhiều như một lần cúp điện. Tương tự, không gì cho thấy rõ ràng vai trò và sự quan trọng của sự dao động điều chỉnh giá trong một nền kinh tế thị trường hơn **sự vắng mặt** của sự dao động điều chỉnh giá khi thị trường bị kiểm soát. Chuyện gì xảy ra khi sự dao động điều chỉnh giá không được phép dao động một cách tự do theo cung và cầu, mà thay vào đó các dao động bị điều chỉnh trong giới hạn áp dụng bởi luật dưới nhiều loại hình thức kiểm soát giá cả?

Một cách đặc thù, kiểm soát giá được ấn định để giữ giá khỏi tăng theo mức tương ứng cung và cầu. Nguyên nhân chính trị căn bản đối với những luật như vậy khác nhau theo thời gian và địa điểm, nhưng bất kì lúc nào trở nên thích hợp về mặt chính trị, hầu như không khi nào họ thiếu lí do chính đáng để giữ giá của một số mặt hàng vì lợi ích của một số người khác, những người mà ủng hộ chính trị có vẻ quan trọng hơn.

Hiểu ảnh hưởng của kiểm soát giá, hiểu cách thức giá tăng lên và giảm xuống trong một thị trường tự do là điều cần thiết trước nhất. Việc đó chẳng có gì huyền bí, nhưng điều quan trọng là hiểu thật rõ về chuyện gì xảy ra. Giá tăng lên vì lượng cầu vượt quá lượng cung **ở tại mức giá đang hiện hữu**. Giá giảm xuống vì lượng cung vượt quá lượng cầu **ở tại mức giá đang hiện hữu**. Trường hợp đầu được gọi là “thiếu hụt” còn trường hợp hai được gọi là “dư thừa”—nhưng cả hai đều phụ thuộc vào **những mức giá đang hiện hữu**. Có vẻ đơn giản, song nó thường bị hiểu sai, đôi khi còn kèm theo những hậu quả khôn lường.

GIÁ “TRẦN” VÀ SỰ THIẾU HỤT

Khi có “sự thiếu hụt” của một sản phẩm, không cần biết là sản phẩm gì, bất kể là có tương xứng với lượng người tiêu dùng hay không. Ví dụ, trong và ngay lập tức sau Chiến tranh thế giới thứ hai, ở Mỹ có sự thiếu hụt nhà ở rất nghiêm trọng, ngay cả khi dân số quốc gia và số nhà ở đã cùng tăng lên 10 phần trăm so với giai đoạn trước chiến tranh—và không hề có sự thiếu hụt khi chiến tranh bắt đầu. Nói cách khác, trong giai đoạn này nhiều người Mỹ phải mất nhiều tuần hoặc nhiều tháng để tìm được một căn hộ sinh sống mà thường là vô ích, một số người còn phải đút lót để các chủ nhà chuyển

họ lên đầu danh sách chờ ngay cả khi tỉ lệ giữa nhà và người không đổi. Trong khi đó, nhiều người sống chung với họ hàng, ngủ trong ga-ra hoặc sử dụng các phương tiện sinh sống tạm thời khác, chẳng hạn như mua mấy chiếc lều dư của quân đội Quonset hoặc các toa tàu lửa cũ để sinh sống.

Mặc dù không gian nhà ở cho mỗi người ít hơn so với trước chiến tranh, sự thiếu hụt là rất chân thực và rất đau đớn **ở các mức giá đang hiện hữu**, chúng bị giữ thấp hơn một cách giả tạo so với trước, vì các luật kiểm soát giá thuê đã được thông qua trong chiến tranh. Ở những mức giá thấp giả tạo đó, người ta có nhu cầu dành cho không gian nhà ở nhiều hơn so với trước khi đạo luật kiểm soát giá thuê được ban hành. Đây là một hậu quả thực tế của nguyên tắc kinh tế học đơn giản đã được lưu ý trong chương 2, đó là lượng cầu thay đổi theo giá cả.

Khi một số người sử dụng nhiều nhà hơn bình thường, người khác sẽ thấy số nhà sẵn có ít lại. Điều tương tự diễn ra dưới các hình thức khác của kiểm soát giá cả: Một số người sử dụng những mặt hàng hoặc dịch vụ bị kiểm soát giá cả hào phóng hơn bình thường vì giá thấp giả tạo và, kết quả là, người khác nhận ra rằng những gì có sẵn còn lại cho họ đã ít hơn. Về tổng quát còn những hậu quả khác đối với kiểm soát giá cả, và kiểm soát giá thuê cũng cung cấp các ví dụ đó.

Cầu dưới sự kiểm soát giá thuê

Bình thường một số người sẽ không thuê chính căn hộ của mình, chẳng hạn như người trưởng thành trẻ tuổi vẫn sống cùng bố mẹ hoặc một số thì độc thân hay những góa phụ lớn tuổi sống cùng họ hàng, đã rời khỏi chính căn hộ của mình vì giá thấp giả tạo được tạo ra bởi kiểm soát giá thuê. Các mức giá thấp giả tạo đó còn khiến những người khác đi

tìm những căn hộ lớn hơn nơi họ thường sống hoặc sống một mình vì họ phải chia sẻ căn hộ với bạn cùng phòng, để có thể đủ khả năng trả tiền thuê.

Một số người thậm chí không sống trong thành phố nơi căn hộ bị kiểm soát giá thuê của họ tọa lạc bất chấp giữ đó làm một nơi để ở khi họ viếng thăm thành phố—ví dụ, các ngôi sao Hollywood giữ các căn hộ bị kiểm soát giá thuê ở New York hoặc một cặp đôi sống ở Hawaii giữ một ngôi nhà bị kiểm soát giá thuê ở San Francisco. Người thuê nhà tìm kiếm các căn hộ nhiều hơn và lớn hơn tạo ra một sự thiếu hụt, ngay cả khi không có sự khan hiếm vật chất về nhà ở lớn hơn nào liên quan đến tổng dân số.

Khi sự kiểm soát giá thuê kết thúc sau Thế chiến thứ II, sự thiếu hụt nhà ở đã nhanh chóng biến mất. Sau khi sự thuê mướn tăng lên trong một thị trường tự do, một số cặp đôi không còn cái sống trong những căn hộ bốn phòng ngủ đã có thể quyết định sẽ sống trong một căn hộ hai phòng ngủ và tiết kiệm được chi phí thuê chênh lệch. Một số thanh niên có thể quyết định sẽ tiếp tục sống với bố mẹ lâu hơn chút, cho đến khi tiền lương của họ tăng lên đủ để chi trả cho căn hộ của mình, giờ giá thuê đó không còn rẻ giả tạo nữa. Kết quả cuối cùng là những gia đình đang tìm một nơi để ở đã tìm thấy nhiều chỗ thích hợp hơn, giờ thì luật kiểm soát giá thuê không còn khiến những nơi như thế bị chiếm giữ bởi những người có nhu cầu ít khẩn cấp hơn. Nói cách khác, vấn đề thiếu hụt nhà ở ngay lập tức bị xóa sổ, thậm chí trước đó là thời gian cho việc xây dựng nhà ở mới, để đáp lại các điều kiện thị trường mà giờ đã khả thi trong việc vừa đủ chi phí xây thêm nhà và vừa kiếm được lợi nhuận.

Cũng giống với các biến động điều chỉnh giá phân bổ các nguồn lực khan hiếm có cách dùng thay thế, kiểm soát giá hạn chế các biến động trên, làm giảm đi động lực của các cá nhân, hạn chế các cá nhân đó sử dụng các nguồn lực khan hiếm mà người khác mong muốn theo cách của riêng mình. Ví dụ, kiểm soát giá thuê có khuynh hướng dẫn tới việc nhiều căn hộ bị chiếm giữ bởi một người duy nhất. Một nghiên cứu ở San Francisco đã chứng tỏ rằng 49 phần trăm những căn hộ bị kiểm soát giá thuê tại thành phố này chỉ có duy nhất một người sở hữu, trong khi sự thiếu hụt nhà ở trầm trọng tại thành phố làm hàng ngàn người phải sống xa nơi làm việc khiến cho việc đi làm hàng ngày trở nên khó khăn hơn. Trong khi đó, một báo cáo điều tra dân số cho thấy điều tương tự rằng 46 phần trăm tổng các hộ gia đình ở Manhattan, nơi mà gần một nửa tất cả các căn hộ nằm dưới một vài hình thức kiểm soát giá thuê, bị chiếm giữ bởi một người duy nhất—so với 27 phần trăm trên toàn quốc.

Trong những sự việc bình thường, nhu cầu về không gian nhà ở của con người có thay đổi trong cả quãng đời. Nhu cầu về không gian thường tăng lên khi họ kết hôn và có con. Nhưng, nhiều năm sau đó, sau khi con cái đã trưởng thành và rời đi, nhu cầu về không gian của bố mẹ có thể giảm, và nhu cầu đó thường giảm một lần nữa sau khi vợ hoặc chồng mất đi và người còn lại chuyển đến nơi nhỏ hơn hoặc đến sống cùng họ hàng hay trong một viện dưỡng lão. Bằng cách này, tổng nguồn cung nhà ở của một xã hội được chia sẻ và luân chuyển giữa những người dân dựa theo nhu cầu cá nhân thay đổi theo từng giai đoạn cuộc đời của họ.

Việc phân chia này diễn ra, không phải vì bản thân họ có ý thức hợp tác, mà vì giá cả—trong trường hợp này là giá thuê—đổi đầu với họ. Trong một thị trường tự do, những giá đó dựa trên giá trị thật mà những người đi thuê khác đặt lên nhà ở. Các cặp đôi trẻ với một gia đình đang tiến triển, thường sẵn lòng trả nhiều hơn cho nhà ở, ngay cả khi việc đó nghĩa là mua

ít hàng hóa và dịch vụ hơn, để có đủ tiền cho việc chi trả không gian nhà ở tăng thêm. Một cặp đôi bắt đầu có con cái có thể giảm việc ăn nhà hàng hoặc xem phim lại, hoặc họ có thể đợi lâu hơn trong việc mua quần áo hay xe mới, để từng đứa trẻ có thể có giường riêng của chúng. Nhưng, một khi con cái lớn lên và dọn đi, những hi sinh đó không còn cần thiết nữa, khi các tiện nghi khác giờ có thể có bởi việc cắt giảm số không gian nhà ở đang được thuê.

Vai trò cốt cán của giá cả trong tiến trình này, việc đàn áp tiến trình bằng các luật kiểm soát giá thuê khiến người thuê nhà giảm đi động lực thay đổi hành vi khi hoàn cảnh thay đổi. Ví dụ, người lớn tuổi có ít động lực bỏ trống căn hộ mà họ thường sẽ bỏ trống khi con cái họ dọn đi, hoặc sau khi chồng hoặc vợ họ mất, nếu việc đó dẫn tới một sự suy giảm đáng kể trong việc thuê, khiến họ có nhiều tiền hơn để cải thiện mức sống trong các khía cạnh khác. Ngoài ra, việc thường xuyên thiếu hụt nhà ở đi kèm sự kiểm soát giá thuê làm tăng đáng kể thời gian và nỗ lực cần có để tìm một căn hộ mới và nhỏ hơn, trong khi giảm phần thưởng tài chính cho việc tìm kiếm đó. Nói tóm lại, kiểm soát giá thuê làm suy giảm tỉ số doanh thu nhà ở.

Thành phố New York có sự kiểm soát giá thuê lâu và nghiêm ngặt hơn bất kì thành phố lớn nào của Mỹ. Một hậu quả đã xảy ra là tỉ số doanh thu hàng năm ở New York thấp hơn một nửa trung bình quốc gia, và tỉ lệ người thuê sống trong cùng căn hộ từ 20 năm trở lên nhiều gấp đôi trung bình quốc gia. Tờ ***New York Times*** đã tóm tắt tình huống như sau:

New York đã từng giống các thành phố khác, một nơi mà những người thuê thường xuyên chuyển nhà và những người cho thuê cạnh tranh nhau để cho người mới thuê các căn hộ, nhưng ngày nay khẩu hiệu cũng là: Không người nhập cư nào cần đắp vào. Trong khi những người nhập cư ở đông đúc trong những căn nhà nội trú

bất hợp pháp trong khu ổ chuột, dân địa phương tầng lớp trung lưu trả tiền thuê thấp để sống cùng những người hàng xóm tốt bụng, thường là trong những căn hộ lớn mà họ không còn cần sau khi con họ dọn ra.

New York used to be like other cities, a place where tenants moved frequently and landlords competed to rent empty apartments to newcomers, but today the motto may as well be: No Immigrants Need Apply. While immigrants are crowded into bunks in illegal boarding houses in the slums, upper-middle-class locals pay low rents to live in good neighborhoods, often in large apartments they no longer need after their children

move out. {43}

Cung dưới Sự kiểm soát giá thuê

Kiểm soát giá thuê cũng có sự ảnh hưởng lên cung. Chín năm sau khi kết thúc Thế chiến thứ II, ở Melbourne và Úc không có một căn hộ mới nào được xây lên, vì các luật kiểm soát giá thuê ở đó làm những tòa nhà như thế trở nên không có lợi nhuận. Ở Ai Cập, kiểm soát giá thuê được áp đặt vào năm 1960. Một phụ nữ người Ai Cập sống qua thời kì đó và đã viết về nó vào năm 2006 như sau:

Kết quả cuối cùng là người ta ngưng đầu tư vào các tòa nhà chung cư, và một sự thiếu hụt nhà cho thuê và nhà ở đã buộc nhiều người Ai Cập sống trong các điều kiện khủng khiếp với nhiều gia đình cùng chia sẻ một căn hộ nhỏ. Ngày nay ở Ai Cập người ta vẫn có thể cảm nhận được những ảnh hưởng từ sự kiểm soát giá thuê khắc nghiệt đó. Những lỗi lầm như

thế có thể kéo dài nhiều thế hệ. {45}

Việc suy giảm sự xây dựng các tòa nhà cũng giống như nổi gót theo sự ban hành luật kiểm soát giá thuê ở nơi khác. Sau khi Santa Monica tiến hành kiểm soát giá thuê, California vào năm 1970, số giấy phép xây dựng giảm xuống tới thấp hơn một phần mười so với chỉ năm

năm trước đó. Một nghiên cứu về nhà ở ở San Francisco tìm ra rằng ba phần tư số nhà ở bị kiểm soát giá thuê đã hơn 50 năm và 44 phần trăm số nhà đó đã hơn 70 năm.

Mặc dù việc thi công các tòa nhà văn phòng, các nhà máy, nhà kho, các tòa nhà thương mại và công nghiệp cần nhiều lao động, vật liệu dùng trong xây dựng các tòa nhà chung cư, việc xây dựng nhiều tòa nhà văn phòng mới trong các thành phố có quá ít tòa nhà chung cư được xây nên là điều không phổ biến. Do đó, ngay cả trong những thành phố thiếu hụt nhà ở trầm trọng, vẫn có thể có nhiều nơi còn trống trong các tòa nhà thương mại và công nghiệp. Mặc dù New York, San Francisco, và các thành phố với sự kiểm soát giá thuê khác thiếu hụt nhà ở một cách trầm trọng, một cuộc khảo sát toàn quốc năm 2003 tìm ra tỉ lệ còn trống trong các tòa nhà được sử dụng bởi doanh nghiệp và kinh doanh là gần 12 phần trăm, cao nhất trong hơn hai thập kỉ.

Đây chỉ là một bằng chứng nữa chứng minh rằng thiếu hụt là một hiện tượng giá cả. Tỉ lệ các tòa nhà thương mại còn trống cao cho thấy rằng rõ ràng có dư nguồn lực có sẵn để xây dựng các tòa nhà, nhưng kiểm soát giá thuê lại giữ các nguồn lực đó khỏi việc được sử dụng để xây dựng các căn hộ, và theo đó làm chệch các nguồn lực vào việc xây dựng các tòa nhà văn phòng, các nhà xưởng công nghiệp, và các tài sản thương mại khác.

Sau khi luật kiểm soát giá thuê được đặt ra, không chỉ nguồn cung xây dựng căn hộ mới ít lại mà ngay cả nguồn cung nhà ở hiện hữu cũng có khuynh hướng giảm xuống, vì các chủ nhà ít bảo trì và sửa chữa lại dưới sự kiểm soát giá thuê, vì sự thiếu hụt nhà ở khiến cho việc duy trì về ngoài nhà cho thuê để thu hút người thuê nhà trở thành điều không còn cần thiết

nữa. Do đó nhà ở có khuynh hướng xuống cấp nhanh hơn dưới sự kiểm soát giá thuê và có ít sự thay thế hơn khi có hư hỏng. Các nghiên cứu về kiểm soát giá thuê ở Mỹ, Anh, và Pháp chỉ ra rằng nhà ở bị kiểm soát giá thuê xuống cấp nhanh hơn nhà ở không bị kiểm soát giá thuê.

Thông thường, nguồn nhà cho thuê là tương đối cố định trong thời gian ngắn, do đó sự thiếu hụt ban đầu diễn ra vì nhiều người muốn nhiều nhà giá rẻ giả tạo hơn. Sau đó, sự khan hiếm cũng có thể tăng thật sự, vì những ngôi nhà cho thuê xuống cấp nhanh hơn kèm theo việc thiếu bảo trì, trong khi không có đủ nhà xây mới để thay thế những ngôi nhà cũ khi chúng đã hư hỏng, vì xây nhà tư nhân mới dưới sự kiểm soát giá thuê có thể không sinh ra lợi nhuận. Ví dụ, dưới sự kiểm soát giá thuê tại Anh và Wales, nhà cho thuê xây dựng tư nhân rút từ 61 phần trăm trên tổng các ngôi nhà vào năm 1947 xuống chỉ còn 14 phần trăm vào năm 1977. Một nghiên cứu về sự kiểm soát giá thuê tại nhiều quốc gia đã kết luận rằng: “Về cơ bản không tồn tại đầu tư mới vào nhà cho thuê tư nhân không trợ cấp ở tất cả các nước châu Âu đã khảo sát, ngoại trừ nhà ở cao cấp.”

Nói tóm lại, một chính sách với ý định làm nhà ở trở nên vừa túi tiền với người nghèo có ảnh hưởng ròng là dịch chuyển các nguồn lực sang việc xây dựng nhà ở chỉ có người có tầm ảnh hưởng hoặc người giàu chi trả nổi, vì nhà ở cao cấp thường được miễn khỏi sự kiểm soát giá thuê, chẳng hạn như các tòa nhà văn phòng và tài sản thương mại khác. Trong số những thứ khác, điều này minh họa cho tầm quan trọng cốt yếu của việc phân biệt giữa mục đích và hậu quả. Các chính sách kinh tế cần được phân tích trên phương diện động lực mà chúng tạo ra, hơn là những hi vọng truyền cảm hứng.

Ưu đãi đối với nguồn cung nhà giảm đi dưới sự kiểm soát giá thuê được đặc biệt thông báo khi người ta đã thuê phòng hoặc căn hộ trong chính ngôi nhà của mình, hoặc thuê những căn nhà gỗ một tầng trong sân

sau, quyết định rằng việc đó không còn đáng bận tâm nữa, khi giá thuê cứ bị giữ thấp một cách giả tạo dưới các luật kiểm soát giá thuê. Ngoài ra, thường có sự chuyển đổi từ các căn hộ thành các nhà chung cư. Trong suốt 8 năm kiểm soát giá thuê ở Washington thập niên 1970, tỉ phần nhà cho thuê có sẵn của thành phố đã giảm tuyệt đối, từ 199,000 đơn vị trên thị trường xuống còn dưới 176,000 đơn vị. Sau khi kiểm soát giá thuê được giới thiệu tại Berkeley, California, số đơn vị nhà cho thuê tư nhân sẵn có cho sinh viên đại học ở đó đã giảm 31 phần trăm trong năm năm.

Chẳng có gì đáng ngạc nhiên, với các sự khuyến khích được tạo ra bởi luật kiểm soát giá thuê. Trên phương diện động lực, cũng khá dễ để hiểu được chuyện gì đã xảy ra tại Anh khi kiểm soát giá thuê được mở rộng vào năm 1975 để bù đắp số đơn vị cho thuê có sẵn đồ nội thất. Theo như tờ ***The Times*** của London:

Quảng cáo đối với nơi cho thuê có sẵn đồ nội thất ở London theo ***Tiêu chuẩn buổi tối*** giảm mạnh trong tuần đầu tiên sau khi Đạo luật bắt đầu có hiệu lực và hiện đang ở mức thấp khoảng 75 phần trăm so với năm ngoái.

Vì phòng có sẵn đồ nội thất thường ở bên trong nhà người cho thuê, những ngôi nhà tiêu biểu đó dễ dàng được rút khỏi thị trường khi giá thuê không còn tương xứng với sự bất tiện của việc có người ở thuê sống cùng. Nguyên tắc tương tự áp dụng ở nơi có các tòa nhà chung cư như nhà cho hai hộ ở, nơi chủ nhà cũng là một trong những người thuê nhà. Trong vòng ba năm sau khi kiểm soát giá thuê được áp đặt ở Toronto vào năm 1976, 23 phần trăm trong tổng tất cả nhà cho thuê trong những nơi ở chiếm hữu bởi chủ nhà đã được rút khỏi thị trường nhà ở.

Ngay cả khi kiểm soát giá thuê áp dụng vào các tòa nhà chung cư nơi mà chủ nhà không ở, cuối cùng khi tòa nhà đạt tới điểm không sinh

ra đủ lợi nhuận thì đơn giản là nó sẽ bị bỏ hoang. Ví dụ, ở thành phố New York, nhiều tòa nhà đã bị bỏ hoang sau khi chủ của chúng nhận thấy việc dùng thu nhập từ tiền thuê để trang trải chi phí cho các dịch vụ mà họ bị luật ép buộc phải cung cấp, chẳng hạn như nước nóng là điều bất khả thi. Những chủ sở hữu biến mất như vậy đơn giản là để thoát khỏi các hậu quả pháp lí cho việc từ bỏ của họ, và những tòa nhà như thế thường có kết cục là bị bỏ trống, mặc dù về vật chất thì vẫn đủ để người ta ở, nếu chúng được tiếp tục bảo trì và sửa chữa.

Số tòa nhà bị bỏ hoang được chính quyền New York phụ trách qua các năm lên đến hàng ngàn. Được ước tính là cao ít nhất gấp bốn lần số nhà hoang ở thành phố New York khi người vô gia cư sống trên đường phố. Vô gia cư không phải do khan hiếm nhà ở về mặt vật chất, mà do sự thiếu hụt liên quan tới giá cả, điều này thật đau đớn. Tính đến năm 2013, tại New York đã có hơn 47,000 người vô gia cư, 20,000 trong số đó là trẻ em.

Sự kém hiệu quả trong phân bổ nguồn lực như thế nghĩa là mọi người đang phải ngủ ngoài trời trên các vỉa hè vào những đêm đông lạnh—một số người chết vì phơi nhiễm—trong khi nơi để họ ở đã tồn tại, nhưng lại không được sử dụng vì các đạo luật được thiết kế để khiến cho nhà ở “vừa túi tiền”. Một lần nữa, việc này chứng minh rằng phân bổ nguồn lực hiệu quả hay kém hiệu quả không phải chỉ là vài khái niệm trừu tượng của các nhà kinh tế học, mà nó có những hậu quả rất thực tế, thậm chí có thể bao gồm các vấn đề về sự sống và cái chết.

Việc này cũng minh họa lên mục tiêu của một luật— “nhà ở có thể dễ chi trả,” trong trường hợp này—không nói lên gì về những hậu quả thực sự của luật đó.

The Politics of Rent Control - Quan điểm chính trị về kiểm soát giá thuê

Về mặt chính trị, kiểm soát giá thuê thường là một thành công lớn, bất kể nó có gây ra bao nhiêu vấn đề kinh tế và xã hội nghiêm trọng đi nữa. Các chính trị gia biết rằng luôn có nhiều người đi thuê hơn chủ nhà và luôn có nhiều người không hiểu kinh tế học hơn người hiểu. Việc đó khiến các luật kiểm soát giá thuê bằng cách nào đó dẫn tới một sự gia tăng thuần lượng phiếu bầu cho những chính trị gia thông qua luật kiểm soát giá thuê.

Kiểm soát giá thuê được mô tả như một cách để ngăn các chủ nhà giàu có khỏi “vơ vét” người nghèo bằng những giá thuê bất hợp lí. Trên thực tế, tỉ lệ hệ số thu nhập trên đầu tư nhà ở hiếm khi cao hơn các đầu tư khác, và chủ nhà thường là những người rất giản dị. Đây là điều đặc biệt đối với chủ sở hữu của các tòa nhà chung cư nhỏ, chất lượng thấp thường xuyên cần sửa chữa, những nơi như vậy người đi thuê thường là người có thu nhập thấp. Nhiều chủ nhà với các tòa nhà như vậy là những người cần cù sử dụng kĩ năng và sức lao động của bản thân như những người thợ mộc hay thợ sửa ống nước để sửa chữa và duy trì nơi cho thuê, trong khi cố gắng trả tiền thuê chấp bằng tiền thuê nhà họ thu được. Nói tóm lại, loại nhà ở được thuê bởi người nghèo thường cũng có những người chủ chẳng hề giàu chút nào.

Khi luật kiểm soát giá thuê áp dụng trên cơ sở bao trùm lên tất cả nhà ở đang hiện hữu vào thời điểm luật có hiệu lực, ngay cả nhà cao cấp cũng trở thành nhà thuê giá rẻ. Thời gian trôi qua thể hiện rằng không có nhà mới nào được xây thêm trừ khi nó được miễn trừ kiểm soát giá thuê, miễn trừ hoặc nói lỏng kiểm soát giá thuê nhà mới có nghĩa là ngay cả những căn hộ mới có kích thước và chất lượng rất khiêm tốn có thể cho thuê nhiều hơn so

với các căn hộ cũ hơn, rộng rãi hơn và sang trọng hơn vẫn đang bị kiểm soát giá thuê. Giá thuê không so sánh được này là chuyện phổ biến tại các thành phố châu Âu dưới sự kiểm soát giá thuê, cũng như ở New York và các thành phố khác của Mỹ. Các ưu đãi tương tự dẫn các kết quả tương tự ở các nơi khác nhau. Một tin tức trên tờ **Wall Street Journal** đã chỉ ra sự không so sánh được của giá thuê dưới luật kiểm soát giá thuê của thành phố New York như sau:

Les Katz, một diễn viên và nhân viên trực cửa 27 tuổi, thuê một căn hộ kiểu “studio apartment” ở vùng thượng tây Manhattan với giá 1,200 đô—với hai người bạn cùng phòng. Hai người ngủ ở các giường riêng đặt trên một gác xếp xây phía trên bếp, người còn lại thì ngủ trên một tấm nệm trong phòng chính.

Ở một nơi trong thị trấn ở Park Avenue, Paul Haberman, một nhà đầu tư tư nhân, và vợ mình sống trong một nơi rộng rãi, căn hộ hai phòng ngủ với một nhà tắm nắng và hai sân thượng. Căn nhà nằm trong một tòa nhà tráng lệ trên một đại lộ có thanh thế trị giá ít nhất 5,000 đô mỗi tháng, các chuyên gia bất động sản nhận định. Cặp vợ chồng trả khoảng 350 đô, theo như ghi nhận thuê nhà.

Ví dụ về giá thuê rẻ đối với người giàu dưới sự kiểm soát giá thuê không có gì đặc sắc. Mĩa mai thay, một nghiên cứu thống kê chỉ ra rằng khác biệt lớn nhất giữa giá dưới luật kiểm soát giá thuê của New York và giá của thị trường tự do là ở các căn hộ cao cấp. Nói cách khác, người giàu có nhiều lợi ích kinh tế hơn từ sự kiểm soát giá thuê so với người nghèo, những người mà được dẫn chứng để biện hộ cho các luật đó. Trong khi đó, các tổ chức phúc lợi xã hội của thành phố đã trả tiền thuê nhiều hơn được đề xuất khi đưa các gia đình nghèo vào ở trong các căn hộ chật chội và ô nhiễm trong những khách sạn xuống cấp. Năm 2013, tờ **New York Times** đưa tin rằng Dịch vụ căn hộ cho người vô gia cư của thành phố đã “tiêu hơn 3,000 đô hàng tháng cho mỗi căn phòng tồi tàn

không có nhà tắm hay nhà bếp” trong một căn phòng đơn khách sạn duy nhất—một nửa khoảng tiền đó trả cho chủ nhà và một nửa còn lại cho “an ninh và dịch vụ xã hội dành cho người thuê vô gia cư.”

Hình ảnh về sự kiểm soát giá thuê bảo vệ người đi thuê nghèo khỏi các chủ nhà giàu có thể mang lại hiệu quả về mặt chính trị, nhưng thông thường tính tương thích với thực tế của nó ít. Người thật sự hưởng lợi từ kiểm soát giá thuê có thể ở bất cứ mức thu nhập nào và họ cũng có thể mất nó. Điều đó phụ thuộc vào việc ai là người đứng từ trong nhìn ra, và ai là người đứng ngoài nhìn vào, khi các luật như thế được thông qua.

Luật kiểm soát giá thuê ở San Francisco không lâu đời như ở New York nhưng lại nghiêm trọng như nhau—và dẫn tới những kết quả rất tương tự. Một nghiên cứu công bố vào năm 2001 cho thấy rằng hơn một phần tư số người sử dụng các căn hộ kiểm soát giá thuê ở San Francisco có mức thu nhập hộ gia đình là hơn 100,000 đô một năm. Cũng nên lưu ý rằng đây là nghiên cứu thực nghiệm đầu tiên về kiểm soát giá thuê được ủy quyền bởi thành phố San Francisco. Kể từ lúc thành phố này bắt đầu kiểm soát giá thuê vào năm 1979, có nghĩa là không hề có nỗ lực nghiêm túc nào trong việc đo lường các hậu quả kinh tế và xã hội thực sự, cũng như tính đặc biệt từ sự phổ biến chính trị của chúng trong hơn hai thập kỉ những luật đó được thi hành và mở rộng.

Mĩa mai thay, những thành phố với luật kiểm soát giá thuê mạnh, chẳng hạn như New York và San Francisco, có xu hướng dẫn tới giá thuê trung bình **cao hơn** các thành phố không có kiểm soát giá thuê. Nơi chỉ áp dụng luật đó với giá thuê dưới một vài mức đặc biệt, có lẽ để bảo vệ người nghèo, các nhà thầu xây dựng thì có các động lực để chỉ xây những căn hộ đủ sang trọng có mức giá cao hơn mức kiểm soát giá thuê. Không có gì đáng ngạc nhiên, việc này dẫn tới giá thuê trung bình cao

hơn, và vô gia cư có xu hướng gia tăng ở các thành phố có kiểm soát giá thuê—New York và San Francisco lại một lần nữa là các ví dụ điển hình.

Một trong những lí do cho thành công chính trị của các luật kiểm soát giá thuê là có nhiều người chấp nhận các lời tuyên bố như dẫn chứng thực tế. Họ tin rằng luật kiểm soát giá thuê thật sự kiểm soát giá thuê. Miễn họ tin như vậy, những luật như thế là khả thi về mặt chính trị, như những luật khác tuyên bố một số mục tiêu đáng khát khao, bất chấp những mục tiêu đó đến cuối cùng có đạt được hay không.

Khan hiếm đối chọi Thiếu hụt

Một trong những khác biệt quan trọng cần lưu ý là khác biệt giữa sự khan hiếm gia tăng— có ít hàng hóa hơn so với dân số— và “thiếu hụt” là một hiện tượng **giá cả**. Cũng như có sự thiếu hụt tăng lên mà không có sự khan hiếm tăng lên, vì vậy cũng có thể có sự khan hiếm tăng lên mà không có sự thiếu hụt.

Như đã lưu ý, có một sự thiếu hụt trầm trọng tại Mỹ trong và ngay sau Thế chiến thứ hai, mặc dù tỉ lệ nhà trên người vẫn tương tự như lúc trước chiến tranh, khi mà không có sự thiếu hụt nhà ở. Cũng có khả năng xảy ra tình huống ngược lại, nơi mà số nhà ở đột ngột giảm xuống trong một khu vực nào đó không có kiểm soát giá cả—và không hề thiếu hụt. Việc này xảy ra trong vụ đại động đất và núi lửa năm 1906 ở San Francisco. Hơn một nửa nguồn cung nhà ở của thành phố bị phá hủy chỉ trong vòng ba ngày xảy ra thảm họa. Nhưng không hề có sự thiếu hụt nhà ở. Khi tờ **San Francisco Chronicle** tiếp tục phát hành một tháng sau trận động đất, số ra đầu tiên chứa 64 quảng cáo về căn hộ hoặc nhà cho thuê, so với chỉ có 5 quảng cáo từ những người tìm căn hộ để dọn vào.

200,000 người đột nhiên trở thành vô gia cư do động đất và núi lửa, 30,000 người ở những nơi cư trú tạm thời và ước tính khoảng 75,000 người rời thành phố. Nhưng, gần 100,000 người bị hút vào thị trường nhà ở địa phương. Tờ báo thời điểm đó đề cập không có sự thiếu hụt nhà ở. Giá cả tăng lên không chỉ phân bổ nhà ở đang hiện hữu, chúng còn cung cấp động lực cho việc tái xây dựng và để người thuê sử dụng ít không gian hơn, cũng như khuyến khích những ai còn không gian trong nhà cho bạn cùng phòng ở cùng trong khi giá thuê cao. Nói tóm lại, cũng như có sự thiếu hụt mà không có sự khan hiếm vật chất tăng thêm nào, vì vậy có thể có sự khan hiếm vật chất tăng thêm mà không có bất kì sự thiếu hụt nào. Những người trở thành vô gia cư bởi trận đại động đất 1906 San Francisco dễ dàng tìm ra nhà ở hơn những người trở thành vô gia cư bởi luật kiểm soát giá thuê của New York khiến hàng ngàn tòa nhà rút ra khỏi thị trường.

Hoarding - Đầu cơ tích trữ

Dưới sự kiểm soát giá, ngoài tình trạng thiếu hụt và suy giảm chất lượng còn có tình trạng đầu cơ—tức là, nhiều cá nhân trữ một lượng lớn hàng tồn kho bị kiểm soát giá hơn là hàng hóa trong điều kiện thị trường tự do thông thường, vì không chắc có thể tìm thấy hàng hóa như vậy trong tương lai. Vì vậy, trong giai đoạn thiếu hụt xăng vào những năm 1970, người lái xe ít khi để bình xăng xuống mức thấp như thường lệ trước khi đi đến trạm xăng để mua thêm nhiên liệu.

Một số người lái xe với nửa bình xăng sẽ lái vào bất kì trạm xăng nào để tiếp thêm nhiên liệu, và làm đầy nửa bình còn lại, để đề phòng. Hàng triệu người lái xe khắp nơi với bình xăng đầy hơn bình thường, một lượng lớn nhiên liệu đã biến mất trở thành hàng dự trữ cá nhân, để lại một lượng có sẵn để bán ít hơn từ kho dự trữ thông thường tại các trạm xăng đó. Do đó một sự thiếu hụt

nhiên liệu tương đối nhỏ toàn quốc gia có thể biến thành một vấn đề rất nghiêm trọng đối với những người lái xe hết xăng và phải tìm ra một trạm xăng còn mở cửa và còn xăng để bán. Sự nghiêm trọng của việc đột ngột thiếu hụt nhiên liệu—với sự khác biệt nhỏ trong tổng lượng xăng được sản xuất—khiến nhiều người rối loạn và nảy ra nhiều thuyết âm mưu.

Một trong các thuyết âm mưu đó là các công ty dầu đã để cho các tàu chở dầu từ Trung Đông của họ đi vòng quanh biển, chờ đợi giá tăng lên trước khi cập bến.

Mặc dù không có thuyết âm mưu nào trong đó nổi bật nếu nhìn kĩ, có một ý nghĩa chính đằng sau các thuyết đó, cũng như đằng sau đa số các ngụ ý biến thường có. Một sự thiếu hụt xăng trầm trọng với rất ít chênh lệch trong tổng lượng xăng sản xuất có nghĩa là có một lượng lớn xăng được tản đi đâu đó. Một ít trong số những người tạo ra hoặc tin vào các thuyết âm mưu đó ngờ rằng phần thừa đang được trữ trong chính bình xăng của họ, hơn là trong thùng dầu vòng quanh trên biển. Việc này tăng sự thiếu hụt trầm trọng của xăng vì việc tăng duy trì hàng triệu nơi chứa xăng trong các xe ô tô và xe tải là kém hiệu quả hơn duy trì các kho chứa phổ thông trong các bình chứa ở các trạm xăng.

Tính khả thi của việc đầu cơ thay đổi theo từng loại hàng hóa khác nhau, vì vậy hiệu ứng của kiểm soát giá cũng khác nhau. Ví dụ, kiểm soát giá trên dầu tây có thể dẫn tới ít thiếu hụt hơn kiểm soát giá trên xăng, vì dầu tây quá dễ hỏng để đầu cơ dài lâu. Kiểm soát trên dịch vụ cắt tóc hay các dịch vụ khác cũng có thể ít tạo ra thiếu hụt vì dịch vụ không thể đầu cơ tích trữ. Tức là, bạn sẽ không cắt tóc hai lần trong cùng một ngày nếu bạn tìm thấy một thợ cắt tóc với thời gian thích hợp, để đi hai lần trước khi

đến lần cắt tiếp theo, mặc dù thợ cắt tóc có thể giảm đi vì giá cắt tóc bị kiểm soát giá giữ ở mức thấp.

Tuy nhiên, một số thứ không nghĩ đến thật sự được tích trữ dưới sự kiểm soát giá. Ví dụ, dưới sự kiểm soát giá, người ta có thể giữ một căn hộ mà họ hiếm khi dùng, như một số ngôi sao Hollywood giữ một vài căn hộ bị kiểm soát giá thuê ở Manhattan, nơi mà họ sẽ ở khi viếng thăm New York. Mayor Ed Koch đã giữ căn hộ bị kiểm soát giá thuê của mình suốt 12 năm khi ông sống tại Gracie Mansion, dinh thự chính thức của thị trưởng New York. Năm 2008, việc Charles Rangel, nghị sĩ New York, có bốn căn hộ bị kiểm soát giá thuê được tiết lộ, một trong số đó ông ta dùng làm văn phòng.

Đầu cơ là một trường hợp đặc biệt của nguyên tắc kinh tế tổng quát hơn, nó đòi hỏi mức giá thấp hơn và hệ quả là kiểm soát giá cho phép các cách dùng có ưu tiên thấp ưu tiên hơn cách dùng có mức ưu tiên cao, tăng sự thiếu hụt trầm trọng, bất kể là căn hộ hay xăng.

Đôi khi sự suy giảm cung dưới kiểm soát giá có hình thức ít rõ ràng hơn. Dưới sự kiểm soát giá Thế chiến thứ hai, tờ tạp chí ***Consumer Reports*** tìm ra 19 trong 20 thanh kẹo được kiểm tra vào năm 1943 có kích thước nhỏ hơn so với của bốn năm trước. Một số nhà sản xuất thực phẩm đóng hộp để cho chất lượng kém đi, nhưng lại bán những thực phẩm kém chất lượng đó dưới một cái nhãn khác, để bảo vệ danh tiếng nhãn hiệu phổ biến của họ.

Black Markets - Thị trường chợ đen

Mặc dù kiểm soát giá cả khiến việc tạo ra giao dịch đối với người mua và người bán trở nên bất hợp pháp trên phương diện cả hai đều thích sự thiếu hụt mà kiểm soát giá cả gây ra, người mua, người bán táo bạo hơn và ít thận trọng hơn và cả hai thực hiện các giao dịch có lợi chung ngoài vòng pháp luật. Kiểm

soát giá hầu như lúc nào cũng tạo ra thị trường chợ đen, nơi mà giá cả không chỉ cao hơn giá hợp pháp, mà còn cao hơn cả giá ở thị trường tự do, vì rủi ro hợp pháp cần phải được đền bù xứng đáng. Mặc dù chợ đen quy mô nhỏ có thể hoạt động trong bí mật, chợ đen quy mô lớn thường buộc phải hối lộ các viên chức. Ví dụ, ở Nga, một cấm vận địa phương về việc vận chuyển hàng hóa bị kiểm soát giá cả ra ngoài biên giới khu vực được gán cho cái tên “sắc lệnh 150 rúp,” vì đó là chi phí hối lộ cảnh sát để các lô hàng qua được các trạm kiểm soát.

Ngay cả trong thời kì đầu Xô viết, khi việc vận hành một chợ đen về thực phẩm có thể bị trừng phạt bởi cái chết, các chợ đen vẫn tồn tại. Sau đó hai nhà kinh tế Xô viết cho rằng: “Ngay cả lúc đỉnh cao của Chủ nghĩa cộng sản chiến tranh (War Communism), những nhà đầu cơ và những kẻ buôn lậu thực phẩm vẫn liều mạng mang nhiều ngũ cốc nhất có thể vào thành phố khi tất cả các giao dịch nhà nước được thực hiện theo *prodrazverstka*.”

Thống kê về chợ đen dựa theo bản chất là khó nắm bắt, vì chẳng có ai muốn cho cả thế giới biết mình đang phạm pháp. Tuy nhiên, đôi lúc có dẫn chứng gián tiếp. Dưới sự kiểm soát giá thời chiến tranh Mỹ trong và ngay sau Thế chiến thứ hai, việc làm trong các nhà máy đóng gói thịt đã giảm vì thịt được chuyển từ nhà đóng gói hợp pháp sang chợ đen. Việc này thường khiến các quầy thịt trong các cửa hàng bán thịt và cửa hàng tạp hóa trống rỗng.

Tuy nhiên, trong các trường hợp khác, đây không phải đơn giản là do khan hiếm vật chất thực sự về thịt mà do sự chênh lệch hướng của nó qua các kênh bất hợp pháp. Trong vòng một tháng sau khi kiểm soát giá kết thúc, công việc trong các nhà máy đóng gói thịt tăng từ 93,000 lên 163,000 và lại tăng lần nữa lên đến 180,000 trong hai tháng sau đó. Gần như gấp đôi số công ăn việc làm trong các nhà máy đóng gói thịt

chỉ trong ba tháng đã chỉ ra được rằng thịt gần như không còn bị chệch hướng khỏi các nhà đóng gói sau khi kiểm soát giá kết thúc.

Ở Liên Xô, nơi kiểm soát giá cả lan rộng và tồn tại lâu hơn, hai nhà kinh tế học Xô viết đã viết về “thị trường chợ xám” nơi người dân trả “thêm tiền cho hàng hóa và dịch vụ.” Mặc dù những giao dịch bất hợp pháp đó “không được tính vào các thống kê chính thức,” các nhà kinh tế học Xô viết ước tính rằng 83 phần trăm dân số sử dụng các kênh kinh tế bị cấm đó. Những thị trường chợ bất hợp pháp đó bao phủ một phạm vi rộng về giao dịch, bao gồm “gần như một nửa số căn hộ sửa chữa,” 40 phần trăm xe hơi sửa chữa và nhiều video để bán hơn thị trường hợp pháp: “Thị trường chợ đen bán gần 10,000 video, trong khi thị trường nhà nước là ít hơn 1,000.”

Quality Deterioration - Sự suy giảm chất lượng

Một trong các lí do cho sự thành công về mặt chính trị của kiểm soát giá cả là phần chi phí của nó bị giấu đi. Ngay cả thiếu hụt hiện hữu cũng không nói lên được toàn bộ sự việc. **Chất lượng** bị suy giảm, đã được đề cập trong tình huống nhà ở, đã bị phổ thông hóa với nhiều sản phẩm và dịch vụ khác mà giá cả bị chính phủ giữ cho thấp một cách giả tạo.

Một trong những vấn đề căn bản của kiểm soát giá cả là xác định đúng giá của cái gì đang bị kiểm soát. Ngay cả thứ đơn giản như táo cũng không dễ gì xác định vì táo khác nhau về kích thước, độ tươi, và hình dạng, chưa kể đến còn có nhiều loại táo khác nhau. Các cửa hàng sản xuất và siêu thị dành thời gian (và tiền) để phân loại chất lượng những quả táo, vứt những quả không đạt một chỉ tiêu chất lượng nhất định mà

từng vị khách hàng của họ mong đợi. Tuy nhiên, dưới sự kiểm soát giá, lượng cầu của táo tại một mức giá giả tạo vượt quá lượng cung, vì thế không cần dành nhiều thời gian và tiền để phân loại táo, vì kiểu gì toàn bộ chúng cũng sẽ được bán. Một số quả mà bình thường sẽ bị vứt dưới điều kiện thị trường tự do, thì dưới sự kiểm soát giá cả, lại được giữ lại để bán cho những ai đến sau khi toàn bộ hàng tốt đã được bán.

Như với những căn hộ dưới sự kiểm soát giá thuê, có ít động lực để duy trì chất lượng cao khi mà mọi thứ sẽ bán được dù thế nào đi nữa trong giai đoạn thiếu hụt.

Một số ví dụ đau đớn nhất về sự suy giảm chất lượng đã xảy ra ở các quốc gia nơi đặt kiểm soát giá cả trong chăm sóc y tế. Ở các mức giá thấp giả tạo, nhiều người đến văn phòng bác sĩ với những căn bệnh nhẹ như sổ mũi hoặc phát ban da mà họ có thể bỏ qua, hoặc có thể điều trị bằng thuốc không bán theo toa, có lẽ với lời khuyên của dược sĩ. Nhưng tất cả điều này thay đổi khi kiểm soát giá làm giảm chi phí khám tại văn phòng của bác sĩ và đặc biệt là khi những lần khám này được chính phủ chi trả và vì thế bệnh nhân được miễn phí.

Nói tóm lại, người ta lấy thời gian của bác sĩ nhiều hơn dưới sự kiểm soát giá, khiến những người với những vấn đề y tế nghiêm trọng hay thậm chí khẩn cấp còn ít thời gian hơn. Do đó, dưới hệ thống y tế bị kiểm soát bởi chính phủ Anh, một cô bé mười hai tuổi đã được cấy ghép ngực trong khi 10,000 người khác đã đợi 15 tháng hoặc hơn cho phẫu thuật. Một phụ nữ bị bệnh ung thư đã bị hoãn phẫu thuật nhiều lần đến nỗi bệnh tình của cô ấy cuối cùng đã trở thành không thể phẫu thuật được nữa. Các ưu tiên mà giá cả tự động khiến các cá nhân được xem là những thương vong đầu tiên của kiểm soát giá cả.

Một nghiên cứu được tiến hành bởi Tổ chức Hợp tác Kinh tế và Phát triển Kinh tế quốc tế cho thấy, trong số năm nước nói tiếng Anh được khảo sát, chỉ có Mỹ là có phần trăm bệnh nhân chờ phẫu thuật có chọn lọc trong hơn 4 tháng với thẻ chờ một chữ số. Tất cả các quốc gia nói tiếng Anh còn lại— Úc, Canada, New Zealand và Anh— có trên 20% bệnh nhân chờ đợi hơn bốn tháng, với 38% những người ở Anh chờ đợi ít nhất là cỡ đó. Trong nhóm này, Mỹ là nước duy nhất không có giá cho điều trị y tế bị chính phủ quy định. Tình cờ thay, thuật ngữ “phẫu thuật có chọn lọc” không bị giới hạn trong phẫu thuật thẩm mỹ hay các phương thức không cần thiết về mặt y tế khác, mà nghiên cứu này bao gồm phẫu thuật đục thủy tinh thể, thay thế hông và phẫu thuật bắc cầu mạch vành.

Điều trị y tế chậm trễ là một khía cạnh của sự suy giảm chất lượng khi giá bị đặt dưới mức mà sẽ chiếm ưu thế theo cung và cầu. Chất lượng của điều trị nhận được cũng bị ảnh hưởng khi bác sĩ dành ít thời gian cho mỗi bệnh nhân hơn. Ở các quốc gia trên thế giới, lượng thời gian mà các bác sĩ dành cho mỗi bệnh nhân đã ngán lại dưới giá chăm sóc y tế bị chính phủ kiểm soát, so với thời gian mà các bác sĩ dành ra ở nơi giá cả không bị kiểm soát.

Thị trường là một đặc trưng phổ biến khác của kiểm soát giá cả áp dụng vào chăm sóc y tế cũng như những lĩnh vực khác. Ở Trung Quốc và Nhật Bản, thị trường chợ đen có hình thức là hối lộ bác sĩ để được điều trị nhanh. Nói tóm lại, bất kể sản phẩm hay dịch vụ như nhà ở, táo, hay chăm sóc y tế, sự suy giảm chất lượng dưới sự kiểm soát giá là điều phổ biến trong những điều chỉnh khác nhau nhất.

GIÁ “SÀN” VÀ THẶNG DƯ

Cũng giống như mức giá được đặt dưới mức có thể chiếm ưu thế bởi cung và cầu trên một thị trường tự do có xu hướng tăng cầu và giảm cung, tạo ra sự thiếu hụt tại mức giá bị áp đặt, vì thế một giá cả đặt ra **cao hơn** mức giá của thị trường tự do có xu hướng tăng cung hơn cầu, tạo ra thặng dư.

Một trong số những thảm kịch của cuộc Đại suy thoái những năm 1930 là nhiều nông dân Mỹ chỉ đơn giản là không thể kiếm đủ tiền từ việc bán nông sản để trả chi các hóa đơn. Giá các sản phẩm nông nghiệp giảm mạnh hơn nhiều so với giá của những thứ mà nông dân mua. Thu nhập từ trang trại giảm từ hơn 6 tỉ đô la vào năm 1929 xuống còn 2 tỉ đô la vào năm 1932.

Nhiều nông dân mất trang trại vì không còn khả năng trả tiền thế chấp, và khi các gia đình nông trại khác lâm vào cảnh túng thiếu vì phải chặt vật để giữ lại trang trại và cách sống truyền thống của họ, chính phủ liên bang đã tìm cách khôi phục lại cái gọi là "bình đẳng" giữa nông nghiệp và các ngành khác của nền kinh tế bằng cách can thiệp để giữ giá nông nghiệp khỏi việc giảm mạnh.

Sự can thiệp này có nhiều hình thức. Một cách tiếp cận là luật giảm số lượng các loại cây có thể được trồng và bán, để ngăn chặn nguồn cung từ giá thấp hơn mức mà các viên chức chính phủ đã quyết định. Do đó, các nguồn cung đậu và vải bông bị luật hạn chế. Nguồn cung trái cây họ cam quýt, các loại hạt và các sản phẩm nông nghiệp khác bị quản lý bởi các nông dân cacten địa phương, được chống lưng bởi thẩm quyền của Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp để ban hành "lệnh tiếp thị" và truy tố những người vi phạm các sắc lệnh này bằng cách sản xuất và bán nhiều hơn những gì họ được phép sản xuất và bán. Những thỏa thuận như vậy được tiếp tục trong nhiều thập kỷ sau khi sự nghèo khổ của cuộc Đại suy thoái được thay thế bởi sự thịnh

vượng của sự bùng nổ kinh tế sau Thế chiến thứ hai, và nhiều trong số các hạn chế này vẫn tiếp tục cho đến ngày nay.

Các phương pháp gián tiếp giữ giá cao một cách giả tạo như vậy chỉ là một phần của câu chuyện. Yếu tố quan trọng trong việc giữ giá nông nghiệp cao hơn một cách giả tạo so với giá nông nghiệp dưới cung và cầu của thị trường tự do là sự sẵn lòng của chính phủ để mua thặng dư được tạo bởi sự kiểm soát giá từ sự sẵn lòng đó. Điều họ đã làm đối với các nông sản như bắp, gạo, thuốc lá, và lúa mì, trong số những thứ khác - và nhiều trong số các chương trình này cũng tiếp tục cho đến hiện tại. Bất kể ban đầu nhóm nào được cho là được giúp đỡ bởi các chương trình này, sự tồn tại của các chương trình như vậy cũng mang lại lợi ích cho những người khác, và những người thụ hưởng các lợi ích đó khiến các chương trình như thế khó mà chấm dứt về mặt chính trị, thậm chí một thời gian dài sau khi các điều kiện ban đầu đã thay đổi và những người hưởng lợi ban đầu giờ đã là những người đi bỏ phiếu được tổ chức chính trị và quyết tâm giữ cho các chương trình này diễn ra.

Kiểm soát giá cả dưới hình thức giá “sàn”, ngăn chặn giá khỏi tụt xuống sâu hơn, tạo ra thặng dư kích thích như thiếu hụt được tạo ra bởi kiểm soát trong hình thức “trần” ngăn cản giá khỏi tăng lên cao hơn. Trong vài năm, chính phủ liên bang đã mua hơn một phần tư của tất cả lúa mì được trồng tại Mỹ và lấy nó ra khỏi thị trường, để duy trì giá ở một mức xác định trước.

Trong cuộc Đại suy thoái thập niên 1930, các chương trình hỗ trợ giá nông nghiệp đã dẫn tới việc một lượng lớn thực phẩm bị phá hủy một cách cố tình, vào thời điểm mà suy dinh dưỡng là một vấn đề nghiêm trọng tại Mỹ và nạn đói hoành hành tại các thành phố trên khắp đất nước. Ví dụ, chính phủ liên bang đã mua 6 triệu con lợn thiện vào năm 1933 và tiêu hủy chúng. {77} Một lượng lớn nông sản được cày phá dưới, để giữ nó khỏi thị trường và duy trì giá ở mức cố định chính thức, trong khi một lượng lớn sữa bị đổ xuống cống với cùng lý do trên. Trong khi đó, nhiều trẻ em Mỹ đang chịu đau đớn vì bệnh do suy dinh dưỡng.

Vẫn có thặng dư thực phẩm. Thặng dư, giống như thiếu hụt, là một hiện **giá cả**. Thặng dư không có nghĩa là có dư thừa cân xứng với người dân. Đó không phải là “quá nhiều” thực phẩm cân xứng với dân số trong thời kì Đại khủng hoảng. Người dân chỉ đơn giản là không có đủ tiền để mua mọi thứ được sản xuất ở các mức giá cao giả tạo đặt ra bởi chính phủ. Một tình hình rất tương tự tồn tại ở Ấn Độ nghèo khổ vào đầu thế kỉ hai mươi mốt, nơi mà có thặng dư lúa mì và gạo dưới sự hỗ trợ giá của chính phủ. ***Far Eastern Economic Review*** đưa tin:

Lượng ngũ cốc công của Ấn Độ cao nhất mọi thời đại, và mùa xuân tới, nó sẽ vẫn tăng thêm 80 triệu tấn, hay bốn lần lượng cần thiết phòng trường hợp khẩn cấp quốc gia. Tuy nhiên, trong khi ngũ cốc và gạo để yên đó—trong vài năm, đến mức mục nát—hàng triệu người Ấn Độ không đủ ăn.

Một báo cáo từ Ấn Độ trên tờ ***New York Times*** kể ra một câu chuyện rất tương tự dưới tiêu đề “Nghèo khổ trong chết đói ở Ấn Độ khi lúa mì dư thừa bị mục nát”:

Dư thừa từ vụ mùa lúa mì năm nay, đã được mua lại bởi chính phủ từ các nông dân, dập khuôn ở các cánh đồng ở bang Punjab. Một số lúa mì dư thừa của năm trước đó vẫn chưa được động vào, và năm trước đó và trước đó nữa cũng vậy.

Về phía nam, ở bang lân cận Rajasthan, dân làng ăn lá cây đụn sồi hoặc bánh mì làm từ hạt cỏ cuối hè và thu vì họ không thể mua nổi lúa mì. Từng người một, trẻ em và người lớn—47 người—gầy gục đi vì những nguyên nhân liên quan tới nạn đói, thường ôm lấy chiếc bụng đau đớn.

Một sự dư thừa hoặc “dồi dào” thực phẩm tại Ấn Độ, nơi mà nạn đói vẫn là một vấn đề nghiêm trọng, có vẻ giống như một sự mâu thuẫn về thuật ngữ.

Nhưng dư thừa thực phẩm dưới giá “sàn” cũng thực tế như thiếu hụt nhà ở dưới giá “trần”. Ở Mỹ, lượng không gian lưu trữ cần để giữ nông phẩm dư thừa khỏi thị trường một khi dẫn tới những cố gắng tuyệt vọng như bảo quản nông phẩm trong những con tàu chiến không sử dụng, khi toàn bộ thiết bị lưu trữ trên mặt đất đã dùng hết khả năng chứa. Nếu không, lúa mì Mỹ sẽ phải bỏ bên ngoài tới mục nát, như ở Ấn Độ.

Một chuỗi các vụ mùa bội thu tại Mỹ có thể dẫn tới việc chính quyền liên bang có nhiều lúa mì dự trữ hơn lúa mì được trồng bởi nông dân Mỹ cả năm. Ở Ấn Độ, có báo cáo vào năm 2002 rằng chính phủ Ấn Độ đang chi tiêu nhiều vào dự trữ hơn là phát triển nông thôn, thủy lợi và kiểm soát lũ kết hợp. Đó là một ví dụ điển hình về một sự phân bổ sai các nguồn lực khan hiếm có các cách sử dụng thay thế, đặc biệt là ở một nước nghèo.

Miễn là giá cả thị trường của sản phẩm nông nghiệp bị kiểm soát giữ trên mức mà tại đó chính phủ buộc phải mua nó, sản phẩm được bán trên thị trường ở mức giá quyết định bởi cung và cầu. Nhưng, khi có hoặc một sự gia tăng thích đáng trong lượng cung hoặc một sự suy giảm thích đáng trong lượng cầu, dẫn tới giá thấp có thể tụt đến một mức mà tại đó chính phủ mua những gì thị trường không sẵn lòng mua. Ví dụ, khi sữa bột được bán ở Mỹ với giá khoảng 2.20 đô là một pound vào năm 2007, nó được bán trên thị trường nhưng, khi giá tụt xuống mức 80 cent một pound vào năm 2008, Bộ Nông nghiệp Mỹ thấy mình bị ràng buộc về mặt pháp lý để mua khoảng 112 triệu pound sữa bột với tổng chi phí vượt quá 90 triệu đô la.

Không có gì kì lạ với Mỹ hay với Ấn Độ. Các nước của Liên minh châu Âu chi 39 tỉ đô la trong trợ cấp trực tiếp vào năm 2002 và người tiêu dùng chi gấp đôi số đó vào thực phẩm có giá tăng cao do các chương trình nông nghiệp tạo ra. Trong khi đó, thực phẩm dư thừa đã được bán dưới chi phí trên thị trường thế giới, dẫn tới tụt giá mà nông dân các nước Thế giới thứ ba có thể nhận được cho sản phẩm của mình. Ở tất cả các nước, không chỉ chính phủ mà còn người

tiêu dùng đang trả cho các chương trình trợ giá nông nghiệp—chính phủ trực tiếp chi trả cho nông dân và các công ty bảo quản, và người tiêu dùng thì trả cho giá thực phẩm tăng cao. Tính đến năm 2001, người tiêu dùng Mỹ đã chi trả 1.9 tỉ đô mỗi năm cho các mức giá tăng cao giả tạo, chỉ cho sản phẩm chứa đường, mặc dù chính phủ chi trả 1.4 triệu đô mỗi **tháng** chỉ để bảo quản số đường dư thừa. Trong khi đó, tờ **New York Times** đưa tin rằng các nhà sản xuất đường là “những nhà tài trợ lớn cho cả Đảng Cộng Hòa và Đảng Dân Chủ” và chương trình trợ giá đường tốn kém đó có được “sự ủng hộ của lưỡng đảng”.

Các nhà sản xuất đường thậm chí còn được trợ cấp nhiều hơn ở các nước Liên minh châu Âu hơn ở Mỹ, và giá đường ở các nước đó thuộc một trong những nước cao nhất thế giới. Năm 2009, tờ **New York Times** đưa tin rằng trợ cấp đường ở Liên minh châu Âu “phung phí đến nỗi ngay cả nước có thời tiết lạnh như Phần Lan cũng bắt đầu sản xuất nhiều đường hơn,” mặc dù đường có thể được sản xuất từ mía trồng ở vùng nhiệt đới có chi phí thấp hơn nhiều so với từ củ cải đường trồng ở châu Âu.

Năm 2002, Quốc hội Mỹ thông qua một dự luật trợ cấp nông nghiệp mà được ước tính là tiêu tốn trung bình mỗi gia đình người Mỹ hơn 4,000 đô trong thập kỷ tiếp theo vào thuế và giá thực phẩm tăng cao. Đây không phải một sự phát triển mới. Giữa những năm 1980, khi giá đường trên thị trường thế giới là bốn cent một pound, giá bán sỉ ở Mỹ là hai mươi cent một pound. Chính phủ đang trợ cấp việc sản xuất một thứ gì đó mà không có thể có được giá rẻ hơn bằng việc không sản xuất thứ đó, và mua nó từ các nước nhiệt đới. Điều đúng đối với đường hàng thế kỷ. Ngoài ra, đường nói riêng không đặc biệt, Mỹ cũng vậy. Ở các nước Liên minh châu Âu, giá của cừu, bơ, và đường đều cao hơn gấp đôi giá thị trường thế giới. Như một nhà báo cho tờ **Wall Street Journal** đã viết, mỗi con bò ở Liên minh châu Âu nhận nhiều trợ cấp mỗi ngày hơn hầu hết người châu Phi cận sa mạc Sahara có để đủ sống.

Mặc dù lý do căn bản ban đầu cho các chương trình trợ giá Mỹ là để cứu các gia đình nông dân Mỹ, trên thực tế nhiều tiền đi tới các tập đoàn nông nghiệp lớn, mỗi tập đoàn nhận được hàng triệu đô, trong khi trung bình mỗi nông trại chỉ nhận được vài trăm đô. Hầu hết tiền từ dự luật lương đẳng từ năm 2002 sẽ cũng chảy vào túi 10 phần trăm người các nông dân giàu nhất—kể David Rockefeller, Ted Turner, và hàng tá các công ty trong danh sách **Fortune** 500. Ở Mexico cũng vậy, 85 phần trăm của trợ cấp nông nghiệp chảy vào 15 phần trăm các nông dân lớn nhất.

Điều quan trọng từ góc nhìn của việc hiểu vai trò của giá trong nền kinh tế là sự thừa mứa dai dẳng là kết quả của việc giữa giá cao giả tạo cũng như thiếu hụt dai dẳng là của việc giữa giá thấp giả tạo. Không phải từ việc thua lỗ thu được từ người trả thuế hay người tiêu dùng vì lợi ích của các tập đoàn nông nghiệp và nông dân. Đó là những chuyển giao nội địa, không làm giảm trực tiếp tổng tài sản quốc gia. Thua lỗ thực sự với quốc gia hoàn toàn đến từ sự phân bổ sai các nguồn lực khan hiếm có các cách dùng thay thế.

Các nguồn lực nguyên khan hiếm như đất đai, lao động, phân bón và máy móc được sử dụng một cách vô ích để sản xuất nhiều thực phẩm hơn so với người tiêu dùng sẵn sàng tiêu thụ với mức giá cao giả tạo bị chính phủ ấn định. Tất cả các nguồn tài nguyên khổng lồ được sử dụng để sản xuất đường ở Mỹ đều bị lãng phí vì đường có thể được nhập khẩu từ các nước nhiệt đới, nơi mà đường được sản xuất rẻ hơn nhiều trong một môi trường tự nhiên thuận lợi hơn cho việc trồng trọt. Người nghèo, dành phần lớn thu nhập vào thực phẩm, bị buộc phải trả nhiều hơn mức cần thiết để có được lượng thức ăn họ đáng nhận, khiến họ còn ít tiền hơn cho những thứ khác. Những người dùng tem thực phẩm mua được ít thức ăn hơn với những con tem đó khi giá thực phẩm tăng cao một cách giả tạo.

Từ góc nhìn kinh tế thuần túy, việc làm đó là đi ngược các mục đích khi trợ cấp nông dân bằng cách ép giá thực phẩm tăng lên và rồi trợ cấp

người tiêu dùng bằng cách hạ các chi phí thực phẩm đặc biệt xuống bằng trợ cấp—như được thực hiện tại cả Ấn Độ và Mỹ. Tuy nhiên, từ góc nhìn chính trị, nó có lí một cách hoàn hảo để đạt được sự ủng hộ từ hai nhóm bỏ phiếu khác nhau, đặc biệt vì hầu hết họ không hiểu được đầy đủ ý nghĩa kinh tế của các chính sách.

Ngay cả khi các trợ cấp nông nghiệp và kiểm soát giá cả trong thời kì khó khăn bắt nguồn như một biện pháp nhân đạo, chúng vẫn tồn tại dai dẳng suốt thời gian đó vì chúng đã phát triển được một nhóm cử tri có tổ chức mà đe dọa sẽ tạo ra rắc rối chính trị nếu những trợ cấp và kiểm soát đó bị gỡ bỏ hay thậm chí là cắt giảm. Nông dân đã chặn đường Paris bằng máy móc nông nghiệp khi chính phủ Pháp cho thấy dấu hiệu giảm quy mô các chương trình nông nghiệp hoặc cho phép nhập khẩu nông sản nước ngoài nhiều hơn. Ở Canada, nông dân biểu tình chống lại giá lúa mì thấp chặn đường cao tốc và tạo thành một đoàn xe mô tô đến thành phố thủ đô Ottawa.

Trong khi chỉ có khoảng một phần mười thu nhập nông nghiệp ở Mỹ đến từ trợ cấp chính phủ, khoảng một nửa thu nhập nông nghiệp ở Hàn Quốc đến từ các khoản trợ cấp như vậy, cũng ở Na Uy là 60 phần trăm.

QUAN ĐIỂM CHÍNH TRỊ VỀ KIỂM SOÁT GIÁ

THE POLITICS OF PRICE CONTROLS

Đơn giản như các nguyên tắc kinh tế cơ bản có thể, phân nhánh của chúng có thể khá phức tạp, như chúng ta đã thấy với các hiệu ứng khác nhau của luật kiểm soát giá thuê và luật trợ giá nông nghiệp. Tuy nhiên, ngay cả mức độ kinh tế học cơ bản này hiếm khi được công chúng hiểu rõ, điều đó thường đòi hỏi các “giải pháp” chính trị làm cho vấn đề trở nên tồi tệ hơn. Đây không phải là hiện tượng mới của thời hiện đại ở các nước dân chủ.

Thế kỷ mười sáu, khi Tây Ban Nha phong tỏa Antwerp để cố khiến quân phiến loạn chết đói ép họ đầu hàng, đã dẫn tới kết quả giá thực phẩm tăng cao bên trong Antwerp khiến người khác tuồn thực phẩm lậu vào thành phố, băng qua cả quân phong tỏa, cho phép dân cư tiếp tục cầm cự. Tuy nhiên, chính quyền bên trong Antwerp đã quyết định giải quyết vấn đề thực phẩm giá cao bằng luật điều chỉnh giá tối đa được cho phép đánh lên các thực phẩm nhất định và trừng trị nặng những ai vi phạm các luật đó.

Theo sau những hậu quả cơ bản của việc kiểm soát giá— một mức tiêu thụ tăng lên của hàng hóa có giá thấp giả tạo và giảm cung những mặt hàng đó, vì các nhà cung cấp ít sẵn lòng chịu rủi ro cho việc đưa thức ăn qua vòng phong tỏa Tây Ban Nha mà không có động lực giá cao tăng thêm. Do đó, hiệu quả rỗng của kiểm soát giá là “thành phố sống trong tinh thần cao cho đến khi tất cả quy định được đưa ra” và Antwerp không có lựa chọn nào ngoài đầu hàng Tây Ban Nha.

Nửa vòng trái đất, Ấn Độ thế kỷ mười tám, một nạn đói địa phương ở Bengal đã gây ra sự đàn áp của chính phủ đối với các đại lý thực phẩm và các nhà đầu cơ, áp đặt kiểm soát giá gạo. Đây là tình trạng thiếu hụt dẫn đến cái chết tràn lan vì nạn đói. Tuy nhiên, khi một nạn đói khác tấn công Ấn Độ vào thế kỷ mười chín, giờ dưới sự cai trị thuộc địa của các viên chức

Anh và trong thời hoàng kim của kinh tế học thị trường tự do, các chính sách đối lập đã được tuân theo, với kết quả ngược lại:

Trong nạn đói trước đó khó có thể tham gia vào buôn bán ngũ cốc mà không tuân theo luật pháp. Năm 1866 những người đàn ông đáng kính với số lượng lớn đã đi vào thương mại; đối với Chính phủ, bằng cách xuất bản lợi nhuận hàng tuần của tỷ giá ở mỗi huyện, khiến lưu lượng truy cập dễ dàng và an toàn. Mọi người đều biết nơi để mua ngũ cốc rẻ nhất và nơi bán nó dễ thương nhất và thực phẩm đã được mua từ các quận, nơi tốt nhất có thể thay thế nó và mang đến cho những người cần khẩn trương nhất.

In the earlier famine one could hardly engage in the grain trade without becoming amenable to the law. In 1866 respectable men in vast numbers went into the trade; for the Government, by publishing weekly returns of the rates in every district, rendered the traffic both easy and safe. Everyone knew where to buy grain cheapest and where to sell it dearest and food was accordingly bought from the districts which could best spare it and carried to

those which most urgently needed it. {93}

Mọi chuyện cơ bản nhất có thể, về phương diện nguyên tắc kinh tế, nó đã trở nên khả dĩ về mặt chính trị chỉ vì chính phủ thuộc địa Anh không chịu trách nhiệm phải giải thích trước ý kiến công chúng địa phương. Trong thời đại chính trị dân chủ, những hành động tương tự sẽ đòi hỏi một công dân quen thuộc với kinh tế học cơ bản hoặc các nhà lãnh đạo chính trị sẵn sàng mạo hiểm sự nghiệp để làm những điều cần phải làm. Thật khó để biết cái nào có ít khả năng hơn.

Về mặt chính trị, kiểm soát giá cả luôn là một nỗ lực “điều chỉnh nhanh” cho lạm phát, và chắc chắn dễ dàng hơn việc chính phủ tự cắt chi tiêu mà thường nằm sau lạm phát. Giữ cho giá thực phẩm khỏi tăng lên có thể được xem là đặc biệt quan trọng. Theo đó, Acentina đã đặt kiểm soát giá lên lúa mì vào đầu thế kỷ hai mươi mốt. Như dự đoán, nông dân

Argentina đã giảm số lượng đất trồng lúa mì từ 15 triệu mẫu năm 2000 xuống còn 9 triệu mẫu vào năm 2012. Vì có một thị trường quốc tế lớn cho lúa mì, nơi mà giá cao hơn giá hợp pháp nội địa Argentina, chính phủ cũng nhận ra ngăn chặn xuất khẩu lúa mì có thể làm cho tình trạng thiếu hụt lúa mì nội địa tồi tệ hơn.

Khác biệt giữa giá của thị trường tự do và giá bị ấn định bởi luật kiểm soát giá càng lớn, hậu quả của việc kiểm soát giá càng nghiêm trọng. Năm 2007, chính phủ Zimbabwe phản ứng với lạm phát chạy trốn bằng cách ra lệnh người bán giảm một nửa giá hoặc hơn. Chỉ một tháng sau, tờ **New York Times** đưa tin, "nền kinh tế của Zimbabwe đang chững lại." Tờ báo nêu một số chi tiết cụ thể:

Bánh mì, đường và bột ngô, thực phẩm chính trong chế độ ăn kiêng của mọi người Zimbabwe, đã biến mất, dân chúng vơ vét các cửa hàng như những con cào cào trên cánh đồng lúa mì. Thịt là hầu như không tồn tại, ngay cả đối với các thành viên của tầng lớp trung lưu có tiền để mua thịt trên thị trường chợ đen. Xăng gần như không thể kiếm được. Bệnh nhân bệnh viện đang chết dần vì thiếu nguồn cung y tế cơ bản. Mất điện và cắt nước là đặc thù.

Giống như việc kiểm soát giá ở những thời điểm và địa điểm khác, các công cụ kiểm soát giá cũng được công chúng ưa chuộng khi áp dụng lần đầu tiên tại Zimbabwe. "Ban đầu các công dân bình thường chào đón việc giảm giá bằng một cuộc vui chơi mua sắm sáng khoái—và ngắn ngủi," theo tờ New York Times. Cả hai phản ứng ban đầu và hậu quả sau đó đều giống như ở Antwerp, nhiều thế kỷ trước.

Khi một khu vực địa phương bị tàn phá bởi một cơn bão hay một vài thảm họa thiên nhiên khác, nhiều người xem là vô lý nếu các doanh nghiệp ở khu vực đó đột ngột tăng giá các mặt hàng như nước đóng chai, đèn pin hoặc xăng—hoặc nếu các khách sạn địa phương tăng gấp đôi hoặc gấp ba lần giá phòng khi có nhiều người dân địa phương đột nhiên thành

người vô gia cư tìm kiếm nơi trú ẩn tạm thời. Thường thì kiểm soát giá được coi là cần thiết để nhanh chóng điều chỉnh trong tình huống này.

Phản ứng chính trị thường là để thông qua các luật chống lại “sự đục khoét giá cả” để ngăn chặn các thực thể không được ưa chuộng như vậy. Nhưng vai trò của việc phân bổ nguồn tài nguyên khan hiếm thậm chí càng trở nên cần thiết khi nguồn lực địa phương đột ngột khan hiếm hơn bình thường, liên quan đến nhu cầu tăng lên từ người đột nhiên bị tước đoạt các nguồn lực sẵn có cho họ, như một kết quả từ sự tàn phá tạo ra bởi bão hoặc cháy rừng hoặc một số thiên tai khác.

Ví dụ, khi nhà bị phá hủy, nhu cầu về phòng khách sạn địa phương có thể tăng đột ngột, trong khi việc nguồn cung phòng khách sạn tốt nhất vẫn giữ nguyên, giả định rằng không có khách sạn nào trong số này bị hư hỏng hay bị phá hủy. Khi người dân địa phương muốn có nhiều phòng khách sạn hơn là có sẵn tại địa phương, các phòng này sẽ phải được phân bổ theo cách này hay cách khác, dù theo giá hay theo thứ gì khác.

Nếu giá phòng khách sạn vẫn giữ nguyên giá như lúc bình thường, những người đến khách sạn trước sẽ nhận tất cả các phòng, và những người đến sau sẽ phải ngủ ngoài trời, hoặc trong những căn nhà bị hư hại mà có thể che chắn họ một chút khỏi thời tiết, hoặc rời khỏi khu vực địa phương và do đó rời khỏi nhà để bị cướp bóc của họ. Nhưng, nếu giá khách sạn tăng mạnh, mọi người sẽ có động lực để chia cặp ra. Một cặp vợ chồng có con cái, có thể thuê một phòng khách sạn cho bản thân và một phòng cho con cái của họ, khi giá bị giữ thấp đến mức bình

thường, họ sẽ có động cơ để thuê duy nhất một phòng cho cả gia đình khi tiền thuê cao bất thường—đó là, khi có "sự đục khoét giá cả."

Các nguyên tắc tương tự được áp dụng khi có sự thiếu hụt những mặt hàng đột nhiên có nhu cầu tăng cao khác ở khu vực địa phương. Nếu địa phương bị mất điện, nhu cầu về đèn pin có thể vượt quá nguồn cung. Nếu giá của đèn pin vẫn giữ nguyên như trước, những người đến trước cửa hàng bán đèn pin có thể nhanh chóng mua hết nguồn cung tại địa phương, vì thế những người đến sau không thể tìm thấy thêm đèn pin có sẵn. Tuy nhiên, nếu giá của đèn pin tăng vọt, một gia đình có thể thay vì mua nhiều đèn pin cho các thành viên lại có nhiều khả năng sẽ chỉ mua một chiếc đèn pin đắt lên bất thường—điều đó có nghĩa là sẽ còn nhiều đèn pin cho người khác.

Nếu nhu cầu xăng tăng, bất kể là máy phát điện hoặc lái xe ô tô đến các khu vực khác để mua sắm những thứ thiếu cung tại địa phương, hoặc hoàn toàn di chuyển ra khỏi khu vực địa phương, điều này có thể tạo ra tình trạng thiếu xăng cho đến khi nguồn cung mới đến được trạm xăng hoặc cho đến khi nguồn điện được khôi phục hoàn toàn, để các máy bơm tại các trạm xăng có thể hoạt động. Nếu giá xăng vẫn ở mức bình thường, những người đến trạm xăng trước có thể đổ đầy bình và làm cạn kiệt nguồn cung địa phương, do đó những người đến sau không còn xăng để mua. Nhưng, nếu giá xăng tăng mạnh, những người lái xe đến sớm có thể chỉ mua vừa đủ xăng đắt tiền bất thường để ra khỏi khu vực địa phương bị tàn phá, để có thể đổ đầy bình một cách đỡ tốn kém hơn ở những nơi ít bị ảnh hưởng hơn bởi thiên tai. Điều đó để lại nhiều xăng địa phương hơn cho người khác.

Khi giá địa phương tăng đột biến, nguồn cung cũng bị ảnh hưởng, cả trước và sau thiên tai. Sự xuất hiện của một cơn bão thường được dự báo trước bởi những nhà khí tượng học, và các dự đoán về việc cơn bão đang tiếp cận thường

được đưa tin rộng rãi. Các nguồn cung cho những thứ thường cần thiết sau khi một cơn bão tấn công—ví dụ, đèn pin, nước đóng chai, xăng và gỗ—có khả năng được đổ xô đến khu vực có bão, trước khi cơn bão thực sự đến đó, nếu các nhà cung cấp dự đoán giá cao hơn. Điều này có nghĩa là thiếu hụt có thể được giảm nhẹ trước. Nhưng nếu giá dự kiến chỉ như lúc bình thường, các nhà cung cấp sẽ có ít động lực để chuốc thêm chi phí đổ xô vào khu vực nơi thảm họa được dự báo sẽ tấn công.

Các động lực tương tự tồn tại sau khi một cơn bão hay thảm họa khác xảy ra. Để bổ sung nguồn cung cấp trong một khu vực bị tàn phá có thể tốn kém hơn, do đường xá và đường cao tốc bị hư hỏng, những đồng đồ nát và tắc nghẽn giao thông từ những người chạy trốn khỏi khu vực. Giá nội địa tăng vọt có thể vượt qua sự miễn cưỡng đối với những trở ngại địa phương mà đòi hỏi chi phí bổ sung. Hơn nữa, mỗi nhà cung cấp có động lực để cố gắng trở thành người đầu tiên đến hiện trường, vì giá khi đó sẽ là cao nhất, trước khi các nhà cung cấp khác đến và cạnh tranh khiến giá giảm xuống. Thời gian cũng rất quan trọng đối với những người trong một khu vực thảm họa, họ cần được cung cấp thực phẩm và các nhu yếu phẩm khác liên tục.

Giá cả không phải là cách duy nhất để phân phối các nguồn lực khan hiếm, dù trong thời gian bình thường hay trong giai đoạn tình trạng khan hiếm tăng đột ngột. Nhưng câu hỏi đặt ra là liệu các hệ thống phân phối thay thế thường tốt hơn hay tệ hơn. Lịch sử cho thấy ảnh hưởng của kiểm soát giá cả đối với lương thực lặp đi lặp lại trong việc tạo ra đói hoặc thậm chí là nạn đói. Người bán có khả năng để chia bao nhiêu khẩu phần họ sẽ bán. Nhưng điều này đặt người bán vào tình huống không thể tránh về việc xúc phạm một số khách hàng của mình bằng cách từ chối để họ mua nhiều như họ muốn—và anh ta có thể mất một số khách hàng sau khi mọi thứ trở lại bình thường. Rất ít người bán có thể sẵn lòng mạo hiểm điều đó.

Kết quả rỗng của việc không phân chia giá cả cũng như phân chia thứ không phải giá cả là tình huống được mô tả trong sự thức tỉnh của siêu bão “Sandy” năm 2012, theo tờ **Wall Street Journal** đưa tin:

Tại một siêu thị ở New Jersey, người mua sắm hầu như không dừng lại cho một thông báo loa công cộng kêu gọi họ chỉ mua thực phẩm dự trữ cần thiết cho một vài ngày tê liệt địa phương. Không ai là có vẻ bị ngăn cản vì họ chất đầy các xe đẩy ra đến tận mép thuyền với đầy đủ cá ngừ đóng hộp trong sáu tuần. Một lon Bumblebee sẽ tồn tại trong nhiều năm: Người mua sắm không gặp rủi ro gì khi mua toàn bộ nguồn cung cấp của cửa hàng với mức giá bình thường. {97}

Van nài mọi người hạn chế mua hàng trong trường hợp khẩn cấp, như các hình thức phân chia thứ không phải giá cả khác, ít khi có hiệu quả như tăng giá.

Chương 4

TỔNG QUAN VỀ GIÁ

Chúng ta cần giáo dục trong rõ ràng hơn là nghiên cứu trong mờ mịt.

(We need education in the obvious more than investigation of the obscure.)

Justice Oliver Wendell Holmes^{98}

Nhiều nguyên tắc kinh tế học cơ bản trông có vẻ rõ ràng nhưng ẩn ý rút ra từ chúng lại không—và vấn đề chính là các ẩn ý đó. Có ai đó đã từng chỉ ra rằng Newton không phải người đầu tiên nhìn thấy quả táo rơi. Tiếng tăm của ông ấy bắt nguồn từ việc ông là người đầu tiên hiểu ra ẩn ý của việc quả táo rơi.

Các nhà kinh tế học từ nhiều thế kỷ trước đã hiểu ra rằng khi giá cao, người ta có khuynh hướng mua ít hơn so với khi giá thấp. Nhưng, ngay cả ngày nay, nhiều người vẫn chưa hiểu ra ẩn ý của thực tế đơn giản đó. Ví dụ, một hậu quả của việc không nghĩ thấu đáo ẩn ý của một thực tế rằng chăm sóc y tế cung cấp bởi chính phủ tốn kém chi phí hơn nhiều lần

so với ước tính ban đầu, ở các quốc gia trên thế giới. Các ước tính đó thường dựa trên cách sử dụng bác sĩ, bệnh viện, và nhà thuốc. Nhưng việc giới thiệu chăm sóc y tế miễn phí hoặc trợ cấp dẫn tới việc sử dụng lớn hơn rất nhiều, đơn giản là do giá cả đã rẻ hơn, và điều đó gây ra tiêu tốn chi phí lớn hơn rất nhiều so với ước tính ban đầu.

Yêu cầu đầu tiên trước khi hiểu bất cứ môn học nào là hiểu định nghĩa nó trước, để bạn nắm rõ trong đầu điều gì bạn đang nói đến—và điều gì bạn không nói đến. Giống như một cuộc thảo luận về thời tiết không phải là khí tượng, vì vậy một ban hành về công bố đạo đức hay các tín điều mang tính chính trị về một nền kinh tế nào đó không phải là kinh tế học. Kinh tế học là sự phân tích các mối quan hệ **nhân quả** trong một nền kinh tế. Mục đích là để nhận thức hậu quả của những cách phân bổ các nguồn lực khan hiếm có cách dùng thay thế khác nhau. Không có gì để nói về triết học xã hội hay giá trị đạo đức, bất cứ gì hơn thế có bất cứ gì để nói về hài hước hay giận dữ. (any more than it has anything to say about humor or anger)

Những thứ khác có kém quan trọng hay không là không cần thiết. Chúng chỉ đơn giản không phải là về kinh tế học. Không ai trông mong toán học giải thích tình yêu, và không ai trông mong kinh tế học là thứ gì đó khác với chính nó hay để làm việc gì đó khác với những gì nó có thể. Nhưng cả toán học và kinh tế học đều có thể rất quan trọng khi áp dụng. Các tính toán toán học cẩn thận và phức tạp có thể là sự khác biệt giữa việc có một phi hành gia đang trở về trái đất từ quỹ đạo với kết thúc đâm vào dãy Himalaya hay hạ cánh an toàn ở Florida. Chúng ta cũng đã thấy những thảm họa xã hội tương tự từ việc hiểu sai các nguyên tắc căn bản của kinh tế học.

CAUSE AND EFFECT - NGUYÊN NHÂN VÀ HẬU QUẢ

Phân tích các hành động kinh tế theo phương diện nguyên nhân và hậu quả nghĩa là kiểm tra tính logic của các động lực được tạo ra, hơn là chỉ đơn giản suy nghĩ về mức đáng ao ước của mục tiêu đang được theo đuổi. Nó còn có nghĩa là kiểm tra bằng chứng thực nghiệm về điều thực sự diễn ra dưới các động lực đó.

Quan hệ nhân quả (causation) trong một nền kinh tế thường là ***các tương tác có tính hệ thống (systemic interactions)***, hơn là mối quan hệ nhân quả một chiều tác động đơn giản như khi một quả bóng bi da đánh trúng một quả khác và vô lỗi. Nguyên nhân có tính hệ thống bao gồm các tương tác qua lại phức tạp hơn, chẳng hạn như thêm dung dịch kiềm vào axit clohydric ra nước muối, vì cả hai chất đều bị biến đổi do chúng tác dụng với nhau, từ hai chất chết người trở thành một chất vô hại.

Trong một nền kinh tế cũng vậy, kế hoạch của những người mua và người bán được biến đổi khi họ phát hiện ra phản ứng của nhau đối với cung và cầu, và dẫn tới thay đổi giá mà buộc họ phải điều chỉnh lại kế hoạch. Cũng như những người bắt đầu ý định mua một căn biệt thự ở bãi biển có thể rút cuộc là mua một căn nhà gỗ một tầng ở xa hơn trong đất liền, sau khi họ nhận ra biệt thự bãi biển có giá cao thế nào, đôi khi các nhà cung ứng kết thúc là bán các mặt hàng với giá thấp hơn so với họ bỏ ra để mua hay sản xuất, khi cầu là không tương xứng để đạt được giá cao hơn từ cộng đồng tiêu thụ, và thay thế là để không đạt được gì đối với một vật phẩm không thể bán được ở mức giá ban đầu đề ra.

Systemic Causation - Nhân quả có tính hệ thống

Vì nhân quả có tính hệ thống bao gồm các tương tác qua lại, hơn là mối quan hệ nhân quả một chiều, mà giảm đi vai trò của các dự định cá nhân. Như Friedrich Engels đã viết, “điều cản trở ý chí mỗi cá nhân là người khác, và điều phát sinh là thứ mà không ai muốn.” Kinh tế học được quan tâm với điều gì **phát sinh**, chứ không phải dự định của bất kì ai. Nếu thị trường chứng khoán đóng cửa ở mức 14,367 vào một ngày nào đó, đó là kết quả của một quá trình các tương tác phức tạp giữa vô số người mua và bán cổ phiếu, không ai trong số họ có ý định cho thị trường đóng cửa ở mức 14,367, mặc dù việc đó được gây nên bởi hành động theo đuổi ý định của bản thân họ.

Mặc dù nhân quả đôi khi có thể được giải thích bằng các hành động có chủ ý và đôi khi bằng các tương tác mang tính hệ thống, việc kết quả của các tương tác mang tính hệ thống bị giải thích sai bởi các ý định cá nhân là quá thường xuyên.

Cũng như người nguyên thủy có khuynh hướng cho là các hiện tượng như cây lắc lư trong gió là hành động có chủ ý của một linh hồn vô hình nào đó, hơn là các nguyên nhân mang tính hệ thống như biến đổi áp suất khí quyển, vì vậy có một xu hướng giải thích đối với các giải thích có chủ đích của các sự kiện mang tính hệ thống trong nền kinh tế, khi người ta không biết về các nguyên tắc kinh tế học căn bản. Ví dụ, người không biết gì về kinh tế học có thể cho rằng giá tăng là do “lòng tham” mặc dù giá tăng là để phản ánh các thay đổi trong cung cầu.

Những người sốc vì giá tăng tăng ở các cửa hàng trong các khu vực thu nhập thấp thường nhanh chóng đổ lỗi cho lòng tham hoặc trục lợi về phía

những người điều hành các kinh doanh đó. Kết luận tương tự về các ý định thường xảy ra khi mọi người nhận thấy lãi suất cao của các công ty môi giới và các công ty tài chính nhỏ hoạt động trong các khu vực thu nhập thấp tăng hơn nhiều so với lãi suất của các ngân hàng ở các cộng đồng trung lưu. Những công ty tính phí đối với ngân phiếu cũng thường hoạt động ở các khu vực thu nhập thấp, trong khi người ở các khu vực tầng lớp trung lưu thường được miễn phí đối với ngân phiếu tại các ngân hàng địa phương của họ. Tuy nhiên, tỉ suất lợi nhuận thường không cao hơn ở các doanh nghiệp nội thành so với các nơi khác, và thực tế nhiều doanh nghiệp đang rời khỏi các khu vực đó—và những doanh nghiệp khác, chẳng hạn như chuỗi siêu thị, đang ở xa—ủng hộ kết luận đó.

Thực tế đau đớn mà người nghèo rất cuộc phải trả nhiều hơn người giàu đối với nhiều loại hàng hóa và dịch vụ có một lời giải thích rất đơn giản và mang tính hệ thống: cung cấp hàng hóa và dịch vụ trong các khu vực có thu nhập thấp thường tốn chi phí nhiều hơn. Chi phí bảo hiểm và chi phí cho các biện pháp phòng ngừa an ninh khác nhau cao hơn, do tỉ lệ tội phạm và phá hoại cao hơn, chỉ là một số lý do mang tính hệ thống bị bỏ qua bởi những người tìm kiếm lời giải thích trên phương diện ý định cá nhân. Ngoài ra, chi phí kinh doanh có khuynh hướng cao hơn mỗi đô la của doanh nghiệp ở các khu vực có thu nhập thấp. Cho vay 100 đô la mỗi người cho năm mươi người vay có thu nhập thấp tại các cửa hàng cầm đồ hoặc công ty tài chính địa phương mất nhiều thời gian và tốn nhiều tiền để xử lý các giao dịch hơn là cho vay 5,000 đô la tại ngân hàng cho một khách hàng trung lưu, mặc dù tổng số tiền đó được nhắc tới trong cả hai trường hợp là bằng nhau.

Khoảng 10 phần trăm các gia đình Mỹ không có tài khoản ngân hàng, và chắc chắn số phần trăm này cao hơn trong các gia đình có thu nhập thấp, do đó nhiều người trong số họ phải đến các cơ quan thanh toán tiền mặt địa phương để thanh toán tiền lương, An Sinh Xã Hội hoặc các khoản khác. Một

chiếc xe bọc thép giao tiền theo mệnh giá nhỏ cho một công ty tài chính khu vực hoặc một cơ quan séc nhỏ trong một khu ổ chuột tốn nhiều tiền bằng một chiếc xe bọc thép mang lại giá trị gấp hàng trăm lần, với các chi phiếu lớn hơn, đến một trung tâm mua sắm ngoại thành. Với chi phí kinh doanh trên một đô la của doanh nghiệp trong cộng đồng có thu nhập thấp cao hơn, không có gì đáng ngạc nhiên khi những chi phí cao hơn được thông qua với giá cao hơn và lãi suất cao hơn.

Giá cao hơn đối với người có thể ít nhất chi trả cho họ là một kết quả bi thảm, nhưng nguyên nhân là có tính hệ thống. Đây không chỉ là sự phân biệt triết học hay ngữ nghĩa. Có những hậu quả thực tiễn lớn đối với cách thức mà nhân quả được hiểu. Việc xem nguyên nhân giá tăng và lãi suất tăng lên ở các khu vực thu nhập thấp như lòng tham hay bóc lột, và cố gắng khắc phục bằng cách áp đặt kiểm soát giá và lãi suất trần chỉ đảm bảo rằng sẽ càng có ít nguồn cung cho những người sống trong thu nhập thấp khu vực lân cận. Giống như việc kiểm soát giá thuê làm giảm bớt nguồn cung nhà ở, việc kiểm soát giá và kiểm soát lãi suất có thể làm giảm số lượng cửa hàng, cửa hàng cầm đồ, công ty tài chính địa phương và cơ quan thanh toán tiền mặt sẵn sàng hoạt động trong khu vực với chi phí cao hơn, khi những chi phí đó không thể được thu hồi theo giá và lãi suất được cho phép một cách hợp pháp.

Thay thế, đối với nhiều cư dân của các khu vực có thu nhập thấp, có thể là bên ngoài các tổ chức cho mượn tiền hợp pháp và vay mượn những người cho vay nặng lãi, thậm chí tính lãi trên lãi cao hơn và có những cách thu tiền riêng, chẳng hạn như bạo lực.

Khi các cửa hàng và tổ chức tài chính đóng cửa ở những khu vực có thu nhập thấp, nhiều người trong các khu vực này bị buộc phải đi đến các khu vực khác để mua hàng tạp hóa hoặc các hàng hóa khác, thêm chi phí thanh toán tiền vé xe buýt hoặc taxi, ngoài chi phí mua hàng. Việc đóng

cửa kinh doanh như vậy xảy ra vì nhiều lý do khác nhau, bao gồm bạo động và tỉ lệ ăn cắp đồ và phá hoại cao hơn, với kết quả thực tế là nhiều người trong các khu vực thu nhập thấp phải đi nơi khác để mua sắm hoặc ngân hàng.

“Đầu tiên, không gây hại” là một nguyên tắc đã tồn tại trong nhiều thế kỷ. Việc hiểu được sự khác biệt giữa nguyên nhân có tính hệ thống và nguyên nhân có chủ ý là một cách để làm giảm thiệt hại với các chính sách kinh tế. Điều quan trọng là không gây hại cho những người đã có hoàn cảnh kinh tế đau đớn. Cũng đáng chú ý là hầu hết mọi người không phải là tội phạm, ngay cả trong khu vực có tội phạm cao. Phần nhỏ những người không trung thực trong các khu vực như vậy là ngọn nguồn thực sự của các chi phí tăng lên được tính bởi các doanh nghiệp hoạt động trong các khu vực đó. Nhưng cả về mặt trí tuệ lẫn cảm xúc, đổ lỗi cho những người tính phí tăng lên, dễ dàng hơn là cho những người gây ra chúng. Đổ lỗi cho người ngoài cuộc, đặc biệt là nếu người ngoài cuộc có chủng tộc khác cũng là điều phổ biến hơn về mặt chính trị.

Nguyên nhân có tính hệ thống, chẳng hạn như những nguyên nhân thường thấy trong kinh tế học, không đưa ra những cảm xúc như vậy cho công chúng, hay giai điệu đạo đức cho giới truyền thông và các chính trị gia, mà như những nguyên nhân có chủ ý như "tham lam", "bóc lột", "chặt chém", "phân biệt đối xử" và những thứ tương tự. Giải thích có chủ ý về nguyên nhân và hiệu quả cũng có thể tự nhiên hơn, theo nghĩa là các cá nhân và xã hội ít phức tạp hơn có khuynh hướng quay sang những lời giải thích như vậy đầu tiên. Trong một số trường hợp, đã mất nhiều thế kỷ cho những lời giải thích có chủ ý thể hiện trong mê tín về tự nhiên để nhường chỗ cho những giải thích có tính hệ thống dựa trên cơ sở khoa học. Vẫn chưa rõ liệu sẽ mất nhiều thời gian như thế cho các nguyên tắc cơ bản của kinh tế để thay thế khuynh hướng tự nhiên của

nhều người khi cố gắng giải thích kết quả có tính hệ thống bằng các nguyên nhân có chủ ý.

Complexity and Causation - Sự phức tạp và nhân quả

Các nguyên tắc kinh tế học căn bản có thể dễ dàng học được cũng khiến chúng dễ dàng bị loại bỏ là “đơn giản thái quá” bởi những người không muốn chấp nhận các phân tích mâu thuẫn với niềm tin của họ mặc dù các nguyên tắc kinh tế học căn bản không thực sự phức tạp. Những điều không rõ ràng thường phức tạp hơn nhiều so với những sự thật đơn giản. Cũng không phải là tự động đúng rằng các kết quả phức tạp phải có nguyên nhân phức tạp. Các phân nhánh của một điều gì đó cực đơn giản cũng có thể trở nên vô cùng phức tạp. Ví dụ, thực tế đơn giản là trái đất nghiêng trên trục của nó gây ra vô số phản ứng rất phức tạp trong thực vật, động vật và con người, cũng như những thứ không phải sinh vật sống như dòng biển, thay đổi thời tiết và thay đổi độ dài của đêm và ngày.

Nếu trái đất đứng thẳng trên trục của chính nó, ngày và đêm quanh năm sẽ có độ dài bằng nhau trên toàn thế giới. Khí hậu sẽ vẫn khác nhau giữa đường xích đạo và các cực nhưng, ở một nơi nào đó, khí hậu mùa đông và mùa hè sẽ giống nhau. Sự thật rằng trái đất nghiêng trên trục của nó nghĩa là ánh sáng mặt trời đang chiếu vào cùng một nước ở các góc độ khác nhau tại các thời điểm khác nhau trong suốt quỹ đạo bay quanh mặt trời hàng năm của trái đất, dẫn tới thay đổi sức ấm và độ dài ngày đêm.

Đổi lại, những thay đổi như vậy gây ra các phản ứng sinh học phức tạp trong tăng trưởng thực vật, ngủ đông và di cư của động vật, cũng như

những thay đổi tâm lý ở con người và nhiều thay đổi theo mùa trong các nền kinh tế. Thay đổi các mô hình thời tiết ảnh hưởng đến dòng chảy đại dương và tần suất của các cơn bão, trong số nhiều hiện tượng tự nhiên khác. Tuy nhiên, tất cả những điều phức tạp này được gây ra bởi một thực tế đơn giản là trái đất nghiêng trên trục của nó, thay vì thẳng lên.

Nói tóm lại, các kết quả phức tạp có thể là một kết quả của các nguyên nhân cơ bản hoặc phức tạp. Các sự thật cụ thể có thể nói với chúng ta như vậy. Một thông báo **trước** về điều gì “đơn giản thái quá” không thể. Một lời giải thích là **quá** đơn giản nếu kết luận của nó sai thực tế hoặc lập luận của nó phi logic. Nhưng việc gọi một lời giải thích “đơn giản thái quá” là một thay thế quá thường xuyên cho việc thẩm định bằng chứng hay tính logic của nó.

Một số điều đơn giản hơn thực tế rằng con người có khuynh hướng mua nhiều hơn ở giá thấp và mua ít hơn ở giá cao. Nhưng, khi đặt điều đó cùng với sự thực rằng nhà sản xuất có khuynh hướng cung ứng nhiều hơn ở giá cao và ít hơn ở giá thấp, là đủ để dự đoán nhiều loại phản ứng phức tạp đối với kiểm soát giá, bất kể trong thị trường nhà ở hay trong thị trường thực phẩm, điện, hay chăm sóc y tế. Ngoài ra, những phản ứng đó được tìm thấy trong tất cả lục địa có người ở và qua hàng ngàn năm lịch sử. Những nguyên nhân đơn giản và kết quả phức tạp đã là phổ biến trong đa dạng các nền văn hóa và con người.

Individual Rationality versus Systemic Rationality - Hợp lí Cá nhân so với Hợp lí Hệ thống

Khuynh hướng cá nhân hóa quan hệ nhân quả không chỉ dẫn tới cáo buộc rằng “lòng tham” gây ra tăng giá cao trong nền kinh tế thị trường, mà còn dẫn tới cáo buộc rằng “sự ngu dốt” giữa các viên chức chịu trách nhiệm cho nhiều thứ đi sai hướng trong các hoạt động kinh tế chính phủ. Trên thực tế, nhiều thứ đi sai hướng trong các hoạt động đó là do những hành động hoàn toàn lí trí, các viên chức chính phủ điều hành các hoạt động đó đối mặt **các động lực được đưa ra**, và đưa ra những hạn chế vốn có về số lượng kiến thức có sẵn cho bất kỳ người ra quyết định hoặc một nhóm các nhà ra quyết định nào.

Trong trường hợp một chính sách hay cơ quan được thành lập bởi các nhà lãnh đạo chính trị đứng đầu, các viên chức thuộc thẩm quyền của các lãnh đạo đó có thể sẽ ngại mâu thuẫn với niềm tin của họ, ít chỉ ra những hậu quả phản tác dụng theo sau các chính sách và cơ quan này. Những người mang tin xấu có khả năng nguy hại đến sự nghiệp hoặc mạng sống của họ dưới thời Stalin hay Mao.

Các viên chức thực thi những chính sách có thể khá hợp lí, bất kể bao nhiêu tác động tiêu cực của những chính sách đó có thể chứng minh được cho xã hội. Ví dụ, trong thời kỳ Stalin ở Liên Xô, có một sự thiếu hụt trầm trọng các thiết bị khai thác mỏ, nhưng người điều hành của một nhà máy sản xuất những thiết bị đó giữ chúng trong kho sau khi chúng được sản xuất, thay vì gửi chúng ra các mỏ, nơi người ta cần chúng. Lý do là những mệnh lệnh chính thức yêu cầu các thiết bị đó được sơn màu đỏ, sơn chịu dầu còn nhà máy chỉ có sơn màu xanh lá cây, sơn chịu dầu và sơn màu đỏ không chịu được dầu. Ông cũng không thể dễ dàng tìm được sơn theo như mô tả, vì không có thị trường tự do.

Bất tuân mệnh lệnh chính thức ở bất kì góc độ nào cũng là một hành vi phạm tội nghiêm trọng dưới thời Stalin và “tôi không muốn bị tám năm đâu,” người điều hành nói.

Khi ông ta giải thích tình hình với một viên chức cấp cao hơn và yêu cầu được phép dùng màu xanh lá, sơn chịu dầu, câu trả lời của vị viên chức là: “Chà, tôi cũng không muốn bị tám năm đâu.” Tuy nhiên, viên chức cấp cao hơn đã đánh điện lên bộ trưởng để xin phép cho người điều hành đó. Sau một khoảng kì hoãn dài, bộ trưởng cuối cùng cũng thực hiện yêu cầu của ông ta và máy móc khai thác mỏ cuối cùng cũng được chuyển đến các hầm mỏ. Không ai trong những người đó hành xử ngu ngốc. Họ đang đáp lại một cách khá lí trí với những khuyến khích và hạn chế của hệ thống mà họ đang làm việc. Dưới bất kì hệ thống kinh tế hay chính trị nào, con người chỉ có thể đưa ra lựa chọn trong số những lựa chọn thực sự có sẵn—và những hệ thống kinh tế khác nhau đưa ra những lựa chọn thay thế khác nhau.

Ngay cả trong một chính phủ dân chủ, nơi những nguy hiểm cá nhân sẽ ít hơn nhiều, một người cực kì thông minh với thành công xuất sắc trong khu vực tư nhân thường không thể tái hiện lại thành công đó khi được bổ nhiệm vào vị trí cao trong chính phủ. Một lần nữa, vấn đề là các khuyến khích và hạn chế khác nhau ở các thể chế khác nhau. Như nhà kinh tế học thắng giải Nobel, George J. Stigler đã phát biểu:

Một số lượng lớn các doanh nhân thành công đã đảm nhận các chức vụ hành chính cao trong chính phủ quốc gia, và nhiều người—tôi nghĩ hầu hết—đã giảm đi số thành công nổi bật trong môi trường mới đó. Họ được bao quanh và áp đảo bởi cấp dưới có hiểu biết và cố thủ, họ phải đối phó với những nhà lập pháp có thể không ngừng trong các yêu cầu của họ, và hầu hết mọi thứ cần được thay đổi trong cơ quan của họ thì lại không thể chạm tới.

INCENTIVES VERSUS GOALS - ĐỘNG LỰC SO VỚI MỤC TIÊU

Động lực thành vấn đề vì hầu hết mọi người thường sẽ làm nhiều hơn cho lợi ích bản thân so với lợi ích của người khác. Động lực kết nối hai mối bận tâm lại với nhau. Một nữ bồi bàn mang thức ăn đến bàn của bạn, không phải vì bạn đói bụng, mà vì tiền lương và tiền boa của cô ấy phụ thuộc vào việc đó. Trong trường hợp thiếu vắng những động lực đó, phục vụ trong các nhà hàng ở Liên Xô tệ một cách khét tiếng. Hàng hóa không bán được chất đọng trong nhà kho không phải hậu quả duy nhất của sự thiếu hụt động lực đi kèm với một hệ thống giá cả thị trường tự do. Giá cả không chỉ giúp xác định thứ cụ thể để sản xuất, nó còn là một trong những cách phân chia các nguồn khan hiếm toàn bộ các mặt hàng và dịch vụ vốn có, cũng như phân chia các nguồn lực khan hiếm mà đi vào sản xuất những mặt hàng và dịch vụ đó. Tuy nhiên, giá cả không tạo ra sự khan hiếm, mà sẽ đòi hỏi một số hình thức phân chia dưới bất kỳ hệ thống kinh tế nào khác.

Tất cả có vẻ đơn giản, nó đi ngược lại nhiều chính sách và chương trình được thiết kế ra để làm giá cả nhiều loại hàng hóa và dịch vụ trở nên “phải chăng” hay để giữ chúng khỏi trở nên “đắt đến không thể mua nổi” (prohibitively expensive). Nhưng cao đến mức không thể mua nổi (prohibitive) chính xác là mức giá giới hạn mức sử dụng của mỗi người. Nếu nghị định chính phủ làm mọi thứ trở nên phải chăng, thì sẽ không còn gì hơn để đi loanh quanh so với khi hàng hóa đắt đến không thể mua nổi. Đơn giản là sẽ phải có một vài cách thay thế để phân bổ sự khan hiếm vốn có. Bất kể cách đó là thông qua các phiếu

giảm giá được chính phủ phát hành, sự xuất hiện của thị trường chợ đen hay giành lấy hàng hóa khi chúng giảm giá, thì việc phân chia vẫn phải được thực hiện, vì khiến hàng hóa trở nên phải chăng một cách giả tạo không làm tổng sản lượng tăng lên. Ngược lại, giá “trần” có khuynh hướng làm giảm tổng sản lượng.

Xuyên suốt lịch sử, nhiều chính sách nhân đạo dường như phản tác dụng vì không hiểu vai trò của giá cả. Cố gắng giảm giá lương thực bằng cách áp đặt các biện pháp kiểm soát giá thậm chí đã dẫn đến nạn đói, bất kể là ở Ý thế kỉ 17, Ấn Độ thế kỉ 18, Pháp sau cuộc cách mạng Pháp, Nga sau cuộc cách mạng Bolshevik, hay ở một số nước châu Phi sau giành độc lập trong những năm 1960. Một số nước châu Phi, cũng như một số nước ở Đông Âu, đã từng có rất nhiều thực phẩm mà họ là những nhà xuất khẩu thực phẩm trước giai đoạn kiểm soát giá và hoạch định chính phủ biến họ thành những nước không thể tự nuôi sống bản thân.

Thất bại trong cung ứng hàng hóa, do những hạn chế chính phủ, phải được phân biệt rõ ràng với việc không có khả năng sản xuất những hàng hóa đó. Thực phẩm có thể thiếu cung trong một nước có đất đai cực kì màu mỡ, như ở nước Nga hậu Cộng sản chưa đạt được một nền kinh tế thị trường tự do:

Nhấp nhô nhẹ nhàng băng qua ngọn đồi nơi thông quê 150 dặm về phía nam của Moscow, thung lũng sông Plava là giấc mơ trở thành sự thật của một nông dân. Đây là cửa ngõ dẫn đến nơi mà người Nga gọi là "Chernozym"—"nước Trái Đất Đen"—niềm kiêu hãnh với một số vùng đất màu mỡ nhất ở châu Âu, trong vòng ba giờ lái xe của một đô thị khổng lồ, đói. . . Nước Trái Đất Đen có sự giàu có tự nhiên đủ nuôi sống cả một quốc gia. Nhưng nó lại không thể nuôi sống bản thân.

Thật khó mà tưởng tượng được, trong một nền kinh tế thị trường tự do, một thành phố đói, phụ thuộc vào nhập khẩu thực phẩm nước ngoài,

khi có đất nông nghiệp vô cùng màu mỡ ngay trước mắt. Dầu vậy, người dân ở vùng đất nông nghiệp cực kì màu mỡ đó nghèo cũng như những người dân đô thị đang đói. Người lao động thu hoạch mảnh đất đó kiếm được tương đương với khoảng 10 đô la một tuần, thậm chí với số tiền nhỏ thế này được trả bằng hiện vật—bao khoai tây hoặc dưa leo—vì thiếu tiền. Như thị trưởng của một thị trấn trong vùng này đã nói:

Lẽ ra chúng ta giàu. Chúng ta có đất màu mỡ. Chúng ta có khoa học.
Chúng ta có người có trình độ. Nhưng cần thêm gì nữa?

We ought to be rich. We have wonderful soil. We have the scientific

know-how. We have qualified people. But what does it add up to? {105}

Nếu không gì khác, nó thêm vào một lý do cho việc hiểu biết kinh tế học như một phương tiện để đạt được một sự phân bổ hiệu quả các nguồn lực khan hiếm có sử dụng thay thế. Tất cả điều đang thiếu ở Nga là một thị trường để kết nối thành phố đói với sản phẩm của vùng đất màu mỡ và một chính phủ mà sẽ cho phép một thị trường như vậy hoạt động tự do. Nhưng, ở một số nơi, các viên chức địa phương Nga đã cấm vận chuyển thực phẩm qua các đường ranh giới địa phương để đảm bảo giá thực phẩm thấp trong phạm vi quyền hạn của họ, và từ đó ủng hộ chính trị địa phương cho chính họ. Một lần nữa, cần nhấn mạnh rằng đây không phải là một chính sách ngu ngốc, từ quan điểm của những viên chức cố đạt được sự yêu mến của quần chúng địa phương bằng cách duy trì giá thực phẩm thấp. Việc làm đó bảo vệ sự nghiệp chính trị của họ, mặc dù các chính sách như vậy gây biết bao tai hại cho toàn bộ đất nước.

Mặc dù nhân quả có tính hệ thống trong một nền kinh tế thị trường tự do có ý nghĩa không ám chỉ riêng ai, có nghĩa là kết quả của nó không được xác

định cụ thể trước bởi bất cứ ai, “thị trường” cuối cùng được tạo ra bởi việc dung hòa khát khao cá nhân của nhiều người với mong ước cá nhân của những người khác. Tương phản sai lệch được tạo ra quá thường xuyên giữa thị trường khách quan (the impersonal marketplace) và các chính sách được cho là động lòng trắc ẩn của các chương trình chính phủ khác nhau. Nhưng cả hai hệ thống đều phải đối mặt với cùng các nguồn lực khan hiếm và đều phải ra các quyết định trong các giới hạn của sự khan hiếm đó. Khác biệt là một hệ thống bao gồm mỗi cá nhân quyết định cho chính mình, trong khi hệ thống còn lại bao gồm một số ít người quyết định cho hàng triệu người khác.

Cơ chế của thị trường là phi cá nhân (impersonal) nhưng lựa chọn được đưa ra bởi các cá thể cũng mang tính cá nhân như lựa chọn được đưa ra ở bất cứ nơi nào khác. Tham khảo “ý thích chợt nảy ra của thị trường” có thể là hợp thời đối với các nhà báo, như thể đó là một thứ gì đó khác với mong muốn của mọi người, cũng giống như ủng hộ “sản xuất để sử dụng, hơn là vì lợi nhuận” từng là hợp thời—như thể lợi nhuận thể có thể được tạo ra bằng cách sản xuất những thứ mà mọi người không thể sử dụng hoặc không muốn sử dụng. Điều tương phản thực sự là giữa các lựa chọn được đưa ra bởi cá nhân cho bản thân và các lựa chọn được đưa ra cho họ bởi người khác, những người dự đoán để xác định điều mà các cá nhân đó “thực sự” cần.

KHAN HIẾM VÀ CẠNH TRANH

Khan hiếm nghĩa là mong ước của tất cả mọi người không thể được thỏa mãn hoàn toàn, bất kể hệ thống kinh tế hay chính sách chính phủ cụ thể nào chúng ta chọn—và bất kể là một cá thể hay một xã hội nghèo hay

giàu, khôn ngoan hay ngu ngốc, quý tộc hay không quý tộc. Cạnh tranh giữa những người vì các nguồn lực khan hiếm là cố hữu. Liệu chúng ta có thích hay không thích cạnh tranh không phải là một câu hỏi. Khan hiếm nghĩa là chúng ta không có lựa chọn để **chọn** có hay không có một nền kinh tế mà ở đó người ta cạnh tranh. Đó là loại nền kinh tế duy nhất khả thi—và lựa chọn duy nhất của chúng ta là giữa những phương thức cụ thể mà có thể được sử dụng cho sự cạnh tranh đó.

Economic Institutions - Những định chế kinh tế

Hầu hết mọi người có thể không nhận thức được rằng họ đang cạnh tranh khi mua hàng, và chỉ đơn giản thấy bản thân họ là quyết định mua bao nhiêu thứ ở bất cứ giá nào họ tìm thấy. Nhưng sự khan hiếm đảm bảo rằng họ đang cạnh tranh với những người khác, ngay cả khi họ chỉ ý thức được việc cân nhắc các quyết định mua hàng dựa trên số tiền họ sẵn có.

Một trong những lợi ích ngẫu nhiên của việc cạnh tranh và chia sẻ thông qua giá cả là mọi người gần như không nghĩ mình là đối thủ của nhau, cũng không phát triển các loại thù địch mà sự cạnh tranh có thể sinh ra. Ví dụ, cùng các loại vật liệu xây dựng và lao động cần thiết để xây dựng một nhà thờ Tin Lành cũng có thể được sử dụng để xây dựng một nhà thờ Công giáo. Nhưng, nếu một hội thánh Tin Lành đang quyên góp tiền để xây dựng nhà thờ, họ có thể bận tâm về số tiền họ có thể quyên góp và số tiền cần thiết cho loại nhà thờ mà họ muốn xây. Giá xây dựng có thể khiến họ giảm lại các kế hoạch tỉ mỉ, để phù hợp với giới hạn mà họ có thể chi trả. Nhưng họ không đổ lỗi cho người Công giáo, mặc dù sự cạnh tranh của người Công giáo cho cùng một vật liệu xây dựng làm cho giá của vật liệu đó cao hơn so với những loại khác.

Nếu, thay vào đó, chính phủ đang xây dựng nhà thờ và giao chúng cho các nhóm tôn giáo khác nhau, Tin Lành và Công Giáo rõ ràng sẽ là đối thủ của nhau đối với sự hào phóng này và sẽ không có bất kỳ động cơ tài chính nào để cắt giảm kế hoạch xây dựng cho phù hợp với bên còn lại. Thay vào đó, mỗi bên sẽ có động lực để tạo ra hoàn cảnh, tốt nhất có thể, cho toàn bộ mong muốn của họ, để huy động các tín đồ về mặt chính trị để đeo đuổi đạt được những điều họ muốn, và không bằng lòng trước bất cứ đề nghị giảm quy mô kế hoạch nào. Sự khan hiếm vốn có của vật liệu và lao động vẫn sẽ hạn chế với những gì có thể được xây dựng, nhưng giới hạn đó bây giờ sẽ bị áp đặt về mặt chính trị và sẽ được xem xét bởi mỗi bên do sự cạnh tranh của bên còn lại.

Dĩ nhiên Hiến pháp của Hoa Kỳ ngăn việc chính phủ Mỹ xây dựng nhà thờ cho các nhóm tôn giáo, chắc chắn là để ngăn chặn cạnh tranh chính trị và cay đắng, và đôi khi đổ máu, mà những sự cạnh tranh như thế đã dẫn đến các quốc gia khác và vào những thời điểm khác.

Tuy nhiên, nguyên tắc kinh tế tương tự áp dụng cho các nhóm không dựa trên tôn giáo mà dựa trên dân tộc, vùng địa lý, hoặc nhóm tuổi. Tất cả đều vốn đang cạnh tranh cho cùng một nguồn lực, đơn giản vì những nguồn lực này khan hiếm. Tuy nhiên, cạnh tranh gián tiếp bằng cách phải giữ cho nhu cầu của bạn trong giới hạn túi tiền là rất khác so với nhìn thấy mong muốn của bạn đối với các lợi ích chính phủ bị cản trở trực tiếp bởi các tuyên bố của đối thủ từ nhóm khác. Việc tự phân chia được tạo ra bởi giá cả không chỉ có khuynh hướng làm giảm ma sát xã hội và chính trị (social and political friction) mà còn tăng hiệu quả kinh tế, vì mỗi cá nhân biết về sở thích của mình rõ hơn bất cứ bên thứ ba nào khác, và từ đó có

thể thực hiện sự đánh đổi gia tăng (incremental trade-offs) mang tính thỏa mãn cá nhân hơn trong giới hạn các nguồn lực có sẵn.

Phân chia thông qua giá cả còn giới hạn số lượng mà mỗi cá nhân đòi hỏi (claims) trên sản lượng của người khác đối với năng suất riêng của cá nhân đó tạo ra cho người khác, và từ đó kiếm được thu nhập. Thứ mà kiểm soát giá cả, bao cấp, hay các thay thế khác cho việc phân bổ giá làm là cắt giảm động lực cho việc tự phân phối. Đó là lý do tại sao những người bị bệnh nhẹ đi khám bác sĩ khi chăm sóc y tế được chính phủ trợ cấp miễn phí hoặc trợ cấp mạnh, và cũng là lý do tại sao nông dân nhận nước được chính phủ trợ cấp từ các dự án thủy lợi trồng các loại cây đòi hỏi lượng nước khổng lồ, mà họ sẽ không bao giờ trồng nếu phải tự thân trả toàn bộ chi phí nước đó.

Xã hội nói chung luôn phải trả toàn bộ chi phí, bất kể giá cả có được tính hay không được tính cho cá nhân. Khi kiểm soát giá khiến hàng hóa rẻ giả tạo, điều đó làm tăng sự tự nuông chiều cho một số người, có nghĩa là phần còn lại cho những người khác bị ít đi. Vì vậy, nhiều căn hộ bị chiếm đóng bởi chỉ một người dưới sự kiểm soát giá thuê có nghĩa là những người khác gặp khó khăn với việc tìm một nơi để ở, ngay cả khi họ hoàn toàn sẵn lòng và có thể trả giá thuê nhà hiện tại. Ngoài ra, việc phân chia phải diễn ra dù có hay không có giá cả, có nghĩa là một số hình thức phân phối không giá cả sẽ trở thành một thay thế.

Đơn giản chờ đợi cho đến khi điều bạn muốn trở thành có sẵn đã là một hình thức phổ biến của sự phân chia không giá cả. Điều này có thể mang nghĩa là chờ trong những hàng dài ở các cửa hàng, điều phổ biến ở nền kinh tế Xô viết, hay nằm trong danh sách chờ phẫu thuật,

như các bệnh nhân ở những nước nơi chăm sóc y tế được chính phủ cung cấp miễn phí hoặc trợ cấp mạnh.

May mắn và tham nhũng là các thay thế khác cho phân chia giá cả. Bất cứ ai tình cờ ở trong một cửa hàng khi có lô hàng mới của một số sản phẩm thiếu cung có thể có được cơ hội đầu tiên để mua nó, trong khi những người tình cờ biết về điều đó sau có thể nhận ra tất cả sản phẩm đáng mong muốn đó đã hết khi họ đến đó. Trong các trường hợp khác, thiên vị cá nhân hay thiên vị chính trị hoặc hối lộ giành vị trí của sự may mắn trong việc đạt được quyền truy cập ưu đãi, hoặc hệ thống phân chia chính thức có thể thay thế chủ nghĩa thiên vị bằng một số chính sách “one-size-fits-all” do các cơ quan chính phủ điều hành. Bất kể được thực hiện như thế nào, việc phân chia được thực hiện bởi giá cả trong nền kinh tế thị trường không thể bị loại bỏ bằng cách loại bỏ giá cả hay mức giá bị chính phủ hạ thấp.

Incremental Substitution - Sự thay thế gia tăng

Hiệu vai trò của những sự thay thế là điều quan trọng, ghi nhớ rằng phân bổ nguồn lực có hiệu quả đòi hỏi những thay thế đó được ***gia tăng***, chứ không phải tổng cũng là điều quan trọng. Ví dụ, một người có thể tin rằng sức khỏe quan trọng hơn giải trí nhưng, dẫu điều đó có thể nghe hợp lý như một nguyên tắc phổ thông như thế nào đi nữa, không ai thật sự tin rằng cung cấp băng cá nhân trong tủ hai mươi năm lại quan trọng hơn việc phải từ bỏ toàn bộ nhạc để trả cho việc đó. Một nền kinh tế được điều phối bởi giá cả tạo điều kiện cho sự thay thế gia tăng, nhưng ra quyết định chính trị có khuynh hướng hướng tới ***các ưu tiên*** tuyệt đối (categorical priorities)—nghĩa là, tuyên bố một điều hoàn toàn quan trọng hơn một điều khác và tạo ra các luật và chính sách phù hợp.

Khi một số nhân vật chính trị nói rằng chúng ta cần phải "đặt ra ưu tiên quốc gia" cho điều này hoặc điều kia, số lượng đó khiến **A** trở nên quan trọng hơn hẳn **B**. Đây là điều trái ngược với sự thay thế gia tăng, trong đó giá trị của mỗi mặt hàng phụ thuộc vào việc chúng ta đã có bao nhiêu ở hiện tại, và từ đó với việc thay đổi số lượng mà chúng ta sẵn sàng từ bỏ **A** để có được nhiều **B** hơn.

Sự thay đổi các giá trị tương đối của hàng hóa này có thể tuyệt như vậy để chuyển đổi thứ có lợi thành thứ bất lợi, hoặc ngược lại. Ví dụ, con người không thể sống mà không có muối, chất béo và cholesterol, nhưng hầu hết người Mỹ nhận được rất nhiều cả ba thứ có tuổi thọ bị suy giảm. Trái lại, dù rượu gây ra nhiều vấn đề, từ tai nạn ô tô gây chết người cho đến xơ gan, các nghiên cứu cho thấy một lượng ít rượu có lợi cho sức khỏe mà có thể cứu mạng. Rượu không tốt hay xấu một cách dứt khoát.

Bất cứ khi nào có hai mặt hàng mà mỗi mặt hàng đều có giá trị, thì không thể có giá trị nào có giá trị hơn giá trị khác một cách hẳn hoi. Một viên kim cương có giá trị hơn một penny, nhưng đủ số penny sẽ có giá trị hơn bất kỳ viên kim cương nào. Đó là lý do tại sao sự đánh đổi (incremental trade-offs) gia tăng có xu hướng tạo ra kết quả tốt hơn so với các ưu tiên tuyệt đối.

Có những lời than phiền dai dẳng về thói quan liêu của chính phủ ở các nước trên thế giới, nhưng việc tạo ra thói quan liêu là có thể hiểu được khi xét tới những động lực đối diện của những người tạo ra các hình thức chính phủ, luật lệ, và yêu cầu cho vô số hoạt động cần sự phê duyệt chính thức. Không có gì dễ hơn là suy nghĩ về các yêu cầu bổ sung có thể hữu ích theo cách nào, thời điểm nào, và không có gì khó hơn việc nhớ hỏi câu hỏi gia tăng quan trọng: **Với chi phí nào?**

Người tiêu tiền của bản thân đều phải đối mặt với các khoản chi phí đó mọi lần, nhưng người tiêu tiền của người đóng thuế—hay người chỉ đang đơn giản áp đặt các khoản chi phí không thể đếm được (uncounted costs) lên các doanh nghiệp, chủ nhà, và những cá thể khác—không có động lực thực sự để thậm chí tìm ra chi phí gia tăng là bao nhiêu, ít hơn nữa để kiểm chế việc thêm các yêu cầu khi sự đe dọa từ chi phí gia tăng trở nên lớn hơn so với lợi ích gia tăng cho những người bị chính phủ áp đặt những chi phí này lên. Thói quan liêu phát triển như một kết quả.

Các nỗ lực loại bỏ thói quan liêu có thể bị phản đối bởi các viên chức chính phủ, những người có thể chỉ ra mục đích hữu ích mà những thủ tục này có thể phục vụ trong một số trường hợp. Nhưng họ thậm chí không thể đặt ra câu hỏi liệu lợi ích gia tăng có vượt quá chi phí gia tăng hay không.

Không có động lực nào để họ nhìn mọi thứ theo cách đó. Cả giới truyền thông cũng không. Ví dụ, một bài báo trên tờ **New York Times** đã lập luận rằng có rất ít, nếu có, các quy định “vô dụng”—như thể đó là chỉ tiêu liên quan. Nhưng cả cá nhân lẫn doanh nghiệp đều không sẵn lòng hoặc không thể trả tiền cho tất cả những thứ không vô dụng, khi họ đang tiêu tiền của chính mình.

Ví dụ, chắc chắn có lí do, hoặc chí ít là các cơ sở hợp lí, cho nhiều các quy định chính phủ áp đặt lên các doanh nghiệp ở Ý, nhưng câu hỏi thật sự là liệu chi phí của các quy định đó có vượt quá lợi ích:

Hãy tưởng tượng rằng bạn là một doanh nhân người Ý đầy tham vọng, cố gầy dựng một doanh nghiệp mới. Bạn biết rằng bạn sẽ phải trả ít nhất hai phần ba chi phí an sinh xã hội của nhân viên của bạn. Bạn còn biết bạn sẽ

gặp rắc rối một khi bạn thuê nhân viên thứ 16, vì điều đó sẽ kích hoạt các điều khoản khiến cho việc loại bỏ nhân viên là không thể hoặc rất tốn kém.

Nhưng còn nhiều hơn thế nữa. Một khi bạn thuê nhân viên thứ 11, bạn phải nộp một bản tự đánh giá hàng năm cho cơ quan chức năng quốc gia để nêu ra mọi nguy cơ về sức khỏe và an toàn mà nhân viên của bạn có thể phải chịu. Chúng bao gồm căng thẳng liên quan đến công việc hoặc do tuổi tác, giới tính và sự khác biệt về chủng tộc. Bạn còn phải lưu ý tất cả các biện pháp phòng ngừa và phương pháp cá nhân để ngăn chặn rủi ro, thủ tục mang chúng ra, tên của nhân viên phụ trách an toàn, cũng như các bác sĩ có sự hiện diện cần thiết cho việc đánh giá.

Vào thời điểm công ty của bạn thuê nhân viên thứ 51, 7% trong tổng số tiền phải trả cho nhân viên phải bị khuyết đi theo một cách nào đó. . . Khi bạn thuê nhân viên 101, bạn phải gửi báo cáo mỗi hai năm một lần về động lực học giới tính (gender dynamics) trong nội bộ công ty. Điều này phải bao gồm một bảng tính số đàn ông và phụ nữ làm việc trong từng đơn vị sản xuất, chức năng và cấp độ của họ trong công ty, chi tiết về bồi thường và quyền lợi, ngày và lý do cho việc tuyển dụng, quảng cáo và chuyển nhượng, cũng như tác động doanh thu ước tính.

Vào thời điểm tờ ***Wall Street Journal*** mô tả luật lao động tại Ý này, tỉ lệ thất nghiệp ở Ý là 10% và nền kinh tế Ý đang teo lại, hơn là phát triển.

Subsidies and Taxes - Trợ cấp và Thuế

Một cách lý tưởng, giá cả cho phép người dùng thay thế cạnh tranh các nguồn lực khan hiếm trên thị trường. Tuy nhiên, sự cạnh tranh này bị bóp méo đến mức các loại thuế đặc biệt được áp lên một số sản phẩm hay nguồn lực chứ không phải lên những mặt hàng khác, hoặc khi một số sản phẩm hoặc nguồn lực được chính phủ trợ giá còn những mặt hàng khác thì không.

Giá cả tính lên người tiêu dùng qua hàng hóa hoặc dịch vụ đánh thuế hay trợ giá đặc biệt như vậy không truyền tải được chi phí sản xuất thực và từ đó không dẫn tới sự đánh đổi tương tự như đã từng. Luôn có một nỗ lực chính trị

để trợ giá những mặt hàng “tốt” và đánh thuế những mặt hàng “xấu”. Tuy nhiên, khi cả những mặt hàng tốt và xấu đều không tốt hay xấu hoàn toàn, việc này ngăn cản chúng ta tìm ra những mặt hàng đó tốt hay xấu thế nào bằng cách để mọi người tự do lựa chọn, không bị ảnh hưởng bởi thay đổi giá chính trị. Những người muốn thuế đặc biệt hay trợ giá cho các mặt hàng cụ thể có vẻ không hiểu rằng điều họ đang đòi hỏi là để giá cả **thể hiện sai** sự khan hiếm tương đối của các mặt hàng và giá trị tương đối mà người sử dụng các mặt hàng đó đặt lên.

Ví dụ, một trong những yếu tố trong cuộc khủng hoảng nước định kỳ ở California là nông dân ở California sử dụng nước được trợ giá mạnh. Nông dân ở Thung lũng Imperial của California trả 15 đô la cho cùng một lượng nước trị giá 400 đô la ở Los Angeles. Kết quả là nông nghiệp ở đó, chiếm dưới 2% sản lượng của bang, lại tiêu thụ 43% lượng nước. Nông dân California trồng những cây yêu cầu lượng nước lớn, chẳng hạn như gạo và vải bông, ở một khí hậu rất khô, nơi những cây như vậy sẽ chẳng bao giờ được trồng nếu nông dân phải trả chi phí thực sự cho lượng nước họ sử dụng. Điều đó có thể truyền cảm hứng cho những nhà quan sát rằng đất khô cằn của California đã có thể sản xuất lượng lớn trái cây và rau củ với sự viện trợ của lượng nước trợ cấp, cùng các loại trái cây và rau củ đó có thể được sản xuất rẻ hơn ở đâu đó khác với lượng nước cung cấp miễn phí từ những đám mây.

Cách để nói xem liệu sản phẩm của California có xứng với chi phí trồng trọt hay không là hãy để những nông dân California cạnh tranh với nông dân ở các tiểu bang có lượng mưa cao hơn trả toàn bộ chi phí đó. Không cần các viên chức chính phủ quyết định một cách tùy tiện—và dứt khoát—dù đó là điều tốt hay xấu cho các loại cây trồng cụ thể được trồng ở California với nguồn cung nước giả tạo với chi phí từ các dự án tưới tiêu liên bang. Những câu hỏi như vậy có thể được quyết định tăng thêm, bởi những người trực tiếp đối mặt với các lựa chọn thay thế, thông qua cạnh tranh về giá trong một thị trường tự do.

Thật không may, California không phải duy nhất về khía cạnh này. Thực tế, đây không phải là một vấn đề của riêng người Mỹ. Nửa vòng quanh thế giới, chính phủ Ấn Độ cung cấp “điện và nước gần như miễn phí” cho nông dân, theo như tờ tạp chí ***The Economist***, khuyến khích nông dân trồng quá nhiều “gạo ngốn nước” (water-guzzling rice), với kết quả là mực nước ngầm ở Punjab “sụt giảm nhanh chóng.” Khiến bất cứ mặt hàng nào rẻ giả tạo thường nghĩa là nó sẽ bị lãng phí, bất kể mặt hàng đó là gì và bất kể mặt hàng đó ở đâu.

Từ góc nhìn của sự phân bổ các nguồn lực, chính phủ không nên đánh thuế nguồn lực, hàng hóa, và dịch vụ hay đánh thuế những mặt hàng khác nhau, để giảm thiểu sự bóp méo của các lựa chọn được đưa ra bởi người tiêu dùng và nhà sản xuất. Vì lý do tương tự, các nguồn lực, hàng hóa và dịch vụ cụ thể không nên được trợ cấp, ngay cả khi những người cụ thể (particular people) được trợ cấp vì nhân đạo vì họ là nạn nhân của thiên tai, dị tật bẩm sinh, hoặc những bất hạnh khác ngoài tầm kiểm soát của họ. Đưa tiền cho người nghèo sẽ hoàn thành cùng một mục đích nhân đạo mà không cùng sự biến dạng trong sự phân bổ các nguồn lực được tạo ra bằng cách trợ cấp hay đánh thuế các sản phẩm khác nhau một cách khác nhau.

Tuy nhiên, hiệu quả kinh tế sẽ được thúc đẩy bằng cách dùng thuế hoặc trợ cấp để giữ giá các nguồn lực không đổi, từ góc nhìn của một chính trị gia thắng phiếu bằng cách ủng hộ đặc biệt các lợi ích đặc biệt hoặc áp thuế đặc biệt lên bất cứ ai hay bất cứ điều gì có thể không phổ biến ở hiện tại. Thị trường tự do có thể hoạt động tốt nhất khi có một sân chơi bình đẳng, nhưng các chính trị gia thắng nhiều phiếu hơn bằng cách nghiêng sân chơi về phía các nhóm ủng hộ đặc biệt. Thường thì quy trình này được hợp lý hóa về mặt chính trị (rationalized politically) trên phương diện nhu cầu giúp đỡ người kém may mắn hơn nhưng, một khi quyền lực

và thực hành được thành lập, họ cung cấp phương thức trợ cấp tất cả các nhóm người không phải là người ít may mắn nhất. Ví dụ, tờ **Wall Street Journal** đưa tin:

Một phần của các loại thuế và lệ phí liên bang trả bởi hành khách hàng không được trao cho các sân bay nhỏ được sử dụng chủ yếu bởi các phi công tư nhân và giám đốc điều hành doanh nghiệp “globe-trotting” (thường xuyên bay khắp thế giới)

The Meaning of “Costs” - Ý nghĩa của “Chi Phí”

Đôi lúc cơ sở hợp lý cho việc loại bỏ hàng hóa cụ thể khỏi quá trình cân nhắc chi phí lợi ích được biểu lộ qua một vài câu hỏi như: “Làm sao bạn có thể đặt giá lên nghệ thuật?”—hoặc giáo dục, sức khỏe, âm nhạc,... Ngụy biện cơ bản ẩn trong câu hỏi này là niềm tin rằng giá cả chỉ đơn giản là được “đặt” lên hàng hóa. Miễn là nghệ thuật, giáo dục, sức khỏe, âm nhạc, và hàng ngàn mặt hàng khác toàn bộ đều cần thời gian, nỗ lực, và nguyên liệu thô sơ, chi phí của những thứ đầu vào là cố hữu. Các chi phí đó không biến mất vì luật pháp ngăn chúng khỏi việc được truyền tải thông qua giá cả trên thị trường. Cuối cùng, đối với xã hội nói chung, chi phí là những thứ khác có thể được tạo ra với cùng một nguồn lực. Dòng tiền và biến động giá là những triệu chứng của thực tế đó—và ngăn chặn những triệu chứng đó sẽ không làm thay đổi thực tế cơ bản.

Một lý do cho sự phổ biến của kiểm soát giá là sự nhầm lẫn giữa giá cả và chi phí. Ví dụ, các chính trị gia nói rằng họ sẽ “giảm chi phí chăm sóc y tế” điều đó gần như lúc nào cũng có nghĩa là họ sẽ giảm **giá cả** trả cho chăm sóc y tế. Chi phí thực sự của chăm sóc y tế—những năm tháng đào tạo bác sĩ, các nguồn lực được sử dụng trong xây dựng và trang thiết bị bệnh viện, hàng trăm triệu đô la trong nhiều năm nghiên cứu để phát triển một loại thuốc mới—không có khả năng giảm dù chỉ một chút. Cũng

không phải là những điều đó thậm chí có khả năng được giải quyết bởi các chính trị gia. Ý của các chính trị gia là bằng cách giảm chi phí chăm sóc y tế là giảm giá thuốc và giảm phí do các bác sĩ hoặc bệnh viện tính phí.

Một khi sự khác biệt giữa giá cả và chi phí được công nhận, thì không có gì đáng ngạc nhiên khi kiểm soát giá gây ra những hậu quả tiêu cực, bởi vì giá trần có nghĩa là từ chối thanh toán toàn bộ chi phí. Những người cung cấp nhà ở, thực phẩm, thuốc men hoặc vô số các hàng hóa và dịch vụ khác không thể tiếp tục cung cấp những mặt hàng đó với cùng số lượng và chất lượng khi họ không thể thu hồi chi phí mà số lượng và chất lượng đó yêu cầu. Điều này có thể không trở nên rõ ràng ngay lập tức, đó là lý do tại sao các biện pháp kiểm soát giá thường phổ biến, nhưng hậu quả là kéo dài và thường trở nên tồi tệ hơn theo thời gian.

Nhà ở không biến mất ngay lập tức khi có sự kiểm soát giá thuê nhưng nó bị hư hại theo thời gian mà không được thay thế bởi nhà mới đầy đủ khi đã hỏng. Các loại thuốc hiện có không nhất thiết biến mất dưới sự kiểm soát giá nhưng các loại thuốc mới để đối phó ung thư, AIDS, các cơn đau của bệnh Alzheimer và nhiều bệnh khác không thể tiếp tục phát triển với tốc độ tương tự khi tiền trả cho chi phí và rủi ro của việc tạo ra thuốc mới không còn nữa. Nhưng tất cả điều này cần có thời gian để bộc phát, và những trí nhớ có thể là quá ngắn với hầu hết mọi người để kết nối những hậu quả xấu mà họ trải nghiệm qua những chính sách phổ biến mà họ đã ủng hộ một vài năm trước.

Bất kể tất cả điều này có vẻ rõ ràng như thế nào, luôn có dòng chảy bất tận các kế hoạch chính trị được thiết kế để thoát khỏi hiện thực đang được truyền tải bởi giá cả—dù thông qua kiểm soát giá trực tiếp hay bằng cách tạo ra “giá

cả phải chăng” bằng trợ cấp hoặc chính phủ tự cung cấp miễn phí nhiều hàng hóa và loại hình dịch vụ khác nhau, như một "quyền lợi". Có thể có nhiều các chính sách kinh tế “ill-conceived**” dựa trên việc xem giá cả như thứ phiền toái để vòng vo hơn bất kỳ nguy biến đơn lẻ nào khác. Điều mà tất cả các kế hoạch này có điểm chung là chúng miễn trừ một số mặt hàng ra khỏi quá trình cân nhắc chi phí lợi ích đối với một mặt hàng khác—một quy trình cần thiết để tối đa hóa lợi ích từ các nguồn lực khan hiếm có sử dụng thay thế.

Vai trò kinh tế có giá trị nhất của giá cả là việc truyền đạt thông tin về hiện thực cơ bản—đồng thời cung cấp động lực để ứng phó với thực tế đó. Giá cả, theo một nghĩa nào đó, có thể tóm tắt kết quả cuối cùng của một thực tế phức tạp qua một con số đơn giản. Ví dụ, một nhiếp ảnh gia muốn mua ống kính có thể đối đầu với sự lựa chọn giữa hai ống kính tạo ra hình ảnh có chất lượng ngang nhau và có cùng độ phóng đại, nhưng một trong hai nhận sáng nhiều gấp đôi so với ống kính kia. Ống kính thứ hai này có thể chụp ảnh trong điều kiện ánh sáng mờ, nhưng có những vấn đề về quang học được tạo ra do ống kính mở rộng hơn, nhận sáng nhiều hơn.

Trong khi các nhiếp ảnh gia có thể hoàn toàn không biết về những vấn đề quang học, giải pháp của họ có thể yêu cầu một ống kính phức tạp hơn được làm bằng thủy tinh đắt tiền hơn. Điều các nhiếp ảnh gia nhận thức được là ống kính mở rộng hơn có mức giá cao hơn. Quyết định duy nhất được đưa ra bởi nhiếp ảnh gia là liệu giá cao hơn có xứng đáng với các loại ảnh cụ thể mà anh ta chụp hay không. Một nhiếp ảnh gia chụp phong cảnh chụp ảnh ngoài trời vào những ngày nắng có thể nhận ra ống kính giá cao hơn không đáng với phần tiền bỏ thêm, trong khi một nhiếp ảnh gia chụp ảnh trong nhà ở các viện bảo tàng không được phép sử dụng đèn flash có thể không còn lựa chọn nào khác ống kính có ống kính mở rộng hơn.

Vì kiến thức là một trong những nguồn lực khan hiếm nhất trong tất cả các nguồn lực, giá cả đóng một vai trò quan trọng trong việc tiết kiệm

lượng kiến thức cần thiết cho việc ra quyết định của bất kỳ cá nhân hay tổ chức nào. Nhiếp ảnh gia không cần kiến thức về khoa học quang học để tạo ra sự đánh đổi hiệu quả khi lựa chọn giữa các ống kính, trong khi nhà thiết kế ống kính biết quang học không cần có kiến thức về các luật lệ của bảo tàng hoặc thị trường về ảnh chụp tại bảo tàng và những nơi khác với lượng ánh sáng hạn chế.

Trong một hệ thống kinh tế khác không dựa vào giá cả, mà thay vào đó dựa vào một viên chức hay cơ ban hoạch định nào đó để ra quyết định về việc sử dụng nguồn lực khan hiếm, đòi hỏi một lượng lớn kiến thức về các yếu tố phức tạp khác nhau đằng sau một quyết định tương đối đơn giản như sản xuất và sử dụng ống kính máy ảnh, để sử dụng hiệu quả các nguồn lực khan hiếm có sử dụng thay thế. Xét cho cùng, thủy tinh được sử dụng không chỉ trong ống kính máy ảnh mà còn trong kính hiển vi, kính viễn vọng, cửa sổ, gương và vô số những thứ khác. Để biết cần phân bổ bao nhiêu thủy tinh cho việc sản xuất của từng loại sản phẩm này đòi hỏi phải có chuyên môn trong các vấn đề phức tạp hơn bất kỳ cá nhân hay bất kỳ nhóm với quy mô có thể quản lý nào, đều có thể làm chủ được.

Mặc dù thế kỷ hai mươi bắt đầu với nhiều cá nhân và nhóm mong đợi một thời điểm khi nền kinh tế được giá cả điều phối thay thế bằng nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung, sự tăng và giảm của các nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung diễn ra trong vài thập kỷ. Vào cuối thế kỷ hai mươi, thậm chí hầu hết các chính phủ xã hội chủ nghĩa và cộng sản trên toàn thế giới đã quay lại sử dụng giá cả để điều phối nền kinh tế của họ. Tuy nhiên, kế hoạch hóa tập trung có thể trông hấp dẫn trước khi nó được thử nghiệm, kinh nghiệm cụ thể đã khiến cho những người ủng hộ nó ngày càng dựa dẫm nhiều hơn vào các thị trường được giá cả điều phối. Một nghiên cứu quốc

tế về thị trường tự do năm 2012 đã tìm ra thị trường tự do nhất thế giới là Hong Kong—trong một quốc gia với chính phủ cộng sản.

(**chú thích: ill-conceived economic policies ám chỉ các chính sách kinh tế dễ thất bại hoặc dẫn tới hậu quả xấu do không suy nghĩ thấu đáo, kĩ càng)

PHẦN II:

CÔNG NGHIỆP VÀ THƯƠNG MẠI

Chương 5

THĂNG TRẦM CỦA DOANH NGHIỆP

Thất bại là một phần vòng tuần hoàn tự nhiên của doanh nghiệp. Các công ty sinh ra và chết đi, chủ nghĩa tư bản tiến tới.

Failure is part of the natural cycle of business. Companies are born, companies die, capitalism moves forward.

Tạp chí Fortune

Thông thường, chúng ta có khuynh hướng nghĩ về kinh doanh đơn giản là các doanh nghiệp kiếm tiền, nhưng điều đó có thể bị hiểu sai, ít nhất là theo hai cách. Đầu tiên, khoảng một phần ba tất cả các doanh nghiệp mới không tồn tại nổi hai năm, và hơn một nửa không tồn tại đến bốn năm, vì vậy rõ ràng nhiều doanh nghiệp đang mất tiền. Cũng không phải chỉ có các doanh nghiệp mới mới mất tiền. Nhiều doanh nghiệp đã tồn tại nhiều thế hệ—có khi là hơn một thế kỉ—cuối cùng đã bị ép đến đường cùng mà đóng cửa. Quan trọng hơn, từ góc nhìn kinh tế học, không phải số tiền mà chủ doanh nghiệp muốn làm ra hay liệu mong muốn đó có được hoàn thành hay không, mà việc sử dụng các nguồn lực khan hiếm có cách sử dụng thay thế ảnh hưởng như thế nào—và từ đó ảnh hưởng như thế nào đến an sinh của hàng triệu người khác trong xã hội.

ĐIỀU CHỈNH ĐỂ THAY ĐỔI

Các doanh nghiệp mà chúng ta nghe thấy trên phương tiện truyền thông và đâu đó thường là những doanh nghiệp đã thành công, và đặc biệt là những doanh nghiệp đã thành công trên quy mô lớn—Microsoft, Toyota, Sony, Lloyd's London, Credit Suisse. Trong một thời kỳ trước đó, người Mỹ hẳn đã nghe về chuỗi cửa hàng A & P, từng là chuỗi bán lẻ lớn nhất trong bất kỳ lĩnh vực hay bất kỳ nơi đâu trên thế giới. 15.000 cửa hàng của nó vào năm 1929 là nhiều hơn bất kỳ nhà bán lẻ nào khác ở Mỹ. Thực tế là A & P hiện đã giảm xuống còn một phần nhỏ so với quy mô cũ của nó và hầu như không rõ, cho thấy ngành công nghiệp và thương mại không phải thứ đứng yên, mà là các quá trình năng động, trong đó các sản phẩm cụ thể, các công ty cá nhân và toàn bộ ngành công

ng nghiệp đều có lúc thăng lúc trầm, là kết quả của sự cạnh tranh không ngừng nghỉ dưới các điều kiện thay đổi.

Chỉ trong một năm—giữa năm 2010 và 201—26 doanh nghiệp đã rớt khỏi danh sách **Fortune** 500 công ty lớn nhất, bao gồm Radio Shack và Levi Strauss. Những quá trình thay đổi này đã tiếp diễn trong hàng thế kỉ và bao gồm cả những thay đổi trong toàn bộ các trung tâm tài chính. Từ những năm 1780 đến 1830, trung tâm tài chính của Hoa Kỳ là Chestnut Street ở Philadelphia nhưng hơn một thế kỉ rưỡi kể từ đó, Phố Wall của New York đã thay thế Chestnut Street thành trung tâm tài chính hàng đầu ở Mỹ, và sau đó thay thế luôn thành phố London thành trung tâm tài chính thế giới.

Cốt lõi của điều này là vai trò của lợi nhuận—và của **thua lỗ**. Cả hai đều quan trọng như nhau từ góc nhìn của việc buộc các công ty và các ngành sử dụng nguồn lực khan hiếm có hiệu quả. Công nghiệp và thương mại không chỉ là vấn đề về quản lý thông thường, với lợi nhuận tự động cuộn lại nhiều hơn hay ít lại. Khối lượng của các chi tiết luôn thay đổi, trong một môi trường kinh tế và xã hội xung quanh luôn thay đổi, có nghĩa là mối đe dọa của thua lỗ cũng không ngoại lệ kể cả các doanh nghiệp lớn nhất và thành công nhất. Có một lý do tại sao các giám đốc điều hành doanh nghiệp thường làm việc nhiều giờ hơn nhân viên của họ, và tại sao chỉ có 35% các công ty mới tồn tại đến mười năm. Chỉ có nhìn từ bên ngoài mới trông thấy nó dễ.

Cũng như các công ty thăng trầm qua thời gian, tỉ lệ lợi nhuận cũng vậy—thậm chí còn nhanh hơn. Khi tờ **Wall Street Journal** báo cáo lợi nhuận của Sun Microsystems vào đầu năm 2007, ghi nhận rằng lợi nhuận của công ty là “lần đầu tiên kể từ giữa năm 2005.” (120) Khi đĩa CD bắt đầu thay thế một cách nhanh chóng đĩa than vào cuối những năm 1980, các nhà sản xuất đĩa CD

Nhật Bản đã “phát triển mạnh” theo như ***Eastern Economic Review***. Nhưng "trong vòng một vài năm, đĩa CD chỉ cho các nhà sản xuất lợi nhuận mỏng như dao cạo."

Đây là một trải nghiệm chung với nhiều sản phẩm trong nhiều ngành. Các công ty đầu tiên giới thiệu một sản phẩm mà người tiêu dùng thích có thể tạo ra lợi nhuận lớn, nhưng những lợi nhuận đó thu hút nhiều khoản đầu tư vào các công ty hiện có và khuyến khích các công ty mới thành lập, cả hai đều làm tăng sản lượng, làm giảm giá và biên lợi nhuận (profit margin) thông qua cạnh tranh, vì giá giảm tương ứng cung và cầu. Đôi khi giá giảm xuống mức thấp đến nỗi biên lợi nhuận thành thua lỗ, buộc một số công ty phá sản cho đến khi cân bằng cung cầu của ngành ở mức độ bền vững về tài chính.

Thay đổi dài hạn hơn trong bảng xếp hạng tương đối của các công ty trong một ngành có thể gây ấn tượng sâu sắc. Ví dụ, Thép Hoa Kỳ (United States Steel) được thành lập vào năm 1901 với tư cách nhà sản xuất thép lớn nhất thế giới. Nó làm thép cho Kênh đào Panama, Tòa nhà Empire State và hơn 150 triệu ô tô. Tuy nhiên, đến năm 2011, U.S.Steel đã rơi xuống vị trí thứ 13 trong ngành, mất 53 triệu đô la vào năm đó và 124 triệu đô la năm tiếp theo. Boeing, nhà sản xuất máy bay ném bom B-17 “pháo đài bay” nổi tiếng trong Thế chiến thứ hai và kể từ đó trở thành nhà sản xuất máy bay thương mại lớn nhất như 747, vào năm 1998 bán được hơn gấp đôi số máy bay so với đối thủ gần nhất, hãng Airbus của người Pháp. Nhưng, vào năm 2003, Airbus đã vượt mặt Boeing với tư cách nhà sản xuất máy bay thương mại số một thế giới và có số lượng đơn đặt hàng máy bay được giao trong tương lai lớn hơn nhiều. Tuy nhiên, Airbus quá nản chí và, vào năm 2006, các nhà quản lý hàng đầu của họ bị sa thải vì đã bị chậm tiến độ trong việc phát triển máy bay mới, trong khi Boeing lấy lại vị trí dẫn đầu trong việc bán máy bay.

Tóm lại, mặc dù các tập đoàn có thể được coi là các tổ chức lớn, phi cá nhân và khó hiểu, đến cuối cùng chúng cũng được điều hành bởi con người mà tất cả đều khác nhau và tất cả đều có những thiếu sót và phạm sai lầm, cũng như với các doanh nghiệp kinh tế trong mọi loại hệ thống kinh tế và ở các nước trên thế giới. Những công ty xuất sắc thích nghi với một bộ các điều kiện có thể bị bỏ lại phía sau khi các điều kiện đó thay đổi đột ngột và đối thủ cạnh tranh của họ phản ứng nhanh nhạy hơn. Đôi khi những thay đổi là công nghệ, như trong ngành công nghiệp máy tính, và đôi khi những thay đổi lại mang tính xã hội hoặc kinh tế.

Thay đổi (mang tính) Xã hội

Chuỗi cửa hàng tạp hóa A & P là một công ty xuất sắc thích nghi với điều kiện kinh tế và xã hội ở Mỹ nhiều thập kỉ. Đây là chuỗi cửa hàng tạp hóa hàng đầu trong nước, nổi tiếng với chất lượng cao và giá cả thấp. Trong những năm 1920, chuỗi A & P đã tạo ra một tỉ lệ lợi nhuận phi thường về đầu tư—không bao giờ thấp hơn 20% mỗi năm, gần gấp đôi mức trung bình quốc gia—và nó tiếp tục thịnh vượng trong thập kỉ những năm 1930, 1940 và 1950. Nhưng tất cả điều này bắt đầu thay đổi chóng mặt trong những năm 1970, khi A & P mất hơn 50 triệu đô la trong một giai đoạn 52 tuần. Một vài năm sau, mất 157 triệu đô la trong cùng một khoảng thời gian. Sự suy giảm đã bắt đầu và, trong những năm tiếp theo, hàng ngàn cửa hàng A & P đã bị buộc phải đóng cửa, khi chuỗi bị co lại đến trở thành một cái bóng của bản thân nó trước đây.

Số phận của A & P, cả khi nó thịnh vượng và khi nó thua chuỗi cửa hàng tạp hóa đối thủ, minh họa lên bản chất năng động của một nền kinh tế điều phối bởi giá cả và vai trò của lợi nhuận và thua lỗ. Khi A & P thịnh vượng qua những năm 1950, nó được vậy bằng cách tính giá **thấp hơn** so với các cửa hàng tạp hóa cạnh tranh. Nó có thể

làm được việc đó bởi vì hiệu suất vượt trội của nó giữ cho chi phí thấp hơn so với hầu hết các cửa hàng và chuỗi cửa hàng tạp hóa khác, và kết quả là giá thấp hơn đã thu hút một lượng lớn khách hàng. Sau đó, khi A & P bắt đầu mất khách, điều này là do các chuỗi khác giờ đã có chi phí thấp hơn so với A & P, và do đó có thể bán với giá thấp hơn. Thay đổi các điều kiện xã hội xung quanh mang lại điều này—cùng với sự khác biệt về tốc độ mà các công ty khác nhau phát hiện ra những thay đổi, nhận ra ý nghĩa của chúng và điều chỉnh cho phù hợp.

Những thay đổi đó là gì? Trong những năm sau khi kết thúc Thế chiến thứ hai, sự ngoại ô hóa (suburbanization) và sự thịnh vượng tăng cao của công chúng Mỹ đã tạo ra các siêu thị lớn trong các trung tâm mua sắm với rất nhiều bãi đậu xe thuận tiện hơn các cửa hàng lân cận—như cửa hàng của A & P—nằm dọc theo các con đường ở những thành phố trung tâm. Khi việc sở hữu ô tô, tủ lạnh và tủ đá trở nên phổ biến rộng rãi hơn, điều này đã làm thay đổi hoàn toàn kinh tế học về ngành tạp hóa.

Ô tô, có thể khiến sự ngoại ô hóa khả thi, cũng tạo ra các nền kinh tế có quy mô lớn hơn cho cả khách hàng và siêu thị. Người mua sắm giờ đây có thể mua thêm nhiều hàng tạp hóa cùng một lúc hơn là họ có thể ôm về nhà từ một cửa hàng khu đô thị trước chiến tranh. Đó là vai trò quan trọng của ô tô. Hơn nữa, quyền sở hữu tủ lạnh và tủ đông rộng rãi hơn giờ đã làm cho việc trữ các mặt hàng dễ hỏng như thịt và các sản phẩm từ sữa trở nên khả thi. Điều này dẫn đến ít chuyến đi đến các cửa hàng tạp hóa hơn, với số lượng mua hàng mỗi lần lớn hơn.

Điều này có nghĩa chính siêu thị đã là một khối lượng lớn doanh số tại một địa điểm nhất định hơn, mà giờ có thể thu hút khách hàng trong những

chiếc ô tô từ nhiều dặm xung quanh, trong khi một cửa hàng lân cận ở trung tâm thành phố là hầu như không thể thu hút khách hàng đi bộ từ mười khối nhà (block) trở đi. Khối lượng (volume) cao có nghĩa là tiết kiệm chi phí giao hàng từ nhà sản xuất đến siêu thị, so với chi phí phân phối cùng một số lượng hàng tạp hóa trong các lô hàng nhỏ hơn cho nhiều cửa hàng lân cận và nhỏ hơn, tổng doanh thu sẽ tăng lên so với thứ mà siêu thị bán. Điều này cũng có nghĩa là tiết kiệm chi phí bán hàng trong siêu thị, vì không mất nhiều thời gian để thanh toán cho một khách hàng mua hàng tạp hóa trị giá 100 đô la tại một siêu thị so với thanh toán cho 10 khách hàng mua hàng tạp hóa trị giá 10 đô la mỗi người ở một cửa hàng. Bởi vì những điều trên và sự chênh lệch khác trong chi phí kinh doanh, siêu thị có thể rất có lợi nhuận trong khi tính giá thấp hơn so với những cửa hàng lân cận đang phải vật lộn để tồn tại.

What this meant to the supermarket itself was a larger volume of sales at a given location, which could now draw customers in automobiles from miles around, whereas a neighborhood store in the central city was unlikely to draw customers on foot from ten blocks away. High volume meant savings in delivery costs from the producers to the supermarket, as compared to the cost of delivering the same total amount of groceries in smaller individual lots to many scattered and smaller neighborhood stores, whose total sales would add up to what one supermarket sold. This also meant savings in the cost of selling within the supermarket, because it did not take as long to check out one customer buying \$100 worth of groceries at a supermarket as it did to check out ten customers buying \$10 worth of groceries each at a neighborhood store. Because of these and other differences in the costs of doing business, supermarkets could be very profitable while charging prices lower than those in neighborhood stores that were struggling to survive.

Tất cả điều này không chỉ làm giảm chi phí giao hàng tạp hóa đến người tiêu dùng, mà còn thay đổi lợi thế kinh tế tương đối và bất lợi của các địa điểm khác nhau đối với các cửa hàng. Một số chuỗi siêu thị, chẳng hạn như Safeway, đã phản ứng với những điều kiện mới hoàn toàn nhanh hơn và tốt hơn so với A & P. Các cửa hàng A & P nấn ná ở các thành phố trung tâm lâu hơn và cũng không đi theo sự dịch chuyển dân số đến California và các khu vực sunbelt khác.

A & P cũng miễn cưỡng ký hợp đồng thuê dài hạn hoặc trả giá cao cho các địa điểm mới nơi khách hàng và tiền của họ hiện đang chuyển tới. Kết quả là, sau nhiều năm là chuỗi cửa hàng tạp hóa lớn giá thấp nhất, A & P đột nhiên nhận ra mình đã đánh giá thấp các đối thủ cạnh tranh với chi phí kinh doanh thậm chí còn thấp hơn.

Chi phí thấp phản ánh trong giá thấp là điều làm cho A & P trở thành chuỗi bán lẻ hàng đầu thế giới trong nửa đầu thế kỷ 20. Tương tự, chi phí thấp phản ánh trong giá thấp là điều làm cho các chuỗi siêu thị khác có thể đưa khách hàng của A & P đi vào nửa sau của thế kỷ 20. Trong khi A & P thành công một thời và thất bại trong một thời khác, điều quan trọng hơn nhiều là nền kinh tế về tổng thể đã thành công ở **cả hai** thời trong việc có hàng tạp hóa giá thấp nhất có thể vào thời điểm đó—bất kể giá thấp nhất đến từ công ty nào. Sự thay thế các nhà lãnh đạo ngành tiếp diễn vào đầu thế kỷ 21, khi thương nhân thông thường Wal-Mart chuyển lên vị trí đầu ngành tạp hóa, với gần gấp đôi số cửa hàng bán hàng tạp hóa mà Safeway có.

Nhiều công ty từng thống trị lĩnh vực khác cũng bị lại phía sau hoặc thậm chí đã bị phá sản khi phải đối mặt với thay đổi. Pan American Airways, đi tiên phong trong các chuyến bay thương mại bằng qua Đại Tây Dương và Thái Bình Dương vào nửa đầu thế kỷ 20, đã phá sản vào

cuối thế kỉ 20, là kết quả của sự cạnh tranh tăng lên giữa các hãng hàng không sau khi bãi bỏ quy định ngành hàng không.

Tờ báo nổi tiếng **New York Herald-Tribune**, tồn tại hơn một thế kỉ, đã ngừng xuất bản trong một môi trường mới, sau khi TV trở thành một nguồn tin tức chủ yếu và các công đoàn báo chí xuất bản tốn kém hơn. Từ năm 1949 đến năm 1990, tổng số báo bán được hàng ngày tại thành phố New York đã giảm từ hơn 6 triệu bản xuống còn dưới 3 triệu bản. New York không phải nơi duy nhất. Trên toàn quốc, sự lưu hành báo chí hàng ngày bình quân đầu người giảm 44% từ năm 1947 đến năm 1998. Tờ **Herald-Tribune** là một trong nhiều tờ báo địa phương trên khắp cả nước phá sản cùng với sự gia tăng của TV. **The New York Daily Mirror**, với sự lưu hành báo của hơn một triệu độc giả vào năm 1949, đã phá sản vào năm 1963.

Đến năm 2004, tờ báo Mỹ duy nhất có lượng lưu hành hàng ngày từ một triệu trở lên là những tờ báo được bán trên toàn quốc—**USA Today**, **Wall Street Journal** và **New York Times**. Quay lại năm 1949, riêng thành phố New York đã có hai tờ báo địa phương mà mỗi ngày bán được hơn một triệu bản—**Daily Mirror** là 1,020,879 và **Daily News** là 2,254,644. Sự sụt giảm vẫn tiếp tục trong thế kỉ 21, khi lượng lưu hành báo chí trên toàn quốc giảm gần 4 triệu vào từ năm 2000 đến 2006.

Các công ty công nghiệp và thương mại lớn đã đi xuống hoặc phá sản khác cũng như một di tích cho những áp lực cạnh tranh không ngừng. Sự thịnh vượng gia tăng của tiêu thụ công chúng cũng vậy. Số phận của các công ty hoặc ngành đặc biệt không phải là điều quan trọng nhất. Người tiêu dùng là những người hưởng lợi chính của giá thấp tạo bởi cách phân bổ hiệu quả các nguồn lực khan hiếm có sử dụng thay thế hơn. Các vai trò chính yếu được đóng trong tất cả điều trên không chỉ bởi giá cả và lợi nhuận, mà còn

bởi thua lỗ. Những thua lỗ đó buộc các doanh nghiệp phải thay đổi theo các điều kiện thay đổi hoặc nhận ra mình thua các đối thủ cạnh tranh, những người phát hiện ra xu hướng mới sớm hơn hoặc những người hiểu được ý nghĩa của những thay đổi đó tốt hơn và phản ứng nhanh hơn.

Kiến thức là một trong những nguồn lực khan hiếm nhất trong bất cứ nền kinh tế nào, và sự hiểu biết sâu sắc (insight) cô đọng từ kiến thức lại càng khan hiếm hơn nữa. Một nền kinh tế dựa trên giá cả, lợi nhuận, và thua lỗ mang lại những ưu thế mang tính quyết định với những người có kiến thức và sự hiểu biết sâu sắc hơn.

Nói cách khác, kiến thức và hiểu biết có thể hướng dẫn phân bổ nguồn lực, ngay cả khi hầu hết mọi người, kể cả lãnh đạo chính trị của quốc gia, không chia sẻ kiến thức đó hay không hiểu rõ chuyện gì đang xảy ra. Rõ ràng điều này là không đúng trong loại hệ thống kinh tế nơi mà các nhà lãnh đạo chính trị kiểm soát các quyết định kinh tế, để rồi kiến thức giới hạn và hiểu biết cần thiết của những người lãnh đạo đó trở thành rào cản quyết định cho sự phát triển của toàn bộ nền kinh tế. Ngay cả khi các nhà lãnh đạo có nhiều kiến thức và hiểu biết hơn so với thành viên trung bình của xã hội, họ cũng không thể có nhiều kiến thức và hiểu biết gần như bằng với các tồn tại rải rác giữa hàng triệu người tùy thuộc vào sự thống trị của họ.

Kiến thức và hiểu biết sâu sắc không nhất thiết phải là công nghệ hay khoa học để có giá trị kinh tế và mang tính quyết định cho sự thịnh vượng của toàn bộ xã hội vật chất. Một thứ thế tục như bán lẻ thay đổi hoàn toàn trong thế kỷ hai mươi, cách mạng hóa cả cửa hàng bách hóa tổng hợp (department store) và cửa hàng tạp hóa (grocery store)—và

nâng cao mức sống của hàng triệu người bằng cách giảm chi phí giao hàng cho họ.

Các doanh nghiệp cá nhân bị buộc phải thực hiện những thay đổi quyết liệt trong nội bộ theo thời gian, để tồn tại. Ví dụ, các tên như Sears và Wards có nghĩa là chuỗi cửa hàng bách hóa tổng hợp với hầu hết người Mỹ vào cuối thế kỷ 20. Tuy nhiên, cả hai doanh nghiệp đều không khởi đầu là chuỗi cửa hàng bách hóa tổng hợp. Montgomery Ward—tên ban đầu của các cửa hàng bách hóa tổng hợp Wards—khởi đầu là một nhà đặt hàng qua thư (mail order house) trong thế kỷ 19. Theo các điều kiện của thời gian đó, trước khi có ô tô hay xe tải, và với hầu hết người Mỹ sống trong các cộng đồng nông thôn nhỏ, chi phí cao của việc giao hàng tiêu dùng đến các cửa hàng địa phương nhỏ lẻ phân tán rộng rãi được phản ánh trong giá được tính. Những giá đó, lần lượt, có nghĩa là người bình thường hiếm khi có đủ khả năng chi trả cho nhiều thứ mà chúng ta ngày nay coi là cơ bản.

Montgomery Ward cắt giảm chi phí giao hàng bằng cách hoạt động như một nhà đặt hàng qua thư, bán trực tiếp cho người tiêu dùng trên toàn quốc từ kho hàng khổng lồ ở Chicago. Sử dụng các dịch vụ vận chuyển hàng hóa đường sắt hiện có, và sau đó là bưu điện, cho phép Montgomery Ward giao sản phẩm cho khách hàng với chi phí thấp hơn được phản ánh ở mức giá thấp hơn so với các cửa hàng địa phương ở các khu vực nông thôn. Dưới những điều kiện này, Montgomery Ward trở thành nhà bán lẻ lớn nhất thế giới vào cuối thế kỷ 19.

Cùng thời, một đại lý (agent) xe lửa non trẻ mang tên Richard Sears đã bắt đầu bán thêm đồng hồ, và rốt cuộc đã tạo ra một nhà đặt hàng qua thư đối thủ

mà phát triển qua nhiều năm và cuối cùng trở nên lớn gấp vài lần kích thước của Montgomery Ward. Hơn nữa, đế chế bán lẻ Sears đã vượt xa sự sụp đổ của đối thủ của nó vào năm 2001, mà sau này đóng cửa lần cuối cùng dưới cái tên gần hơn, cửa hàng bách hóa tổng hợp Wards. Một dấu hiệu về kích thước của hai gã khổng lồ bán lẻ này trong thời hoàng kim với những nhà đặt hàng qua thư là mỗi nhà đều có đường ray xe lửa chạy qua nhà kho ở Chicago. Đó là một trong những cách họ cắt giảm chi phí giao hàng, cho phép họ tính giá thấp hơn so với của các cửa hàng bán lẻ địa phương, ở nơi mà vẫn là một quốc gia chủ yếu là nông thôn vào đầu thế kỷ 20. Năm 1903, tờ **Chicago Daily Tribune** đưa tin rằng các nhà đặt hàng qua thư đang đẩy các cửa hàng nông thôn đến phá sản.

Quan trọng hơn số phận của hai doanh nghiệp này là sự thật rằng hàng triệu người có thể có được mức sống cao hơn nếu họ được cung cấp hàng hóa thông qua các kênh đắt tiền hơn. Trong khi đó, đã có những thay đổi trong những năm qua trong xã hội Mỹ, với việc ngày càng có nhiều người bắt đầu sống trong các cộng đồng thành thị hơn. Đây không phải là một bí mật, nhưng không phải ai cũng nhận thấy những thay đổi dần dần và càng ít có sự hiểu biết sâu sắc hơn nữa để hiểu ý nghĩa của chúng đối với việc bán lẻ. Đó là năm 1920 trước khi cuộc điều tra cho thấy, lần đầu tiên trong lịch sử đất nước, có nhiều người Mỹ sống ở các khu vực thành thị hơn là ở các vùng nông thôn.

Robert Wood, một giám đốc điều hành tại Montgomery Ward, là một người thích nghiên cứu các số liệu thống kê như vậy. Bây giờ, ông nhận ra, bán hàng hóa thông qua một chuỗi các cửa hàng bách hóa tổng hợp ở thành thị sẽ hiệu quả hơn và sinh lợi nhiều hơn so với việc chỉ bán qua thư đặt hàng. Không chỉ những hiểu biết của ông không được chia sẻ bởi người đứng đầu Montgomery Ward, Wood còn bị sa thải vì cố gắng thay đổi chính sách của công ty.

Trong khi đó, một người đàn ông tên là James Cash Penney có cùng hiểu biết và đã thiết lập chuỗi cửa hàng bách hóa tổng hợp của riêng mình. Từ khởi đầu rất khiêm tốn, chuỗi JC Penney đã phát triển đến gần 300 cửa hàng vào năm 1920 và hơn một nghìn vào cuối thập kỷ. Hiệu quả cao hơn trong việc giao hàng hóa đến người tiêu dùng đô thị là một lợi ích cho những người tiêu dùng đó—và cạnh tranh của Penney trở thành một vấn đề kinh tế lớn đối với những kẻ khổng lồ đặt hàng qua thư Sears và Montgomery Ward, cả hai đều bắt đầu mất tiền khi các cửa hàng bách hóa tổng hợp bắt đầu đem khách hàng đi khỏi nhà đặt hàng qua thư. Robert Wood bị sa thải đã qua làm cho Sears và đã thành công trong việc thuyết phục quản lý hàng đầu để bắt đầu xây dựng các cửa hàng bách hóa tổng hợp của riêng họ. Sau khi họ làm vậy, Montgomery Ward không còn cách nào khác ngoài việc muợn màng làm theo, mặc dù nó không bao giờ có thể bắt kịp được Sears lần nữa.

Thay vì bị lạc trong các chi tiết về lịch sử của các doanh nghiệp cá biệt, chúng ta cần xem xét điều này từ quan điểm của nền kinh tế nói chung và mức sống của toàn thể nhân loại. Một trong những lợi thế lớn nhất của nền kinh tế được điều phối bởi giá cả và hoạt động dưới các động lực được tạo ra bởi lợi nhuận và thua lỗ là nó có thể khai thác kiến thức và các hiểu biết khan hiếm, ngay cả khi hầu hết mọi người—hoặc thậm chí là giới tinh hoa chính trị và trí thức—không có kiến thức hoặc hiểu biết sâu sắc như vậy.

Những lợi thế cạnh tranh của những người đúng có thể áp đảo số lượng, hoặc thậm chí tài chính, lợi thế của những người sai. James Cash Penney không khởi đầu với nhiều tiền. Thực tế, ông được nuôi lớn trong cảnh nghèo đói và bắt đầu sự nghiệp bán lẻ của mình với tư cách chỉ là một phần ba đối tác (one-third partner) trong một cửa hàng ở một thị trấn

nhỏ ở Wyoming, vào thời điểm mà Sears và Montgomery Ward là những tên khổng lồ bán lẻ không thể thách thức trên toàn quốc. Tuy nhiên, những hiểu biết của ông về các điều kiện thay đổi của bán lẻ cuối cùng cũng đã buộc những tên khổng lồ đó phải làm những việc theo cách của mình, trên nỗi đau đớn của sự phá sản.

Trong một thời đại sau đó, một nhân viên cửa hàng J.C. Penney mang tên Sam Walton sẽ học bán lẻ từ đầu, và sau đó đưa kiến thức và hiểu biết của bản thân vào công việc tại cửa hàng của riêng mình, mà cuối cùng sẽ mở rộng để trở thành chuỗi Wal-Mart, với doanh thu lớn hơn của Sears với JC Penney cộng lại.

Một trong những khuyết điểm lớn của những nền kinh tế do thẩm quyền chính trị điều hành, bất kể dưới thời chủ nghĩa trọng thương trung cổ hay chủ nghĩa cộng sản hiện đại, là những hiểu biết nảy sinh trong quần chúng không có ảnh hưởng mạnh mẽ như vậy để buộc những kẻ có thẩm quyền thay đổi cách làm việc. Dưới bất kỳ hình thức hệ thống kinh tế hay chính trị nào, những người đứng đầu có khuynh hướng nếu không tự mãn thì cũng kiêu ngạo. Thuyết phục họ về bất cứ điều gì là chuyện không dễ dàng, đặc biệt khi đó là cách làm việc rất khác với những cách cũ đã từng. Lợi thế lớn của một thị trường tự do là bạn không phải thuyết phục bất cứ ai về bất cứ điều gì. Bạn đơn giản chỉ cần cạnh tranh với họ trên thị trường và để cho đó là thử nghiệm xem điều gì hoạt động tốt nhất.

Hãy tưởng tượng một hệ thống nơi mà James Cash Penney đã phải thuyết phục bằng lời những người đứng đầu Sears và Montgomery Ward để mở rộng ra ngoài việc bán lẻ đặt hàng qua thư và xây dựng một chuỗi cửa hàng trên toàn quốc. Câu trả lời của họ có thể là: “Anh chàng Penney này là ai—một kẻ sở hữu một phần của cửa hàng nhỏ trong một thị trấn thôn quê chưa ai nghe nói đến—mà đi nói chúng ta biết cách điều hành các công ty bán lẻ lớn nhất thế giới?”

Trong một nền kinh tế thị trường, Penny đã không phải thuyết phục bất kì ai về bất kì điều gì. Tất cả những gì anh ta phải làm là giao hàng hóa đến người tiêu thụ với mức giá thấp. Thành công của anh ta, và hàng triệu đô la thua lỗ gánh chịu bởi Sears và Montgomery Ward là kết quả, khiến những doanh nghiệp khổng lồ đó không còn lựa chọn nào khác ngoài bắt chước khởi nghiệp này, để trở nên có lợi nhuận trở lại. Mặc dù J.C. Penny lớn lên trong nghèo đói tệ hơn so với đa số những người hưởng phúc lợi ngày nay, ý tưởng và hiểu biết của anh ta đã đánh bại một vài người giàu nhất của thời anh ta, những người mà cuối cùng cũng nhận ra rằng họ sẽ không giàu lâu nữa nếu Penny và những người khác tiếp tục lấy khách hàng của họ đi, để lại những công ty với hàng triệu đô la thua lỗ hàng năm.

Economic Changes - Thay đổi kinh tế

Những thay đổi kinh tế không chỉ bao gồm những thay đổi trong nền kinh tế mà còn bao gồm những thay đổi trong quản lý doanh nghiệp, đặc biệt là trong phản ứng của họ đối với những thay đổi kinh tế bên ngoài. Nhiều thứ mà hiện nay chúng ta cứ công nhận là vậy, chẳng hạn như những đặc điểm của một nền kinh tế hiện đại, lần đầu được đề xuất thì bị phản đối và phải đấu tranh vất vả để thiết lập bằng sức mạnh của thị trường. Ngay cả thứ được sử dụng rộng rãi ngày nay như thẻ tín dụng ngân hàng ban đầu cũng bị phản đối. Khi BankAmericard và Master Charge (sau này thành MasterCard) xuất hiện lần đầu vào những năm 1960, những cửa hàng bách hóa tổng hợp hàng đầu New York như của

Macy và Bloomingdale cho biết họ không hề có ý định chấp nhận thẻ tín dụng ngân hàng làm thanh toán mua hàng tại cửa hàng của họ, mặc dù đã có hàng triệu người với những chiếc thẻ như vậy trong khu vực đô thị New York.

Các cửa hàng bách hóa lớn cuối cùng cũng nhân nhượng và bắt đầu chấp nhận thẻ tín dụng chỉ sau khi thẻ tín dụng thành công ở các cửa hàng nhỏ hơn. Năm 2003, lần đầu tiên, số mua hàng được thực hiện bằng thẻ tín dụng hoặc thẻ ghi nợ nhiều hơn là bằng tiền mặt. Cùng năm đó, tạp chí **Fortune** đưa tin rằng một số công ty đã kiếm được nhiều tiền hơn từ hoạt động kinh doanh thẻ tín dụng, bằng cách tính lãi suất, hơn là bán hàng hóa và dịch vụ. Sears kiếm được hơn một nửa lợi nhuận từ thẻ tín dụng và Circuit City kiếm được toàn bộ lợi nhuận từ thẻ tín dụng, trong khi mất 17 triệu đô la cho doanh số bán hàng hóa điện tử.

Cả cá nhân lẫn công ty đều không thành công mãi mãi. Chết đảm bảo biến động nhân sự trong quản lý. Tầm quan trọng của yếu tố con người và sự biến động giữa con người—hay thậm chí với cùng một người ở các giai đoạn khác nhau của cuộc đời—khó mà ngạc nhiên rằng những thay đổi kịch tính qua thời gian ở các vị trí tương đối của doanh nghiệp đã là tiêu chuẩn.

Một số người điều hành cá nhân (individual executive) cực kì thành công thời phát triển của đất nước, hoặc trong một giai đoạn trong cuộc đời họ, và rất kém hiệu quả sau này. Ví dụ, Sewell Avery, là một nhà lãnh đạo của U.S. Gypsum và sau đó là Montgomery Ward, rất thành công và được ca ngợi rộng rãi suốt nhiều năm trong thế kỉ hai mươi. Nhưng những năm

cuối cùng của ông bị đánh dấu bởi những lời chỉ trích công khai và tranh cãi về cách ông điều hành Montgomery Ward, và do một cuộc chiến cay đắng với sự kiểm soát công ty mà ông được coi là quản lí kém cỏi (mismanaging). Khi Avery từ chức giám đốc điều hành, giá trị cổ phiếu của Montgomery Ward tăng ngay lập tức. Dưới sự lãnh đạo của mình, Montgomery Ward đã bỏ ra rất nhiều triệu đô la, như một cái đệm chống lại suy thoái kinh tế, tạp chí **Fortune** gọi nó là “một ngân hàng với một cửa hàng phía trước.” Trong khi đó, các đối thủ như Sears đã sử dụng tiền của họ để mở rộng sang các thị trường mới.

Điều quan trọng không phải là thành công hay thất bại của các cá nhân hay công ty cá biệt, mà là sự thành công của kiến thức và hiểu biết cá biệt trong việc chiếm ưu thế bất chấp sự mù quáng hay phản đối của các chủ doanh nghiệp và người quản lý cá biệt. Do sự khan hiếm nguồn lực tinh thần, một nền kinh tế mà ở đó kiến thức và hiểu biết có những lợi thế quyết định trong sự cạnh tranh của thị trường là một nền kinh tế có lợi thế lớn trong việc tạo ra mức sống cao hơn cho dân số nói chung. Một xã hội mà ở đó chỉ có các thành viên của tầng lớp quý tộc nổi dõng, phe phái quân đội, hoặc đảng chính trị cầm quyền có thể ra quyết định chính là một xã hội đã vứt bỏ đi nhiều kiến thức, hiểu biết, và tài năng của phần lớn người dân. Một xã hội mà ở đó các quyết định như thế chỉ có thể được đưa ra bởi đàn ông đã vứt bỏ đi một nửa kiến thức, tài năng và hiểu biết của xã hội đó.

Xã hội có nguồn năng lực ra quyết định hạn chế như vậy tương phản với một xã hội mà trong đó một cậu bé nông trại đi bộ tám dặm đến Detroit để tìm kiếm một công việc có thể có kết cuộc là tạo ra công ty Ford Motor và thay đổi bộ mặt nước Mỹ bằng xe ô tô sản xuất hàng loạt—hay một xã hội mà trong đó một vài thợ sửa xe đạp trẻ tuổi có thể phát minh ra máy bay và thay đổi toàn bộ thế

giới. Việc thiếu dòng dõi, hay trình độ học vấn, thậm chí là thiếu tiền cũng không thể ngăn chặn các ý tưởng vận hành, vì tiền đầu tư luôn tìm kiếm người chiến thắng để chống lưng và tài trợ. Một xã hội có thể khai thác tất cả các tài năng từ tất cả các phân khúc dân số của xã hội đó có lợi thế rõ ràng so với các xã hội mà trong đó chỉ có tài năng của một vài người được chọn trước mới được phép xác định vận mệnh của nó.

Không có hệ thống kinh tế nào có thể phụ thuộc vào việc duy trì sự khôn ngoan của các nhà lãnh đạo hiện tại. Một nền kinh tế điều phối bởi giá cả với sự cạnh tranh trên thị trường không phải, bởi vì những nhà lãnh đạo đó có thể bị buộc phải thay đổi đường lối—hoặc bị thay thế—bất kể là vì thua lỗ, cổ đông nổi giận, nhà đầu tư bên ngoài sẵn sàng chuyển vào và tiếp quản, hay phá sản. Với những áp lực kinh tế như vậy, không có gì đáng ngạc nhiên khi các nền kinh tế tuân theo lệnh của vua hay các ủy viên nhân dân hiếm khi tương ứng với thành tích trong quá khứ của các nền kinh tế dựa trên sự cạnh tranh và giá cả.

Thay đổi Công nghệ

Nhiều thập kỷ trong thế kỷ 20, những chiếc TV được xây dựng quanh một ống tia catôt, mà ở đó hình ảnh được chiếu từ một đầu ống nhỏ đến màn hình lớn hơn ở phía trước, nơi hình ảnh được xem. Nhưng một thế kỷ mới công nghệ này được thay thế bằng công nghệ mới, tạo ra một màn hình mỏng và phẳng hơn, với hình ảnh sắc nét hơn. Vào năm 2006, chỉ có 21% số TV bán tại Mỹ có hình ảnh công nghệ ống, trong khi 49% toàn bộ các TV được bán có màn hình tinh thể lỏng (LCD) và 10% còn lại có màn hình plasma.

Công ty Eastman Kodak là công ty nhiếp ảnh lớn nhất trên thế giới trong hơn một thế kỷ. Năm 1976, Kodak bán được 90% trong tổng số

phim được bán ở Mỹ và 85% của tất cả các máy ảnh. Nhưng công nghệ mới đã tạo ra các đối thủ cạnh tranh mới. Vào cuối thế kỉ 20 và đầu thế kỉ 21, máy ảnh kĩ thuật số bắt đầu được sản xuất không phải chỉ bởi các nhà sản xuất máy ảnh truyền thống như Nikon, Canon và Minolta, mà còn bởi các nhà sản xuất các sản phẩm máy tính hóa khác như Sony và Samsung. Hơn nữa, "điện thoại thông minh" giờ đã có thể chụp ảnh, dễ dàng cung cấp thay thế cho các loại máy ảnh nhỏ, đơn giản và rẻ tiền mà Kodak sản xuất.

Sau năm 2000, doanh số bán phim bắt đầu giảm lần đầu tiên, và doanh số máy ảnh kỹ thuật số đã vượt qua doanh số của máy ảnh dùng phim lần đầu tiên vào ba năm sau đó. Sự thay đổi đột ngột này khiến Kodak hỗn độn phải chuyển đổi từ nhiếp ảnh dùng phim sang nhiếp ảnh kỹ thuật số, trong khi các công ty chuyên về nhiếp ảnh kỹ thuật số đã lấy đi khách hàng của Kodak. Điều trớ trêu nhất là máy ảnh kỹ thuật số được phát minh bởi Kodak. Nhưng rõ ràng là các công ty khác đã nhìn thấy tiềm năng của công nghệ đó sớm hơn và đã phát triển nó tốt hơn.

Đến quý 3 năm 2011, Eastman Kodak báo cáo lỗ \$ 222 triệu, quý thứ chín thua lỗ trong vòng ba năm. Cả giá cổ phiếu và số lượng nhân viên đều giảm xuống dưới một phần mười so với trước đó. Vào tháng 1 năm 2012, Eastman Kodak đệ trình đơn phá sản. Trong khi đó, đối thủ cạnh tranh lớn nhất, hãng Fuji của Nhật Bản, sản xuất cả phim và máy ảnh, đa dạng hóa vào các lĩnh vực khác, kể cả mỹ phẩm và TV màn hình phẳng.

Những cuộc cách mạng công nghệ tương tự đã xảy ra trong những ngành và thời điểm khác. Đồng hồ treo tường và đồng hồ đeo tay hàng thế kỷ phụ thuộc vào lò xo và bánh răng để giữ thời gian và di chuyển kim

giờ và phút. Thụy Sĩ đã trở nên nổi tiếng vì kỹ thuật chất lượng cao bên trong đồng hồ đeo tay mà họ sản xuất, và công ty đồng hồ đeo tay hàng đầu của Mỹ vào giữa thế kỷ 20—Bulova—đã sử dụng kỹ thuật sản xuất từ Thụy Sĩ cho chiếc đồng hồ bán chạy nhất của mình. Tuy nhiên, sự xuất hiện của công nghệ giữ thạch anh thời gian vào đầu những năm 1970, chính xác hơn và chi phí thấp hơn, dẫn đến sự sụt giảm kịch tính trong doanh thu của đồng hồ Bulova, và làm tan biến lợi nhuận đối với công ty làm ra chúng. Theo như tờ **Wall Street Journal** đưa tin:

Năm 1975, công ty báo cáo khoản lỗ 21 triệu trên doanh thu 55 triệu đô la. Năm đó, công ty đã được báo cáo là đạt 8% doanh số bán đồng hồ ở nội địa Mỹ, 1 phần 10 so với những gì đã tuyên bố ở thời đỉnh cao vào đầu những năm 1960.

Changes in Business Leadership - Thay đổi lãnh đạo doanh nghiệp

Có lẽ điều bị xem nhẹ nhất về công nghiệp và thương mại là chúng được điều hành bởi những người khác nhau rất nhiều về hiểu biết, tầm nhìn, sự lãnh đạo, khả năng tổ chức và sự cống hiến—cũng giống như trong mọi lĩnh vực khác. Do đó, các công ty họ dẫn đầu khác nhau về hiệu quả mà họ thực hiện công việc của họ. Hơn nữa, những khác biệt này thay đổi theo thời gian.

Ngành công nghiệp ô tô là một ví dụ. Theo tạp chí kinh doanh **Forbes** năm 2003, “các nhà sản xuất ô tô khác không thể đến gần Toyota về chi phí để chế tạo ô tô” và điều này thể hiện ở kết quả kinh doanh sau thuế. “Toyota kiếm được 1,800 đô la cho mỗi chiếc xe bán ra, GM kiếm được 300 đô la và Ford lỗ 240 đô la”. “Toyota kiếm được lợi nhuận ròng

lớn hơn nhiều so với tổng Ba Nhà Sản Xuất Lớn của Detroit (Detroit's Big three) cộng lại", theo tạp chí **The Economist** đưa tin năm 2005. Nhưng đến năm 2010, ba nhà sản xuất ô tô lớn của Detroit đã kiếm được nhiều lợi nhuận trên mỗi chiếc xe hơn mức trung bình của Toyota và Honda. Đến năm 2012, lợi nhuận hàng năm của Ford Motor là 5,7 tỷ USD, trong khi General Motors kiếm được 4,9 tỷ USD và Toyota kiếm được 3,45 tỷ đô la.

Dẫn đầu của Toyota về chất lượng xe hơi cũng không phải là vĩnh viễn. **BusinessWeek** đã đưa tin vào năm 2003 rằng, xe của Toyota có ít lỗi hơn so với bất kỳ nhà sản xuất ô tô lớn nào của Mỹ mặc dù dành ít giờ để sản xuất mỗi ô tô hơn. Hạng cao dành cho chất lượng của tạp chí **Consumer Reports** giữa những năm 1970 và 1980 đã giúp ô tô của Toyota đạt được sự chấp nhận rộng rãi trên thị trường Mỹ và, mặc dù Honda và Subaru đã vượt qua Toyota trong bảng xếp hạng **Consumer Reports** năm 2007, Toyota tiếp tục vượt qua bất kỳ nhà sản xuất ô tô Mỹ nào về chất lượng tại thời điểm đó. Qua nhiều năm, tuy nhiên, sự cạnh tranh đến từ các nhà sản xuất ô tô Nhật Bản đã mang lại những cải thiện đáng kể các xe ô tô sản xuất tại Mỹ, "thu hẹp khoảng cách chất lượng với các nhà sản xuất ô tô châu Á", theo **Wall Street Journal**. Tuy nhiên, vào năm 2012, **Consumer Reports** đưa tin "một cơn bão về các vấn đề độ tin cậy hoàn hảo" khiến công ty Ford Motor rớt khỏi top mười, trong khi Toyota "quét sạch những vị trí đầu."

Mặc dù Toyota đã vượt qua General Motors với tư cách là nhà sản xuất ô tô lớn nhất thế giới, năm 2010 nó đã phải ngừng sản xuất và thu hồi hơn 8 triệu chiếc vì những vấn đề về khả năng tăng tốc. Cả lãnh đạo có phẩm chất hay bất kì loại lãnh đạo nào cũng đều không phải là mãi mãi trong một nền kinh tế thị trường.

Điều quan trọng hơn nhiều so với số phận của bất kỳ doanh nghiệp nào là hiệu quả mà nó có thể mang lại lợi ích cho người tiêu dùng là bao nhiêu. Như **BusinessWeek** đã nói về chuỗi bán lẻ Wal-Mart như sau:

Tại Wal-Mart, “giá thấp mỗi ngày” hơn cả một khẩu hiệu; đó là chủ nghĩa cơ bản của một giáo phái giả dạng thành một công ty. . . New England Consulting ước tính rằng chỉ trong năm vừa qua Wal-Mart đã tiết kiệm cho khách hàng ở Mỹ 20 tỷ đô la.

Lãnh đạo doanh nghiệp là một yếu tố, không chỉ trong sự thành công tương đối của các doanh nghiệp khác nhau mà còn cơ bản hơn nhiều trong sự phát triển của nền kinh tế nói chung thông qua sự lan rộng của sự tác động của phương thức kinh doanh mới và tốt hơn tới các công ty đang cạnh tranh và các ngành khác. Trong khi động cơ cho những cải tiến đó chính là kết quả kinh doanh sau thuế của các công ty liên quan, kết quả kinh doanh sau thuế đối với nền kinh tế nói chung là mức sống của những người mua sản phẩm và dịch vụ mà các công ty này sản xuất.

Mặc dù chúng ta đo lường dầu theo thùng (barrel), đó là cách nó đã từng được vận chuyển vào thế kỷ mười chín, ngày nay nó được vận chuyển bằng xe bồn đường sắt (railroad tank car) hoặc xe tải chở dầu trên đất liền hoặc trong các tàu chở dầu khổng lồ trên biển. Tài sản nổi tiếng nhất trong lịch sử nước Mỹ, thứ đó của John D. Rockefeller, được tạo ra bởi cách cách mạng hóa cách lọc và phân phối dầu, giảm đáng kể chi phí giao các sản phẩm hoàn chỉnh khác nhau đến người tiêu dùng. Khi Rockefeller tham gia vào kinh doanh dầu mỏ vào những năm 1860, lúc đó không có xe hơi, vì vậy cách sử dụng chính của dầu mỏ là sản xuất dầu hỏa cho đèn, vì cũng không có đèn điện. Khi dầu mỏ được lọc để sản xuất dầu hỏa, xăng là một sản phẩm phụ có giá trị ít đến nỗi một số công ty dầu mỏ chỉ đơn giản đổ nó ra sông để loại bỏ nó.

Trong một ngành công nghiệp nơi nhiều nhà đầu tư và doanh nghiệp đều phá sản, Rockefeller đã tạo ra tài sản lớn nhất thế giới bằng cách cách mạng hóa ngành công nghiệp. Vận chuyển dầu bằng xe bồn đường sắt, hơn là bằng thùng như các đối thủ cạnh tranh của ông, chỉ là một trong những sáng kiến tiết kiệm chi phí mà đã biến công ty Standard Oil của Rockefeller trở thành lớn nhất và có lợi nhuận nhất trong ngành dầu khí. Ông còn thuê các nhà khoa học để tạo ra nhiều sản phẩm mới từ dầu mỏ, từ sơn đến dầu paraffin đến thuốc gây mê đến vaseline—và họ sử dụng xăng cho nhiên liệu trong quy trình sản xuất, thay vì để nó lãng phí. Dầu hỏa vẫn là sản phẩm chính của dầu mỏ nhưng, vì Standard Oil không cần phải thu hồi tất cả các chi phí sản xuất từ việc bán dầu hỏa, dầu hỏa có thể được bán rẻ hơn. Kết quả cuối cùng, từ quan điểm kinh doanh, là Standard Oil rốt cuộc đã bán khoảng 90% lượng dầu hỏa trong nước.

Từ quan điểm của người tiêu dùng, kết quả thậm chí còn ấn tượng hơn. Dầu hỏa theo nghĩa đen là sự khác biệt giữa ánh sáng và bóng tối đối với hầu hết mọi người vào ban đêm. Khi giá dầu hỏa giảm từ 58 cent một gallon vào năm 1865 xuống còn 26 cent một gallon vào năm 1870, và sau đó là 8 cent một gallon trong những năm 1870, nhiều người hơn nữa đã có thể có ánh sáng sau khi mặt trời lặn. Như một nhà sử học nổi tiếng đã viết:

Trước năm 1870, chỉ có người giàu mới đủ khả năng mua dầu cá voi và đèn cây. Những người còn lại phải đi ngủ sớm để tiết kiệm tiền. Đến những năm 1870, với sự sụt giảm giá dầu hỏa, tầng lớp trung lưu và lao động trên toàn quốc đã có thể đủ khả năng chi trả một cent mỗi giờ để thấp sáng ngôi nhà của họ vào ban đêm. Làm việc và đọc sách trở thành những hoạt động sau khi tối mới với hầu hết người Mỹ vào những năm 1870.

Sự tăng lên của ô tô sau đó đã tạo ra một thị trường mới rộng lớn cho xăng, cũng giống như việc sản xuất các sản phẩm dầu mỏ hiệu quả hơn của Standard Oil đã tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của ngành công nghiệp ô tô.

Một cá nhân là chìa khóa cho thành công của một doanh nghiệp nào đó như Rockefeller là sự thành công của Standard Oil không phải là chuyện luôn luôn xảy ra. Điều thực sự quan trọng là vai trò của kiến thức và hiểu biết trong nền kinh tế, bất kể chúng tập trung vào một cá nhân hay phân tán rộng rãi hơn. Một số lãnh đạo doanh nghiệp rất giỏi ở một vài khía cạnh quản lý và rất yếu ở những khía cạnh khác. Sự thành công của doanh nghiệp sau đó phụ thuộc vào việc những khía cạnh nào là quan trọng tại một thời điểm cá biệt. Đôi khi hai giám đốc điều hành với các kỹ năng và điểm yếu rất khác nhau phối hợp để tạo nên một đội quản lý cực kỳ thành công, trong khi một trong hai người đó có thể đã thất bại hoàn toàn nếu chỉ hoạt động một mình.

Ray Kroc, người sáng lập chuỗi McDonald, là một thiên tài về chi tiết hoạt động và có thể là người biết nhiều về hamburger, sữa lắc, và khoai tây chiên hơn bất kỳ người nào khác—và có rất nhiều điều cần biết—nhưng ông ấy nằm ngoài chiều sâu trong các hoạt động tài chính phức tạp. Những vấn đề này được xử lý bởi Harry Sonneborn, một thiên tài tài chính mà những ứng biến của ông đã giải cứu công ty khỏi bờ vực phá sản nhiều hơn một lần trong những năm đầu chưa vững. Nhưng Sonneborn thậm chí không ăn hamburger, lại càng ít quan tâm hơn đến cách chúng được sản xuất hay tiếp thị. Tuy nhiên, với tư cách là một đội, Kroc và Sonneborn đã biến McDonald thành một trong những tập đoàn dẫn đầu thế giới.

Khi một ngành công nghiệp hay một khu vực của nền kinh tế đang trải qua sự thay đổi nhanh chóng thông qua các cách thức kinh doanh mới, đôi lúc các nhà lãnh đạo của quá khứ nhận ra việc phá vỡ khuôn mẫu kinh nghiệm trước đây của họ là khó khăn nhất. Ví dụ, khi cuộc cách mạng thức ăn nhanh bùng nổ vào những năm 1950, các nhà lãnh đạo lúc bấy giờ trong các thương hiệu nhà hàng như Howard Johnson đã không thành công trong việc cố gắng cạnh tranh với McDonald vừa mới phát lên trong phân khúc thức ăn nhanh của thị trường. Ngay cả khi Howard Johnson bắt chước các nhà hàng thức ăn nhanh dưới cái tên “Howard Johnson Jr.”, những bắt chước đó cũng không thể cạnh tranh thành công, bởi vì họ thực hiện các phương pháp và thực hành kinh doanh đã thành công trong các nhà hàng cổ truyền vào kinh doanh thức ăn nhanh, nhưng điều này đã làm chậm các hoạt động quá nhiều để thành công trong lĩnh vực thức ăn nhanh mới, nơi mà sự quay vòng hàng hóa nhanh với thực phẩm rẻ tiền là chìa khóa đến lợi nhuận.

Việc lựa chọn quản lý có thể là may rủi như bất kỳ khía cạnh nào khác của một doanh nghiệp. Chỉ bằng việc thử và sai mà chuỗi cửa hàng nhượng quyền của McDonald đã làm mới phát hiện ra vào những năm 1950 những loại người nào thành công nhất trong việc điều hành các nhà hàng của họ. Những nhượng quyền đầu tiên là những người có kinh nghiệm kinh doanh, tuy nhiên họ đã làm rất tệ. Hai người đầu tiên thực sự thành công của McDonald nhượng quyền—họ đã **rất** thành công—là một cặp vợ chồng tầng lớp lao động, đã rút tiền tiết kiệm để tham gia kinh doanh cho bản thân. Ban đầu họ bị căng thẳng về tài chính đến nỗi họ thậm chí gặp rắc rối với khoản tiền 100 đô la cần thiết để đặt vào máy tính tiền trong ngày khai trương, để có thể trả tiền thừa cho khách. Nhưng kết cuộc họ đã thành triệu phú.

Những người thuộc tầng lớp lao động đem hết mọi thứ họ có ra để mở nhà hàng McDonald cũng thành công trên quy mô lớn, ngay cả khi họ không có kinh nghiệm trong việc điều hành một nhà hàng hay quản lý một doanh nghiệp. Khi McDonald lập ra các nhà hàng thuộc sở hữu của công ty, các nhà hàng này đã không thành công như những nhà hàng thuộc sở hữu của những người mạo hiểm khoản tiết kiệm cả đời. Nhưng không cách nào để biết trước được điều đó.

Tầm quan trọng của yếu tố cá nhân (personal factor) trong việc thực hiện quản lý doanh nghiệp đã được gọi theo một hướng khác theo một nghiên cứu của các giám đốc điều hành tại Đan Mạch. Một cái chết của người trong gia đình của một CEO Đan Mạch dẫn đến mức giảm trung bình 9% lợi nhuận của công ty. Nếu đó là cái chết của người bạn đời, mức giảm là 15% và, nếu đó là một đứa con, 21%. Theo tờ **Wall Street Journal**, "Mức suy giảm này trở nên lớn hơn khi đứa con dưới 18 tuổi, và vẫn còn lớn hơn nữa nếu đó là cái chết của đứa con duy nhất." Mặc dù các tập đoàn thường được gọi là các tổ chức phi cá nhân (impersonal institutions) vận hành trong một thị trường phi cá nhân, cả thị trường lẫn các tập đoàn đều phản ánh các ưu tiên và sự thể hiện cá nhân của con người.

Các nền kinh tế thị trường không được chỉ dựa vào sự cạnh tranh giá cả giữa các nhà sản xuất khác nhau để cho phép tiếp tục và mở rộng thành công nhất, mà chúng còn phải tìm ra vài cách loại bỏ những chủ doanh nghiệp hoặc các quản lý không tận dụng tối đa các nguồn lực quốc gia. Thua lỗ thực hiện việc (loại bỏ) đó. Phá sản đóng cửa toàn bộ doanh nghiệp nào luôn thất bại trong việc đáp ứng được tiêu chuẩn của đối thủ cạnh tranh hay sản xuất một sản phẩm nào đó đã bị thay thế bởi sản phẩm khác.

Tuy nhiên, trước khi đạt đến thời điểm (phá sản) đó, thua lỗ có thể buộc một công ty phải đánh giá lại các chính sách và nhân sự. Bao gồm các giám đốc điều hành, những người có thể được thay thế bởi các cổ đông nổi giận (irate stockholders), những người không nhận được cổ tức họ mà mong đợi.

Một công ty bị quản lý một cách kém cỏi có giá trị đối với các nhà đầu tư bên ngoài (outside investors) hơn so với các chủ sở hữu hiện tại, khi các nhà đầu tư bên ngoài đó được thuyết phục rằng họ có thể cải thiện được năng suất của nó. Do đó, các nhà đầu tư bên ngoài có thể đề nghị các cổ đông hiện tại nhiều cổ phiếu của họ hơn so với giá trị hiện tại, và vẫn tạo ra lợi nhuận, nếu sau này giá trị cổ phiếu đó tăng lên theo mức dự kiến khi quản lý hiện tại được thay thế bởi các quản lý có hiệu quả hơn. Ví dụ, nếu cổ phiếu đang bán trên thị trường với giá 50 đô la một cổ phiếu dưới sự quản lý không hiệu quả, các nhà đầu tư bên ngoài có thể bắt đầu mua cổ phiếu đó với giá 60 đô la cho đến khi họ sở hữu quyền kiểm soát lãi suất trong công ty.

Sau khi sử dụng quyền điều khiển đó để sa thải các nhà quản lý hiện tại và thay thế họ bằng một nhóm quản lý hiệu quả hơn, giá trị của cổ phiếu đó có thể tăng lên 100 đô la một cổ phiếu. Mặc dù lợi nhuận này là động lực thúc đẩy các nhà đầu tư, từ quan điểm của nền kinh tế nói chung, vấn đề là việc tăng giá cổ phiếu như vậy thường có nghĩa là doanh nghiệp hiện đang phục vụ nhiều khách hàng hơn hoặc đang cung cấp chất lượng tốt hơn hoặc giá thấp hơn, hoặc đang hoạt động với chi phí thấp hơn—hoặc kết hợp của những điều đó.

Giống như rất nhiều thứ khác, nhìn từ bên ngoài, việc điều hành một doanh nghiệp trông có vẻ dễ. Vào đêm cuộc cách mạng Bolshevik diễn ra, lãnh đạo của

phong trào Cộng sản, V.I. Lenin, tuyên bố rằng “kế toán và kiểm soát” là các yếu tố then chốt trong việc điều hành một doanh nghiệp, và chủ nghĩa tư bản đã “cắt giảm” quyền quản trị doanh nghiệp thành “những điều hành đơn giản một cách lạ thường” mà “bất kỳ người nào biết chữ cũng có thể làm được”—tức là, “giám sát và ghi nhận, biết cộng trừ nhân chia, và áp dụng những công thức thích hợp.” Những “hoạt động ghi sổ, sắp xếp lưu trữ và kiểm kê cực kì đơn giản”, theo Lenin, có thể “dễ dàng được thực hiện” bởi những người công nhân ăn lương thông thường.

Tuy nhiên, chỉ sau vài năm nắm quyền cai trị Liên Xô, Lenin đã đối đầu với một thực tế rất khác biệt—và rất cay đắng. Tự ông ta đã viết về “cuộc khủng hoảng nhiên liệu đe dọa làm gián đoạn mọi công việc của Liên Xô”, về kinh tế “hủy hoại, nạn đói và sự tàn phá” trong nước và thậm chí còn thừa nhận rằng các cuộc nông dân nổi dậy đã trở thành “một sự kiện phổ biến” dưới sự cai trị của Cộng sản. Nói tóm lại, các chức năng kinh tế dường như rất dễ dàng và đơn giản trước khi phải thực hiện, giờ thì chúng có vẻ quá khó khăn, gần như áp đảo.

Một cách muộn màng, Lenin đã nhận ra nhu cầu về người “thông thạo nghệ thuật quản trị” và thừa nhận rằng “không có nơi nào chúng ta có thể chuyển sang đối với những người như vậy ngoại trừ tầng lớp cũ”—nghĩa là, các doanh nhân tư bản. Trong bài phát biểu của mình với Đại hội Đảng Cộng sản năm 1920, Lenin cảnh báo các đồng chí của mình: “Quan điểm về quản lý doanh nghiệp thường xuyên được thấm nhuần với một tinh thần ngu dốt tuyệt đối, một tinh thần chống chuyên gia (antiexpert spirit).” Những điều ngu dại rõ ràng chỉ ba năm trước đó giờ cần có các chuyên gia. Do đó, bắt đầu Chính sách Kinh tế mới của Lenin, cho phép nhiều hoạt động thị trường hơn, và theo đó nền kinh tế bắt đầu hồi sinh.

Gần một trăm năm sau, với việc nền kinh tế Nga tăng trưởng ít hơn hai phần trăm hàng năm, cùng một bài học đã được học lại một lần nữa bởi một nhà lãnh đạo Nga khác. Một bài báo trên trang nhất của tờ ***New York Times*** vào năm 2013 đã đưa tin, “với nền kinh tế Nga đang suy yếu, Tổng thống Vladimir V. Putin đã đặt ra một kế hoạch để xoay chuyển tình thế: ân xá cho một số doanh nhân bị cầm tù.”

Chương 6

VAI TRÒ CỦA LỢI NHUẬN VÀ THUA LỖ

Rockefeller bán dầu giàu lên... Ông ấy tìm ra cách rẻ hơn để đưa dầu từ lòng đất đến trạm bơm.

John Stossel

Đối với người điều hành doanh nghiệp, lợi nhuận rõ ràng là đáng mong muốn và thua lỗ là đáng trách. Nhưng kinh tế học không phải là quản trị kinh doanh. Từ quan điểm của nền kinh tế nói chung, và từ quan điểm của mỗi bận tâm chính về kinh tế học—sự phân bổ các nguồn lực khan hiếm có sử dụng thay thế—lợi nhuận và thua lỗ đóng vai trò quan trọng ngang với việc duy trì và nâng cao mức sống của dân cư nói chung.

Một phần hiệu suất của nền kinh tế điều phối bởi giá cả đến từ thực tế rằng hàng hóa đơn giản có thể “đi theo tiền,” không một nhà sản xuất nào thực sự biết tại sao mọi người lại mua một hàng hóa ở đây và một hàng hóa khác ở kia và một hàng hóa khác trong một mùa khác. Tuy nhiên, không chỉ nhất thiết theo dõi tiền đi vào từ khách hàng, mà những nhà điều hành doanh nghiệp còn nhất thiết phải theo dõi bao nhiêu tiền đi ra cho những nhà cung ứng nguyên liệu thô, lao động, điện, và các đầu vào khác là bao nhiêu. Cẩn thận theo dõi các dòng tiền vào và ra có thể tạo ra sự khác biệt giữa lợi nhuận và thua lỗ. Do đó, điện, máy móc hay xi măng không thể được sử dụng theo cùng cách bất cẩn đã tiêu tốn nhiều đầu vào hơn cho mỗi đơn vị đầu ra trong nền kinh tế Liên Xô so với trong nền kinh tế Đức hoặc Nhật Bản. Từ quan điểm của nền kinh tế nói chung và sự thịnh vượng của tiêu thụ công, mối đe dọa từ thua lỗ cũng quan trọng như triển vọng từ lợi nhuận.

Khi một doanh nghiệp kinh doanh trong một nền kinh tế thị trường tìm ra cách giảm chi phí, các doanh nghiệp cạnh tranh không còn sự lựa chọn nào khác ngoài tranh giành để cố gắng làm tương tự. Sau khi chuỗi bán hàng phổ thông Wal-Mart bắt đầu bán hàng tạp hóa vào năm 1988, nó đã tăng trưởng qua nhiều năm để trở thành nhà bán hàng tạp hóa lớn nhất nước vào đầu thế kỉ 21. Chi phí thấp hơn của nó không chỉ mang lại lợi ích cho khách hàng của mình mà còn mang lại lợi ích cho những nhà bán lẻ khác. Theo **Wall Street Journal** đưa tin:

Khi hai siêu trung tâm Wal-Mart và một cửa hàng tạp hóa khu vực đối thủ mở cửa gần siêu thị Kroger Co. ở Houston năm ngoái, doanh thu của Kroger giảm 10%. Quản lý cửa hàng Ben Bustos đã nhanh chóng cắt giảm một số giá và chi phí lao động, ví dụ, bằng cách mua bánh làm sẵn thay vì nướng bánh trong nhà, và yêu cầu các mặt hàng “salad-bar” được cắt trước từ các nhà cung ứng. Nhân viên của anh thường sử dụng để sắp xếp trưng bày bằng tay: Bây giờ, trái cây và rau quả được xếp chồng lên nhau và sáng bóng để trưng bày.

Những động thái này đã giúp ông Bustos cắt giảm số giờ làm việc từ 30% đến 40% kể từ khi cửa hàng mở cửa bốn năm trước và giảm giá các mặt hàng chủ lực như ngũ cốc, bánh mì, sữa, trứng và tã dùng một lần. Đầu năm nay, doanh số bán hàng tại Kroger cuối cùng đã tăng lên so với năm trước.

Tóm lại, nền kinh tế hoạt động hiệu quả hơn đối với lợi ích của người tiêu dùng, không chỉ vì khả năng cắt giảm chi phí của Wal-Mart mà từ đó giảm giá, mà còn bởi vì việc đó buộc Kroger phải tìm cách làm điều tương tự. Đây là một mô hình thu nhỏ về những gì xảy ra thông qua một nền kinh tế thị trường tự do. Một nghiên cứu cho thấy "Khi Wal-Mart bắt đầu bán hàng tạp hóa trong một cộng đồng, trung bình giá của các mặt hàng tạp hóa trong cộng đồng đó giảm từ 6 đến 12 phần trăm." Cạnh tranh tương tự bởi những người bán chi phí thấp trong các ngành khác có khuynh hướng tạo ra các kết quả tương tự những ngành đó. Không phải ngẫu nhiên mà mọi người trong các nền kinh tế như thế có khuynh hướng có mức sống cao hơn.

LỢI NHUẬN

Lợi nhuận có thể là đề tài bị hiểu sai nhiều nhất trong kinh tế học. Các nhà xã hội từ lâu đã coi lợi nhuận chỉ đơn giản là "tính giá quá cao", như nhà xã hội chủ nghĩa Fabian George Bernard Shaw đã gọi, hoặc "giá trị thặng dư" như Karl Marx đã gọi. "Đừng bao giờ nói chuyện với tôi về lợi nhuận. Đó là một từ bẩn thỉu", Jawaharlal Nehru, thủ tướng đầu tiên của Ấn Độ đã cảnh báo như vậy với nhà công nghiệp hàng đầu của đất nước. Nhà triết học John Dewey đã yêu cầu rằng "sản xuất vì lợi nhuận lệ thuộc vào sản xuất để sử dụng."

Từ góc nhìn của tất cả bọn họ, lợi nhuận chỉ đơn giản là những khoản phí không cần thiết được bổ sung vào chi phí vốn có của việc sản xuất hàng hóa và dịch vụ, tăng chi phí với người tiêu dùng. Một trong những lời kêu gọi lớn của chủ nghĩa xã hội, đặc biệt là quay trở lại khi nó chỉ đơn giản là một lý thuyết duy tâm mà không có bất kỳ ví dụ cụ thể nào trong thế giới thực, là nó tìm cách loại bỏ những khoản phí được cho là không cần thiết đó, làm cho hàng hóa thông thường có giá cả phải chăng hơn, đặc biệt là đối với những người có thu nhập thấp. Chỉ sau khi chủ nghĩa xã hội đi từ một lý thuyết thành một hệ thống kinh tế thực sự ở nhiều nước trên thế giới thì thực tế mới trở nên rõ ràng một cách đau đớn rằng mọi người ở các nước xã hội chủ nghĩa đã có thời gian khó khăn hơn để chi trả hàng hóa mà hầu hết người ở các nước tư bản có thể dễ dàng chi trả và như một điều hiển nhiên.

Theo lý thuyết, với việc lợi nhuận bị loại bỏ, giá cả ở các nước xã hội chủ nghĩa lẽ ra phải giảm xuống, và mức sống của quần chúng tăng lên tương ứng. Tại sao trong thực tế lại không giống vậy?

Lợi nhuận là Động lực

Hãy bắt đầu lại từ đầu. Niềm hi vọng dành cho lợi nhuận và sự đe dọa của thua lỗ là thứ buộc một chủ doanh nghiệp trong một nền

kinh tế tư bản sản xuất với chi phí thấp nhất và bán mặt hàng mà người tiêu dùng sẵn lòng trả tiền để mua nhất. Trong sự thiếu vắng của những áp lực đó, những người quản lí doanh nghiệp dưới chủ nghĩa xã hội có ít động lực hơn nhiều để đạt năng suất nhất có thể dưới các điều kiện nhất định, hướng hồ gì theo kịp các điều kiện thay đổi và phản ứng lại nhanh chóng, như những doanh nghiệp tư bản phải làm nếu muốn tồn tại.

Leonid Brezhnev, một thủ tướng Xô viết, đã từng nói rằng những nhà quản lí doanh nghiệp của nước ông ta tránh xa sự đổi mới “như ma quỷ tránh nhang.” Nhưng, với động lực của các doanh nghiệp nhà nước sở hữu và nhà nước quản lí, tại sao các nhà quản lí đó lại chìa cổ mình ra bằng cách thử phương pháp hay sản phẩm mới, khi họ đứng lên để đạt được ít hoặc không được gì nếu đổi mới thành công và có thể mất việc (hoặc tệ hơn) nếu thất bại? Dưới thời Stalin, thất bại thường bị đánh đồng với sự phá hoại, và bị trừng phạt tương ứng.

Ngay cả trong điều kiện nhẹ nhàng hơn của chủ nghĩa xã hội dân chủ, như ở Ấn Độ nhiều thập kỉ sau khi độc lập, sự đổi mới không phải là điều cần thiết cho các doanh nghiệp được bảo hộ, chẳng hạn như sản xuất ô tô. Cho đến khi việc giải phóng thị trường bắt đầu ở Ấn Độ vào năm 1991, chiếc xe phổ biến nhất của nước này là chiếc Hindustan Ambassador—một bản sao không nao núng của chiếc British Morris Oxford. Hơn nữa, ngay cả trong những năm 1990, *The Economist* đề cập tới chiếc Ambassador như “một phiên bản chưa được nâng cấp của chiếc Morris Oxford những năm 1950.” Một tờ báo London, *The Independent*, đưa tin: “Những chiếc Ambassador nhiều năm khét tiếng ở Ấn Độ vì độ hoàn chỉnh kém, khó điều khiển và dễ gây ra các tai nạn đáng báo động”. Tuy nhiên, có một danh sách chờ chiếc Ambassador—với thời gian chờ kéo dài nhiều tháng và đôi khi nhiều năm—vì ô tô nước ngoài không được phép nhập khẩu vào cạnh tranh với nó.

Dưới chủ nghĩa tư bản thị trường tự do, động lực hoạt động theo hướng ngược lại. Ngay cả doanh nghiệp có lợi nhuận nhất cũng có thể mất thị trường nếu không tiếp tục đổi mới, để tránh bị các đối thủ cạnh tranh vượt qua. Ví dụ, IBM đi tiên phong trong việc tạo ra máy tính, bao gồm một mẫu máy năm 1944 chiếm 3.000 feet khối. Nhưng, vào những năm 1970, Intel đã tạo ra một con chip máy tính nhỏ hơn cái móng tay có thể làm những việc tương tự như chiếc máy tính đó. Tuy nhiên, bản thân Intel sau đó liên tục buộc phải cải thiện chip của mình với tốc độ số mũ, vì các đối thủ như Advanced Micro Devices (AMD), Cyrix, và các hãng khác đã bắt đầu bắt kịp về công nghệ. Hơn một lần, Intel đổ lượng tiền khổng lồ vào việc phát triển cải tiến các chip như thể mạo hiểm sự sống còn tài chính của chính công ty. Nhưng nếu không thì bản thân bị vượt qua bởi các đối thủ, điều này sẽ là một nguy cơ thậm chí còn lớn hơn đối với sự tồn tại của Intel.

Mặc dù Intel tiếp tục là nhà cung cấp chip máy tính hàng đầu trên thế giới, việc tiếp tục cạnh tranh từ Advanced Micro Devices đã thúc đẩy cả hai công ty phải đi đến đổi mới gây sốt, như ***The Economist*** đưa tin năm 2007:

Trong một thời gian có vẻ AMD đã vượt lên trước Intel trong thiết kế chip. AMD đã phát minh ra một cách thông minh cho phép chip xử lý dữ liệu trong cả hai khối 32 bit và 64 bit, thứ mà Intel miễn cưỡng thừa nhận vào năm 2004. Và trong năm 2005, AMD đã đưa ra một bộ xử lý mới phân chia number-crunching giữa hai “nhân”, trí tuệ của một con chip, từ đó làm tăng hiệu suất và giảm năng lượng tiêu thụ. Nhưng Intel đã trở lại mạnh mẽ với các thiết kế lõi kép của riêng mình. . . Năm tới, hãng sẽ tung ra các chip mới với 8 nhân trên một lát silicon, ít nhất là một năm trước hãng AMD.

Sự cạnh tranh công nghệ này có các hậu quả lớn và thường đau đớn cho cả Intel và AMD mặc dù nó là điều rất có lợi cho người dùng máy tính. AMD đã lỗ hơn một tỉ đô la vào năm 2002 và cổ phiếu mất hơn 4 phần 5 giá trị. Nhưng, bốn năm sau đó, giá cổ phiếu Intel rớt 20 phần trăm chỉ trong vòng ba tháng, và Intel thông báo rằng sẽ cắt giảm 1000 quản lý, vì lợi nhuận của nó giảm 57 phần trăm trong khi lợi nhuận của AMD tăng 53 phần trăm. Tất cả sự cạnh tranh gay gắt này diễn ra trong một ngành công nghiệp mà Intel bán hơn 80% tổng số chip máy tính trên thế giới.

Tóm lại, ngay cả giữa các tập đoàn khổng lồ, cạnh tranh đôi mới có thể trở nên dữ dội trong một thị trường tự do, như trận chiến đã thấy đối với thị phần trong vi mạch. Hiệu trưởng Trường Quản lý Yale đã mô tả ngành công nghiệp chip máy tính là "một ngành công nghiệp trong tình trạng liên tục hỗn loạn" và Giám đốc điều hành của Intel đã viết một cuốn sách có tựa đề ***Chỉ những kẻ điên rồ sống sót (Only the Paranoid Survive)***.

Số phận của AMD và Intel không phải là vấn đề. Vấn đề là làm thế nào người tiêu dùng hưởng lợi từ cả những tiến bộ công nghệ và giá thấp do sự cạnh tranh khốc liệt của các công ty này để đạt được lợi nhuận và tránh thua lỗ. Ngành công nghiệp này cũng không phải là duy nhất. Trong năm 2011, 45 trong số 500 công ty thua lỗ do ***Fortune*** đưa tin, tổng cộng chung lại hơn 50 tỉ đô la. Những thua lỗ như vậy đóng một vai trò quan trọng trong nền kinh tế, buộc các tập đoàn khổng lồ phải thay đổi những điều họ đang làm, dưới hình phạt tuyệt diệt, vì không ai có thể duy trì thua lỗ với quy mô vô thời hạn đó.

Quán tính có thể là một khuynh hướng chung giữa loài người trên khắp thế giới—bất kể trong kinh doanh, chính phủ hay các ngành nghề khác—nhưng các doanh nghiệp hoạt động trong một thị trường cạnh tranh bị thua lỗ trong kết quả kinh doanh buộc phải nhận ra rằng họ không thể tiếp tục phó mặc cho số phận như Tập đoàn Hindustan Motor, được bảo hộ khỏi sự cạnh tranh bởi chính phủ Ấn Độ.

Ngay cả ở Ấn Độ, việc giải phóng các thị trường vào cuối thế kỉ 20 đã tạo ra sự cạnh tranh trong ngành ô tô, buộc Hindustan Motors phải đầu tư cải tiến, sản xuất ra những chiếc Ambassadors mới mà hiện "đáng tin cậy hơn nhiều so với dòng tiền nhiệm," theo tờ ***The Independent***, và theo tạp chí ***The Economist***, bây giờ thậm chí đã có "sự tăng tốc rõ rệt". Tuy nhiên, chiếc Ambassador của Hindustan đã mất vị trí chiếc xe lâu đời số một trong doanh số bán hàng ở Ấn Độ cho một chiếc xe Nhật Bản sản xuất tại Ấn Độ, chiếc Maruti. Năm 1997, 80% số xe được bán ở Ấn Độ là Marutis. Hơn nữa, trong một thị trường ô tô cạnh tranh hơn nữa như hiện nay tại Ấn

Độ, "Marutis cũng đang cải tiến, trong sự dự đoán về những kẻ xâm lược tiếp theo," theo ***The Economist***. Khi General Motors, Volkswagen và Toyota bắt đầu đầu tư vào các nhà máy mới ở Ấn Độ, thị phần của Maruti giảm xuống còn 38% vào năm 2012.

Có một mô hình tương tự trong ngành công nghiệp đồng hồ đeo tay của Ấn Độ. Năm 1985, sản xuất đồng hồ điện tử trên toàn thế giới nhiều gấp đôi sản xuất đồng hồ cơ. Nhưng, ở Ấn Độ công ty đồng hồ HMT sản xuất phần lớn đồng hồ của đất nước, và hơn 90% đồng hồ vẫn còn là đồng hồ cơ. Đến năm 1989, hơn 4 phần 5 số đồng hồ được sản xuất trên thế giới là điện tử nhưng, ở Ấn Độ, hơn 90% đồng hồ được sản xuất bởi HMT vẫn là những chiếc đồng hồ cơ lỗi thời. Tuy nhiên, sau khi các hạn chế của chính phủ lên nền kinh tế suy giảm đáng kể, đồng hồ điện tử nhanh chóng trở thành phần lớn trong số đồng hồ được sản xuất tại Ấn Độ vào năm 1993-1994 và các công ty đồng hồ khác đã thay thế HMT khiến thị phần giảm xuống còn 14%.

Trong khi chủ nghĩa tư bản có chi phí hữu hình—lợi nhuận—không tồn tại dưới chủ nghĩa xã hội, chủ nghĩa xã hội có chi phí vô hình—năng suất kém—sẽ bị quét sạch bởi thua lỗ và phá sản dưới chủ nghĩa tư bản. Thực tế rằng đa số hàng hóa là có thể chấp nhận một cách rộng rãi trong một nền kinh tế tư bản có nghĩa là lợi nhuận ít tổn kém hơn năng suất kém. Nói cách khác, lợi nhuận là một mức giá được trả cho năng suất. Rõ ràng là năng suất lớn hơn thì lợi nhuận phải nhiều hơn hoặc nếu không thì chủ nghĩa xã hội trên thực tế đã có nhiều các mức giá có thể chấp nhận hơn và giàu có hơn như những nhà lý luận của chủ nghĩa xã hội mong đợi, nhưng điều đó đã không thành hiện thực trong thế giới thực.

Nếu thực tế rằng chi phí của lợi nhuận vượt quá giá trị của năng suất mà họ quảng bá, thì các tổ chức phi lợi nhuận hoặc cơ quan chính phủ có thể làm công việc tương tự nhưng rẻ hơn hoặc tốt hơn so với các doanh nghiệp tạo ra lợi nhuận và từ đó có thể thay thế họ trong sự cạnh tranh của thị trường. Tuy nhiên, điều đó hiếm khi, nếu đã từng, xảy ra, trong khi điều ngược lại xảy ra ngày càng nhiều—nghĩa là, các

công ty tạo ra lợi nhuận tư nhân đảm đương nhiều chức năng mà trước đây được thực hiện bởi các cơ quan chính phủ hoặc các tổ chức phi lợi nhuận như các trường cao đẳng và đại học.

Mặc dù những nhà tư bản đã được diễn đạt là những người kiếm lợi nhuận, thứ chủ sở hữu doanh nghiệp thực sự có được là quyền sở hữu hợp lý của bất kỳ con số nào sót lại sau khi chi phí sản xuất đã được thanh toán bằng số tiền nhận được từ khách hàng. Số đó có thể là dương, âm, hoặc bằng không. Công nhân phải được trả lương và chủ nợ phải được thanh toán—hoặc người khác có thể thực hiện hành vi pháp lý để lấy tài sản của công ty. Ngay cả trước khi điều đó xảy ra, họ chỉ đơn giản là ngừng cung cấp đầu vào của họ khi công ty ngừng trả tiền cho họ. Người duy nhất có khoản thanh toán ngẫu nhiên tùy thuộc vào việc doanh nghiệp hoạt động tốt ra sao là chủ sở hữu của doanh nghiệp đó. Đây là thứ đặt áp lực không ngừng lên chủ sở hữu để theo dõi mọi thứ đang xảy ra trong doanh nghiệp và mọi thứ đang diễn ra trên thị trường đối với các sản phẩm hoặc dịch vụ của doanh nghiệp.

Ngược lại với các cấp chính quyền giám sát hành động của những người dưới trướng trong một doanh nghiệp do chính phủ điều hành, chủ sở hữu doanh nghiệp về bản chất là một **unmonitored monitor** miễn là hiệu quả kinh tế của doanh nghiệp được cân nhắc. Tư lợi (self-interest) thay thế các màn hình bên ngoài (external monitors), và buộc phải chú ý gần hơn đến các chi tiết và dành nhiều thời gian và năng lượng cho công việc hơn bất kỳ bộ luật hay nhà chức trách nào. Thực tế đơn giản đó mang lại cho chủ nghĩa tư bản một lợi thế rất lớn. Quan trọng hơn, nó rõ ràng mang lại mức sống cao hơn cho những người sống trong các nền kinh tế thị trường điều phối bởi giá cả.

Không chỉ người dốt nát, mà những người học thức cao như George Bernard Shaw, Karl Marx, Jawaharlal Nehru và John Dewey cũng hiểu sai về lợi nhuận như những khoản phí bổ sung một cách tùy ý lên chi phí vốn có

của việc sản xuất hàng hóa và dịch vụ. Kể cả ngày nay, với nhiều người, lợi nhuận cao thường bị cho là do những kẻ bị “lòng tham” thúc đẩy tính giá cao lên. Trên thực tế, đa số những tài sản vĩ đại trong lịch sử nước Mỹ là kết quả của một ai đó tìm ra cách giảm chi phí, để có thể tính giá **thấp hơn** và từ đó có được một thị trường đại chúng cho sản phẩm. Henry Ford đã làm vậy với xe ô tô, Rockefeller với dầu, Carnegie với thép, và Sears, Penney, Walton và các nhà sáng lập chuỗi cửa hàng bách hóa tổng hợp khác với một loạt các sản phẩm.

Một chuỗi siêu thị trong một nền kinh tế tư bản có thể tính giá rất thành công, cho phép khoảng một penny toàn bộ tiền lãi (clear profit) trên mỗi đô la doanh số. Vì một số máy tính tiền thường nhận tiền cùng lúc cả ngày dài trong một siêu thị lớn, những đồng penny này có thể tăng đáng kể tỉ lệ lợi tức đầu tư hàng năm vào chuỗi của siêu thị, mặc dù tăng rất ít lên những gì khách hàng trả. Nếu toàn bộ hàng hóa của một cửa hàng bán sạch trong khoảng hai tuần, thì đồng penny trên mỗi đô la đó trở nên giống như một phần tư trên đô la trên năm, khi đồng đô la đó quay trở lại tái sử dụng thêm 25 lần nữa. Dưới chủ nghĩa xã hội, đồng penny trên mỗi đô la đó sẽ bị loại bỏ, nhưng cũng sẽ loại bỏ luôn tất cả những áp lực kinh tế trong việc quản lý để giảm chi phí. Thay vì giá giảm xuống 99 cent, họ có thể tăng giá lên hơn một đô la, sau khi những nhà quản lý doanh nghiệp mất đi động lực và áp lực để giảm chi phí sản xuất xuống.

Tỉ lệ lợi nhuận (Profit Rates)

Khi hầu hết mọi người được hỏi tỉ lệ lợi nhuận bình quân như thế nào là cao, họ thường nêu ra vài con số cao hơn nhiều so với tỉ lệ lợi nhuận thực sự. Qua toàn bộ giai đoạn từ năm 1960 đến 2005, tỉ lệ bình quân của hệ số thu nhập trên tài sản tập đoàn tại Mỹ dao động từ cao là 12.4 phần trăm đến thấp là 4.1 phần trăm, trước thuế. Sau thuế, tỉ lệ lợi nhuận từ cao là 7.8 phần trăm đến thấp là 2.2 phần trăm. Tuy nhiên, đó không chỉ là tỉ lệ lợi nhuận bằng số mà đa số mọi người đều

hiểu nhầm. Nhiều người hiểu lầm toàn bộ vai trò của nó trong một nền kinh tế điều phối bởi giá cả, như là động lực—và nó đóng vai trò đó bất cứ nơi nào biến động giá cả diễn ra. Hơn nữa, một số còn người không biết rằng có sự khác biệt lớn giữa lợi nhuận doanh số bán hàng và lợi nhuận đầu tư.

Nếu một cửa hàng mua công cụ với giá 10 đô la mỗi món và bán lại với giá 15 đô la mỗi món, một số người có thể nói rằng việc đó kiếm được 5 đô la lợi nhuận cho mỗi công cụ bán được. Nhưng, tất nhiên, cửa hàng phải trả tiền cho những người làm việc ở đó, công ty cung cấp điện cho cửa hàng, cũng như nhà cung ứng các mặt hàng và dịch vụ cần thiết khác để duy trì hoạt động kinh doanh. Những gì còn lại sau khi tất cả những người này đã được trả tiền là lợi nhuận ròng (net profit), thường ít hơn rất nhiều so với lợi nhuận gộp (gross profit). Nhưng điều đó vẫn không giống như lợi nhuận đầu tư. Đó chỉ đơn giản là lợi nhuận ròng trên doanh số bán hàng, vẫn bỏ qua chi phí của các khoản đầu tư xây dựng cửa hàng ngay từ ban đầu.

Lợi nhuận trên tổng đầu tư mới là vấn đề với nhà đầu tư. Khi ai đó đầu tư 10,000 đô la, điều người đó muốn biết là thu lại hàng năm mà nó mang lại là bao nhiêu, bất kể là đầu tư cửa hàng, bất động sản, hay cổ phiếu và trái phiếu. Lợi nhuận doanh số cá biệt không phải là thứ vấn đề nhất. Lợi nhuận trên tổng vốn đã được đầu tư vào kinh doanh mới vấn đề. Vấn đề lợi nhuận đó không chỉ với người nhận, mà còn với nền kinh tế nói chung, vì chênh lệch tỉ lệ lợi nhuận trong các lĩnh vực khác nhau của nền kinh tế là thứ khiến cho đầu tư chảy vào và ra các lĩnh vực khác nhau đó, cho đến khi tỉ lệ lợi nhuận được cân bằng, như nước tự cân bằng mực nước. Thay đổi tỉ lệ lợi nhuận phân bổ các nguồn lực trong một nền kinh tế thị trường—khi đó là tỉ lệ lợi nhuận đầu tư.

Lợi nhuận doanh số bán hàng là một câu chuyện khác. Các mặt hàng có thể được bán với giá cao hơn nhiều so với những gì người bán trả cho các mặt hàng đó và nếu những mặt hàng đó nằm trên kệ trong cửa hàng nhiều tháng

trước khi được bán, lợi nhuận đầu tư có thể ít hơn so với các mặt hàng khác có ít giá cộng lời vào vốn (mark-up) hơn nhưng bán ra trong vòng một tuần. Một cửa hàng bán đàn piano chắc chắn làm cho tỉ lệ phần trăm lợi nhuận trên mỗi cây đàn bán ra cao hơn so với một siêu thị bán bánh mì. Nhưng một cây đàn piano nằm trong cửa hàng chờ đợi để được bán trong một thời gian dài hơn nhiều so với một ổ bánh mì. Bánh mì sẽ cũ và mốc đi nếu chờ đợi lâu như một cây đàn piano được bán. Khi một chuỗi siêu thị mua 10.000 đô la bánh mì, siêu thị kiếm lại số tiền đó nhanh hơn nhiều so với khi một đại lý đàn piano mua một cây trị giá 10.000 đô la. Do đó, đại lý đàn piano phải tính phần trăm giá cộng lời vào vốn khi bán từng cây đàn piano cao hơn so với của siêu thị trên mỗi ổ bánh mì, nếu đại lý đàn piano muốn có tỉ lệ phần trăm lợi tức hàng năm tương đương trên một khoản đầu tư 10.000 đô la.

Cạnh tranh giữa những người tìm kiếm tiền từ các nhà đầu tư khiến tỉ lệ lợi nhuận có khuynh hướng cân bằng, ngay cả khi đòi hỏi các giá cộng lời vào vốn khác nhau để bù đắp cho tỉ lệ doanh thu khác nhau giữa các sản phẩm khác nhau. Các cửa hàng đàn piano có thể tiếp tục tồn tại chỉ khi giá cộng lời vào vốn của họ tăng lên để bù cho doanh thu bán hàng chậm hơn. Nếu không, các nhà đầu tư sẽ đưa tiền đi nơi khác và các cửa hàng đàn piano sẽ bắt đầu biến mất.

Khi siêu thị thu hồi tiền trong một khoảng thời gian ngắn, số tiền đó có thể quay lại và được đem đi tái đầu tư, mua thêm bánh mì hoặc các mặt hàng tạp hóa khác. Trong vòng một năm, số tiền đó xoay vòng nhiều lần trong một siêu thị, kiếm lợi nhuận mỗi lần, để một penny lợi nhuận trên đô la có thể tạo ra tổng tỉ lệ lợi nhuận cho năm đầu tư ban đầu bằng với đại lý đàn piano tăng phần trăm giá cộng lời vào vốn trên một khoản đầu tư xoay vòng chậm hơn nhiều.

Ngay cả các doanh nghiệp kinh doanh cùng lĩnh vực cũng có các tỉ lệ doanh thu khác nhau. Ví dụ, hàng tồn kho của Wal-Mart mua ra bán vào nhiều lần mỗi năm hơn so với hàng tồn kho tại các cửa hàng Target. Ở Mỹ năm 2008, một chiếc ô tô tồn bình quân ba tháng để một thương nhân bán

được, so với hai tháng vào năm trước đó. Tuy nhiên, năm 2008 Volkswagens bán được trong khoảng hai tháng ở Mỹ trong khi Chryslers tồn hơn bốn tháng. Mặc dù siêu thị có khuynh hướng có tỉ lệ lợi nhuận trên doanh số bán hàng thấp, vì tỉ lệ doanh thu của họ cao, tỉ lệ lợi nhuận trên bán hàng của các doanh nghiệp khác cũng thường thấp hơn nhiều người tưởng. Các công ty lên danh sách 500 công ty lớn nhất ở Mỹ của tạp chí **Fortune** lấy trung bình “lợi nhuận trên doanh thu [bán hàng] là một penny trên đô la” năm 2002, so với “6 cent vào năm 2000, năm lợi nhuận cao nhất”.

Lợi nhuận bán hàng và lợi nhuận đầu tư không chỉ là các khái niệm khác nhau, mà chúng còn đi theo hai hướng ngược nhau. Một trong những chìa khóa dẫn đến sự thống trị của chuỗi cửa hàng A & P trong những năm 1920 là một quyết định có ý thức của quản lý công ty để cắt giảm biên lợi nhuận bán hàng, nhằm tăng tỉ lệ lợi nhuận đầu tư. Với mức giá mới và thấp hơn được thực hiện bằng cách bán với lợi nhuận thấp hơn cho mỗi mặt hàng, A & P đã có thể thu hút số lượng khách hàng tăng lên rất nhiều, khiến cho tổng lợi nhuận nhiều hơn vì khối lượng bán hàng tăng lên. Kiếm lợi nhuận chỉ bằng vài cent trên đô la khi bán hàng, nhưng với lượng hàng tồn kho mua ra bán vào gần 30 lần một năm, tỉ lệ lợi nhuận đầu tư của A & P tăng vọt. Chiến lược giá thấp và khối lượng cao này đã đặt ra một mô hình lan rộng đến các chuỗi cửa hàng tạp hóa và các loại hình doanh nghiệp khác. Người tiêu dùng hưởng lợi từ mức giá thấp hơn trong khi A & P hưởng lợi từ lợi nhuận đầu tư cao hơn—bằng chứng xa hơn cho thấy các giao dịch kinh tế không phải là một quá trình tổng bằng không.

Một thời sau đó, các siêu thị lớn đã có thể cắt giảm biên lợi nhuận bán hàng vẫn còn mỏng hơn, vì khối lượng bán hàng thậm chí còn cao hơn, cho phép họ hất cẳng A & P khỏi vị trí lãnh đạo ngành bằng cách tính giá vẫn còn thấp hơn.

Trái lại, một nghiên cứu về giá ở các khu vực thu nhập thấp phát hiện ra rằng ở đó giá lớn hơn so với giá cộng lời vào vốn thông thường lên

khách hàng, nhưng, đồng thời, có tỉ lệ lợi nhuận đầu tư thông thường thấp hơn. Lợi nhuận bán hàng cao hơn giúp bù đắp cho chi phí kinh doanh cao hơn trong các khu vực thu nhập thấp nhưng dường như không hoàn toàn, như nhiều doanh nghiệp, bao gồm cả chuỗi siêu thị đã chỉ ra việc tránh các khu vực như vậy.

Một yếu tố hạn chế trong việc các cửa hàng ở khu vực thu nhập thấp có thể tăng giá cao như thế nào để bù đắp chi phí cao hơn là thực tế rằng nhiều cư dân có thu nhập thấp đã mua sắm tại các cửa hàng trong các khu vực thu nhập cao hơn, nơi mà giá thấp hơn, mặc dù việc này có thể đòi hỏi phải trả tiền vé xe buýt hoặc tiền taxi. Việc tăng giá ở các khu vực có thu nhập thấp càng cao thì càng có nhiều người đi mua sắm ở nơi khác hơn. Do đó các cửa hàng trong những khu vực như vậy bị giới hạn trong phạm vi mà họ có thể bù đắp chi phí cao hơn và doanh thu chậm hơn với giá cao hơn, thường khiến họ ở vị trí tài chính bấp bênh, ngay cả khi họ bị tố cáo là “khai thác” khách hàng bằng giá cao.

Cũng nên lưu ý rằng, nơi có chi phí kinh doanh trong các khu vực thu nhập thấp cao hơn khi có tỉ lệ tội phạm và phá hoại cao hơn, các chi phí tăng lên đó có thể dễ dàng áp đảo biên lợi nhuận và khiến nhiều doanh nghiệp trong các khu vực như vậy không thể chống đỡ nổi. Nếu cửa hàng lãi một penny lợi nhuận trên mỗi mặt hàng mà chi phí một phần tư, thì nếu chỉ một trong mỗi 25 số mặt hàng này bị đánh cắp bởi người mua sắm thì có thể làm cho việc bán trong khu vực đó không còn lợi nhuận nữa. Phần lớn người dân trong khu vực có thể là những người tiêu dùng trung thực trả tiền cho những gì họ mua tại cửa hàng, nhưng chỉ cần một phần nhỏ người mua sắm (hoặc cướp hoặc phá hoại) là đủ để khiến cho việc đặt cửa hàng ở đó không còn có lãi nữa.

CHI PHÍ SẢN XUẤT

Chi phí sản xuất bất kỳ hàng hóa hay dịch vụ nào đang được bán là một trong số các yếu tố quyết định về giá cả và lợi nhuận. Không phải ai cũng có hiệu quả như nhau trong sản xuất và không phải tình huống của tất cả mọi người đều có cơ hội đạt được chi phí thấp hơn như nhau. Thật không may, chi phí bị hiểu lầm cũng nhiều gần bằng lợi nhuận.

Kinh tế quy mô (kinh tế bậc thang)

Trước hết, không có thứ gọi là chi phí “cố định” của việc sản xuất một sản phẩm hay dịch vụ nào đó. Henry Ford từ lâu đã chứng minh rằng chi phí sản xuất ra một chiếc ô tô là rất khác khi bạn sản xuất 100 chiếc một năm so với khi bạn sản xuất 100,000 chiếc một năm. Đầu thế kỉ 20, ông trở thành nhà sản xuất ô tô hàng đầu bằng cách tiên phong phương thức sản xuất đại trà trong nhà máy của mình, cách mạng hóa không chỉ công ty mà còn doanh nghiệp của mình khắp nền kinh tế, theo sau đó là các nguyên tắc sản xuất đại trà mà ông ấy giới thiệu. Thời gian cần thiết để sản xuất một khung xe Ford Model T giảm từ 12 tiếng xuống còn một tiếng rưỡi. Với một thị trường đại trà cho xe ô tô, trả tiền để đầu tư vào máy móc sản xuất đại trà tuy tốn kém nhưng tiết kiệm lao động, mà chi phí cho mỗi chiếc xe sẽ hóa ra là phải chăng khi lan rộng một số lượng lớn ô tô. Nhưng, nếu chỉ có một nửa số xe được bán như dự kiến, thì chi phí cho mỗi chiếc xe đó sẽ là gấp đôi.

Chi phí cố định lớn là một trong những lý do giảm chi phí sản xuất trên một đơn vị đầu ra khi lượng đầu ra tăng. Chi phí giảm trên mỗi đơn vị đầu ra khi số lượng đơn vị tăng là điều mà các nhà kinh tế gọi là “kinh tế quy mô (kinh tế bậc thang)”.

Ước tính rằng số lượng sản xuất ô tô tối thiểu cần có để đạt được kinh tế quy mô lớn nhất ngày nay rơi vào khoảng hàng trăm ngàn chiếc mỗi năm. Quay lại đầu thế kỉ 20, nhà sản xuất ô tô lớn nhất tại Mỹ chỉ sản xuất 6 chiếc

xe mỗi ngày. Ở mức độ đầu ra đó, chi phí sản xuất là lớn đến mức chỉ có những người giàu thực thụ mới có thể mua nổi một chiếc ô tô. Nhưng phương pháp sản xuất đại trà của Henry Ford đã khiến cho chi phí sản xuất xe hơi giảm tới phạm vi giá của người Mỹ bình thường. Hơn nữa, ông tiếp tục nâng cao năng suất của các nhà máy của mình. Giá của một chiếc Model T Ford bị cắt giảm một nửa từ năm 1910 đến năm 1916.

Các nguyên tắc tương tự áp dụng được trong những ngành khác. Giao một trăm thùng sữa đến một siêu thị không tốn kém bằng giao mười thùng sữa mỗi cửa hàng cho mười cửa hàng khác nhau nằm rải rác xung quanh thành phố. Các nền kinh tế trong sản xuất bia bao gồm cả việc quảng cáo. Mặc dù Anheuser-Busch chi hàng triệu đô la mỗi năm để quảng cáo Budweiser và các loại bia khác, khối lượng bán hàng khổng lồ của nó có ý nghĩa là chi phí quảng cáo cho mỗi thùng bia nhỏ hơn so với của các đối thủ cạnh tranh Coors và Miller. Các khoản tiết kiệm như vậy tăng lên, cho phép các doanh nghiệp lớn hơn có mức giá thấp hơn hoặc lợi nhuận lớn hơn, hoặc cả hai. Các cửa hàng bán lẻ nhỏ từ lâu đã gặp khó khăn trong việc tồn tại trong sự cạnh tranh với các chuỗi cửa hàng lớn tính mức giá thấp hơn, bất kể là A & P trong nửa đầu thế kỷ 20, Sears cuối thế kỷ 20, hay Wal-Mart đầu thế kỷ 21. Chi phí cao hơn trên mỗi đơn vị trong các cửa hàng nhỏ sẽ không cho phép họ tính giá thấp như giá của các chuỗi cửa hàng lớn được.

Quảng cáo đôi khi được mô tả đơn giản là một chi phí khác được thêm vào chi phí sản xuất hàng hóa và dịch vụ. Tuy nhiên, cho đến nay, quảng cáo khiến nhiều sản phẩm được quảng cáo bán được nhiều hơn, kinh tế quy mô có thể giảm chi phí sản xuất, để mà cùng một sản phẩm có thể tốn ít hơn khi được quảng cáo, hơn là tốn nhiều hơn. Bản thân quảng cáo đương nhiên có chi phí, cả về mặt tài chính lẫn về mặt sử dụng nguồn lực. Nhưng đó là một câu hỏi thực nghiệm, hơn là một kết luận đã được định trước, bất kể là chi phí quảng cáo lớn hơn hay việc cắt giảm chi phí sản xuất ít hơn được tạo nên bởi kinh tế quy mô mà nó thúc đẩy. Điều này rõ ràng khác từ một công ty hay ngành này đến ngành khác.

Phi kinh tế quy mô

Kinh tế quy mô chỉ là một nửa câu chuyện. Nếu kinh tế quy mô là toàn bộ câu chuyện, thì câu hỏi sau đó sẽ là: Tại sao không sản xuất ô tô trong các doanh nghiệp thậm chí còn khổng lồ hơn? Nếu General Motors, Ford và Chrysler sáp nhập với nhau, không phải họ sẽ có thể sản xuất ô tô thậm chí còn rẻ hơn và từ đó kiếm được nhiều doanh thu và lợi nhuận hơn so với khi sản xuất riêng?

Có lẽ là không. Mỗi doanh nghiệp, có một điểm mà vượt qua đó thì chi phí sản xuất một đơn vị đầu ra không còn giảm khi lượng sản xuất tăng lên. Trên thực tế, chi phí trên mỗi đơn vị thực sự tăng lên sau khi một doanh nghiệp trở nên quá lớn đến nỗi khó mà theo dõi và điều phối được, khi tay phải có lẽ không phải lúc nào cũng biết tay trái đang làm gì. Trở lại những năm 1960, khi công ty American Telephone & Telegraph là tập đoàn lớn nhất thế giới, giám đốc điều hành của nó đã nói: “A.T. & T. quá lớn, đến nỗi nếu hôm nay bạn đá ra đằng sau một cái, sẽ là hai năm trước khi cái đầu kêu ‘đau.’”

Trong một cuộc khảo sát các ngân hàng trên toàn thế giới trong năm 2006, tạp chí ***The Economist*** đã đưa tin khuynh hướng tiếp tục phát triển lớn hơn của họ và ý nghĩa của việc này đối với mức năng suất thấp hơn:

Việc quản lý sẽ ngày càng khó hơn trong việc gộp các ngân hàng lại và tổng kết mọi thứ đang xảy ra trong ngân hàng, mở đường cho việc nhân đôi chi phí, bỏ mặc các rủi ro bị che giấu và thất bại của sự kiểm soát nội bộ.

Nói cách khác, rủi ro vốn có trong ngân hàng có thể được kiểm soát tốt miễn là quản lý cấp cao nhận thức được, nhưng đâu đó trong đế chế tài chính khổng lồ của họ, có thể có các giao dịch được thực hiện khiến ngân hàng gặp rủi ro mà quản lý cấp cao không hề biết. Quản lý cấp cao tại trụ sở chính của ngân hàng quốc tế ở New York không biết đến một số

nhân viên ngân hàng tại chi nhánh ở Singapore có thể thực hiện các giao dịch không chỉ tạo ra rủi ro tài chính mà còn có nguy cơ bị truy tố hình sự. Đây không phải là một vấn đề của riêng Mỹ hay bất kì ngân hàng nào. Như một giáo sư tại Trường Kinh doanh London, một số tổ chức đã “đạt đến một quy mô và sự phức tạp khiến cho các lỗi quản trị rủi ro hầu như không thể tránh khỏi, mặc dù các tổ chức khác trở nên quá quan liêu và công kênh đến nỗi họ mất khả năng ứng phó với thị trường thay đổi.” Các đối thủ nhỏ hơn có thể ứng phó nhanh hơn vì những người ra quyết định của họ không phải qua quá nhiều lớp hệ thống hành chính quan liêu để được sự chấp thuận cho hành động của họ.

General Motors nắm giữ vị trí nhà sản xuất ô tô lớn nhất thế giới trong thời gian dài, chi phí sản xuất trên mỗi chiếc xe được ước tính cao hơn hàng trăm đô la so với chi phí của Ford, Chrysler, hay các nhà sản xuất hàng đầu Nhật Bản. Các vấn đề liên quan đến quy mô có thể ảnh hưởng đến chất lượng cũng như giá cả. Ví dụ, trong số các bệnh viện, các cuộc điều tra cho thấy các bệnh viện nhỏ hơn và chuyên môn hơn thường an toàn cho bệnh nhân hơn so với các bệnh viện lớn điều trị một phạm vi lớn các loại bệnh.

Kinh tế quy mô và phi kinh tế quy mô có thể tồn tại đồng thời trong cùng doanh nghiệp ở các mức sản lượng khác nhau. Nghĩa là, có thể có nhiều mặt hàng mà một công ty nào đó có thể làm tốt hơn nếu nó lớn hơn và các mặt hàng khác mà có thể tốt hơn nếu nó nhỏ hơn. Như một doanh nhân ở Ấn Độ đã viết, “Công ty nhỏ nào bỏ cuộc về phương diện tài chính, nguồn lực công nghệ, và giữ quyền lực, họ gia tăng tính linh động, thiếu sự quan liêu, và tốc độ ra quyết định.” Người phụ trách các hoạt động của công ty ở Calcutta có thể quyết định những gì cần phải làm để cải thiện kinh doanh tại thành phố đó nhưng, nếu họ còn phải thuyết phục quản lý cấp cao tại trụ sở chính của công ty ở New Delhi, quyết định của họ không thể đưa vào hoạt động nhanh chóng, hoặc có lẽ là đầy đủ, và đôi khi người ở New Delhi có thể không hiểu tình hình ở Calcutta đủ rõ để phê chuẩn một quyết định có ý nghĩa đối với những người sống ở đó.

Với quy mô ngày càng tăng, cuối cùng thì phi kinh tế quy mô bắt đầu lớn hơn kinh tế quy mô, vì vậy không thanh toán cho một công ty để mở rộng vượt ra ngoài điểm đó. Đó là lý do tại sao các ngành công nghiệp thường có nhiều công ty, thay vì một công ty độc quyền khổng lồ, siêu năng suất.

Ở Liên Xô, nơi say mê kinh tế quy mô và coi nhẹ phi kinh tế quy mô, cả doanh nghiệp công nghiệp và nông nghiệp của nó đều là lớn nhất thế giới. Ví dụ, trang trại trung bình của Xô viết, có quy mô lớn gấp mười lần trang trại trung bình của Mỹ và sử dụng lao động nhiều gấp mười lần. Nhưng các trang trại của Liên Xô khét tiếng là không hiệu quả. Một trong những lý do cho sự kém hiệu quả được các nhà kinh tế học Xô viết trích dẫn là "sự phối hợp kém cỏi". Một ví dụ có thể minh họa một vấn đề phổ biến là:

Trên những cánh đồng chung rộng lớn, đoàn máy kéo tản ra để bắt đầu cày. Kế hoạch hoàn chỉnh đã được tính toán trên cơ sở hạ làm việc, và vì vậy, cày càng nhiều khu vực và càng nhanh nhất có thể là lợi thế cho các tài xế. Các tài xế bắt đầu bằng việc cắt rãnh sâu xung quanh rìa các cánh đồng. Tuy nhiên, khi họ di chuyển sâu hơn vào các cánh đồng, họ bắt đầu nhấc lưỡi cày lên và chạy máy kéo, và các rãnh dần dần trở nên nông hơn. Những rãnh đầu tiên sâu từ chín đến mười inch. Xa hơn một chút so với con đường, chúng sâu từ năm đến sáu inch, và ở giữa cánh đồng, nơi các tài xế máy kéo chắc chắn rằng không ai kiểm tra, các rãnh sâu khoảng hai inch. Thông thường, không ai phát hiện ra rằng các rãnh đất quá nông ở giữa cánh đồng cho đến khi nó trở nên rõ ràng là có điều gì đó không ổn với sự ức chế sinh trưởng tự nhiên của cây trồng.

Một lần nữa, hành vi phản tác dụng từ quan điểm của nền kinh tế không phải là hành vi phi lý trí từ quan điểm của người tham gia vào nó. Rõ ràng, các tài xế máy kéo hiểu rằng công việc của họ có thể được theo dõi ở rìa của một cánh đồng dễ dàng hơn là ở trung tâm, và họ điều chỉnh loại và chất lượng công việc họ làm tương ứng, để tối đa hóa mức lương của họ, dựa trên số đất họ cày. Bằng cách không cày xới sâu vào đất mà họ không thể bị theo dõi dễ dàng bởi các viên chức nông trại, tài xế máy kéo có thể đi nhanh hơn và bao phủ được nhiều

đắt hơn trong một khoảng thời gian nhất định, ngay cả khi kém hiệu quả hơn.

Sẽ không có hành vi như vậy nếu một người nông dân cày mảnh đất của riêng mình trong một nền kinh tế thị trường, vì hành vi của anh ta sẽ được kiểm soát bởi động lực của lợi nhuận, hơn là bởi những giám sát bên ngoài.

Điều mà tại đó những bất lợi của quy mô bắt đầu lớn hơn những lợi thế khác nhau giữa ngành. Đó là lý do tại sao nhà hàng nhỏ hơn nhà máy thép. Một nhà hàng hoạt động tốt thường đòi hỏi sự hiện diện của chủ sở hữu với đầy đủ động lực để liên tục theo dõi nhiều thứ cần thiết để vận hành thành công, trong một lĩnh vực mà thất bại hoàn toàn quá phổ biến. Không chỉ thức ăn được chuẩn bị phải phù hợp với khẩu vị của khách hàng, nam phục vụ và nữ phục vụ còn phải làm việc của họ theo cách khuyến khích mọi người quay trở lại để có trải nghiệm vừa ý khác, và đồ nội thất của nhà hàng cũng phải đáp ứng mong muốn của các khách hàng đặc biệt mà nó phục vụ.

Những vấn đề này không thể được giải quyết một lần và cho tất cả. Các nhà cung ứng thực phẩm phải được theo dõi liên tục để thấy rằng họ vẫn đang gửi đúng chất lượng các sản phẩm, cá, thịt và các nguyên liệu cần thiết khác để thỏa mãn khách hàng. Các đầu bếp và bếp trưởng cũng phải được theo dõi để thấy rằng họ vẫn đang tiếp tục đáp ứng các tiêu chuẩn hiện tại—cũng như thêm tiết mục, vì thực phẩm và đồ uống mới trở nên phổ biến và những món cũ được khách hàng đặt hàng ít thường xuyên hơn. Doanh thu bình thường của nhân viên cũng cần chủ sở hữu có khả năng để lựa chọn, đào tạo, và theo dõi người mới trên cơ sở đang diễn ra. Hơn nữa, những thay đổi bên ngoài nhà hàng—ví dụ, khu vực xung quanh—có thể giúp hoặc phá vỡ hoạt động kinh doanh. Tất cả những yếu tố này, và nhiều hơn nữa, phải được nhớ kĩ, bởi chủ sở hữu và liên tục điều chỉnh để, nếu kinh doanh là để tồn tại, ít nhiều gì cũng có lợi nhuận.

Một loạt chi tiết như vậy, đòi hỏi kiến thức cá nhân trực tiếp và kiểm soát bởi một ai đó trên hiện trường và với động lực kiểm soát mức lương cố định, giới hạn quy mô nhà hàng, khi so với quy mô nhà máy thép, nhà máy ô tô hoặc

công ty khai thác mỏ. Ngay cả ở đó có chuỗi nhà hàng toàn quốc, thường những nhà hàng đó do các chủ sở hữu cá nhân điều hành hoạt động với các nhượng quyền thương mại từ một số tổ chức quốc gia cung cấp những thứ như quảng cáo và hướng dẫn và tiêu chuẩn chung, để lại các nhiệm vụ giám sát tại chỗ cho chủ sở hữu địa phương. Howard Johnson đi tiên phong trong nhượng quyền thương mại nhà hàng những năm 1930, cung cấp một nửa số vốn, người quản lý địa phương cung cấp một nửa còn lại. Điều này đã mang lại cho người được nhượng quyền địa phương một quyền lợi được đảm bảo bất di bất dịch trong khả năng sinh lời của nhà hàng, chứ không chỉ đơn giản là một mức lương cố định cho thời gian của anh ta.

Costs and Capacity - Chi phí và Năng lực

Chi phí thay đổi không chỉ với khối lượng đầu ra, và các mức độ của các ngành khác nhau, nó còn thay đổi tùy theo mức độ năng lực hiện tại đang được sử dụng.

Trong nhiều ngành và doanh nghiệp, năng lực phải được xây dựng để xử lý khối lượng tối đa—có nghĩa là có công suất dư thừa (excess capacity) vào những thời điểm khác. Chi phí điều tiết người dùng sản phẩm hoặc dịch vụ tăng lên khi có công suất dư thừa nhỏ hơn nhiều so với chi phí xử lý những người được phục vụ vào lúc cao điểm. Ví dụ, một con thuyền du lịch phải nhận đủ tiền từ hành khách để bù đắp không chỉ các chi phí hiện tại như trả tiền cho toàn bộ thủy thủ trên tàu, mua thức ăn và sử dụng nhiên liệu, mà còn phải trả các chi phí chung như giá mua thuyền và các chi phí tại trụ sở thuyền du lịch.

Để xử lý gấp đôi số hành khách trên một chiếc thuyền du lịch vào mùa cao điểm có thể yêu cầu mua một chiếc thuyền khác, cũng như thuê toàn bộ thủy thủ trên tàu và mua gấp đôi số thức ăn và nhiên liệu. Tuy nhiên, nếu số hành khách vào mùa vẫn khách chỉ một phần ba so với lúc cao điểm, thì gấp đôi số hành khách mùa vắng khách không cần phải yêu cầu mua thuyền khác. Những chiếc thuyền hiện tại có thể đơn giản nhô neo với ít cabin trống hơn. Vì vậy, doanh nghiệp trả tiền cho các tuyến tàu để cố gắng thu hút hành khách có đầu óc kinh tế bằng cách cung cấp giá vé giảm mạnh trong mùa

văn khách. Ví dụ, các nhóm người nghỉ hưu thường có thể lên kế hoạch du lịch bằng thuyền vào bất kỳ thời gian nào trong năm, không bị ràng buộc vào lịch nghỉ việc và thường không có trẻ nhỏ mà lịch học sẽ hạn chế tính linh hoạt của chúng. Giảm giá mạnh cho người cao niên trong du lịch mùa văn khách là điều phổ biến, cả trên đất liền và trên biển. Các doanh nghiệp nói chung có thể chi trả cho việc này vì chi phí thấp hơn vào mùa văn khách—và mỗi doanh nghiệp buộc phải làm điều đó vì nếu không đối thủ cạnh tranh sẽ giành mất khách hàng.

Năng suất dư thừa cũng có thể là kết quả của việc xây dựng quá lạc quan. Do cái mà **Wall Street Journal** gọi là "một sự điên cuồng xây dựng sai thời điểm trong các con tàu sang trọng," tuyến đường tàu du lịch sang trọng thêm hơn 4.000 bến mới trong một năm ngắn ngủi đầu thế kỉ 21. Khi họ thấy rằng không có nhu cầu như vậy để lấp đầy tất cả các cabin tăng thêm theo giá hiện tại của họ, ví dụ, kết quả là Crystal Cruises cung cấp chuyến du lịch thông thường 2,995 đô la băng qua kênh đào Panama với 1,695 đô la và Seabourn Cruise Line giảm giá Caribbean từ 4,495 đô la xuống 1,999 đô la. Họ hầu như không làm điều này nếu không có áp lực cạnh tranh khiến họ không còn lựa chọn nào khác—và nếu không có chi phí gia tăng, khi họ có năng suất dư thừa, thấp hơn giá giảm.

Năng suất không dùng đến (utilization of capacity) có thể gây ra những bất thường về giá trong nhiều lĩnh vực của nền kinh tế. Ở Cancun, Mexico, phòng còn trống rẻ nhất tại khách sạn Best Western khiêm tốn giá 180 đô la một đêm vào giữa năm 2001, trong khi Ritz-Carlton sang trọng hơn gần đó được thuê với giá 169 đô la một đêm. Tình cờ là khách sạn Best Western lại hết phòng còn Ritz-Carlton lại còn phòng. Điều này cũng không phải với riêng Mexico. Một khách sạn bốn sao ở Manhattan được thuê phòng ít hơn một khách sạn hai sao gần đó, và Phoenician sang trọng ở Phoenix được thuê phòng ít hơn Holiday Inn trong cùng một thành phố.

Tại sao những khách sạn cực đắt lại cho thuê được ít phòng hơn khách sạn thông thường giá thấp hơn nhiều? Một lần nữa, câu trả lời là năng suất không dùng đến. Du khách đến những khu resort phổ biến với mức ngân sách

hạn chế đã đặt phòng tại các khách sạn chi phí thấp trước, để chắc chắn tìm kiếm thứ có thể chi trả. Điều này có nghĩa là sự biến động về lượng du khách sẽ được gộp vào các khách sạn có giá cao. Một sự suy giảm chung về du lịch trong năm 2001 dẫn đến trống phòng tại các khách sạn sang trọng, sau đó không còn lựa chọn nào khác ngoài việc giảm giá để thu hút nhiều người thuê phòng của họ hơn. Vì vậy, khu nghỉ dưỡng Boca Raton Resort & Spa sang trọng ở Florida đã miễn phí đêm thứ ba cho khách và du khách có thể kiếm được vé giá rẻ giờ chót vào các biệt thự sang trọng bên bờ biển tại Hilton Head, South Carolina, nơi mà việc đặt phòng thường phải được thực hiện trước sáu tháng.

Trái lại, sự gia tăng về du lịch cũng sẽ nhiều ảnh hưởng hơn lên các khách sạn cao cấp, có thể làm tăng giá thậm chí hơn bình thường. Sau ba năm liên tiếp giảm lợi nhuận, các khách sạn năm 2004 bắt đầu “đẩy mạnh các khoản giảm giá,” như tờ **Wall Street Journal** đã viết, khi du lịch tăng lên mang lại nhiều khách hơn. Các phản ứng của khách sạn cao cấp mang hình thức vừa tăng giá— 545 đô la một đêm đối với phòng nhỏ nhất và rẻ nhất tại Four Seasons Hotel ở New York — và vừa loại bỏ các khoản phụ thu miễn phí khác nhau:

Năm nay đã khó khăn hơn đối với những gia đình tìm nơi cung cấp bữa sáng miễn phí và các đặc quyền khác mà các khách sạn đã luôn miễn phí trong ba năm qua trong nỗ lực lấp đầy những căn phòng trống.

Vì giá có thể thay đổi rất nhiều cho cùng một phòng trong cùng một khách sạn, tùy theo có năng suất dư thừa hay không, các công ty phụ trợ đã được tạo ra để hướng khách du lịch đến nơi họ có thể nhận được những ưu đãi tốt nhất vào một ngày nhất định—Priceline và Travelocity là các ví dụ về những công ty như vậy, nổi lên để tương thích với các thợ săn giá rẻ nhất (bargain-hunters) với các khách sạn thành linh có phòng trống.

Vì tất cả những phản ứng với năng suất dư thừa này là do động lực được tạo ra bởi triển vọng về lợi nhuận và mối đe dọa về thua lỗ trong một nền kinh tế thị trường, các nguyên tắc tương tự **không** áp dụng được khi

chính phủ cung cấp hàng hóa hay dịch vụ và tính phí lên nó. Có ít động lực cho các quan chức chính phủ để làm cho giá cả phù hợp với chi phí—và đôi khi họ tính phí nhiều hơn với những người tạo ra chi phí thấp nhất.

Ví dụ, khi một cây cầu được xây hoặc năng suất của nó được mở rộng, chi phí sinh ra về cơ bản là chi phí xây dựng năng suất để xử lý giao thông giờ cao điểm. Những chiếc ô tô chạy qua cầu giữa giờ cao điểm buổi sáng và buổi tối hầu như không tốn kém gì vì cầu có năng suất không dùng đến trong những giờ đó. Tuy nhiên, khi phí cầu đường được tính, thường có những cuốn sổ vé hoặc vé điện tử sẵn có ở mức giá thấp hơn cho mỗi chuyến đi so với giá được tính dành cho những người chỉ thỉnh thoảng lái xe qua cầu trong các giờ cao điểm.

Mặc dù những người dùng thường xuyên là người tạo ra chi phí khổng lồ cho việc xây dựng hoặc mở rộng sức chứa của cầu, song họ trả ít hơn bởi vì họ là những người có nhiều cử tri hơn và có cổ phần lớn hơn trong các chính sách thu phí khiến họ có nhiều phản ứng chính trị hơn thu phí. Điều trông có vẻ như sự ngu xuẩn kinh tế có thể là sự khôn ngoan chính trị về phần các viên chức được bổ nhiệm chính trị điều hành các cây cầu và cố gắng bảo vệ công việc của họ. Kết quả kinh tế thuần là có lưu thông cầu nhiều hơn vào giờ cao điểm nếu các phí cầu đường khác nhau phản ánh chi phí tại các thời điểm khác nhau trong ngày. Thu phí cao vào giờ cao điểm sẽ tạo động lực cho một số tài xế để qua cầu sớm hơn hoặc muộn hơn giờ cao điểm. Đổi lại, điều đó có nghĩa là lượng năng suất cần thiết để xử lý lưu thông giờ cao điểm sẽ ít hơn, giảm chi phí cả về mặt tiền lẫn nguồn lực khan hiếm có sử dụng thay thế.

“Chuyển” Chi phí và Tiết kiệm

Người ta thường bảo rằng các doanh nghiệp chuyển bất cứ chi phí bổ sung nào được đặt lên họ, dù chi phí đó là do thuế tăng cao,

chi phí nhiên liệu tăng cao, tăng vì nhân công của họ dưới một hợp đồng công đoàn mới, hay một loạt các nguồn chi phí cao khác. Bởi cùng một dấu hiệu, bất cứ khi nào chi phí giảm vì lí do nào đó, ví dụ như do thuế giảm hoặc cải tiến công nghệ, câu hỏi thường được đặt ra là liệu những chi phí giảm đó có được chuyển qua giá giảm tới người tiêu dùng hay không.

Ý nghĩ rằng người bán có thể tính bất kì giá nào họ muốn hiếm khi được thể hiện rõ ràng, nhưng ngụ ý rằng họ có thể thường nấp phía sau những câu hỏi như họ sẽ chuyển những gì sang cho khách hàng của họ. Nhưng chuyển chi phí tăng hay tiết kiệm chi phí không phải là một quá trình tự động và, trong cả hai trường hợp, nó phụ thuộc vào loại cạnh tranh mà mỗi doanh nghiệp phải đối mặt và số lượng công ty cạnh tranh có cùng mức chi phí tăng hoặc giảm.

Nếu bạn đang điều hành một công ty khai thác vàng ở Nam Phi và chính phủ ở đó tăng thuế lên 10 đô la một ounce, bạn không thể chuyển mức giá tăng đó cho người mua vàng trên thị trường thế giới vì các nhà sản xuất vàng ở các nước khác không phải trả thêm 10 đô la đó. Đối với người mua trên toàn thế giới, vàng là vàng, bất kể được sản xuất ở đâu. Không đời nào những người mua này trả thêm 10 đô la một ounce cho vàng của bạn so với vàng của người khác. Trong những trường hợp như vậy, thuế 10 đô la trên vàng của bạn có ý nghĩa là lợi nhuận của bạn trên doanh số bán vàng trên thị trường thế giới sẽ đơn giản là giảm 10 đô la một ounce.

Nguyên tắc tương tự cũng áp dụng khi có chi phí vận chuyển tăng cao. Nếu bạn vận chuyển sản phẩm của mình ra thị trường bằng đường sắt và đường sắt tăng phí vận chuyển, bạn có thể chuyển phí đó cho người mua chỉ trong phạm vi mà đối thủ cạnh tranh của bạn cũng vận chuyển sản phẩm của họ bằng đường sắt. Nhưng nếu đối thủ cạnh tranh của bạn vận chuyển bằng xe tải hoặc thuyền, trong khi vị trí của bạn không cho phép bạn làm như vậy, thì việc tăng giá để bù đắp phí đường sắt tăng lên của bạn sẽ đơn giản cho

phép đối thủ cạnh tranh của bạn, với chi phí thấp hơn, lấy đi một số khách hàng của bạn bằng cách tính giá thấp hơn. Mặt khác, nếu tất cả các đối thủ cạnh tranh của bạn vận chuyển tàu bằng đường sắt và với khoảng cách tương tự, thì bạn và đối thủ cạnh tranh có thể chuyển chi phí vận chuyển hàng hóa đường sắt tăng lên tất cả khách hàng. Nhưng nếu bạn vận chuyển trung bình 100 dặm còn đối thủ cạnh tranh của bạn vận chuyển trung bình chỉ có 10 dặm, thì bạn có thể chỉ tăng giá để bù đắp các chi phí bổ sung phí đường sắt trong vòng 10 dặm và chịu sự suy giảm lợi nhuận bởi phần chi phí của 90 dặm còn lại.

Các nguyên tắc tương tự áp dụng khi nói đến việc chuyển các khoản tiết kiệm được lên khách hàng. Nếu bạn một mình giới thiệu một công nghệ mới cắt giảm một nửa chi phí sản xuất, thì bạn có thể giữ toàn bộ lợi nhuận bổ sung do tiết kiệm chi phí bằng cách tiếp tục tính phí theo những gì các đối thủ cạnh tranh có chi phí cao hơn đang tính. Ngoài ra—và đây là điều thường xảy ra—bạn có thể hạ giá thành và lấy khách hàng từ tay các đối thủ cạnh tranh, điều này thậm chí có thể dẫn đến tổng lợi nhuận lớn hơn, mặc dù lợi nhuận trên mỗi đơn vị được bán hạ xuống. Nhiều trong các đại cơ đồ của người Mỹ—do Rockefeller, Carnegie và những người khác—đã tìm cách tìm ra được cách giảm chi phí sản xuất và phân phối sản phẩm cho khách hàng và rồi tính giá thấp hơn so với đối thủ cạnh tranh có chi phí cao hơn, từ đó nhử được khách hàng của họ.

Qua một khoảng thời gian, đối thủ cạnh tranh thường bắt đầu sử dụng các tiến bộ công nghệ hoặc tổ chức tương tự để cắt giảm chi phí và giá thành, nhưng trong khi đó những người đi đầu đổi mới có thể tạo được cơ đồ. Điều đó mang lại động lực cho các doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường tìm kiếm lợi nhuận để tìm kiếm những cách thức làm việc mới, trái ngược với các doanh nghiệp trong các nền kinh tế do chính phủ điều hành như của Liên Xô hoặc các nền kinh tế nơi luật pháp bảo hộ các doanh nghiệp tư nhân khỏi sự cạnh tranh trong nước hoặc

quốc tế, như ở Ấn Độ trước khi họ bắt đầu mở cửa nền kinh tế để cạnh tranh trên thị trường thế giới.

CHUYÊN MÔN HÓA VÀ SỰ PHÂN PHỐI

Một công ty kinh doanh có giới hạn, không chỉ ở quy mô tổng thể, mà còn trong phạm vi chức năng mà nó có thể hoạt động hiệu quả. General Motors sản xuất hàng triệu xe ô tô, nhưng không sản xuất dù chỉ một chiếc lốp xe. Thay vào đó, nó mua lốp xe từ Goodyear, Michelin và các nhà sản xuất lốp xe khác, những người có thể sản xuất phần này của chiếc xe hiệu quả hơn General Motors. Các nhà sản xuất ô tô cũng không sở hữu đại lý ô tô của riêng mình trên toàn quốc. Thông thường, các nhà sản xuất ô tô bán xe cho những người địa phương bán cho công chúng. Không đời nào General Motors có thể theo dõi tất cả các điều kiện địa phương trên toàn bộ nước Mỹ, thứ xác định sẽ tốn kém bao nhiêu để mua hoặc thuê đất làm một đại lý ô tô, hoặc địa điểm nào là tốt nhất trong một cộng đồng nào đó, hướng hồ gì đánh giá tình trạng đã qua sử dụng của những chiếc xe của khách hàng địa phương đang được giao dịch trao đổi trên những chiếc xe mới.

Không người nào có thể ngồi trong trụ sở công ty ô tô và quyết định giá trị giao dịch cho phép trên một chiếc Chevrolet nào đó ở Seattle với một vài vết lõm và trầy xước, hoặc một chiếc Honda đã qua sử dụng nào đó trong điều kiện như mới ở Miami. Và nếu loại hình bán hàng đó hoạt động ở Los Angeles không hoạt động ở Boston, những người ở hiện trường có thể biết biết điều đó rõ hơn bất kỳ nhà điều hành ô tô nào ở Michigan. Tóm lại, nhà sản xuất ô tô chuyên sản xuất ô tô, để lại các chức năng khác cho những người phát triển kiến thức và các kỹ năng cần thiết để chuyên môn về các chức năng đó.

Người trung gian

Mong muốn bắt diệt để "loại bỏ người trung gian" luôn luôn bị cản trở bởi thực tế kinh tế. Phạm vi kiến thức và chuyên môn của con người là giới hạn đối với bất kỳ người nào hoặc bất kỳ tập hợp những quản trị viên quản lý có quy mô nào. Chỉ một số lượng nhất định các liên kết trong chuỗi đại sản xuất và phân phối có thể được làm chủ và vận hành một cách hiệu quả bởi cùng một nhóm người. Vượt qua một số điểm, có những người với các kĩ năng và kinh nghiệm có thể thực hiện bước tiếp theo trong trình tự rẻ hơn hoặc hiệu quả hơn—và, do đó, tại thời điểm đó, họ trả một công ty để bán đầu ra cho một số doanh nghiệp khác mà có thể thực hiện phần tiếp theo của hoạt động hiệu quả hơn. Đó là bởi vì, như chúng ta đã lưu ý trong các chương trước, ***hàng hóa có khuynh hướng chảy vào cách sử dụng có giá trị nhất*** trên một thị trường tự do, và hàng hóa có giá trị hơn đối với những ai có thể xử lý chúng hiệu quả hơn ở một giai đoạn nào đó. Các nhà sản xuất đồ nội thất thường không sở hữu hoặc điều hành các cửa hàng đồ nội thất, và hầu hết các tác giả không tự xuất bản cho riêng mình, hướng hồ gì sở hữu nhà sách của riêng họ.

Giá cả đóng một vai trò quan trọng trong tất cả điều này, cũng như trong các khía cạnh khác của một nền kinh tế thị trường. Một nền kinh tế bất kì không chỉ phải phân bổ các nguồn lực khan hiếm có sử dụng thay thế, mà còn phải xác định thời gian các sản phẩm kết quả còn trong tay trước khi được chuyển giao cho người có thể xử lý giai đoạn tiếp theo hiệu quả hơn. Những doanh nghiệp tìm kiếm lợi nhuận được dẫn dắt bởi kết quả kinh doanh sau thuế của họ, nhưng kết quả kinh doanh sau thuế này được xác định bởi điều người khác có thể làm và với chi phí bao nhiêu

Khi một sản phẩm trở nên có giá trị hơn trong tay của người khác, người đó sẽ đặt giá cho sản phẩm nhiều hơn so với giá trị đối của nó với chủ sở hữu hiện tại. Vậy thì chủ sở hữu bán, không phải vì lợi ích của nền kinh tế, mà vì lợi ích của chính chủ sở hữu. Tuy nhiên, kết quả cuối cùng là một nền kinh tế hiệu quả hơn,

nơi hàng hóa di chuyển đến những người coi trọng chúng nhất. Mặc dù các cụm từ "loại bỏ người trung gian" bề ngoài có vẻ hấp dẫn, song người trung gian tiếp tục tồn tại vì họ có thể làm giai đoạn hoạt động của họ hiệu quả hơn những người khác. Hầu như không có gì đáng ngạc nhiên khi những người có chuyên môn trong một giai đoạn có thể thực hiện giai đoạn đó hiệu quả hơn người khác.

Các nước Thế giới thứ ba có khuynh hướng có nhiều người trung gian hơn các nước công nghiệp hóa, một sự thật đáng thương xót bởi các quan sát viên không xem xét đến tính kinh tế của tình huống. Ví dụ, nông sản có khuynh hướng đi qua nhiều bàn tay hơn giữa người nông dân trồng đậu ở châu Phi đến công ty chế biến nó thành bơ đậu phộng so với ở Mỹ. Một mô hình tương tự với hàng tiêu dùng di chuyển theo hướng ngược lại. Những hộp quẹt diêm có thể đi qua nhiều bàn tay hơn giữa nhà sản xuất quẹt diêm và người tiêu dùng châu Phi, những người mua chúng sau cùng. Một nhà kinh tế người Anh vào giữa thế kỷ 20 ở Tây Phi đã mô tả và giải thích những tình huống như vậy ở đó:

Hàng xuất khẩu nông nghiệp Tây Phi được sản xuất bởi hàng chục ngàn người châu Phi hoạt động trên một quy mô rất nhỏ và thường phân tán rộng. Họ gần như hoàn toàn thiếu hụt các thiết bị bảo quản thích hợp, và họ không có, hoặc chỉ có rất ít, tiền mặt dự trữ. . . Số lượng lớn và hàng dài các trung gian trong việc mua sản phẩm xuất khẩu về cơ bản bắt nguồn từ các nền kinh tế thu mua từ việc gom số lượng rất lớn các gói nhỏ. . . Trong tiếp thị sản phẩm, liên kết đầu tiên trong chuỗi có thể là mua, hàng trăm dặm từ Kano, một vài pound lạc, mà sau nhiều giai đoạn thu gom đến đó như một phần của một toa xe lửa chở hàng hoặc xe tải nặng vài tấn.

Thay vì 10 nông dân ở một khu vực nào đó dành toàn thời gian cho việc nông để mang một lượng nhỏ sản phẩm đến một thị trấn xa xôi bán, một người trung gian có thể thu gom sản phẩm của nhiều nông dân lại và đưa tất cả sản phẩm đến người mua sản phẩm luôn một lần cho phép những người nông dân này dùng các nguồn lực khan hiếm—thời gian và lao động—vào cách sử dụng thay thế các nguồn lực đó để trồng nhiều sản phẩm hơn. Từ đó toàn bộ xã hội tiết kiệm được số lượng tài nguyên cần thiết để chuyển sản phẩm từ nông trại đến người mua tiếp theo, cũng như tiết kiệm số lượng các cuộc đàm phán cá nhân được yêu cầu tại các điểm bán cuối cùng. Việc tiết

kiệm thời gian này đặc biệt quan trọng trong mùa thu hoạch, khi một số cây trồng có thể trở nên quá chín trước khi được hái hoặc hỏng nếu không được hái ngay và sau đó được đưa vào bảo quản hoặc cơ sở chế biến một cách nhanh chóng.

Ở một đất nước giàu hơn, mỗi nông trại sẽ có nhiều sản phẩm hơn và vận chuyển cơ giới trên đường cao tốc hiện đại sẽ giảm thời gian cần thiết để đưa đến điểm bán hàng tiếp theo, do đó thời gian bị mất trên mỗi tấn cây trồng và số người trung gian cần thiết để di chuyển sẽ ít hơn. Hơn nữa, nông dân hiện đại ở các nước thịnh vượng sẽ có nhiều khả năng có thiết bị bảo quản, máy móc thu hoạch và các phương tiện trợ giúp khác. Điều gì hiệu quả và điều gì không hiệu quả—từ quan điểm của nông dân hay của toàn xã hội—phụ thuộc vào hoàn cảnh. Vì hoàn cảnh có thể khác biệt hoàn toàn giữa các nước giàu và nghèo, các phương pháp rất khác nhau có thể hiệu quả ở từng nước và không có một phương pháp nào nhất thiết đúng cho cả hai nước.

Vì những lý do tương tự, thường có nhiều trung gian giữa nhà sản xuất công nghiệp và người tiêu dùng cuối cùng ở các nước nghèo. Tuy nhiên, lợi nhuận thu được của mỗi trung gian này không chỉ là quá lãng phí, như thường được các quan sát viên bên thứ ba giả định, đặc biệt là các quan sát viên từ một xã hội khác. Yếu tố hạn chế ở đây là sự nghèo nàn của người tiêu dùng, điều này hạn chế số lượng có thể được mua cùng một lúc. Một lần nữa, Tây Phi vào giữa thế kỉ 20 cung cấp những ví dụ đặc biệt rõ ràng:

Hàng hóa nhập khẩu đến trong các lô hàng cực lớn và cần được phân phối trên các khu vực rộng lớn đến người tiêu dùng cuối cùng, ở Tây Phi, phải mua với số lượng cực kỳ nhỏ vì nghèo. . . Việc tổ chức bán lẻ tại Ibadan (và nơi khác) là ví dụ cho các dịch vụ được cung cấp bởi những tiểu thương cho cả nhà cung ứng và người tiêu dùng. Ở đây không có chợ trung tâm thuận tiện, còn các tiểu thương ngồi với hàng hóa của họ tại lối vào các cửa hàng của các công ty thương gia châu Âu. Các tiểu thương bán phần lớn các mặt hàng giống như các cửa hàng, nhưng với số lượng nhỏ hơn nhiều.

Đây có vẻ là tình huống lý tưởng để “loại bỏ người trung gian”, vì các tiểu thương đã được mở sạp ngay bên ngoài các cửa hàng, bán cùng loại hàng hóa, và người tiêu dùng có thể đơn giản đi ngang qua họ để mua cùng hàng hóa bên trong cửa hàng với giá trên mỗi đơn vị thấp hơn. Nhưng những tiểu thương này sẽ bán với số lượng nhỏ như mười que diêm hoặc nửa liều thuốc, trong khi đó sẽ là điều lãng phí cho những người trong các cửa hàng phía sau dành thời gian để xé nhỏ nhiều gói hàng như vậy, xét đến việc trả tiền sử dụng thay thế tốt hơn cho lao động và vốn của họ.

Các thay thế có sẵn với tiểu thương của châu Phi là hiếm khi được trả công, vì thế làm điều không có ý nghĩa để làm đối với các thương gia châu Âu là điều có ý nghĩa để làm đối với những tiểu thương. Hơn nữa, mua từ các tiểu thương địa phương là điều có ý nghĩa đối với người tiêu dùng châu Phi rất nghèo, ngay cả khi lợi nhuận bổ sung của tiểu thương địa phương làm tăng giá hàng hóa, vì người tiêu dùng thường không thể mua nổi hàng hóa với số lượng mà các thương gia châu Âu bán.

Rõ ràng như tất cả điều này có vẻ, nó đã bị hiểu lầm bởi các nhà văn nổi tiếng và—tồi tệ hơn—bởi cả chính phủ thuộc địa và hậu thuộc địa đều thù địch với người trung gian và dễ tạo ra luật và chính sách thể hiện sự thù địch đó.

Nền kinh tế xã hội chủ nghĩa

Như trong các trường hợp khác, một trong những cách tốt nhất để hiểu vai trò của giá cả, lợi nhuận và lỗ là xem chuyện gì sẽ xảy ra khi những điều đó vắng mặt. Các nền kinh tế xã hội chủ nghĩa không chỉ thiếu động lực buộc các doanh nghiệp hướng tới hiệu quả và đổi mới, mà còn thiếu những động lực đãi tài chính dẫn dắt từng nhà sản xuất trong một nền kinh tế tư bản giới hạn công việc của các giai đoạn sản xuất và phân phối mà tại đó có chi phí thấp hơn so với các doanh nghiệp thay thế. Các doanh nghiệp tư bản mua linh kiện từ người có chi phí thấp hơn trong sản xuất các linh kiện đó và bán sản phẩm của họ cho bất kỳ người trung

gian nào có thể thực hiện việc phân phối một cách hiệu quả nhất. Nhưng một nền kinh tế xã hội chủ nghĩa có thể bỏ qua những ưu điểm của sự chuyên môn hóa này—và vì các lý do hoàn toàn lí trí, cân nhắc đến những hoàn cảnh rất khác nhau mà họ vận hành.

Ví dụ, ở Liên Xô nhiều doanh nghiệp sản xuất linh kiện của riêng họ, mặc dù những nhà sản xuất chuyên về các linh kiện này có tồn tại và có thể sản xuất chúng với chi phí thấp hơn. Hai nhà kinh tế học Xô viết ước tính rằng chi phí cần thiết của linh kiện cho một doanh nghiệp chế tạo máy ở U.S.S.R (Liên Xô) là gấp hai đến ba lần so với chi phí sản xuất những linh kiện tương tự trong các doanh nghiệp chuyên ngành. Nhưng tại sao chi phí có ý nghĩa với doanh nghiệp ra các quyết định này trong một hệ thống nơi lợi nhuận và thua lỗ không mang tính quyết định? Điều quyết định là hoàn thành hạn ngạch sản xuất (production quotas) hàng tháng do các cơ quan chính phủ quy định, và điều đó có thể được đảm bảo gần như dễ dàng bởi một doanh nghiệp tự làm linh kiện cho riêng mình, vì việc đó không thể phụ thuộc vào việc giao hàng kịp lúc từ các doanh nghiệp khác mà không có động lực về lợi nhuận và thua lỗ của nhà cung ứng trong một nền kinh tế thị trường.

Không chỉ riêng với doanh nghiệp chế tạo máy: Theo như các nhà kinh tế học Xô viết, “ý tưởng về tự cung tự cấp (self-sufficiency) trong cung ứng thâm nhập tất cả các tầng của kim tự tháp quản trị kinh tế, từ trên xuống dưới.” Hơn một nửa số viên gạch ở U.S.S.R. được sản xuất bởi các doanh nghiệp **không** được thành lập vì mục đích đó, nhưng những doanh nghiệp đó đã tự làm ra những viên gạch để xây dựng bất cứ thứ gì cần xây để duy trì hoạt động kinh tế chính của họ. Đó là bởi vì các doanh nghiệp Xô viết đó không thể dựa vào việc giao hàng từ Bộ Công nghiệp Vật liệu Xây dựng, vốn không có động cơ tài chính để trở nên đáng tin cậy trong việc giao gạch đúng thời hạn hoặc đúng chất lượng theo yêu cầu.

Vì những lý do tương tự, số doanh nghiệp Xô viết sản xuất ra các công cụ máy móc nhiều hơn số doanh nghiệp được đặc biệt thành lập để sản xuất các công cụ máy móc đó. Trong khi đó, các nhà máy chuyên biệt được thành lập vì mục đích đó hoạt động dưới năng suất của họ—tức là, chi phí sản xuất trên mỗi đơn vị cao hơn

nếu tổng phí của họ lớn hơn tổng đơn vị sản lượng—vì các doanh nghiệp khác đang sản xuất những công cụ máy móc đó cho chính họ. Các nhà tư bản sản xuất gạch hoặc công cụ máy móc không có lựa chọn nào khác ngoài việc sản xuất thứ khách hàng muốn, và trở nên đáng tin cậy trong giao hàng, nếu họ có ý định giữ khách hàng để cạnh tranh với các nhà sản xuất gạch hoặc công cụ máy móc khác. Tuy nhiên, đó không phải điều xảy ra khi có độc quyền toàn quốc trong một sản phẩm nào đó dưới sự kiểm soát của chính phủ, cũng như tình huống ở Liên Xô.

Trong nền kinh tế của Trung Quốc cũng vậy, khi được chính phủ lên kế hoạch nhiều thập kỷ sau khi Cộng sản tiếp quản vào năm 1949, nhiều doanh nghiệp tự cung cấp phương tiện vận tải riêng cho hàng hóa mà họ sản xuất, không giống như hầu hết các công ty ở Hoa Kỳ, trả tiền cho các công ty vận tải hoặc đường sắt hoặc hàng không để vận chuyển sản phẩm của họ. Theo như *Far Eastern Economic Review* đã viết: “Qua nhiều thập kỷ của sự phát triển nhà nước hoạch định, gần như tất cả các doanh nghiệp lớn Trung Quốc tự vận chuyển hàng hóa, bất chấp có kém hiệu quả ra sao.” Mặc dù theo lý thuyết các công ty chuyên về vận chuyển có thể vận chuyển hiệu quả hơn, sự vắng bóng của động lực tài chính đối với một doanh nghiệp độc quyền chính phủ để làm hài lòng khách hàng mà làm các doanh nghiệp chuyên vận tải quá không đáng tin cậy, cả về thời gian vận chuyển lẫn về khoản chăm sóc—hoặc thiếu sự chăm sóc—khi xử lý hàng hóa trong vận chuyển. Một công ty sản xuất TV ở Trung Quốc có lẽ không hiệu quả trong vận chuyển những chiếc TV đó bằng một doanh nghiệp chuyên vận chuyển, nhưng ít nhất họ ít có khả năng gây tổn hại lên chính TV của mình bằng cách xử lý chúng một cách thô bạo trong vận chuyển.

Một trong những tác động phụ của việc giao hàng không đáng tin cậy là các công ty Trung Quốc phải giữ nhiều hàng hóa trong kho, bỏ qua những lợi thế của thực tiễn giao hàng “vừa kịp lúc” tại Nhật Bản, làm giảm chi phí duy trì hàng tồn kho của các công ty Nhật Bản. Dell Computers ở Hoa Kỳ cũng hoạt động với lượng hàng tồn kho rất nhỏ, tương đối so với doanh số bán hàng của họ, nhưng điều này chỉ khả thi vì có các công ty vận tải như Federal Express hoặc UPS mà Dell có thể dựa vào để có được linh kiện cho họ và máy tính cho khách hàng của họ một cách nhanh chóng và an toàn.

Kết quả cuối cùng của thói quen và mô hình hành vi sót lại từ những ngày của một nền kinh tế do chính phủ điều hành là Trung Quốc chi khoảng gấp đôi thu nhập quốc gia vào vào vận tải so với Mỹ, mặc dù Mỹ có lãnh thổ lớn hơn, bao gồm cả hai bang rời cách xa hơn một nghìn dặm so với 48 tiểu bang khác.

Trái ngược về kích thước—và từ đó chi phí—của hàng tồn kho có thể là cực biên từ quốc gia này sang quốc gia khác. Nhật Bản mang theo hàng tồn kho nhỏ nhất, trong khi Liên Xô mang theo lớn nhất, Hoa Kỳ ở giữa. Như hai nhà kinh tế học Xô viết đã chỉ ra:

Phụ tùng thay thế được sử dụng theo nghĩa đen "off the truck": ở Nhật Bản các nhà sản xuất thường cung cấp vật tư cho các công ty đặt hàng của họ ba đến bốn lần một ngày. Tại Toyota, số lượng hàng tồn kho kho được tính chỉ trong một giờ làm việc, trong khi tại Ford, hàng tồn kho là để lên đến ba tuần.

Ở Liên Xô, các nhà kinh tế học đó nói rằng, “chúng ta có hàng tồn kho nhiều gần bằng chúng ta tạo ra cả năm.” Nói cách khác, hầu hết mọi người làm việc trong ngành công nghiệp ở Xô viết “có thể nhận kì nghỉ được trả lương trọn 1 năm” và nền kinh tế có thể sống nhờ vào hàng tồn kho. Đây không phải một lợi thế mà là một khiếm khuyết vì hàng tồn kho tốn tiền—và không kiếm ra đồng nào. Từ quan điểm của nền kinh tế nói chung, việc sản xuất hàng tồn kho sử dụng hết nguồn lực mà không tăng bất cứ thứ gì cho mức sống cộng đồng. Như các nhà kinh tế học Xô viết đã nêu, “nền kinh tế của chúng ta luôn bị đè nặng bởi khối lượng lớn hàng tồn kho, nặng hơn nhiều so với khối lượng trên một nền kinh tế tư bản chủ nghĩa trong những cuộc suy thoái tàn phá nhất.”

Tuy nhiên, các quyết định duy trì lượng hàng tồn kho khổng lồ không phải là phi lí trí, xét đến bối cảnh nền kinh tế Xô viết và động lực và hạn chế vốn có trong bối cảnh đó. Các doanh nghiệp Xô viết không có lựa chọn thật sự nào khác ngoài duy trì lượng hàng tồn kho tốn kém đó. Càng ít nhà cung ứng đáng tin cậy, càng nhiều hàng tồn kho chi trả để giữ, để không hết thành phần quan trọng. Tuy nhiên, hàng tồn kho thêm vào chi phí sản xuất, thêm vào giá, thứ mà lần lượt giảm sức mua và từ đó giảm mức sống của cộng đồng.

Địa lý cũng có thể tăng lượng hàng tồn kho cần thiết. Như một kết quả từ những bất lợi nghiêm trọng về địa lý gây hạn chế việc vận chuyển ở các vùng cận Sahara châu Phi, lượng lớn hàng tồn kho của cả sản phẩm nông nghiệp và sản xuất công nghiệp phải được duy trì ở đó vì các khu vực phụ thuộc nhiều vào sông và suối để vận chuyển có thể bị cắt đứt nếu các con sông và các dòng suối đó quá cạn để tàu bè đi lại do mùa mưa bị trì hoãn hoặc kết thúc sớm. Tóm lại, bất lợi về địa lý đối với vận chuyển đường bộ và sự khác biệt lớn về lượng mưa tại các thời điểm khác nhau trong năm làm tăng thêm chi phí hàng tồn kho khổng lồ ở vùng cận Sahara châu Phi, góp phần vào mức sống thấp đầu đốn của khu vực. Ở châu Phi, cũng như ở nơi khác, duy trì lượng hàng tồn kho lớn có nghĩa là sử dụng các nguồn lực khan hiếm mà không có sự bổ sung tương ứng với mức sống của người tiêu dùng.

Lý do General Motors có thể sản xuất ô tô, không sản xuất bất kì lốp xe nào để gắn vào, vì họ có thể dựa vào Goodyear, Michelin, và bất cứ ai khác cung cấp lốp để những lốp xe đang chờ đợi đó gắn vào những chiếc xe khi chúng di chuyển xuống khỏi dây chuyền sản xuất. Nếu những nhà cung cấp đó không cung cấp được, tất nhiên đó sẽ là một thảm họa cho General Motors. Nhưng nó thậm chí sẽ còn thảm khốc hơn cho các công ty lốp xe. Để General Motors cao và khô, không có lốp để gắn vào những chiếc Cadillac hay Chevrolet, sẽ đòn tụt sát về tài chính cho một công ty lốp xe, vì nó sẽ mất một khách hàng cho hàng triệu lốp mỗi năm, ngoài hàng tỷ đô la thiệt hại từ các vụ kiện vi phạm hợp đồng. Trong những trường hợp như thế, hầu như không có gì đáng ngạc nhiên khi General Motors không phải tự sản xuất tất cả linh kiện, như nhiều doanh nghiệp Liên Xô đã làm.

Trông có vẻ vô lí khi tưởng tượng rằng những chiếc Cadillac lăn ra khỏi dây chuyền lắp ráp và không tìm thấy lốp xe để gắn vào, trở lại thời Liên Xô, một trong những viên chức cấp cao của nước này phản nản rằng “hàng trăm ngàn chiếc ô tô không có lốp và để không.” Thực tế rằng sự phối hợp phức tạp diễn ra có vẻ tự động trong một hệ thống kinh tế mà mọi người hầu như không nghĩ đến nó không có nghĩa là sự phối hợp đó sẽ tự động tương tự trong một hệ thống kinh tế khác hoạt động dựa trên các nguyên tắc khác nhau. Trớ trêu thay, chính xác là không có ai kiểm soát toàn bộ nền kinh tế mà nó được tự động điều phối bởi các biến động giá

cả, trong khi các nền kinh tế được hoạch định có tính toán được lặp đi lặp lại hóa ra là gần như bất khả thi để đạt được một sự phối hợp ở cấp độ tương tự.

Độ tin cậy là một kèm theo vốn có của sản phẩm vật chất khi giữ khách hàng có ý nghĩa sống chết kinh tế dưới chủ nghĩa tư bản, bất kể ở cấp độ sản xuất hay bán lẻ. Quay trở lại đầu những năm 1930, khi tủ lạnh vừa được bắt đầu được sử dụng rộng rãi tại Mỹ, đã có nhiều vấn đề về công nghệ và sản xuất với những cái tủ lạnh sản xuất đại trà đầu tiên do Sears bán ra. Công ty không có lựa chọn nào khác ngoài việc giữ đúng sự đảm bảo trả lại tiền bằng cách thu hồi 30.000 tủ lạnh, tại thời điểm khi mà Sears có thể không đủ khả năng để làm như vậy, sâu trong cuộc Đại suy thoái, khi các doanh nghiệp thiếu hụt tiền cũng như khách hàng của họ. Tình huống này gây áp lực tài chính khủng khiếp lên Sears để ngừng bán tủ lạnh (đó là điều mà một vài nhà điều hành và nhiều người quản lý cửa hàng của nó muốn) hoặc cải thiện đáng kể độ tin cậy của họ. Đến cuối cùng điều họ đã làm là cải thiện độ tin cậy của tủ lạnh, từ đó trở thành một trong những nhà bán tủ lạnh hàng đầu trong nước.

CHƯƠNG 7

KINH TẾ HỌC VỀ DOANH NGHIỆP LỚN

Cạnh tranh đã và sẽ luôn luôn là vấn đề với những ai phải đối mặt với nó.

Frédéric Bastiat^{233}

Các doanh nghiệp lớn có thể lớn theo nhiều cách khác nhau. Có thể lớn một cách tuyệt đối, như Wal-Mart—với doanh thu hàng năm hàng tỷ đô, trở thành doanh nghiệp lớn nhất nước—mà không bán nhiều hơn một tỉ phần trăm khiêm tốn trong tổng số hàng hóa của toàn ngành. Các doanh nghiệp khác có thể lớn theo nghĩa chiếm một tỉ phần trăm cao trong toàn bộ doanh số bán hàng trong ngành của họ, như Microsoft với doanh thu hệ điều hành dành cho máy tính cá nhân trên toàn thế giới. Có những khác biệt lớn về kinh tế giữa sự to lớn trong hai ý nghĩa này. Một là độc quyền tuyệt đối trong một ngành có thể nhỏ hơn về kích thước so với một công ty lớn hơn nhiều trong một ngành khác, nơi có nhiều đối thủ cạnh tranh.

Động lực và hạn chế trong thị trường cạnh tranh khá khác với động lực và hạn chế trong thị trường mà một công ty thích độc quyền, và những khác biệt này dẫn tới hành vi khác với những hậu quả khác nhau cho nền kinh tế nói chung. Thị trường kiểm soát bởi độc quyền (monopoly), độc quyền tập đoàn (oligopoly) hoặc cacten cần phải có phân tích tách biệt. Nhưng, trước khi chuyển sang phân tích như thế, chúng ta hãy xem xét các doanh nghiệp lớn nói chung trước đã, bất kể lớn tuyệt đối hay tương đối với thị trường cho các sản phẩm ngành. Một trong các đặc điểm chung của những doanh nghiệp lớn đã được ghi chú trong Chương 6—các nền kinh tế và bất kinh tế về quy mô, cùng nhau xác định quy mô sản xuất thực sự của các công ty mà có khả năng tồn tại và thành công trong một ngành nào đó. Một đặc điểm chung khác của các doanh nghiệp lớn là họ thường mang

hình thức của một tập đoàn, hơn là bị sở hữu bởi một cá nhân, gia đình hay đối tác nào đó. Lý do cho loại tổ chức đặc biệt này và hậu quả của nó cần phải được kiểm chứng.

TẬP ĐOÀN

Không phải tất cả tập đoàn đều là doanh nghiệp. Tập đoàn đầu tiên tại Mỹ là Tập đoàn Harvard, thành lập vào thế kỉ 17 để cai quản trường đại học đầu tiên của Mỹ. Tập đoàn khác với công ty sở hữu bởi các cá nhân, gia đình hay đối tác. Trong các loại hình công ty khác, chủ sở hữu chịu trách nhiệm cá nhân cho toàn bộ nghĩa vụ tài chính của tổ chức. Nếu những tổ chức như vậy không có đủ tiền để chi trả các hóa đơn hay chi trả cho các khoản thiệt hại từ các vụ tố tụng, tòa án có thể ra lệnh tịch biên tài khoản ngân hàng hoặc tài sản cá nhân khác của những người sở hữu công ty. Tuy nhiên, tập đoàn có tư cách pháp nhân riêng, vì vậy những chủ sở hữu cá nhân của tập đoàn không phải chịu trách nhiệm cá nhân đối với nghĩa vụ tài chính của tập đoàn. Trách nhiệm pháp lý của tập đoàn được giới hạn trong số tài sản tập đoàn sở hữu—do đó viết tắt là "Ltd." (trách nhiệm hữu hạn) sau tên của các tập đoàn Anh, phục vụ cùng mục đích với "Inc." (sáp nhập) sau tên của các tập đoàn Mỹ.

Trách nhiệm hữu hạn này là nhiều hơn so với một đặc quyền tiện lợi cho các cổ đông của tập đoàn. Nó có ý nghĩa lớn đối với nền kinh tế nói chung. Các công ty lớn, kiếm được hàng tỷ đô la hàng năm, hiếm khi có thể được tạo ra hay duy trì bằng tiền từ một vài nhà đầu tư giàu có. Không có đủ người giàu để chuyện đó xảy ra, và ngay cả khi những người đó giàu đi nữa cũng hiếm khi mạo hiểm toàn bộ tài sản vào một công ty. Thay vào đó, các tập đoàn khổng lồ thường được sở hữu bởi hàng ngàn, hoặc thậm chí hàng triệu cổ đông. Bao gồm không chỉ những người trực tiếp sở hữu cổ phần của cổ phiếu tập đoàn, mà còn có nhiều người khác mà có thể không bao giờ nghĩ mình là cổ đông, nhưng tiền được trả vào quỹ hưu trí của họ đã được sử

dụng bởi các quỹ đó để mua cổ phiếu của tập đoàn. Trực tiếp hoặc gián tiếp, khoảng một nửa dân số Mỹ là nhà đầu tư vào các cổ phiếu tập đoàn.

Giống như nhiều điều khác, tầm quan trọng của trách nhiệm pháp lý có thể được hiểu gần như dễ dàng bằng cách xem chuyện gì xảy ra trong sự vắng mặt của nó. Quay lại Đệ nhất Thế chiến, Herbert Hoover đã lập ra một công ty từ thiện để mua và phân phát thực phẩm cho số lượng lớn người đang chịu cảnh đói và nạn đói trên khắp lục địa châu Âu, kết quả của sự phong tỏa và gián đoạn phát triển vì xung đột quân sự. Một chủ ngân hàng mà Hoover đã tuyển dụng để giúp anh ta trong công ty này hỏi liệu đây có phải là một tổ chức trách nhiệm hữu hạn. Khi Hoover nói rằng không phải, chủ ngân hàng đã từ chức ngay lập tức bởi vì, nếu không, tiền tiết kiệm cả đời của anh ta có thể bị xóa sổ nếu tổ chức không nhận đủ tiền quyên góp từ công chúng để trả cho tất cả thực phẩm trị giá hàng triệu đô la mà họ sẽ mua để cho tất cả những người đói trên khắp châu Âu ăn.

Tầm quan trọng của trách nhiệm hữu hạn đối với những cá nhân tạo ra hoặc đầu tư vào các tập đoàn đó là rõ ràng. Nhưng trách nhiệm hữu hạn của các cổ đông thậm chí còn có tầm quan trọng lớn hơn đối với xã hội lớn hơn, bao gồm những ai không sở hữu bất kỳ cổ phiếu công ty nào cũng như không có bất kỳ liên kết với một tập đoàn nào. Trách nhiệm hữu hạn đối với nền kinh tế và xã hội về tổng thể là để cho phép nhiều hoạt động kinh tế khổng lồ được thực hiện mà sẽ là quá lớn để được tài trợ bởi một cá nhân, và quá mạo hiểm để đầu tư vào bởi số lượng lớn các cá nhân, nếu mỗi nhà đầu tư trở nên chịu trách nhiệm cho các khoản nợ của một công ty mà sẽ là quá lớn đối với tất cả các cổ đông để giám sát chặt chẽ hoạt động của nó.

Các nền kinh tế có quy mô và giá thấp mà các tập đoàn lớn có thể đạt được như một kết quả, và mức sống tương ứng tăng lên là kết quả từ các nền kinh tế về quy mô đó, cho phép lượng lớn người tiêu dùng có thể mua được nhiều hàng hóa và dịch vụ mà lẽ ra là vượt quá khả năng tài

chính của họ. Tóm lại, tầm quan trọng của tập đoàn trong nền kinh tế vượt xa khỏi những người sở hữu, quản lý, hoặc làm việc cho tập đoàn.

Loại chủ nợ nào, ai có thể thu nợ mà những tập đoàn đó nợ họ chỉ đến phạm vi tài sản sở hữu của tập đoàn, và ai không thể thu lại được bất kì thua lỗ nào vượt quá điều đó từ những người sở hữu tập đoàn? "Ltd." or "Inc." đằng sau tên của một tập đoàn cảnh báo chủ nợ trước, để họ có thể giới hạn mức vay tương ứng và tính lãi suất điều chỉnh theo rủi ro.

Cai quản tập đoàn

Không giống như các loại hình doanh nghiệp khác, nơi những người sở hữu cũng là người quản lý, một doanh nghiệp lớn có quá nhiều cổ đông để có thể điều hướng các hoạt động. Những nhà điều hành chịu trách nhiệm quản lý tập đoàn, được thuê và nếu cần được sa thải bởi một ban giám đốc nắm quyền lực tối cao trong một tập đoàn. Sự bố trí này áp dụng vượt ngoài các doanh nghiệp kinh doanh. Các trường cao đẳng và đại học thường được quản lý bởi các quản trị viên được thuê và sa thải bởi một ban quản trị, những người nắm giữ thẩm quyền pháp lý tối cao nhưng không quản lý các hoạt động hàng ngày trong lớp học hoặc trong quản lý nhà trường.

Giống như trách nhiệm hữu hạn, việc tách riêng quyền sở hữu và quản lý là một đặc điểm then chốt của các tập đoàn. Đó cũng là một mục tiêu chính của những kẻ chỉ trích các tập đoàn. Nhiều người đã lập luận rằng "tách quyền sở hữu và kiểm soát" cho phép các quản lý tập đoàn điều hành các doanh nghiệp theo lợi ích riêng của họ, trả giá bằng lợi ích của các cổ đông. Chắc chắn những vụ scandal tập đoàn công khai đầu thế kỷ 21 xác nhận tiềm năng của gian lận và lạm dụng. Tuy nhiên, vì gian lận và lạm dụng cũng xảy ra trong các doanh nghiệp phi tập đoàn, bao gồm cả chính phủ dân chủ và chuyên chế, cũng như tại Liên hiệp quốc và trong các tổ chức từ thiện phi lợi nhuận, không rõ ràng liệu tập đoàn trách nhiệm hữu hạn có dễ bị những thứ như vậy hơn so

với các loại tổ chức khác hay không, hoặc ít phản đối hơn với sự phát hiện và trừng phạt những ai phạm tội.

Những lời than phiền về sự tách biệt của quyền sở hữu và kiểm soát thường xem nhẹ thực tế rằng những chủ sở hữu một cổ phiếu của tập đoàn không nhất thiết **muốn** những trách nhiệm tốn thời gian mà đi với sự kiểm soát.

Nhiều người muốn phần thưởng từ việc đầu tư mà không phải đau đầu với việc quản lý. Điều này đặc biệt rõ ràng trong trường hợp các cổ đông lớn, những người mà các khoản đầu tư đủ để họ bắt đầu doanh nghiệp của riêng mình, nếu họ muốn các trách nhiệm quản lý. Hình thức tập đoàn cho phép những ai đơn giản muốn đầu tư tiền của mình mà không chịu gánh nặng khi điều hành một doanh nghiệp, có các tổ chức cho phép họ làm điều đó, để lại nhiệm vụ giám sát sự trung thực của quản lý hiện tại cho các cơ quan quản lý và thi hành pháp luật, và để lại nhiệm vụ giám sát hiệu quả quản lý cho sự cạnh tranh của thị trường.

Các chuyên gia đầu tư bên ngoài luôn tìm kiếm các công ty có hiệu quả quản lý mà họ mong đợi để có thể cải thiện bằng cách mua đủ số cổ phiếu để tiếp quản các tập đoàn đó và điều hành chúng một cách khác biệt. Mối đe dọa này đã được cảm nhận đầy đủ bởi nhiều nhà quản lý để giúp họ vận động hành lang các chính phủ tiểu bang thông qua các luật cản trở quá trình này. Nhưng những nhà đầu tư bên ngoài này có cả động lực và chuyên môn sẵn có để đánh giá hiệu quả của một tập đoàn tốt hơn hầu hết các cổ đông bình thường.

Những lời phàn nàn rằng các tập đoàn là “phi dân chủ” bỏ lỡ quan điểm rằng các cổ đông cả người tiêu dùng đều có thể không muốn tập đoàn là dân chủ, mặc cho nỗ lực của những người tự gọi mình là “người ủng hộ người tiêu dùng” để thúc đẩy các luật mà sẽ buộc các công ty nhường lại quyền

kiểm soát quản lý cho cổ đông hoặc cho người ngoài, những người tuyên bố mình là đại diện của lợi ích công. Lý do cho sự tồn tại của bất kỳ doanh nghiệp kinh doanh nào là những người điều hành doanh nghiệp đó biết cách thực hiện các chức năng cần thiết cho sự sống còn và thịnh vượng của tổ chức tốt hơn người ngoài không có đóng góp tài chính—và không có chuyên môn cần thiết để tự gọi mình là các tổ chức “người ủng hộ người tiêu dùng” hoặc “lợi ích công”. Đáng chú ý, nỗ lực của các nhà hoạt động để tạo ra đầu vào cổ đông lớn hơn vào những thứ như bồi thường của các giám đốc điều hành đã bị phản đối bởi các quỹ tương hỗ (mutual funds) nắm giữ cổ phiếu tập đoàn. Các quỹ tương hỗ này không muốn các khoản đầu tư khổng lồ vào các tập đoàn của họ gặp nguy hiểm bởi những người có thành tích, kỹ năng và nghị trình (agenda) không phục vụ cho ý định của các tập đoàn.

Số phận kinh tế của một tập đoàn, giống như của các doanh nghiệp kinh doanh khác, là cuối cùng bị kiểm soát bởi vô số người tiêu dùng cá nhân. Nhưng hầu hết người tiêu dùng có thể không quan tâm đến việc chịu trách nhiệm quản lý lắm so với các cổ đông. Cũng không đủ rằng những người tiêu dùng không muốn bị làm phiền không cần phải như vậy. Sự tồn tại của các quyền lực được tăng cường đối với các cá nhân phi quản lý để có tiếng nói trong việc điều hành một tập đoàn sẽ buộc người tiêu dùng và các cổ đông khác dành thời gian để đại diện cho quan điểm và lợi ích của chính họ trong quy trình này hoặc chịu rủi ro để những người với các nghị trình khác giành lợi ích của họ và cản trở việc quản lý doanh nghiệp, mà không một người ngoài nào phải trả giá cho việc làm sai của mình.

Các quốc gia có các luật khác nhau về quyền hợp pháp của cổ đông tập đoàn—và các kết quả rất khác nhau. Theo một vị giáo sư luật chuyên nghiên cứu về các tổ chức kinh doanh, viết trên tờ ***Wall Street Journal***:

Luật tập đoàn Mỹ giới hạn trầm trọng các quyền của cổ đông. Luật của Nhật Bản, Đức và Pháp cũng vậy. Ngược lại, Vương quốc Anh có vẻ là

một thiên đường dành cho các cổ đông. Ở Anh, các cổ đông có thể triệu tập một cuộc họp để loại bỏ ban giám đốc bất cứ lúc nào. Họ có thể thông qua các quyết định để ban giám đốc thực hiện những hành động nhất định, họ có quyền biểu quyết về cổ tức và lương CEO, và họ có thể buộc một ban chấp nhận một sự ra giá tiếp quản công ty một cách thù địch (hostile takeover bid) mà ban muốn từ chối.

Làm sao so sánh năng suất kinh tế của các tập đoàn Anh với các tập đoàn ở những nước khác? Theo tạp chí Anh ***The Economist***, 13 trong số 30 tập đoàn lớn nhất thế giới là ở Mỹ, Nhật là 6, Đức là 3 và Pháp là 3. Chỉ có một ở Anh và một tập đoàn khác người Anh sở hữu một nửa. Ngay cả một quốc gia nhỏ bé như Hà Lan còn có nhiều tập đoàn lớn nhất thế giới hơn. Bất kể lợi ích tâm lý của sự tham dự cổ đông trong các quyết định tập đoàn ở Anh là gì, thành tích về lợi nhuận kinh doanh của nó là không hề ấn tượng.

Những câu hỏi về vai trò của các tập đoàn, như vậy, là rất khác với những câu hỏi về điều các tập đoàn làm trong các tình huống cá biệt. Những người quản lý các tập đoàn điều hành toàn bộ, từ khôn ngoan nhất đến ngu ngốc nhất và từ trung thực nhất đến không trung thực nhất, như những người làm trong các tổ chức và hoạt động khác—bao gồm những người tự gọi mình là “người ủng hộ người tiêu dùng” hoặc thành viên của các tổ chức “lợi ích công” hoặc ủng hộ “dân chủ cổ đông” (shareholder democracy).

Executive Compensation - Chế độ đãi ngộ Người điều hành

Các khoản phụ cấp trung bình (The average compensation package) của các giám đốc điều hành của các tập đoàn lớn đủ để được liệt kê trên Standard & Poor's Index là 10 triệu đô la một năm vào năm 2010. Ít hơn nhiều so với của các vận động viên và nghệ sĩ chuyên nghiệp kiếm được, chưa kể đến các nhà tài chính mặc dù đó là nhiều hơn so với hầu hết mọi người kiếm được.

Một số nhà phê bình đã tuyên bố rằng những nhà điều hành tập đoàn, và đặc biệt là các giám đốc điều hành (CEO), đã được những ban giám đốc, những người mà tiêu tiền của cổ đông một cách bất cẩn, tưởng thưởng quá hào phóng. Tuy nhiên, niềm tin này có thể được kiểm chứng bằng cách so sánh mức lương của các CEO của các tập đoàn công, thuộc sở hữu của nhiều cổ đông, với lương của CEO của các tập đoàn thuộc sở hữu của một số ít các định chế tài chính lớn. Trong trường hợp thứ hai, các nhà tài chính với số tiền riêng mình đang bị lâm nguy thiết lập mức lương của các CEO—và chính xác là các loại tập đoàn này thiết lập mức lương cao nhất cho các CEO. Vì đó là tiền của chính các nhà tài chính, họ không có động lực để chi trả quá mức, nhưng họ cũng không có lý do gì để “tham bát bỏ mâm” khi thuê một người nào đó để quản lý một tập đoàn mà họ có hàng tỉ đô la bị rủi ro. Họ cũng không cần phải lo sợ những phản ứng chống đối của nhiều cổ đông có thể dễ bị ảnh hưởng đi than phiền trong giới truyền thông rằng những nhà điều hành doanh nghiệp được chi trả quá nhiều.

Điều kích động các sự phản đối kịch liệt đặc biệt là những khoản phụ cấp thôi việc (the severance packages) hàng triệu đô la cho các nhà điều hành ra đi vì những thất bại của họ. Tuy nhiên, không ai thấy kỳ lạ rằng một vai vạ ly dị tốn chi phí còn nhiều hơn chi phí đám cưới ban đầu hoặc một người vợ hoặc chồng có thể sẽ được thưởng vì không thể sống chung. Trong thế giới tập đoàn, kết thúc mối quan hệ nhanh chóng là điều đặc biệt quan trọng, ngay cả với chi phí hàng triệu đô la cho một “khoản phụ cấp thôi việc”, vì việc giữ một CEO thất bại có thể khiến công ty tiêu tốn hàng tỷ đô la thông qua các quyết định tồi dở mà vị CEO đó tiếp tục đưa ra. Trì hoãn việc sa thải một CEO, cho dù là trì hoãn trong công ty hay tòa án, có thể dễ dàng tiêu tốn nhiều hơn so với phụ cấp thôi việc.

ĐỘC QUYỀN VÀ CACTEN

Mặc dù phần lớn thảo luận ở các chương trước là về chức năng cạnh tranh tự do của thị trường, song thị trường cạnh tranh tự do không phải loại thị trường duy nhất, cũng không phải kiểm soát giá cả do sự áp đặt của chính phủ hay kế hoạch hóa tập trung chỉ gây trở ngại đến hoạt động của các thị trường đó. Độc quyền (Monopoly), độc quyền tập đoàn (oligopoly), và cacten cũng đưa ra các kết quả kinh tế rất khác từ những điều đó của một thị trường tự do.

Độc quyền theo nghĩa đen là một người bán. Tuy nhiên, một lượng nhỏ người bán—“độc quyền tập đoàn,” như các nhà kinh tế học gọi—có thể hợp tác với bên khác, rõ ràng hoặc ngầm hiểu, trong việc thiết lập giá và từ đó đưa ra các kết quả tương tự như của độc quyền. Nơi mà có một tổ chức chính thức trong một ngành thiết lập giá và sản lượng—cacten—kết quả của nó cũng có thể là thứ gì đó như của độc quyền, mặc dù có nhiều người bán trong cacten. Mặc dù nhiều loại ngành phi cạnh tranh khác nhau, các ảnh hưởng bất lợi thông thường đã dẫn tới luật và chính sách chính phủ được soạn thảo ra để ngăn chặn hoặc chống lại các ảnh hưởng tiêu cực đó. Đôi khi chính phủ can thiệp dưới hình thức quy định trực tiếp giá cả và chính sách về các doanh nghiệp phi cạnh tranh trong ngành có ít hoặc không có sự cạnh tranh. Trong trường hợp khác, chính phủ cấm các thủ tục đặc biệt mà không có nỗ lực để quản lý vi mô (micro-manage) các công ty liên quan. Tuy nhiên, câu hỏi đầu tiên và cơ bản nhất là: Các doanh nghiệp độc quyền gây bất lợi cho nền kinh tế như thế nào?

Đôi lúc một công ty sản xuất ra tổng sản lượng của một hàng hóa hoặc dịch vụ ở một khu vực hoặc một quốc gia. Trong nhiều năm, mỗi công ty điện thoại địa phương tại Mỹ là độc quyền trong khu vực quốc gia và điều đó vẫn còn một số quốc gia khác. Khoảng nửa thế kỉ trước Đệ nhị Thế chiến, Công ty Nhôm của Mỹ (Alcoa - the Aluminum Company of America) đã sản xuất toàn bộ nhôm thô nguyên chất ở

Mỹ. Tình huống như vậy là không bình thường, nhưng đủ quan trọng để nghiêm túc chú ý.

Hầu hết các doanh nghiệp lớn không độc quyền và không phải tất cả độc quyền đều là doanh nghiệp lớn. Những ngày trước khi có ô tô và đường sắt, một cửa hàng tạp hóa nơi thông quê xa xôi có thể dễ dàng trở thành cửa hàng độc nhất trong nhiều dặm xung quanh, và cũng giống như độc quyền như bất kỳ tập đoàn nào nằm trong danh sách **Fortune** 500, mặc dù cửa hàng tạp hóa thường là một công ty với kích thước cực kì khiêm tốn. Ngược lại, ngày nay, ngay cả các chuỗi cửa hàng tạp hóa nhiều tỉ đô la trên toàn quốc như Safeway hay Kroger có quá nhiều đối thủ cạnh tranh để có thể định giá hàng hóa họ bán theo cách mà một nhà độc quyền sẽ định giá trên những hàng hóa đó.

Giá độc quyền so với giá cạnh tranh

Như chúng ta có thể hiểu chức năng của giá cả tốt hơn sau khi chúng ta đã nhìn thấy chuyện gì xảy ra khi chức năng giá cả không được tự do, vì vậy chúng ta có thể hiểu vai trò của sự cạnh tranh trong nền kinh tế tốt hơn sau khi chúng ta đối chiếu chuyện xảy ra trong thị trường cạnh tranh với chuyện xảy ra trong thị trường không có cạnh tranh.

Lấy một thứ đơn giản như nước ép táo. Làm thế nào để người tiêu dùng biết rằng giá đang tính cho nước ép táo không cao hơn nhiều so với chi phí sản xuất và phân phối, bao gồm lợi tức đầu tư đủ để tiếp tục các khoản đầu tư đó? Xét cho cùng, hầu hết mọi người không trồng táo, ít ép chúng thành nước và rồi đóng chai nước ép lại, vận chuyển và bảo quản, vì vậy họ không biết một phần hay toàn bộ các chi phí này là bao nhiêu. Cạnh tranh trên thị trường làm cho việc biết là không cần thiết. Một số ít người biết những điều như vậy, và những người đang kinh doanh đầu tư, có động lực để đầu tư bất cứ nơi nào có tỷ lệ lợi tức tăng lên và giảm đầu tư ở nơi tỷ lệ lợi tức âm hoặc thấp đi. Nếu giá nước ép táo cao hơn mức

cần thiết để bồi hoàn cho chi phí phát sinh trong quá trình sản xuất, thì tỉ lệ lợi nhuận sẽ cao hơn—và sẽ thu hút nhiều nhà đầu tư hơn nữa vào ngành này cho đến khi sự cạnh tranh của các nhà sản xuất tăng lên đẩy giá xuống mức mà chỉ bồi hoàn các chi phí với cùng tỷ lệ lợi tức trung bình trên các khoản đầu tư tương tự khác trong nền kinh tế.

Chỉ khi động lực dành cho các dòng vốn này biến mất thì dòng vốn đầu tư từ các khu vực khác của nền kinh tế sẽ dừng lại. Tuy nhiên, nếu có sự độc quyền trong sản xuất nước ép táo, tình hình sẽ rất khác. Có khả năng là giá độc quyền sẽ vẫn giữ ở mức cao hơn mức cần thiết để bồi hoàn cho chi phí và nỗ lực sản xuất nước ép táo, bao gồm cả việc trả lợi tức trên vốn đủ để thu hút vốn cần thiết. Các nhà độc quyền sẽ kiếm được một tỷ lệ lợi tức cao hơn cần thiết để thu hút vốn cần có. Nhưng không có công ty cạnh tranh sản xuất sản lượng cạnh tranh để giảm giá, nhà độc quyền có thể tiếp tục tạo ra lợi nhuận trên và vượt ra ngoài những gì cần thiết để thu hút đầu tư.

Nhiều người phản đối thực tế rằng một nhà độc quyền có thể tính giá cao hơn một doanh nghiệp cạnh tranh. Nhưng khả năng chuyển tiền từ các thành viên khác của xã hội cho chính xã hội không phải là tác hại duy nhất gây ra bởi một độc quyền. Từ quan điểm của nền kinh tế nói chung, những chuyển giao nội bộ đó không làm thay đổi tổng tài sản của xã hội, mặc dù những chuyển giao như vậy tái phân phối tài sản theo một cách mà có thể bị coi là có thể bị phản đối. Điều ảnh hưởng xấu đến tổng tài sản trong nền kinh tế nói chung là ảnh hưởng của độc quyền đối với việc phân bổ các nguồn lực khan hiếm có sử dụng thay thế. Khi độc quyền tính giá cao hơn mức có thể nếu có sự cạnh tranh, người tiêu dùng có khuynh hướng mua ít sản phẩm hơn so với họ sẽ mua ở mức giá cạnh tranh thấp hơn. Tóm lại, một nhà độc quyền sản xuất ít sản lượng hơn so với một ngành cạnh tranh sẽ sản xuất được với cùng các nguồn lực, công nghệ và điều kiện chi phí. Các nhà độc quyền ngừng tại một điểm mà người tiêu dùng vẫn sẵn lòng trả đủ để

bồi hoàn chi phí sản xuất (bao gồm cả một tỉ lệ lợi nhuận bình thường) của sản lượng nhiều hơn nữa.

Trên phương diện phân bổ nguồn lực có sử dụng thay thế, kết quả thuần là một vài nguồn lực có thể được sử dụng để sản xuất nhiều nước ép táo hơn thay vì đi vào sản xuất sản phẩm khác trong nền kinh tế, ngay cả khi những sản phẩm khác không giá trị như nước ép táo có và sẽ được sản xuất trong một thị trường tự do cạnh tranh. Nói tóm lại, các nguồn lực của nền kinh tế được sử dụng kém hiệu quả khi có sự độc quyền, vì những nguồn lực đó sẽ bị chuyển từ cách dùng có giá trị hơn sang cách dùng kém giá trị hơn.

May mắn thay, độc quyền rất khó mà duy trì nếu không có luật pháp bảo vệ các công ty độc quyền khỏi sự cạnh tranh. Việc các nhà đầu tư tìm kiếm không ngừng các tỉ lệ lợi tức cao nhất hầu như đảm bảo rằng các khoản đầu tư như thế sẽ tràn vào bất kì phân khúc nào của nền kinh tế mà kiếm ra lợi nhuận cao hơn, cho đến khi tỉ lệ lợi nhuận trong phân khúc đó rớt giá bởi sự cạnh tranh tăng lên gây ra bởi cơn lũ đầu tư đó. Nó giống như nước tự cân bằng. Nhưng, cũng như con đập có thể ngăn nước khỏi việc tự cân bằng, do đó can thiệp của chính phủ có thể ngăn chặn tỉ lệ lợi nhuận của độc quyền khỏi bị giảm đi bởi sự cạnh tranh.

Trong nhiều thế kỉ qua, sự cho phép của chính phủ được yêu cầu để mở các doanh nghiệp ở nhiều mảng trong nền kinh tế, đặc biệt là ở châu Âu và châu Á, và quyền độc quyền (monopoly rights) được cấp cho nhiều chủ sở hữu doanh nghiệp, những người mà trả trực tiếp cho chính phủ hoặc hối lộ các viên chức có quyền lực để cấp các quyền như vậy, hoặc cả hai. Tuy nhiên, vào cuối thế kỉ 18, sự phát triển của kinh tế học đã đạt đến mức mà ngày càng có nhiều người hiểu được điều đó bất lợi cho xã hội như thế nào và áp lực phản đối phát triển hướng tới giải phóng nền kinh tế khỏi độc quyền và kiểm soát của chính phủ. Từ đó độc quyền trở nên hiếm hơn, ít nhất ở cấp

quốc gia, mặc dù các hạn chế lên sự cạnh tranh vẫn phổ biến ở nhiều thành phố nơi mà luật hạn chế cấp phép giới hạn số lượng xe taxi được phép hoạt động, khiến giá tăng giả tạo hơn mức cần thiết và xe taxi ít có sẵn hơn là ở một thị trường tự do.

Một lần nữa, thua lỗ không chỉ đơn giản là của cá nhân người tiêu dùng. Toàn bộ nền kinh tế thua lỗ khi những người hoàn toàn sẵn sàng lái taxi với mức tiền xe mà người tiêu dùng sẵn lòng trả tuy có bị ngăn cản bởi những hạn chế giả tạo về số lượng giấy phép taxi được cấp, và từ đó làm công việc khác có ít giá trị hơn hoặc vẫn thất nghiệp. Nếu việc làm thay thế có giá trị hơn, và được bồi hoàn tương ứng, thì ngay từ đầu những người như vậy sẽ không bao giờ làm những người lái taxi tiềm năng.

Từ quan điểm của nền kinh tế nói chung, giá độc quyền có nghĩa là người tiêu dùng sản phẩm của một nhà độc quyền đã đề cập đến trước đó việc sử dụng các nguồn lực khan hiếm sẽ có giá trị cao hơn với họ so với sử dụng thay thế. Đó là sự kém hiệu quả làm cho nền kinh tế nói chung có ít tài sản dưới sự độc quyền hơn so với dưới sự cạnh tranh tự do. Đôi khi người ta nói rằng một nhà độc quyền "hạn chế sản lượng", nhưng đây không phải chủ ý, cũng không phải là nhà độc quyền là người hạn chế sản lượng. Nhà độc quyền muốn để người tiêu dùng mua nhiều hơn ở mức giá lạm phát, nhưng người tiêu dùng cắt giảm số lượng mà họ sẽ mua ở mức giá thấp hơn dưới sự cạnh tranh tự do. Giá cao của nhà độc quyền khiến người tiêu hạn chế sức mua và do đó nhà độc quyền hạn chế sản lượng có thể bán. Nhưng nhà độc quyền có thể quảng cáo mạnh để cố gắng thuyết phục người tiêu dùng mua nhiều hơn.

Các nguyên tắc tương tự được áp dụng cho carten—nghĩa là, một nhóm doanh nghiệp đồng ý với nhau để tính giá cao hơn hoặc không thì tránh cạnh tranh với nhau. Theo lý thuyết, carten có thể hoạt động tập thể giống như độc quyền. Tuy nhiên, trong thực tế, các thành viên của carten có khuynh hướng âm thầm lừa dối nhau—giảm giá carten cho một số khách hàng, để tránh doanh nghiệp ra khỏi các thành viên khác của carten. Khi thói quen này trở nên phổ biến, carten trở nên không thích hợp, dù có hay không chính thức chấm dứt sự tồn tại.

Khi ngành đường sắt được thành lập vào thế kỉ 19, họ thường cạnh tranh nhau giữa các thành phố lớn, chẳng hạn như Chicago và New York. Chúng được gọi là “đường chính”, phân biệt với “đường nhánh” dẫn từ các đường chính đến các cộng đồng nhỏ hơn mà có thể chỉ được phục vụ bởi một tuyến đường sắt duy nhất. Điều này dẫn tới giá độc quyền trên đường nhánh và giá cạnh tranh trên đường chính đến nỗi chi phí vận chuyển hàng hóa đường dài trên đường chính thường rẻ hơn vận chuyển đường ngắn hơn trên đường nhánh. Quan trọng hơn, từ quan điểm của ngành đường sắt, giá đường chính đã quá thấp để hủy hoại lợi nhuận. Để giải quyết vấn đề này, ngành đường sắt tập trung lại để thành lập một carten:

Carten cứ tiếp tục sụp đổ. Chi phí cho việc gửi một chuyến tàu từ đây đến kia phần lớn không phụ thuộc vào tải trọng hàng hóa mà nó vận chuyển. Do đó, trên một điểm hòa vốn, mỗi tấn hàng hóa bổ sung mang lại lợi nhuận gần như thuần túy. Sớm hay muộn, sự cám dỗ để đề nghị giảm giá bí mật cho các người giao hàng để chiếm lấy buôn bán có lợi nhuận ở bất cứ giá nào này sẽ trở nên không thể cưỡng lại. Một khi các khoản giảm giá bí mật bắt đầu, cuộc chiến giá sẽ sớm tiếp diễn và carten sẽ sụp đổ.

Vì những lý do rất tương tự, các công ty tàu hơi nước đã nỗ lực thành lập nên một carten trước ngành đường sắt—và vì những lý do tương tự, những carten đó sụp đổ, cũng như nhiều carten khác kể từ đó. Một carten thành công không chỉ yêu cầu một thỏa thuận giữa các công ty có liên quan mà còn có một số phương pháp mà qua đó họ có thể kiểm tra lẫn nhau, để đảm bảo rằng tất cả các thành viên carten đều tuân theo thỏa thuận, và còn có vài cách ngăn chặn sự cạnh tranh từ các công ty khác bên ngoài carten. Tất cả những điều đó là nói dễ hơn làm. Một trong những carten thành công nhất, là trong ngành công nghiệp thép của Mỹ, dựa trên một hệ thống giá giúp các công ty dễ dàng kiểm tra lẫn nhau, nhưng hệ thống đó cuối cùng đã bị cấm bởi các tòa án theo luật chống độc quyền.

Phản hồi của chính phủ và thị trường

Vì một số loại tổ chức kinh doanh khổng lồ từng được biết như “các quỹ quản thác (trusts)”, pháp chế được soạn thảo để loại bỏ độc quyền và carten trở thành “luật chống độc quyền (anti-trust laws).” Tuy nhiên, các luật như thế không phải là cách duy nhất để chống độc quyền và cartem. Các doanh nghiệp tư nhân không phải là một phần của carten có động lực để chống lại chúng trên thị trường. Hơn nữa, các doanh nghiệp tư nhân có thể hành động nhanh hơn nhiều so với những năm cần thiết để chính phủ mang một vụ kiện chống độc quyền lớn đến một kết án thành công.

Quay trở lại thời hoàng kim của các quỹ quản thác của Mỹ, Montgomery Ward là một trong những đối thủ lớn nhất của họ. Cho dù quản thác liên quan đến máy móc nông nghiệp, xe đạp, đường, móng tay hoặc sợi xe, Montgomery Ward sẽ tìm kiếm những nhà sản xuất không phải một phần của quản thác và mua từ họ dưới giá thấp hơn carten, bán lại cho công chúng dưới mức giá bán lẻ của hàng hóa được sản xuất bởi các thành viên của carten. Montgomery Ward là nhà bán lẻ số một trong nước tại thời điểm đó, nó cũng đủ lớn để thành lập các nhà máy riêng và tự làm sản phẩm, nếu cần thiết. Sự nổi lên sau này của các nhà bán lẻ khổng lồ như chuỗi cửa hàng Sears và A & P cũng đối đầu các nhà sản xuất lớn với các tập đoàn khổng lồ có thể sản xuất các sản phẩm cạnh tranh của riêng họ để bán trong các cửa hàng của riêng họ hoặc có thể mua đủ từ một vài doanh nghiệp nhỏ bên ngoài carten, cho phép doanh nghiệp đó phát triển thành một đối thủ cạnh tranh lớn.

Sears đã làm cả hai. Nó sản xuất bếp, giày dép, súng và giấy dán tường, trong số những mặt hàng khác, ngoài việc hợp đồng phụ sản xuất các sản phẩm khác. A & P nhập khẩu và tự rang cà phê, tự đóng hộp cá hồi, và nướng nửa tỉ ổ bánh mì một năm để bán trong những cửa hàng của riêng mình. Mặc dù các doanh nghiệp khổng lồ như Sears, Montgomery Ward và A & P là duy nhất trong việc có thể cạnh tranh đồng thời với một số carten, các công ty nhỏ hơn cũng có thể lấy đi doanh thu từ carten trong các ngành khác. Động lực của họ cũng giống như của các carten—lợi nhuận. Nơi mà độc quyền hoặc carten duy trì giá sản xuất cao hơn lợi nhuận bình thường, các doanh nghiệp khác bị thu hút vào ngành. Cạnh tranh bổ sung này có

khuyh hướng buộc giá và lợi nhuận giảm xuống. Để độc quyền hoặc carten tiếp tục thành công trong việc duy trì lợi nhuận cao hơn mức cạnh tranh, nó phải tìm cách ngăn chặn doanh nghiệp khác xâm nhập vào ngành.

Một cách để loại bỏ các đối thủ cạnh tranh tiềm năng là nhờ chính phủ khiến cho việc những người khác hoạt động trong những ngành cá biệt là bất hợp pháp. Các vị vua đã cấp hoặc bán quyền độc quyền trong nhiều thế kỉ, và các chính phủ hiện đại đã hạn chế việc cấp giấy phép cho nhiều ngành công nghiệp và nghề nghiệp khác nhau, từ các hãng hàng không đến vận tải đến bện tóc (the braiding of hair). Những cơ sở hợp lý chính trị là không bao giờ thiếu đối với những hạn chế này, nhưng hiệu quả kinh tế thuần của chúng là bảo vệ các doanh nghiệp hiện hữu khỏi các đối thủ cạnh tranh tiềm năng và từ đó duy trì giá ở các mức cao một cách giả tạo.

Đối với phần lớn cuối thế kỉ 20, chính phủ Ấn Độ không chỉ quyết định công ty nào sẽ được cấp giấy phép sản xuất sản phẩm nào, mà nó còn áp đặt giới hạn số lượng mỗi công ty có thể sản xuất. Do đó một nhà sản xuất xe tay ga (scooter) của Ấn Độ đã bị đưa ra trước một ủy ban chính phủ vì ông ta đã sản xuất nhiều xe tay ga hơn được phép và nhà sản xuất thuốc cảm đã sợ rằng công chúng đã mua “quá nhiều” sản phẩm của ông trong một trận dịch cúm ở Ấn Độ. Các luật sư cho nhà sản xuất thuốc cảm đã dành nhiều tháng để chuẩn bị một sự bảo vệ pháp lý (legal defense) cho việc sản xuất và bán nhiều hơn được phép, trong trường hợp bị gọi ra trước ủy ban tương tự. Tất cả các công việc pháp lý tốn kém này phải được trả bởi ai đó và ai đó cuối cùng cũng là người tiêu dùng.

Trong sự thiếu vắng ngăn cấm của vào những ngành cá biệt, các kế hoạch khôn ngoan khác nhau có thể được bí mật sử dụng để cố gắng dựng lên các rào cản để tránh các đối thủ cạnh tranh và bảo vệ lợi nhuận độc quyền. Nhưng các doanh nghiệp có động lực khác cũng khôn ngoan trong việc lách khỏi những rào cản này. Cho nên, hiệu quả của các rào cản thay đổi từ ngành này sang ngành khác và từ thời đại này sang thời đại khác trong cùng ngành. Ngành công nghiệp máy tính đã từng gặp khó khăn trong việc

tham gia vào, trở lại những ngày khi một máy tính là cỗ máy khổng lồ chiếm không gian tới hàng ngàn feet khối, và chi phí sản xuất những cỗ máy như vậy cũng cực kì lớn. Nhưng sự phát triển vi mạch có nghĩa là các chiếc máy tính nhỏ hơn có thể làm cùng một công việc và để các công ty nhỏ hơn sản xuất ra những con chip như hiện nay là không đắt. Bao gồm các công ty trên khắp thế giới, vì vậy thậm chí độc quyền trên toàn quốc cũng không loại trừ cạnh tranh trong một ngành. Mặc dù Mỹ tiên phong trong việc tạo ra máy tính, việc sản xuất máy tính thực sự lan nhanh đến Đông Á, cung cấp phần lớn thị trường máy tính Mỹ, ngay cả khi những máy tính đó mang thương hiệu Mỹ.

Chương 8

ĐIỀU LỆ VÀ LUẬT CHỐNG ĐỘC QUYỀN

Cạnh tranh không phải thứ dễ kìm hãm ngay cả khi chỉ có một vài công ty độc lập... nó là một thứ cở đại cứng cỏi chứ không phải một bông hoa mềm mại.

George J. Stigler^{242}

Vào cuối thế kỷ 19, chính phủ Mỹ bắt đầu phản ứng lại với những nhà độc quyền và cartel bằng cả trực tiếp điều độ giá của những nhà độc quyền, cartel được ra và dùng những biện pháp trừng phạt đối với những tổ chức này dưới “Sherman Anti-Trust Act of 1890” và những pháp chế chống độc quyền sau này. Nhiều than phiền về giá cao của những công ty đường sắt ở những nơi họ có một thị trường độc quyền dẫn tới sự ra đời của Ủy ban thương mại liên tiểu bang vào năm 1887, nó cũng là một trong những ủy ban điều lệ liên bang đầu tiên được thành lập với mục đích để kiểm soát giá cả của những nhà độc quyền.

Giữa thời kỳ các công ty viễn thông điện thoại ở địa phương là những độc quyền và công ty mẹ của chúng—American Telephone and Telegraph Company—quản lý một thị trường độc quyền về dịch vụ tầm xa, với Ủy ban liên lạc liên bang điều hành giá của A. T & T., trong khi các chi nhánh điều hành tại bang điều hành giá địa phương. Một biện pháp khác được thi hành là sự thông qua những điều luật cấm sự tạo thành và bảo dưỡng những thị trường độc quyền hoặc những hành vi như phân biệt giá, phát triển những thị trường không cạnh tranh. Những điều luật chống độc quyền này được tạo ra nhằm để giúp những doanh nghiệp hoạt động mà không cần tới sự kiểm soát kĩ càng của nhà nước dưới các ủy ban điều lệ, mà bằng một sự giám sát chung, như cảnh sát giao thông, chỉ can thiệp khi các điều luật bị vi phạm.

CÁC ỦY BAN ĐIỀU LỆ

Mặc dù những chức năng của một ủy ban điều lệ là khá đơn giản theo lý thuyết, trong thực tế công việc của nó rất phức tạp thậm chí vào một vài mặt là không thể. Hơn thế nữa, môi trường chính trị mà các ủy ban điều lệ hoạt động thường dẫn tới các chính sách và kết cục hoàn toàn trái ngược với những gì được đoán trước bởi những người tạo ra những ủy ban này.

Trong tình huống lý tưởng, một ủy ban điều lệ sẽ đặt ra giá cả mà sẽ là giá của một thị trường cạnh tranh bình thường. Trong thực tế, ta không có cách nào để biết giá cả của một thị trường cạnh tranh bình thường là bao nhiêu. Chỉ một thị trường thực sự tồn tại và lưu thông mới có thể cho ta biết những con số đó, với những công ty thiếu hiệu quả hơn bị loại bỏ bởi phá sản và chỉ những công ty hiệu quả nhất sống sót, với giá của những công ty này đưa ra chính là giá thị trường. Không một người quan sát ngoài cuộc nào có thể biết được những cách điều hành một công ty hay một ngành công nghiệp là gì. Thật vậy, nhiều cơ quan quản lý trong một ngành công nghiệp nhận thấy một cách quá muộn rằng các cách mà họ nghĩ là hiệu quả nhất thực chất không đủ hiệu quả để cạnh tranh với đối thủ của họ, dẫn tới mất khách hàng. Điều tốt nhất mà những ủy ban điều lệ có thể làm đó là chấp nhận một mức chi phí sản xuất hợp lý và cho phép những công ty độc quyền làm ra lợi nhuận lớn hơn mức chi phí đó nhưng cũng trong một khoảng hợp lý.

Tìm ra chi phí sản xuất không phải lúc nào cũng dễ dàng. Như đã được nói ở chương 6, có thể sẽ không tồn tại cái gọi là chi phí sản xuất. Ví dụ như chi phí để tạo ra điện có thể khác nhau một khoảng lớn, tùy vào nơi

và thời điểm mà nó được tạo ra. Khi mà bạn thức dậy lúc giữa đêm và bật đèn phòng, chi phí để tạo ra điện đó thực tế hầu như là bằng không, bởi vì hệ thống tạo ra điện luôn luôn phải chạy nên trong lúc mọi người đang ngủ, còn rất nhiều năng suất không được dùng tới. Trái lại, khi bạn bật điều hòa vào một buổi chiều hè nóng bức, cùng lúc với hàng triệu hộ nhà và công sở khác đều đã bật điều hòa của chính họ thì điều này sẽ làm cho hệ thống điện làm việc gần tới ngưỡng hết công suất và phải bật những máy phát dự phòng để chống mất điện.

Ước tính rằng, chi phí cung cấp điện cho một máy rửa bát trong giờ cao điểm cao lên đến gấp 100 lần chi phí cung cấp điện để chạy máy rửa bát này trong lúc nhu cầu điện thấp.^{243} Chi phí để bật máy rửa bát của bạn vào giữa đêm, cũng như bật đèn lúc giữa đêm, là hầu như bằng không bởi vì hệ thống điện luôn luôn phải được chạy trong mọi trường hợp.

Thực tế có nhiều lý do mà giá của lượng điện sử dụng khi lớn hơn năng suất của hệ thống máy phát có thể cao hơn nhiều lần trên một kilowatt giờ đối với giá thường của một hệ thống máy phát hoạt động bình thường trong ngưỡng năng suất của nó. Hệ thống chính có thể dùng kinh tế bậc thang để sản xuất điện với chi phí nhỏ nhất, trong lúc đó những máy phát dự phòng thường sản xuất điện kém hiệu quả bằng và không thể tận dụng được hết những lợi ích của kinh tế bậc thang, nhưng lại phải sản xuất điện với chi phí cao hơn trên kilowatt giờ. Đôi khi tiến bộ công nghệ giảm được chi phí cho hệ thống phát chính, nhưng những thiết bị bị thay thế được giữ lại làm thiết bị dự phòng thay vì bị ném đi, và tất nhiên chi phí tạo ra điện của các thiết bị lỗi thời này phải cao hơn. Khi lượng điện bổ sung phải được mua lại từ những nguồn bên ngoài lúc sức phát ở địa phương đã hết công suất, chi phí để bổ sung lượng điện tăng cùng với khoảng cách từ nơi lượng điện này được

tạo ra tới địa phương cần điện, lên một mức cao hơn với mức chi phí tạo ra điện ở những nơi có khoảng cách gần hơn với những người dùng.

Những sự thay đổi của chi phí sản xuất điện đến từ những biến đổi giá của những nhiên liệu dùng trong quá trình chạy các máy phát như dầu, khí, than, hạch nguyên tử. Bởi vì tất cả các nhiên liệu này cũng được dùng cho những việc khác không liên quan đến phát điện, sự biến đổi nhu cầu đối với những nhiên liệu này từ các ngành công nghiệp khác nhau hoặc dùng trong các hộ gia đình và các phương tiện làm giá của chúng là không dễ đoán trước. Lượng điện được tạo ra bởi các đập thủy điện cũng thể biến đổi tùy theo lượng mưa, tăng hoặc giảm lượng nước chảy qua những máy phát. Khi chi phí cố định của những con đập này được chia ra những lượng điện khác nhau, giá của một kilowatt giờ cũng biến đổi theo.

Làm thế nào để ủy ban điều lệ có thể đặt ra giá mà người tiêu dùng phải trả, khi mà chi phí sản xuất điện có thể thay đổi nhiều và không đoán trước được? Nếu các ủy ban điều lệ bang đặt ra giá điện dựa trên chi phí “trung bình” để sản xuất điện thì khi thiếu hụt nguồn cung trong giới hạn tiểu bang, các nhà cung cấp ngoài bang sẽ có thể không bằng lòng bán điện với giá thấp hơn chi phí để chính họ phát điện bổ sung từ những máy phát dự phòng. Đây chính là lý do gây ra mất điện ở California vào năm 2001. Chi phí “trung bình” là không liên quan khi các chi phí sản xuất cao hơn trung bình rất nhiều vào một thời điểm nhất định hoặc thấp hơn trung bình rất nhiều vào một thời điểm nhất định khác.

Bởi vì quần chúng thường không biết tới những biến chứng liên quan, họ rất dễ tức giận khi phải trả tiền điện với giá cao hơn nhiều so với giá quen thuộc của họ. Điều này làm cho các chính trị gia muốn can thiệp vào bằng cách áp đặt những chính sách kiểm soát giá dựa trên giá cũ. Và như đã được đề cập tới, kiểm soát giá dẫn tới thiếu hụt— trong trường hợp này, sự thiếu hụt điện dẫn tới mất điện. Một lượng cầu lớn hơn lượng cung là một kết cục thường gặp của sự kiểm soát giá, với

lịch sử đi về tới trước khi điện được sử dụng một khoảng thời gian dài. Thế nhưng sự thành công của các chính trị gia không dựa vào những bài học lịch sử của kinh tế học mà lại dựa trên việc họ đi theo những xu hướng được tin bởi quần chúng và giới truyền thông, thường kèm theo những thuyết âm mưu hoặc niềm tin rằng lý do cho sự tăng giá là bởi vì “lòng tham” hoặc “lừa gạt”.

Cách nửa vòng trái đất, Ấn Độ đã thử tăng giá điện nhưng gặp những cuộc biểu tình, cũng như ở California. Tại bang Karnataka của Ấn Độ, tại thời điểm được điều khiển bởi Đảng Quốc hội Ấn Độ, những cố gắng thay đổi giá điện bị chống lại trên đường phố bởi một trong những đảng đối lập. Thế nhưng tại bang lân cận Andhra Pradesh, Đảng Quốc hội lại đóng vai là đảng đối lập, dẫn đầu những cuộc biểu tình phản đối tăng tiền điện.^{244} Tóm lại, mục đích của những cuộc biểu tình này không phải là tư tưởng của những đảng này mà chỉ là cơ hội để lợi dụng những quan niệm sai lầm của quần chúng.

Những phức tạp kinh tế liên quan tới việc đặt giá của các chi nhánh điều lệ lại bị dồn thêm bằng những phức tạp chính trị. Các chi nhánh điều lệ thường được tạo ra sau khi một số nhà chính trị viễn chinh mở các cuộc điều tra hoặc các chiến dịch công khai thuyết phục được các cơ quan chính quyền mở ra một ủy ban dài hạn để giám sát và điều hành một công ty độc quyền hoặc các nhóm công ty đủ nhỏ để hoạt động như một công ty độc quyền. Tuy nhiên sau khi một ủy ban được thành lập và đưa vào hoạt động thì những nhà viễn chinh và giới truyền thông đã mất hứng với chủ đề này sau một vài năm và chuyển qua những thứ khác. Trong khi đó các công ty đang bị chinh đốn tiếp tục tìm hiểu về các hoạt động của ủy ban này và dùng vận động hành lang để đạt được các quy định và sắc lệnh thiên vị và những cuộc hẹn có lợi với những chủ thể của những ủy ban này.

Kết quả của những sự quan tâm với mục đích không giống nhau từ bên ngoài tới những chi nhánh này là các ủy ban tìm cách giữ một công ty hoặc nền công nghiệp trong giới hạn vì ích lợi của người tiêu dùng và thường chuyển hóa thành các chi nhánh tìm cách bảo vệ những công ty đã được chinh đốn khỏi những mối đe dọa từ những công ty mới với công nghệ mới và những cách thức tổ chức mới. Do đó ở Mỹ Ủy ban thương mại liên bang được tạo ra với mục đích ban đầu là ngăn chặn các công ty đường sắt ra giá độc quyền tới quần chúng đã phản ứng lại với sự nổi lên của ngành công nghiệp lái xe tải bằng cách mở rộng quyền lực điều hành của ủy ban này bao gồm tới ngành lái xe tải, vì lý do ngành mới này đe dọa tới khả năng sống sót về mặt kinh tế của đường sắt.

Lý luận nguyên bản để điều hành các tuyến đường sắt là bởi vì các tuyến đường sắt này thường là độc quyền ở một số nơi nhất định, nơi mà chỉ có một đường ray đi qua. Nhưng sau khi xe tải phá hủy thị trường độc quyền đó với khả năng đi tới được bất cứ nơi nào có đường, phản hồi của Ủy ban thương mại liên bang không phải là tuyên bố rằng nhu cầu điều hành vận tải lúc bấy giờ là không

cấp bách thậm chí không cần thiết. Thay vào đó Ủy ban này tìm kiếm và nhận được thẩm quyền rộng hơn từ Quốc hội dưới “Motor Carrier Act of 1935”, với mục đích hạn chế các hoạt động của những tài xế xe tải. Điều này cho phép các công ty đường sắt sống sót dưới những tình thế kinh tế mới mặc dù đối thủ xe tải của họ hoạt động hiệu quả hơn nhiều đối với nhiều kiểu việc vận tải và vì thế thường dễ dàng tính phí rẻ hơn phí dùng đường sắt. Các xe tải lúc bấy giờ chỉ được hoạt động qua biên giới các bang khi có giấy phép được cấp bởi Ủy ban thương mại liên bang, với nội dung tuyên bố rằng những hoạt động của xe tải phục vụ cho “Sự nhu yếu và tiện lợi công cộng” được quy định bởi Ủy ban này. Điều này ngăn chặn những tài xế xe tải đẩy những công ty đường sắt đi tới phá sản bằng cách lấy đi càng nhiều càng tốt khách hàng trong một thị trường tự do không được điều chế.

Tóm lại, hàng hóa bỗng nhiên không được vận chuyển bằng cách ít tốn tài nguyên nhất như dưới thị trường tự do cạnh tranh, mà chỉ bằng cách tuân theo quy định được đặt ra bởi Ủy ban thương mại liên bang. Ủy ban này có thể cho ra nhiều quy định, ví dụ như cho phép một công ty xe tải nhất định được chở hàng từ New York tới Washington, nhưng không được chở hàng từ Philadelphia tới Baltimore, mặc dù hai thành phố này nằm trên đường từ New York tới Washington. Nếu giấy phép không cho phép chở hàng từ Washington tới New York thì những chiếc xe này bắt buộc phải trở về với khoang hàng rỗng và những xe tải khác chở hàng từ Washington tới New York.

Từ góc nhìn kinh tế tổng thể, chi phí để hoàn thành công việc tăng lên rất cao. Nhưng sự sắp xếp này đạt được mục đích chính trị của nó là cho phép nhiều công ty (cả xe tải lẫn đường sắt) sống sót hơn và kiếm được lợi nhuận khi so với một thị trường tự do cạnh tranh, nơi mà các công ty vận tải không còn cách nào khác ngoài cách dùng cách hiệu quả nhất để chở hàng mặc dù chi phí và giá thấp hơn dẫn tới sự phá sản của nhiều công ty đường sắt yêu cầu chi phí

quá cao để có thể sống sót khi đối đầu với xe tải. Sự sử dụng nhiều tài nguyên và nguồn lực hơn cần thiết kéo theo sự sống sót của nhiều công ty hơn cần thiết.

Trong khi sự cạnh tranh tự do không gò bó là có lợi cho tổng phúc lợi kinh tế xã hội, nó cũng là mối đe dọa chính trị tới ủy ban điều lệ. Những công ty đối mặt với phá sản vì cạnh tranh chắc chắn sẽ cổ kích động những âm mưu chính trị nhằm loại bỏ những ủy viên, ủy ban đó và quyền lực của họ. Các công đoàn cũng có ý định muốn giữ hiện trạng không thay đổi, an toàn khỏi sự cạnh tranh của những công nghệ và cách thức mới giúp giảm số lượng công nhân cần thiết để hoàn thành một công việc.

Sau khi quyền lực điều hành ngành công nghiệp xe tải của Ủy ban thương mại liên bang bị giới hạn lại bởi Quốc hội vào năm 1980, giá vận tải giảm đáng kể và người tiêu dùng cũng cho rằng chất lượng dịch vụ là tốt hơn trước.^{245} Điều này có thể là nhờ tới ngành công nghiệp vận tải hoạt động hiệu quả hơn, số lượng xe với kho hàng trống không giảm và nhiều tài xế được thuê bởi các công ty xe tải hơn với lương của họ được quyết định bởi cung và cầu thay vì những hợp đồng liên hiệp. Bởi vì xe tải chở hàng lúc này đáng tin cậy hơn trong ngành công nghiệp cạnh tranh, những doanh nghiệp dùng dịch vụ của họ bây giờ có thể di chuyển những gói hàng nhỏ hơn, tiết kiệm được tổng cộng hàng chục tỉ dollar.

Những sự kém hiệu quả gây ra bởi những quy định được nhận thấy không chỉ từ sự tiết kiệm được chi phí sau khi bãi bỏ các quy định liên bang này mà còn từ sự khác biệt về chi phí vận chuyển hàng ngoại bang và nội bang (nơi các quy định này quay trở lại trong giới hạn nội bang sau khi sự bãi bỏ quy định liên bang giảm lại). Ví dụ, chuyển một cái quần jeans xanh trong nội bang Texas từ El Paso tới Dallas mất nhiều hơn từ Đài Loan tới Dallas 40%.^{246}

Sự kém hiệu quả tổng thể dưới các quy định này không phải là đặc thù với Ủy ban thương mại liên bang. Điều này cũng đã xảy ra với Hội đồng quản trị Hàng không dân dụng (CAB), họ ngăn cản các hãng hàng không có khả năng cạnh tranh và giữ giá của dịch vụ hàng không ở Mỹ đủ cao để bảo toàn sự sống sót của các hãng hàng không cũ thay vì bắt các hãng này đối mặt với sự cạnh tranh từ những hãng hàng không khác có khả năng cung cấp dịch vụ tốt và rẻ hơn. Sau khi CAB bị bãi bỏ, giá vé máy bay giảm xuống, nhiều hãng hàng không đi tới phá sản nhưng nhiều hãng hàng mới mọc lên và kết quả là số lượng hành khách được chuyển ở bất kì lúc nào là cao hơn rất nhiều so với thời kì dưới các quy định của CAB. Các khách hàng sử dụng dịch vụ hàng không tiết kiệm được hàng tỉ dollar.^{247}

Đây không phải là những sự thay đổi qua lại với các hãng hàng không mất đi những gì các hành khách tiết kiệm được. Cả đất nước đều được lợi từ việc bãi bỏ quy định, vì bây giờ ngành công nghiệp hàng không trở nên hiệu quả hơn. Cũng như sau khi bác bỏ các qui định về vận tải, máy bay bây giờ cũng bay với phần trăm ghế có hành khách cao hơn sau khi bác bỏ các quy định về hàng không và hành khách cũng có nhiều sự lựa chọn hơn khi tìm các chuyến bay phù hợp. Điều tương tự xảy ra sau khi hàng không Châu Âu được giải phóng khỏi các quy định vào năm 1997, các đối thủ cạnh tranh từ những hãng hàng không mới như Ryanair với giá vé rẻ hơn cũng làm British Airways, Air France và Lufthansa buộc phải giảm giá vé của chính họ.^{248}

Trong những ngành công nghiệp khác, lý luận nguyên bản cho những quy định này là để giữ giá khỏi tăng một cách đáng lo ngại nhưng qua nhiều năm nó lại trở thành quy định ngăn cản giá khỏi rớt tới một mức có thể đe dọa sự sống còn của những công ty hiện đang tồn tại . Những cuộc viễn chinh chính trị được giựa trên những lý luận đó, nhưng kể cả khi những lý luận này được thực hiện một cách minh bạch thì hậu quả của chúng có thể hoàn toàn khác với mục tiêu ban đầu. Con người mắc sai lầm trong mọi mặt của đời sống, nhưng trong kinh tế, những sai lầm này có thể buộc họ phải rời thị trường vì lỗ. Thế nhưng trong chính trị, những chi nhánh điều lệ thường tiếp tục sống sót sau khi lý luận dẫn tới sự ra đời của họ không còn nữa, bằng cách làm những việc không hề được đặt ra khi quyền lực của chúng được thành lập.

LUẬT CHỐNG ĐỘC QUYỀN

Với các điều luật chống độc quyền và các ủy ban điều lệ, phải phân biệt rõ lý luận nguyên bản của chúng và việc mà chúng thực sự làm. Lý luận căn bản

của luật chống độc quyền là để ngăn chặn các thị trường độc quyền và các điều kiện độc quyền không có cạnh tranh, không cho phép giá cao hơn giá của một thị trường cạnh tranh tự do. Trong thực tế, hầu hết các vụ việc chống độc quyền ở Mỹ đều liên quan tới một số doanh nghiệp ra giá **thấp hơn** so với đối thủ. Thường thì những phàn nàn từ những đối thủ này làm cho chính phủ phải vào cuộc.

Sự cạnh tranh đấu với những Nhà cạnh tranh

Nền móng cho nhiều vụ truy tố của chính phủ dưới luật chống cạnh tranh là những hành động của một công ty nào đó đe dọa tới sự cạnh tranh. Thế nhưng, điều quan trọng nhất về sự cạnh tranh là nó phải là một **điều kiện** trong một thị trường. Điều kiện này không thể được đo đếm bằng số lượng các nhà cạnh tranh khác nhau tồn tại trong một ngành công nghiệp nhất định trong thời điểm nhất định, dù thế nhiều chính trị gia, luật sư và các thành phần khác đã nhầm lẫn giữa sự tồn tại cạnh tranh và số lượng các nhà cạnh tranh còn hoạt động. Nhưng cạnh tranh chính là điều kiện loại bỏ nhiều nhà cạnh tranh.

Rõ ràng rằng nếu nó loại bỏ tất cả các nhà cạnh tranh khác thì công ty sống sót cuối cùng sẽ là một công ty độc quyền cho tới khi công ty khác vào cuộc cạnh tranh với họ và tạm thời có thể ra giá cao hơn rất nhiều so với giá của một thị trường cạnh tranh. Nhưng điều này là cực kì hiếm. Thế nhưng bóng ma của độc quyền thường được sử dụng để biện hộ cho những chính sách can thiệp của chính quyền khi mà không hề có sự đe dọa từ một thị trường độc quyền sắp ra đời. Ví dụ, chuỗi tạp hóa A & P từng là chuỗi tạp hóa lớn nhất trên thế giới với hơn 4/5 hàng tạp hóa ở Mỹ được bán bởi các cửa hàng tạp hóa **khác**. Thế nhưng bộ Tư pháp đã dùng luật chống độc quyền để chống lại A & P với giá cả thấp và các cách để A & P đạt được mức giá thấp đó làm bằng chứng cho thấy sự cạnh tranh “không công bằng” với các chuỗi và cửa hàng tạp hóa đối thủ.

Qua lịch sử của các vụ truy tố chống độc quyền, tồn tại một sự nhầm lẫn chưa được giải đáp giữa thứ bất lợi cho sự cạnh tranh và thứ bất lợi cho các nhà cạnh tranh. Giữa sự mơ hồ này, câu hỏi về điều có lợi cho người tiêu dùng thường bị bỏ qua một bên.

Điều cũng hay bị bỏ qua một bên chính là câu hỏi về độ hiệu quả của nền kinh tế tổng thể, một cách nhìn khác tới lợi ích của người tiêu dùng. Ví dụ, những chuỗi cửa hàng lớn dùng ít tài nguyên hiếm khi hàng hóa được mua và bán sỉ, những cửa hàng nhỏ bán lẻ sẽ sử dụng nhiều tài nguyên hơn. Cả chi phí vận chuyển và giá bán của từng sản phẩm đều nhỏ hơn khi hàng hóa được mua và bán với số lượng đủ để chất đầy một toa tàu. Nguyên tắc này cũng áp dụng được khi một xe tải lớn chở một lượng hàng rất lớn tới một siêu thị Wal-Mart so với việc vận chuyển số hàng trên tới nhiều cửa hàng nhỏ ở nhiều nơi khác nhau.

Chi phí sản xuất cũng thấp hơn khi nhà sản xuất nhận được số lượng nguyên liệu đủ lớn để lên kế hoạch sản xuất từ trước thay vì phải trả làm thêm giờ để lấp đầy những khoảng trống gây nên bởi những đơn đặt hàng nguyên liệu nhỏ mà họ chưa lên kế hoạch cho vào cùng một lúc.

Những đơn đặt hàng không lường trước được này cũng gây nên những khoảng thời gian chậm chạp, không đủ việc cho tất cả các nhân viên có việc để làm. Những nhân viên bị sa thải ở những khoảng thời gian này có thể sẽ tìm những công việc khác, cũng chỉ một số quay lại khi công ty sa thải họ có việc cho họ làm, các công ty này phải thuê nhiều nhân viên mới mà đi kèm theo họ là chi phí huấn luyện và năng suất không hiệu quả bằng, năng suất chỉ tăng khi những nhân viên mới này có đủ kinh nghiệm. Hơn thế nữa, những nhà tuyển dụng không cung cấp được việc làm ổn định nhận thấy việc tuyển dụng nhân viên trở nên khó khăn hơn, trừ khi họ

sẵn sàng trả lương cao hơn để bù lại cho tính không chắc chắn của công việc.

Qua đó, ta thấy rằng chi phí sản xuất luôn cao hơn khi có nhiều đơn hàng không lường trước được, trái lại khi một nhà thầu lớn như một chuỗi cửa hàng bách hóa lớn đặt một lượng hàng lớn từ nhà cung cấp trong một khoảng thời gian dài có thể tiết kiệm được chi phí dùng trong sản xuất với một phần chi phí tiết kiệm được làm giá giảm xuống, cũng tương tự đối với các nhà sản xuất với chi phí thấp hơn sẽ đi kèm với lợi nhuận cao hơn. Thế nhưng quá trình này từ lâu đã bị cho rằng là những chuỗi cửa hàng lớn dùng “quyền lực” của họ để “buộc” các nhà cung cấp bán hàng cho họ với giá thấp hơn. Ví dụ, một báo cáo từ ***San Francisco Chronicle*** cho rằng:

Nhiều thập kỉ qua, những nhà bán lẻ lớn như Target và Wal-Mart Stores đã sử dụng kích thước khổng lồ của họ để ép giá thấp hơn từ những nhà cung cấp, với những nhà cung cấp này buộc phải theo để không làm mất lòng họ.^{249}

Nhưng điều được miêu tả là “ép” các nhà cung cấp với chỉ chuỗi bán lẻ “quyền lực” có lợi thực chất là sự tiết kiệm được lượng tài nguyên khan hiếm được sử dụng, có lợi cho nền kinh tế vì những tài nguyên này bây giờ có thể dùng làm việc khác. Hơn thế nữa, mặc dù từ “quyền lực” được sử dụng, các nhà bán lẻ không hề có khả năng ảnh hưởng tới số lượng lựa chọn của các nhà sản xuất. Một nhà sản xuất khăn tắm và kem đánh răng có rất nhiều người mua khác và không việc gì phải bắt buộc bán cho A & P trước đây hay Target hoặc Wal-Mart ngày nay. Chỉ khi kinh tế bậc thang làm việc cung cấp một người mua lớn với khăn tắm hoặc kem đánh răng là có lợi nhuận họ mới giảm giá bán của họ thấp hơn giá bán thường của họ. Tất cả các giao dịch kinh tế nào cũng phải có lợi cho cả hai bên với mỗi người giao dịch phải chấp nhận một khoản lợi cho người kia, không thì sẽ không có giao dịch nào xảy ra.

Mặc dù tồn tại kinh tế bậc thang, chính phủ thường xuyên dùng luật chống độc quyền đánh vào nhiều công ty giảm giá bán sỉ mà thẩm quyền không ưa hoặc không hiểu. Ví dụ như vụ việc của Morton Salt Company vào những năm 1940, luật chống độc quyền được sử dụng để đánh vào họ bởi vì họ giảm giá cho những người mua sỉ hàng của họ. Những doanh nghiệp mua lẻ với giá \$1.60 một bao, mua sỉ với giá \$1.50 một bao, và đối với những đối tượng mua hơn 50,000 bao mỗi năm hay nhiều hơn họ bán với giá \$1.35 mỗi bao. Bởi vì lúc giờ có khá ít những công ty có thể mua muối với số lượng lớn như vậy, “những cơ hội cạnh tranh của một số người buôn khác bị đè ép”, dựa theo tòa án Tối cao, họ ủng hộ hành động pháp lý của Ủy ban thương mại liên bang (khác với I. C. C) đối với Morton Salt.^{250}

Cũng tương tự chính phủ đã đánh vào Standard Oil Company vào những năm 1950 vì họ giảm giá cho những người mua lượng xăng lớn.^{251} Borden Company cũng bị đưa ra tòa vào những năm 1960 vì họ bán sữa cho các chuỗi cửa hàng lớn rẻ hơn cho những cửa hàng tạp hóa nhỏ hơn.^{252} Trong tất cả những vụ việc này điểm chính yếu là sự chênh lệch giá cả này là “phân biệt” và “không công bằng” cho những công ty đối thủ không đủ điều kiện mua sỉ với số lượng lớn như vậy.

Trong khi những người bán được quyền biện hộ cho họ tại tòa bằng cách đề cập đến giá bán chênh lệch khi bán cho những giai cấp người mua khác nhau, khái niệm về “giá” dường như là đơn giản lại không đơn giản khi được tranh luận bởi những luật sư, kế toán và nhà kinh tế địch thủ. Thường thì không bên nào đi đến kết luận rõ ràng về giá và bên bị khởi tố thua kiện. Khi vi phạm căn bản về những truyền thống trăm năm tuổi của luật Anglo-Mỹ, chính phủ chỉ cần tạo ra một vụ án hời hợt hoặc **thiếu căn cứ**, dựa vào số doanh thu với mục đích đổ trách nhiệm bằng chứng lên người bị khởi tố. Nguyên tắc và thủ tục này lại xuất hiện sau một vài năm, trong những vụ án phân biệt tuyền dụng dưới bộ luật dân sự. Cũng như những vụ án về chống độc quyền, những vụ án phân biệt tuyền dụng này cũng tạo ra những nghị định bằng lòng và những giải quyết ngoài tòa bởi những công ty thừa biết dường như là không thể chứng minh sự vô tội của họ, không cần biết sự thật như thế nào.

Sự nhấn mạnh lên bảo vệ những nhà cạnh tranh đứng tên bảo vệ sự cạnh tranh có nhiều loại hình và đã xuất hiện ở nhiều quốc gia khác ngoài Mỹ. Một vụ án ở châu Âu về chống độc quyền nhắm vào Microsoft được dựa trên suy luận rằng Microsoft có trách nhiệm phải giúp đỡ những đối thủ muốn đính kèm các phần mềm của họ vào hệ điều hành của Microsoft. Hơn thế nữa, lý luận này quyết định này của châu Âu được ủng hộ trong một biên tập **New York Times**:

Thất bại vang dội của Microsoft trong vụ án chống độc quyền ở châu Âu thiết lập nên những nguyên lý đáng chào mừng và nên được thông qua tại Mỹ làm mốc chỉ đường cho con đường phát triển nền kinh tế thông tin trong tương lai.

Tòa án đồng ý với những nhà điều tiết ở châu Âu về việc Microsoft đã lạm dụng hệ điều hành độc quyền của họ bằng cách tích hợp Media Player, một phần mềm chạy nhạc và phim vào Windows. Điều này chặn đứng những đối thủ của họ, như RealPlayer. Quyết định này đặt ra tiền lệ chắc chắn ngăn cản các công ty nâng tầm thống trị của họ từ một thị trường (hệ điều hành) tới những thị trường khác (media player).

Tòa án cũng đồng ý rằng Microsoft nên đưa ra thông tin cần thiết cho những công ty đối thủ để họ làm sản phẩm của họ tương thích với phần mềm máy chủ của Microsoft.^{253}

Biên tập của ***New York Times*** có vẻ ngạc nhiên khi người khác nhìn vào nguyên lý của quyết định chống độc quyền này là “một cú đánh chí mạng vào chính tư bản chủ nghĩa.”^{254} Nhưng khi tự do cạnh tranh bị thay thế bởi sự can thiệp của bên thứ ba buộc những công ty này phải tạo điều kiện cho những nỗ lực của đối thủ, khó có thể cho rằng đây là sự khích lệ cạnh tranh, phân biệt rõ ràng với bảo vệ các nhà cạnh tranh.

Sự nhầm lẫn giữa hai việc này có lịch sử lâu dài. Từ lúc Kodachrome vẫn đang dẫn đầu về phim màu trên thế giới, được gọi một cách chính đáng là “phim phức tạp nhất để rửa.”^{255} Vì đối với Eastman Kodak việc bảo toàn danh tiếng của của Kodachrome là rất quan trọng, họ muốn bảo vệ danh tiếng của họ bằng cách tự mình rửa tất cả các phim Kodachrome thay vì rủi ro đặt danh tiếng của họ lên vai những công ty rửa phim khác vì lo sợ những kết quả kém chất lượng dẫn tới khách hàng cho rằng đây là lỗi của Kodachrome. Thế nhưng một vụ kiện chống độc quyền buộc Kodak phải bán bộ rửa phim và cuộn phim riêng, với mục đích chống sự khai trừ những nhà rửa phim khác khỏi thị trường

này. Việc Kodak trước đó đã bán tất cả các cuộn phim của họ không kèm theo bộ rửa phim có thể cho thấy rằng mục tiêu của Kodak không phải là đóng cửa thị trường rửa phim mà họ chỉ muốn bảo vệ danh tiếng chất lượng của Kodachrome – một loại phim lúc bấy giờ rất khó để rửa. Thế nhưng sự tập trung vào bảo vệ các nhà cạnh tranh đã thắng trên phương diện tòa án.

“Kiểm soát” thị trường

Sự hiềm hoi những thị trường độc quyền thật sự ở Mỹ đã dẫn tới những sáng tạo về pháp lý, với mục đích định rõ nhiều công ty là độc quyền hoặc có khả năng trở thành và khởi đầu những thị trường độc quyền. Điều này có thể đi xa tới đâu được minh họa bởi Tòa án tối cao vào năm 1962 khi họ phá bỏ sự sát nhập của hai công ty giày, sự sát nhập này đã có thể đem lại cho họ ít hơn 7% thị phần giày dép ở Mỹ.^{256} Tòa án vào năm 1966 cũng tương tự phá bỏ sự sát nhập của hai chuỗi siêu thị địa phương mà cả hai cộng lại chỉ sở hữu 8% thị phần tạp hóa ở Los Angeles.^{257} Cũng tương tự việc tùy tiện cho rằng một số doanh nghiệp là “độc quyền” cũng được áp đặt vào Ấn Độ dưới “Monopolies and Restrictive Trade Practices Act of 1969”.^{258}

Quy trình tiêu chuẩn ở những tòa án Mỹ và trong những văn bản luật chống độc quyền là miêu tả phần trăm lượng hàng bán được của một công ty nhất định là thị phần mà công ty này “nắm quyền.” Với tiêu chuẩn này, những công ty đã phá sản như Pan American Airways “kiểm soát” một phần đáng kể thị trường, nhưng sự thật là nếu những công ty thực sự có kiểm soát đối với thị trường của họ thì không đời nào họ để cho họ thua lỗ đến mức đó. Sự teo nhỏ của những khổng lồ trong quá khứ như A & P cho thấy rằng sự “kiểm soát” hùng biện mang ít liên hệ với thực tế. Nhưng sự hùng biện này vẫn hiệu quả trong những vụ án ở tòa và trong quan niệm của quần chúng.

Thậm chí trong những vụ việc mà thị trường độc quyền thực sự tồn tại mà không được tạo ra và hỗ trợ bởi các chính sách của chính phủ, trong thực tế những hậu quả gây ra thực ra không trầm trọng như trên lý thuyết. Giữa những thập kỉ khi Aluminum Company of America (Alcoa) là công ty sản xuất phôi nhôm nguyên chất duy nhất ở Mỹ với tỉ lệ lợi nhuận trên vốn đầu tư là 10% sau thuế. Hơn thế nữa giá nhôm giảm xuống chỉ còn một phần nhỏ của giá cũ trước khi Alcoa được thành lập. Thế nhưng Alcoa lại bị truy tố dưới luật chống độc quyền và bị kết án.^{259}

Tại sao giá nhôm lại giảm trong một thị trường độc quyền khi trong lý thuyết đáng lẽ nó phải tăng? Mặc dù Alcoa có “kiểm soát” đối với thị trường nhôm, họ biết thừa rằng họ không thể tăng giá theo ý muốn mà không mạo hiểm sự thay thế của những nguyên liệu khác như thép, thiếc, gỗ hay nhựa. Tiến bộ về công nghệ đã giảm chi phí sản xuất cho những nguyên liệu này và sự cạnh tranh kinh tế buộc những công ty này phải hạ giá theo.

Điều này đặt ra một câu hỏi rộng hơn ngành công nghiệp nhôm rất nhiều. Những phần trăm thị phần được “sở hữu” bởi những công ty được đặt ra nhưng hoàn toàn bỏ qua vai trò của những mặt hàng thay thế mà có thể được phân loại là sản phẩm của những ngành công nghiệp khác, nhưng hoàn toàn có thể được dùng thay thế bởi nhiều người mua khác, nếu giá của mặt hàng độc quyền tăng bất thường. Trong thị trường độc quyền hay cạnh tranh, một mặt hàng rất khác về mặt công nghệ hoàn toàn có thể được sử dụng thay thế như khi tivi thay thế báo trở thành nguồn tin tức và giải trí hoặc khi “điện thoại thông minh” có khả năng chụp hình trở thành đối thủ cạnh tranh hủy hoại loại máy ảnh đơn giản giá rẻ của Eastman Kodak. Điện thoại và máy ảnh đáng ra phải được phân loại thành hai ngành công nghiệp riêng biệt khi

tính toán thị phần được “kiểm soát” bởi Kodak, nhưng thực tế cho thấy rất khác biệt.

Ở Tây Ban Nha, khi tàu cao tốc bắt đầu hoạt động từ Madrid tới Seville, sự phân chia hành khách giữa đường sắt và đường không biến đổi từ 33% và 67% tới 82% và 18%.^{260} Rõ ràng nhiều người xem đường sắt và đường bay là hai phương thức thay thế nhau để di chuyển giữa hai thành phố. Không quan trọng việc thị phần của hàng không được “kiểm soát” bởi một hãng hàng không hay việc cả một tuyến đường sắt được quản lý bằng một công ty, mỗi công ty này vẫn sẽ phải đối mặt với sự cạnh tranh của tất cả những hãng hàng không và đường sắt hoạt động giữa hai thành phố này.

Tương tự như vậy, trong những năm gần đây những hãng hàng hải đưa hàng triệu hành khách qua Đại Tây Dương trong năm 1954 trong khi hàng không đưa được 600,000. Nhưng 11 năm sau, hàng hải bây giờ chỉ chở 650,000 hành khách còn hàng không chở tới 4 triệu hành khách.^{261} Hai phương tiện này mặc dù rất khác biệt nhau về mặt công nghệ nhưng điều đó không có nghĩa là chúng không thể thay thế cho nhau. Ở Mỹ Latin vào thế kỷ 21, những hãng hàng không thậm chí còn cạnh tranh thành công với xe buýt. Theo ***Wall Street Journal***:

Những phương tiện vận chuyển giá rẻ ở Brazil, Mexico và Colombia hầu hết tránh cạnh tranh với các hãng hàng không với dịch vụ đầy đủ. Thay vào đó họ kích thích những chuyến bay giá rẻ, không hoa hòe tới những thành phố phụ mà trước đây người dân phải di chuyển bằng xe buýt cả ngày.

Kết quả là số lượng hành khách hàng không ở những nước này nhảy vọt. Hình thức di chuyển mới này đã mở cửa cho dòng thương mại và giảm mạnh thời gian di chuyển ở những nơi có hệ thống đường tẽ, không đường sắt và nơi có địa hình hiểm trở.^{262}

Một hãng hàng không giá rẻ có những chuyến bay tới Mexico City với giá “bằng nửa của chuyến xe buýt qua đêm 14 tiếng.”^{263} Ở Brazil và Columbia cũng như vậy. Ở cả hai quốc gia này, những hãng hàng không giá rẻ giảm hoạt động của xe buýt một ít và tăng mạnh số lượng hành khách hàng không, bởi lúc này số người di chuyển đã tăng. Máy bay và xe buýt rõ ràng rất khác nhau về mặt công nghệ, nhưng chúng có mục đích như nhau và cạnh tranh nhau trên thị trường— một sự thật bị bỏ qua bởi những người biên soạn dữ liệu về thị phần mà công ty nào đó “kiểm soát.”

Những người đưa ra những vụ kiện chống độc quyền thường nhằm vào xác định thị trường liên quan một cách eo hẹp để tạo ra phần trăm thị phần cao bị “kiểm soát” bởi doanh nghiệp bị kiện. Ví dụ như trong vụ án nổi tiếng về chống độc quyền của Microsoft vào bước ngoặt thế kỉ, thị trường được xác định là thị trường của những hệ điều hành cho máy tính cá nhân dùng chip xử lý được sản xuất bởi Intel. Thị trường này bỏ qua không chỉ những hệ điều hành chạy trên máy tính của Apple mà còn những hệ điều hành khác như những hệ điều hành được tạo ra bởi Sun Microsystems cho nhiều máy tính và Linux cho máy tính cá nhân.

Trong thị trường eo hẹp được xác định này, Microsoft rõ ràng có thị phần “ưu thế”. Thế nhưng đơn kiện chống độc quyền lại không buộc tội Microsoft tăng giá một cách vô ý thức như trong giả thuyết kinh điển về độc quyền. Thay vào đó, lại buộc tội Microsoft gạt chân đối thủ cạnh tranh tạo trình duyệt Netscape bằng cách tích hợp miễn phí Internet Browser vào hệ điều hành Windows.

Sự tồn tại của những nguồn cạnh tranh tiềm năng từ bên ngoài thị trường eo hẹp này rất có thể có liên quan tới việc Microsoft không tăng giá, bởi mặc dù họ có thể có lợi về ngắn hạn nhưng sẽ phá hủy doanh thu bán hàng về dài hạn, những hệ điều hành khác dễ dàng thay thế cho hệ điều hành của Microsoft nếu

giá phải chăng. Vào năm 2003, chính phủ thành phố Munich chuyển 14,000 máy tính hiện đang sử dụng Windows sang Linux^{264}— một trong những hệ điều hành bị bỏ qua khỏi thị trường eo hẹp mà Microsoft “kiểm soát,” nhưng rõ ràng là một hệ điều hành thay thế.

Vào năm 2013, sở Công lý khởi kiện chống độc quyền ngăn cản công ty bia Budweiser và một số công ty khác mua lại hoàn toàn bia Corona. Nếu Budweiser sở hữu tất cả các nhãn hiệu bia liên quan tới vụ án này thì họ sẽ “kiểm soát” 46% thị phần bia ở Mỹ, với định nghĩa “kiểm soát” được xác định bởi nhà hùng biện chống độc quyền. Trong thực tế, công ty xác nhập vẫn sẽ bỏ lại phần lớn bia được bán trong nước trong tay của những công ty khác, với hơn 400 công ty ủ bia được thêm vào năm ngoái, nâng số lượng công ty ủ bia lên con số kỷ lục 2,751 công ty. Căn bản hơn, xác định thị trường liên quan là thị trường bia bỏ qua đi sự thật là bia chỉ là một loại thức uống có cồn— và “bia trong thập kỉ qua đã mất đi thị phần trên cuộc chơi này” cho những đồ uống có cồn khác, theo như *Wall Street Journal*.^{265}

Sự lan tỏa của thương mại toàn cầu có nghĩa là thậm chí nếu có một độc quyền một hàng hóa thực sự tồn tại ở một nước bất kì thì việc này có ảnh hưởng rất nhỏ nếu mặt hàng này có thể được nhập khẩu từ nước ngoài. Nếu như chỉ có một nhà sản xuất vật dụng ở Brazil, nhà sản xuất đó không hề phải là độc quyền khi có hàng chục những nhà sản xuất vật dụng khác ở nước láng giềng Argentina và hàng trăm các nhà sản xuất khác trên toàn thế giới. Chỉ khi chính phủ Brazil cấm nhập khẩu vật dụng từ bên ngoài thì khi này nhà sản xuất duy nhất trong nước sẽ trở thành nhà độc quyền mà có thể tăng giá lên mức cao hơn giá của một thị trường cạnh tranh.

Có vẻ như việc tùy tiện xác định một thị trường và “sự kiểm soát” thị trường đó dựa vào thị phần của một công ty nhất định trong sản xuất

những hàng hóa nội địa là ngó ngẩn, nền móng của quyết định của Tòa án Tối cao Mỹ năm 1962 có vẻ cũng ngó ngẩn như vậy, xác định thị trường giày dép của “giày không cao su sản xuất trong nội địa.” Bằng cách loại bỏ dép cao su, giày cao su và nhiều loại giày được nhập khẩu, định nghĩa này tăng thị phần của công ty này được xác định để bị buộc tội vi phạm luật chống độc quyền— người trong trường hợp này bị kết tội.

Tới giờ, khi bình luận tới vật dụng, giày dép hay những hệ điều hành, chúng ta đều xác định thị trường liên quan theo một sản phẩm với một chức năng nhất định. Nhưng thường thì chức năng này cũng có thể được thực hiện bởi những sản phẩm khác về mặt công nghệ. Ngô và xăng dầu là hai hàng hóa của hai ngành công nghiệp khác nhau và rất khác biệt, nhưng những công ty sản xuất nhựa có thể dùng cả hai để sản xuất nhựa.

Khi giá xăng dầu tăng vọt năm 2004, doanh thu của Cargill Dow đối với một loại nhựa làm từ ngô tăng 60% so với năm trước, bởi những nhà sản xuất nhựa bấy giờ đổi từ xăng dầu đất đỏ qua ngô.^{266} Việc hai thứ có thể thay thế nhau trong kinh tế không liên quan đến việc chúng có nhìn giống nhau hay có được xác định là nằm trong một ngành công nghiệp như nhau hay không. Không ai cho rằng ngô nằm trong ngành công nghiệp xăng dầu hay nhìn tới hai mặt hàng này khi xác định thị phần bị “kiểm soát” bởi một nhà sản xuất một sản phẩm khác. Điều này làm nổi bật lên những bất cập của những số liệu “kiểm soát.”

Thậm chí những sản phẩm không hề có chức năng giống nhau đều có thể trở thành sản phẩm thay thế cho nhau trong kinh tế. Nếu những sân gôn tăng gấp đôi phí, nhiều người chơi gôn bình thường sẽ chơi ít thường xuyên hơn hay thậm chí bỏ hoàn toàn, trong cả hai trường hợp họ đều tìm cách giải trí mới cho

họ bằng cách du lịch nhiều hơn hay theo đuổi một sở thích như nhiếp ảnh hay trượt tuyết, họ dùng tiền mà đáng lẽ dành ra để chơi gôn. Việc những hoạt động khác thật sự rất khác với gôn không quan trọng. Trong kinh tế, khi sự tăng giá của **A** làm nhiều người mua **B** hơn thì **A** và **B** là hàng thay thế cho nhau, không quan tâm chúng có nhìn giống nhau hay hoạt động như nhau không. Nhưng những điều luật và chính sách của chính phủ không muốn nhìn vào mọi việc như vậy, nhất là khi xác định một công ty “kiểm soát” bao nhiêu thị phần.

Trong nội địa và cả quốc tế, khi mà thị trường của một mặt hàng ngày càng rộng ra, những số liệu về sự “kiểm soát” bởi nhà sản xuất trong một khu vực nhất định ngày càng vô nghĩa. Ví dụ, khi số nhà xuất bản báo ở một số cộng đồng Mỹ giảm đáng kể sau giữa thế kỉ 20 với sự nổi dậy của tivi, xuất hiện nhiều mối lo ngại về thị phần báo địa phương bị “kiểm soát” bởi những nhà xuất bản còn lại. Ở nhiều cộng đồng, chỉ có một nhà xuất bản còn lại, điều này làm nhà xuất bản này trở thành độc quyền dựa trên thị phần mà nhà xuất bản này “kiểm soát.” Nhưng sự thật là những tờ báo được xuất bản ở những nơi khác bây giờ rất dễ tìm ở khu vực ngày càng rộng, làm cho những số liệu về sự “kiểm soát” ngày càng vô nghĩa về kinh tế.

Ví dụ như một người sống tại một cộng đồng nhỏ ở Palo Alto, California, 30 dặm về phía Nam của San Francisco không cần mua báo địa phương của Palo Alto để tìm ra những bộ phim nào đang được trình chiếu trong thị trấn, khi mà thông tin này luôn có trên **San Francisco Chronicle**, một tờ báo được bán rất rộng rãi tại Palo Alto với dịch vụ giao báo tới tận nhà rất dễ dàng đăng kí. Người sống ở Palo Alto lại càng ít phải dựa dẫm vào tờ báo địa phương để biết được những tin tức trong nước và ngoài nước.

Những tiến bộ về công nghệ đã cho phép **New York Times** và **Wall Street Journal** được in ở California cũng như ở New York, trong cùng một lúc với hiệu quả như nhau, giúp cho những tờ báo này trở thành

báo quốc gia, luôn sẵn có ở mọi cộng đồng lớn nhỏ khắp nước Mỹ. **USA Today** đạt được sự lưu thông mạnh nhất toàn quốc mà không cần tới nguồn gốc địa phương nào, được in ở nhiều cộng đồng toàn quốc.

Kết quả của sự khả dụng ở khắp nơi của những tờ báo mới này làm cho những nhà xuất bản “độc quyền” tại những địa phương nhỏ rất khó sống sót về tài chính, khi phải đối đầu với những nhà xuất bản vùng miền và toàn quốc, càng khó kiếm lợi nhuận từ độc quyền. Thế nhưng những chính sách chống độc quyền dựa trên số liệu thị phần của những nhà xuất bản địa phương tiếp tục hạn chế những nhà xuất bản này sáp nhập với nhau. Nhưng những thị trường được xác định dựa trên vị trí của trụ sở của các nhà xuất bản đã trở nên vô nghĩa về kinh tế.

Một ví dụ tốt độ cho thấy rằng số liệu thị phần có thể gây nhầm lẫn như thế nào là vụ việc về một chuỗi rạp chiếu phim địa phương chiếu 100% những bộ phim ra mắt lần đầu ở Las Vegas. Chuỗi rạp này bị truy tố là một độc quyền, nhưng khi vụ án lên tới 9th Circuit Court of Appeals, một chuỗi rạp phim khác lại chiếu thậm chí nhiều hơn những bộ phim ra mắt lần đầu tại Las Vegas hơn chuỗi “độc quyền” đang bị truy tố. May mắn lần này lý lẽ thắng. Thẩm phán Alex Kozinski của 9th Circuit Court of Appeals chỉ ra rằng thứ quyết định một độc quyền không phải là thị phần— thậm chí khi nó là 100%— mà là khả năng ngăn chặn những đối thủ vào cuộc. Một công ty không thể ngăn chặn những đối thủ khỏi thị trường không thể nào là một độc quyền, không quan trọng thị phần của họ là bao nhiêu lúc giờ. Đó là lý do vì sao ***Palo Alto Daily News*** không phải là độc quyền mặc dù họ là nhà xuất bản duy nhất trong thị trấn.

Sự tập trung vào thị phần vào một thời điểm nhất định cũng dẫn tới một chuỗi hành động lặp đi lặp lại, chính phủ Mỹ đã thường xuyên truy tố những công ty dẫn đầu một ngành công nghiệp ngay lúc họ chuẩn bị mất đi vị trí dẫn đầu đó. Trong một thế giới nơi mà việc những công ty đi lên và đi xuống liên tục theo thời gian, những luật sư chống độc quyền phải mất nhiều năm để chuẩn bị một vụ kiện một công ty lúc bấy giờ đang ở đỉnh cao, nhưng lại chuẩn bị đi xuống. Một vụ án chống độc quyền quan trọng có thể mất tới cả một thập kỉ để đi đến kết luận. Thị trường thường phản ứng tới những độc quyền và cartel rất nhanh, như khi những nhà bán lẻ khổng lồ như Sears, Montgomery Ward và A & P đã đi trước chính phủ nhiều bước trước khi họ có thể chuẩn bị một vụ kiện.

Ra giá “Cắt cổ”

Một trong những học thuyết đã trở thành truyền thống của luật chống độc quyền là “ra giá cắt cổ.” Dựa trên học thuyết này, một công ty lớn nếu

muốn loại bỏ những đối thủ nhỏ hơn thì họ sẽ chiếm lấy thị phần của những công ty nhỏ này và giảm giá tới mức mà những công ty nhỏ hơn sẽ thua lỗ nặng, buộc các công ty này ra khỏi cuộc chơi khi họ hết tài nguyên. Sau đó khi công ty này đạt được vị trí độc quyền, họ sẽ bắt đầu tăng giá lên cao hơn cả mức cũ. Và như thế, họ gỡ lại được thua lỗ do giảm giá và tận hưởng giá cao hơn bình thường sau đó, với người trả giá là người tiêu dùng, theo học thuyết về ra giá cắt cổ.

Một trong những việc đáng chú ý của học thuyết này là những người ủng hộ nó rất sợ việc đưa ra những ví dụ rõ ràng khi việc này thực sự xảy ra. Thậm chí còn đáng khâm phục hơn là việc họ không bắt buộc phải làm vậy kể cả ở những vụ án tới chống độc quyền và ở tòa án. Nhà kinh tế đạt giải Nobel Gary Becker đã từng nói: “Tôi không biết tới bất cứ vụ việc ra giá cắt cổ nào được ghi chép lại.”^{267}

Thế nhưng chuỗi tập hóa A & P vào những năm 1940 và tập đoàn Microsoft vào những năm 1990 lại bị buộc tội theo đuổi thực hiện hành động này trong những vụ án chống độc quyền, nhưng lại không có bất cứ một ví dụ nào về việc này đi tới thành công. Thay vào đó, giá thấp của họ lúc giờ (trong trường hợp của A & P) và sự tích hợp Internet Browser vào Windows (trong trường hợp của Microsoft) được cho rằng có mục đích tiêu cực như vậy trong khi thực sự không đạt tới được.

Bởi vì việc chứng tỏ nó là không thể, công ty bị buộc tội không thể biện hộ cho bản thân và vấn đề đơn giản là người nghe lời buộc tội có tin vào nó hay không.

Ra giá cắt cổ không chỉ là một học thuyết không có chứng cứ. Về kinh tế học, nó gần như vô nghĩa. Một công ty chịu thua lỗ bởi việc bán hàng với giá dưới giá thị trường để đẩy đối thủ ra khỏi thị trường này là một chiến thuật đầy

rủi ro. Thứ duy nhất có thể chắc chắn là việc mất tiền trong giai đoạn đầu. Việc họ có thể gỡ lại lỗ hay không qua chiến thuật đầy rủi ro này qua dài hạn là rất khó nói trước. Việc họ có thể lách khỏi những điều luật chống độc quyền hay không lại càng khó nói hơn, với hậu quả của việc bị buộc tội là hàng chục triệu dollar tiền phạt hoặc thậm chí sự giải tán của công ty này. Nhưng thậm chí khi công ty này bằng một cách nào đó vượt qua được tất cả những rào cản này, không có nghĩa là việc loại bỏ hết những đối thủ trong một thời điểm đồng nghĩa với việc loại bỏ cạnh tranh.

Thậm chí khi một công ty đối thủ đã đi tới phá sản, những công cụ thiết bị và kỹ năng của những người từng đã chạy công ty này không biến mất vào không khí. Một doanh nhân mới có thể mua lại cả hai với giá bán tháo, giúp cho đối thủ mới có chi phí thấp hơn, đồng nghĩa với một đối thủ mạnh hơn với giá của họ thấp hơn với chất lượng như cũ.

Ví dụ về việc có thể xảy ra vào năm 1933, **Washington Post** phá sản, thế nhưng không bởi vì ra giá cắt cổ. Trong trường hợp nào cũng vậy, những máy in, những tòa nhà hay những nhà báo không biến mất. Tất cả được mua lại bởi nhà xuất bản Eugene Meyer với giá thấp hơn một phần năm của giá ông ta đã cố mua công ty này 4 năm trước. Trong thập kỉ tiếp theo, dưới sự sở hữu và quản trị mới, **Washington Post** trở thành nhà xuất bản lớn nhất thủ đô. Tới thế kỷ 21, **Washington Post** là một trong 5 tựa báo lưu thông nhất toàn quốc.

Có lẽ nếu một đối thủ nào đó buộc nhà xuất bản này đi tới phá sản bằng cách ra giá cắt cổ trước đó vào năm 1933, đối thủ đó đã không đạt được gì ngoại trừ giúp cho **Post** đứng dậy một lần nữa, với Eugene Meyer lúc này có chi phí sản xuất thấp hơn người chủ cũ, và cũng bởi vậy trở thành một đối thủ mạnh hơn.

Sự phá sản có thể loại bỏ một số ông chủ và quản lý nhất định, nhưng không thể loại bỏ cạnh tranh từ những người mới, họ có thể mua lại công ty bị phá sản hoặc xây dựng từ đầu trong ngành công nghiệp đó. Loại bỏ những đối thủ nhất định không có nghĩa là loại bỏ cạnh tranh, những đối thủ mới luôn có thể sẽ xuất hiện. Tóm lại “ra giá cắt cổ” có thể là một sự mạo hiểm giá đắt, với khả năng gỡ lại lỗ từ thị trường độc quyền được tạo ra sau này là rất thấp. Không ngạc nhiên khi ra giá cắt cổ vẫn chỉ là một học thuyết không có căn cứ. Điều đáng ngạc nhiên ở đây là nó được sử dụng một cách nghiêm túc trong những vụ việc chống độc quyền.

Lợi ích và chi phí của luật chống độc quyền

Có lẽ lợi ích tích cực rõ ràng nhất của luật chống độc quyền Mỹ là làm một tấm bảo vệ ngăn cấm sự thông đồng điều chỉnh giá. Đây là một vi phạm vô thức, phải chịu trừng phạt nặng, bất kể lời bào chữa nào. Liệu việc này có làm các ảnh hưởng tiêu cực của các bộ luật chống độc quyền khác trở nên nặng nề hơn trong sự cạnh tranh của thị trường là một câu hỏi khác.

Luật chống độc quyền ở Ấn Độ chặt chẽ hơn đã sinh ra nhiều kết quả phản tác dụng trước khi những luật đó cuối cùng bị bãi bỏ vào năm 1991. Một số nhà công nghiệp hàng đầu đã bị ngăn cấm việc mở rộng các doanh nghiệp thành công của họ, để họ khỏi có vượt quá giới hạn chuyên chế tài chính đã từng định nghĩa là “độc quyền”—bất kể có bao nhiêu đối thủ cạnh tranh mà “nhà độc quyền” có thể có đi nữa. Kết quả là các doanh nghiệp Ấn Độ thường đặt nỗ lực và vốn bên ngoài Ấn Độ, cung cấp hàng hóa, công ăn việc làm, và thuế má ở đất nước khác nơi mà họ không bị hạn chế. Ví dụ một doanh nghiệp Ấn Độ như thế, sản xuất xơ tại Thái Lan từ lõi cây mua tại Canada và gửi thớ này đến nhà máy tại Indonesia để biến thành sợi. Sau đó xuất khẩu sợi này tới Belgium, nơi mà nó sẽ được làm thành thảm..^{268}

Để biết có bao nhiêu doanh nghiệp Ấn Độ đã đầu tư bên ngoài Ấn Độ vì các hạn chế về “độc quyền” là chuyện bất khả thi. Điều được biết là việc bãi bỏ Đạo luật về độc quyền và hành vi âm mưu hạn chế thương mại năm 1991 kéo theo đó là một sự mở rộng của các công ty quy mô lớn ở Ấn Độ, bởi cả doanh nghiệp Ấn Độ lẫn doanh nghiệp ngoại quốc lúc bấy giờ đã nhận ra Ấn Độ là một nơi tốt hơn để thành lập hoặc mở rộng kinh doanh. Điều cũng tăng theo một cách đột ngột là tốc độ tăng trưởng kinh tế quốc gia, làm giảm số người nghèo và gia tăng khả năng giúp đỡ người nghèo của chính phủ Ấn Độ, vì tiền thu thuế/thu nhập thuế đã tăng cùng với sự tăng lên của các hoạt động kinh tế trong nước.

Mặc dù Đạo luật về độc quyền và hành vi âm mưu hạn chế thương mại của Ấn Độ là có dụng ý kiểm soát doanh nghiệp lớn, ảnh hưởng thực sự của nó là để làm yếu đi các doanh nghiệp từ sức ép của sự cạnh tranh, nội địa và quốc tế—và ảnh hưởng việc đó là giảm khuyến khích đối với năng suất. Nhìn lại thời kì đó, nhà công nghiệp dẫn đầu Ấn Độ, Ratan Tata of Tata Industries, đã nói về tổ hợp độc quyền kinh tế khổng lồ của mình như sau:

Tập đoàn vận hành trong một môi trường bảo hộ. Các công ty thiếu nhạy bén không lo lắng về sự cạnh tranh, không lo lắng về chi phí của họ và cũng không ngó ngang đến công nghệ mới hơn. Nhiều công ty thậm chí còn không để ý đến thị phần.^{269}

Nói tóm lại, chủ nghĩa tư bản suy yếu dẫn tới các kết quả tương tự như chủ nghĩa xã hội. Khi nền kinh tế Ấn Độ sau này mở ra cạnh tranh, nội địa và nước ngoài, là một điều gây sốc. Một số lãnh đạo của Tata Steel “đã lấy tay ôm đầu” khi biết được rằng công ty họ lúc bấy giờ đối mặt với thua lỗ 26 triệu đô la hàng năm vì suất cước đã tăng lên. Trong quá khứ, họ có thể đơn giản là tăng giá thép lên theo nhưng còn bây giờ thì, với việc các nhà sản xuất thép khác tự do cạnh tranh, cước phí vận chuyển địa phương không thể đơn giản chuyển phần giá tăng lên người tiêu dùng,

mà không chịu rủi ro thua lỗ lớn hơn thông qua việc mất khách hàng với đối thủ cạnh tranh quốc tế. Tata Steel không còn lựa chọn nào khác ngoài phải chọn giữa “dừng cuộc chơi” hoặc thay đổi cách kinh doanh. Theo như tạp chí **Forbes**:

Tata Steel đã tốn 2.3 tỉ đô để đóng cửa các nhà máy đồ sắt và hiện đại hóa các chứng khoán mỏ, các mỏ than và các nhà máy luyện thép cũng như xây dựng lò nung mới.... Từ năm 1993 đến năm 2004, năng suất tăng vọt từ 78 tấn/công nhân mỗi năm thành 264 tấn, nhờ vào nâng cấp và làm giảm hao hụt.^{270}

Năm 2007, tờ **Wall Street Journal** đã đưa tin rằng Tata Steel tuyên bố trở thành nhà sản xuất thép với chi phí thấp nhất thế giới đã được xác nhận bởi các nhà phân tích. Nhưng không điều chỉnh nào sẽ là cần thiết nếu công ty này và các công ty khác ở Ấn Độ tiếp tục được bảo hộ khỏi sự cạnh tranh dưới cái lốt ngăn chặn “độc quyền”. Ngành công nghiệp thép của Ấn Độ, giống như ngành công nghiệp ô tô và đồng hồ của nó, trong số đó, đã được cách mạng hóa bởi sự cạnh tranh.

Chương 9

KINH TẾ THỊ TRƯỜNG VÀ KINH TẾ PHI THỊ TRƯỜNG

Về chung, “thị trường” luôn khôn khéo hơn những người khôn khéo nhất bên trong nó.

Robert L. Bartley^{272}

Mặc dù những doanh nghiệp vì lợi nhuận đã trở thành một trong những tổ chức thông dụng nhất trong nền công nghiệp hiện đại, sự hiểu rõ về hoạt động nội bộ của những doanh nghiệp và cách chúng gia nhập vào nền kinh tế tổng thể xã hội là không thường gặp như vậy. Sự phổ biến của những doanh nghiệp kinh doanh trong nhiều nền kinh tế quanh thế giới đã làm cho chúng ta cho rằng sự tồn tại của chúng là dĩ nhiên mà không đặt câu hỏi tới vấn đề vì sao cách cung cấp những nhu yếu phẩm và tiện nghi cho cuộc sống này lại được chọn thay vì những cách khác để thực hiện những chức năng kinh tế.

Qua lịch sử, doanh nghiệp tư bản chỉ là một trong những nỗ lực sản xuất kinh tế. Loài người đã sống hàng ngàn năm mà không cần tới doanh nghiệp.

Những bộ tộc đã săn bắn và bắt cùng nhau. Trong thời kì phong kiến, cả nông nô lẫn quý tộc đều không phải là doanh nhân. Gần đây hơn ở những thế kỉ gần đây, hàng triệu gia đình ở Mỹ đã tự cung tự cấp bằng những nông trại, tự trồng trọt và thu hoạch, tự xây nhà và may quần áo. Thậm chí gần đây hơn, đã tồn tại những nhóm hợp tác như Israeli kibbutz, họ tự nguyện cung cấp dịch vụ và hàng hóa cho nhau mà không sự lưu thông tiền. Vào thời kì của Liên bang Xô Viết, một kiểu hình doanh nghiệp nhà nước hoàn toàn mới được áp dụng với chức năng không khác gì với một doanh nghiệp tư bản, nhưng thực chất lại không hề giống với một doanh nghiệp tư bản về cả động cơ và ràng buộc.

Thậm chí trong những quốc gia nơi mà những doanh nghiệp tìm lợi nhuận là thường lệ, vẫn tồn tại những tổ chức phi lợi nhuận như các đại học, tổ chức, bệnh viện, dàn nhạc và bảo tàng, chúng cung cấp những dịch vụ xã hội và hàng hóa khác nhau thêm cho những doanh nghiệp nhà nước như bưu điện và thư viện. Mặc dù một số những tổ chức này cung cấp hàng hóa và dịch vụ khác với những doanh nghiệp bình thường, số còn lại cung cấp dịch vụ và hàng hóa giống nhau.

Những trường đại học xuất bản sách và tổ chức những sự kiện thể thao, mang lại hàng triệu dollar từ vé thu. Tạp chí ***National Geographic*** được xuất bản bởi một tổ chức phi lợi nhuận cũng như các tạp chí được xuất bản bởi Smithsonian Institution và một số các tổ chức nghiên cứu phi lợi nhuận (“think tanks”) như Brookings Institution, American Enterprise Institute và Hoover Institution. Một số chức năng của một Bộ Xe cơ giới như gia hạn bằng lái cũng được xử lý bởi American Automobile Association—một tổ chức phi lợi nhuận, họ cũng sắp xếp những chuyến bay và chuyến tàu như những tổ chức du lịch dân dụng.

Tóm lại, những hoạt động mang tính tìm lợi nhuận và của những tổ chức phi lợi nhuận là trùng với nhau. Cũng như một số hoạt động của một số bộ phận

chính phủ, cả ở địa phương, quốc gia hay quốc tế. Hơn thế nữa, nhiều hoạt động có thể chuyển từ kiểu tổ chức này qua kiểu khác qua thời gian.

Ví dụ như dịch vụ chuyên chở trong thành phố, đã từng được cung cấp bởi những doanh nghiệp tư nhân ở Mỹ trước khi chính phủ tiếp quản hệ thống xe đẩy, buýt và điện ngầm. Cũng có nhiều hoạt động chuyển dịch ngược lại trong thời gian gần đây, khi những hoạt động chức năng của chính phủ như thu gom rác và quản lý nhà tù đã chuyển qua cho những doanh nghiệp tư nhân, cũng như vậy nhiều chức năng của những trường đại học công lập như điều hành những nhà sách trong trường đã được chuyển cho những công ty như Follet or Barnes & Noble. Những tổ chức học viện phi lợi nhuận cũng đã được bổ sung bởi những trường đại học vì lợi nhuận như University of Phoenix, họ không chỉ có nhiều sinh viên hơn bất kì những tổ chức học viện phi lợi nhuận nào mà còn một số hệ thống đại học toàn bang.

Sự tồn tại song song của nhiều loại tổ chức làm những việc tương tự hay giống nhau tạo điều kiện cho những cái nhìn vào ảnh hưởng của những cách tổ chức các hoạt động kinh tế khác nhau tới những sự kích thích và ràng buộc mà những người ra quyết định trong những tổ chức này phải đối mặt, và cách điều đó tiếp tới ảnh hưởng đến hiệu suất của các hoạt động của họ và sự ảnh hưởng của những doanh nghiệp này tới kinh tế tổng thể và xã hội.

Những quan niệm sai lầm về doanh nghiệp là gần như không thể tránh khỏi trong một xã hội nơi mà phần lớn mọi người chưa từng học hay sở hữu một doanh nghiệp. Trong một xã hội nơi mà phần lớn mọi người đều là nhân viên hay người tiêu dùng, rất dễ nghĩ tới những doanh nghiệp là “họ”—như những tổ chức không liên quan mà sự hoạt động nội bộ là gần như không thể biết tới và sơ hữu trong tay những số tiền không tưởng.

NHỮNG DOANH NGHIỆP ĐỐI ĐẦU VỚI

NHỮNG NHÀ SẢN XUẤT PHI THỊ TRƯỜNG

Những cách sản xuất hàng hóa thị trường và dịch vụ đã đi trước thị trường và doanh nghiệp hàng thế kỉ, thậm chí là thiên nhiên kỉ, câu hỏi hiển nhiên được đặt ra là: Tại sao những doanh nghiệp này đã thay thế những nhà sản xuất phi thị trường tới một quy mô lớn trên nhiều quốc gia trên thế giới đến vậy?

Việc những doanh nghiệp đã hầu hết thay thế hết những cách tổ chức sản xuất hàng hóa và dịch vụ khác cho thấy ưu thế của nó về chi phí được phản ánh lên giá là đáng kể. Đây không chỉ là kết luận của những nhà kinh tế tin vào thị trường tự do. Trong ***The Communist Manifesto***, Marx và Engels đề cập tới doanh nghiệp tư bản: “Cái giá hàng hóa thấp của nó chính là khẩu đại bác công phá toàn bộ tường thành của Trung Hoa.”^{273} Dù thế điều này không có nghĩa là doanh nghiệp không thể bị phê bình, lúc này hoặc về sau này.

Bởi có rất ít người muốn trở lại thời kì phong kiến hoặc những ngày tháng tự cung tự cấp từ những trang trại gia đình, doanh nghiệp nhà nước là hình thức thay thế chính cho doanh nghiệp tư bản ngày nay. Những doanh nghiệp nhà nước là thường là hiện tượng cá biệt hoặc được bao gồm trong một hệ thống tổ chức do chính phủ sở hữu và dựa trên phương thức sản xuất chính phủ, tiêu biểu là chủ nghĩa xã hội. Tồn tại nhiều học thuyết về mặt tốt và xấu của cả hai cách sản xuất, thị trường và phi thị trường. Nhưng vấn đề chính thực chất chính là hồ sơ theo dõi của những nhà sản xuất thị trường và phi thị trường.

Trên lý thuyết, kinh tế thị trường hoặc phi thị trường có thể được tiếp tục bởi những doanh nghiệp cạnh tranh hoặc những doanh nghiệp độc quyền. Thế nhưng trong thực tế, những doanh nghiệp cạnh tranh hầu hết bị giới hạn trong kinh tế thị trường trong khi chính phủ thường thành lập những tổ chức được ủy nhiệm một công việc duy nhất.

Sự độc quyền là kẻ thù của hiệu suất, không cần biết dưới chế độ tư bản hay xã hội chủ nghĩa. Điều khác biệt giữa hai chế độ này là sự độc quyền là hoàn toàn bình thường dưới chế độ xã hội chủ nghĩa. Thậm chí trong một nền kinh tế pha trộn, với một số hoạt động kinh tế được thi hành bởi chính phủ và còn lại bởi công nghiệp tư nhân, hoạt động của chính phủ thường là độc quyền, còn trong thị trường tư nhân thường được thi hành bởi những công ty đối đầu.

Bởi vậy khi một cơn bão, lụt hay thiên tai nào đánh vào một phần của Mỹ, viện trợ khẩn cấp thường tới từ cả Bộ quản lý nguy cấp liên bang (FEMA) và nhiều công ty bảo hiểm tư nhân với khách hàng bị mất nhà cửa và tài sản. FEMA mang tiếng là luôn chậm chạp và kém hiệu quả hơn những công ty bảo hiểm tư nhân rất nhiều. Một công ty bảo hiểm không thể chậm chạp trong việc đưa tiền tới tay những người giữ chính sách của họ hơn những công ty bảo hiểm đối thủ khác. Việc này không chỉ làm cho khách hàng có xu hướng chuyển qua hãng bảo hiểm khác, khi mà một hãng lê lét để đưa tiền cho khách hàng trong khi đối thủ đã hoàn tất chuyển tiền tới tay hàng xóm của họ, lời nói về sự khác biệt này sẽ lan ra như cháy rừng, làm cho hàng triệu người chuyển hàng tỉ dollar tiền bảo hiểm từ công ty kém hiệu quả tới công ty hiệu quả hơn.

Một bộ phận chính phủ thì lại không phải đối mặt với áp lực này. Không cần biết FEMA có bị phê bình cỡ nào về thất bại trong việc đưa viện trợ tới những nạn nhân thiên tai trong thời gian ngắn, không hề có bộ chính phủ đối thủ nào mà những người này có thể chuyển qua. Hơn thế nữa, những người điều hành những bộ phận này được trả lương cố định chứ không phải trả theo tốc độ hay chất lượng viện trợ tới những người bị ảnh hưởng bởi thiên tai. Trong những trường hợp hiếm gặp khi một nhà độc quyền chính phủ bị bắt buộc phải cạnh tranh với những doanh nghiệp

tự nhân làm việc giống họ, kết cục thường như là sự việc của cơ quan bưu chính chính phủ của Ấn Độ:

Khi Mumbai Region Postmaster General A.P. Srivastava tham gia vào hệ thống bưu chính 27 năm trước, những người đưa thư thường xuyên thuê thêm những người lao động để giúp đưa đóng thư mà họ cần cả ngày mới đưa hết.

Ngày nay, những công ty chuyển phát nhanh tự nhân như FedEx corp. và United Parcel Service Inc. đã nắm lấy hơn nửa ngành đưa hàng quốc gia. Điều này có nghĩa là hàng ngàn người phát thư kết thúc xong công việc của họ trước giờ ăn trưa. Ông Srivastava không thể sa thải những nhân viên thừa nên ông đã bỏ nhiều thời gian nghĩ ra những âm mưu để giữ cho nhân viên của ông ta bận rộn. Ông ta cấm bán hàng tại những bưu điện ở Mumbai với lý do là hành quá dễ hư. Thay vào đó, ông đang nghĩ tới việc quảng bá dầu dưỡng tóc và dầu gội.^{274}

India Post đã từng xử lý 16 tỉ thư tín các loại trong năm 1999, nhưng đến năm 2005 sau khi FedEx và UPS vào cuộc thì chỉ còn 8 tỉ.^{275} Việc cạnh tranh sinh ra cả kẻ thua và người thắng là điều hiển nhiên nhưng điều này không có nghĩa là những hàm ý của nó được hiểu và chấp nhận rộng rãi. Một phóng viên của tờ **New York Times** vào năm 2010 đã tìm ra một “nghịch lý” về những công ty hiệu suất cao sản xuất hộp trưng bày bảo tàng của Đức, ông ta cho rằng công ty này “gây cuộc sống khó khăn” cho những nhà sản xuất mặt hàng tương tự ở những nước khác. Những nhà sản xuất đến từ Đức cũng tìm thấy thành công ở những mặt hàng khác nhưng “một số thành công của họ tới với giá là những quốc gia khác như Hy Lạp, Tây Ban Nha và Portugal.” Kết luận quá quen thuộc của ông ta: “Vấn đề mà những người đưa ra chính sách phải đấu với là làm thế nào để sửa lại những sự mất cân bằng kinh tế mà tính hiệu thắng của người Đức tạo ra.”^{276}

Tại Mỹ, qua nhiều thập kỉ một sự kè nhiệm của những nhà bán lẻ giá thấp đã bị quở trách vì họ đã đẩy những đối thủ với giá cao hơn ra khỏi thị

trường. “Robinson-Patman Act of 1936” thỉnh thoảng được gọi là “the anti-Sears, Roebuck Act” và nghị sĩ quốc hội Patman cũng đã phản đối những người điều hành chuỗi tạp hóa A & P. Vào thế kỉ 20, Wal-Mart cũng đã thừa kế vai kẻ xấu vì nó làm những đối thủ với giá cao rất khó sống sót. Còn ở Ấn Độ, những đối thủ giá cao hơn chính là một bộ phận chính phủ, luật lệ cứng nhắc của nó—ví dụ như không được sa thải công nhân không cần thiết— làm việc điều chỉnh còn khó hơn so với một doanh nghiệp tư nhân đang cố sống sót trước đối thủ cạnh tranh mới.

Từ góc nhìn tổng thể xã hội, vấn đề ở đây không phải là chất lượng hay hiệu suất cao hơn mà chính là sự chậm chạp và hiệu suất thấp. Sự chậm chạp là thường gặp đối với cả người dưới chế độ tư bản chủ nghĩa và xã hội chủ nghĩa, nhưng thị trường đặt ra được một cái giá chính xác cho sự chậm chạp này. Vào đầu thế kỉ 20, cả hai công ty Sears và Montgomery Ward đều đã chần chừ hoạt động ngoài những cửa hàng sau nhiều thập kỉ thành công bán chỉ từ catalog. Tận tới những năm 1920, khi những chuỗi cửa hàng đối thủ bắt đầu lấn vào lợi nhuận của họ và những hàng đồ bắt đầu xuất hiện trong sổ cái của họ thì họ mới buộc phải tự mình trở thành những chuỗi cửa hàng. Trong năm 1920, Montgomery Ward mất gần \$10 triệu và Sears nợ tới \$44 triệu^{277}—tất cả số tiền này là có giá hơn rất nhiều so với ngày nay. Dưới chủ nghĩa xã hội, Sears và Montgomery Ward đã có thể vẫn chỉ cần bán hàng qua thư mãi mãi, và sẽ có rất ít yếu tố kích thích chính phủ chi tiền xây nên những chuỗi cửa hàng đối thủ để làm phức tạp cuộc sống mọi người.

Nền kinh tế của chủ nghĩa xã hội và chủ nghĩa tư bản khác nhau không chỉ về sản lượng mà còn khác nhau về chất lượng. Tất cả mọi thứ từ Ô tô và camera tới dịch vụ nhà hàng và dịch vụ hàng không khét tiếng là

có chất lượng rất thấp tại Liên bang Xô Viết. Đây cũng không phải là một sự trùng hợp ngẫu nhiên. Những yếu tố kích thích ở đây là rất khác biệt, một là làm khách hàng hài lòng để sống sót về tài chính, còn kia là số lượng sản xuất được quy hoạch trước bởi chính phủ. Người tiêu dùng trong kinh tế thị trường không sẽ chỉ nhìn vào số lượng mà còn nhìn vào chất lượng. Nhưng ủy ban quy hoạch trung ương sẽ bị quá tải và không thể giám sát hết được hàng triệu mặt hàng khác nhau nên họ không giám sát được gì nhiều hơn tổng sản lượng.

Chất lượng thấp này là kết quả của những yếu tố kích thích, chứ không phải vì những đặc trưng riêng biệt của người Nga, điều này được thấy rõ với sự xuống cấp chất lượng ở Mỹ và Tây Âu khi thị trường tự do bị thay thế bởi kiểm soát giá thuê nhà hay bất cứ sự kiểm soát giá hay phân bổ chính phủ nào. Cả chất lượng dịch vụ tốt và tệ đều có thể xuất hiện trong cùng một quốc gia, khi mà trong quốc gia đó có nhiều yếu tố kích thích khác nhau, như một người bán hàng ở Ấn Độ nhận ra:

Mỗi khi tôi ăn ở cafe lề đường hay dhaba, đĩa cơm của tôi sẽ tới trong đúng 3 phút. Nếu tôi gọi thêm roti, nó sẽ tới trong 30 giây. Trong một cửa hàng sari, chủ cửa hàng cho tôi xem tới cả trăm sari mặc dù tôi không mua cái nào. Sau khi tôi đi, ông ta sẽ phải gấp lại từng cái sari một, mặc dù không ai cảm ơn, và đặt chúng lại lên kệ. Trái ngược lại, mỗi lần tôi đi mua vé tàu, trả phí điện thoại hay rút tiền từ một ngân hàng quốc hữu, tôi bị đối xử như nỗi phiền và phải đợi một hàng dài. Cửa hàng đó đã cho tôi dịch vụ rất tốt bởi vì người chủ cửa hàng biết rằng sự tồn tại của cửa hàng lệ thuộc vào việc đó. Nếu ông ta lịch sự và cung cấp hàng chất lượng tốt với giá cạnh tranh, khách hàng của ông sẽ báo đáp lại. Nếu không, khách hàng của ông ta sẽ nhanh chóng chạy qua cửa hàng bên cạnh. Không hề có sự cạnh tranh giữa những đường sắt, điện thoại hay ngân hàng và nhân viên của họ không thể đặt khách hàng lên hàng đầu.^{278}

Tạp chí ***The Economist*** của London cũng chỉ ra rằng ở Ấn Độ một người có thể “nhìn những nhân viên ngân hàng tám chuyện với nhau trong khi khách hàng xếp hàng dài ra tận đường.”^{279} Những so sánh về những tổ chức chính phủ và tổ

chức tư nhân thường bỏ qua việc sở hữu và điều khiển không phải là những khác biệt duy nhất của chúng. Những tổ chức chính phủ gần như luôn luôn là độc quyền, trong khi tổ chức tư nhân thường có đối thủ cạnh tranh. Sự cạnh tranh giữa những tổ chức chính phủ với chức năng giống nhau bị miêu tả một cách tiêu cực là “sự lặp lại thừa thãi.” Việc những khách hàng bức bối đang đứng đợi có cho rằng một ngân hàng thay thế là sự lặp lại thừa thãi hay không là một câu hỏi khác. Sự tư nhân hóa đã đưa ra một câu trả lời cho câu hỏi đó tại Ấn Độ, như ***Wall Street Journal*** đã báo cáo:

Ngành ngân hàng vẫn bị thống trị bởi khổng lồ Ngân hàng nhà nước Ấn Độ nhưng tầng lớp trung lưu đang ngày càng tăng đang hầu hết đều sử dụng những ngân hàng tư nhân công nghệ cao, như HDFC Bank Ltd. và ICICI Bank Ltd., để lại cho những ngân hàng nhà nước những công việc ít lợi nhuận nhất và những người vay tệ nhất.^{280}

Trong khi một số doanh nghiệp tư nhân ở một vài quốc gia có thể và có cung cấp dịch vụ không tốt, hay giảm chất lượng trong một thị trường tự do, họ mạo hiểm sự tồn tại của chính họ. Khi ngành công nghiệp thức ăn đóng hộp mới nổi lên vào đầu thế kỉ 19 ở Mỹ, những nhà sản xuất thường pha trộn thức ăn của họ với những chất rẻ hơn. Ví dụ như cải ngựa, thường được bán trong những chai có màu để giấu đi sự pha trộn. Nhưng khi Henry J. Heinz bắt đầu bán cải ngựa không pha trộn trong chai không có màu,^{281} điều này cho ông ta một lợi thế quyết định hơn những đối thủ, họ lúc này bị ép qua một bên trong khi Heinz trở thành một khổng lồ của nền công nghiệp Mỹ, vận hoạt động mạnh mẽ trong thế kỉ 21 và cũng rất thành công. Khi công ty H.J. Heinz được bán vào năm 2013, giá của nó là \$23 tỉ.^{282}

Cũng tương tự công ty xử lý thức ăn của Anh Crosse & Blackwell, không chỉ bán thức ăn chất lượng cao ở Anh mà cả ở Mỹ. Nó cũng tiếp tục trở thành

một trong những khổng lồ của ngành công nghiệp qua hết thế kỉ 20 và vào đầu thế kỉ 21. Ta không thể tìm được sự hoàn hảo trong kinh tế thị trường hay trong kinh tế phi thị trường cũng như trong bất cứ nỗ lực nào của loài người, nhưng kinh tế thị trường sẽ bắt những công ty dám làm khách hàng thất vọng phải trả một cái giá và báo đáp lại cho những công ty làm cho khách hàng hài lòng. Những câu chuyện về thành đạt trong ngành công nghiệp Mỹ thường là về những công ty gần như cuồng tín về việc giữ gìn danh tiếng của mặt hàng của họ, kể cả khi những mặt hàng này là nhảm chán và rẻ tiền.

McDonald's đã xây dựng thương hiệu của mình trên một loại hamburger được tiêu chuẩn hóa và được chất lượng được giữ gìn bằng cách thuê những kiểm duyệt viên của chính họ, những kiểm duyệt viên này sẽ có những cuộc ghé thăm không báo trước tới những nhà cung cấp thịt, để đảm bảo chất lượng cho thịt mà họ mua về.^{283} Colonel Sanders nổi tiếng về việc ghé thăm những nhà hàng Kentucky Fried Chicken mà không báo trước. Nếu ông ấy không thích cách mà gà được nấu, ông ta sẽ ném hết đồng gà này vào thùng rác, mặc tạp dề và tự mình nấu gà để trình bày cách ông ấy muốn. Học trò của ông, Dave Thomas sau này cũng theo ông và làm như vậy khi ông tự tạo nên chuỗi nhà hàng hamburger Wendy's. Mặc dù Colonel Sanders và Dave Thomas không thể ở khắp mọi nơi trong một chuỗi rộng khắp nước, không chủ cửa hàng chi nhánh nào dám mạo hiểm ném lợi nhuận của họ vào thùng rác bởi ông chủ chuỗi nhà hàng.

Trong kỉ nguyên thẻ tín dụng, việc bảo vệ thông tin cá nhân của chủ thẻ khỏi trộm cắp hoặc lạm dụng đã trở thành một phần chất lượng của một dịch vụ thẻ tín dụng. Cũng như vậy, những công ty như Visa hay MasterCard “đã trình ra những khoản phạt, gửi những thư cảnh báo và tổ chức nhiều cuộc hội thảo ép những nhà hàng phải cẩn thận hơn trong việc bảo vệ thông tin cá nhân” của những chủ sở hữu

thẻ, theo như **Wall Street Journal**, họ cũng thêm: “Tất cả những công ty chấp nhận nhựa phải tuân theo một hệ thống luật phức tạp được đặt ra bởi Visa, MasterCard, American Express Co. và Morgan Stanley’s Discover unit.”^{284}

Đằng sau tất cả những điều này là một sự thật đơn giản, những doanh nghiệp này không đơn thuần chỉ bán một sản phẩm, mà trong đó còn có danh tiếng của sản phẩm đó. Những người đi xe máy du lịch qua nhiều miền sẽ có xu hướng ăn ở một nhà hàng có biển McDonald’s hay Wendy’s hơn là một nhà hàng không tên. Danh tiếng này được chuyển ra thành dollar và cent—hay trong trường hợp này là hàng tỷ dollar. Những người với chừng đó tiền trên tay sẽ rất khó tha thứ đối với bất kì ai làm hư hại danh tiếng này. Ray Kroc, người sáng lập nên chuỗi nhà hàng McDonald’s, sẽ nổi tung nếu ông ta thấy rác ở bãi đỗ xe của một nhà hàng McDonald’s. Những nhà hàng khác của ông cũng không chỉ phải giữ gìn khuôn viên của họ sạch sẽ mà còn phải đảm bảo không có rác của McDonald’s trong phạm vi bán kính hai dặm nhà từ nhà hàng.^{285}

Khi nói tới chất lượng trong trường hợp này, điều quan trọng là loại chất lượng phải liên quan đến khách hàng được phục vụ. Hamburger và gà chiên có thể không được gọi là thức ăn cho người sành ăn hay thức ăn tốt cho sức khỏe và cũng không một chuỗi nhà hàng toàn quốc nào sản xuất hàng loạt những bữa ăn với chất lượng ngang với những nhà hàng đặc biệt, sang trọng và giá đắt hơn. Điều chuỗi nhà hàng này có thể là đảm bảo chất lượng trong tầm mong đợi của khách hàng. Thế nhưng những tiêu chuẩn chất lượng này lại thường cao hơn so với những tiêu chuẩn được chính phủ đưa ra. Như **USA Today** báo cáo:

Bộ Nông nghiệp của Mỹ (USDA) nói rằng lượng thịt họ mua cho Chương trình bữa ăn trưa quốc gia trong trường “đạt hoặc vượt những tiêu chuẩn của những sản phẩm dân dụng.”

Điều này không luôn luôn đúng. Ví dụ như McDonald's, Burger King và Costco gay gắt hơn nhiều trong việc kiểm tra những vi khuẩn và mầm bệnh. Họ kiểm tra thịt bò xay của họ thường xuyên hơn USDA tới 10 lần trong một ngày làm việc.

Và những giới hạn đặt ra bởi Jack in the Box và nhiều công ty bán lẻ khác đối với một số loại vi khuẩn trong burger của họ là nghiêm khắc hơn gấp 10 lần giới hạn của USDA đặt ra cho thịt bò trong các trường học.

Đối với thịt gà, USDA cung cấp nhiều trường học với hàng ngàn tấn thịt từ những con gà già mà đáng lẽ được dùng trong phân bón hay thức ăn cho thú nuôi. Được gọi là “những con gà đã qua sử dụng” vì chúng đã già hơn nhiều thời kì đẻ trứng, những con gà này không qua được kiểm duyệt của Colonel Sanders—KFC sẽ không mua chúng—và chúng cũng không qua được tiêu chuẩn của súp. Công ty súp Campbell Soup Company nói rằng họ đã ngưng sử dụng chúng từ nhiều thế kỉ trước dựa trên “những xem xét về chất lượng.”^{286}

Trong khi kinh tế thị trường về căn bản là một cách không nhân cách để phân bổ tài nguyên, một vài trong những doanh nghiệp thành công nhất đã thành đạt bởi họ chú ý tới yếu tố nhân cách. Một trong những lý do cho sự thành công của chuỗi bán lẻ Woolworth trong nhiều năm đó là người sáng lập F.W. Woolworth, ông ta nhấn mạnh lên tầm quan trọng của việc phải lịch sự cư xử đúng cách với khách hàng. Ông làm vậy bởi chính kí ức đau đớn của mình khi ông lúc ông còn là một cậu bé trang trại nghèo bị đối xử như rác rưởi mỗi khi vào cửa hàng để mua hay xem hàng.^{287}

Sự nhiệt tâm của Ray Kroc về việc giữ danh tiếng sạch sẽ cho McDonald's đã đáp Ơn lại trong một sự việc vào những năm đầu, khi mà ông cần một khoản vay một cách tuyệt vọng để tiếp tục kinh doanh, một nhà tài trợ đã đi xem những

nhà hàng McDonald's đã sau này nói rằng: “Nếu lúc đó bãi đỗ xe giờ bận, nếu nhân viên có vết dầu trên tạp dề hay nếu thức ăn không ngon, McDonald's sẽ không bao giờ có thể nhận được khoản vay đó.”^{288} Cũng như vậy, quan hệ tốt của ông với những nhà cung cấp—những người bán ly giấy, sữa, giấy ăn, v.v., cho McDonald's—đã cứu ông khi họ đồng ý cho ông mượn tiền để giúp ông ta thoát khỏi một cuộc khủng hoảng tài chính trước đó.

Cái được gọi là “chủ nghĩa tư bản” có thể chính xác hơn nên được gọi là chủ nghĩa tiêu thụ. Nó là cái mà người tiêu dùng gọi là điệu nhạc, và nếu những nhà tư bản này muốn giữ nguyên trạng thái tư bản của mình thì họ sẽ phải học cách nhảy theo nó. Thế kỉ 20 bắt đầu với sự hứa hẹn về sự thay thế sự cạnh tranh của thị trường bằng một nền kinh tế hiệu quả và có tính người hơn, được quy hoạch và điều hành bởi chính phủ với lợi ích người dân là mục tiêu. Thế nhưng tới cuối thế kỉ này tất cả những nỗ lực đều bị mất uy tín chính bởi những kết quả thật của chúng ở nhiều nước trên toàn thế giới, thậm chí phần lớn các nước cộng sản đã từ bỏ quy hoạch trung ương, trong khi những chính phủ chủ nghĩa xã hội ở những nước dân chủ đã bắt đầu bán những doanh nghiệp nhà nước, với sự thua lỗ triền miên của chúng là gánh nặng lên vai những người đóng thuế.

Sự tư nhân hóa được cho là một nguyên lý bởi những chính phủ theo chủ nghĩa bảo thủ như những chính phủ của Thủ tướng Margaret Thatcher ở Anh và Tổng thống Ronald Reagan ở Mỹ. Nhưng bằng chứng quyết định nhất về sự hiệu quả của thị trường vẫn là những chính phủ theo chủ nghĩa xã hội hay chủ nghĩa cộng sản, được lãnh đạo bởi những người phản đối tư bản về triết học đã quay trở lại với thi

trường tự do sau khi thấy việc xảy ra khi ngành công nghiệp và thương mại xảy ra mà không có sự dẫn đường của giá cả, lợi nhuận và thua lỗ.

NGƯỜI THĂNG VÀ KẺ THUA

Nhiều người biết ơn phúc lợi được đem lại nhờ kinh tế thị trường nhưng cũng thương tiếc việc một số những cá nhân, nhóm, ngành công nghiệp hay vùng miền nhất định trong một quốc gia không được chia sẻ những tiến bộ kinh tế như nhau, và trong một số trường hợp thậm chí còn tệ hơn trước. Những nhà lãnh đạo hoặc ứng viên chính trị đặc biệt có xu hướng phỉ báng sự bất công bằng này và đề ra nhiều “cách giải quyết” chính phủ để “sửa lại” tình hình.

Bất kể tới việc những đề nghị chính trị này bắt đầu từ mục đích xấu hay tốt, điều phải chú ý tới khi đánh giá chúng là sự giàu có hay bất hạnh của nhiều khu vực kinh tế khác nhau có thể liên hệ nhân quả gần với nhau—và việc ngăn cản những bất hạnh này xảy ra cũng có thể đồng nghĩa với ngăn cản những ảnh hưởng tích cực. Không có gì là trùng hợp khi Smith Corona bắt đầu thua lỗ hàng triệu dollar mỗi năm với mặt hàng máy đánh chữ của họ khi Dell bắt đầu sản xuất hàng triệu máy tính bàn. Máy tính bàn lúc này đang thay thế máy đánh chữ. Cũng chẳng có trùng hợp khi số lượng cuộn phim bán được bắt đầu giảm cùng lúc với sự ra mắt của máy ảnh kỹ thuật số. Việc những tài nguyên khan hiếm có nhiều mục đích sử dụng hàm ý rằng một số doanh nghiệp phải mất đi khả năng sử dụng chúng để người khác có thể sử dụng chúng.

Smith Corona đã buộc phải bị **ngăn cản** sử dụng những tài nguyên khan hiếm này, gồm cả nguyên vật liệu và sức lao động để sản xuất máy

đánh chữ, trong khi những tài nguyên đó có thể được dùng để sản xuất máy tính mà quần chúng mong muốn hơn. Một số tài nguyên được sử dụng để sản xuất máy ảnh cơ học dùng phim đã được chuyển qua sản xuất máy ảnh kĩ thuật số. Đây cũng không phải là vấn đề ai có lỗi. Những máy đánh chữ Smith Corona này có được sản xuất tỉ mỉ chất lượng tới mức nào đi nữa hay nhân viên của họ có tận tâm và đầy kĩ năng tới mấy cũng không thay đổi được sự thật là mọi người không muốn máy đánh chữ nữa sau khi họ có sự lựa chọn mới với khả năng giống vậy và nhiều hơn nữa với máy tính bàn. Một vài máy ảnh cơ rất tốt bị ngưng sản xuất sau khi máy ảnh kĩ thuật số được tạo ra.

Trong mọi thời kì, sự khan hiếm có hàm ý rằng tài nguyên phải được lấy từ nơi này mới tới được những nơi kia nếu những loại sản phẩm mới và những phương thức sản xuất mới là công cụ cải thiện tiêu chuẩn sống.

Khó có thể biết làm thế nào mà ngành công nghiệp nói chung thêm vào được hàng triệu công nhân trong thế kỉ 20 với đầu ra sản xuất của họ giúp tăng mạnh chất lượng sống của quần chúng mà không giảm số lượng nông trại và nông dân. Ít cá thể và doanh nghiệp sẽ muốn ngừng làm việc mà họ đã quen làm, càng ít nếu họ từng thành đạt với cách thức này, vì phúc lợi chung của nền kinh tế. Nhưng bằng cách này hay cách khác dưới bất kì chế độ chính trị nào thì họ sẽ buộc phải từ bỏ tài nguyên và thay đổi cách hoạt động, nếu muốn tăng cao và duy trì chất lượng sống.

Áp lực tài chính của thị trường tự do chỉ là một trong nhiều cách để làm việc này. Vua chúa hoặc Ủy viên nhân dân có thể đơn giản ra lệnh cho các cá thể và doanh nghiệp chuyển từ làm việc **A** qua làm việc **B**. Rõ ràng những cách chuyển dòng tài nguyên từ một nhà sản xuất này qua nhà sản xuất khác là có thể, với hiệu suất và hiệu quả khác nhau. Thế nhưng điều quan trọng là nó phải được

thực hiện. Nói cách khác, việc một số người, vùng miền hay ngành công nghiệp bị “bỏ lại” hay không được hưởng “phần chia sẻ công bằng” của của cải chung không hẳn phải là một vấn đề đi kèm với những chính sách giải pháp với số lượng dồi dào phong phú, nhất là giữa những kì bầu cử.

Dù cuộc sống có dễ chịu và đơn giản hơn đến mấy khi tất cả các khu vực kinh tế cùng phát triển với một tốc độ như nhau đi nữa thì nó cũng chưa bao giờ là thực tế của nền kinh tế luôn thay đổi. Thời điểm và địa điểm của những tiến bộ công nghệ sẽ xuất hiện là không thể đoán trước được. Để biết trước những tiến bộ phát kiến chính bản thân nó là tìm ra phát kiến trước khi phát kiến được tìm ra. Chúng trái ngược nhau.

Sự cám dỗ của chính trị là làm chính phủ giúp đỡ một số ngành công nghiệp, vùng miền hay khu vực dân cư bị ảnh hưởng tiêu cực bởi những thay đổi kinh tế. Nhưng việc này buộc phải chuyển dòng tài nguyên từ những khu vực kinh tế đang tiến bộ tới những nơi với phương thức sản xuất kém hiệu quả hơn—nói cách khác, ngăn cản hay cản trở sự phân phối tài nguyên khan hiếm tới những nơi hiệu quả nhất, điều mà chất lượng sống của xã hội dựa vào. Hơn thế nữa, bởi vì kinh tế luôn luôn thay đổi, chính sách cản trở phân phối tài nguyên này cũng phải luôn được áp dụng nếu chính phủ can thiệp vào với cái giá là chất lượng sống của quần chúng.

Thay vào đó, nên nhận ra việc những thay đổi kinh tế đã và đang xảy ra qua hàng thế kỉ và không hề có dấu hiệu dừng lại—hay những điều chỉnh bởi những thay đổi này sẽ lại. Điều này đúng với chính phủ, những ngành công nghiệp và với quần chúng nói chung. Chẳng có doanh nghiệp hay cá thể nào có thể tiêu hết thu nhập của mình cả, trừ khi không có việc gì phải dự phòng trước. Thế nhưng nhiều người theo dõi lại tiếp tục than vãn rằng thậm chí những người có tài chính ổn định cũng buộc phải điều chỉnh, như một phóng

viên kinh tế của ***New York Times*** than vãn trong một quyển sách về sự mất việc làm với tựa đề tiêu cực, ***Người Mỹ dùng một lần (The Disposable American)***. Như nhiều sách khác, nó miêu tả một quản lý cấp cao với công việc ở một tập đoàn lớn bị sa thải sau khi công ty tái cơ cấu lại, và đã phải bán “2 trong 3 con ngựa” của cô và bán “\$16,500 cổ phần của Procter, phải dùng tới tiền tiết kiệm để chi trả cho cuộc sống khi cô ta sẵn việc làm.”

Mặc dù nhà quản lý cấp cao này có tới hơn 1 triệu dollar tiết kiệm và sở hữu một biệt thự rộng 17 mẫu Anh,^{289} việc này được miêu tả như một bi kịch của xã hội làm cho cô ta phải điều chỉnh cho phù hợp với nền kinh tế luôn luôn thay đổi mà đã làm ra của cải từ đầu.

PHẦN III: **VIỆC LÀM VÀ TIỀN LƯƠNG**

Chương 10

NĂNG SUẤT VÀ TIỀN LƯƠNG

Dữ liệu của chính phủ, nếu bị hiểu lầm hoặc sử dụng không đúng cách, có thể dẫn đến nhiều kết luận sai lầm.

Steven R. Cunningham^{290}

Trong việc thảo luận về việc phân bổ nguồn lực, cho đến nay chúng tôi được quan tâm phần lớn với các nguồn lực vô tri vô giác. Nhưng con người là một phần quan trọng của các yếu tố đầu vào tạo ra đầu ra. Hầu hết mọi người không tự nguyện lao động miễn phí, vì vậy họ phải được trả lương để làm việc hoặc bị buộc phải làm việc, bởi vì công việc phải được thực hiện trong mọi trường hợp, nếu chúng ta sống đến nỗi, ít nhiều được hưởng nhiều tiện nghi khác nhau đi vào tiêu chuẩn sống hiện đại của chúng ta. Trong nhiều xã hội cũ, mọi người bị buộc phải làm việc, dù là nông nô hay nô lệ. Trong một xã hội tự do, mọi người được trả tiền để làm việc. Nhưng tiền lương không chỉ là thu nhập cho các cá nhân. Nó cũng là một tập hợp các ưu đãi mà mọi người làm việc hoặc có khả năng làm việc, và một số ràng buộc đối với người sử dụng lao động, để họ không sử dụng nguồn lao động khan hiếm như đã được thực hiện trong những ngày của Liên Xô, giữ thêm công nhân trên tay “để phòng trường hợp,” khi những công nhân đó có thể làm điều gì đó hiệu quả ở đâu đó khác.

Tóm lại, việc trả tiền lương và tiền lương có vai trò kinh tế vượt ra ngoài việc cung cấp thu nhập cho các cá nhân. Từ quan điểm của nền kinh tế nói chung, việc trả lương cho công việc là một cách phân bổ các nguồn lực khan hiếm có nhiều cách sử dụng thay thế. Lao động là một nguồn tài lực khan hiếm bởi vì luôn luôn có nhiều việc phải làm hơn là có những người có thời gian để làm tất cả, vì vậy thời gian của những người đó phải được phân bổ trong nhiều cách sử dụng mang tính cạnh tranh về thời gian và tài năng của họ. Nếu tiền lương của tài xế xe tải tăng gấp đôi, một số tài xế taxi có thể quyết định rằng họ muốn lái xe tải. Để thu nhập của các kỹ sư tăng gấp đôi và một số sinh viên đang nghĩ đến chuyên ngành toán học hoặc vật lý thay vào đó có thể thay đổi quyết định vào chuyên ngành về kỹ thuật. Để tiền lương cho tất cả các công việc gấp đôi và một số người đã nghỉ hưu có thể quyết định quay trở lại làm việc, ít nhất là làm việc bán thời gian, trong khi những người khác đang nghĩ về nghỉ hưu có thể quyết định hoãn lại một thời gian.

Bao nhiêu tiền được trả cho mọi người được tùy thuộc vào nhiều thứ. Những câu chuyện về mức lương cực kì cao của các vận động viên chuyên nghiệp, ngôi sao điện ảnh, hoặc giám đốc điều hành của các tập đoàn lớn thường khiến các nhà báo và những người khác đặt câu hỏi về việc những người này “thực sự” đáng giá bao nhiêu.

May mắn thay, vì chúng ta đã biết từ Chương 2 rằng không có thứ nào như giá trị “thực”, chúng ta có thể tiết kiệm tất cả thời gian và năng lượng mà những người khác đưa vào những câu hỏi không thể trả lời như vậy. Thay vào đó, chúng ta có thể đặt ra một câu hỏi thực tế hơn: Điều gì xác định mức lương mà mọi người được trả cho công việc của họ? Đối với câu hỏi này, có một câu trả lời rất thực tế: Cung và cầu. Tuy nhiên, đó mới chỉ là khởi đầu. Tại sao cung và cầu lại khiến một cá nhân kiếm được nhiều tiền hơn một người khác?

Những người lao động rõ ràng muốn nhận được mức lương cao nhất có thể và nhà tuyển dụng muốn trả lương ít nhất có thể. Chỉ có nơi có sự chùng chéo giữa những gì được cung cấp và những gì được chấp nhận có thể được thuê bất kỳ ai. Nhưng tại sao sự chùng chéo đó lại xảy ra ở mức lương cao gấp vài lần cho một kỹ sư đối với một người đưa tin?

Tất nhiên, những người đưa tin muốn được trả lương giống những gì mà các kỹ sư được trả, nhưng có quá nhiều nguồn cung cấp người có khả năng trở thành người đưa tin để buộc các nhà tuyển dụng tăng mức lương của họ lên mức đó. Bởi vì phải mất một thời gian dài để đào tạo một kỹ sư, và không phải ai cũng có khả năng làm chủ được quá trình đào tạo đó, không có quá nhiều kỹ sư liên quan đến nguồn cầu. Đó là khía cạnh cung cấp của câu chuyện. Nhưng điều gì quyết định nhu cầu lao động? Điều gì xác định giới hạn của những gì mà một người sử dụng lao động sẵn sàng chi trả?

Nó không chỉ đơn thuần là một thực tế rằng có rất ít kỹ sư mà điều đó làm cho họ có giá trị. Đó là những gì các kỹ sư có thể thêm vào thu nhập của công ty khiến người sử dụng lao động sẵn sàng trả tiền cho dịch vụ của họ—và đặt giới hạn cho mức giá thầu có thể tăng cao. Một kỹ sư đã thêm 100.000 đô la vào thu nhập của công ty và yêu cầu mức lương 200.000 đô-la rõ ràng sẽ không được thuê. Mặt khác, nếu kỹ sư thêm một phần tư của triệu đô la vào thu nhập của công ty, kỹ sư đó sẽ đáng giá 200.000 đô-la—miễn là không có kỹ sư nào khác làm công việc tương tự với mức lương thấp hơn.

NĂNG SUẤT

Mặc dù thuật ngữ “năng suất” có thể được sử dụng để mô tả đóng góp của một nhân viên đối với thu nhập của công ty, từ này thường được định nghĩa không nhất quán theo nhiều cách. Đôi khi điều ngụ ý là mỗi công nhân có một năng suất nhất định vốn có trong công nhân cụ thể đó, chứ không phải là phụ thuộc vào hoàn cảnh xung quanh.

Một công nhân sử dụng thiết bị hiện đại mới nhất rõ ràng có thể sản xuất nhiều sản phẩm hơn trên mỗi giờ so với cùng một nhân viên làm việc trong một công ty khác có thiết bị không được cập nhật hoặc quản lý sản xuất không hiệu quả. Ví dụ, các nhà máy bông của Nhật Bản ở Trung Quốc trong thập niên 1930 trả lương cao hơn các nhà máy bông ở Trung Quốc, nhưng các doanh nghiệp Nhật Bản có chi phí lao động thấp hơn trên một đơn vị sản lượng vì họ có sản lượng cao hơn cho mỗi công nhân. Điều này không phải do thiết bị khác nhau—cả hai đều sử dụng cùng một máy móc—nhưng Nhật Bản quản lý hiệu quả hơn.^{291}

Tương tự, vào đầu thế kỷ 21, một công ty tư vấn quốc tế nhận thấy rằng các doanh nghiệp sản xuất của Mỹ ở Anh có năng suất cao hơn nhiều so với các doanh nghiệp sản xuất thuộc sở hữu của Anh. Theo tạp chí **The Economist** của Anh, “Các công ty công nghiệp Anh làm việc kém hiệu quả hơn so với các đối tác Mỹ,” vì vậy khi nói đến “nền kinh tế trong việc sử dụng thời gian và vật liệu”, thấp hơn 40% các nhà sản xuất Anh “đã chú ý cho điều này.” Hơn nữa, “sinh viên tốt nghiệp kỹ thuật hàng đầu của Anh thích làm việc cho các công ty nước ngoài.”^{292} Tóm lại, năng suất thấp hơn ở các công ty thuộc sở hữu của Anh phản ánh sự khác biệt trong những ứng dụng thực tế quản lý, ngay cả khi năng suất được đo về sản lượng trên mỗi đơn vị lao động.

Nhìn chung, năng suất của bất kỳ yếu tố đầu vào nào trong quá trình sản xuất đều phụ thuộc vào số lượng và chất lượng của các yếu tố đầu vào khác, cũng như của chính nó. Vì vậy, người lao động ở Nam Phi có năng suất cao hơn so với lao động ở Brazil, Ba Lan, Malaysia hoặc Trung Quốc vì, như tạp chí **The Economist** đã chỉ ra rằng, các công ty Nam Phi “dựa nhiều vào nguồn vốn hơn là lao động.”^{293} Nói cách khác, người lao động ở Nam Phi không nhất thiết phải làm việc vất vả hơn hoặc bất kỳ kỹ năng nào hơn người lao động ở những quốc gia khác. Họ chỉ có nhiều thiết bị hơn để làm việc cùng.

Nguyên tắc tương tự áp dụng bên ngoài những gì chúng ta thường nghĩ đến như là các hoạt động kinh tế, và nó áp dụng cho những gì chúng ta thường nghĩ đến như là một chiến công hoàn toàn mang tính cá nhân, chẳng hạn như một “slugger” đánh được một cú “home run”. Một cú “slugger” có nhiều cơ hội để đạt được nhiều cú “home run” nếu anh ta đang đánh bóng trước một cú “slugger” khác. Nhưng, nếu “pitcher” đánh sau anh ta không phải một mối đe dọa “home run”, các “pitcher” có khả năng “walk” hơn “slugger”, dù bằng cách ném cho anh ta một cách cẩn thận hay “walk” với anh ta một cách thông thả trong một tình huống chật chội, để anh ta có thể nhận được ít cơ hội hơn một cách đáng kể để đánh được nhiều cú “home run” trong suốt một mùa giải.

Ví dụ, trong sự nghiệp của Ted Williams, anh ta có một trong những tỷ lệ phần trăm cao nhất của việc đạt được home run—tương ứng với thời gian của anh ta cầm gậy—trong lịch sử bóng chày. Tuy nhiên, anh chỉ có một mùa trong đó anh đạt tới 40 cú home run, vì một mùa anh ta thường bị walk khoảng 162 lần, bình quân hơn một walk mỗi trận trong suốt thời gian 154 trận một mùa.

Ngược lại, Hank Aaron đã có tám mùa giải, trong đó ông đạt được 40 cú “home run” hoặc nhiều hơn, mặc dù tỷ lệ “home-run” của ông không cao bằng Ted Williams. Mặc dù Aaron đánh được 755 cú “home run” trong sự nghiệp của mình, ông không bao giờ bị “walk” thường xuyên như 100 lần trong bất kỳ 23 mùa giải của mình trong các giải đấu lớn. Việc đập bóng phía sau Aaron trong suốt sự nghiệp của mình là Eddie Mathews, người có tỷ lệ “home run” gần giống với Aaron, vì vậy không có nhiều điểm trong việc “walk” Aaron để bắt được bóng đối với Mathews với thêm một người nữa trên căn cứ. Nói tóm lại, năng suất của Hank Aaron như một người chạy “home run” lớn hơn bởi vì anh ta đã từng đánh bóng với Eddie Mathews trong ô của cầu thủ cầm chày tiếp theo.

Nói chung, trong hầu hết mọi nghề nghiệp, năng suất của bạn không chỉ phụ thuộc vào công việc của bạn mà còn phụ thuộc vào các yếu tố hợp tác, chẳng hạn như chất lượng của thiết bị, quản lý và những người lao động khác xung quanh bạn. Các ngôi sao điện ảnh muốn có những diễn viên phụ xuất sắc, những người trang điểm và các đạo diễn giỏi, tất cả đều tăng cường hiệu suất của ngôi sao. Các học giả phụ thuộc rất nhiều vào các trợ lý nghiên cứu của họ, và các tướng lĩnh dựa vào cán bộ của họ, cũng như quân đội của họ, để giành được chiến thắng trong các trận chiến.

Bất kể nguồn năng suất của từng cá nhân cụ thể, năng suất đó xác định giới hạn trên của việc người sử dụng lao động sẽ đặt giá bao nhiêu cho những dịch vụ của người đó. Cũng như giá trị của bất kỳ nhân viên nào có thể được tăng cường bởi các yếu tố bổ sung—cho dù những người đồng nghiệp, máy móc hay quản lý hiệu quả hơn—do đó giá trị của nhân viên cũng có thể bị giảm đi bởi các yếu tố khác mà cá nhân nhân viên không thể kiểm soát.

Thậm chí những người lao động có sản lượng mỗi giờ giống nhau có thể có giá trị rất khác nhau nếu chi phí vận chuyển ở một nơi cao hơn nơi khác, do đó doanh thu thuần của nhà tuyển dụng bán hàng thấp hơn khi chi phí vận chuyển cao hơn phải được khấu trừ từ doanh thu nhận được. Trong trường hợp sản phẩm tương tự được sản xuất bởi các doanh nghiệp có chi phí vận chuyển khác nhau và được bán ở thị trường cạnh tranh, những doanh nghiệp có chi phí vận chuyển cao hơn không thể truyền tất cả những chi phí đó qua cho khách hàng của họ bởi vì các công ty cạnh tranh có chi phí không cao sẽ có thể tính mức giá thấp hơn và mang về nhiều khách hàng. Các doanh nghiệp ở các nước thuộc Thế giới thứ ba không có đường cao tốc hiện đại, hoặc tàu hỏa và hãng hàng không hiệu quả, có thể phải hấp thụ chi phí vận chuyển cao hơn. Ngay cả khi họ bán cùng một sản phẩm với cùng mức giá như các doanh nghiệp ở các nền kinh tế tiên tiến hơn, doanh thu thuần từ sản phẩm đó sẽ ít hơn, và do đó giá trị lao động đi vào sản xuất sản phẩm đó cũng sẽ có giá trị tương ứng ít hơn.

Ở những nước có mức tham nhũng cao, những hành động hối lộ cần thiết để có được sự cho phép từ các quan chức để cho doanh nghiệp hoạt động cũng như phải được khấu trừ từ doanh thu bán hàng và giảm giá trị của sản phẩm và của người lao động sản xuất ra chúng, ngay cả khi những người lao động này có cùng một sản lượng mỗi giờ như những người lao động ở các nền kinh tế hiện đại và ít tham nhũng hơn. Trong thực tế, những người lao động ở

Thế giới thứ ba thường có sản lượng thấp hơn mỗi giờ, và chi phí vận chuyển và mức tham nhũng cao hơn phải được khấu trừ từ doanh thu bán hàng có thể khiến những người lao động đó kiếm được một phần công việc mà họ kiếm được để làm công việc tương tự ở các nước khác.

Nói chung, năng suất không chỉ là kết quả của những gì mà cá nhân người lao động làm ra mà còn là kết quả của nhiều yếu tố khác nữa. Để nói rằng nhu cầu lao động dựa trên giá trị năng suất của người lao động không phải là việc trả lương dựa trên công lao. Công lao và năng suất là hai điều rất khác nhau, cũng giống như đạo đức và nhân quả là hai điều khác nhau.

TIỀN LƯƠNG KHÁC NHAU

Cho đến nay cuộc thảo luận đã được về những điều ảnh hưởng đến nhu cầu lao động. Điều gì về cung cấp? Người sử dụng lao động ít khi đưa ra giá nhiều như họ sẽ làm, bởi vì có những cá nhân khác sẵn sàng và có thể cung cấp các dịch vụ tương tự với giá ít hơn.

Tiền công và tiền lương phục vụ chức năng kinh tế giống như các mức giá khác—tức là, chúng hướng dẫn việc sử dụng các nguồn lực khan hiếm có nhiều cách sử dụng thay thế, để mỗi tài nguyên được sử dụng ở nơi có giá trị nhất. Tuy nhiên, vì những nguồn lực khan hiếm này là con người, chúng ta có xu hướng nhìn vào tiền công và tiền lương khác với cách chúng ta xem xét về giá trả cho các đầu vào khác trong quá trình sản xuất. Thường thì chúng ta đặt ra những câu hỏi mang tính mạnh về mặt cảm xúc, ngay cả khi chúng vô nghĩa về mặt logic và hoàn toàn không xác định được. Ví dụ: Tiền công có “công bằng” không? Những người lao động có bị “khai thác” không? Đây có phải là “tiền lương vừa đủ sống” không?

Không một ai thích nhìn thấy những người đồng bào sống trong nghèo đói và bần cùng, và có nhiều người sẵn sàng làm điều gì đó với nó, như được thể hiện bằng hàng tỷ đô-la được quyên góp cho một loạt các tổ chức từ thiện hàng năm, trên hàng tỷ đồng chi tiêu tăng thêm của chính phủ trong nỗ lực cải thiện tình trạng của người nghèo. Những hoạt động xã hội quan trọng này diễn ra cùng với một nền kinh tế được điều phối bởi giá cả, nhưng hai điều này phục vụ cho các mục đích khác nhau. Những nỗ lực để đưa ra giá, bao gồm giá cả lao động và tài năng của mọi người, là một thứ khác ngoài tín hiệu để hướng dẫn các nguồn lực cho mục đích sử dụng giá trị nhất của họ làm cho mức giá đó kém hiệu quả hơn cho mục đích cơ bản của họ, dựa trên điều này là sự thịnh vượng của toàn xã hội. Cuối cùng, đó là sự thịnh vượng kinh tế làm cho nó trở nên có thể với hàng tỷ đô-la được dành ra để giúp đỡ người kém may mắn.

“Sự phân phối” Thu nhập

Không có gì đơn giản và dễ hiểu hơn thực tế là một số người kiếm được nhiều tiền hơn những người khác, vì nhiều lý do khác nhau. Ví dụ, một số người chỉ đơn giản là già hơn những người khác, và họ có thêm nhiều cơ hội để có thêm kinh nghiệm, kỹ năng, giáo dục chính quy và đào tạo tại chỗ—tất cả đều cho phép họ làm một công việc cụ thể hiệu quả hơn hoặc để đảm nhận những công việc phức tạp hơn, có thể áp đảo người mới bắt đầu hoặc người có kinh nghiệm hoặc đào tạo bị hạn chế. Hầu như không có gì đáng ngạc nhiên rằng điều này dẫn đến thu nhập cao hơn. Với những năm tháng trôi qua, những cá nhân lớn tuổi cũng có thể hiểu biết nhiều hơn về cơ hội việc làm, trong khi số lượng người khác trở nên ý thức hơn về họ và khả năng cá nhân của họ, dẫn đến việc cung cấp công việc mới hoặc sự thăng chức nơi họ hiện đang làm việc. Nó không phải là không phổ biến đối với hầu hết những người trong top 5 phần trăm của người có thu nhập ở độ tuổi 45 trở lên.

Những lý do phổ biến về những mức thu nhập khác nhau giữa các cá nhân thường bị bỏ qua trong các cuộc thảo luận không thực tế về thuật ngữ “phân phối thu nhập” không rõ ràng. Mặc dù những người có đỉnh thu nhập cao nhất và những người có đỉnh thu nhập thấp nhất—“người giàu” và “người nghèo,” như cách họ thường được gọi—có thể được thảo luận như thể họ là các tầng lớp khác nhau của con người, trong thực tế họ thường là những con người ở các giai đoạn khác nhau trong cuộc sống của họ. Ba phần tư trong số những người lao động ở Mỹ có thu nhập dưới 20 phần trăm vào năm 1975 cũng nằm trong top 40 phần trăm tại một số thời điểm trong 16 năm tới.^{294}

Điều này không có gì đáng ngạc nhiên. Sau 16 năm, mọi người thường có hơn 16 năm kinh nghiệm làm việc, có lẽ bao gồm việc đào tạo tại chỗ hoặc giáo dục chính quy. Những người trong kinh doanh hoặc nghề nghiệp đã có 16 năm để xây dựng một mối quan hệ với khách hàng. Sẽ là đáng ngạc nhiên nếu họ không thể kiếm được nhiều tiền hơn như là một kết quả.

Không có thứ gì trong điều này là duy nhất đối với Mỹ. Một nghiên cứu của mười một quốc gia châu Âu đã tìm thấy các mô hình tương tự.^{295} Một nửa số người ở Hy Lạp và hai phần ba số người ở Hà Lan dưới mức nghèo trong một năm nhất định đã tăng lên trên mức đó trong vòng hai năm. Một nghiên cứu ở Anh đã tìm thấy các mô hình tương tự khi theo dõi hàng ngàn cá nhân trong khoảng thời gian năm năm. Kết thúc năm năm, gần hai phần ba cá nhân ban đầu ở dưới 10 phần trăm thu nhập đã tăng lên khỏi khung đó.^{296} Các nghiên cứu ở New Zealand cũng cho thấy sự gia tăng đáng kể của các cá nhân trong số 20 phần trăm người có thu nhập thấp nhất chỉ trong một năm và tất nhiên là những con số lớn hơn vượt qua khung này trong một vài năm.^{297}

Khi một số người được sinh ra, sống và chết trong nghèo đói, trong khi những người khác được sinh ra, sống và chết trong sự xa xỉ, đó là một tình huống rất khác với một trong những người trẻ chưa đạt đến mức thu nhập của người cao tuổi, chẳng hạn như cha mẹ của họ.

Nhưng các loại số liệu thống kê thường được trích dẫn trong giới truyền thông, và ngay cả trong các học viện, thường không phân biệt các tình huống rất khác nhau này. Hơn nữa, những người công bố những thống kê như vậy thường tiến hành như thể họ đang nói về sự khác biệt về thu nhập giữa các tầng lớp chứ không phải là sự khác biệt giữa các độ tuổi. Nhưng, trong khi mọi người có thể ở trong cùng một khung thu nhập của cuộc sống, mặc dù họ hiếm khi làm vậy, nó không phải là có thể cho họ để ở trong cùng một khung tuổi của cuộc sống.

Do sự di chuyển của mọi người từ một khung thu nhập này sang một năm khác, mức độ bất cân xứng thu nhập trong suốt cuộc đời không giống như mức độ bất cân xứng thu nhập trong một năm nhất định. Một nghiên cứu ở New Zealand cho thấy mức độ bất cân xứng thu nhập trong một cuộc đời làm việc có ít hơn mức bất bình đẳng trong **bất kỳ** năm nào trong suốt những cuộc đời đó.^{298}

Phần lớn thảo luận về “người giàu” và “người nghèo”—hoặc trên và dưới 10 hay 20 phần trăm—không nói những loại thu nhập nào đủ điều kiện để có trong các loại đó. Tính đến năm 2011, thu nhập hộ gia đình là 101.583 đô-la là đủ để đưa những người kiếm được nó trong 20 phần trăm đứng đầu của người Mỹ. Nhưng một đôi vợ chồng kiếm được ít hơn 50.000 đô-la một năm thì hầu như không phải là “người giàu”. Thậm chí để làm cho 5 phần trăm đứng đầu yêu cầu một mức thu nhập hộ gia đình chỉ hơn 186,000 đô-la^{299}—tức là, khoảng 93.000 đô-la cho một cặp vợ chồng đang làm việc. Đó là một mức thu nhập tốt, nhưng việc tăng lên đến mức đó sau khi làm việc trong nhiều thập niên ở các cấp thấp hơn hầu như không phải là dấu hiệu của sự giàu có.

Việc mô tả mọi người trong các khung thu nhập nhất định là “giàu có” là sai vì một lý do cơ bản hơn: Thu nhập và sự giàu có là hai thứ khác nhau. Không có vấn đề bao nhiêu thu nhập đi qua bàn tay của bạn trong một năm nhất định, sự giàu có của bạn phụ thuộc vào bao nhiêu bạn đã giữ lại và tích lũy trong nhiều năm qua. Nếu bạn nhận được một triệu đô-la trong một năm và chi tiêu một triệu rưỡi, bạn sẽ không trở nên giàu có. Nhưng nhiều người tiết kiệm thu nhập một cách khiêm tốn đã được tìm thấy, sau cái chết của họ, đã để lại một lượng lớn sự giàu có đáng ngạc nhiên cho những người thừa kế của họ.

Ngay cả trong số những người giàu có thực sự, có doanh thu. Khi tạp chí **Forbes** liệt kê danh sách 400 người Mỹ giàu nhất vào năm 1982, danh sách đó bao gồm 14 người nhà Rockefeller, 28 người nhà du Pont và 11 người nhà Hunt. Hai mươi năm sau, danh sách bao gồm 3 người nhà Rockefeller, một người nhà Hunt và không có người nhà du Pont nào.^{300} Chỉ hơn một phần năm số người trong danh sách của **Forbes** năm 1982 của những người Mỹ giàu có thừa hưởng tài sản của họ. Tuy nhiên, đến năm 2006, chỉ có hai phần trăm số người trong danh sách đã thừa hưởng tài sản của họ.^{301}

Mặc dù có nhiều người nói về “sự phân phối thu nhập”, nhưng phần lớn thu nhập tất nhiên là **không** được phân phối, theo nghĩa báo chí hoặc kiểm tra An Sinh Xã Hội được phân phối

từ một số nơi trung tâm. Hầu hết thu nhập chỉ được phân phối theo ý nghĩa thống kê tượng trưng, trong đó có phân bố chiều cao trong dân số—một số người cao 5 foot 4 inch, những người khác 6 foot 2 inch, vân vân—nhưng không có chiều cao nào được gửi đi từ một số vị trí trung tâm. Tuy nhiên, tất cả đều quá phổ biến để đọc các bài báo và việc thảo luận của những người khác Bằng cách nào mà “xã hội” **phân phối** thu nhập của nó, thay vì nói bằng tiếng Anh đơn giản rằng một số người kiếm nhiều tiền hơn những người khác.

Không có quyết định tập thể nào của “xã hội” về giá trị của từng tác phẩm. Trong một nền kinh tế thị trường, những người nhận được lợi ích trực tiếp của hàng hóa hoặc dịch vụ của một cá nhân quyết định họ đã sẵn sàng trả bao nhiêu cho những gì họ nhận được. Những người muốn quyết định tập thể về những điều như vậy có thể tranh luận về trường hợp của họ đối với phương pháp ra quyết định cụ thể đó. Nhưng nó đánh lừa để gợi ý rằng ngày nay “xã hội” **phân phối** thu nhập của nó với một tập hợp các kết quả và chỉ cần thay đổi để việc phân phối thu nhập của nó với các kết quả khác nhau trong tương lai.

Có liên quan nhiều hơn một phép ẩn dụ gây hiểu nhầm. Thường thì các đơn vị chính trong đó sự khác biệt thu nhập được thảo luận gây hiểu lầm như phép ẩn dụ. Các số liệu thống kê thu nhập gia đình hoặc thu nhập hộ gia đình có thể đặc biệt gây hiểu lầm so với số liệu thống kê thu nhập cá nhân. Một cá nhân luôn có nghĩa là cùng một điều—một người—nhưng quy mô của các gia đình và các hộ gia đình khác nhau đáng kể từ một khoảng thời gian này sang khoảng thời gian khác, từ một nhóm chủng tộc đến chủng tộc khác, và từ một khung thu nhập này đến một khung thu nhập khác.

Ví dụ, một phân tích chi tiết về số liệu Tổng điều tra của Mỹ cho thấy có 40 triệu người trong 20 phần trăm hộ gia đình vào cuối năm 2002 nhưng chỉ có 69 triệu người trong 20 phần trăm hộ gia đình đứng đầu.^{302} Mặc dù người cầu thả có thể giả định rằng các nhóm này đại diện cho việc phân chia đất nước thành “năm tầng lớp bằng nhau”, cũng như hai nhà kinh tế nổi tiếng đã hiểu sai nó trong một cuốn sách phổ biến,^{303} không có gì bằng nhau về các lớp đó. Chúng đại diện cho số lượng người khác nhau.

Không chỉ số lượng người khác biệt đáng kể giữa các hộ gia đình có thu nhập thấp và hộ có thu nhập cao, tỷ lệ người làm việc cũng khác nhau bởi số lượng rất lớn giữa các hộ gia đình này. Trong năm 2010, 20 phần trăm hộ gia đình đứng đầu có 20,6 triệu chủ hộ làm việc, so với 7,5 triệu chủ hộ làm việc ở 20 phần trăm hộ gia đình đứng cuối. Những khác biệt nổi bật thậm chí không tính đến việc họ đang làm việc toàn thời gian hay bán thời gian. Khi làm việc toàn thời gian quanh năm, ngay cả **5 phần trăm** hộ gia đình đứng đầu có nhiều chủ hộ gia đình làm việc toàn thời gian từ 50 tuần trở lên so với 20 phần trăm đứng cuối. Nghĩa là, có nhiều chủ hộ hơn **với những con số tuyệt đối**—4,3 triệu so với 2,2 triệu—làm việc toàn thời gian và quanh năm trong 5 phần trăm hộ gia đình đứng đầu so với 20 phần trăm đứng cuối.^{304}

Tại một thời điểm, vào những năm 1890, những người nằm trong top 10 phần trăm có thu nhập cao nhất làm việc ít giờ hơn so với những người ở 10 phần trăm dưới cùng, nhưng tình hình đó đã đảo ngược từ lâu.^{305} Chúng ta không còn nói về sự giàu có nhàn rỗi so với sự lao động nghèo khó. Hôm nay chúng ta thường nói về những người làm việc thường xuyên và những người, trong hầu hết các trường hợp, không làm việc thường xuyên hoặc tất cả. Dưới những điều kiện này, chi phí trả lương cho công việc càng làm tăng sự bất cân xứng thu nhập càng tăng. Trong số 6 phần trăm người có thu nhập cao nhất trong một cuộc khảo sát được công bố trên **Tạp chí Kinh doanh Harvard**, 62 phần trăm làm việc hơn 50 giờ một tuần và 35 phần trăm làm việc hơn 60 giờ một tuần.^{306}

Quy mô của các gia đình và hộ gia đình không chỉ khác nhau từ một khung thu nhập đối với một thời điểm nhất định, mà còn khác nhau qua thời gian. Những khác biệt này không phải là ngẫu nhiên. Chúng hoàn toàn thay đổi ý nghĩa của các xu hướng trong thống kê "phân phối thu nhập". Ví dụ, thu nhập thực tế trên mỗi hộ gia đình Mỹ chỉ tăng 6 phần trăm trong toàn bộ giai đoạn từ năm 1969 đến năm 1996, nhưng thu nhập bình quân đầu người thực tế đã tăng 51 phần trăm so với cùng kỳ.^{307} Sự khác biệt là do quy mô trung bình của các gia đình và các hộ gia đình đã giảm trong những năm đó, để các hộ gia đình nhỏ hơn—bao gồm cả một số chỉ có một người—hiện đang kiếm tiền giống như các hộ gia đình lớn hơn đã kiếm được một thế hệ trước đó. Nhìn vào khoảng thời gian dài hơn, từ năm 1967 đến năm 2007, thu nhập hộ gia đình trung bình thực tế đã tăng 30 phần trăm so với khoảng thời gian đó, nhưng thu nhập bình quân đầu người tăng 100 phần trăm so với cùng kỳ.^{308} Việc giảm số lượng người trong mỗi hộ gia đình là chìa khóa cho những khác biệt này.

Sự thịnh vượng tăng cao góp phần vào sự suy giảm trong quy mô hộ gia đình. Vào đầu năm 1966, Cục Thống kê Dân số Hoa Kỳ cho biết số hộ gia đình tăng nhanh hơn số người và kết luận rằng: "Lý do chính cho tốc độ hình thành hộ gia đình nhanh hơn là xu hướng gia tăng, đặc biệt là ở những cá nhân không liên quan, để duy trì nhà cửa hoặc căn hộ của họ thay vì sống với người thân hoặc chuyển đến các hộ gia đình hiện tại như người ở trọ, người thuê nhà, và vân vân."^{309} Tuy nhiên, những hậu quả của việc tăng cao sự thịnh vượng này tạo ra số liệu thống kê thu nhập hộ gia đình được sử dụng rộng rãi để cho rằng có không có tiến bộ kinh tế thực sự.

Ví dụ, một tác giả của **Washington Post**, đã tuyên bố "thu nhập của hầu hết các hộ gia đình người Mỹ vẫn không thay đổi trong suốt ba thập kỷ qua."^{310} Có thể nói chính xác hơn là một số tác giả vẫn còn mù quáng trong sự kiện kinh tế. Khi hai người làm việc trong một hộ gia đình ngày nay kiếm được tổng số tiền mà ba người làm việc kiếm được trong một hộ gia đình trong quá khứ, đó là tăng 50 phần trăm thu nhập cho mỗi người—ngay cả khi thu nhập của hộ gia đình vẫn như cũ.

Mặc dù có một số cuộc thảo luận rối rắm hoặc gây nhầm lẫn về “người giàu” và “người nghèo”, dựa trên những vị trí nhất thời của người dân trong dòng thu nhập, những thực sự người giàu có và thực sự nghèo vẫn còn tồn tại—những người sẽ sống trong sự xa xỉ hoặc nghèo khổ suốt đời—nhưng chúng hiếm hơn nhiều so với số liệu thống kê tổng thu nhập sẽ đưa ra. Cũng như hầu hết người Mỹ “nghèo” không nghèo mãi, vì vậy hầu hết người Mỹ giàu có không được sinh ra trong sự giàu có. Bốn phần năm triệu phú Mỹ kiếm được tài sản của họ trong vòng đời của họ, không thừa kế gì cả.^{311} Hơn nữa, những người giàu có thực sự rất hiếm, giống như những người thực sự nghèo.

Thậm chí nếu chúng ta lấy một triệu đô la trong giá trị ròng như tiêu chí của chúng ta để trở nên giàu có, chỉ có khoảng 3,5 phần trăm hộ gia đình Mỹ ở mức đó. Điều này trong thực tế là một mức khá khiêm tốn, vì giá trị ròng này tính tất cả mọi thứ từ hàng hóa gia dụng và quần áo đến tổng số tiền trong quỹ hưu trí của một cá nhân. Nếu chúng ta coi những người thực sự nghèo chiếm 5 phần trăm dân số vẫn còn ở dưới 20 phần trăm trong một khoảng thời gian của năm, thì những người thực sự giàu có và thực sự nghèo—đặt lại với nhau—lấy tổng ít hơn 10 phần trăm dân số Mỹ. Tuy nhiên, một số lời lẽ chính trị có thể cho rằng hầu hết mọi người đều là “người giàu” hoặc “người nghèo”.

Các xu hướng qua thời gian

Nếu mối quan tâm của chúng ta là với sự thịnh vượng kinh tế của bản tính nhân loại, như được phân biệt từ những so sánh thống kê giữa các khung thu nhập, thì chúng ta cần xem xét thu nhập thực tế bình quân đầu người, bởi vì mọi người không sống theo tỷ lệ phần trăm. Họ sống nhờ vào thu nhập thực sự. Trong số những người Mỹ ở mức 20 phần trăm đứng cuối vào năm 1975, 98 phần trăm có thu nhập thực tế cao hơn vào năm 1991—và hai phần ba thu nhập thực tế cao hơn vào năm 1991 so với mức trung bình của người Mỹ năm 1975, khi họ ở mức dưới 20 phần trăm.^{313}

Ngay cả khi tập trung kỹ lưỡng vào các khung thu nhập, thực tế là tỷ lệ 20 phần trăm đứng đầu của các hộ gia đình giảm từ 4 phần trăm tổng thu nhập năm 1985 xuống còn 3,5 phần trăm vào năm 2001 đã không ngăn cản thu nhập thực tế của các hộ gia đình trong khung này tăng lên hàng nghìn của đô-la trong giá trị tuyệt đối,^{314} hầu hết ngoài sự di chuyển của con người hiện nay ra khỏi 20 phần trăm đứng cuối giữa hai năm.

Những xu hướng khác nhau hoàn toàn được tìm thấy khi xem xét số liệu thống kê dựa trên những so sánh các khung thu nhập đứng đầu và đứng cuối qua thời gian, thay vì theo dõi những người có thu nhập cá nhân trong cùng một khoảng thời gian. Ví dụ, đây là một thực tế được công bố rộng rãi rằng dữ liệu điều tra dân số cho thấy tỷ lệ phần trăm thu nhập quốc gia đến những người trong khung 20 phần trăm đứng cuối đã giảm trong những năm qua, trong khi tỷ lệ phần trăm cho những người trong 20 phần trăm đứng đầu đã tăng—và số tiền cho

những người trong một phần trăm đứng đầu đã tăng đặc biệt mạnh. Điều này đã dẫn đến sự ép buộc quen thuộc rằng "người giàu ngày càng giàu hơn và người nghèo thì ngày càng trở nên nghèo hơn"—một khái niệm, mà nó cung cấp phương tiện truyền thông với những câu chuyện tin tức ấn tượng và đáng báo động, bán báo và thu hút khán giả truyền hình, cũng như ý thức hệ thỏa mãn đối với một số người và tính hữu ích về mặt chính trị cho người khác. Tuy nhiên, câu hỏi thực sự là: Có đúng như vậy không?

Một hình ảnh đối lập hoàn toàn được tìm thấy khi so sánh những gì xảy ra với **các cá nhân cụ thể** qua thời gian. Thật không may, hầu hết các số liệu thống kê, bao gồm cả các thống kê từ Cục thống kê dân số Hoa Kỳ, **không** theo dõi các cá nhân cụ thể qua thời gian, mặc dù sự đánh lừa rằng chúng có thể được tạo thuận lợi bởi dữ liệu về các loại thu nhập qua thời gian. Trong số ít nghiên cứu thực sự theo chân người Mỹ qua thời gian, một từ Đại học Michigan và một từ Sở Thuế vụ, cho thấy các mô hình tương tự nhau nhưng hoàn toàn khác với các mô hình được trích dẫn thường xuyên trong dữ liệu từ Cục thống kê dân số và nguồn. Nghiên cứu của Đại học Michigan theo sau cùng các cá nhân từ năm 1975 đến năm 1991 và nghiên cứu của Sở Thuế vụ theo các cá nhân thông qua những tờ khai thuế thu nhập từ năm 1996 đến năm 2005.

Nghiên cứu của Đại học Michigan cho thấy, trong số những người lao động Mỹ có thu nhập 20 phần trăm đứng cuối vào năm 1975, khoảng 95 phần trăm đã tăng lên từ năm 1991, trong đó có 29 phần trăm người đạt tới vị trí **đứng đầu** vào năm 1991, so với chỉ 5 phần trăm vẫn còn ở nhóm ngũ phân vị thấp nhất. Mức tăng thu nhập tuyệt đối lớn nhất trong giai đoạn từ năm 1975 đến năm 1991 là trong số những người đầu tiên ở nhóm ngũ phân vị thấp nhất vào năm 1975 và mức tăng thu nhập thấp nhất tuyệt đối nằm trong nhóm những người bước đầu trong nhóm ngũ phân vị đứng đầu vào năm 1975.^{315}

Nói cách khác, thu nhập của những người ban đầu đứng cuối đã tăng hơn thu nhập của những người ban đầu đứng đầu. Đây là sự đối diện trực tiếp của hình ảnh được trình bày bởi dữ liệu điều tra dân số, dựa trên các khung thu nhập sau qua thời gian, thay vì theo dõi những người di chuyển vào và ra khỏi các khung đó.

Các mô hình tương tự xuất hiện trong các số liệu thống kê từ Sở Thuế vụ, cũng theo các cá nhân cụ thể. Sở Thuế vụ (IRS) nhận thấy rằng giữa năm 1996 và 2005 thu nhập của những cá nhân ở mức 20 phần trăm người nộp thuế thu nhập thấp nhất năm 1996 đã tăng 91 phần trăm vào năm 2005, và thu nhập của những cá nhân nằm trong 1 phần trăm đứng đầu năm 1996 đã **giảm** xuống 26 phần trăm.^{316} Dữ liệu từ Cục thống kê dân số và dữ liệu từ Sở Thuế vụ và Đại học Michigan đều có thể chính xác, hầu hết có vẻ không thể, nhưng đúng là như vậy. Nghiên cứu về khung thu nhập qua thời gian và nghiên cứu của từng cá nhân qua thời gian là đo lường những điều cơ bản khác nhau thường bị lẫn lộn với nhau.

Một nghiên cứu về thu nhập cá nhân qua thời gian ở Canada đã đưa ra các mô hình rất giống với các mô hình của Mỹ. Trong giai đoạn từ năm 1990 đến năm 2009, người Canada ban đầu ở mức 20 phần trăm đứng cuối có cả mức tăng thu nhập tuyệt đối cao nhất và tỷ lệ

thu nhập tăng cao nhất. Chỉ có 13 phần trăm người Canada ban đầu ở nhóm ngũ phân vị thấp nhất vào năm 1990 vẫn còn ở đó trong năm 2009, trong khi 21 phần trăm trong số họ đã tăng lên tất cả các hướng đến nhóm ngũ phân vị cao nhất.^{317}

Bất kể mối quan hệ giữa một khung thu nhập này và một khung thu nhập khác, điều đó không nhất thiết là mối quan hệ giữa **con người**, bởi vì mọi người đang di chuyển từ khung này sang khung khác khi thời gian trôi qua. Do đó số phận của các khung và số phận của con người có thể rất khác nhau—và, trong nhiều trường hợp, hoàn toàn ngược lại. Khi người Mỹ có thu nhập trong khung thu nhập đứng cuối có thu nhập của họ gần gấp đôi trong một thập kỷ, họ **không còn** ở trong khung đứng cuối. Không có gì bí ẩn về điều này, vì hầu hết mọi người bắt đầu sự nghiệp của họ trong công việc đầu tiên và kinh nghiệm ngày càng tăng của họ trong những năm qua dẫn đến thu nhập cao hơn. Cũng không ngạc nhiên khi những người có thu nhập ở đỉnh của kim tự tháp thu nhập dường như cũng ở hoặc gần thu nhập cao nhất của chính họ và không tiếp tục tăng mạnh như những người bắt đầu ở dưới cùng.

Một số người Mỹ đạt được một phần trăm thu nhập đứng đầu—khoảng 369.500 đô-la và tăng trong năm 2010^{318}—trong một năm nhất định vì một số tăng cụ thể đối với thu nhập của họ trong năm cụ thể đó. Một người nào đó bán một căn nhà có thể có một thu nhập trong năm đó là một số nhiều thu nhập nhận được trong bất kỳ năm nào trước đó hoặc kể từ đó. Tương tự như vậy đối với người nhận được một khoản thừa kế lớn trong một năm nhất định hoặc tiền mặt trong các quyền chọn mua cổ phiếu đã tích lũy qua nhiều năm. Sự tăng đột biến về thu nhập chiếm một tỷ lệ đáng kể những người có thu nhập trong một năm nhất định đạt đến mức cao nhất. Hơn một nửa số người trong một phần trăm thu nhập đứng đầu vào năm 1996 không còn ở mức đó vào năm 2005. Trong số những người trong một phần một trăm đứng đầu của một phần trăm thu nhập vào năm 1996, ba phần tư không còn ở mức đó vào năm 2005.^{319}

Nhiều người không bao giờ có một mức tăng đột biến về thu nhập mà sẽ đưa họ vào một phần trăm đứng đầu có thể vẫn kết thúc trong 20 phần trăm đứng đầu sau nhiều năm thăng tiến trong quá trình của một sự nghiệp. Họ không phải là "giàu có" trong bất kỳ chiều hướng có ý nghĩa, mặc dù họ có thể được gọi là trong chính trị, phương tiện truyền thông hoặc thậm chí là thuật hùng biện. Như đã lưu ý, số tiền thu nhập cần thiết để đạt đến 20 phần trăm đứng đầu là hầu như không đủ để sống lối sống của người giàu có và nổi tiếng. Cũng sẽ không nằm trong một phần trăm đứng đầu, cho rằng một nửa số người trong khung đó không còn ở vị trí đó.

Cũng giống như thỉnh thoảng có các thu nhập đột biến, do đó có những vùng thu nhập trong những năm cụ thể. Vì vậy, nhiều người thực sự giàu có, hoặc thậm chí giàu có, có thể mất kinh doanh hoặc mất nhiều năm trong nghề nghiệp hoặc đầu tư của họ, để thu nhập của họ trong một năm nhất định có thể rất thấp hoặc thậm chí tiêu cực, mà không nghèo. Điều này

có thể giúp giải thích những bất thường như hàng trăm ngàn người có thu nhập dưới 20,000 đô-la một năm đang sống trong những căn hộ với chi phí 300,000 đô-la trở lên.^{320}

Sự nhầm lẫn cơ bản làm cho dữ liệu khung thu nhập và dữ liệu thu nhập cá nhân dường như mâu thuẫn lẫn nhau là giả thiết ngầm cho rằng mọi người trong các khung thu nhập cụ thể tại một thời điểm nhất định là một "tầng lớp" bền vững ở cấp độ đó. Nếu điều đó là đúng, thì xu hướng theo thời gian so sánh giữa các khung thu nhập sẽ giống như xu hướng theo thời gian giữa các cá nhân. Bởi vì đó không phải là trường hợp, tuy nhiên, hai bộ số liệu thống kê không chỉ dẫn đến những kết luận khác nhau mà ngay cả đối với những kết luận đối lập mà dường như mâu thuẫn với nhau.

Những người có quy mô thu nhập càng cao thì thu nhập của họ càng dễ biến động hơn. "Trong ba lần suy thoái vừa qua, 1 phần trăm người có thu nhập cao nhất (những người kiếm được tiền từ mức 380.000 đô-la trở lên trong năm 2008) đã trải qua những cú sốc thu nhập lớn nhất về tỷ lệ phần trăm của bất kỳ nhóm thu nhập nào ở Mỹ". Khi thu nhập của mọi người kiếm được 50.000 đô-la hoặc ít hơn giảm 2 phần trăm trong giai đoạn từ năm 2007 đến năm 2009, thu nhập của những người kiếm được từ một triệu đô-la trở lên đã giảm gần 50 phần trăm.^{321}

Ngược lại, khi nền kinh tế tăng trưởng, thu nhập của một phần trăm cao nhất "tăng nhanh gấp 3 lần so với phần còn lại của đất nước." Điều này không thực sự đáng ngạc nhiên, vì thu nhập ở mức cao nhất ít có khả năng là từ tiền lương và nhiều khả năng là từ thu nhập của việc đầu tư hoặc bán hàng, cả hai đều có thể thay đổi rất nhiều khi nền kinh tế tăng hoặc giảm. Các mô hình tương tự áp dụng cho sự giàu có như thu nhập. **Wall Street Journal** đã đưa tin, "trong cuộc suy thoái năm 1990 và 2001, 5 phần trăm người Mỹ giàu nhất (được đo bằng giá trị thực) đã trải qua sự suy giảm lớn nhất trong tài sản của họ".^{322}

Những khác biệt về các kỹ năng

Trong nhiều lý do cho sự khác biệt về năng suất và tiền lương là một số người có nhiều kỹ năng hơn những người khác. Không ai ngạc nhiên khi các kỹ sư kiếm được nhiều hơn những người đưa tin hoặc các nhân viên vận chuyển có kinh nghiệm có xu hướng kiếm được mức lương cao hơn so với các nhân viên vận chuyển thiếu kinh nghiệm—và phi công giàu kinh nghiệm cũng có xu hướng kiếm được nhiều hơn những phi công thiếu kinh nghiệm khác. Mặc dù người lao động có thể được coi là những người chỉ đơn giản là cung cấp lao động, nhưng hầu hết mọi người cung cấp không chỉ là khả năng tham gia vào các hoạt động thể chất mà còn khả năng áp dụng thông thạo tinh thần vào nhiệm vụ của họ. Thời gian khi "một sức mạnh mạnh mẽ và một tâm trí yếu" là đủ cho nhiều công việc là quá khứ trong các nền kinh tế hiện đại nhất. Rõ ràng là điều này có vẻ như, những tác động của nó không phải là rõ ràng và cũng không được hiểu rộng rãi.

Vào những thời điểm và địa điểm đó nơi mà sức mạnh thể chất và sức chịu đựng là những yêu cầu chính của công việc, năng suất và tiền lương có xu hướng đạt đến đỉnh điểm trong tuổi trẻ, với những người lao động trung niên nhận lương thấp hơn hoặc ít việc làm hơn, hoặc cả hai. Phí bảo hiểm về thể chất cũng được ưu tiên cho lao động nam hơn so với lao động nữ.

Ở một số nước nghèo khổ sống gần bờ vực của sự sống, như Trung Quốc trong thời gian qua, sự khác biệt giới tính trong việc thực hiện lao động thể chất là không có gì lạ khi những người nghèo nhất giết trẻ sơ sinh nữ. Trong khi một người mẹ là điều cần thiết cho gia đình, năng suất của phụ nữ trong lao động nông trại khó khăn trên mảnh đất nhỏ chỉ với các công cụ nguyên thủy không thể sản xuất đủ lương thực để giữ cho cô ấy sống—và sự tiêu hao của cô ấy trên thực phẩm do những người khác tạo ra sẽ đe dọa sự sống còn của cả gia đình, tại một thời điểm khi suy dinh dưỡng và cái chết của nạn đói là những mối nguy hiểm hiện tại. Một trong nhiều lợi ích của phát triển kinh tế đã khiến những lựa chọn tuyệt vọng và tàn nhẫn như vậy trở nên không cần thiết.

Tầm quan trọng ngày càng tăng của các kỹ năng và kinh nghiệm liên quan đến sức mạnh thể chất đã thay đổi năng suất cân đối của tuổi trẻ so với tuổi tác, và của phụ nữ so với nam giới. Điều này đã trở nên đặc biệt trong thời gian gần đây, vì sức mạnh của máy móc đã thay thế sức mạnh con người trong các xã hội công nghiệp và khi các kỹ năng đã trở nên quan trọng trong nền kinh tế công nghệ cao. Thậm chí trong một khoảng thời gian tương đối ngắn, độ tuổi mà hầu hết mọi người nhận được thu nhập cao nhất của họ đã tăng lên. Năm 1951, hầu hết người Mỹ đạt mức thu nhập cao nhất từ độ tuổi từ 35 đến 44, và những người trong độ tuổi đó kiếm được 60 phần trăm nhiều hơn so với những người lao động ở độ tuổi hai mươi. Tuy nhiên, vào năm 1973, những người trong độ tuổi từ 35 đến 44 kiếm được gấp đôi thu nhập của những người lao động trẻ. Hai mươi năm sau, khung thu nhập cao nhất đã tăng lên đối với những người trong độ tuổi từ 45 đến 54, và những người trong khung đó kiếm được gấp ba lần số tiền những người lao động kiếm được từ đầu những năm hai mươi.^{323}

Trong khi đó, tầm quan trọng suy giảm của sức mạnh thể chất cũng giảm hoặc loại bỏ phí bảo hiểm cho người lao động nam giới trong một phạm vi ngày càng mở rộng của nghề nghiệp. Điều này không yêu cầu tất cả các nhà tuyển dụng phải tự nhận ra. Những người kiên trì trong việc trả công nhiều hơn cho lao động nam không có năng suất tương đối cao hơn là bất lợi trong cạnh tranh so với các công ty đối thủ có chi phí thấp hơn bằng cách loại bỏ phí bảo hiểm cho nam giới, cân bằng tiền lương của phụ nữ và nam giới để phù hợp với năng suất của họ. Hầu hết những người sử dụng lao động không được khai sáng hay có thành kiến có chi phí lao động cao hơn, điều này làm cho việc loại bỏ doanh nghiệp của họ bị gây hại bởi sự tàn nhẫn của sự cạnh tranh thị trường. Do đó, tiền lương của phụ nữ bắt đầu ngang bằng với nam giới có trình độ tương đương ngay cả trước khi có các luật pháp bắt buộc phải trả bằng nhau.

Trong khi tầm quan trọng ngày càng tăng của kỹ năng có xu hướng giảm bất bình đẳng kinh tế giữa các giới, nó có xu hướng làm tăng sự bất bình đẳng giữa những người có kỹ năng và những người không có kỹ năng. Hơn nữa, tăng thu nhập nói chung, phát triển từ một nền kinh tế hiệu quả hơn với những người có tay nghề cao hơn, có xu hướng làm tăng sự bất bình đẳng giữa những người làm việc thường xuyên và những người không làm việc thường xuyên. Như đã lưu ý, có sự khác biệt nổi bật giữa số lượng và tỷ lệ người làm việc và những người không làm việc, như giữa các khung thu nhập đứng đầu và các khung thu nhập đứng cuối. Đồng thời tăng phần thưởng cho công việc và tình trạng phúc lợi ngày càng tăng cho phép nhiều người sống mà không làm việc hầu như đảm bảo sự bất bình đẳng gia tăng trong tiền lương và thu nhập, khi nhiều lợi ích của nhà nước phúc lợi được nhận bằng hiện vật thay vì bằng tiền, chẳng hạn như nhà ở được trợ cấp hoặc trợ cấp y tế, vì những lợi ích này không được tính trong số liệu thống kê thu nhập.

Một trong những lý do dường như rõ ràng nhất cho các cá nhân (hoặc quốc gia) khác nhau sống ở các mức kinh tế rất khác nhau là chúng **sản sinh** ở các mức kinh tế rất khác nhau. Khi nền kinh tế phát triển về mặt công nghệ và kinh tế phức tạp hơn, và công việc ít đòi hỏi về mặt thể chất hơn, những cá nhân có kỹ năng cao hơn có nhiều nhu cầu hơn và được thưởng cao hơn. Sự chênh lệch ngày càng tăng giữa các mức thu nhập cao hơn và khung thu nhập ở mức thấp hơn hầu như không đáng ngạc nhiên trong những điều kiện này.

Sự phân biệt việc làm

Mặc dù sự khác biệt về tiền lương thường phản ánh sự khác biệt về kỹ năng, kinh nghiệm hoặc sự sẵn lòng làm công việc khó khăn hoặc nguy hiểm, những khác biệt này cũng có thể phản ánh sự phân biệt đối xử với các phân đoạn xã hội cụ thể, chẳng hạn như dân tộc thiểu số, phụ nữ, các tầng lớp thấp hơn hoặc các nhóm khác. Tuy nhiên, để xác định xem có sự phân biệt đối xử hay nó nghiêm trọng như thế nào, trước tiên chúng ta cần xác định ý nghĩa của chúng.

Đôi khi sự phân biệt đối xử được định nghĩa là việc đánh giá các cá nhân từ các nhóm khác nhau theo các tiêu chuẩn khác nhau khi thuê, trả lương hoặc thăng tiến. Trong hình thức đòi hỏi kỹ năng cao nhất có thể của nó, điều này có thể có nghĩa là từ chối thuê tất cả. “No Irish Need Apply” là một cụm từ phổ biến trong các quảng cáo cho nhiều công việc đáng thèm muốn ở Mỹ thế kỷ 19 và đầu thế kỷ hai mươi. Trước Thế chiến II, nhiều bệnh viện ở Mỹ sẽ không thuê bác sĩ da đen hoặc bác sĩ Do Thái, và một số công ty luật có uy tín sẽ không thuê bất cứ ai không phải là nam Tin Lành da trắng từ tầng lớp thượng lưu. Trong các trường hợp khác, mọi người có thể được thuê từ một số nhóm, nhưng các cá nhân từ các nhóm khác nhau đã được chuyển sang các loại công việc khác nhau.

Không có điều nào trong số này đặc biệt đối với Mỹ hay đối với thời hiện đại. Ngược lại, các thành viên của các nhóm khác nhau đã được đối xử khác nhau trong nhiều luật pháp và

thực tiễn trên toàn thế giới và hàng ngàn năm lịch sử được ghi lại. Đó là tư tưởng của việc đối xử với tất cả các cá nhân như nhau, bất kể họ đến từ nhóm nào, tương đối gần đây là lịch sử được đo lường, và không có nghĩa là được quan sát trên toàn thế giới ngày nay.

Chồng chéo với sự phân biệt đối xử, và thường bị nhầm lẫn với nó, là sự khác biệt về việc làm dựa trên sự khác biệt đáng kể về kỹ năng, kinh nghiệm, thói quen làm việc và các mẫu hành vi từ nhóm này sang nhóm khác. Chẳng hạn, người Ấn Độ Mohawk đã tìm cách xây dựng các tòa nhà chọc trời ở Mỹ từ lâu, vì họ đã đi vòng quanh trên các khung thép mà không có sự sợ hãi hay sự phân tâm thấy rõ nào từ công việc của họ. Trong thời gian qua, người lao động Trung Quốc trồng đồn điền cao su ở Malaya thuộc địa đã được tìm thấy để thu được gấp đôi nhựa từ cây cao su trong một khoảng thời gian nhất định như những người lao động Malay đã làm.

Mặc dù những ưu đãi cho một số nhóm và sự miễn cưỡng hoặc không muốn thuê người khác thường được mô tả là do "thiên vị", "thành kiến" hay "rập mẫu", các nhà quan sát bên thứ ba không thể dễ dàng loại bỏ kiến thức trực tiếp về những người ủng hộ niềm tin của họ bằng cách mạo hiểm tiền của họ. Ngay cả trong trường hợp không có niềm tin khác nhau về các nhóm khác nhau, việc áp dụng cùng một tiêu chí việc làm cho các nhóm khác nhau có thể dẫn đến tỷ lệ rất khác nhau của các nhóm này được thuê, bị sa thải hay được thăng chức. Việc phân biệt sự phân biệt đối xử từ những khác biệt về trình độ và năng suất không dễ dàng trong thực tế, mặc dù sự khác biệt là căn bản về nguyên tắc. Ít khi dữ liệu thống kê chứa thông tin đầy đủ chi tiết về kỹ năng, kinh nghiệm, năng suất, hoặc sự vắng mặt, thói quen và thái độ làm việc ít hơn nhiều, để so sánh có thể giữa các cá nhân thực sự có thể so sánh với các nhóm khác nhau.

Ví dụ, phụ nữ có thu nhập thấp hơn nam giới, nhưng hầu hết phụ nữ sinh con ở một thời điểm nào đó trong cuộc sống và nhiều người ở ngoài lực lượng lao động cho đến khi con cái của họ đạt đến độ tuổi có thể đưa vào một số hình thức chăm sóc trong khi mẹ của chúng trở lại làm việc. Những gián đoạn của sự nghiệp của họ làm tổn thất kinh nghiệm nơi làm việc của phụ nữ và sự thâm niên, chúng lần lượt cản trở sự gia tăng thu nhập của họ trong nhiều năm qua, tương đối so với những người đàn ông đã làm việc liên tục trong lúc đó. Tuy nhiên, từ năm 1971, những người phụ nữ độc thân Mỹ đã làm việc liên tục từ trung học đến 30 tuổi kiếm được **nhieu** tiền hơn nam giới đơn lẻ cùng mô tả,^{324} mặc dù phụ nữ là thực chất một nhóm kiếm được ít tiền hơn nhóm nam giới.

Điều này cho thấy các nhà tuyển dụng sẵn lòng trả lương cho phụ nữ có cùng kinh nghiệm giống như nam giới, nếu chỉ vì họ bị buộc phải cạnh tranh trong thị trường lao động, và phụ nữ có cùng kinh nghiệm thậm chí có thể tốt hơn nam giới và từ đó kiếm được nhiều tiền hơn. Nhưng sự khác biệt về trách nhiệm gia đình ngăn cản giới tính không có kinh nghiệm làm việc giống hệt hoặc thu nhập giống nhau dựa trên kinh nghiệm đó. Không điều nào trong số này là đáng ngạc nhiên. Ví dụ, nếu phụ nữ chỉ được trả 75 phần trăm mức lương của những người nam giới **có cùng mức độ kinh nghiệm và năng suất**, thì người sử dụng lao động có thể

thuê bốn người phụ nữ thay vì ba người đàn ông với cùng số tiền và có lợi thế quyết định trong chi phí sản xuất vượt qua các doanh nghiệp cạnh tranh.

Nói cách khác, bất kỳ nhà tuyển dụng nào phân biệt đối xử với phụ nữ trong tình huống này sẽ phát sinh chi phí cao hơn một cách không cần thiết, mạo hiểm lợi nhuận, doanh số và sự sinh tồn trong một ngành cạnh tranh. Cần lưu ý một lần nữa sự khác biệt được đưa ra trong Chương 4 giữa các nguyên nhân **có chủ ý** và **có hệ thống**. Ngay cả khi không phải là một nhà tuyển dụng có ý thức hay cố tình nghĩ về những tác động kinh tế của sự phân biệt đối xử với phụ nữ, thì tác động toàn diện của sự cạnh tranh sẽ có khuynh hướng loại bỏ những nhà tuyển dụng đó khỏi những thứ có giá trị khác theo thời gian, những người trả lương theo giới tính một cách chênh lệch không tương ứng với sự khác biệt về năng suất. Quá trình này sẽ được đẩy nhanh đến mức mà phụ nữ thành lập doanh nghiệp của riêng họ, như nhiều người ngày càng làm, và không phân biệt đối xử với những phụ nữ khác.

Chênh lệch về tiền lương đáng kể giữa phụ nữ và nam giới không giống nhau giữa các hội đồng quản trị, nhưng khác nhau giữa những người phụ nữ đó những người trở thành bà mẹ và những người không. Trong một nghiên cứu, phụ nữ không có trẻ em kiếm được 95 phần trăm những gì nam giới kiếm được, trong khi phụ nữ có con chỉ kiếm được 75 phần trăm những gì nam giới kiếm được.^{325} Hơn nữa, ngay cả những phụ nữ không có con không cần phải có cùng nghề nghiệp như nam giới. Rất có khả năng việc có con làm cho nghề nghiệp khác nhau có những điểm hấp dẫn khác nhau đối với phụ nữ, ngay cả trước khi họ trở thành bà mẹ. Nghề nghiệp như thủ thư hoặc giáo viên, mà người ta có thể tiếp tục sau một vài năm để chăm sóc trẻ nhỏ, hấp dẫn hơn đối với những phụ nữ dự đoán trở thành một bà mẹ. Nhưng nghề nghiệp như kỹ sư máy tính, nơi mà chỉ một vài năm nghỉ việc có thể khiến bạn tụt lại nhanh phía sau trong lĩnh vực thay đổi nhanh chóng này, có xu hướng kém hấp dẫn đối với nhiều phụ nữ. Tóm lại, phụ nữ và nam giới lựa chọn nghề nghiệp khác nhau và chuẩn bị cho nhiều nghề nghiệp này bằng cách chuyên về một sự kết hợp rất khác nhau của các môn học trong khi được giáo dục.

Câu hỏi đặt ra là liệu có bao nhiêu sự phân biệt đối xử phụ nữ trong thị trường lao động hay không là câu hỏi liệu có sự khác biệt đáng kể về tiền lương giữa phụ nữ và nam giới trong cùng lĩnh vực với cùng trình độ hay không. Câu hỏi đặt ra là liệu có sự khác biệt về thu nhập giữa giới tính hay không, vì sự khác biệt về lựa chọn nghề nghiệp, lựa chọn giáo dục và việc làm liên tục đều ảnh hưởng đến thu nhập. Nam giới cũng có xu hướng làm việc trong các ngành nghề nguy hiểm hơn, thường trả nhiều tiền hơn các ngành nghề tương tự an toàn hơn. Như một nghiên cứu được lưu ý, “mặc dù chiếm 54 phần trăm nơi làm việc là nam giới, nam giới chiếm 92 phần trăm tổng số ca tử vong liên quan đến công việc.”^{326}

Những vấn đề tương tự trong việc cố gắng so sánh các cá nhân thật sự có thể so sánh làm cho việc xác định sự hiện diện và cường độ của sự phân biệt đối xử giữa các nhóm khác nhau theo chủng tộc hay sắc tộc. Nó không phải là không phổ biến, cả ở Mỹ và ở các nước khác, cho một nhóm chủng tộc hoặc dân tộc khác với độ tuổi từ một thập niên trở lên—và

chúng ta đã thấy độ tuổi tạo nên sự khác biệt lớn trong thu nhập. Trong khi tổng số liệu thống kê cho thấy sự khác biệt thu nhập lớn giữa các nhóm chủng tộc và dân tộc Mỹ, những sự phân ra tốt hơn thường cho thấy những khác biệt nhỏ hơn nhiều. Ví dụ, người da đen, da trắng và Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha có cùng độ tuổi (29) và IQ (100) đều có thu nhập trung bình hàng năm trong một nghìn đô-la của nhau.^{327} Ở New Zealand, trong khi có sự khác biệt đáng kể về thu nhập giữa dân số Maori và dân số da trắng, những khác biệt này cũng giảm mạnh khi so sánh những người Maori với những người New Zealand khác cùng độ tuổi và có cùng kỹ năng và mức độ đọc viết.^{328}

Nhiều cuộc thảo luận về sự phân biệt đối xử được tiến hành như thể những nhà tuyển dụng tự do thực hiện bất kỳ quyết định tùy ý nào họ muốn khi thuê hay trả lương. Điều này bỏ qua thực tế rằng các nhà tuyển dụng không hoạt động trong sự cô lập mà ở các thị trường. Các doanh nghiệp cạnh tranh lẫn nhau về người lao động cũng như cạnh tranh về khách hàng. Những quyết định sai lầm phải chịu tổn thất ở cả thị trường sản phẩm và thị trường lao động và, như chúng ta đã thấy ở các chương trước, tổn thất sai lầm có thể gây ra nhiều hậu quả nghiêm trọng. Hơn nữa, các chi phí này thay đổi theo các điều kiện trên thị trường.

Mặc dù rõ ràng là sự phân biệt đối xử áp đặt một chi phí cho những người bị phân biệt đối xử, dưới hình thức mất những cơ hội cho thu nhập cao hơn, điều này cũng đúng rằng sự phân biệt đối xử có thể áp đặt chi phí cho những người thực hiện sự phân biệt đối xử, nơi họ cũng mất cơ hội cho thu nhập cao hơn. Ví dụ, khi một chủ nhà từ chối thuê một căn hộ cho những người từ nhóm "sai", điều đó có nghĩa là căn hộ sẽ bị bỏ trống lâu hơn. Rõ ràng, điều đó đại diện cho việc mất tiền thuê nhà—nếu đây là thị trường tự do. Tuy nhiên, nếu có kiểm soát tiền thuê nhà, với số lượng người đăng ký dư thừa cho căn hộ trống, thì sự phân biệt đối xử đó sẽ không gây tổn thất cho chủ nhà, vì sẽ không có sự chậm trễ trong việc tìm người thuê mới, trong những điều kiện này.

Các nguyên tắc tương tự áp dụng trong thị trường việc làm. Một nhà tuyển dụng từ chối thuê các cá nhân đủ điều kiện từ các nhóm "sai" rủi ro để lại công việc của anh ta không được lấp đầy trong một thị trường tự do. Điều này có nghĩa rằng anh ta phải để lại một số công việc chưa được hoàn thành và một số đơn đặt hàng từ khách hàng không được lấp đầy—hoặc người nào khác phải trả thêm giờ cho nhân viên hiện tại để hoàn thành công việc. Dù bằng cách nào, điều này khiến người sử dụng lao động tốn nhiều tiền hơn. Tuy nhiên, trong một thị trường nơi tiền lương được đặt ra một cách chủ quan trên mức tồn tại thông qua cung và cầu, kết quả sự dư thừa của người xin việc có thể có nghĩa là sự phân biệt đối xử không gây tổn thất cho nhà tuyển dụng, vì sẽ không có sự chậm trễ trong việc lấp đầy công việc dưới các điều kiện này.

Cho dù những mức lương cao hơn một cách chủ quan được thiết lập bởi một công đoàn lao động hay theo luật tiền lương tối thiểu không thay đổi nguyên tắc. Bằng chứng thực nghiệm chỉ ra một cách mạnh mẽ rằng sự phân biệt chủng tộc có xu hướng trở nên lớn hơn khi chi phí thấp hơn và thấp hơn khi chi phí lớn hơn.

Ngay cả người da trắng cai trị ở Nam Phi trong suốt thời kỳ phân biệt chủng tộc, nơi luật pháp yêu cầu sự phân biệt đối xử phân biệt chủng tộc với người da trắng trong ngành công nghiệp cạnh tranh thường thuê nhiều người da đen hơn và đối với những nghề cao hơn họ được chính phủ cho phép—và thường bị phạt khi bị bắt làm như vậy.^{329} Điều này là bởi vì nó thuộc quyền sở hữu của nhà tuyển dụng để thuê người da đen. Tương tự, người da trắng muốn xây nhà ở Johannesburg thường thuê đội xây dựng đen bất hợp pháp, thường là người da trắng có nhiệm vụ phụ trách để đáp ứng các yêu cầu của luật phân biệt chủng tộc, chứ không phải trả giá cao hơn khi thuê một công nhân xây dựng da trắng như cách chính phủ muốn họ làm.^{330} Chủ nhà người da trắng ở Nam Phi cũng thường thuê người da đen ở những nơi chỉ có người da trắng được phép sống một cách hợp pháp.^{331}

Chi phí của sự phân biệt đối xử với những người phân biệt đối xử là rất quan trọng để hiểu hành vi đó. Ví dụ, các nhà tuyển dụng đang chi tiền của người khác—các cơ quan chính phủ hoặc các tổ chức phi lợi nhuận—ít bị ảnh hưởng bởi chi phí phân biệt đối xử. Ở các nước trên thế giới, sự phân biệt đối xử của chính phủ đã trở nên lớn hơn sự phân biệt đối xử bởi các doanh nghiệp hoạt động trong các thị trường tư nhân, cạnh tranh. Việc hiểu được nền kinh tế cơ bản của sự phân biệt đối xử giúp dễ hiểu hơn tại sao người da đen lại tham gia vào Broadway vào những năm 1920, vào thời điểm họ không được phép tham gia vào Hải quân Hoa Kỳ và cũng như bị loại ra khỏi nhiều công việc của chính phủ dân sự. Những nhà sản xuất ở Broadway không muốn mất số tiền lớn mà họ có thể kiếm được bằng cách thuê những nghệ sĩ da đen có thể thu hút những khán giả lớn, nhưng chi phí của sự phân biệt đối xử của chính phủ đã được người nộp thuế trả, cho dù họ có nhận ra nó hay không.

Cũng như luật tiền lương tối thiểu làm giảm chi phí của sự phân biệt đối xử đối với nhà tuyển dụng, luật lương tối đa làm tăng chi phí sự phân biệt đối xử của nhà tuyển dụng. Trong số ít ví dụ về luật tiền lương tối đa trong những thế kỷ gần đây là tiền lương và kiểm soát giá áp đặt tại Mỹ trong Thế chiến II. Bởi vì tiền lương không được phép tăng lên mức mà chúng sẽ đạt được dưới cung và cầu, có sự thiếu hụt nhân công, cũng giống như thiếu nhà ở dưới sự kiểm soát tiền thuê nhà. Nhiều nhà tuyển dụng đã không thuê người da đen hoặc phụ nữ trước đây, hoặc những người đã không thuê họ cho những công việc mong muốn trước chiến tranh, bây giờ bắt đầu làm như vậy. Hình ảnh “Rosie the Riveter” xuất hiện trong Thế chiến II là một phần kết quả của việc kiểm soát tiền lương và giá cả.

VỐN, LAO ĐỘNG VÀ HIỆU QUẢ

Trong khi tất cả mọi thứ đòi hỏi một số lao động cho sự sản xuất của chúng, thực tế không có gì có thể được sản xuất bởi một mình lao động. Nông dân cần đất đai, tài xế taxi cần xe hơi, nghệ sĩ cần một cái gì đó để vẽ và một cái gì đó để làm đối tượng vẽ. Ngay cả một diễn

viên hài độc thoại cũng cần một bản tóm tắt của những câu chuyện cười, đó là nguồn vốn của anh ấy, cũng giống như các đập thủy điện là nguồn vốn của các công ty sản xuất điện.

Vốn bổ sung lao động trong quá trình sản xuất, nhưng nó cũng cạnh tranh với lao động để làm việc. Nói cách khác, nhiều hàng hóa và dịch vụ có thể được sản xuất với nhiều lao động và ít vốn hoặc nhiều vốn và ít lao động. Khi các công đoàn của công nhân quá cảnh buộc phải trả mức lương cao hơn nhiều so với những gì họ có trong thị trường lao động cạnh tranh, các công ty vận chuyển có xu hướng tăng thêm vốn, để tiết kiệm cho việc sử dụng lao động đắt đỏ hơn. Xe buýt được thiết kế dài hơn, đôi khi trở thành hai xe buýt có kết nối linh hoạt giữa chúng, để một người lái xe sử dụng gấp đôi số vốn như trước và có khả năng di chuyển gấp đôi số lượng hành khách.

Một số người có thể nghĩ rằng điều này hiệu quả hơn, nhưng sự hiệu quả không dễ dàng để xác định. Nếu chúng ta tự ý định nghĩa sự hiệu quả là đầu ra trên một đơn vị lao động, như một số người làm, thì nó chỉ đơn thuần là lý do vòng quanh để nói rằng có một tài xế xe buýt di chuyển nhiều hành khách hơn là hiệu quả hơn. Có thể trong thực tế chi phí nhiều tiền hơn cho mỗi hành khách để di chuyển họ, là kết quả của vốn bổ sung cần thiết cho các xe buýt mở rộng và nhiều tài xế đắt tiền hơn.

"Sự hiệu quả" không thể được định nghĩa một cách có ý nghĩa mà không quan tâm đến mong muốn và sở thích của con người. Ngay cả hiệu quả của động cơ ô tô cũng không đơn giản chỉ là vấn đề vật lý. Tất cả năng lượng được tạo ra bởi động cơ sẽ được sử dụng theo một cách nào đó—hoặc trong việc di chuyển xe về phía trước, khắc phục ma sát bên trong các bộ phận chuyển động của động cơ, hoặc lắc thân xe bằng nhiều cách khác nhau. Chỉ khi chúng ta xác định mục tiêu của chúng ta—di chuyển chiếc xe về phía trước—chúng ta có thể xem phần trăm sức mạnh của động cơ được sử dụng cho nhiệm vụ đó như thể hiện sự hiệu quả của nó, và sức mạnh khác tiêu tan theo nhiều cách khác nhau như bị "lãng phí".

Người châu Âu đã từ lâu coi nền nông nghiệp Mỹ là "không hiệu quả" vì sản lượng trên mỗi mẫu Anh (khoảng 0.4 hecta) thấp hơn nhiều ở Mỹ so với phần lớn châu Âu. Mặt khác, sản lượng cho mỗi công nhân nông nghiệp cao hơn nhiều ở Mỹ so với ở châu Âu. Lý do là đất đai dồi dào hơn ở Mỹ và lao động lại khan hiếm hơn. Một nông dân Mỹ sẽ làm loãng hơn mảnh đất xa hơn và sẽ có ít thời gian hơn để dành cho mỗi mẫu Anh. Ở châu Âu, nơi đất đai khan hiếm hơn, và do đó đắt hơn vì cung và cầu, nông dân châu Âu tập trung vào canh tác chuyên sâu hơn những gì họ có thể nhận được từ đất đai, dành nhiều thời gian dọn dẹp cỏ dại và đá, hoặc dành nhiều sự chú ý hơn để đảm bảo sản lượng tối đa cho mỗi mẫu Anh.

Tương tự, các nước thuộc Thế giới thứ ba thường sử dụng nhiều hơn từ các thiết bị vốn nhất định hơn so với các nước giàu có và công nghiệp hóa hơn. Những dụng cụ như búa và tua vít có thể đủ số lượng lớn cho mỗi công nhân trong một nhà máy hoặc cửa hàng của Mỹ sở hữu, nhưng điều đó ít có khả năng xảy ra ở một nước nghèo hơn nhiều, nơi những công cụ như vậy có nhiều khả năng được chia sẻ hơn, hoặc được chia sẻ rộng rãi hơn, so với những người Mỹ sản xuất cùng một sản phẩm. Nhìn từ góc độ khác, mỗi cây búa ở một đất

nước nghèo có khả năng đóng nhiều cây đinh hơn mỗi năm, vì nó được chia sẻ giữa nhiều người hơn và có ít thời gian nhàn rỗi hơn. Điều đó không làm cho đất nước nghèo hơn "hiệu quả". Chỉ là sự khan hiếm vốn và lao động tương đối là khác nhau.

Vốn có xu hướng khan hiếm hơn và do đó đắt đỏ hơn ở các nước nghèo hơn, trong khi lao động dồi dào hơn và rẻ hơn ở các nước giàu hơn. Các nước nghèo có khuynh hướng tiết kiệm chi phí đắt đỏ hơn, chỉ vì các nước giàu hơn tiết kiệm một yếu tố khác rẻ hơn và khan hiếm ở đó, cụ thể là lao động. Ở các nước giàu hơn, đó là vốn dồi dào và rẻ hơn, trong khi lao động lại khan hiếm và tốn kém hơn.

Khi một chuyến tàu chờ hàng đi vào một trạm xe lửa, nhân công là yếu tố cần thiết để bốc hàng xuống. Khi tàu chờ hàng đến vào giữa đêm, nó có thể được bốc hàng xuống sau đó và tại đó, để tàu có thể tiếp tục trên đường trơn vẹn, hoặc một số ô có thể được tách ra và để lại trên đường ray cho đến khi công nhân đến làm việc vào sáng hôm sau để bốc hàng xuống.

Ở một đất nước mà nguồn vốn như xe lửa đường sắt rất khan hiếm và lao động dồi dào hơn, nó có ý nghĩa để có công nhân làm việc suốt ngày đêm, để họ có thể bốc hàng xuống ngay lập tức, và nguồn tài nguyên khan hiếm này không còn nhàn rỗi. Tuy nhiên, ở một đất nước giàu vốn, thường có thể tiết kiệm chi phí hơn để tách các toa chờ hàng đơn ra khỏi một chuyến tàu, cho phép tàu tiếp tục trên đường. Vì vậy, những toa chờ hàng tách rời có thể nằm trôi trên một đường ray, chờ đợi để được bốc hàng xuống vào sáng hôm sau, thay vì có công nhân đất tiền ngồi xung quanh nhàn rỗi trong đêm, chờ chuyến tàu tiếp theo đến.

Đây không chỉ là một câu hỏi về tiền lương của những người lao động cụ thể này hoặc chi phí tiền tệ của công ty đường sắt cụ thể này. Từ quan điểm của nền kinh tế nói chung, câu hỏi cơ bản hơn là: Việc sử dụng thay thế của thời gian của những người lao động này và việc sử dụng thay thế các toa chờ hàng lửa đường sắt là gì? Nói cách khác, nó không chỉ là vấn đề tiền bạc. Tiền chỉ phản ánh thực tế cơ bản sẽ giống nhau trong nền kinh tế xã hội, phong kiến hay phi thị trường khác. Cho dù nó có ý nghĩa để rời khỏi các toa chờ hàng chờ đợi cho công nhân đến hoặc để lại công nhân nhàn rỗi chờ tàu hỏa đến tùy thuộc vào sự khan hiếm tương đối của lao động và vốn và năng suất tương đối của họ trong sử dụng thay thế.

Trong thời đại của Liên Xô và cuộc Chiến tranh lạnh với Mỹ, Liên Xô đã sử dụng để khoe khoang thực tế rằng một toa xe trung bình của Liên Xô đã vận chuyển hàng hóa nhiều hơn một năm so với một toa xe trung bình của Mỹ. Tuy nhiên, cho thấy nền kinh tế của họ hiệu quả hơn, điều này cho thấy đường sắt Liên Xô thiếu vốn dồi dào của ngành đường sắt Mỹ, và lao động của Liên Xô có ít sử dụng thay thế có giá trị hơn thời gian lao động của Mỹ. Tương tự như vậy, một nghiên cứu về các nền kinh tế Tây Phi vào giữa thế kỷ 20 đã ghi nhận rằng xe tải có "đang phục vụ 24 giờ một ngày trong bảy ngày một tuần và thường được đóng gói chặt chẽ với hành khách và vận chuyển hàng hóa."^{332}

Vì những lý do tương tự, xe hơi có xu hướng thời gian sử dụng lâu hơn ở các nước nghèo hơn so với ở các nước giàu hơn. Không chỉ trả tiền cho nhiều quốc gia nghèo hơn để giữ cho xe ô tô của họ sử dụng lâu hơn, nó còn trả tiền cho họ để mua xe ô tô đã qua sử dụng từ các

nước giàu hơn. Chỉ trong một năm, 90.000 xe ô tô đã qua sử dụng từ Nhật Bản đã được bán cho các Tiểu vương quốc Ả Rập thống nhất. Dubai, một trong những tiểu vương quốc, đã trở thành một trung tâm để bán những chiếc xe này cho các nước Trung Đông và châu Phi khác. Từ **Wall Street Journal** đưa tin: “Nhiều thành phố châu Phi đã đầy ắp những chiếc xe của hãng Toyota, mặc dù rất ít xe mới đã được bán ở đó.”^{333} Ở Cameroon, xe taxi “đang bị đánh bại bởi những chiếc xe Toyota cũ, chở bốn ở phía sau và ba ở phía trước.”^{334} Ngay cả những chiếc xe cần sửa chữa cũng được bán trên diện quốc tế:

Những nhà xuất khẩu của Nhật Bản cũng xuất xưởng hàng ngàn chiếc xe đã bị va chạm hoặc hư hỏng. Cơ học ở Dubai có thể sửa chữa xe cho một phần nhỏ của giá ở Nhật Bản, nơi mà chi phí lao động cao làm cho nó trở thành một trong những nơi đắt nhất thế giới để sửa chữa một chiếc xe hơi.^{335}

Nói chung, điều này trả tiền cho các nước giàu hơn để loại bỏ xe hơi, tủ lạnh và các thiết bị vốn khác trong thời gian ngắn hơn so với việc trả tiền cho những người ở các nước nghèo hơn để làm như vậy. Đây cũng không phải là vấn đề có khả năng “lãng phí”. Nó sẽ là một sự lãng phí để tiếp tục sửa chữa thiết bị này, khi những nỗ lực tương tự ở những nơi khác trong nền kinh tế Nhật Bản—hoặc nền kinh tế Mỹ hoặc nền kinh tế Đức—sẽ tạo ra nhiều hơn đủ tài sản để cung cấp thay thế. Nhưng nó sẽ không có ý nghĩa đối với các nước nghèo hơn, mà việc sử dụng thời gian thay thế không hiệu quả, để loại bỏ thiết bị của họ cùng một lúc khi các nước giàu hơn loại bỏ thiết bị của họ. Thực tế là lao động rẻ hơn ở Dubai so với ở Nhật Bản không phải là một tình huống ngẫu nhiên. Lao động hiệu quả hơn ở các nước giàu hơn. Đó là một trong những lý do tại sao những nước này ngày càng thịnh vượng hơn. Việc bán thiết bị đã qua sử dụng từ các nước giàu sang các nước nghèo có thể là một cách hiệu quả để xử lý tình hình cho cả hai loại quốc gia.

Trong một nền kinh tế công nghiệp hiện đại, nhiều hàng hóa được sản xuất hàng loạt, do đó làm giảm chi phí sản xuất của họ, và sau đó giá cả, bởi vì hiệu quả kinh tế quy mô lớn. Nhưng việc sửa chữa trên những sản phẩm đó vẫn thường được thực hiện riêng lẻ bằng tay, mà không có lợi ích của hiệu quả kinh tế quy mô lớn, và do đó tương đối đắt. Trong nền kinh tế sản xuất đại trà như vậy, việc sửa chữa lặp đi lặp lại có thể trong nhiều trường hợp nhanh chóng đạt tới điểm mà sẽ rẻ hơn nếu có được một sản phẩm mới được sản xuất hàng loạt. Do đó, số lượng các cửa hàng sửa chữa tivi ở Mỹ không theo kịp với số lượng TV ngày càng tăng, vì sản xuất hàng loạt đã giảm giá truyền hình đến mức nhiều thiết bị hỏng hóc có thể được thay thế rẻ hơn thay vì sửa chữa.

Một cuốn sách của hai nhà kinh tế Nga. Họ không khoe khoang. Họ phàn nàn trong những ngày của Liên Xô, đã chỉ ra rằng “thiết bị được sửa chữa và chấp vá không ngừng” trong Liên

minh các nước Cộng hòa Xã hội chủ nghĩa Xô viết , đề "tuổi thọ trung bình của tổng lượng vốn tại Liên Xô là bốn mươi bảy năm, so với mười bảy năm ở Mỹ."^{336}.

Chương 11

LUẬT LƯƠNG TỐI THIỂU

Cung và cầu nói rằng giá cao hơn thị trường tạo ra dư thừa không thể bán được, nhưng điều đó đã không dừng được phần lớn châu Âu khỏi việc điều tiết thị trường lao động thành hàng thập kỷ thất nghiệp ở mức độ trầm trọng.

Bryan Caplan

Như có thể hiểu rõ hơn về vai trò kinh tế của giá nói chung khi chúng ta nhìn thấy chuyện gì xảy ra khi giá không được phép hoạt động, chúng ta có thể hiểu rõ hơn về vai trò kinh tế của việc trả lương người lao động bằng cách xem chuyện gì xảy ra khi việc trả lương đó không được phép thay đổi theo cung và cầu dành cho lao động. Trong lịch sử, các nhà chức trách chính trị thiết lập mức lương tối đa hàng thế kỷ trước khi họ đặt mức lương tối thiểu. Tuy nhiên, ngày nay chỉ có mức lương tối thiểu là phổ biến.

Luật lương tối thiểu khiến cho việc trả lương thấp hơn giá quy định của chính phủ dành cho lao động trở nên bất hợp pháp. Bằng kinh tế học đơn giản và cơ bản nhất, giá tăng giả tạo có khuynh hướng gây ra nhiều cung hơn và ít cầu hơn so với khi giá được để cho được quyết định bởi cung và cầu trong một thị trường tự do. Kết quả là dư thừa, bất kể giá được đặt ra cao giả tạo là của nông phẩm hay lao động.

Việc khiến cho trả lương thấp hơn một mức lương nhất định thành bất hợp pháp không làm cho năng suất của người lao động xứng đáng

với mức lương đó—và, nếu việc đó không thì, người lao động đó không thể được thuê. Tuy nhiên, luật lương tối thiểu hầu như luôn được thảo luận một cách chính trị về mặt lợi ích mà họ trao cho những người lao động nhận những khoản lương đó. Thật không may, mức lương tối thiểu thực sự luôn là không, bất kể luật pháp, và đó là mức lương mà nhiều người lao động nhận từ kết quả của sự sáng tạo hoặc sự leo thang của một mức lương tối thiểu do chính phủ uỷ quyền, vì họ mất việc hoặc không tìm được công việc khi họ gia nhập lực lượng lao động. Logic đơn giản và thậm chí bằng chứng thực nghiệm từ các quốc gia khác nhau trên thế giới có xu hướng ủng hộ logic đó, như chúng ta sẽ thấy.

THẤT NGHIỆP

Vì chính phủ không thuê lao động thặng dư (surplus labor) theo cách nó mua nông phẩm dư thừa, dư thừa lao động (labor surplus) dưới hình thức thất nghiệp, có xu hướng cao hơn dưới luật tiền lương tối thiểu so với thị trường tự do.

Người lao động thất nghiệp không phải dư thừa theo nghĩa vô dụng hay không có việc cần làm. Hầu hết những người lao động đó hoàn toàn đủ năng lực sản xuất hàng hóa và dịch vụ, ngay cả khi không cùng mức độ như những người lao động có tay nghề cao hơn hay nhiều kinh nghiệm hơn. Những người thất nghiệp bị làm cho nhàn rỗi bởi mức lương giả tạo được đặt ra trên mức năng suất của họ. Những người bị nhàn rỗi trong tuổi trẻ của họ đương nhiên bị trì hoãn trong việc có được các kĩ năng và kinh nghiệm làm việc mà có thể khiến họ năng suất hơn—và từ đó có thu nhập cao hơn—sau này. Nghĩa là, họ không chỉ mất số lương thấp mà họ có thể kiếm được trong một công việc ở cấp độ vào nghề mà họ còn mất số lương cao hơn mà họ có thể chuyển sang và bắt đầu kiếm tiền sau khi đạt được kinh nghiệm trong công việc vào nghề. Những người lao động trẻ hơn được đại diện bất cân xứng giữa những người có mức lương

thấp ở các nước trên thế giới. Ví dụ, chỉ có khoảng ba phần trăm người lao động Mỹ trên 24 tuổi kiếm được mức lương tối thiểu.

Mặc dù hầu hết các xã hội công nghiệp hiện đại có luật lương tối thiểu, không phải tất cả. Thụy Sĩ là một ngoại lệ hiếm hoi—và có tỉ lệ thất nghiệp rất thấp. Vào năm 2003, tạp chí *The Economist* đưa tin: “Thất nghiệp của Thụy Sĩ gần mức cao nhất trong 5 năm ở mức 3,9% trong tháng Hai.” Các công đoàn Thụy Sĩ đã cố gắng thông qua luật lương tối thiểu, cho rằng điều này sẽ ngăn cản “bóc lột” người lao động. Tuy nhiên, nội các Thụy Sĩ vẫn bác bỏ luật lương tối thiểu được đề xuất vào tháng 1 năm 2013. Tỷ lệ thất nghiệp của nó lúc đó là 3,1%.

Singapore cũng không có luật lương tối thiểu và tỉ lệ thất nghiệp của nó cũng tương tự ở mức 2,1%. Trở lại năm 1991, khi Hong Kong vẫn là thuộc địa của Anh, nó cũng không có luật lương tối thiểu, và tỷ lệ thất nghiệp của nó dưới 2%. Ở Mỹ, dưới chính quyền Coolidge—chính quyền cuối cùng trước khi có bất kỳ luật lương tối thiểu liên bang nào—tỷ lệ thất nghiệp hàng năm chỉ đạt 1,8%.

Mức lương tối thiểu rõ ràng sẽ làm giảm chi phí lao động do các chính phủ châu Âu áp đặt, cũng quy định các khoản đóng góp của chủ nhân khác nhau cho các kế hoạch lương hưu và lợi ích sức khỏe, trong số những thứ khác. Chi phí cao hơn dưới dạng các quyền lợi bắt buộc có cùng hiệu quả kinh tế với chi phí cao hơn dưới hình thức luật lương tối thiểu. Tỷ lệ thất nghiệp của châu Âu tăng lên khi những lợi ích do chính phủ ủy thác, được trả bởi các nhà tuyển dụng, tăng mạnh trong những năm 1980 và 1990.

Mức lương tối thiểu rõ ràng sẽ làm giảm chi phí lao động do các chính phủ châu Âu áp đặt, mà còn quy định các khoản đóng góp của các chủ thuê cho các kế hoạch lương hưu và lợi ích sức khỏe, trong số những thứ khác. Chi phí cao hơn dưới hình thức các quyền lợi bắt buộc có cùng hiệu ứng kinh tế với chi phí cao hơn dưới hình thức luật lương tối thiểu. Tỷ lệ thất nghiệp của châu Âu tăng vọt khi những quyền lợi do chính phủ bắt buộc như thế, được trả bởi các chủ thuê, tăng mạnh trong những năm 1980 và 1990.

Ở Đức, những lợi ích như vậy chiếm một nửa chi phí lao động bình quân mỗi giờ. Để so sánh, những lợi ích này chỉ chiếm chưa đến một phần tư chi phí lao động bình quân mỗi giờ ở Nhật Bản và Hoa Kỳ. Lương bình quân

hàng giờ của nhân viên sản xuất ở các nước Liên minh châu Âu nói chung cao hơn ở Hoa Kỳ hoặc Nhật Bản. Thất nghiệp cũng vậy.

So sánh của Canada với Hoa Kỳ cho thấy các mô hình tương tự. Trong khoảng thời gian 5 năm, những bang nào của Canada có lương tối thiểu có phần trăm sản lượng bình quân đầu người cao hơn ở Mỹ và tỉ lệ thất nghiệp cũng như thời gian thất nghiệp bình quân là cao hơn, trong khi tỷ lệ thất nghiệp của Canada sáng tạo công việc tụt lại phía sau Hoa Kỳ. Trong giai đoạn 5 năm này, ba bang của Canada có tỷ lệ thất nghiệp vượt quá 10%, với mức cao 16,9% ở Newfoundland, nhưng không bang nào trong số 50 tiểu bang Mỹ có tỷ lệ thất nghiệp bình quân bằng hai con số so với cùng kỳ năm năm đó.

Việc nhận thức mối liên kết giữa luật lương tối thiểu và thất nghiệp của các quan chức chính phủ đã khiến một số quốc gia cho phép mức lương tối thiểu thật bị xói mòn bởi lạm phát, tránh những rủi ro chính trị khi cố gắng bãi bỏ các luật này một cách rõ ràng, khi quá nhiều người bỏ phiếu nghĩ những luật này có lợi cho người lao động. Những luật này thực tế có lợi cho những người lao động tiếp tục được thuê—những người đứng bên trong nhìn ra, nhưng với sự trả giá là những người thất nghiệp đứng ở ngoài nhìn vào.

Các công đoàn lao động cũng được hưởng lợi từ luật lương tối thiểu, và là một trong những người ủng hộ mạnh nhất của các luật đó, mặc dù các thành viên của họ thường kiếm được nhiều hơn mức lương tối thiểu. Có một lý do cho việc này. Cũng như hầu hết các hàng hóa và dịch vụ có thể được sản xuất với nhiều lao động và ít vốn hoặc ngược lại, vì vậy hầu hết mọi thứ đều được sản xuất bằng cách sử dụng các tỷ lệ khác nhau của lao động có tay nghề thấp và lao động tay nghề cao, tùy thuộc vào chi phí tương ứng, liên quan đến một lý do khác. Vì vậy, những người lao động công đoàn có kinh nghiệm đang cạnh tranh để kiếm việc làm với những người lao động trẻ, thiếu kinh nghiệm và ít kỹ năng hơn, những người có khả năng ở mức hoặc gần mức lương tối thiểu. Mức lương tối thiểu càng cao, càng có nhiều lao động không có tay nghề và thiếu kinh nghiệm bị thế chỗ bởi nhiều người lao động công đoàn có tay nghề và có trình độ cao hơn.

Cũng như các doanh nghiệp tìm cách buộc chính phủ áp đặt thuế quan đối với hàng hóa nhập khẩu cạnh tranh với sản phẩm của chính họ, các công đoàn sử dụng

luật lương tối thiểu làm thuế để ép giá lao động phi công đoàn cạnh tranh với các thành viên của họ.

Trong số 3,6 triệu người Mỹ kiếm được không nhiều hơn mức lương tối thiểu trong năm 2012, chỉ hơn một nửa là từ 16 đến 24 tuổi—và 64% trong số họ làm việc bán thời gian. Tuy nhiên, các chiến dịch chính trị để tăng mức lương tối thiểu thường nói về việc cung cấp "một mức lương sống" đủ để hỗ trợ một gia đình bốn người—những gia đình như hầu hết người lao động không có lương tối thiểu, và sẽ nhẹ dạ cả tin để có lương tối thiểu trước khi họ chạm đến điểm mà họ có thể lo ăn uống và quần áo cho con cái của họ. Thu nhập gia đình bình quân của một người lao động làm công ăn lương tối thiểu là hơn 44,000 đô một năm—cao hơn nhiều so với thu nhập của một người làm việc ở các mức lương tối thiểu. Nhưng 42 phần trăm người lao động làm công ăn lương tối thiểu sống với cha mẹ hoặc một số người thân khác. Nói cách khác, họ không hỗ trợ gia đình mà thường gia đình hỗ trợ họ. Chỉ có 15 phần trăm người lao động làm công ăn lương tối thiểu đang tự hỗ trợ bản thân và người phụ thuộc, loại người được hình dung bởi những người ủng hộ "mức lương đủ sống".

Tuy nhiên, một số thành phố của Mỹ đã thông qua luật "tiền lương đủ sống", về cơ bản là luật lương tối thiểu địa phương quy định mức lương cao hơn luật lương tối thiểu quốc gia. Tác động của chúng tương tự như tác động của luật lương tối thiểu quốc gia ở Hoa Kỳ và các quốc gia khác—nghĩa là, những người nghèo nhất là những người thường xuyên bị mất việc làm.

Sự đầu tư tài chính, chính trị, tình cảm và tư tưởng khổng lồ của các nhóm khác nhau trong các vấn đề xoay quanh luật lương tối thiểu có nghĩa là phân tích không thiên vị không phải lúc nào cũng là chuẩn mực. Hơn nữa, sự phức tạp thống kê của việc phân tách tác động của mức lương tối thiểu đối với việc làm từ tất cả các biến thay đổi khác cũng ảnh hưởng đến việc làm có nghĩa là các sự khác biệt trung thực về quan điểm là khả thi khi kiểm tra dữ liệu thực nghiệm. Tuy nhiên, khi tất cả được nói và thực hiện, hầu hết các nghiên cứu thực nghiệm chỉ ra rằng luật lương tối thiểu giảm việc làm nói chung, và đặc biệt là việc làm của người lao động trẻ, ít tay nghề và thiếu số.

Đa số các nhà kinh tế học chuyên môn được khảo sát ở Anh, Đức, Canada, Thụy Sĩ và Hoa Kỳ đồng ý rằng luật lương tối thiểu làm tăng tỷ lệ thất nghiệp của những người lao động có tay nghề thấp. Các nhà kinh tế học ở Pháp và Áo thì không. Tuy nhiên, phần lớn trong số các nhà kinh tế Canada là 85 phần trăm và

trong số các nhà kinh tế Mỹ là 90 phần trăm. Hàng tá nghiên cứu về tác động của lương tối thiểu ở Hoa Kỳ và hàng tá nghiên cứu về tác động của lương tối thiểu ở các quốc gia ở châu Âu, Mỹ Latinh, Caribbean, Indonesia, Canada, Úc và New Zealand đã được xem xét vào năm 2006 bởi hai nhà kinh tế học tại Cục nghiên cứu kinh tế quốc gia. Họ kết luận rằng, mặc dù các phương pháp và cách tiếp cận khác nhau được sử dụng trong các nghiên cứu này, về tổng thể là một "củng cố mạnh quan điểm thông thường rằng mức lương tối thiểu giảm việc làm của các người lao động có tay nghề thấp."

Những người chính thức chịu trách nhiệm quản lý luật lương tối thiểu, chẳng hạn như Bộ Lao động Hoa Kỳ và các cơ quan địa phương khác, muốn tuyên bố rằng những luật này không tạo ra tình trạng thất nghiệp. Vì vậy, các công đoàn lao động có quyền lợi trong các luật như bảo vệ cho công việc của các thành viên của họ. Ví dụ ở Nam Phi, **The Economist** đã đưa tin:

Cơ quan công đoàn chính, the Congress of South African Trade Unions (Cosatu) nói thất nghiệp không liên quan gì đến luật lao động. Vấn đề là các doanh nghiệp không cố gắng hết sức để tạo ra việc làm.

Ở Anh, Hội đồng Lương Thấp, đặt ra mức lương tối thiểu, cũng chống lại ý kiến rằng mức lương mà họ đặt ra chịu trách nhiệm cho tỷ lệ thất nghiệp 17,3% trong số những người lao động dưới 25 tuổi, tại thời điểm tỷ lệ thất nghiệp nói chung là 7,6 phần trăm.

Mặc dù hầu hết các nghiên cứu cho thấy tỷ lệ thất nghiệp có xu hướng gia tăng khi mức lương tối thiểu được áp đặt hoặc tăng lên, một số nghiên cứu có vẻ chỉ ra rằng mặt khác đã được ca ngợi trong một số quý như đã "bác bỏ" điều "ngộ nhận" này. Tuy nhiên, một vấn đề chung với một vài nghiên cứu về hiệu quả việc làm của luật lương tối thiểu là các cuộc điều tra người sử dụng lao động trước và sau khi tăng lương tối thiểu chỉ có thể khảo sát những doanh nghiệp nào tồn tại trong cả hai giai đoạn. Với tỷ lệ doanh nghiệp thất bại cao trong nhiều ngành công nghiệp, kết quả cho các doanh nghiệp còn sống có thể hoàn toàn khác với kết quả cho toàn ngành. Sử dụng phương pháp nghiên cứu như vậy, bạn có thể khảo sát những người đã chơi trò roulette Nga và "chứng minh" từ kinh nghiệm của họ rằng nó là một hoạt động vô hại, vì những người mà nó không vô hại có thể không còn sống để được khảo sát. Từ đó bạn sẽ "bác bỏ" những "ngộ nhận" rằng trò roulette Nga là nguy hiểm.

Sẽ là an ủi khi tin rằng chính phủ có thể chỉ đơn thuần ra sắc lệnh trả lương cao hơn cho người lao động lương thấp, mà không phải lo lắng về hậu quả không may, nhưng sự thừa nhận bằng chứng cho thấy lao động không được miễn trừ khỏi nguyên tắc kinh tế cơ bản rằng giá cao giả tạo gây ra dư thừa. Trong trường hợp con người dư thừa, đó có thể là một bi kịch đặc biệt khi đến từ những người có thu nhập thấp, không có tay nghề, hoặc thiếu số và cần khẩn trương đi lên bậc thang công việc, nếu họ di chuyển lên bậc thang bằng cách tiếp thu kinh nghiệm và kỹ năng.

Thất nghiệp khác nhau không chỉ về số lượng trong một thời gian nhất định, nó còn khác nhau về thời gian người lao động vẫn thất nghiệp. Giống như tỷ lệ thất nghiệp, **thời gian** thất nghiệp khác nhau đáng kể từ nước này sang nước khác. Các quốc gia làm tăng chi phí lao động với mức lương tối thiểu cao hoặc lợi ích nhân viên hào phóng được áp đặt đối với người sử dụng lao động theo luật, hoặc cả hai, có xu hướng có tỷ lệ thất nghiệp lâu hơn, cũng như tỷ lệ thất nghiệp cao hơn. Ví dụ, ở Đức, không có luật lương tối thiểu quốc gia nhưng các chỉ thị của chính phủ áp đặt lên người sử dụng lao động, luật an ninh công việc và các công đoàn lao động mạnh làm tăng chi phí lao động một cách giả tạo. Tính đến năm 2000, 51,5% người thất nghiệp ở Đức bị thất nghiệp từ một năm trở lên, trong khi chỉ có 6% người thất nghiệp ở Hoa Kỳ bị thất nghiệp lâu đến vậy. Tuy nhiên, khi Quốc hội Hoa Kỳ kéo dài thời gian mà bồi thường thất nghiệp sẽ được trả, tỷ lệ người Mỹ vẫn thất nghiệp trong một năm hoặc lâu hơn đã tăng lên 31,3 phần trăm trong năm 2011, so với 48 phần trăm ở Đức.

Mức lương tối thiểu không chính thức

Đôi khi, mức lương tối thiểu được áp đặt không phải bởi luật, mà bởi tùy chỉnh, áp lực chính phủ phi chính thức, các liên đoàn lao động hoặc—đặc biệt là trong trường hợp các nước thế giới thứ ba—bởi ý kiến công chúng quốc tế hoặc các công ty đa quốc gia gây áp lực trả lương người lao động thế giới thứ ba so với tiền lương thường thấy ở các nước phát triển công nghiệp hơn. Mặc dù các áp lực công có tổ chức để trả lương cao hơn cho người lao động Thế giới thứ ba ở Đông Nam Á và Mỹ Latinh đã tạo nên tin tức ở Hoa Kỳ trong những năm gần đây, áp lực

đó không phải là mới và cũng không giới hạn ở Mỹ. Áp lực tương tự được đặt lên các công ty hoạt động ở thuộc địa Tây Phi vào giữa thế kỷ 20.

Mức lương tối thiểu không chính thức áp đặt theo những cách này có tác động rất giống với những luật lương tối thiểu rõ ràng. Một nhà kinh tế học thuộc địa Tây Phi vào giữa thế kỷ 20 đã nhận thấy những dấu hiệu đi nói với những người nộp đơn xin việc rằng “không có vị trí tuyển dụng” gần như khắp mọi nơi. Cũng không chỉ riêng Tây Phi. Cùng một nhà kinh tế—P.T. Bauer thuộc Trường Kinh tế London—lưu ý rằng “một đặc điểm nổi bật của nhiều nước kém phát triển là tiền lương được duy trì ở mức cao” trong khi “số lượng lớn đang tìm kiếm nhưng không thể tìm được việc làm”. Dĩ nhiên không phải mức lương cao so với mức lương so với mức lương của người lao động ở các nền kinh tế công nghiệp hóa hơn, mà lương cao tương đối với năng suất người lao động thế giới thứ ba và tương đối cao so với cơ hội kiếm tiền thay thế, chẳng hạn như nông nghiệp, dịch vụ nội địa hoặc tự thuê giống như những người bán dạo và tương tự—nghĩa là, trong các lĩnh vực của nền kinh tế không chịu áp lực bên ngoài để duy trì mức lương tăng giả tạo.

Tầm quan trọng của thất nghiệp được tạo ra bởi mức lương cao nhân tạo mà các công ty đa quốc gia cảm thấy áp lực để trả ở Tây Phi đã được chỉ ra bởi các cuộc điều tra đầu tay của Giáo sư Bauer:

Tôi hỏi người quản lý nhà máy thuốc lá của Công ty Thuốc lá Nigerian (một công ty con của Công ty Thuốc lá British-American) ở Ibadan liệu anh ta có thể mở rộng lực lượng lao động của mình mà không tăng lương nếu muốn. Anh ta trả lời rằng vấn đề duy nhất của anh ta là kiểm soát đám đông người nộp đơn. Rất nhiều ý kiến tương tự được thể hiện bởi đại lý quận Kano của công ty của John Holt và Công ty lĩnh vực thuộc da của họ. Vào tháng 12 năm 1949, một công ty của những người mua sản phẩm ở Kano đã sa thải hai nhân viên và trong vòng hai ngày nhận được từ năm mươi đến sáu mươi đơn đăng ký cho hai vị trí đó mà không cần phải công bố các vị trí tuyển dụng. Công ty đề xuất xây dựng một nhà máy nghiền lạc. Đến tháng 6 năm 1950, máy móc vẫn chưa được lắp đặt; nhưng không hề có quảng cáo tuyển dụng, họ đã nhận được khoảng bảy trăm bức thư xin việc làm. . . Tôi đã biết được rằng nhà máy bia châu Âu và các nhà sản xuất văn phòng phẩm mới thành lập liên tục nhận được những đơn xin việc làm.

Không có gì thay đổi về cơ bản hơn nữa thế kỷ sau, khi những người tìm việc làm ở thế kỷ 21 ở Nam Phi xếp hàng vượt xa số lượng công việc có sẵn, theo đưa tin trên tờ **New York Times**:

Khi Tiger Wheels mở một nhà máy bánh xe cách đây sáu năm tại thị trấn công nghiệp đã bị phai mờ này, người tìm việc quá nhiều đến nỗi giám đốc điều hành, Eddie Keizan, đã đặt một tấm mái che lợp sóng bằng sắt để che chắn họ khỏi cái nhiệt giữa ngày.

"Có hàng trăm và hàng trăm người bên ngoài cổng của chúng tôi, chỉ ngồi đó, dưới ánh mặt trời, trong nhiều ngày qua ngày," ông Keizan nhớ lại trong một cuộc phỏng vấn. "Chúng tôi không còn việc làm nữa, nhưng họ từ chối tin chúng tôi."

Tại sao tiền lương không giảm xuống để đáp ứng với cung và cầu, dẫn đến nhiều việc làm hơn ở mức lương thấp hơn, vì các nguyên tắc kinh tế cơ bản có thể khiến chúng ta kỳ vọng? Theo cùng báo cáo:

Ở các nước đang phát triển khác, quân đoàn của những người lao động không có tay nghề đã giảm chi phí lao động. Nhưng các nhà lãnh đạo của Nam Phi, thề sẽ không để quốc gia của họ trở thành nơi bóc lột của phương Tây, chú ý đến nhu cầu của các liên minh lao động chính trị mạnh mẽ đối với bảo hộ và lợi ích mới.

Những "bảo hộ và lợi ích" như vậy bao gồm mức lương tối thiểu được đặt ở mức cao hơn năng suất của nhiều người lao động Nam Phi. Kết quả là khi Tiger Wheels chỉ sản xuất bánh xe bằng nhôm ở Nam Phi trong hai thập kỷ, mở rộng sản xuất, mở rộng bằng cách thuê thêm người lao động ở Ba Lan, nơi kiếm được lợi nhuận, hơn là ở Nam Phi, nơi mà chỉ có thể phá sản thậm chí hoặc thua lỗ dai dẳng. Những bất hạnh của những người nộp đơn xin việc châu Phi háo hức nhưng thất vọng trong suốt nền kinh tế Nam Phi chỉ là một phần của câu chuyện. Sản lượng mà họ có thể sản xuất, nếu được tuyển dụng, sẽ có đóng góp đặc biệt quan trọng đối với phúc lợi kinh tế của tiêu thụ công trong một khu vực rất nghèo nàn, thiếu nhiều thứ mà những người trong các xã hội thịnh vượng hơn được trợ cấp.

Không hẳn là rõ ràng rằng người lao động nói chung được hưởng lợi bằng mức lương cao giả tạo trong thế giới thứ ba. Những người lao động có việc làm—những trong nhìn ra—rõ ràng là có lợi, trong khi những người ở bên ngoài nhìn vào thì mất mát. Đối với người dân nói chung, bao gồm cả người tiêu dùng, sẽ khó có thể tạo ra một trường hợp có lợi ích ròng, vì có ít hàng tiêu dùng hơn khi

những người sẵn sàng làm việc không thể tìm được việc làm sản xuất hàng tiêu dùng đó. Loại người duy nhất hưởng lợi rõ ràng là những người sống ở các nước giàu hơn, có thể tận hưởng cảm giác họ đang giúp đỡ người dân ở các nước nghèo hơn, hoặc các nhà lãnh đạo thế giới thứ ba quá tự hào để cho người lao động của họ được thuê với mức lương xứng với năng suất của họ.

Mặc dù năng suất của người lao động Nam Phi gấp đôi so với ở Indonesia, họ được trả gấp năm lần—khi họ có thể tìm được việc làm. Tóm lại, những người lao động Nam Phi sản xuất này không "dư thừa" hoặc "thất nghiệp" theo bất kỳ nghĩa nào khác ngoài việc được các chính trị gia định giá ra khỏi thị trường.

Như đã lưu ý trong Chương 10, các công ty Nam Phi sử dụng nhiều vốn cho mỗi người lao động. Điều này là hiệu quả hơn cho các công ty, nhưng chỉ vì luật lao động Nam Phi làm cho nhân công đắt tiền hơn, cả với luật lương tối thiểu và với luật khiến chi trả người lao động tốn kém. "Chi phí lao động cao gấp ba lần rưỡi so với hầu hết các khu vực sản xuất nhất của Trung Quốc và cao hơn 75% so với ở Malaysia hoặc Ba Lan," theo *The Economist*. Với chi phí giả tạo ở Nam Phi cao như vậy, nó trả cho người sử dụng lao động sử dụng nhiều vốn hơn, nhưng điều này không hiệu quả hơn cho toàn bộ nền kinh tế, mà càng tệ hơn vì có quá nhiều người thất nghiệp, để mà nói thì, với quá nhiều nguồn lực nhân rồi thay vì được phân bổ.

Nam Phi không phải duy nhất. Một nghiên cứu của Phòng Nghiên cứu Kinh tế Quốc gia, so sánh việc thuê người lao động có tay nghề thấp ở châu Âu và Hoa Kỳ thấy rằng, kể từ những năm 1970, những người lao động này đã bị thay thế một cách bất cân xứng bởi máy móc ở các nước châu Âu, nơi có mức lương tối thiểu cao hơn và nhiều quyền lợi hơn được trả bởi người sử dụng lao động. Nghiên cứu chỉ ra rằng từ những năm 1970, thị trường lao động châu Âu đã được chính phủ và các công đoàn kiểm soát nhiều hơn, trong khi ở Mỹ ảnh hưởng của chính phủ và các tổ chức công đoàn trên thị trường lao động trở nên ít hơn.

Kết quả thực tế là, mặc dù có nhiều thay đổi về công nghệ ở Hoa Kỳ, việc thay thế vốn cho lao động trong các ngành nghề có kỹ năng thấp đã lớn hơn ở châu Âu. Đôi khi công việc của lao động có tay nghề thấp không bị thay thế bằng vốn mà chỉ đơn thuần là phân phối với, như nghiên cứu đã lưu ý:

Gần như không thể tìm thấy một nhân viên bãi đậu xe nào ở Paris, Frankfurt hoặc Milan, mặc dù họ phổ biến ở thành phố New York. Khi

bạn đến ngay cả trong một khách sạn trung bình ở một thành phố Mỹ, bạn được tiếp đón bởi cả một trung đội những người xách túi, mở cửa,... Trong một khách sạn tương tự ở châu Âu, bạn thường phải tự mang túi xách của bạn. Đây không đơn thuần là gợi ý du lịch tầm thường, mà còn cho thấy hiện tượng sâu rộng và phổ biến hơn: công việc có tay nghề thấp đã bị thay thế cho máy móc ở châu Âu, hoặc bị loại bỏ, nhiều hơn ở Mỹ, mặc dù tiến bộ công nghệ ở mức cao “nhất” lĩnh vực công nghệ cao, ở Mỹ nhanh hơn so với ở châu Âu.

Cũng giống như giá do chính phủ quy định dưới mức thị trường tự do có xu hướng gây ra sự suy giảm chất lượng trong sản phẩm đang được bán, vì thiếu hụt có nghĩa là người mua sẽ bị buộc phải chấp nhận những thứ có chất lượng thấp hơn, do đó một mức giá đặt ra cao hơn mức giá thị trường tự do có xu hướng gây ra sự gia tăng về chất lượng trung bình, vì dư thừa cho phép người mua lựa chọn và chỉ mua các mặt hàng có chất lượng tốt hơn. Điều đó có nghĩa trong thị trường lao động là yêu cầu trình độ chuyên môn tăng lên và một số người lao động thường được thuê trong một thị trường tự do có thể trở thành “thất nghiệp” khi có luật lương tối thiểu. Thất nghiệp, như thiếu hụt và dư thừa, không độc lập với giá cả.

Trong một thị trường tự do, người lao động có năng suất thấp chỉ có thể được thuê với mức lương thấp như người lao động có năng suất cao có mức lương cao. Trong suốt thời gian dài từ cuối thế kỷ 19 đến giữa thế kỷ 20, khi người Mỹ da đen nhận được số lượng và chất lượng giáo dục thấp hơn người da trắng ở miền Nam nơi sinh sống nhiều nhất, tỷ lệ tham gia lực lượng lao động của người lao động da đen cao hơn một chút so với người lao động da trắng. Phần lớn thời đại đó không có luật lương tối thiểu để định giá họ ra khỏi công ăn việc làm, và ngay cả sau khi luật lương tối thiểu toàn quốc được thông qua vào năm 1938, lạm phát thời chiến của những năm 1940 đã tăng lương trong thị trường tự do cao hơn mức lương tối thiểu theo quy định của pháp luật, khiến cho pháp luật phần lớn không thích hợp vào cuối những năm 1940. Luật đã được sửa đổi vào năm 1950, bắt đầu một loạt các mức lương tối thiểu leo thang.

Nếu người sử dụng lao động có mức lương thấp khiến người lao động tồi tệ hơn so với họ sẽ được ngược lại, thì thật khó để tưởng tượng tại sao người lao động lại làm việc cho họ. “Bởi vì họ không có lựa chọn thay thế” có thể là một câu trả lời. Nhưng câu trả lời đó ngụ ý rằng các nhà tuyển dụng có mức lương thấp cung cấp một lựa chọn tốt hơn—và để không làm cho họ tồi tệ hơn. Do đó, lập luận chống

lại các nhà tuyển dụng có mức lương thấp khiến cho người lao động tồi tệ hơn là tự mâu thuẫn nội bộ. Điều gì sẽ làm cho người lao động lương thấp tệ hơn sẽ bị tịch thu một trong những lựa chọn hạn chế của họ. Điều này đặc biệt gây hại khi xem xét những người lao động có mức lương thấp thường còn trẻ, người lao động vào nghề có kinh nghiệm làm việc có thể có giá trị hơn trong thời gian dài hơn là trả tiền ngay lập tức.

TÁC ĐỘNG KHÁC

Bởi vì mọi người khác nhau theo nhiều cách, những người thất nghiệp không là một mẫu ngẫu nhiên của lực lượng lao động. Ở các quốc gia trên toàn thế giới, những người có triển vọng công việc bị giảm nhiều nhất do luật lương tối thiểu là những người trẻ hơn, ít kinh nghiệm hoặc ít kỹ năng hơn. Ví dụ, mô hình này đã được tìm thấy ở New Zealand, Pháp, Canada, Hà Lan và Hoa Kỳ. Không nên ngạc nhiên rằng những người có năng suất nhất so với mức lương tối thiểu sẽ là những người có nhiều khả năng không thể tìm được việc làm nhất.

Ở Úc, tỷ lệ thất nghiệp **thấp nhất** đối với người lao động dưới 25 tuổi, trong suốt giai đoạn từ năm 1978 đến năm 2002, chưa bao giờ giảm xuống dưới 10%, trong khi tỷ lệ thất nghiệp **cao nhất** cho người dân nói chung chỉ đạt 10% một lần trong cùng thời kỳ đó. Úc có mức lương tối thiểu cao bất thường, tương đối mà nói, vì mức lương tối thiểu của nó là gần 60% mức lương trung bình của quốc gia đó, trong khi mức lương tối thiểu ở Hoa Kỳ dưới 40% mức lương trung bình.

Đầu thế kỷ 21 ở Pháp, tỷ lệ thất nghiệp quốc gia là 10% nhưng, trong số những người lao động dưới hai mươi lăm tuổi, tỷ lệ thất nghiệp là hơn 20%. Ở Bỉ, tỷ lệ thất nghiệp cho người lao động dưới hai mươi lăm tuổi là 22% và ở Ý là 27%. Trong cuộc suy thoái toàn cầu năm 2009, tỷ lệ thất nghiệp cho người lao động dưới 25 tuổi là 21% ở các nước Liên minh Châu Âu nói chung, với hơn 25% ở Ý và Ireland, và hơn 40% ở Tây Ban Nha.

Khi các luật và chính sách của Hoa Kỳ di chuyển nhiều hơn theo hướng của chúng trong các quốc gia công nghiệp hiện đại khác vào đầu thế kỷ 21, tỷ lệ thất nghiệp của những người Mỹ từ 25 đến 34 tuổi đi từ mức thấp hơn tỷ lệ thất nghiệp trong cùng một độ tuổi ở Canada, Anh, Đức, Pháp và Nhật Bản vào năm 2000 đến **cao hơn** so với các quốc gia này trong năm 2011.

Một số quốc gia ở châu Âu đặt mức lương tối thiểu thấp hơn cho thanh thiếu niên so với người lớn, và New Zealand chỉ đơn giản là miễn trừ thanh thiếu niên

khỏi mức bao phủ của luật lương tối thiểu cho đến năm 1994. Điều này đã được người lao động là thực tế rằng những người lao động ít nhu cầu hơn có thể là khó khăn nhất bị thất nghiệp do luật lương tối thiểu tạo ra.

Một nhóm khác bị ảnh hưởng không cân xứng bởi luật lương tối thiểu là thành viên của các nhóm chủng tộc hoặc dân tộc thiểu số không được ưa chuộng. Thật vậy, luật lương tối thiểu đã từng được ủng hộ một cách rõ ràng vì khả năng luật đó sẽ giảm hoặc loại bỏ sự cạnh tranh của các dân tộc thiểu số cụ thể, cho dù họ là người Nhật ở Canada trong thập niên 1920 hoặc người da đen ở Hoa Kỳ và Nam Phi trong cùng thời đại. Những biểu hiện phân biệt đối xử chủng tộc công khai đã được chấp nhận về mặt pháp lý và xã hội ở cả ba nước tại thời điểm đó.

Lịch sử của các người lao động da đen ở Hoa Kỳ minh họa quan điểm. Như đã lưu ý, từ cuối thế kỷ 19 đến giữa thế kỷ 20, tỷ lệ tham gia lực lượng lao động của người Mỹ da đen cao hơn một chút so với người Mỹ da trắng. Nói cách khác, người da đen chỉ được thuê ở mức lương họ nhận được bằng người da trắng ở các mức lương rất khác. Luật lương tối thiểu đã thay đổi điều đó. Trước khi luật lương tối thiểu liên bang được lập ra vào những năm 1930, tỷ lệ người da đen thất nghiệp **thấp hơn** một chút so với tỷ lệ người da trắng thất nghiệp năm 1930. Nhưng sau đó theo Đạo luật Davis-Bacon năm 1931, Đạo luật Phục hồi Công nghiệp Quốc gia năm 1933 và Đạo luật Tiêu chuẩn Lao động Công bằng năm 1938— tất cả đều được chính phủ chỉ định áp đặt mức lương tối thiểu, trong một lĩnh vực cụ thể hoặc rộng hơn.

Đạo luật Quan hệ Lao động Quốc gia năm 1935, thúc đẩy sự hợp nhất, cũng có xu hướng làm giá khiến các người lao động da đen mất việc làm, ngoài các luật công đoàn đã ngăn chặn người da đen khỏi việc làm bằng cách trừ họ ra khỏi thành viên công đoàn. Đạo luật Phục hồi Công nghiệp Quốc gia đã tăng tiền lương trong ngành dệt may miền Nam lên 70% chỉ trong năm tháng, và tác động của nó trên toàn quốc được ước tính tổn chi phí người da đen nửa triệu việc làm. Mặc dù Đạo luật này sau đó được tuyên bố không vi hiến bởi Tòa án Tối cao, Đạo luật Tiêu chuẩn Lao động Công bằng năm 1938, thiết lập mức lương tối thiểu quốc gia, đã được High Court ban hành. Như đã lưu ý, lạm phát những năm 1940 phần lớn làm mất hiệu lực của Đạo luật Tiêu chuẩn Lao động Công bằng, cho đến khi nó được sửa đổi vào năm 1950 để nâng mức lương tối thiểu lên mức có thể tác động thực tế đến lương hiện tại.

Tỷ lệ thất nghiệp của nam giới da đen trẻ tuổi vào cuối những năm 1940—những năm trước khi lặp lại leo thang của mức lương tối thiểu bắt đầu vào năm 1950—tương phản mạnh với tỷ lệ thất nghiệp của họ trong những năm sau đó. Ví dụ, tính đến năm 1948, tỷ lệ thất nghiệp đối với người da đen ở độ tuổi từ 16-17 là 9,4%, trong khi người da trắng cùng độ tuổi là 10,2%. Đối với người da đen 18–19 tuổi, tỷ lệ thất nghiệp năm đó là 10,5%, trong khi người da trắng cùng tuổi là 9,4%. Nói tóm lại, tỷ lệ thất nghiệp ở tuổi vị thành niên chỉ là một phần nhỏ so với tỷ lệ thanh thiếu niên thất nghiệp trong những năm sau đó, và tỷ lệ thất nghiệp của thanh thiếu niên da đen và da trắng rất giống nhau.

Mặc dù năm sau—năm 1949—là một năm suy thoái, tỷ lệ nam giới thanh thiếu niên da đen thất nghiệp năm đó vẫn không đạt 20%. Tỷ lệ thất nghiệp của thanh thiếu niên da đen trong thời kỳ suy thoái năm 1949 thấp hơn so với bất cứ lúc nào trong suốt những năm bùng nổ của những năm 1960 và những thập kỷ sau đó. Người da đen 16 và 17 tuổi có tỷ lệ thất nghiệp 15,8% trong năm suy thoái 1949, nhưng đó chỉ là một nửa của các năm từ 1971 đến năm 1997, và chưa đến một phần ba của năm 2009. Tăng lặp lại lương tối thiểu đánh dấu những năm sau này của tỷ lệ thất nghiệp cao hơn nhiều của các thanh thiếu niên da đen.

Khoảng cách lớn giữa tỷ lệ thất nghiệp của nam giới thanh thiếu niên da đen và da trắng tương tự như những ngày từ sự leo thang của mức lương tối thiểu và sự lan rộng phạm vi bao phủ của nó trong những năm 1950. Những giải thích thông thường về tỷ lệ thất nghiệp cao hơn ở các thanh thiếu niên da đen—ít học vấn, thiếu kỹ năng, phân biệt chủng tộc—không thể giải thích tình trạng thất nghiệp gia tăng của họ, vì tất cả những khiếm khuyết này tồi tệ hơn trong giai đoạn trước đó khi mà tình trạng thất nghiệp của thanh thiếu niên da đen thấp hơn nhiều.

Chương 12

Những vấn đề đặc biệt trong thị trường lao động

Việc thúc đẩy bình đẳng kinh tế và xóa đói giảm nghèo là khác nhau và thường xung đột.

Peter Bauer

Mặc dù các nguyên tắc kinh tế căn bản về phân bổ lao động không khác biệt cơ bản với các nguyên tắc căn bản phân bổ nguồn lực vô tri vô giác, không để gì nhìn vào lao động và mức lương của nó theo cách giống như nhìn vào giá quặng sắt hoặc giá hoặc lúa mì. Hơn nữa, chúng tôi lo ngại về điều kiện nơi mọi người làm việc theo cách mà chúng tôi không quan tâm đến các điều kiện sử dụng máy móc hoặc nơi nguyên liệu thô được xử lý, trừ khi các điều kiện này ảnh hưởng đến con người.

Các vấn đề khác phát sinh từ lao động không phát sinh với các yếu tố vô tri vô giác của sản xuất bao gồm bảo đảm việc làm, thương lượng tập thể, cấp phép nghề nghiệp và các câu hỏi về việc liệu lao động có bị “bóc lột” theo bất kì hình thức nào hay không.

Các số liệu thống kê đo lường những gì đang xảy ra trong thị trường lao động cũng trình bày các vấn đề đặc biệt không hiện diện khi xem xét số liệu thống kê về các yếu tố vô tri vô giác của sản xuất. Tỷ lệ thất nghiệp là một ví dụ.

THỐNG KÊ THẤT NGHIỆP

Tỷ lệ thất nghiệp là một số liệu thống kê rất quan trọng, như một chỉ số về sức khỏe của nền kinh tế và xã hội. Nhưng, chính vì lý do đó, việc biết những hạn chế của số liệu thống kê như vậy là điều cần thiết.

Vì loài người có ý chí và lựa chọn, không như các yếu tố vô tri vô giác của sản xuất, nhiều người chọn không ở trong lực lượng lao động tại một thời điểm và địa điểm nhất định. Họ có thể là học sinh, những người đã về hưu hoặc những bà nội trợ làm việc tại nhà, chăm sóc gia đình của họ, nhưng không phải là biên chế của bất kỳ người sử dụng lao động nào. Trẻ em dưới độ tuổi được chỉ định về mặt pháp

lý thậm chí không được phép được thuê một cách hữu ích. Những người được chính thức tính là người thất nghiệp là những người đang ở trong lực lượng lao động, tìm kiếm việc làm nhưng không tìm được. Bệnh nhân trong bệnh viện, những người phục vụ trong quân đội và tù nhân của nhà tù cũng nằm trong số những người không được tính là một phần của lực lượng lao động.

Mặc dù các thống kê thất nghiệp có thể rất có giá trị, chúng cũng có thể gây nhầm lẫn nếu định nghĩa của chúng không được lưu ý. Tỷ lệ thất nghiệp dựa trên tỷ lệ phần trăm số người trong lực lượng lao động không hoạt động. Tuy nhiên, sự lựa chọn của mọi người về việc có hay không ở trong lực lượng lao động tại bất kỳ thời điểm nào có nghĩa là tỷ lệ thất nghiệp không phải là dữ liệu hoàn toàn khách quan, mà thay đổi theo các lựa chọn khác nhau dưới các điều kiện khác nhau và thay đổi từ nước này sang nước khác.

Mặc dù tỷ lệ thất nghiệp được cho là chỉ ra tỷ lệ người trong lực lượng lao động làm và không có việc làm, đôi khi tỷ lệ thất nghiệp giảm xuống trong khi số người không có việc làm lại tăng lên. Lý do là một cuộc suy thoái hoặc khủng hoảng kéo dài có thể khiến một số người ngừng tìm kiếm một công việc, sau nhiều tìm kiếm dai dẳng và vô ích. Vì những người như vậy không còn được tính là trong lực lượng lao động, việc di dời của họ sẽ làm giảm tỷ lệ thất nghiệp, ngay cả khi tỷ lệ người không có việc làm chưa được giảm chút nào.

Kết quả của sự suy thoái của nền kinh tế Mỹ vào đầu thế kỷ 21, tỷ lệ thất nghiệp đã tăng lên chỉ hơn 10 phần trăm. Sau đó, tỷ lệ thất nghiệp bắt đầu giảm—và càng ngày càng có nhiều người ngừng tìm kiếm việc làm, và do đó sụt giảm lực lượng lao động. Tỷ lệ tham gia lực lượng lao động giảm xuống mức không nhìn thấy trong nhiều thập kỷ. Mặc dù một số người nhìn thấy tỷ lệ thất nghiệp giảm như một dấu hiệu của sự thành công chính sách chính phủ, phần lớn sự suy giảm đó đại diện cho những người đã từ bỏ việc tìm kiếm việc làm, và trợ cấp nguồn lực được cung cấp bởi nhiều các chương trình chính phủ. Ví dụ, hơn 3,7 triệu công nhân đã thực hiện các khoản thanh toán ốm đau bệnh tật An sinh Xã hội từ giữa năm 2009 đến đầu năm 2013, “tốc độ ghi sổ nhanh nhất từ trước đến nay”, theo tờ ***Investor's Business Daily***.

Thay vì chỉ dựa vào mỗi tỷ lệ thất nghiệp, một cách khác để đo lường tỷ lệ thất nghiệp là so sánh phần trăm dân số người trưởng thành bên ngoài các tổ chức (trường cao đẳng, quân đội, bệnh viện, nhà tù, v.v.) đang hoạt động. Điều này tránh được vấn đề những người đã từ bỏ việc tìm kiếm công việc không bị tính là thất nghiệp, ngay cả khi họ sẽ vui mừng khi có việc làm nếu họ nghĩ có bất kì cơ hội hợp lý nào để tìm ra một công việc. Ví dụ, trong nửa

đầu năm 2010, trong khi tỷ lệ thất nghiệp vẫn ổn định ở mức 9,5 phần trăm, tỷ lệ dân số người lớn phi tổ chức với việc làm tiếp tục suy giảm là lớn nhất trong hơn nửa thế kỷ. Thực tế là nhiều người hơn đã từ bỏ việc tìm kiếm việc làm giữ tỷ lệ thất nghiệp chính thức khỏi tăng lên để phản ánh độ khó của việc tìm kiếm một công việc đã tăng lên.

Mọi thứ trở nên phức tạp hơn khi so sánh các quốc gia khác nhau. Ví dụ, tạp chí ***The Economist*** nhận thấy rằng hơn 80 phần trăm dân số nam trong độ tuổi từ 15 đến 64 được tuyển dụng ở Iceland nhưng ít hơn 70 phần trăm là ở Pháp. Bất kỳ số lượng những thứ có thể giải thích cho những khác biệt như vậy. Không chỉ có sự khác biệt giữa các quốc gia về số lượng người đi học đại học mà còn có sự khác biệt về dễ dàng hoặc khó khăn mà mọi người đủ điều kiện nhận lợi ích của chính phủ khiến họ không cần thiết phải làm việc hoặc tìm việc làm, hoặc chấp nhận các công việc không đáp ứng được hy vọng hay kỳ vọng của họ.

Tỷ lệ thất nghiệp ở Pháp đã cao trong nhiều năm, số liệu thống kê thất nghiệp Pháp có xu hướng ***nói giảm*** số người trưởng thành đang không làm việc. Đó là vì phúc lợi nhà nước của Pháp làm cho các công dân cao tuổi dễ rút hoàn toàn khỏi lực lượng lao động hơn—và tỷ lệ thất nghiệp dựa trên quy mô của lực lượng lao động. Theo đó, trong khi hơn 70 phần trăm những người từ 55 đến 64 tuổi đang làm việc tại Thụy Sĩ, chỉ có 37 phần trăm số người trong cùng độ tuổi đó đang làm việc tại Pháp.

Vấn đề ở đây là, mặc dù những người chọn không tìm việc thì không được tuyển dụng, họ cũng không được tự động phân loại là người thất nghiệp. Do đó, thống kê về tỷ lệ có việc làm và tỷ lệ thất nghiệp không nhất thiết phải di chuyển ngược hướng nhau. Cả hai mức giá có thể tăng hoặc giảm cùng lúc, tùy thuộc vào mức độ người dân khi sống mà không làm việc là dễ dàng hay khó khăn. Bồi thường thất nghiệp là một cách rõ ràng để mọi người sống trong một khoảng thời gian mà không làm việc. Thời gian đó là bao lâu và mức độ hào phóng của các lợi ích khác nhau giữa các quốc gia. Theo như ***The Economist***, bồi thường thất nghiệp ở Hoa Kỳ “trả các khoản trợ cấp thấp hơn cho thời gian ít hơn và đến một phần nhỏ hơn của người thất nghiệp” hơn là ở các nước công nghiệp khác. Cũng đúng là người Mỹ thất nghiệp dành nhiều thời gian tìm việc mỗi ngày hơn—gấp hơn bốn lần thời gian của số công nhân thất nghiệp ở Đức, Anh hay Thụy Điển.

"Ngay cả năm năm sau khi mất việc, một công nhân Na Uy bị sa thải có thể trông đợi mang về nhà gần ba phần tư số tiền mà ông ta đã kiếm được lúc làm

việc", từ **The Economist** đưa tin. Một số nước Tây Âu khác gần như hào phóng trong năm đầu tiên sau khi mất việc: Tây Ban Nha, Pháp, Thụy Điển và Đức trả hơn 60% số tiền công nhân thất nghiệp kiếm được lúc còn làm việc, nhưng chỉ ở Bỉ mức độ hào phóng này tiếp tục trong năm năm. Tại Hoa Kỳ, trợ cấp thất nghiệp thường hết hạn sau một năm, mặc dù Quốc hội đã, có lúc, mở rộng những trợ cấp này lâu hơn.

Có nhiều loại thất nghiệp, và chỉ riêng thống kê thất nghiệp không thể cho bạn biết loại thất nghiệp nào đang hiện hữu. Ví dụ, những gì các nhà kinh tế gọi là "thất nghiệp ma sát." Những người tốt nghiệp trung học hoặc đại học không phải lúc nào cũng có việc làm đang chờ họ hoặc tìm việc làm ngay ngày đầu tiên họ bắt đầu tìm kiếm. Trong khi đó, vị trí tuyển dụng việc làm vẫn không được lấp đầy trong khi có những người thất nghiệp đang tìm kiếm việc làm, vì phải mất thời gian để người sử dụng lao động và người lao động phù hợp tìm thấy nhau. Nếu bạn nghĩ về nền kinh tế là một cỗ máy phức tạp và lớn, thì luôn luôn có một số hiệu quả mất mát do các phiên bản xã hội của ma sát trong. Đó là lý do tại sao tỷ lệ thất nghiệp không bao giờ bằng không theo nghĩa đen, ngay cả trong những năm bùng nổ khi các nhà tuyển dụng đang gặp khó khăn khi cố gắng tìm đủ người để lấp đầy vị trí tuyển dụng.

Thất nghiệp tạm thời như vậy phải được phân biệt với thất nghiệp dài hạn. Các quốc gia khác nhau về thời gian thất nghiệp kéo dài bao lâu. Một nghiên cứu của Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế cho thấy, trong số những người thất nghiệp, những người thất nghiệp từ một năm trở lên chiếm 9% số người thất nghiệp ở Mỹ, 23% ở Anh, 48% ở Đức và 59% phần trăm ở Ý. Tóm lại, ngay cả sự khác biệt giữa tỷ lệ thất nghiệp của Mỹ và châu Âu nói chung cũng nói giảm đi sự khác biệt về khả năng tìm việc làm của một công nhân. Trớ trêu thay, đó là ở những nước có luật đảm bảo việc làm mạnh mẽ, như Đức, nơi khó mà tìm được việc làm mới. Ít cơ hội việc làm hơn ở các nước như vậy thường có hình thức ít giờ làm việc hơn mỗi năm, cũng như tỷ lệ thất nghiệp cao hơn và thời gian thất nghiệp dài hơn.

Một hình thức thất nghiệp có những cảm xúc chính trị được khuấy động từ lâu và dẫn đến các nguy hiểm kinh tế là thất nghiệp công nghệ. Hầu như mọi tiến bộ trong hiệu năng công nghệ đều khiến ai đó mất việc. Điều này không có gì mới:

Vào năm 1830, Barthélemy Thimonnier, một thợ may người Pháp từ lâu đã bị ám ảnh bởi ý tưởng này, đã được cấp bằng sáng chế

và hoàn thiện một chiếc máy may có hiệu quả. Khi tám mươi máy may của anh ta làm đồng phục cho quân đội Pháp, thợ may Paris, báo động về mối đe dọa cho công việc của họ, đã đập vỡ những chiếc máy may và đuổi Thimonnier ra khỏi thành phố.

Những phản ứng như vậy không chỉ xảy ra ở Pháp. Vào đầu thế kỷ thứ mười chín ở Anh, người gọi là Luddites đã đập vỡ máy móc khi họ nhận ra rằng cuộc cách mạng công nghiệp đe dọa công việc của họ. Đối lập với hiệu quả công nghệ—cũng như các loại hiệu quả khác, từ các phương pháp tổ chức mới đến thương mại quốc tế—thường tập trung vào những ảnh hưởng của hiệu quả đối với công việc. Đây gần như luôn là những tác động ngắn hạn đối với những người lao động cụ thể, không quan tâm đến những ảnh hưởng lên người tiêu dùng hoặc người lao động trong các lĩnh vực khác.

Ví dụ, sự phát triển của ngành công nghiệp ô tô chắc chắn đã gây ra những tổn thất lớn cho việc nuôi dưỡng và chăm sóc ngựa, cũng như các nhà sản xuất yên ngựa, móng ngựa, roi, xe ngựa và các đồ dùng khác liên quan đến phương thức vận chuyển này. Nhưng đây không phải là sự mất mát công ăn việc làm **đơn thuần**, vì ngành công nghiệp ô tô đòi hỏi rất nhiều công nhân, cũng như các ngành sản xuất xăng, pin và các dịch vụ sửa chữa xe hơi, các lĩnh vực khác của nền kinh tế phục vụ cho người lái xe, như nhà nghỉ, đồ ăn nhanh nhà hàng và trung tâm mua sắm ở ngoại thành.

ĐIỀU KIỆN LÀM VIỆC

Cả chính phủ và các công đoàn đã quy định các điều kiện làm việc, chẳng hạn như giờ làm việc tối đa mỗi tuần, luật an toàn và nhiều tiện nghi khác để làm cho công việc bớt căng thẳng hoặc dễ chịu hơn.

Tác động kinh tế của việc quy định điều kiện làm việc rất giống với ảnh hưởng của việc quy định lương, vì điều kiện làm việc tốt hơn, như mức lương cao hơn, có xu hướng làm cho công việc vừa hấp dẫn với người lao động hơn và vừa tốn kém cho người sử dụng lao động hơn. Hơn nữa, người sử dụng lao động tính các chi phí này sau, khi quyết định có bao nhiêu công nhân mà họ có thể thuê khi có chi phí cao hơn cho mỗi công nhân, cũng như họ có đủ khả năng trả cho công nhân cao như thế nào, vì tiền chi để tạo ra các điều kiện làm việc tốt hơn giống như tiền chi cho mức lương cao hơn mỗi giờ.

Những thứ khác là bình đẳng, điều kiện làm việc tốt hơn có nghĩa là trả lương thấp hơn nếu không, để người lao động chịu ảnh hưởng mua các điều kiện cải tiến trong công việc. Người sử dụng lao động có thể không cắt giảm bất cứ khi nào điều kiện làm việc được cải thiện, nhưng khi năng suất lao động gia tăng dẫn đến tăng thang lương thông qua cạnh tranh giữa người sử dụng lao động cho người lao động, các thang lương đó sẽ không tăng lên nhiều bằng với chúng sẽ có nếu chi phí của các điều kiện làm việc tốt hơn không phải được suy xét đến. Nghĩa là, giá thầu (bids) của nhà tuyển dụng bị giới hạn không chỉ bởi năng suất của người lao động mà còn bởi tất cả các chi phí khác ngoài tỷ lệ chi trả. Ở một số quốc gia, những chi phí lao động không phải lương này cao hơn nhiều so với những nước khác—ví dụ, ở Đức cao gần gấp đôi Hoa Kỳ, khiến lao động Đức đắt hơn lao động Mỹ được trả cùng một mức lương.

Mặc dù chính phủ luôn lôi kéo về mặt chính trị để chỉ thị trợ cấp cho người lao động, do người sử dụng lao động trả tiền—vì việc đó thắng được nhiều phiếu từ người lao động hơn so với mất phiếu từ người sử dụng lao động, và chính phủ không tốn gì cả—hậu quả kinh tế hiếm khi nhận được nhiều sự chú ý từ các chính trị gia tạo ra những chỉ thị như vậy hoặc từ công chúng bỏ phiếu. Nhưng một trong những lý do tại sao người thất nghiệp có thể không được thuê khi sản lượng tăng lên, chẳng hạn như khi nền kinh tế thoát khỏi suy thoái, là tăng ca của người lao động hiện tại có thể rẻ đối với người sử dụng lao động hơn là thuê người lao động mới.

Đó là bởi vì sự gia tăng giờ làm việc của các nhân viên hiện tại không đòi hỏi phải trả tiền cho các quyền lợi bổ sung bắt buộc như thuê nhân công mới. Mặc dù lương cao hơn cần thiết cho giờ làm thêm, có thể trong nhiều trường hợp để cho các nhân viên hiện có làm việc lâu hơn vẫn còn rẻ hơn thay vì thuê công nhân mới.

Tháng 11 năm 2009, dưới tiêu đề "Overtime Creeps Back Before Jobs", **Wall Street Journal** đưa tin: "Trong tháng 10, ngành sản xuất đã bỏ rơi (shed) 61.000 người, mặc dù những người vẫn còn được thuê làm việc nhiều giờ hơn: tăng giờ làm thêm." Lý do: "Làm thêm giờ cho phép các công ty tăng năng suất để đáp ứng các đơn đặt hàng tăng lên của khách hàng mà không thêm các chi phí cố định như trợ cấp sức khỏe chăm sóc cho người mới thuê." Nó còn cho phép các công ty đáp ứng nhu cầu tạm thời về sản phẩm của họ mà không phải tốn chi phí đào tạo những người mà sẽ phải rời đi khi nhu cầu tiêu dùng tăng lên trôi qua. Chi phí đào tạo một công nhân mới bao gồm giảm sản lượng của một công nhân đã qua đào

tạo được giao nhiệm vụ đào tạo nhân viên mới, cả hai đều được trả tiền trong khi không ai trong số họ sản xuất nhiều sản phẩm như những công nhân khác đã được huấn luyện.

Mặc dù dễ dàng hơn để hình dung những hậu quả của các điều kiện làm việc tồi tệ hơn trong một nền kinh tế tư bản, nơi chúng có thể được diễn đạt trên phương diện đô la và cent, các điều kiện tương tự được áp dụng trong những ngày của nền kinh tế xã hội chủ nghĩa ở Liên Xô. Ví dụ, một nghiên cứu về kinh tế Xô viết lưu ý rằng “những người dưới vị thành niên (dưới 18 tuổi) được hưởng kì nghỉ dài hơn, giờ làm việc ngắn hơn, bỏ học; do đó các nhà quản lý muốn tránh sử dụng những người chưa thành niên.” Không có bữa ăn trưa nào miễn phí trong nền kinh tế xã hội chủ nghĩa nữa hơn là trong một nền kinh tế tư bản.

Vì trong quá khứ điều kiện làm việc thường tồi tệ hơn nhiều—ít cảnh báo an toàn hơn, làm việc nhiều giờ hơn, môi trường xung quanh khó chịu và không lành mạnh hơn—một số người ủng hộ các điều kiện làm việc được quy định bên ngoài, bất kể do chính phủ hay công đoàn quy định, thuyết phục như thế điều kiện làm việc sẽ không bao giờ được cải thiện. Nhưng trong quá khứ mức lương còn thấp hơn nhiều, nhưng chúng đã tăng lên trong cả nghề nghiệp công đoàn và phi công đoàn, và trong các ngành nghề được bảo hộ và không được bảo hộ bởi luật lương tối thiểu. Tăng trưởng sản lượng bình quân đầu người cho phép cả mức lương cao hơn và điều kiện làm việc tốt hơn, trong khi cạnh tranh đối với công nhân buộc người sử dụng lao động phải cải thiện cả hai, cũng như họ buộc phải cải thiện các sản phẩm họ bán cho giới tiêu dùng vì cùng một lý do.

Luật An Toàn

Mặc dù an toàn là một khía cạnh của điều kiện làm việc, nó còn là một khía cạnh đặc biệt bởi vì, trong một số trường hợp, việc để lại chi phí và lợi ích của nó cho người sử dụng lao động và người lao động cân nhắc đã bỏ sót đi sự an toàn của công chúng có thể bị ảnh hưởng bởi hành động của người sử dụng lao động và người lao động. Những ví dụ rõ ràng bao gồm phi công, tài xế xe tải và nhân viên tàu hỏa, vì một lỗi của họ có thể gây nguy hiểm cho nhiều người khác ngoài bản thân khi một chiếc máy bay rơi, một chiếc xe lớn mất kiểm soát trên đường cao tốc đông đúc, hoặc một chiếc xe lửa trật đường ray, không chỉ giết hành khách

trên tàu mà còn lan lửa hoặc khói độc cho những người sống gần nơi xảy ra trật đường ray. Các luật tương ứng đã được thông qua, hạn chế số giờ liên tục mà các cá nhân có thể làm việc trong những nghề này, ngay cả khi giờ làm việc lâu hơn có thể chấp nhận được đối với cả người sử dụng lao động và người lao động trong các nghề này.

Luật Lao động Trẻ em

Ở hầu hết các nước, luật bảo vệ trẻ em tại nơi làm việc bắt đầu trước khi có luật quản lí các điều kiện làm việc cho người lớn. Những luật lệ như vậy phản ánh mối quan tâm của công chúng vì tính dễ bị tổn thương đặc biệt của trẻ em, do thiếu kinh nghiệm, cơ thể yếu hơn, và sự bất lực chung chống lại sức mạnh của người lớn. Có thời, trẻ em đã được sử dụng cho công việc khó khăn và nguy hiểm trong các mỏ than, cũng như làm việc quanh máy móc nhà máy có thể gây thương tật hoặc giết một đứa trẻ không cảnh giác với những nguy hiểm. Tuy nhiên, các luật được thông qua dưới một bộ điều kiện thường vẫn còn tồn tại trên những cuốn sách dài sau khi hoàn cảnh đã đưa ra những luật đó đã thay đổi. Như một nhà quan sát thế kỷ 21 đã ghi chú:

Luật lao động trẻ em được thông qua để bảo vệ trẻ em khỏi các nhà máy nguy hiểm giờ tiếp tục trói buộc các thanh thiếu niên ra khỏi các văn phòng có điều hòa.

Kết quả như vậy không chỉ là những ví dụ về tính phi lý. Như các luật khác, luật lao động trẻ em không chỉ được thông qua để đáp ứng với một cử tri—các cá nhân và nhóm nhân đạo, trong trường hợp này—mà còn phát triển các cử tri mới trong số những người đã nhận ra những luật đó hữu dụng cho lợi ích riêng của họ. Các công đoàn lao động chẳng hạn, từ lâu đã tìm cách giữ trẻ em và thanh thiếu niên ra khỏi lực lượng lao động, nơi chúng sẽ cạnh tranh công việc với các thành viên của công đoàn. Các nhà giáo dục nói chung và công đoàn giáo viên nói riêng cũng có quyền lợi được đảm bảo bất di bất dịch trong việc giữ cho những người nhỏ tuổi ở trường lâu hơn, nơi mà sự tham dự của chúng làm tăng nhu cầu giáo viên và có thể được sử dụng một cách chính trị để tranh luận về chi tiêu lớn hơn cho hệ thống trường học.

Mặc dù việc buộc các thanh thiếu niên khỏi làm việc trong các văn phòng điều hòa có vẻ không phi lý về nguyên nhân ban đầu của luật lao động trẻ em thúc đẩy

bởi các cử tri nhân đạo ban đầu, nó khá hợp lý từ quan điểm về lợi ích của các cử tri mới này. Cho dù đó là hợp lý từ quan điểm của xã hội nói chung để có quá nhiều người trẻ tuổi từ chối những cách kiếm tiền hợp pháp, trong khi những cách bất hợp pháp thì đầy rẫy, là một câu hỏi khác.

Giờ làm việc

Một trong những điều kiện làm việc có thể định lượng được là độ dài của tuần làm việc. Hầu hết các nước công nghiệp hiện đại đều xác định số giờ tối đa mỗi tuần có thể được làm việc, một cách tuyệt đối hoặc trước khi người sử dụng lao động bị luật pháp buộc phải trả mức lương cao hơn cho công việc làm ngoài giờ quy định. Tuần làm việc này thay đổi theo từng quốc gia. Ví dụ, Pháp quy định 35 giờ là tuần làm việc tiêu chuẩn, người sử dụng lao động bị chỉ thị tiếp tục trả số lương tương tự cho tuần làm việc ngắn hơn này như họ đã trả lương hàng tuần trước đó. Ngoài ra, luật pháp của Pháp yêu cầu nhân viên phải được nghỉ 25 ngày mỗi năm, cộng với các ngày nghỉ có lương—không có luật nào như trên là bắt buộc dưới luật pháp Hoa Kỳ.

Với những thực tế như vậy, thật khó mà ngạc nhiên khi số giờ làm việc trung bình hàng năm ở Pháp là dưới 1,500 so với hơn 1.800 ở Hoa Kỳ và Nhật Bản. Rõ ràng là thêm 300 giờ hoặc nhiều hơn nữa trong một năm làm việc cho công nhân Mỹ có ảnh hưởng đến sản lượng hàng năm và từ đó ảnh hưởng đến mức sống. Cũng không phải tất cả những khác biệt này đều là tài chính. Theo tạp chí

BusinessWeek:

Các bác sĩ làm việc trung bình ít hơn 20%. Tình trạng thiếu nhân sự tại các bệnh viện và nhà điều dưỡng do tuần 35 giờ là một lý do chính khiến sóng nhiệt (heat wave) của tháng Tám giết chết 14.000 người ở Pháp.

Truyền thống của Pháp về kỳ nghỉ hè dài sẽ làm cho vấn đề thiếu hụt nhân sự tồi tệ hơn trong một đợt sóng nhiệt tháng Tám.

Đôi khi, ở nhiều quốc gia, đặc biệt là trong các giai đoạn thất nghiệp cao, tuần làm việc ngắn hơn do chính phủ chỉ thị được ủng hộ trên cơ sở rằng điều này sẽ chia sẻ công việc giữa nhiều công nhân hơn, giảm tỷ lệ thất nghiệp. Nói cách khác, thay vì thuê 35 công nhân làm việc 40 giờ mỗi người, một người sử dụng lao động có thể thuê 40 công nhân để làm việc 35 giờ mỗi người. Điều này có vẻ hợp lý, vấn đề là các tuần làm việc ngắn hơn đó, dù được áp đặt bởi chính phủ hay các công đoàn lao động, thường liên quan đến việc duy trì mức lương hàng tuần như trước

đây, như ở Pháp. Số tiền này là một mức lương cao hơn mỗi giờ, có xu hướng giảm số lượng người lao động được thuê, thay vì tăng việc làm theo kế hoạch.

Các quốc gia Tây Âu nói chung có khuynh hướng có các chính sách thời gian nghỉ được chỉ thị bằng luật pháp rộng rãi hơn. Theo tờ **Wall Street Journal**, người lao động châu Âu trung bình “nghỉ 11.3 ngày trong năm 2005, so với trung bình 4.5 ngày đối với người Mỹ”.

Tây Ban Nha đặc biệt hào phóng về vấn đề này. Tờ **Wall Street Journal** năm 2012 đưa tin rằng ở Tây Ban Nha luật yêu cầu người lao động nhận 14 ngày nghỉ lễ hàng năm, cộng thêm 22 ngày nghỉ có trả lương, 15 ngày nghỉ để kết hôn và 2 đến 4 ngày nghỉ khi bất kỳ ai trong gia đình của nhân viên có đám cưới, sinh đẻ, nhập viện hoặc tử vong. Các nhân viên tự nghỉ việc vì bệnh có thể tiếp tục nhận được phần lớn hoặc toàn bộ tiền lương được trả, nếu họ có giấy báo của bác sĩ, trong thời gian bị bệnh, lên đến 18 tháng. Nếu người sử dụng lao động chọn sa thải một nhân viên bị bệnh, khoản tiền thôi việc phải trả để đền bù cho người lao động đó có thể bằng với những gì mà người lao động đó sẽ kiếm được trong hai năm.

Sự hào phóng được chỉ thị như vậy không phải là không có chi phí của nó, không chỉ đơn giản là với người sử dụng lao động mà là cho nền kinh tế nói chung và người lao động nói riêng. Tây Ban Nha có tỷ lệ thất nghiệp cao—25% vào năm 2012, nhưng có tới 52% đối với lao động trẻ. Hơn nữa, 49% số người thất nghiệp ở Tây Ban Nha trong quý II năm 2013 bị thất nghiệp từ một năm trở lên, so với 27% ở Hoa Kỳ.

Thị trường lao động không chỉ bị ảnh hưởng bởi quyền lợi của người sử dụng lao động bắt buộc đối với người lao động, mà còn bởi những lợi ích do chính phủ cung cấp khiến nhiều người thấy việc đi làm là không cần thiết. Ví dụ, ở Đan Mạch, một người mẹ đơn thân 36 tuổi của hai đứa con “nhận được khoảng 2.700 đô la một tháng và cô ấy đã được hưởng phúc lợi từ năm 16 tuổi,” theo tờ **New York Times**, cũng lưu ý rằng “trong nhiều khu vực của đất nước người không có việc làm giờ đây đông hơn những người có việc làm. ”

Các nước thế giới thứ ba

Một số điều kiện làm việc tồi tệ nhất tồn tại ở một số nước nghèo nhất—đó là, các quốc gia nơi mà các công nhân có ít khả năng nhất chấp nhận mức lương thấp

hơn của môi trường xung quanh tốt hơn hoặc hoàn cảnh trong công việc. Các công ty đa quốc gia với các nhà máy ở Thế giới thứ ba thường bị chỉ trích nặng nề ở châu Âu hoặc châu Mỹ vì có điều kiện làm việc trong những nhà máy sẽ không được dung thứ ở các nước của họ. Điều này có nghĩa là người lao động thịnh vượng hơn ở châu Âu hoặc châu Mỹ chịu tác động mua điều kiện làm việc tốt hơn, giống như họ có khả năng mua nhà ở và quần áo tốt hơn những người trong Thế giới thứ ba có thể mua được. Nếu người sử dụng lao động trong Thế giới thứ ba bị ép buộc bởi luật pháp hoặc áp lực công chúng để cung cấp điều kiện làm việc tốt hơn, chi phí bổ sung sẽ làm giảm số lượng lao động được thuê xuống, cũng như mức lương cao hơn sẽ bị yêu cầu bởi cung cầu khiến nhiều người châu Phi nản lòng trong nỗ lực tìm việc làm với các công ty đa quốc gia.

Bất kể nhiều cỡ nào số công việc của các công ty đa quốc gia cho người lao động thế giới thứ ba có thể bị coi thường vì lương thấp hoặc điều kiện làm việc kém bởi các nhà phê bình ở châu Âu hay Hoa Kỳ, câu hỏi thật sự đối với người lao động ở những nước nghèo là các công việc đó so sánh thế nào với những thay thế ở địa phương của họ. Ví dụ, một nhà báo từ **New York Times** ở Campuchia: “Ở Campuchia, các công việc nhà máy nơi đây đòi hỏi người lao động thường phải hối lộ một người trong nhà máy bằng một tháng lương chỉ để được thuê.” Rõ ràng đây là những công việc được tìm kiếm nhiều. Campuchia không phải duy nhất. Các công ty đa quốc gia thường trả gấp đôi mức lương địa phương ở các nước thuộc thế giới thứ ba.

Nó là cùng một câu chuyện với điều kiện làm việc. Người lao động Thế giới thứ ba so sánh các điều kiện trong các công ty đa quốc gia với các lựa chọn thay thế của địa phương họ. Cùng một nhà báo **New York Times** đưa tin từ Campuchia mô tả một trong những lựa chọn thay thế này—làm việc như một người nhặt rác qua các bãi rác nơi “mùi hôi thối làm tắc nghẽn lỗ mũi” và nơi đốt rác sản sinh ra “khói làm mù mắt”, trong khi “người nhặt rác bị truy đuổi bởi bầy ruồi và côn trùng cắn.” Phát biểu của một trong những người nhặt rác, nhà báo **Times** nói:

Nhep Chanda trung bình 75 xu một ngày cho những nỗ lực của cô. Đối với cô, ý tưởng bị bóc lột trong một nhà máy may mặc—chỉ làm việc sáu ngày một tuần, bên trong thay vì dưới ánh mặt trời thiêu cháy, 2 đô la một ngày—là một giấc mơ.

Sẽ không còn tốt hơn nữa nếu người phụ nữ trẻ này có thể được trả lương như những người lao động ở châu Âu hay Mỹ được trả, và làm việc dưới cùng các

loại điều kiện được tìm thấy trong công việc của họ? Tất nhiên rồi. Câu hỏi thực sự là: Làm thế nào năng suất của cô ấy được nâng lên cùng mức với người lao động ở châu Âu hay Hoa Kỳ—và điều gì có thể xảy ra nếu vấn đề năng suất được vẩy sang một bên và điều kiện làm việc tốt hơn được áp đặt một cách đơn thuần bởi luật pháp hoặc áp lực của công chúng? Có rất ít lý do để nghi ngờ rằng kết quả sẽ tương tự như những gì xảy ra khi mức lương tối thiểu được quy định trong việc bỏ qua năng suất.

Điều này không có nghĩa là người lao động ở các nước nghèo hơn sẽ phải mãi mãi chịu cảnh lương thấp và điều kiện làm việc xấu. Ngược lại, trong phạm vi ngày càng nhiều công ty đa quốc gia đặt ở các nước nghèo, điều kiện làm việc cũng như năng suất và chi trả sẽ bị ảnh hưởng khi tăng số lượng công ty đa quốc gia cạnh tranh lao động ngày càng có nhiều kinh nghiệm trong phương pháp sản xuất hiện đại—nghĩa là, người lao động với lượng vốn nhân lực có giá trị tăng lên, mà người sử dụng lao động phải cạnh tranh trên thị trường lao động. Năm 2013, tạp chí *The Economist* đưa tin, "Tiền lương ở Trung Quốc và Ấn Độ đã tăng 10-20% một năm trong thập kỷ qua." Một thập kỷ trước đó, "tiền lương ở các thị trường mới nổi chỉ bằng 1/10 mức trong thế giới giàu có." Nhưng giữa năm 2001 và 2011, sự khác biệt giữa những lập trình viên máy tính ở Ấn Độ được trả và những lập trình viên máy tính ở Hoa Kỳ được trả liên tục thu hẹp.

Sự cạnh tranh của các tập đoàn đa quốc gia cho người lao động đã ảnh hưởng đến lương không chỉ giữa các nhân viên của họ, mà còn giữa các nhân viên của các doanh nghiệp bản địa phải cạnh tranh cho cùng một người lao động. Năm 2006, tạp chí *BusinessWeek* đưa tin rằng một nhà sản xuất máy nén khí của Trung Quốc "đã đạt doanh thu cho một số công việc 20% hàng năm," với tổng giám đốc quan sát rằng "đó là tất cả những gì anh ấy có thể làm để giữ lại 800 nhân viên khỏi nhảy thuyền sang Samsung, Siemens, Nokia và các công ty đa quốc gia khác" đang hoạt động trong khu vực của mình. Tại tỉnh Quảng Đông, các nhà máy "đã phải vật lộn để tìm kiếm nhân viên trong 5 năm, tăng lương ở mức hai con số", Tạp chí *Far Eastern Economic Review* đưa tin năm 2008.

Những áp lực cạnh tranh ngày càng tăng về tiền lương đã tiếp tục. Theo tờ *New York Times* năm 2012, "Tình trạng thiếu lao động đã trở nên nghiêm trọng ở nhiều khu công nghiệp Trung Quốc mà các nhà máy phải vật lộn để tìm đủ người để vận hành dây chuyền lắp ráp của họ" và "thường trả phí cho các đại lý cố gắng tuyển dụng lao động đến các chuyến xe buýt và xe lửa đường dài từ các tỉnh xa

xôi.” Cùng năm đó, tờ **Wall Street Journal** đưa tin rằng mức lương trung bình của thành thị ở Trung Quốc đã tăng 13% trong một năm.

Áp lực cạnh tranh đã ảnh hưởng đến điều kiện làm việc cũng như tiền lương:

Điều đó có nghĩa là các nhà quản lý không còn có thể đơn thuần cung cấp ký túc xá tám người một phòng nữa và mong đợi người lao động phải làm việc 12 giờ một ngày, bảy ngày một tuần. . . Ngoài việc tăng lương, Yongjin đã nâng cấp ký túc xá và cải thiện thức ăn trong nhà ăn của công ty. Mặc những nỗ lực đó, năm nhà máy của công ty duy trì khoảng 10% sự tránh né (shy) của 6.000 nhân viên mà họ cần.

Năm 2012, tờ **New York Times** đưa tin rằng các công nhân lắp ráp iPad trong một nhà máy ở Trung Quốc, trước đây từng ngồi trên “một chiếc ghế nhựa lùn màu xanh lá cây” khiến lưng không được tựa và đau, đột nhiên được trang bị ghế gỗ “cao, có lưng tựa” và được trang trí. Những thay đổi như vậy không phải là cô lập, với thị trường lao động cạnh tranh, nơi mà ngay cả các công ty trong các ngành công nghiệp khác nhau cũng đang cạnh tranh về nhân công như nhau. Theo tờ **New York Times**:

"Khi công ty lớn nhất tăng lương và giảm giờ làm, nó buộc tất cả các nhà máy khác phải làm điều tương tự cho dù có muốn hay không," Tony Prophet, phó chủ tịch cấp cao của Hewlett-Packard cho biết. "Một cơn bão đã bắt đầu, và bây giờ các công ty này đang bị lóa. Họ phải cải thiện để cạnh tranh. Đó là một thay đổi lớn từ chỉ 18 tháng trước."

Sự khác biệt giữa các cải thiện điều kiện làm việc nổi lên như là kết quả của sự cạnh tranh trên thị trường và do chính phủ áp đặt là thị trường mang lại những cải tiến như vậy với kết quả là có nhiều lựa chọn hơn cho người lao động—do nhiều người sử dụng lao động cạnh tranh về nhân công có kinh nghiệm và giá trị hơn—trong khi áp đặt của chính phủ có xu hướng giảm các lựa chọn hiện tại, bằng cách tăng chi phí thuê lao động không quan tâm xem những chi phí đó có vượt quá năng suất lao động hay không.

Một thị trường tự do không phải là hệ thống tổng bằng không, nơi mà lợi ích của một bên phải đánh đổi bằng thiệt hại cho một bên khác. Vì đây là một quá trình tạo ra tổng sản lượng lớn hơn khi người lao động có thêm vốn nhân lực, những người lao động này, chủ lao động của họ và người tiêu dùng tất cả đều có thể hưởng lợi cùng một lúc. Tuy nhiên, các chính trị gia ở nhiều nước châu Á đã tìm cách đơn thuần áp đặt mức lương cao hơn thông qua luật lương tối thiểu, có thể

cản trở quá trình này và tạo ra những vấn đề khác quá quen thuộc với ghi nhận theo đối luật lương tối thiểu ở các nước khác.

Những áp lực phi chính thức cho điều kiện làm việc tốt hơn bởi các tổ chức phi chính phủ quốc tế tương tự như vậy có xu hướng bỏ qua chi phí và hậu quả của các điều kiện đó khi thiết lập các tiêu chuẩn của họ. Các sự kiện bi thảm, chẳng hạn như sự sụp đổ năm 2013 của một nhà máy ở Bangladesh đã giết chết hơn một ngàn công nhân, tạo áp lực dư luận quốc tế về các tập đoàn đa quốc gia để trả tiền cho điều kiện làm việc an toàn hơn hoặc rời khỏi các quốc gia mà chính phủ không thực thi các tiêu chuẩn an toàn. Nhưng những áp lực như vậy cũng được sử dụng để thúc đẩy luật lương tối thiểu cao hơn và nhiều công đoàn lao động hơn, luôn không tính đến chi phí và hậu quả việc làm của những thứ như vậy.

Các nhà quan sát bên thứ ba không phải đối mặt với những ràng buộc cố hữu và đánh đổi không thể tránh khỏi cho cả người sử dụng lao động và nhân viên, và do đó các bên thứ ba này không có gì để buộc họ phải suy nghĩ theo những phương diện như vậy.

Đàm phán chung

Trong các chương trước, chúng ta đã xem xét thị trường lao động trong đó cả lao động và người sử dụng lao động là rất nhiều và cạnh tranh cá nhân và độc lập, cho dù có hoặc không có quy định của chính phủ về lương và điều kiện làm việc. Tuy nhiên, đây không phải là loại thị trường lao động duy nhất. Một số công nhân là thành viên của các công đoàn lao động đàm phán lương và điều kiện làm việc với người sử dụng lao động, cho dù người sử dụng lao động có đang hành động cá nhân hay phối hợp như những thành viên của hiệp hội người sử dụng lao động hay không.

Các tổ chức người sử dụng lao động

Nhiều thế kỷ trước, những người sử dụng lao động có nhiều khả năng được tổ chức và thiết lập lương và các điều kiện làm việc như một nhóm. Trong các hội thời trung cổ, các thầy thủ công tập thể đã tạo nên các quy tắc xác định các điều kiện theo đó người học việc và thợ công nhật (journeymen) sẽ được thuê và số lượng khách hàng sẽ được tính cho các sản phẩm. Ngày nay, các chủ sở hữu liên

đoàn bóng chày cùng nhau tạo ra các quy tắc về mức tổng lương tối đa mà bất kỳ đội nào có thể trả cho cầu thủ mà không bị phạt tiền từ các liên đoàn.

Rõ ràng, trả lương và các điều kiện làm việc có xu hướng khác nhau khi được xác định chung trong một thị trường lao động nơi người sử dụng lao động cạnh tranh với nhau về người lao động và người lao động cạnh tranh với nhau về việc làm. Rõ ràng sẽ không đáng với rắc rối của tổ chức chủ lao động nếu họ không thể đạt được bằng cách giữ tiền lương họ trả thấp hơn họ sẽ trong một thị trường tự do. Phần lớn đã được nói về sự công bằng hoặc không công bằng của các hành động của các hội thời trung cổ, các công đoàn lao động hiện đại hoặc các hình thức thương lượng chủ-tớ tập thể khác. Ở đây chúng tôi đang nghiên cứu những hậu quả kinh tế của chúng—và đặc biệt là những ảnh hưởng của chúng đối với việc phân bổ các nguồn lực khan hiếm có những cách sử dụng thay thế.

Hầu như theo định nghĩa, tất cả các tổ chức này tồn tại để giữ cho giá lao động không bị cạnh tranh tự do và cởi mở trên thị trường. Cũng như xu hướng cạnh tranh của thị trường là đặt cơ sở mức lương dựa vào năng suất của người lao động, từ đó đặt giá lao động ra khỏi nơi sản xuất kém hiệu quả hơn đến nơi có năng suất cao hơn, do đó nỗ lực tổ chức để tạo lương thấp giả tạo hoặc cao giả tạo đánh bại quá trình này và do đó làm cho việc phân bổ các nguồn lực kém hiệu quả hơn đối với nền kinh tế nói chung.

Ví dụ, nếu hiệp hội các chủ lao động giữ lương trong ngành vật dụng dưới mức công nhân có kỹ năng tương tự nhận ở nơi khác, ít công nhân nộp đơn xin việc làm vật dụng hơn là mức lương cao hơn. Nếu các nhà sản xuất vật dụng trả 10 đô la một giờ người lao động mà sẽ nhận được 15 đô la một giờ nếu người sử dụng lao động phải cạnh tranh nhân lực ở một thị trường tự do, thì một số người lao động sẽ đến các ngành trả 12 đô la một giờ khác. Từ quan điểm của nền kinh tế nói chung, điều này có nghĩa là những người có khả năng tạo ra giá trị đầu ra trị giá 15 đô la một giờ thay vì chỉ tạo ra giá trị đầu ra 12 đô la một giờ ở một nơi khác. Đây là một sự mất mát rõ ràng đối với người tiêu dùng—tức là, đối với xã hội nói chung, vì mọi người đều là người tiêu dùng.

Thực tế đó là một mất mát tức thì và dễ thấy hơn đối với các công nhân trong ngành công nghiệp vật dụng không làm cho điều đó thành thực tế quan trọng nhất từ một quan điểm kinh tế. Sự mất mát và lợi ích giữa người sử dụng lao động và nhân viên là vấn đề xã hội hay đạo đức, nhưng họ không thay đổi vấn đề **kinh tế** cốt lõi, đó là cách phân bổ nguồn lực ảnh hưởng thế nào đến tổng tài sản có sẵn

cho xã hội nói chung. Điều làm cho tổng tài sản được sản xuất bởi nền kinh tế thấp hơn nó sẽ trong thị trường tự do là tiền lương được đặt dưới mức thị trường khiến người lao động làm việc không hiệu quả, nhưng họ lại được trả nhiều hơn vì thị trường lao động cạnh tranh nghề nghiệp kém hiệu quả.

Nguyên tắc tương tự áp dụng khi tiền lương được đặt trên mức thị trường. Nếu một công đoàn lao động thành công trong việc nâng mức lương cho cùng một công nhân trong ngành công nghiệp vật dụng lên 20 đô la một giờ, thì người sử dụng lao động sẽ thuê ít lao động hơn với mức lương cao hơn so với họ sẽ có 15 đô la một giờ mà có thể chiếm ưu thế trên thị trường tự do cạnh tranh. Trên thực tế, những lao động duy nhất đáng được tuyển dụng là những người có năng suất ít nhất là 20 đô la một giờ. Năng suất cao hơn này có thể đạt được bằng nhiều cách, bất kể bằng cách chỉ giữ lại những nhân viên có tay nghề cao và giàu kinh nghiệm nhất, bằng cách bổ sung thêm vốn để giúp người lao động tạo ra nhiều sản phẩm mỗi giờ hơn, hay bằng các phương tiện khác—không cách nào là miễn phí.

Những công nhân bị thay thế từ ngành vật dụng phải đi đến lựa chọn tốt thứ hai. Như trước đây, những ai sản xuất vật dụng trị giá 15 đô la một giờ có thể kết thúc làm trong một ngành khác với giá 12 đô la một giờ. Một lần nữa, điều này không đơn thuần là sự mất mát đối với những người lao động cụ thể không thể tìm được việc làm với mức lương cao hơn, mà là mất mát của toàn bộ nền kinh tế, vì nguồn lực khan hiếm không được phân bổ ở nơi năng suất của họ cao nhất.

Khi các công đoàn đặt mức lương cao hơn mức sẽ xảy ra dưới cung và cầu trên thị trường tự do, các nhà sản xuất vật dụng không chỉ trả nhiều tiền hơn cho lao động mà còn trả thêm vốn hoặc các nguồn lực bổ sung khác để nâng cao năng suất lao động trên 20 đô la một giờ. Năng suất lao động cao hơn có thể bề ngoài có vẻ “hiệu quả” cao hơn, nhưng sản xuất ít vật dụng hơn với chi phí cao hơn cho mỗi vật dụng không mang lại lợi ích cho nền kinh tế, mặc dù ít sử dụng lao động hơn. Các ngành công nghiệp khác nhận được nhiều lao động hơn bình thường, bởi vì các công nhân di dời từ ngành vật dụng, có thể mở rộng sản lượng của họ. Nhưng sản lượng mở rộng đó không phải là cách sử dụng lao động bổ sung hiệu quả nhất. Chỉ có mức lương giả tạo do công đoàn áp đặt gây ra sự chuyển đổi từ cách sử dụng hiệu quả hơn thành ít hiệu quả hơn.

Mức lương thấp giả tạo gây ra bởi một hiệp hội chủ lao động hoặc mức lương cao giả tạo gây ra bởi một công đoàn lao động làm giảm việc làm trong ngành vật

dụng. Một bên hay bên kia phải đi đến lựa chọn tốt thứ hai—cũng là tốt thứ hai từ quan điểm của nền kinh tế nói chung, bởi vì các nguồn lực khan hiếm không được phân bổ đến cách sử dụng có giá trị nhất của chúng. Các bên tham gia vào thương lượng tập thể dĩ nhiên bận tâm với lợi ích riêng của họ, nhưng những người đánh giá toàn bộ quá trình cần phải tập trung vào quá trình như thế ảnh hưởng ra sao đến lợi ích kinh tế của toàn xã hội chứ không phải phân chia nội bộ lợi ích kinh tế giữa các thành viên của xã hội.

Ngay cả trong những tình huống có vẻ như người sử dụng lao động có thể làm khá nhiều bất cứ điều gì họ muốn làm, lịch sử thường cho thấy rằng họ không thể—vì những ảnh hưởng của cạnh tranh trong thị trường lao động. Một vài người lao động đã dễ bị tổn thương hơn những người da đen mới được giải phóng ở Hoa Kỳ sau Nội chiến. Họ cực kỳ nghèo, hoàn toàn không giáo dục, vô tổ chức, và không quen thuộc với cách vận hành của một nền kinh tế thị trường. Tuy nhiên, nỗ lực tổ chức của các chủ lao động và chủ đất da trắng ở miền Nam để giảm tiền lương và hạn chế việc ra quyết định của họ những người lính canh tất cả đều bị xói mòn trên thị trường, giữa những tố cáo cay đắng chung của các chủ lao động và chủ đất người da trắng.

Khi thang lương thiết lập bởi các chủ lao động da trắng có tổ chức dưới năng suất thực sự của lao động da đen, điều đó làm lợi cho bất kỳ chủ lao động nào trả nhiều hơn những người khác, để thu hút nhiều lao động hơn, miễn là đề nghị cao hơn đó vẫn chưa cao hơn mức năng suất của lao động da đen. Với lao động nông nghiệp đặc biệt, áp lực đối với mỗi chủ lao động gắn liền với mùa trồng trọt, bởi vì chủ đất biết rằng kích thước của vụ mùa trong cả năm phụ thuộc vào số lượng nhân công có thể được thuê để trồng vụ xuân. Thực tế không thể tránh khỏi đó thường quan trọng hơn bất kỳ ý thức trung thành nào với các chủ đất. Tỷ lệ phần trăm tăng lương của người da đen cao hơn tỷ lệ phần trăm tăng lương của lao động da trắng trong nhiều thập kỷ sau Nội chiến, mặc dù sau này có mức lương của người da trắng cao hơn về mặt tuyệt đối.

Một trong những vấn đề của cartel nói chung là, bất kể điều kiện nào họ đặt chung để tối đa hóa lợi ích cho toàn bộ cartel, đó là lợi thế của các thành viên

cartel để vi phạm những điều kiện đó, nếu họ có thể thoát khỏi nó , thường dẫn đến sự tan rã của cartel. Đó là tình hình của các cartel da trắng hậu nội chiến miền Nam. Đó là câu chuyện tương tự ở California vào cuối thế kỷ XIX và đầu thế kỷ XX, khi những chủ đất da trắng tổ chức để cố gắng hạ tiền lương của những người nông dân nhập cư Nhật Bản và những người nông dân. Những cartel này cũng sụp đổ giữa sự tố cáo chung cay đắng giữa người da trắng, sự cạnh tranh giữa các chủ đất dẫn đến vi phạm lan rộng các thỏa thuận mà họ đã thực hiện trong thông đồng với nhau.

Khả năng của các tổ chức chủ lao động để đạt được mục tiêu của họ phụ thuộc vào việc họ có thể áp đặt kỷ luật đối với các thành viên của họ, và giữ cho các chủ lao động khỏi cạnh tranh phát sinh bên ngoài tổ chức của họ. Các hội thời trung cổ có sức mạnh pháp luật đằng sau các quy tắc của họ. Trong trường hợp không có luật để duy trì kỷ luật nội bộ trong tổ chức sử dụng lao động, hoặc để giữ cho các chủ lao động khỏi cạnh tranh phát sinh bên ngoài tổ chức, thì cartel của chủ lao động đã kém thành công hơn nhiều.

Trong các trường hợp đặc biệt, chẳng hạn như tổ chức chủ lao động trong liên đoàn bóng chày lớn, đây là một độc quyền được pháp luật miễn trừ hợp pháp khỏi luật chống độc quyền. Vì vậy, các quy tắc nội bộ có thể được áp đặt cho mỗi đội, vì không đội nào trong số các đội này có thể hy vọng rút khỏi liên đoàn bóng chày lớn và có sự hỗ trợ tài chính từ những người hâm mộ bóng chày, hoặc sự chú ý của giới truyền thông, khi họ không còn chơi trong các đội bóng lớn khác. Cũng không phải là khả năng, hoặc thậm chí khả thi, cho các liên đoàn mới nổi để cạnh tranh với liên đoàn bóng chày lớn, với bất kỳ hy vọng nhận được sự hỗ trợ tương tự từ người hâm mộ hoặc sự chú ý của giới truyền thông. Vì vậy, liên đoàn bóng chày lớn có thể hoạt động như một tổ chức chủ lao động, thực hiện một số quyền lực đã từng được sử dụng bởi các hội thời trung cổ, trước khi họ mất sự hỗ trợ quan trọng của pháp luật và bị mờ nhạt đi.

Công đoàn lao động

Mặc dù các tổ chức chủ lao động đã tìm cách giữ lương nhân viên khỏi tăng đến mức có thể đạt được bởi cung và cầu trong một thị trường cạnh tranh tự do, trong

khi các công đoàn tìm cách tăng lương trên mức trong một thị trường cạnh tranh tự do, những ý định rất khác nhau đó có thể dẫn đến hậu quả tương tự trên phương diện phân bổ các nguồn lực khan hiếm có sử dụng thay thế.

Nhà lãnh đạo lao động huyền thoại người Mỹ John L. Lewis, người đứng đầu Công nhân Mỏ Hoa Kỳ từ năm 1920 đến năm 1960, đã thành công to lớn trong việc giành được mức lương cao hơn cho các thành viên công đoàn của mình. Tuy nhiên, một nhà kinh tế học cũng gọi ông là "người bán dầu lớn nhất thế giới", bởi vì dẫn tới giá than cao hơn và sự gián đoạn trong sản xuất do nhiều cuộc tấn công khiến nhiều người sử dụng than chuyển sang sử dụng dầu thay thế. Điều này tất nhiên giảm việc làm trong ngành than.

Đến những năm 1960, việc làm trong ngành than giảm khiến cho nhiều cộng đồng khai thác bị ảnh hưởng kinh tế và một số đã trở thành thị trấn ma ảo. Các câu chuyện truyền thông về hoàn cảnh của họ hiếm khi liên hệ những tai ương hiện tại của họ với những ngày vinh quang cũ của John L. Lewis. Công bằng với Lewis, ông đã đưa ra quyết định có ý thức rằng tốt hơn là nên có ít thợ mỏ làm việc nguy hiểm dưới lòng đất và nhiều máy móc hạng nặng hơn, vì máy móc không thể bị giết bởi hang động, nổ và các mối nguy hiểm khác của khai thác mỏ.

Tuy nhiên, đối với công chúng nói chung, những điều này và những sự đánh đổi khác phần lớn chưa được biết đến. Nhiều người cổ vũ những gì Lewis đã làm để cải thiện tiền lương của các thợ mỏ và, nhiều năm sau, đã xót thương trước sự suy giảm của các cộng đồng khai thác mỏ—nhưng có ít hoặc không có mối liên hệ giữa hai điều. Tuy nhiên, điều liên quan là một trong những nguyên tắc đơn giản và cơ bản nhất của kinh tế, là ít cầu ở giá cao hơn giá thấp. Nguyên tắc đó áp dụng bất kể là giá than, lao động của công nhân mỏ hay bất cứ thứ gì khác.

Các xu hướng tương tự cũng xuất hiện trong ngành công nghiệp ô tô, nơi mà yếu tố nguy hiểm không giống trong khai thác. Ở đây công đoàn của Công nhân ô tô Hoa Kỳ cũng rất thành công trong việc nhận lương cao hơn, đảm bảo công việc nhiều hơn và các quy tắc làm việc thuận lợi hơn cho các thành viên. Tuy nhiên, về lâu dài, tất cả các chi phí bổ sung này làm tăng giá ô tô và khiến xe Mỹ kém cạnh tranh với xe Nhật và các loại xe khác, không chỉ ở Mỹ mà còn ở các thị trường trên toàn thế giới.

Tính đến năm 1950, Hoa Kỳ sản xuất 3/4 tổng số xe ô tô trên thế giới và Nhật Bản sản xuất ít hơn một phần trăm so với người Mỹ. Hai mươi năm sau, Nhật Bản đã sản xuất gần hai phần ba số lượng ô tô như Hoa Kỳ và, mười năm sau đó, nhiều ô tô hơn. Đến năm 1990, một phần ba số xe được bán trong nước Mỹ là xe Nhật Bản. Trong một số năm kể từ đó, nhiều Honda Accords hoặc Toyota Camrys đã được bán tại Hoa Kỳ hơn bất kỳ chiếc xe nào được làm ra bởi bất kỳ công ty xe hơi Mỹ. Tất cả điều này tất nhiên có ảnh hưởng đến việc làm. Đến năm 1990, số lượng việc làm trong ngành công nghiệp ô tô của Mỹ là ít hơn 200.000 so với năm 1979.

Áp lực chính trị đối với Nhật Bản để “tình nguyện” hạn chế việc xuất khẩu ô tô sang Mỹ dẫn đến việc tạo ra các nhà máy sản xuất ô tô của Nhật Bản tại Hoa Kỳ, thuê công nhân Mỹ, thay thế cho mất mát xuất khẩu. Vào đầu những năm 1990, các nhà máy Nhật Bản được cấy ghép này đã sản xuất nhiều xe ô tô như đã được xuất khẩu sang Hoa Kỳ từ Nhật Bản và đến năm 2007, 63% xe ô tô Nhật Bản được bán tại Hoa Kỳ là được sản xuất tại Hoa Kỳ. Nhiều công ty xe hơi Nhật Bản được cấy ghép có lực lượng lao động không công đoàn—và từ chối công đoàn hóa khi phiếu bầu được đưa ra giữa các nhân viên trong cuộc bầu cử bí mật do chính phủ tiến hành. Kết quả cuối cùng, vào đầu thế kỷ 21, là các nhà sản xuất ô tô Detroit đã sa thải hàng ngàn công nhân, trong khi Toyota đang thuê hàng ngàn công nhân Mỹ.

Sự suy giảm công nhân công đoàn trong ngành công nghiệp ô tô là một phần của xu hướng phổ biến hơn của các công nhân công nghiệp ở Hoa Kỳ. United Steelworkers of America là một liên minh lớn và rất thành công trong việc nhận lương cao và các lợi ích khác cho các thành viên. Nhưng ở đây số lượng việc làm trong ngành cũng đã giảm hơn 200.000 trong một thập kỷ, trong khi các công ty thép đầu tư 35 tỷ đô la vào máy móc thay thế những công nhân này, và trong khi các thị trấn nơi sản xuất thép tập trung lại bị tàn phá kinh tế.

Niềm tin phổ biến đã từng rằng các công đoàn là một phước lành và là sự cần thiết cho người lao động hiện đang ngày càng hỗn tạp với sự hoài nghi và lo sợ về vai trò của các công đoàn trong suy giảm kinh tế và giảm việc làm trong nhiều ngành công nghiệp. Đối mặt với viễn cảnh nhìn thấy một số chủ lao động phá sản hoặc phải giảm đáng kể việc làm, một số công đoàn bị buộc phải “trả lại”—tức là, từ bỏ các khoản lương và lợi ích mà họ đã kiếm được cho các thành viên của họ trong

những năm trước. Đau đớn như thế, nhiều công đoàn kết luận rằng đó là cách duy nhất để cứu công việc của các thành viên. Một tin tức trên trang nhất tờ **New York Times** đã tóm tắt tình huống vào đầu thế kỷ XXI:

Trong việc đạt được thỏa thuận với General Motors hôm thứ Năm và trong các thỏa thuận gần đây với một số người khổng lồ công nghiệp khác—Ford, DaimlerChrysler, Goodyear và Verizon—công đoàn đã cho thấy một sự sẵn sàng mới để kiềm chế nhu cầu của họ. Giữ cho chủ lao động của họ cạnh tranh, họ đã kết luận, là điều cần thiết để giữ cho các công việc công đoàn khỏi bị mất vào không công đoàn, thường là các công ty lương thấp ở những nơi khác ở nước này hoặc ở nước ngoài.

Các công đoàn và các thành viên của họ, qua nhiều năm, đã học được cách khó khăn những gì thường được dạy trong các khóa học kinh tế giới thiệu—rằng mọi người mua ít hơn ở giá cao so với giá thấp. Nó không phải là một nguyên tắc phức tạp, nhưng nó thường bị bỏ qua trong phần chính các sự kiện và các cao trào của hùng biện.

Tỷ lệ lực lượng lao động Mỹ vào công đoàn đã giảm trong những năm qua, do sự hoài nghi về tác động kinh tế của các công đoàn lan rộng giữa người lao động ngày càng biểu quyết chống lại việc được đại diện bởi các công đoàn. Người lao động công đoàn là 32% trên toàn bộ người lao động vào giữa thế kỷ XX, nhưng chỉ có 14% vào cuối thế kỷ. Hơn nữa, có một sự thay đổi lớn trong thành phần lao động công đoàn.

Vào nửa đầu thế kỷ 20, các công đoàn lớn trong nền kinh tế Mỹ ngành khai thác, ô tô, thép và vận tải đường bộ. Nhưng, vào cuối thế kỷ đó, các công đoàn lớn nhất và phát triển nhanh nhất là của các nhân viên chính phủ. Đến năm 2007, chỉ có 8% nhân viên khu vực tư nhân vào công đoàn. Công đoàn lớn nhất trong nước cho đến nay là công đoàn các giáo viên—Hiệp hội Giáo dục Quốc gia.

Những áp lực kinh tế của thị trường, đã tạo ra những vấn đề như vậy cho công nhân công đoàn trong công nghiệp và thương mại tư nhân, không áp dụng cho các công nhân chính phủ. Nhân viên chính phủ có thể tiếp tục tăng lương, lợi ích lớn hơn và đảm bảo việc làm mà không lo ngại rằng họ có thể phải chịu số phận của thợ mỏ, công nhân ô tô và công nhân công đoàn ngành khác. Những người thuê người lao động chính phủ không chi tiền của họ mà là tiền của người đóng thuế, và vì thế có rất ít lý do để chống lại những đòi hỏi của công đoàn. Hơn nữa, họ hiếm khi phải

đối mặt với các lực lượng cạnh tranh trên thị trường như sẽ buộc họ phải mất kinh doanh cho nhập khẩu hoặc để thay thế sản phẩm. Hầu hết các cơ quan chính phủ có một sự độc quyền về chức năng cá biệt của họ. Chỉ có Sở Thuế vụ thu thuế cho chính phủ liên bang và chỉ Bộ Xe cơ giới cấp giấy phép lái xe của tiểu bang.

Trong ngành công nghiệp tư nhân, nhiều công ty vẫn giữ không công đoàn bằng chính sách trả lương cho công nhân của họ ít nhất nhiều bằng công nhân công đoàn. Chính sách này ngụ ý rằng chi phí cho chủ lao động của việc có một công đoàn vượt quá mức lương và phúc lợi trả cho người lao động. Chi phí ẩn của các quy tắc công đoàn về thâm niên và nhiều chi tiết khác của các hoạt động là dành cho một số công ty đáng để thoát khỏi vì lợi ích hiệu quả hơn, ngay cả khi điều đó có nghĩa là trả lương cho nhân viên nhiều hơn so với họ phải trả cho công nhân công đoàn. Ví dụ, ba nhà sản xuất ô tô công đoàn lớn của Mỹ đã yêu cầu từ 26 giờ đến 31 giờ lao động cho mỗi chiếc xe, trong khi các nhà sản xuất ô tô phi công đoàn lớn của Nhật Bản yêu cầu từ 17 đến 22 giờ.

Các công đoàn lao động Tây Âu đặc biệt mạnh mẽ và nhiều lợi ích mà họ giành được cho các thành viên của họ đã có những hậu quả về việc làm của công nhân và tốc độ tăng trưởng của toàn bộ nền kinh tế. Các nước Tây Âu đã có nhiều năm tụt hậu so với Hoa Kỳ cả về tăng trưởng kinh tế lẫn trong việc tạo ra công ăn việc làm. Một sự công nhận muộn màng về những thực tế như vậy đã dẫn tới một số công đoàn và chính phủ châu Âu nói lòng một số nhu cầu và hạn chế của họ đối với người sử dụng lao động trong bối cảnh suy thoái kinh tế. Năm 2006, tờ **Wall Street Journal** đưa tin:

Sự sụt giảm kinh tế của châu Âu đã tạo cho các công ty cơ bắp mới trong cuộc đàm phán của họ với công nhân. Các chính phủ ở châu Âu đã chậm để sửa chữa các luật lao động thân thiện với công nhân vì sợ gây ra cơn thịnh nộ của cử tri. Tăng trưởng việc làm chậm lại khi các công ty chuyển giao hoạt động ra nước ngoài, nơi chi phí lao động thấp hơn. Thất nghiệp cao ở châu Âu làm giảm chi tiêu tiêu dùng, hạn chế tăng trưởng kinh tế trong năm năm qua với mức trung bình ít ỏi 1,4% ở 12 quốc gia sử dụng đồng euro.

Theo sau sự nói lòng của công đoàn lao động và những hạn chế của chính phủ trong thị trường lao động, tốc độ tăng trưởng ở các nước này tăng từ 1,4% lên

2,2% và tỷ lệ thất nghiệp giảm từ 9,3% xuống còn 8,3%. Cả hai số liệu thống kê này đều không tốt như ở Hoa Kỳ vào thời điểm đó, nhưng chúng đã được cải thiện so với những gì tồn tại trong các chính sách và thủ tục trước đây ở các nước Liên minh châu Âu.

SỰ BÓC LỘT

Thường những người dèm pha “sự bóc lột” không cố gắng định nghĩa nó, vì vậy từ này thường được dùng đơn thuần để lên án giá cao hơn nhà quan sát muốn thấy hoặc mức lương thấp hơn nhà quan sát muốn xem. Sẽ không có cơ sở để phản đối từ này nếu tất cả những gì nó được hiểu bởi chỉ đơn thuần là một tuyên bố về phản ứng tình cảm bên trong ai đó, thay vì được trình bày như một tuyên bố về một số thực tế thế giới bên ngoài. Chúng ta đã thấy trong Chương 4 mức giá cao hơn của các cửa hàng ở các khu vực thu nhập thấp bị gọi là “bóc lột” ra sao khi trên thực tế có nhiều yếu tố kinh tế giải thích cho giá cao hơn này, thường được tính bởi các cửa hàng địa phương đang vật lộn để tồn tại, chứ không phải các cửa hàng tạo ra lợi nhuận cao bất thường. Tương tự như vậy, chúng ta đã thấy trong Chương 10 một số yếu tố đằng sau mức lương thấp cho công nhân Thế giới thứ ba mà nhiều người coi là “bị bóc lột” bởi vì họ không được trả lương như những công nhân ở các nước thịnh vượng hơn được trả.

Ý tưởng phổ biến đằng sau các lý thuyết “bóc lột” là một số người bằng cách nào đó có thể nhận được nhiều tiền hơn để bù đắp cho những đóng góp của họ vào sản xuất và phân phối sản lượng, bằng cách tính phí nhiều hơn mức cần thiết lên người tiêu dùng hoặc trả ít hơn mức cần thiết cho nhân viên. Trong một số trường hợp, điều đó khả thi trong thực tế. Nhưng chúng ta cần phải kiểm tra những trường hợp đó—và để xem khi tình huống như vậy tồn tại hay không tồn tại trong thế giới thực.

Như chúng ta đã thấy trong các chương trước, kiếm lợi nhuận đầu tư lớn hơn số tiền cần thiết để bù đắp cho rủi ro và đóng góp của họ cho đầu ra gần như được đảm bảo thu hút những người khác muốn chia sẻ phần thưởng này bằng cách đầu tư vào các công ty hiện có hoặc thành lập các công ty mới của riêng họ. Điều này lần lượt hầu như đảm bảo rằng tỷ lệ lợi nhuận trên trung bình sẽ bị đẩy lùi bởi sự cạnh tranh gia tăng do đầu tư mở rộng và sản xuất dẫu bởi các công ty hiện có hay

bởi các công ty mới. Chỉ nơi nào có cách để ngăn chặn sự cạnh tranh mới này, lợi nhuận trên đầu tư trung bình mới vẫn còn.

Chính phủ là một trong những rào cản phổ biến nhất và hiệu quả nhất đối với việc tham gia cuộc thi mới. Trong Chiến tranh thế giới thứ hai, chính quyền thực dân Anh ở Tây Phi đã áp đặt một loạt các biện pháp kiểm soát thời chiến trong sản xuất và thương mại, cũng như đã xảy ra trong chính nước Anh. Đây là kết quả, theo báo cáo của một nhà kinh tế tại hiện trường ở Tây Phi:

Trong giai đoạn kiểm soát thương mại, lợi nhuận lớn hơn nhiều so với mức cần thiết để đảm bảo các dịch vụ của các nhà giao dịch. Trong giai đoạn đại thịnh vượng này, thanh hiệu quả cho việc tiếp nhận của các công ty mới dành riêng lợi nhuận rất lớn đối với những ai đã ở trong thương mại.

Không riêng gì Châu Phi hay chính quyền thuộc địa Anh ở đó. Ủy ban Hàng không Dân dụng và Ủy ban Thương mại Liên bang ở Hoa Kỳ đã nằm trong số nhiều cơ quan chính phủ, ở cả cấp quốc gia và địa phương, đã hạn chế cơ sở doanh nghiệp hoặc cá nhân được phép tham gia vào nhiều ngành nghề khác nhau. Trên thực tế, các chính phủ trên toàn thế giới có thời gian và địa điểm khác nhau hạn chế số người, và người nào, sẽ được phép tham gia vào các ngành nghề hoặc thành lập các công ty trong các ngành cá biệt. Điều này thậm chí còn phổ biến hơn trong nhiều thế kỷ qua, khi các vị vua thường trao quyền độc quyền cho các cá nhân hoặc doanh nghiệp cá biệt để tham gia vào việc sản xuất muối hoặc rượu hoặc nhiều mặt hàng khác, đôi khi như một sự hào phóng cho thiên vị hoàng tộc và thường là vì quyền độc quyền đã được mua bằng tiền mặt.

Mục đích hoặc hiệu quả rỗng của các rào cản nhập cảnh là sự bền bỉ của mức thu nhập cao hơn mức có thể tồn tại trong cạnh tranh thị trường tự do và cao hơn mức cần thiết để thu hút các nguồn lực cần thiết. Điều này có thể được coi là "bóc lột" hợp pháp của người tiêu dùng, vì nó là một khoản thanh toán vượt quá những gì cần thiết để khiến mọi người cung cấp sản phẩm hoặc dịch vụ được đề cập đến. Tuy nhiên, thu nhập cao hơn sẽ tồn tại dưới sự cạnh tranh thị trường tự do không phải lúc nào cũng nhất thiết có nghĩa là những khoản thu nhập này cao hơn thu nhập trong các ngành cạnh tranh. Đôi khi các công ty không hiệu quả có thể tồn tại dưới sự bảo hộ của chính phủ khi các công ty như vậy sẽ không tồn tại nổi trong sự cạnh tranh của một thị trường tự do. Do đó, ngay cả lợi nhuận khiêm tốn mà các công ty kém hiệu quả nhận được vẫn là người tiêu dùng buộc phải trả nhiều tiền hơn mức cần thiết trong thị trường tự do, nơi các công ty hiệu quả hơn sẽ tạo ra

phần chia sản lượng của ngành lớn hơn, trong khi đẩy các công ty kém hiệu quả đến phá sản bằng cách cung cấp giá thấp hơn.

Mặc dù các tình huống như vậy có thể hợp pháp được gọi là bóc lột—được định nghĩa là giá cao hơn mức cần thiết để cung cấp hàng hóa hoặc dịch vụ được đề cập—đây thường không phải là loại tình huống kích động nhấn đó. Nó cũng sẽ là hợp pháp để mô tả là bóc lột, một tình huống mà mọi người được trả ít hơn cho công việc của họ so với họ sẽ nhận được trong một thị trường tự do hoặc ít hơn số tiền cần thiết để thu hút nguồn cung cấp nhân lực liên tục với tay nghề, kinh nghiệm và tài năng của họ. Tuy nhiên, tình huống như vậy có nhiều khả năng liên quan đến những người có kỹ năng cao và thu nhập cao hơn những người có tay nghề thấp và thu nhập thấp.

Nơi mà bóc lột được định nghĩa là sự khác biệt giữa sự giàu có mà một cá nhân tạo ra và số tiền mà cá nhân đó được trả, thì Babe Ruth cũng có thể là cá nhân bị bóc lột nhiều nhất mọi thời đại. Không chỉ là sân vận động Yankee “ngôi nhà mà Ruth xây dựng,” toàn bộ triều đại Yankee được xây dựng trên sự bóc lột Babe Ruth. Trước khi gia nhập đội, New York Yankees chưa bao giờ giành được một huy chương nào, hưởng hờ gì một World Series, và họ không có sân chơi bóng của riêng mình, chơi ở sân vận động của New York Giants khi Giants đang trên đường. Sự bóc lột của Ruth đã thu hút rất nhiều đám đông, và các biên lai cồng kềnh đã cung cấp nền tảng tài chính mà Yankees xây dựng các đội thống trị bóng chày trong nhiều thập kỷ.

Mức lương hàng đầu của Ruth là 80.000 đô la một năm—ngay cả ở mức giá 1932—đã không bắt đầu bù đắp sự khác biệt về tài chính mà ông đã thực hiện cho đội. Nhưng những hợp đồng độc quyền, dài hạn của thời đại đó có nghĩa là Yankees không phải đặt giá cho các dịch vụ của Babe Ruth chống lại các đội khác, những đội sẽ phải trả tiền một cách hậu hĩ để có anh trong đội hình của họ. Ở đây, như ở nơi khác, sự phòng chống cạnh tranh là điều cần thiết cho sự bóc lột. Cũng đáng chú ý là, mặc dù Yankees có thể bóc lột Babe Ruth, họ không thể bóc lột những người lao động không có kỹ năng, những người quét các tầng trong Sân vận động Yankee, bởi vì họ có thể kiếm được việc làm trong các văn phòng, nhà máy hay nhà ở, vì thế không có cách nào để họ được trả ít hơn so với lao động tương đương nhận được ở nơi khác.

Trong một số trường hợp, những người trong một nghề nghiệp nào đó có thể hiện thời được trả ít hơn so với mức lương cần thiết để tiếp tục thu hút đủ nguồn cung cấp người đủ điều kiện cho nghề nghiệp đó. Ví dụ, các bác sĩ đã đầu tư một khoản tiền khổng lồ để được đào tạo tại các trường y khoa đắt tiền, ngoài việc đầu tư theo hình thức thu nhập bị bỏ qua trong nhiều năm học đại học và trường y khoa, theo sau đó là lương thấp làm bác sĩ thực tập trước khi hoàn toàn đủ điều kiện để hành nghề y tế độc lập của riêng mình. Dưới hệ thống y tế do chính phủ điều hành, bất kỳ thời điểm nào chính phủ cũng có thể quy định thang lương y tế, hoặc thang tiền cho các phương pháp điều trị y tế đặc biệt, không đủ để tiếp tục thu hút càng nhiều người có cùng trình độ chuyên môn y tế trong tương lai.

Tuy nhiên, trong khi chờ đợi, các bác sĩ hiện tại có ít sự lựa chọn ngoài phải chấp nhận những gì chính phủ cho phép, nếu chính phủ trả tất cả các hóa đơn y tế hoặc thuê tất cả các bác sĩ. Hiếm khi sẽ có các ngành nghề thay thế mà các bác sĩ hiện thời có thể tham gia để kiếm tiền lương tốt hơn, bởi vì trở thành luật sư hoặc kỹ sư sẽ yêu cầu đầu tư tốn kém vào giáo dục và đào tạo. Vì vậy, hầu hết các bác sĩ hiếm khi có lựa chọn thực tế thay thế có sẵn và không thể trở thành tài xế xe tải hoặc thợ mộc, chỉ vì họ sẽ không đi vào ngành y tế nếu họ biết trước mức bồi thường thực tế sẽ ra sao.

Người lao động được trả lương thấp cũng có thể bị bóc lột trong trường hợp họ không thể di chuyển, hoặc chi phí di chuyển cao, bất kể vì chi phí vận chuyển hay vì họ sống trong nhà ở được chính phủ trợ cấp mà họ sẽ mất nếu họ chuyển đến nơi khác, nơi họ sẽ phải trả giá thị trường cho căn nhà hoặc căn hộ, ít nhất là trong danh sách chờ đợi nhà ở được chính phủ trợ cấp tại địa điểm mới của họ. Trong nhiều thế kỷ qua, nô lệ tất nhiên bị bóc lột bởi vì họ bị giữ bởi vũ lực. Những công chức hay lao động hợp đồng, đặc biệt là những người làm việc ở nước ngoài, cũng có chi phí di chuyển cao, và do đó có thể được bóc lột trong ngắn hạn. Tuy nhiên, nhiều nhân viên hợp đồng được trả lương thấp đã chọn đăng ký một thời gian làm tại các công việc có lương và điều kiện làm việc mà họ đã biết từ kinh nghiệm cá nhân, cho thấy rõ ràng—bất kể mức lương thấp và điều kiện làm việc tệ ra sao—chúng đủ để thu hút họ vào nghề này. Giải thích ở đây ít có khả năng bị bóc lột hơn là thiếu các lựa chọn thay thế tốt hơn hoặc các kỹ năng để đủ điều kiện cho các lựa chọn thay thế tốt hơn.

Trong trường hợp chỉ có một chủ lao động cho một loại lao động cụ thể, thì tất nhiên chủ lao động đó có thể thiết lập các thang lương thấp hơn những gì cần thiết để thu hút những người mới vào nghề nghiệp đó. Nhưng điều này có nhiều khả năng xảy ra hơn với những người có chuyên môn và kỹ năng cao, chẳng hạn như phi hành gia, thay vì lao động không có kỹ năng, vì lao động không có kỹ năng được thuê bởi nhiều doanh nghiệp, cơ quan chính phủ và thậm chí cả cá nhân. Thời kì trước khi giao thông hiện đại lan rộng, thị trường lao động địa phương có thể bị cô lập và một chủ lao động nhất định có thể là chủ lao động duy nhất có sẵn cho nhiều người dân địa phương trong các nghề nghiệp cụ thể. Nhưng sự lây lan của chi phí vận chuyển thấp đã làm cho tình huống như vậy hiếm hơn nhiều so với trước đây.

Một khi chúng ta thấy rằng rào cản nhập cảnh hoặc xuất cảnh—xuất cảnh tuyệt đối trong trường hợp nô lệ hoặc đất tiền trong trường hợp xuất cảnh cho các bác sĩ hoặc cho những người sống trong nhà ở trợ cấp địa phương, chẳng hạn—là chính, thì thuật ngữ bóc lột thường được áp dụng hợp pháp cho mọi người rất khác với những người mà thuật ngữ này thường được áp dụng. Nó cũng sẽ áp dụng cho các doanh nghiệp đã đầu tư một lượng lớn cố định và khó khăn để loại bỏ vốn tại một địa điểm cụ thể. Ví dụ, một công ty xây dựng đập thủy điện không thể di chuyển đập đó nếu chính quyền địa phương tăng gấp đôi hoặc tăng gấp ba mức thuế suất hoặc yêu cầu công ty phải trả mức lương cao hơn nhiều cho công nhân so với những công nhân tương tự nhận được ở nơi khác trong một thị trường tự do. Tuy nhiên, về lâu dài, ít doanh nghiệp có khuynh hướng đầu tư vào những nơi mà xu thế chính trị tạo ra kết quả như vậy—xuất cảnh của nhiều doanh nghiệp từ California là một ví dụ nổi bật—nhưng những người đã đầu tư vào những nơi như vậy có ít sự truy đòi ngoài phải chấp nhận tỷ suất lợi nhuận thấp hơn ở đó.

Bất kể thuật ngữ "bóc lột" có áp dụng hay không vào một tình huống cụ thể không chỉ đơn giản là vấn đề ngữ nghĩa. Các **hậu quả** khác nhau xảy ra khi các chính sách dựa trên niềm tin sai lệch thay vì niềm tin đúng đắn. Áp đặt các biện pháp kiểm soát giá để ngăn người tiêu dùng bị "bóc lột" hoặc luật lương tối thiểu để ngăn chặn người lao động bị "bóc lột" có thể khiến vấn đề tồi tệ hơn đối với người tiêu dùng hoặc người lao động nếu thực tế là không bị bóc lột, như đã thấy trong Chương 3 và 11. Trường hợp một người sử dụng lao động nào đó, hoặc một nhóm nhỏ người sử dụng lao động hoạt động thông đồng, tạo thành một cartel địa phương

để tuyển dụng một số lao động, sau đó cartel có thể trả lương thấp hơn, và trong những trường hợp này, một sự tăng lương do chính phủ áp đặt có thể— trong những giới hạn—không dẫn tới công nhân mất việc làm của họ, như sẽ có xu hướng xảy ra với một mức lương tối thiểu áp đặt trong một thị trường cạnh tranh. Nhưng tình huống như vậy là rất hiếm và những cartel người sử dụng lao động như vậy rất khó để duy trì, như được dẫn chứng bởi những cartel người sử dụng lao động thời hậu nội chiến miền Nam và thế kỷ XIX ở California.

Xu hướng đối với những người lao động được trả lương thấp như bị bóc lột là dễ hiểu như là một mong muốn tìm kiếm một biện pháp khắc phục trong các cuộc thập tự chinh về đạo đức hay chính trị để chỉnh một điều sai trái. Nhưng, như nhà kinh tế học Henry Hazlitt đã nói, cách đây nhiều năm:

Vấn đề thực sự của đói nghèo không phải là vấn đề “phân phối” mà là vấn đề sản xuất. Người nghèo họ nghèo không phải bởi vì cái gì đó đang bị giữ lại từ họ mà bởi vì, vì lí do gì đó, họ không sản xuất đủ.

Điều này không làm cho nghèo khó trở nên ít vấn đề hơn mà nó làm cho giải pháp khó khăn hơn, ít chắc chắn hơn và tốn thời gian hơn, cũng như đòi hỏi sự hợp tác của những người nghèo đói, ngoài những người có thể muốn giúp họ, nhưng không thể giải quyết vấn đề mà không có sự hợp tác như vậy. Bản thân người nghèo không thể đổ lỗi vì nghèo đói của họ có thể là do nhiều yếu tố ngoài sự kiểm soát của họ—bao gồm cả quá khứ, vượt khỏi sự kiểm soát của bất cứ ai ngày nay. Một số trong các trường hợp đó sẽ được giải quyết trong Chương 23.

Bảo hộ việc làm

Hầu như mọi quốc gia công nghiệp hiện đại đều đã đối mặt với vấn đề bảo hộ việc làm, cho dù họ đã đối mặt với những vấn đề này một cách thực tế hay không thực tế, thành công hay không thành công. Ở một số nước—ví dụ, Pháp, Đức, Ấn Độ, và Nam Phi—luật bảo hộ việc làm cho người sử dụng lao động tư nhân gặp nhiều khó khăn và tốn kém khi sa thải. Các công đoàn lao động cố gắng có các chính sách bảo hộ việc làm trong nhiều ngành và ở nhiều nước trên thế giới. Các công đoàn của giáo viên tại Hoa Kỳ thành công trong việc này đến mức nó có thể

dễ dàng làm học khu tốn hàng chục nghìn đô la—hoặc hơn một trăm nghìn ở một số nơi—chỉ để sa thải một giáo viên, ngay cả khi giáo viên đó cực kì kém cỏi.

Mục đích rõ ràng của luật bảo hộ việc làm là để giảm thất nghiệp nhưng điều đó rất khác với việc nói rằng đây là hiệu quả thực tế của các luật đó. Những nước có luật bảo hộ việc làm mạnh mẽ thường không có tỷ lệ thất nghiệp thấp hơn, mà thay vào đó có tỷ lệ thất nghiệp cao hơn, so với các quốc gia không có luật bảo hộ việc làm rộng rãi. Ở Pháp, có một số luật bảo hộ việc làm mạnh nhất của châu Âu, tỷ lệ thất nghiệp hai con số không phải là hiếm. Nhưng tại Hoa Kỳ, người Mỹ trở nên hoảng hốt khi tỷ lệ thất nghiệp đạt đến mức như vậy. Ở Nam Phi, chính phủ đã thừa nhận rằng luật bảo hộ việc làm cứng nhắc của họ đã có "những hậu quả không mong muốn", trong số đó tỷ lệ thất nghiệp duy trì khoảng 25% trong nhiều năm, đỉnh điểm 31% vào năm 2002. Như tờ tạp chí Anh ***The Economist*** đã viết: "Sa thải là một cơn đau đầu tốn kém như vậy mà nhiều người không muốn thuê ngay từ đầu." Hậu quả này không chỉ duy nhất với Nam Phi.

Điều làm cho một xã hội công nghiệp hiện đại trở nên hiệu quả và hiệu quả trong việc nâng cao mức sống—sự tìm kiếm liên tục những cách mới hơn và tốt hơn để hoàn thành công việc và nhiều hàng hóa hơn—làm cho không thể tiếp tục có cùng các công nhân làm cùng công việc theo cùng cách. Ví dụ, quay lại đầu thế kỷ XX, Hoa Kỳ có khoảng 10 triệu nông dân và lao động nông trại để nuôi một dân số 76 triệu dân. Vào cuối thế kỷ XX, có ít hơn một phần năm số nông dân và lao động nông nghiệp này, đang nuôi một dân số lớn hơn gấp ba lần. Tuy nhiên, hơn cả việc có ít lương thực hơn, các vấn đề lớn nhất của người Mỹ hiện nay bao gồm béo phì và cố gắng tìm kiếm thị trường xuất khẩu cho sản phẩm nông nghiệp dư thừa của họ. Tất cả điều này được thực hiện bởi vì nông nghiệp đã trở thành một doanh nghiệp hoàn toàn khác, sử dụng máy móc, hóa chất và các phương pháp chưa từng thấy khi thế kỷ bắt đầu—và đòi hỏi lao động ít người hơn nhiều.

Không hề có luật bảo hộ việc làm nào để giữ người lao động trong nông nghiệp, nơi họ bây giờ thừa thãi, vì vậy hàng triệu người họ đã vào ngành công nghiệp, nơi họ thêm rất nhiều vào sản lượng quốc gia. Nông nghiệp tất nhiên không phải là ngành duy nhất của nền kinh tế được cách mạng hóa trong thế kỷ XX. Toàn bộ ngành công nghiệp mới mọc lên, chẳng hạn như hàng không và máy tính, và

thậm chí các ngành công nghiệp cũ như bán lẻ đã thấy những thay đổi triệt để trong các công ty và doanh nghiệp sống sót. Hơn 17 triệu công nhân ở Hoa Kỳ bị mất việc làm từ năm 1990 đến năm 1995. Nhưng không bao giờ có 17 triệu người Mỹ thất nghiệp tại bất kỳ thời điểm nào trong thời gian đó, cũng không có con số nào gần với điều đó. Trên thực tế, tỷ lệ thất nghiệp ở Hoa Kỳ giảm xuống mức thấp nhất sau nhiều năm vào những năm 1990. Người Mỹ đã chuyển từ công việc này sang công việc khác, chứ không phải dựa vào bảo hộ việc làm ở một nơi. Người Mỹ trung bình có chín công việc trong độ tuổi từ 18 đến 34.

Ở châu Âu, nơi mà các luật và thủ tục bảo hộ việc làm mạnh hơn nhiều so với ở Hoa Kỳ, thực tế công việc khó khăn hơn. Suốt thập niên 1990, Hoa Kỳ tạo ra công ăn việc làm gấp ba lần tỷ lệ các nước công nghiệp ở châu Âu. Trong khu vực tư nhân, châu Âu thực sự mất việc làm, và chỉ có việc làm của chính phủ tăng lên dẫn đến bất kỳ lợi nhuận ròng nào cả. Điều này không có gì đáng ngạc nhiên. Luật bảo hộ việc làm khiến việc thuê lao động đắt đỏ hơn—và, giống như bất kỳ thứ gì khác bị làm cho đắt hơn, lao động giảm cầu ở mức giá cao hơn so với mức giá thấp hơn. Các chính sách bảo hộ việc làm cứu lấy công ăn việc làm của người lao động hiện tại, nhưng cái giá là giảm tính linh hoạt và hiệu quả của nền kinh tế nói chung, từ đó ngăn cản sản xuất của cải cần thiết cho việc tạo việc làm mới cho những người lao động khác.

Bởi vì luật bảo hộ việc làm khiến việc thuê lao động mới trở nên rủi ro với các doanh nghiệp tư nhân, trong thời gian nhu cầu tăng cao cho nhân viên hiện tại, họ có thể làm thêm giờ, hoặc vốn có thể được thay thế cho lao động, chẳng hạn như sử dụng xe buýt lớn thay vì thuê thêm tài xế cho nhiều chiếc xe buýt cỡ thường hơn. Dẫu nó được thực hiện ra sao, thay thế gia tăng về vốn cho lao động khiến những người lao động khác thất nghiệp. Đối với dân số lao động nói chung, không có sự gia tăng ròng trong bảo hộ việc làm mà thay vào đó là sự tập trung của sự thiếu bảo hộ đối với những người tình cờ từ bên ngoài nhìn vào, đặc biệt là lao động trẻ tuổi gia nhập lực lượng lao động hoặc phụ nữ muốn tái gia nhập lực lượng lao động sau khi dành thời gian ra để nuôi con.

Mối liên hệ giữa luật bảo hộ việc làm và thất nghiệp đã được một số quan chức hiểu rõ nhưng dường như không phải bởi phần lớn công chúng, kể cả công chúng được giáo dục. Khi Pháp cố gắng giải quyết tỷ lệ thất nghiệp trẻ tuổi cao 23% bằng cách nói lỏng luật bảo hộ việc làm nghiêm ngặt đối với những người làm công

việc đầu tiên, sinh viên tại Sorbonne và các trường đại học Pháp khác nổi loạn ở Paris và các thành phố khác trên toàn quốc vào năm 2006.

CẤP PHÉP NGHỀ NGHIỆP

Luật bảo hộ công việc và luật lương tối thiểu chỉ là một số cách thức mà sự can thiệp của chính phủ vào thị trường lao động làm cho những thị trường này khác với những gì chúng sẽ dưới sự cạnh tranh tự do. Trong số những cách khác mà sự can thiệp của chính phủ thay đổi thị trường lao động là luật đòi hỏi giấy phép do chính phủ ban hành để tham gia vào một số ngành nghề. Người ta không thể là bác sĩ hay luật sư mà không có giấy phép, vì lý do rõ ràng rằng những người không có sự huấn luyện và kỹ năng cần thiết sẽ gây ra một gian lận nguy hiểm nếu họ tìm cách thực hành trong những nghề này. Tuy nhiên, một khi chính phủ có lý do để thực hiện một quyền lực cụ thể, thì quyền lực đó có thể được mở rộng đến các hoàn cảnh khác xa từ lý do đó. Đó từ lâu đã là lịch sử cấp phép nghề nghiệp.

Mặc dù các nhà kinh tế thường tiến hành bằng cách giải thích trước cách thức thị trường tự do cạnh tranh hoạt động và sau đó tiếp tục cho thấy các sự xâm phạm của thị trường kinh tế như thế nào, những gì xảy ra trong lịch sử là thị trường được kiểm soát trước thị trường tự do qua nhiều thế kỷ. Yêu cầu cho phép của chính phủ để tham gia vào các ngành nghề khác nhau đã được phổ biến nhiều thế kỷ trước. Sự gia tăng của các thị trường tự do được hỗ trợ bởi sự gia tăng và lan rộng của kinh tế học cổ điển vào thế kỷ XIX. Mặc dù cả thị trường sản phẩm và thị trường lao động đã trở nên tự do hơn trong thế kỷ XIX, nhưng các lực lượng tìm kiếm sự bảo hộ khỏi cạnh tranh chưa bao giờ bị loại trừ hoàn toàn. Dần dần, qua nhiều năm, nhiều ngành nghề bắt đầu đòi hỏi giấy phép hơn—một quá trình tăng tốc trong thời kỳ kinh tế tồi tệ, chẳng hạn như cuộc Đại suy thoái những năm 1930, hoặc sau khi sự can thiệp của chính phủ vào nền kinh tế bắt đầu trở nên được chấp nhận một lần nữa.

Mặc dù lý do đòi hỏi giấy phép trong những ngành nghề cụ thể thường là để bảo vệ công chúng khỏi các rủi ro khác nhau được tạo ra bởi các học viên không đủ tiêu chuẩn hoặc vô đạo đức, nhu cầu bảo vệ đó hiếm khi đến từ công chúng. Hầu như luôn luôn nhu cầu đòi hỏi giấy phép đến từ các học viên hiện tại trong ngành

ngành cụ thể. Mục đích thực sự đó là bảo vệ bản thân họ khỏi sự cạnh tranh được gợi ý bởi thực tế rằng luật pháp cấp phép nghề nghiệp là chuyện phổ biến để miễn cho các học viên hiện có, những người được cấp phép tự động, như thể có thể giả định rằng công chúng không yêu cầu sự bảo vệ khỏi các học viên không đủ năng lực hoặc không trung thực đã có trong ngành nghề.

Cấp phép nghề nghiệp có thể có nhiều hình thức. Trong một số trường hợp, giấy phép được tự động cấp cho tất cả những người nộp đơn có thể chứng minh năng lực trong nghề nghiệp cụ thể, có lẽ có một yêu cầu bổ sung về hồ sơ sạch sẽ là công dân tuân thủ pháp luật. Trong các trường hợp khác, có một giới hạn cơ số được đặt cho số lượng giấy phép được cấp, bất kể có bao nhiêu ứng viên đủ điều kiện. Một ví dụ phổ biến cho trường hợp khác là giấy phép lái xe taxi. Ví dụ, thành phố New York, đã hạn chế số lượng giấy phép taxi từ năm 1937, khi nó bắt đầu phát hành huy chương đặc biệt cho phép mỗi xe taxi hoạt động. Sự khan hiếm giả tạo của taxi dẫn đến nhiều hậu quả, rõ ràng nhất là chi phí huy chương taxi tăng lên, lần đầu tiên được bán với giá 10 đô la vào năm 1937, tăng lên 80.000 đô la trong những năm 1980 và bán được hơn một triệu đô la vào năm 2011.

Chương 13

Sự Đầu Tư

Một du khách nam ở Greewich Village thuộc thành phố New York muốn được phác thảo chân dung bởi một nghệ sĩ bên vệ đường. Anh ấy sau đó nhận được một bức phác họa rất đẹp, và bị tính giá 100 đôla cho bức phác họa đó.

“Như vậy là quá mắc,” anh ấy nói với người nghệ sĩ, “nhưng tôi vẫn sẽ trả, vì nó rất đẹp. Nhưng thật ra nó chỉ tốn năm phút để vẽ.”

“Hai mươi năm và năm phút,” người nghệ sĩ đáp.

Tài năng của người nghệ sĩ chỉ là một trong nhiều thứ mà được tích trữ trong thời gian dài để sử dụng cho sau này. Một vài người có thể nghĩ việc đầu tư chỉ đơn giản như là một giao dịch bằng tiền. Nhưng, nếu nghĩ rộng hơn và căn bản hơn, thì đó chính là sự hy sinh của những điều thực tế sự ngày nay để có nhiều điều thực tế hơn trong tương lai.

Trong trường hợp của người nghệ sĩ ở Greewich Village, đó chính là thời gian mà được đầu tư vào việc học vẽ trong suốt hai thập kỷ, nhằm mục

đích phát triển những kỹ năng mà cho phép anh ấy vẽ một bức phác họa chỉ vồn vẹn trong năm phút. Còn đối với xã hội nói chung, thì sự đầu tư sẽ có nhiều khả năng mang hình thức sự sản xuất một số mặt hàng tiêu dùng ngày nay như đã nói ở trên để người lao động và tiền vốn đã được sử dụng để sản xuất loại hàng tiêu dùng đó sẽ được sử dụng để tạo ra máy móc và các nhà máy sẽ làm cho việc sản xuất trong tương lai trở nên lớn mạnh hơn về nhiều phương diện khác. Các giao dịch tài chính kèm theo có thể là những gì mà các nhà đầu tư cá nhân đang chú ý đến, nhưng ở đây, cũng như ở những nơi khác, đối với toàn xã hội nói chung thì tiền chỉ là một vật nhân tạo để tạo ra những điều kiện thực sự cấu thành nên sự giàu có thực sự.

Bởi vì thực tế là tương lai không thể biết trước được, nên các khoản đầu tư không thể tránh khỏi các rủi ro, cũng như những điều hữu hình mà được đầu tư vào. Những rủi ro này phải được bù đắp lại nếu muốn các khoản đầu tư được tiếp tục. Chi phí giữ cho con người có thể sống qua ngày trong khi chờ đợi tài năng nghệ thuật của họ được phát triển, chi phí cho các cuộc thăm dò dầu để cuối cùng có thể tìm thấy giếng dầu mà có thể khai thác được, hay chi phí học tập nhằm tích lũy kiến thức để cuối cùng có được một tấm bằng, chính là tất cả các khoản đầu tư phải được bù đắp lại nếu các khoản đầu tư đó tiếp tục được thực hiện.

Việc bù đắp lại các khoản đầu tư không phải là vấn đề đạo đức, mà là vấn đề về kinh tế. Nếu lợi tức đầu tư không đủ để làm cho nó đáng giá, thì sẽ có ít người hơn đầu tư nhất định trong tương lai hơn và người tiêu dùng tương lai vì vậy sẽ bị phủ nhận công dụng của hàng hoá và dịch vụ mà mặt khác đã được sản xuất.

Không ai có nghĩa vụ trả tiền hết cho tất cả các khoản đầu tư, nhưng bao nhiêu tiền sẽ cần phải trả hết, và trả hết ở phạm vi nào, thì sẽ được xác định bởi số lượng người tiêu dùng mà coi trọng lợi ích của các khoản đầu tư người khác và coi trọng ở phạm vi nào.

Trường hợp người tiêu dùng không coi trọng những gì đang được sản xuất, thì khoản đầu tư không trả hết. Khi mọi người nhấn mạnh vào việc chuyên hóa một lĩnh vực mà có rất ít nhu cầu, thì khoản đầu tư của họ là một sự lãng phí tài nguyên khan hiếm mà có thể sản xuất ra một cái gì đó khác mà được những người muốn. Lương thấp và cơ hội việc làm thừa thớt trong lĩnh vực đó là một tín hiệu cấp bách khiến họ - và những người sau họ - ngừng các đầu tư như vậy.

Các nguyên tắc đầu tư có liên quan đến các hoạt động không thông qua được thị trường và thường không được xem là thuộc về kinh tế. Đưa mọi thứ sang một bên sau khi bạn sử dụng chúng xong là một khoản đầu tư thời gian trong thời điểm hiện tại để giảm bớt thời gian để tìm chúng trong tương lai. Tự thanh minh bản thân cho người khác có thể là một hoạt động tốn thời gian, và thậm chí là một hoạt động khó chịu, nhưng nó được thực hiện như là một khoản đầu tư nhằm ngăn chặn một sự khó chịu to lớn hơn trong tương lai từ những hiểu lầm có thể tránh khỏi.

CÁC DẠNG ĐẦU TƯ

Các khoản đầu tư có rất nhiều dạng, dù đó là các khoản đầu tư là về con người, nhà máy thép, hay đường dây truyền tải điện. Rủi ro là một phần không thể tách rời của các khoản đầu tư này và các khoản đầu tư khác. Trong số các cách đối phó với rủi ro là đầu cơ, bảo hiểm và phát hành cổ phiếu và trái phiếu.

Vốn Nhân Lực

Mặc dù vốn nhân lực có thể có nhiều hình thức, nhưng có một xu hướng của vài hình thức đó để đặt ngang bằng nó với giáo dục chính quy. Tuy nhiên, không chỉ nhiều hình thức vốn nhân lực khác bị bỏ qua theo cách này, mà giá trị của việc học chính quy có thể bị phóng đại lên và hậu quả phản tác dụng của nó trong một số trường hợp sẽ không thể hiểu được.

Cuộc cách mạng công nghiệp không được tạo ra bởi những người có học thức cao mà bởi những người có kinh nghiệm thực tế về công nghiệp. Máy bay được phát minh bởi một vài người thợ sửa xe đạp chưa bao giờ học đại học. Điện và nhiều phát minh chạy bằng điện đã trở thành những phần cốt lõi của thế giới hiện đại bởi một người đàn ông chỉ có ba tháng học chính quy, đó là Thomas Edison. Tuy nhiên, tất cả những người này đều có kiến thức và nguồn kiến thức vô cùng quý giá - đó gọi là vốn nhân lực — được thu thập từ kinh nghiệm nhiều hơn so với từ

lớp học.

Tất nhiên giáo dục cũng có những đóng góp quan trọng cho việc phát triển kinh tế và nâng cao mức sống. Nhưng điều này không phải là để nói rằng tất cả các loại giáo dục đều như vậy. Từ quan điểm kinh tế, một số loại hình giáo dục có giá trị lớn, một số thì không có giá trị gì và một số thậm chí còn mang lại giá trị tiêu cực. Mặc dù có thể dễ dàng hiểu được giá trị tuyệt vời của các kỹ năng nhất định trong khoa học hoặc kỹ thuật y khoa, đây là những ví dụ điển hình, hoặc một nền tảng bao quát hơn cho một số ngành nghề có liên quan đến toán học, mặt khác các môn như văn

học thì không thể giả vờ tạo ra các kỹ năng tiếp thị nhưng chúng có thể giúp ích cho bất cứ ngành nghề nào mà chúng có thể đóng góp được theo những cách khác.

Ở một đất nước mà giáo dục hoặc các hình thức giảng dạy cao cấp hơn là mới hoặc hiếm, thì những người đã có chứng chỉ hoặc bằng cấp có thể cảm thấy rằng nhiều loại hình công việc hiện đang thấp hơn trình độ của họ. Trong xã hội như vậy, ngay cả các kỹ sư cũng có thể thích ngồi ở bàn giấy hơn là mang ủng cao su dài ngang hông và đứng dưới bùn đất tại một công trường xây dựng. Tùy thuộc vào những gì họ đã học được, những người mới được đào tạo có thể có mức độ kỳ vọng cao hơn mức khả năng tạo ra tài sản mà đáp ứng được những sự kỳ vọng của họ.

Đặc biệt là tại những nước thuộc Thế Giới Thứ Ba, những người là thành viên đầu tiên của gia đình tiếp cận được trình độ giáo dục cao hơn thường không học các môn học khó, đòi hỏi nhiều kỹ năng như khoa học, y học hay kỹ thuật, mà thay vào đó họ hướng đến những môn dễ dàng và mờ nhạt hơn mà cũng cung cấp ít các kỹ năng tiếp thị hơn - có thể nói rằng, đó là các kỹ năng mà có thể tạo ra sự giàu có cho bản thân họ hoặc đất nước họ.

Một lượng lớn những người trẻ có học thức, nhưng không có các kỹ năng mang ý nghĩa kinh tế, đã tạo ra đa số sự thất nghiệp tại các nước thuộc Thế Giới Thứ Ba. Vì thị trường không có đủ để cung cấp những thứ mà sẽ tương xứng với kỳ vọng của những người như vậy, nên chính phủ đã tạo ra các quan liêu để thuê họ, nhằm trung hòa tiềm năng của họ đối với sự bất ổn chính trị, bất ổn dân sự hoặc nổi loạn. Đổi lại, những người quan liêu và những thói quan liêu to tướng và ngốn nhiều thời gian mà họ tạo ra có thể trở thành trở ngại cho những người có kỹ năng và tinh thần kinh doanh cần thiết để đóng góp cho sự tiến bộ kinh tế của đất nước.

Tại Ấn Độ là một ví dụ, hai trong số các gia đình doanh nhân hàng đầu của đất nước, nhà Tatas và nhà Birlas, đã nhiều lần thất bại trong những nỗ lực nhằm có được những sự cấp phép cần thiết của chính phủ để mở rộng các doanh nghiệp của họ:

Nhà Tatas đã thực hiện 119 lời đề xuất từ năm 1960 đến năm 1989 nhằm khai trương các doanh nghiệp mới hoặc mở rộng các doanh nghiệp cũ và tất cả những lời đề xuất đó cuối cùng đều nằm trong thùng rác của các quan liêu. Aditya Birla, người thừa kế trẻ tuổi và đầy nhiệt huyết của đế chế nhà Birla, người mà đã được đào tạo tại MIT, đã quá thất vọng với các chính sách tại Ấn Độ đến nỗi anh ấy quyết định mở rộng các tập đoàn Birla ra bên ngoài Ấn Độ, và cuối cùng thành lập các công ty năng nổ ở Thái Lan, Malaysia, Indonesia và Philippines, tránh xa bầu không khí thù địch tại quê nhà của anh.

{431}

Một loạt các quy định của chính phủ Ấn Độ, các doanh nghiệp quản lý vi mô, “đã đảm bảo rằng mọi

doanh nhân sẽ phá vỡ một số luật hay các luật khác mỗi tháng, ”theo một ủy viên điều hành

tại Ấn Độ.

{432}

Các doanh nghiệp lớn ở Ấn Độ đã thiết lập các bộ phận quan liêu của chính họ ở Delhi, song song với các bộ phận quan liêu của chính phủ, nhằm mục đích cố gắng theo dõi tiến trình ứng dụng của họ đối với vô số quyền hạn mà chính phủ yêu cầu để có thể làm những việc mà các doanh nghiệp tại các nền kinh tế thị trường tự do có thể tự làm và còn để trả

tiền hối lộ khi cần thiết để bảo đảm các quyền này.

{433}

Hậu quả của việc kiểm soát ngặt ngẽt của các quan liêu ở Ấn Độ đã không chỉ được thể hiện qua những trải nghiệm mà thấy được khi chúng có đầy đủ quyền hạn mà còn bởi những cải tiến kinh tế ấn tượng của đất nước sau khi nhiều sự kiểm soát này này được nới lỏng hoặc loại bỏ. Tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế Ấn Độ đã tăng lên đáng kể sau khi các sự cải cách năm 1991 giải phóng nhiều doanh nhân của đất nước khỏi một số biện pháp kiểm soát tồi tệ nhất, và các khoản đầu tư nước ngoài ở Ấn Độ cũng tăng từ 150 triệu USD lên 3 tỷ USD {434} - nói cách khác là tăng lên gấp 20 lần.

Sự thù địch đối với một bộ phận những doanh nhân thiểu số đến từ Trung Quốc, Đông Nam Á hay Lebanon ở Tây Phi đã đặc biệt gay gắt ở những người bản địa mới được qua đào tạo, những người này nhận thấy rằng các chứng chỉ và bằng cấp mang lại ít phần thưởng về kinh tế cho họ hơn so với thu nhập của các chủ doanh nghiệp thiểu số có học thức chính quy yếu kém hơn họ.

Tóm lại, có học vấn cao hơn không tự động có vốn nhân lực cao hơn. Nó có thể như vậy trong một số trường hợp làm giảm khả năng sử dụng vốn nhân lực mà một quốc gia mà sở hữu nó. Hơn nữa, trong phạm vi một số nhóm xã hội chuyên về các loại hình giáo dục khác nhau, hoặc có các trình độ thể hiện khác nhau ở các sinh viên đang theo học hoặc tham dự các tổ chức giáo dục có chất lượng khác nhau, thì cùng một số năm học không có nghĩa là tương tự nhau về chất lượng giáo dục trong bất kỳ ý nghĩa kinh tế nào. Sự khác biệt về chất lượng trên thực tế là phổ biến ở các nước trên khắp thế giới, cho dù so sánh người Trung Quốc và người Mã Lai ở Malaysia, người Do Thái Sephardic và người Do Thái Ashkenazic ở Israel, người Tamils và người Sinhalese ở Sri Lanka hay so sánh các nhóm dân tộc khác nhau ở Hoa Kỳ. {435}

Các Khoản Đầu Tư Tài Chính

Khi hàng triệu người đầu tư tiền bạc, những gì họ đang làm về cơ bản đó là đề cập đến công dụng của hàng hóa và dịch vụ hiện tại mà họ đủ tiền mua, với hy vọng họ sẽ nhận lại nhiều tiền hơn trong tương lai - có thể hiểu rằng, họ có thể nhận được số lượng hàng hóa và dịch vụ lớn hơn trong tương lai. Từ quan điểm của nền kinh tế nói chung, các khoản đầu tư có ý nghĩa là nhiều nguồn tài nguyên mà được dùng để sản xuất hàng tiêu dùng hiện tại như quần áo, đồ nội thất hoặc pizza sẽ thay vào đó được dùng để góp phần tạo ra các nhà máy, tàu hoặc đập thủy điện mà sẽ cung cấp các hàng hóa và dịch vụ cho tương lai. Tổng số tiền cho chúng ta một số ý tưởng về tầm quan trọng của các khoản đầu tư nhưng chính các khoản đầu tư đó cuối cùng cũng được bổ sung vào vốn thực sự của đất nước, cho dù vốn vật chất hay vốn nhân lực.

Các khoản đầu tư có thể được thực hiện trực tiếp bởi các cá nhân mua cổ phiếu công ty, ví dụ, cung cấp tiền cho các công ty để đổi lấy một phần của giá trị bổ sung tương lai mà

các công ty này được dự kiến sẽ bổ sung thêm vào bằng cách sử dụng hiệu quả số tiền đó.

Tuy nhiên, nhiều khoản đầu tư được thực hiện bởi các tổ chức như ngân hàng, công ty bảo hiểm và quỹ hưu trí. Các tổ chức tài chính trên khắp thế giới đã sở hữu tổng cộng 60 nghìn tỷ đô la tiền từ các khoản đầu tư vào năm 2009, trong đó các tổ chức của Mỹ chiếm 45%.

{436}

Các khoản tiền đáng kinh ngạc của các tổ chức đầu tư khác nhau thường là kết quả của việc tổng hợp các khoản tiền khiêm tốn từ hàng triệu người khác, chẳng hạn như cổ đông trong các tập đoàn khổng lồ, người gửi tiền trong ngân hàng tiết kiệm hoặc những người lao động trả số tiền khiêm

tồn nhưng lại trả thường xuyên vào quỹ hưu trí. Điều này mang nghĩa là một lượng người lớn hơn nhiều chính là chủ sở hữu của các tập đoàn khổng lồ so với lượng người trực tiếp mua cổ phần của công ty, việc này giúp phân biệt với những người có tiền đi vào công ty thông qua một số trung gian tài chính. Vào cuối thế kỷ 20, chỉ hơn một nửa dân số Mỹ sở hữu cổ phiếu, dù sở hữu trực tiếp hoặc thông qua các quỹ hưu trí, tài khoản ngân hàng hoặc các trung gian tài chính khác. {437}

Các tổ chức tài chính cho phép một lượng lớn những cá nhân không quen biết lẫn nhau, nhưng dù vậy vẫn có thể sử dụng tiền của nhau bằng cách thông qua một số tổ chức trung gian nào đó mà chịu trách nhiệm đánh giá rủi ro, thực hiện các biện pháp phòng ngừa để giảm thiểu các rủi ro đó, và thực hiện việc chuyển tiền đến các cá nhân hoặc tổ chức thông qua các khoản vay, hoặc bằng cách thực hiện các khoản đầu tư vào các doanh nghiệp, vào bất động sản hoặc vào các cuộc làm ăn may rủi khác.

Các trung gian tài chính không chỉ cho phép việc gom tiền từ vô số các cá nhân tài trợ cho các sự bảo đảm lớn về kinh tế của các doanh nghiệp, họ cũng cho phép các cá nhân phân phối lại các mức mức tiêu dùng của họ theo thời gian. Những người vay trên thực tế sẽ thu tiền thu nhập trong tương lai để trả cho các giao dịch hiện tại, trả tiền cho sự tiện lợi. Ngược lại, người tiết kiệm tiền trì hoãn việc mua hàng cho đến một thời gian sau này, nhận được lãi suất cho sự chần chừ này.

Tất cả mọi thứ đều phụ thuộc vào hoàn cảnh thay đổi trong cuộc sống của từng cá nhân, với nhiều người - nếu không phải nói là đa số người - vừa là người vay nợ và vừa là người chủ nợ ở các giai đoạn khác nhau trong cuộc đời của họ. Ví dụ, những người ở độ tuổi trung niên, có xu hướng tiết kiệm tiền nhiều hơn so với người trẻ tuổi, không chỉ vì thu nhập của họ cao hơn mà còn vì

nhu cầu chuẩn bị về mặt tài chính cho việc về hưu trong những năm sắp tới và chuẩn bị cho chi phí y tế tuổi già cao hơn được dự kiến sẽ áp dụng. Tại Mỹ, Canada, Anh, Ý và Nhật Bản, tỷ lệ người tiết kiệm cao nhất nằm trong khung tuổi từ 55 đến 59 và tỷ lệ người tiết kiệm thấp nhất nằm trong khung tuổi dưới 30 tuổi - toàn bộ người nằm trong nhóm ở Canada này có số tiền tiết kiệm rỗng bằng không và ở Hoa Kỳ là dưới không

(âm).^{438} Trong khi những người tiết kiệm có thể sẽ không nghĩ rằng họ là chủ nợ, thì số

tiền họ đưa vào ngân hàng sau đó sẽ được chính các ngân hàng này đem cho vay, vì thế các ngân hàng đóng vai trò như là trung gian giữa những người đang tiết kiệm và những người đang đi vay.

Điều đã làm cho các hoạt động như vậy vượt ra ngoài phạm vi các vấn đề tài chính cá nhân đó là các giao dịch tài chính này là được dành cho nền kinh tế nói chung như một cách hoàn toàn khác nhằm phân bổ tài nguyên khan hiếm mà có công dụng thay thế - phân bổ chúng theo thời gian, cũng như phân bổ chúng giữa các cá nhân và doanh nghiệp tại một thời điểm nhất định. Để xây dựng một nhà máy, đường sắt hoặc đập thủy điện thì cần lao động, tài nguyên thiên nhiên và

các yếu tố khác sản xuất khác mà ngược lại sẽ được dùng vào sản xuất hàng tiêu dùng trong hiện tại được chuyển hướng để tạo ra một cái gì đó mà có thể tồn nhiều năm trước khi nó bắt đầu tạo ra bất kỳ nguồn hàng nào mà có thể được sử dụng trong tương lai.

Tóm lại, từ quan điểm của xã hội nói chung, hàng hóa và dịch vụ hiện tại được hy sinh vì lợi ích của hàng hóa và dịch vụ trong tương lai. Chỉ trong trường hợp những hàng hóa và dịch vụ tương lai đó có giá trị hơn so với hàng hóa và dịch vụ hiện tại mà đang bị hy sinh thì các tổ chức tài chính có thể nhận được suất lợi tức trên các khoản đầu tư mà sẽ cho phép họ cung cấp suất lợi tức đủ cao cho vô số các cá nhân mà

khiến các cá nhân đó hy sinh mức tiêu thụ hiện tại bằng cách cung cấp các khoản tiết kiệm cần thiết.

Cũng như với các trung gian tài chính và các tổ chức kinh tế khác, không có gì cho thấy chức năng của họ rõ ràng hơn qua việc nhìn thấy những gì xảy ra khi họ không thể hoạt động. Một xã hội không có các tổ chức tài chính hoạt động tốt sẽ có ít cơ hội hơn để tạo ra sự giàu có lớn hơn qua thời gian. Các nước nghèo có thể vẫn sẽ nghèo, mặc dù có một nguồn tài nguyên thiên nhiên phong phú, khi mà họ vẫn chưa phát triển các tổ chức tài chính phức tạp cần thiết để huy động số tiền tiết kiệm của vô số các cá nhân, nhằm mục đích thực hiện các khoản đầu tư lớn cần thiết để có thể biến tài nguyên thiên nhiên thành những sản lượng có thể sử dụng được. Đôi khi các nhà đầu tư nước ngoài từ nhiều nước có những tổ chức như vậy là những người duy nhất có thể tham gia thực hiện chức năng này. Tuy nhiên, vào các thời điểm khác, không có một khuôn khổ pháp lý của các luật lệ đáng tin cậy và các quyền sở hữu tài sản an toàn mà bắt buộc đối với các nhà đầu tư muốn vận hành đến từ trong và ngoài nước.

Các tổ chức tài chính không chỉ chuyển giao tài nguyên giữa các bộ phận người tiêu dùng và chuyển đổi công dụng của tài nguyên, mà họ còn tạo ra tài sản bằng cách kết hợp những người có tài năng kinh doanh đang thiếu tiền với những số tiền tiết kiệm từ những người khác, nhằm hỗ trợ tài chính cho việc thành lập các công ty mới và các ngành công nghiệp mới. Nhiều, nếu không phải nói là hầu hết, các ngành công nghiệp lớn của Mỹ và các cá nhân may mắn được khởi đầu bởi các doanh nhân với nguồn lực tài chính rất hạn chế lúc ban đầu. Chẳng hạn như, Tập đoàn Hewlett-Packard khởi nghiệp trong một nhà để xe thuê được với tiền đi vay từ nơi khác, và cũng như nhiều doanh nhân nổi tiếng khác như - Henry Ford, Thomas Edison, và Andrew Carnegie- tất cả họ đều có khởi đầu khiêm tốn tương tự như vậy. Các thương hiệu cá nhân và các doanh nghiệp họ thành lập sau này trở nên

thịnh vượng là một sản phẩm ngẫu nhiên của việc họ tạo ra một lượng lớn tài sản cho cả nước. Nhưng khả năng của các xã hội nghèo hơn trong việc đi theo các con đường tương tự như vậy đã bị cản trở khi mà họ thiếu các tổ chức tài chính để phân bổ nguồn tài nguyên cho những người có khả năng kinh doanh tuyệt vời nhưng lại có ít hoặc không có tiền.

Các tổ chức như vậy đã mất nhiều thế kỷ để phát triển ở các nước phương Tây. London vào thế kỷ 19 là thủ phủ tài chính lớn nhất trên thế giới, nhưng đã có nhiều thế kỷ khi mà người Anh rất ít thông thạo về sự phức tạp của tài chính nên họ phải phụ thuộc vào người nước ngoài để điều hành các tổ chức tài chính của họ - đáng chú ý đó chính là người Lombards và người Do Thái. Đó là lý do tại sao có một phố mang tên Lombard ở quận tài chính của London ngày nay và một con đường khác mang tên Old Jewry. Không chỉ một số nước thuộc Thế giới thứ ba, mà một số nước trong khối Cộng Sản cũ ở Đông Âu, vẫn chưa phát triển

các loại tổ chức tài chính tinh vi mà thúc đẩy phát triển kinh tế. Bây giờ thì có thể là họ thuộc chủ nghĩa tư bản, nhưng họ vẫn chưa thể phát triển các tổ chức tài chính mà có thể huy động vốn trên quy mô được mà ta có thể thấy được ở các nước Tây Âu và các nhánh nước ngoài của họ, chẳng hạn như Mỹ.

Không phải là sự giàu có không hiện diện ở các nền kinh tế kém phát triển hơn. Mà vấn đề là sự giàu có của họ không thể có được từ vô số các nguồn thu nhỏ, được tập trung, và sau đó được phân bổ với số lượng lớn đến các doanh nhân cụ thể, mà không có các tổ chức tài chính tương đương với nhiệm vụ phức tạp đó là đánh giá rủi ro, đánh giá thị trường và đánh giá suất lợi tức.

Trong những năm gần đây, các ngân hàng Mỹ và ngân hàng Tây Âu đã đi vào Đông Âu để lấp đầy khoảng trống. Tính đến năm 2005, 70

phần trăm tài sản trong hệ thống ngân hàng của Ba Lan đã được kiểm soát bởi các ngân hàng nước ngoài, cũng như hơn 80 phần trăm tài sản ngân hàng ở Bulgaria. Tuy nhiên, những quốc gia này vẫn tụt hậu so với các quốc gia phương Tây khác trong việc sử dụng những thứ như thẻ tín dụng hoặc thậm chí là tài khoản ngân hàng. Chỉ có một phần ba người dân Ba Lan có tài khoản ngân hàng và chỉ có hai phần trăm các giao dịch ở Ba Lan được thực hiện

{439}
bằng thẻ tín dụng.

Sự phức tạp của các tổ chức tài chính đồng nghĩa với việc tương đối ít người có khả năng hiểu được chúng - điều này làm cho họ dễ bị công kích về mặt chính trị đối với các nhà phê bình mà có thể mô tả hoạt động của họ là nham hiểm. Trường hợp những người có chuyên môn để điều hành các tổ chức đó là người nước ngoài hoặc một bộ phận người thiểu số trong nước, thì họ đặc biệt dễ bị tổn thương. Những người cho vay tiền hiếm khi trở nên nổi tiếng và những thuật ngữ như “kẻ cho vay nặn lãi” hay thậm chí “người đầu cơ” không phải là dùng để biểu lộ sự yêu mến. Nhiều người không biết suy nghĩ ở nhiều nước và nhiều giai đoạn lịch sử đã xem các hoạt động tài chính là không thực sự góp bất kỳ phần gì vào nền kinh tế, và coi những người tham gia vào các hoạt động tài chính như vậy là vi khuẩn có hại cho xã hội.

Điều này đặc biệt là vào thời điểm mà hầu hết mọi người tham gia vào các công việc lao động khổ sở trong nông nghiệp hoặc công nghiệp, và đều nghi ngờ và oán giận những người chỉ ngồi xử lý các mẫu giấy, trong khi không tạo ra được gì. Sự thù địch trong nhiều thế kỷ đã phát sinh và đã được thực hiện nhằm - chống lại các nhóm thiểu số có vai trò như vậy, cho dù họ là người Do Thái ở châu Âu, một bộ phận thiểu số người Trung Quốc đến từ Đông Nam Á hay người Chettiar ở Ấn Độ hoặc Miến Điện, Đông Phi hay Fiji. Thường thì các nhóm như vậy sẽ bị trục xuất hoặc quấy rối cho đến khi họ phải rời khỏi đất nước— đôi

khi còn dùng đến bạo lực để làm như vậy — vì một niềm tin phổ biến rằng những người đó là ký sinh trùng gây hại.

Những người có quan niệm sai lầm như vậy sau đó thường ngạc nhiên khi biết được rằng các hoạt động kinh tế và tiêu chuẩn sống đã giảm sau khi họ rời đi. Một sự hiểu biết về kinh tế cơ bản có thể đã ngăn chặn nhiều bi kịch về con người, cũng như nhiều sự thiếu hiệu quả về kinh tế.

HỆ SỐ THU NHẬP TRÊN ĐẦU TƯ

Tiền thưởng bị trì hoãn cho các khoản phí phát sinh sớm hơn tỷ suất hoàn vốn, cho dù những phần thưởng này có ở dạng

cổ tức được trả qua cổ phiếu của công ty hoặc qua việc tăng thu nhập từ việc đi học đại học hoặc học trường y khoa. Một trong những khoản đầu tư lớn nhất trong cuộc đời của nhiều người là bao gồm thời gian và năng lượng được sử dụng trong nhiều năm cho việc nuôi dạy con cái của họ. Tại một thời điểm, thu nhập trên khoản đầu tư đó bao gồm việc chăm sóc các bậc cha mẹ ở tuổi già, nhưng ngày nay thu nhập trên các khoản đầu tư này thường chỉ bao gồm sự hài lòng của cha mẹ khi nhìn thấy hạnh phúc và sự tiến bộ của con cái họ. Từ quan điểm của xã hội nói chung, mỗi thế hệ mà tạo ra khoản đầu tư này vào con cái của họ thì sẽ hoàn trả cho khoản đầu tư được tạo ra bởi thế hệ trước trong việc nuôi dưỡng những người là cha mẹ ngày nay.

“Thu Nhập Phi Lao Động”

Mặc dù việc thực hiện các khoản đầu tư và nhận được lợi nhuận chậm trên các khoản đầu tư đó có nhiều hình thức và đã diễn ra trên toàn thế giới trong suốt lịch sử loài người, nhưng sự hiểu lầm về quá trình này cũng đã tồn tại lâu dài và phổ biến. Đôi khi những lợi ích bị trì hoãn này được gọi là thu nhập “Phi lao động”, đơn giản chỉ là vì chúng không đại diện cho những phần thưởng cho những đóng góp đạt được trong suốt khoản thời gian hiện tại. Các khoản đầu tư để xây dựng nhà máy có thể không được hoàn trả cho đến nhiều năm sau, sau khi người lao động và người quản lý được thuê và sản phẩm được sản xuất và bán được.

Trong một năm đặc biệt khi mà cổ tức bắt đầu được trả, thì các nhà đầu tư có thể sẽ không đóng góp bất cứ gì, nhưng điều này không có nghĩa là phần thưởng mà họ nhận được là “phi lao động”, đơn giản là vì nó không có được từ một khoản đầu tư được thực hiện trong năm đó.

Những gì có thể thấy được tận mắt thì luôn sống động hơn những gì không thể nhìn thấy được. Những người quan sát một nhà máy đang hoạt động có thể thấy các công nhân tạo ra một sản phẩm trước mắt họ. Họ không thể nhìn thấy được khoản đầu tư khiến nhà máy có thể hoạt động ngay từ lúc đầu. Các rủi ro là vô hình, ngay cả khi chúng là những rủi ro hiện tại, và những rủi ro trong quá khứ bao quanh việc hình thành doanh nghiệp ngay từ đầu thì đều sẽ dễ dàng bị quên lãng bởi các nhà quan sát mà chỉ nhìn thấy một doanh nghiệp thành công trên thực tế.

Và cũng dễ bị bỏ qua là nhiều quyết định quản lý phải được thực hiện nhằm xác định nơi cần xác định vị trí, loại thiết bị cần có và chính sách gì cần tuân thủ trong giao dịch với nhà cung cấp, người tiêu dùng và nhân viên — bất kỳ quyết định nào có thể nói lên sự khác biệt giữa thành

công và thất bại. Và tất nhiên những gì cũng không thể thấy được đó là tất cả các doanh nghiệp tương tự phá sản bởi vì họ đã không làm tất cả những điều được thực hiện bởi các doanh nghiệp còn hoạt động mà chúng ta thấy được trước mắt, hoặc không tự làm cho họ tốt hơn.

Sẽ dễ dàng để xem các yếu tố hữu hình là yếu tố duy nhất hoặc quan trọng nhất, ngay cả khi các doanh nghiệp khác có cùng yếu tố hữu hình đó nhưng bị phá sản, trong khi một doanh nghiệp được quản lý chuyên nghiệp trong cùng một ngành phát triển và lớn mạnh. Cũng không phải là những hiểu lầm như vậy không quan trọng, về mặt kinh tế hay chính trị. Nhiều luật và chính sách kinh tế của chính phủ được dựa trên những hiểu lầm này. Tư tưởng xây dựng và chuyển động hàng loạt cũng dựa trên khái niệm

chỉ những người lao động mới “thực sự” tạo ra sự giàu có, trong khi những người khác chỉ đơn thuần gạt bỏ lợi nhuận, mà không đóng góp bất cứ thứ gì để tạo ra sự giàu có mà họ được san sẻ một cách bất công.

Chính những quan niệm sai lầm như vậy đã có những hậu quả định mệnh cho những người cho vay tiền trên toàn thế giới. Trong nhiều thế kỷ, người cho vay tiền đã bị kết án rộng rãi trong nhiều nền văn hóa vì việc nhận lại nhiều hơn số tiền mà họ cho vay - tức là, để có thu nhập “phi lao động” cho việc chờ thanh toán và chấp nhận rủi ro. Thường thì vớt nơ xã hội gắn liền với việc cho vay tiền đã lớn đến nỗi chỉ có những người thiểu số sống bên ngoài hệ thống xã hội hiện tại mới sẵn sàng chấp nhận những hoạt động kỳ thị như vậy. Do đó, trong nhiều thế kỷ, người Do Thái đã chiếm ưu thế trong các ngành nghề ở châu Âu, cũng như người Trung Quốc đã chiếm ưu thế ở Đông Nam Á,

người Chettiar và Marwari ở Ấn Độ, và các nhóm thiểu số ở các nơi khác trên thế giới.

Quan niệm sai lầm về việc cho vay tiền thường có hình thức luật pháp cố gắng giúp người vay bằng cách cho họ nhiều khả năng xoay sở hơn trong việc trả nợ. Nhưng bất kỳ điều gì gây khó khăn cho việc thu nợ khi đến hạn thì sẽ khiến các khoản vay ít có khả năng được thực hiện ngay từ đầu, hoặc ít khả năng được thực hiện với lãi suất thấp hơn được áp dụng trong trường hợp không có các chính sách bảo vệ người vay nợ như vậy của chính phủ.

Trong một vài xã hội, mọi người sẽ không kỳ vọng vào việc tính lãi suất cho vay đối với người thân hoặc thành viên của cộng đồng địa phương, cũng như không phải nài nỉ các khoản thanh toán nhất thời theo văn bản của thỏa thuận cho vay. Những điều kiện tiên quyết này không khuyến khích các khoản vay được thực hiện ngay từ đầu, và đôi khi chúng không khuyến khích các cá nhân cho biết rằng họ có đủ tiền để có thể cho vay. Trong các xã hội mà áp lực như vậy thì sẽ đặc biệt mạnh mẽ, và các động lực để có được sự giàu có sẽ được giảm bớt. Đây không chỉ là một mất mát cho cá nhân có thể đã làm giàu bằng cách vận dụng hết tất cả, mà nó còn là một mất mát cho toàn xã hội khi những người có khả năng sản xuất nhiều thứ mà nhiều người khác sẵn sàng trả tiền để có được, có thể không chọn cách vận dụng hết tất cả như vậy.

Đầu Tư và Phân Bỏ

Lãi suất, cũng như giá thanh toán cho các quỹ đầu tư, đóng vai trò phân bổ tương tự như các mức giá khác trong việc đưa cung và cầu vào sự cân bằng. Khi lãi suất thấp, thì sẽ có lợi hơn khi vay tiền để đầu tư xây dựng nhà ở hoặc hiện đại hóa một nhà máy hoặc thực hiện các dự án kinh tế khác. Mặt khác, lãi suất thấp thì sẽ làm giảm các động lực để tiết kiệm. Mức lãi suất cao hơn sẽ khiến nhiều người

muốn tiết kiệm nhiều tiền hơn nhưng sẽ khiến ít nhà đầu tư vay tiền hơn khi mà việc vay tiền bây giờ là đắt đỏ hơn. Tương tự với cung và cầu của các sản phẩm nói chung, sự mất cân bằng giữa cung và cầu về tiền dẫn đến sự tăng lên hoặc giảm đi - trong trường hợp này, đối tượng tăng hoặc giảm là mức lãi suất. Theo tạp chí The Economist, đã viết:

Đa số thời gian, sự không phù hợp giữa các mức mong muốn tiết kiệm và mức mong muốn đầu tư được đưa vào ổn định một cách dễ dàng thông qua cơ chế lãi suất. Nếu mong muốn tiết kiệm của mọi người vượt quá mong muốn đầu tư của họ, thì lãi suất sẽ giảm để động lực tiết kiệm của họ cũng

{440}

sẽ suy giảm và sự sẵn lòng đầu tư sẽ tăng lên.

Trong một thế giới không thay đổi, những sự không phù hợp giữa tiết kiệm và đầu tư này sẽ kết thúc, và các nhà đầu tư sẽ đầu tư cùng một số tiền mà người khác tiết kiệm, với kết quả mang lại đó là lãi suất sẽ ổn định vì chúng sẽ không có lý do để thay đổi. Nhưng, trong thế giới thực, mức lãi suất sẽ biến động, cũng như biến động giá cả nói chung, chúng liên tục chuyển hướng các nguồn lực theo nhiều hướng khác nhau như hướng về công nghệ, hướng về nhu cầu và các yếu tố thay đổi khác. Bởi vì lãi suất là những dấu hiệu của một thực tế cơ bản, và của những hạn chế vốn đã có trong thực tế, luật pháp hoặc các chính sách của chính phủ mà làm thay đổi mức lãi suất sẽ có hậu quả vượt xa mục đích khiến cho lãi suất được thay đổi, đi cùng với sự vang dội khắp nền kinh tế.

Ví dụ, khi Hệ Thống Dự Trữ Liên Bang Mỹ vào đầu thế kỷ 21 hạ lãi suất, nhằm mục đích cố gắng duy trì việc sản xuất và lượng việc làm, mặc dù các dấu hiệu cho thấy sự tăng trưởng của sản lượng quốc gia và việc làm có thể giảm xuống, nhưng hậu quả cũng bao gồm việc tăng lên của giá nhà. Lãi suất

thấp hơn có nghĩa là các khoản thanh toán sẽ thấp hơn và do đó cho phép nhiều người có khả năng mua nhà hơn. Điều này đã khiến ít người muốn thuê căn hộ hơn, do đó giá thuê căn hộ giảm do nhu cầu thuê nhà cũng giảm. Lãi suất thấp một cách giả tạo như vậy cũng cho người dân ít động lực tiết kiệm hơn.

Đây chỉ là một vài trong số nhiều sự thay đổi đang lan tỏa khắp nền kinh tế, do những thay đổi về lãi suất của Cục Dự trữ Liên bang đưa ra. Nói chung, điều này cho thấy tất cả các bộ phận của một nền kinh tế thì trường phức tạp đến mức nào khi được gắn kết với nhau, vì thế những sự thay đổi trong một bộ phận của hệ thống sẽ được truyền tự động đến vô số các bộ phận khác của hệ thống.

Tuy nhiên, không phải tất cả mọi thứ được gọi là lãi suất thì trên thực tế cũng là lãi suất. Ví dụ, khi mà các khoản vay được thực hiện, những gì mà được tính là lãi suất sẽ bao gồm không chỉ riêng suất lợi tức cần thiết để bồi thường cho sự chậm trễ về thời gian trong việc nhận lại tiền, mà cũng sẽ bao gồm một khoản tiền bổ sung để bồi thường cho các rủi ro khi khoản vay không được hoàn trả, hoàn trả đúng hạn, hoặc hoàn trả đầy đủ. Cái được gọi là lãi suất cũng bao gồm chi phí xử lý khoản vay. Đặc biệt với các khoản vay nhỏ, thì các chi phí xử lý này có thể trở thành một phần quan trọng của những gì được tính vì chi phí xử lý không thay đổi nhiều như cách mà số tiền của khoản vay thay đổi. Nghĩa là, cho vay một ngàn đô la sẽ không đòi hỏi lượng giấy tờ nhiều hơn gấp 10 lần lượng giấy tờ khi cho vay một trăm đô la.

Nói cách khác, chi phí cho việc xử lý các khoản vay nhỏ có thể là một phần lớn hơn của những gì được gọi đơn giản là lãi suất. Nhiều trong số những lời chỉ trích các tổ chức tài chính nhỏ hoạt động trong các khu vực thu nhập thấp phát sinh từ việc hiểu sai các khoản phí khác nhau được gọi là lãi

suất nhưng theo nghĩa hẹp, trong đó các nhà kinh tế sử dụng thuật ngữ này cho các khoản thanh toán có được do xảy ra trường hợp chậm trễ trong việc trả nợ và những rủi ro mà các khoản tiền nợ đó sẽ không được trả đầy đủ hoặc đúng hạn, hoặc có thể đến mức không được hoàn trả.

Các khoản vay ngắn hạn cho những người có thu nhập thấp thường được gọi là "khoản vay ngày nhận lương", vì chúng sẽ được hoàn trả vào ngày trả lương tiếp theo của người vay hoặc khi tấm séc An Sinh Xã Hội hoặc séc phúc lợi được gửi đến, có thể chỉ là vài tuần hoặc thậm chí vài ngày. Các khoản vay như vậy, theo tờ Wall Street Journal, thường là từ "300 đến 400 đôla."^{441} Rõ ràng, các khoản vay như vậy có nhiều khả năng được vay bởi những người

có thu nhập và tài sản quá thấp đến nỗi họ cần một khoản tiền khiêm tốn ngay lập tức cho một số trường hợp khẩn cấp mà không có đủ tiền.

Các phương tiện truyền thông và các chính trị gia đã tạo ra nhiều sự thật là tỷ lệ lãi suất hàng năm (họ sử dụng thuật ngữ "lãi suất" một cách không sát nghĩa) trên các khoản vay này là rất lớn. Như theo tờ New York Times đã nói đến "tỷ lệ lãi suất hàng năm là 312%"^{442}

trên các khoản vay này. Nhưng các khoản vay ngày trả lương không được thực hiện trong vòng một năm, do đó khi nói đến lãi suất hàng năm như vậy là không liên quan, ngoại trừ việc tạo ra một ấn tượng mạnh trong giới truyền thông hoặc trong chính trị. Như một chủ sở hữu của một doanh nghiệp cho vay ngày trả lương đã chỉ ra, thảo luận về lãi suất hàng năm trên các khoản vay ngày trả lương không khác gì khi nói rằng chi phí cá hồi là hơn 15.000 đôla một tấn hoặc tiền thuê phòng khách sạn là hơn 36.000 đôla một năm,^{443} đa số mọi người sẽ không bao giờ mua một tấn cá hồi hay thuê một căn phòng khách sạn nào trong một năm.

Bất kể chi phí xử lý khoản vay ngày trả lương là gì, chi phí đó cũng như chi phí rủi ro phải được phục hồi từ lãi suất đã được tính - và thời gian yêu cầu càng ngắn, thì lãi suất hàng năm cũng phải càng cao để đủ trả cho các chi phí cố định đó. Đối với khoản vay hai tuần, thì người cho vay ngày trả lương thường tính lãi 15 đôla cho mỗi khoản vay 100 đôla. Khi các luật hạn chế lãi suất hàng năm đạt đến 36%, thì khi ấy lãi suất được tính cho khoản vay hai tuần sẽ thấp hơn 1,50 đôla - một khoản tiền mà sẽ ít có khả năng trang trải được ngay cả chi phí xử lý khoản vay, cũng như các rủi ro ít nhiều liên quan. Khi bang Oregon thông qua một đạo luật giới hạn lãi suất hàng năm ở mức 36%, ba phần tư trong số hàng trăm người cho vay ngày trả lương trong tiểu bang đã ngừng hoạt động.^{444} Những luật tương tự ở các tiểu bang khác cũng đã bắt nhiều người

cho vay ngày trả lương ngừng hoạt động.^{445}

Những người được gọi là “người ủng hộ người tiêu dùng” có thể vui mừng vì các luật như vậy nhưng người đi vay có thu nhập thấp mà không thể có được 100 đôla một cách khẩn cấp có thể phải trả hơn 15 đôla tiền lệ phí trễ hạn trên các hóa đơn thẻ tín dụng hoặc các khoản thanh toán trong các trường hợp khác — chẳng hạn như có xe hơi bị thu hồi hoặc bị cắt điện - những người đi vay rõ ràng sẽ bị xem là bất lợi hơn khi trả 15 đôla, hoặc giao dịch sẽ không được thực hiện ngay từ đầu.

Mức lãi suất trần càng thấp, người vay càng phải đáng tin cậy hơn, nhằm cho người cho vay thấy an tâm hơn khi thực hiện khoản vay cho họ. Với mức lãi suất trần đủ thấp, thì sẽ chỉ an toàn khi cho triệu phú vay và, vẫn với mức lãi suất trần thấp hơn, thì chỉ có các tỷ phú với là đối tượng an toàn để cho vay. Vì các nhóm sắc tộc khác nhau có thu nhập khác nhau và điểm tín dụng trung bình khác nhau, mức lãi suất trần hầu như đảm bảo

rằng sẽ có sự chênh lệch về tỷ lệ được chấp thuận của các nhóm này trong việc cho vay thế chấp, vay tín dụng và các hình thức cho vay khác.

Ví dụ, tại Mỹ, người Mỹ gốc Á có điểm tín dụng trung bình cao hơn người Mỹ gốc Tây Ban Nha hoặc người Mỹ gốc phi - hoặc người Mỹ da trắng, ^{446} trong vấn đề đó. Tuy nhiên, những người ủng hộ lãi suất trần thường bị sốc khi phát hiện ra rằng một số nhóm chủng tộc hoặc dân tộc đã bị từ chối cho vay thế chấp thường xuyên hơn những chủng tộc hay dân tộc khác và được lý do xảy ra sự việc này được cho là do sự phân biệt chủng tộc của người cho vay. Nhưng, vì hầu hết những người cho vay tại Mỹ là người da trắng, và họ cũng đã từ chối cho người da trắng vay với tỷ lệ cao hơn nhiều so với việc họ từ chối người Mỹ gốc Á, và sự phân biệt chủng tộc dường như là một lời giải thích chưa chắc là đã đúng.

Trường hợp có những người cho vay chuyên về các khoản vay lớn, ngắn hạn cho những người có thu nhập cao với tài sản đắt tiền được sử dụng làm tài sản thế chấp, thì những “người cho vay thế chấp” này (về cơ bản là họ như các cửa hàng cầm đồ cho

những người sung túc hoặc giàu có) sẽ tính mức lãi suất mà có thể vượt quá 200 phần trăm trên mức nền tảng hàng năm. Các mức lãi suất này cao cũng vì lý do tương tự khi mà các khoản vay ngày trả lương cho những người có thu nhập thấp cao. Nhưng, bởi vì các khoản vay cho người có thu nhập cao được bảo đảm bằng tài sản thế chấp có thể được bán nếu khoản vay không được hoàn trả, thì mức lãi suất khi đó sẽ không cao như các khoản vay cho người có thu nhập thấp mà không có tài sản thế chấp. Hơn nữa, bởi vì một nơi cho vay thế chấp như Pawngo thực hiện

các khoản vay trung bình từ 10,000 đến 15,000 đôla, ^{447} thì khi ấy chi phí xử lý cố định là một tỷ lệ phần trăm nhỏ hơn nhiều của các khoản vay, và do đó cũng sẽ giảm tương ứng vào lãi suất được tính.

SỰ ĐẦU CƠ

Hầu hết các giao dịch trên thị trường đều liên quan đến việc mua những sản phẩm tồn tại, dựa trên bất kỳ giá trị nào chúng mang lại cho người mua và bất kỳ giá nào được tính bởi người bán. Tuy nhiên, một số giao dịch thì lại liên quan đến việc mua những thứ chưa tồn tại hoặc có giá trị chưa được xác định — hoặc cả hai. Ví dụ, giá cổ phiếu của công ty trên Internet mang tên Amazon.com đã tăng trong nhiều năm trước khi công ty thu về số tiền lãi đầu tiên. Mọi người rõ ràng đã suy đoán rằng công ty này cuối cùng vẫn sẽ sinh lời hoặc những người khác sẽ tiếp tục đấu giá cổ phiếu của công ty, để những cổ đông ban đầu có thể bán cổ phiếu kiếm lời, dù Amazon.com có tạo ra lợi nhuận hay không. Amazon.com được thành lập vào năm 1994. Sau nhiều năm hoạt động thua lỗ, thì cuối cùng công ty đã sinh lời lần đầu tiên vào năm 2001.

Việc tìm kiếm dầu là một sự đầu cơ tốn kém khác, vì sẽ phải tốn hàng triệu đôla trước khi phát hiện rằng liệu trên thực tế dầu ở tất cả các nơi mà diễn ra cuộc tìm kiếm hay không, hay ít nhiều là liệu nơi đó có đủ dầu để có thể trang trải số tiền mà đã chi tiêu hay không.

Nhiều thứ khác được đánh đổi với hy vọng thu nhập trong tương lai có thể hoặc không thể được cụ thể hóa - ví dụ như những kịch bản cho những bộ phim mà sẽ không bao giờ được thực hiện, những bức tranh được vẽ bởi các nghệ sĩ có thể hoặc không thể trở nên nổi tiếng một ngày nào đó và ngoại tệ có thể tăng giá trị theo thời gian, nhưng cũng có thể dễ dàng sụt giảm. Đầu cơ như là một hoạt động kinh tế mà có thể được thực hiện bởi những người

trong tất cả các tầng lớp xã hội nhưng cũng có những nhà đầu cơ chuyên nghiệp thực hiện việc này trong toàn bộ sự nghiệp của họ.

Một trong những vai trò chính của nhà đầu cơ chuyên nghiệp đó là giải phóng người khác khỏi việc phải xem đầu cơ như là một phần trong hoạt động kinh tế thường xuyên của họ, chẳng hạn như trong nông nghiệp, lĩnh vực mà cả thời tiết trong mùa sinh trưởng và giá cả vào thời điểm thu hoạch là đều không thể đoán trước. Nói cách khác, rủi ro là một thứ luôn có trong mọi khía cạnh của cuộc sống con người. Đầu cơ là một cách để nhờ đến một số người chuyên gánh vác những rủi ro này, với một mức giá nhất định. Để cho những giao dịch như vậy có thể diễn ra, thì chi phí của rủi ro được chuyển từ bất kỳ ai chịu rủi ro đó ngay từ đầu phải lớn hơn những gì được tính bởi bất kỳ ai đồng ý chịu rủi ro đó. Đồng thời, chi phí cho bất cứ ai gánh chịu rủi ro đó phải nhỏ hơn giá được tính.

Nói cách khác, rủi ro phải được giảm xuống bởi việc chuyển khoản này, để việc chuyển khoản có tác dụng

đối với cả hai bên. Lý do giải thích cho chi phí thấp hơn của nhà đầu cơ có thể là những phương pháp đánh giá rủi ro tinh vi hơn, một số vốn lớn hơn hiện đang có sẵn dùng để chi trả cho các tổn thất ngắn hạn hoặc vì số lượng và sự đa dạng của các rủi ro của nhà suy đoán đã làm giảm rủi ro chung của ông ấy. Không có nhà đầu cơ nào có thể được mong chờ là sẽ tránh được các sự mất mát trên các sự đầu cơ cụ thể nhưng, miễn là lợi nhuận vượt quá số tiền mất mát theo thời gian, thì việc suy đoán vẫn có thể là một hình thức kinh doanh khả thi.

Bên giao dịch khác cũng phải được hưởng lợi từ việc giảm rủi ro ròng. Khi một người nông dân trồng lúa mì ở Idaho hoặc Nebraska đang sẵn sàng trồng vụ mùa của mình, thì anh ta không có cách nào để biết giá lúa mì sẽ là bao nhiêu khi thu hoạch vụ mùa. Điều đó phụ thuộc vào vô số nông dân trồng

lúa mì khác, không chỉ ở Mỹ mà còn ở những vùng xa xôi như Nga hay Argentina.

Nếu mùa vụ lúa mì thu hoạch thất bại ở Nga hoặc Argentina, thì giá lúa mì trên thế giới sẽ tăng vọt do cung và cầu, khiến nông dân trồng lúa mì ở Mỹ sẽ được trả giá rất cao cho vụ mùa của họ. Nhưng nếu có nhiều vụ mùa lúa mì bội thu ở Nga và Argentina, thì có thể sẽ có nhiều lúa mì trên thị trường thế giới vượt nhu cầu sử dụng của bất kỳ ai, cùng với lượng dư thừa phải đi vào các cơ sở lưu trữ đắt tiền. Điều đó sẽ làm cho giá lúa mì thế giới giảm mạnh, vì vậy người nông dân Mỹ có thể bán được ít so với tất cả sản lượng của họ, và có thể may mắn tránh được mất mát trong năm. Trong khi đó, anh ấy và gia đình sẽ phải sống nhờ tiền tiết kiệm hoặc vay mượn từ bất cứ nguồn nào mà sẽ cho mượn.

Để tránh phải có những sự đầu cơ như thế này, nông dân trên thực tế có thể trả tiền cho một nhà đầu cơ chuyên nghiệp để xử lý rủi ro, trong lúc người nông dân tập trung vào làm nông. Các nhà đầu cơ ký hợp đồng mua hoặc bán với giá cố định trước để hàng được giao vào một số ngày trong tương lai. Điều này sẽ di chuyển nguy cơ của hoạt động này từ những người dính líu tới nó — chẳng hạn như trong trường hợp này là nông dân trồng lúa mì, - sang một ai đó, mà trên thực tế, đánh cược rằng anh ta có thể dự đoán giá cả trong tương lai tốt hơn người khác và cũng có nguồn lực tài chính để trang trải các vụ đánh cược sai lầm không thể tránh khỏi, nhằm để tạo ra lợi nhuận ròng cho tất cả vì vụ đánh cược diễn ra tốt hơn dự kiến.

Sự đầu cơ thường bị hiểu nhầm là giống như đánh bạc, trong khi thực tế thì nó trái ngược với cờ bạc. Những gì mà liên quan đến đánh bạc, dù là trong các trò chơi may rủi hay trong các hành động như chơi trò Russian Roulette, đó là tạo ra một rủi ro mà mặt khác có thể xem là không tồn tại, nhằm mục đích kiếm

lời hoặc thể hiện kỹ năng của một người hoặc sự dũng cảm của người đó. Những gì mà liên quan đến sự đầu cơ kinh tế đó là đối phó với một rủi ro vốn dĩ đã có như là một cách để giảm thiểu nó và mặc cho nó được sinh ra bởi bất cứ ai được trang bị tốt nhất để nâng đỡ nó.

Khi một nhà đầu cơ hàng hóa bày tỏ mong muốn mua lúa mì mà chưa được trồng, thì điều này sẽ giúp nông dân dễ dàng hơn trong việc trồng lúa mì, mà không phải bán khoản giá thị trường sẽ như thế nào sau này, vào thời điểm thu hoạch. Một hợp đồng của tương lai sẽ đảm bảo trước một mức giá cụ thể cho người bán, bất kể giá thị trường sẽ như thế nào vào thời điểm giao hàng. Điều này tách biệt nông nghiệp ra khỏi sự đầu cơ kinh tế, cho phép mỗi sự suy đoán được thực hiện bởi nhiều người khác nhau, những người mà chuyên về các hoạt động kinh tế khác nhau. Nhà đầu cơ sử dụng kiến thức của họ về thị trường, về phân tích kinh tế và phân tích thống kê để cố gắng đưa ra những dự đoán tốt hơn so với người nông dân, và qua đó có thể đưa ra mức giá mà người nông dân sẽ xem xét một sự lựa chọn thay thế hấp dẫn khác hơn là bán sản phẩm với bất cứ giá phổ biến nào

trên thị trường vào thời điểm thu hoạch.

Mặc dù các nhà đầu cơ hiếm khi kiếm được lợi nhuận trên mỗi giao dịch, nhưng họ vẫn phải đi trước về lâu dài, để duy trì hoạt động kinh doanh. Lợi nhuận của họ phụ thuộc vào việc trả cho nông dân một mức giá thấp hơn mức trung bình so với giá thực tế vào thời điểm thu hoạch. Dĩ nhiên người nông dân vẫn biết về việc này. Nhưng trên thực tế, người nông dân trả tiền cho những nhà đầu cơ để đảm đương những rủi ro, cũng giống như việc trả tiền cho một công ty bảo hiểm. Cũng giống như với các hàng hóa và dịch vụ khác, câu hỏi có thể được đưa ra đó là liệu dịch vụ được nêu có đáng với giá được tính hay không. Ở cấp độ cá nhân, mỗi nông dân có thể đưa ra quyết định cho bản thân họ rằng liệu thỏa thuận này có đáng giá hay không. Mỗi nhà đầu cơ đương nhiên là phải đưa giá nhằm chống lại

các nhà đầu cơ khác, như cách mà mỗi nông dân phải cạnh tranh với những nông dân khác, dù là trong việc tạo ra những hợp đồng trong tương lai hay việc buôn bán vào thời điểm thu hoạch.

Từ quan điểm của nền kinh tế nói chung, cạnh tranh sẽ xác định giá sẽ là bao nhiêu và qua đó lợi nhuận của nhà đầu cơ sẽ là bao nhiêu. Nếu lợi nhuận đó vượt quá mức cần thiết để lôi kéo nhà đầu tư mạo hiểm bỏ tiền của họ vào trong lĩnh vực không ổn định này, thì nhiều khoản đầu tư sẽ chảy vào phân khúc thị trường cho đến khi việc cạnh tranh đẩy lợi nhuận xuống mức vừa bù đắp chi phí, nỗ lực và rủi ro.

Cạnh tranh là điên cuồng một cách hiển nhiên giữa các nhà đầu cơ mà rầm rộ đưa ra các lời chào hàng và chào giá trong trao đổi hàng hóa. Giá cả dao động qua các thời điểm và một sự chậm trễ năm phút trong việc thực hiện một thỏa thuận có thể có nghĩa chênh lệch giữa lợi nhuận và thua lỗ. Ngay cả một công ty cỡ nhỏ tham gia vào việc đầu cơ hàng hóa cũng có thể có hoặc mất hàng trăm ngàn đôla trong một ngày, và các tập đoàn khổng lồ thì có thể có hoặc mất hàng triệu đôla chỉ trong vòng một vài giờ.

Thị trường hàng hóa không chỉ dành cho các doanh nghiệp lớn hay mà thậm chí còn cho các nông dân ở các nước công nghệ tiên tiến. Tờ bản tường thuật của New York Times gửi từ Ấn Độ đã đưa tin:

Ít nhất mỗi ngày một lần trong ngôi làng có 2.500 người này, Ravi Sham Choudhry bật máy tính ở phòng khách của ông ấy lên và đăng nhập vào trang web của Hội đồng Thương mại Chicago.

Với bàn tay dính bụi bẩn nông nghiệp dưới móng tay ông ấy chậm chậm gõ vào bàn phím. Nhưng ông ấy biết cần tìm gì: đó là giá trong tương lai

{448}
cho mặt hàng đậu tương.

Đây không phải là một trường hợp cá biệt. Tính đến năm 2003, đã có 3.000 tổ chức ở Ấn Độ đưa khoảng 1,8 triệu nông dân tại đây tiếp cận với các thị trường hàng hóa của thế giới. Người nông dân vừa được nhắc đến làm việc với tư cách là một người quản lý cho những người nông dân ở các làng xung quanh. Đó như là một dấu hiệu cho thấy thông tin hàng hóa trên Internet đang lan nhanh như thế nào, ông Choudhry đã kiếm được 300 đô la vào năm ngoái từ hoạt động này là một việc ngẫu nhiên đối với nghề nông của ông, nhưng giờ ông đã kiếm được bằng

{449}
đó tiền chỉ trong một tháng. Đó là một khoản tiền rất quan trọng ở một nước nghèo như Ấn Độ.

Các mặt hàng nông sản không phải là mặt hàng duy nhất mà thương nhân hàng hóa đầu cơ. Một trong những ví dụ ấn tượng nhất về những gì có thể xảy ra khi có liên quan đến đầu cơ hàng hóa đó là sự tăng lên và giảm xuống của giá bạc vào năm 1980. Bạc được bán với giá 6 đôla một ounce vào đầu năm 1979 nhưng tăng vọt lên mức 50.05 đôla một ounce vào đầu năm 1980. Tuy nhiên, mức giá này đã bắt đầu một sự suy giảm đạt mức 21,62 đôla vào ngày 26 tháng 3. Sau đó, chỉ một ngày, thì mức giá đó bị cắt giảm một nửa và chỉ còn 10.80 đôla. Trong quá trình này,

anh em nhà tỷ phú nhà Hunt, những người đầu cơ bạc, đã mất hơn một tỷ đô la trong vòng vài tuần. {450}
Đầu cơ là một trong những hoạt động nguy hiểm nhất về mặt tài chính cho các nhà đầu cơ cá nhân, mặc dù nó làm giảm rủi ro cho toàn bộ nền kinh tế.

Sự đầu cơ có thể được thực hiện bởi những người thường không được coi là nhà đầu cơ. Từ những năm 1870, một công ty chế biến thực phẩm do Henry Heinz đứng đầu đã ký hợp đồng mua dưa chuột từ nông dân với giá được sắp đặt từ trước, bất kể giá thị trường là bao nhiêu là khi dưa chuột được thu hoạch. Sau đó đó cũng như là bây giờ, những nông dân mà không ký hợp đồng

tương lai với bất cứ ai sẽ nhất thiết tham gia vào đầu cơ về giá cả vào thời điểm thu hoạch, cho dù họ có nghĩ mình là nhà đầu cơ hay không. Tình cờ thay, thỏa thuận này có vẻ là thảm họa đối với Heinz khi có một vụ dừa chuột bội thu, vượt xa những gì ông ta mong đợi hoặc có thể chi trả được, và điều đó đã buộc ông ta phải phá sản. {451} Nó đã khiến ông ấy phải mất nhiều năm để phục hồi tài chính và bắt đầu lại, và cuối cùng thành lập công ty H.J. Heinz mà tiếp tục tồn tại ngày nay.

Bởi vì rủi ro chính là toàn bộ lý do cho việc thực hiện đầu cơ ngay từ đầu, mắc sai lầm là một trải nghiệm dễ thấy, mặc dù mắc sai lầm quá thường xuyên sẽ đồng nghĩa là phải đối mặt với sự tuyệt chủng về tài chính. Những dự đoán, thậm chí bởi những người rất am hiểu, cũng có thể sai trên số lượng lớn. Tạp chí nổi tiếng mang tên The Economist của người Anh đã dự đoán vào tháng 3 năm 1999 rằng giá của một thùng dầu đang đi xuống, {452} trong khi thực tế nó lại tăng lên - và vào tháng 12 dầu đã được bán với giá hơn gấp 5 lần giá được dự đoán bởi The Economist. Tại Mỹ, những dự đoán về lạm phát của Hệ thống Dự trữ Liên bang đã sai nhiều hơn một lần, và Văn phòng Ngân sách Quốc hội cũng dự đoán rằng một luật thuế mới sẽ mang lại doanh thu thuế nhiều hơn, nhưng trên thực tế doanh thu thuế đã giảm thay vì tăng lên như dự đoán, và các trường hợp khác, khi mà CBO dự đoán doanh thu sẽ giảm vì một luật thuế mới, nhưng doanh thu lại tăng.

Hợp đồng tương lai được thực hiện để giao vàng, dầu, đậu tương, ngoại tệ và nhiều thứ khác ở một mức giá cố định trước để giao hàng vào một ngày trong tương lai. Đầu cơ hàng hóa chỉ là một loại đầu cơ. Nhiều người cũng đầu cơ về bất động sản, cổ phiếu của công ty hoặc những thứ khác.

Toàn bộ chi phí của rủi ro không chỉ là số tiền liên quan, mà còn là nỗi lo lắng bị đeo bám cá nhân trong lúc họ chờ xem điều gì xảy ra. Một nông dân có thể mong có được giá 1.000 đôla một tấn cho vụ mùa của mình nhưng họ cũng biết rằng có thể sẽ được giá 500 đôla một tấn hoặc 1,500 đôla. Nếu một nhà đầu cơ cam kết đảm bảo sẽ mua vụ mùa của

họ với giá 900 đô la một tấn, thì giá đó sẽ nghe có vẻ tốt nếu nó giúp người nông dân bỏ được những tháng ngày mất ngủ hàng đêm vì lo lắng rằng làm thế nào họ có thể nuôi sống gia đình nếu giá tiền khi thu hoạch mang lại cho họ quá ít tiền để trang trải chi phí trồng trọt.

Không chỉ người đầu cơ được trang bị tốt hơn về mặt tài chính để đối phó với việc mắc sai lầm, mà họ còn có thể được trang bị tốt hơn về tâm lý, vì loại người lo lắng quá nhiều thường sẽ không đầu cơ hàng hóa. Một nhà đầu cơ hàng hóa mà tôi biết đã trải qua một năm doanh nghiệp của anh ta hoạt động thua lỗ khi bắt đầu đến khi bắt đầu bước vào tháng 12, nhưng mọi thứ đã thay đổi rất nhiều vào cái tháng 12 đó, tháng mà anh ta cuối cùng vẫn thu về lợi nhuận trong năm - điều này là hết sức ngạc nhiên đối với anh ấy, cũng như đối với bất kỳ ai khác. Đây không phải là nghề nghiệp cho người yếu tim.

Đầu cơ kinh tế là một cách khác để phân bổ tài nguyên khan hiếm — trong trường hợp này là kiến thức. Cả nhà đầu cơ lẫn nông dân cũng không biết giá sẽ là bao nhiêu khi thu hoạch vụ mùa. Nhưng nhà đầu cơ này có nhiều kiến thức về thị trường và về phân tích kinh tế và thống kê hơn nông dân, cũng giống như người nông dân có nhiều kiến thức hơn về cách trồng vụ mùa. Người bạn đầu cơ hàng hóa của tôi thừa nhận rằng anh ta chưa bao giờ thấy đậu nành và không biết chúng trông như thế nào, mặc dù anh ta có thể đã mua và bán hàng triệu đôla tiền đậu nành trong những năm qua. Anh ta chỉ đơn giản là chuyển quyền sở hữu đậu nành của mình trên giấy cho người mua đậu nành vào thời điểm thu hoạch, mà không bao giờ lấy chúng từ người nông dân. Anh ấy không thực sự kinh doanh đậu nành, mà anh ấy đã ở trong lĩnh vực quản lý rủi ro.

HÀNG TỒN KHO

Những rủi ro có sẵn phải được xử lý bằng kinh tế không chỉ thông qua đầu cơ kinh tế mà còn bằng cách duy trì hàng tồn kho. Nói cách khác, hàng tồn kho là một thứ thay thế cho kiến thức. Thức ăn sẽ không bị bỏ đi sau bữa ăn, nếu như đầu bếp biết trước chính xác khẩu phần của mỗi người là bao nhiêu và qua đó có thể nấu đủ số lượng cho họ. Vì hàng tồn kho cũng tốn tiền, nên một doanh nghiệp kinh doanh phải cố gắng hạn chế lượng hàng tồn kho mà họ đang có, đồng thời không mạo hiểm bán hết hàng và mất doanh số từ đó.

Các nhà sản xuất ô tô Nhật Bản nổi tiếng với việc mang rất ít hàng tồn kho là các bộ phận cho xe ô tô của họ đến nhà máy vài lần trong ngày, đây là những bộ phận mà được lắp vào xe khi họ đưa chúng xuống dây chuyền lắp ráp. Điều này làm giảm chi phí gánh theo một lượng hàng tồn kho lớn là các bộ phận và qua đó làm giảm chi phí sản xuất xe hơi. Tuy nhiên, một trận động đất ở Nhật Bản vào năm 2007 đã khiến một trong những nhà cung cấp vòng pít tông của hãng phải ngừng cung cấp. Theo như tờ Wall Street Journal, đưa tin:

Vì một chiếc vòng pít tông trị giá 1,50 đôla, mà gần 70% sản lượng ô tô của

Nhật Bản đã tạm thời bị tê liệt trong tuần đó. {453}

Có có một lượng hàng tồn kho quá lớn hoặc quá nhỏ là đồng nghĩa với việc mất tiền. Rõ ràng, những doanh nghiệp đó đạt đến quy mô lượng hàng tồn kho tối ưu nhất sẽ tăng triển vọng lợi nhuận của họ. Quan trọng hơn là tổng nguồn lực của nền kinh tế sẽ được phân bổ hiệu quả hơn, không chỉ bởi vì mỗi doanh

ng nghiệp đều có động lực để hoạt động hiệu quả, mà còn bởi vì những doanh nghiệp này thường đưa ra quyết định đúng thường xuyên hơn, dẫn đến việc sẽ có nhiều khả năng tồn tại hơn và tiếp tục đưa ra quyết định như vậy trong tương lai, trong khi những doanh nghiệp mà liên tục gánh vác lượng hàng tồn kho lớn, hoặc quá nhỏ, có khả năng biến mất khỏi thị trường qua việc bị phá sản.

Một lượng hàng tồn kho quá lớn có nghĩa là chi phí quá cao trong buôn bán, so với chi phí của đối thủ cạnh tranh của họ, những người mà nhờ việc đó, bán với giá thấp hơn và lấy đi khách hàng. Lượng hàng tồn kho quá nhỏ

sẽ đồng nghĩa với việc hết những mặt hàng mà khách muốn, điều này không chỉ làm mất doanh số bán hàng nhất thời mà còn mạo hiểm để cho những khách hàng đó tìm đến các nhà cung cấp đáng tin cậy hơn trong tương lai. Như đã lưu ý trong Chương 6, trong một nền kinh tế mà việc giao hàng hóa và giao các thành phần luôn không biết được chắc chắn, chẳng hạn như ở Liên Xô, nơi mà quan niệm hàng tồn kho lớn là chuẩn mực.

Một số nguyên tắc kinh tế tương tự liên quan đến rủi ro được áp dụng cho các hoạt động được dỡ bỏ khỏi thị trường từ lâu. Một người lính lâm trận không chỉ lấy số đạn mà anh ta sẽ dùng hoặc lượng đồ cứu thương mà anh ta sẽ cần nếu không may bị thương theo một cách nhất định, bởi vì cả anh ta cũng như những người khác đều không có tầm nhìn xa cần thiết để thực hiện điều đó. Người lính mang theo một lượng hàng tồn kho bao gồm cả đạn dược và đồ dùng y tế để sử dụng cho các trường hợp không thể lường trước khác nhau. Cùng lúc đó, anh ta cũng không thể lâm trận với một lượng lớn của tất cả mọi thứ mà anh ta có thể cần trong mọi hoàn cảnh có thể tưởng tượng được. Điều đó sẽ anh ta chậm lại và giảm khả năng cơ động, khiến cho anh trở thành một mục tiêu dễ dàng hơn cho kẻ

thù. Nói cách khác, ngoài trừ một số điểm, thì nỗ lực tăng cường sự an toàn có thể làm cho anh dễ lâm vào nguy hiểm hơn.

Hàng tồn kho có liên quan đến kiến thức và rủi ro theo các cách khác. Trong thời đại bình thường ngày nay, mỗi doanh nghiệp có xu hướng giữ một tỷ lệ hàng tồn kho nhất định cho doanh số bán hàng của mình. Tuy nhiên, khi đến một khoảng thời gian mà khó để không thể lường trước được, như trong thời kỳ suy thoái hoặc suy kiệt, thì doanh thu có thể được mang lại từ hàng tồn kho hiện có mà không cần sản xuất hàng thay thế. Ví dụ, trong quý 3 năm 2003, khi Mỹ đang hồi phục sau cuộc suy thoái, thì doanh thu, lượng hàng xuất khẩu và lợi nhuận của họ đều tăng, nhưng tạp chí BusinessWeek nói rằng các nhà sản xuất, người bán sỉ và người bán lẻ đang “bán hàng hóa có sẵn trên kệ của họ” và “tỷ lệ hàng

tồn kho để bán đạt mức thấp kỷ lục.”^{454}

Kết quả rỗng là ít việc làm được tạo ra ít hơn so với khoảng thời gian tăng trưởng của các hoạt động kinh doanh tương tự trong quá khứ, dẫn đến cụm từ “một sự phục hồi không việc làm” được dùng để mô tả những gì đang diễn ra, khi mà các doanh nghiệp không tự tin rằng sự phục hồi này sẽ kéo dài. Tóm lại, đối với người bán thì việc bán hàng tồn kho là một cách đối phó với các rủi ro kinh tế. Chỉ sau khi hàng tồn kho đã chạm đáy thì việc tuyển dụng thêm nhiều người hơn để sản xuất thêm hàng hóa đã tăng trên quy mô lớn như vậy và khiến cho cụm từ “một sự phục hồi không việc làm” không còn sử dụng được nữa.

GIÁ TRỊ HIỆN TẠI

Mặc dù nhiều hàng hóa và dịch vụ được mua để sử dụng ngay lập tức, nhưng nhiều lợi ích khác xuất hiện theo luồng qua thời gian, cho dù đó là vé vào sân cả mùa xem trận bóng chày hoặc một khoản niên kim sẽ được dùng để trả lương hưu hàng tháng cho bạn sau khi bạn bước vào tuổi nghỉ hưu. Toàn bộ luồng lợi ích đó có thể được mua tại một thời điểm cụ thể, đó là những gì các nhà kinh tế gọi là “giá trị hiện tại” — trong trường hợp này, đó là giá vé vào sân cả mùa hoặc giá tiền phải trả cho một khoản niên kim. Tuy nhiên, cái điều liên quan đến nhiều hơn chỉ đơn giản là xác định giá phải trả, chỉ

quan trọng như vậy Ý nghĩa của giá trị hiện tại ảnh hưởng đến các quyết định kinh tế và hậu quả của chúng, ngay cả ở những lĩnh vực thường không được coi là kinh tế, chẳng hạn như xác định số lượng tài nguyên thiên nhiên đang có cho các thế hệ tương lai.

GIÁ CẢ VÀ GIÁ TRỊ HIỆN TẠI

Bất kể một ngôi nhà, một doanh nghiệp, hay một trang trại được bảo trì, sửa chữa hoặc cải thiện vào ngày nay thì đều được xác định là nó sẽ tồn tại trong bao lâu và nó sẽ hoạt động tốt như thế nào trong tương lai. Tuy nhiên, người chủ sở hữu mà trả tiền để sửa chữa và bảo trì không cần phải đợi để thấy hiệu quả tương lai của việc này trên giá trị của tài sản. Những lợi ích trong tương lai này được phản ánh ngay lập tức trong giá trị hiện tại của tài sản. “Giá trị hiện tại” của một tài sản thực tế chỉ là lợi ích dự kiến trong tương lai của nó, được thêm vào và chiết khấu một thực tế là chúng bị ngừng hoạt động tạm thời. Nhà, doanh nghiệp hay trang trại của bạn có thể hoạt động không hơn tốt gì hơn so với hàng xóm của bạn ngày nay, nhưng nếu những sự xuống cấp tương lai trên tài sản của bạn theo thời gian sẽ giảm xuống bằng những cách như lắp ống nặng hơn, gỗ chắc hơn hoặc vật liệu xây dựng bền hơn, thì khi đó giá trị thị trường của tài sản sẽ ngay lập tức có giá trị hơn so với

người hàng xóm của bạn, ngay cả khi không có sự khác biệt rõ ràng trong cách chúng đang hoạt động ngày nay.

Ngược lại, nếu thành phố thông báo rằng nó sẽ bắt đầu xây dựng một nhà máy xử lý nước thải vào năm tới, trên một mảnh đất bên cạnh nhà bạn, thì giá trị ngôi nhà sẽ giảm ngay lập tức, ngay cả trước khi mảnh đất liền kề đó được đưa vào thi công. Giá trị hiện tại của tài sản phản ánh những lợi ích hoặc bất lợi trong tương lai của nó, để bất kỳ thứ gì được kỳ vọng sẽ tăng hoặc giảm những lợi ích hoặc bất lợi đó sẽ ngay lập tức ảnh hưởng đến giá mà tài sản có thể được bán ngày nay.

Giá trị hiện tại liên kết tương lai với hiện tại theo nhiều cách. Việc một người đàn ông chín mươi tuổi bắt đầu trồng những cây ăn quả mà mất 20 để đến tuổi trưởng thành sẽ là hợp lý bởi vì đất của ông sẽ ngay lập tức có giá trị hơn nhờ những cây đó. Ông ấy có thể bán miếng đất vào một tháng sau đó và dư dả tiền để chuyển đến sống ở Bahamas nếu muốn, bởi vì ông ấy sẽ nhận thêm giá trị bổ sung từ những trái cây dự kiến sẽ mọc trên những cây đó, nhiều năm sau khi ông ta không còn sống nữa. Một phần giá trị của cái của ông ấy ngày nay bao gồm giá trị của thực phẩm mà còn chưa thành hình - và đây cũng là loại thực phẩm mà sẽ được sử dụng bởi những đứa trẻ còn chưa được sinh ra.

Một trong những khác biệt lớn giữa kinh tế và chính trị đó là các chính trị gia không bị buộc phải quan tâm đến hậu quả trong tương lai mà nằm ngoài cuộc bầu cử tiếp theo. Một quan chức đắc cử mà có chính sách giữ cho nhân dân vui vẻ cho đến khi qua ngày bầu cử thì sẽ có một cơ hội tốt để được đắc cử thêm một nhiệm kỳ khác trong văn phòng, ngay cả khi những chính sách đó sẽ có hậu quả tàn phá trong những năm sau đó. Không có “giá trị hiện tại” nào có thể khiến những người đưa ra quyết định chính trị ngày nay xem xét các hậu quả trong tương lai, dù những hậu quả đó sẽ xảy ra sau ngày bầu cử.

Mặc dù nhân dân có thể không có đủ kiến thức hoặc trình độ đào tạo để nhận ra những tác động lâu dài của các chính sách hiện nay, nhưng các chuyên gia tài chính kinh doanh trái phiếu cho chính phủ thì có thể nhận ra được những tác động này. Vì vậy,

Dịch vụ xếp hạng trái phiếu của Standard & Poor đã hạ cấp trái phiếu chính phủ của bang California vào giữa cuộc khủng hoảng năng lượng điện của tiểu bang đó vào năm 2001, ^{455} mặc dù không có tình trạng không trả đúng kỳ hạn trên những trái phiếu đó, hay

trường hợp xuất hiện bất kỳ khoản thanh toán ít hơn được trả cho những người đã mua trái phiếu ở bang California, và trong kho bạc của tiểu bang vẫn có hàng tỷ đô la thặng dư .

Những gì Standard & Poor hiểu đó là những trách nhiệm tài chính nặng nề do chính phủ California thực hiện để đáp ứng cuộc khủng hoảng điện sẽ mang nghĩa là các khoản thuế hoặc các khoản nợ nặng nề đang chờ đợi ngay trước mắt. Điều đó làm tăng nguy cơ cho những trường hợp không trả đúng hạn hoặc trì hoãn trong thanh toán trong tương lai cho trái chủ - qua đó làm giảm giá trị hiện tại của các trái phiếu đó.

Bất kỳ một loạt các khoản thanh toán nào trong tương lai có thể được giảm xuống một giá trị hiện tại mà có thể được thanh toán ngay lập tức trong một lần. Những người trúng số được trả thưởng nhiều lần qua nhiều năm có thể bán những khoản thanh toán đó cho một tổ chức tài chính mà có thể đưa cho họ một số tiền nhất định đó ngay tức khắc. Những nạn nhân gặp tai nạn được trả bảo hiểm nhiều lần từ công ty bảo hiểm cũng có thể áp dụng hình thức này. Bởi vì giá trị hiện tại của một loạt các khoản thanh toán trong nhiều thập kỷ có thể thấp hơn đáng kể so với giá tiền của tổng số tất cả các khoản thanh toán đó, bởi vì có những sự giảm giá cho sự chậm trễ, vì

vậy số tiền trả một lần có thể nhỏ hơn một nửa trong tổng số đó, ^{456} việc này đã khiến một số người bán chúng đi, nhằm giảm bớt các vấn đề tài chính ngay lúc đó, sau đó đã tức tối với

cái thỏa thuận mà họ đã thực hiện. Tuy nhiên, những người khác lại cảm thấy hài lòng và tiếp tục thực hiện các giao dịch tương tự như vậy trong tương lai.

Ngược lại, một số cá nhân có thể muốn chuyển đổi một số tiền cố định thành một luồng thanh toán trong tương lai. Người cao tuổi đang nghỉ hưu với một số tiền được xem là thích hợp để trang trải sống cũng phải quan tâm đến việc liệu họ sẽ sống lâu hơn dự kiến - “sống vượt quá số tiền của họ” khi các biểu hiện đó bắt đầu xuất hiện - và cuối cùng họ kết thúc trong cảnh nghèo đói. Để tránh được điều này, họ có thể sử dụng một phần tiền của họ để mua một khoản niên kim từ một công ty bảo hiểm. Ví dụ, vào đầu thế kỷ 21, một người đàn ông bảy mươi tuổi có thể mua một khoản niên kim với giá 100.000 đôla và sau đó nhận được 772 đôla mỗi tháng cho đến hết đời - cho dù quãng đời của ông ấy có là ba năm hay ba mươi năm nữa. Nói cách khác, rủi ro sẽ được chuyển cho công ty bảo hiểm, với một mức giá nhất định.

Như trong các trường hợp khác, rủi ro không chỉ thay đổi mà còn giảm, vì công ty bảo hiểm có thể dự đoán chính xác tuổi thọ trung bình của hàng triệu người mà họ đã bán khoản niên kim cho hơn bất kỳ một cá nhân cụ thể nào có thể dự đoán tuổi thọ của chính họ. Ngẫu nhiên thay, một phụ nữ ở độ tuổi 70 sẽ nhận được khoản thanh toán hàng tháng nhỏ hơn một chút - trị giá 725 đôla — với cùng một mức giá, dù phụ nữ thường sống lâu hơn đàn ông.

{457}

Điểm mấu chốt là rủi ro bị giảm đi do khả năng dự đoán lớn hơn cho một lượng lớn hơn. Một mẫu tin tức cách đây vài năm kể về một nhà đầu cơ đã thực hiện một thỏa thuận với một người phụ nữ cao tuổi cần tiền. Để đổi lấy việc bà sẽ biến ông thành người kế thừa ngôi nhà của bà, ông ta đồng ý trả cho bà một khoản tiền nhất định hàng tháng miễn là bà còn sống. Tuy nhiên, thỏa thuận một-một này không diễn ra theo kế hoạch vì

ba sống lâu hơn sự mong đợi của bất kỳ ai và người đầu cơ thậm chí đã qua đời trước bà. Một công ty bảo hiểm không chỉ có lợi thế về số lượng lớn, mà nó còn có một lợi thế vượt trội hơn nữa đó là sự tồn tại của nó không bị giới hạn bởi tuổi thọ của con người.

Tài Nguyên Thiên Nhiên

Giá trị hiện tại ảnh hưởng sâu sắc đến việc khám phá và sử dụng tài nguyên thiên nhiên. Có thể có đủ lượng dầu dưới lòng đất để khai thác trong hàng thế kỷ hoặc thiên niên kỷ, nhưng giá trị hiện tại của nó xác định lượng dầu sẽ hoàn trả lại bao nhiêu tiền cho bất cứ một ai đó đã bỏ tiền ra để tìm kiếm nó vào bất kỳ thời điểm nào - và cũng có thể không có đủ dầu để tồn tại hàng chục hay nhiều năm sau. Một thất bại trong lúc tìm hiểu thực tế kinh tế cơ bản này đã dẫn đến vô số dự đoán sai lầm trong nhiều thế hệ và những dự đoán này cũng được công khai rộng rãi với nội dung rằng chúng ta đang "cạn kiệt" dầu mỏ, than đá, hoặc một số tài nguyên thiên nhiên khác.

Ví dụ, năm 1960, một cuốn sách bán chạy nhất thời điểm ấy đã nói rằng nguồn cung cấp xăng dầu trong nước Mỹ chỉ có đủ cho 13 năm với mức sử dụng hiện tại. ^{458} Vào

thời điểm đó, trữ lượng dầu mỏ đã biết của Mỹ là không đạt gần 32 tỷ thùng. Vào cuối năm

thứ 13 sau đó, trữ lượng dầu mỏ được biết của Mỹ là hơn 36 tỷ thùng. ^{459} Mặc dù, các

số thống kê và số học ban đầu dựa trên chúng đều chính xác. Tại sao Mỹ không hết dầu vào năm 1973? Có phải đó chỉ là một điều may mắn khi có thêm dầu được phát hiện - hay có nhiều lý do kinh tế cơ bản hơn ?

Cũng như thiếu hụt và thặng dư không chỉ là vấn đề có bao nhiêu thứ hữu hình, đối với toàn hoặc một bộ phận tương đối của dân số, vì

thể trữ lượng tài nguyên thiên nhiên biết được không chỉ đơn giản là có bao nhiêu thứ hữu hình dưới lòng đất. Đối với tài nguyên thiên nhiên cũng vậy, giá cả là rất quan trọng. Giá trị hiện tại cũng thế.

Giá trị của bất kỳ lượng tài nguyên thiên nhiên tồn tại nào đều phụ thuộc vào chi phí để biết được sự tồn tại của nó là bao nhiêu.

Ví dụ, việc thăm dò dầu là rất tốn kém. Trong năm 2011, tờ New York Times đã đưa tin:

Sâu hai dặm dưới đáy đại dương, trên một sườn núi có kích thước ngang đô thị Houston, những nhà thăm dò dầu ngày nay đã xác định đó là nơi mà họ tin rằng đang có một mỏ dầu lớn. Bây giờ tất cả những gì họ phải làm

là chi ra 100 triệu đôla để tìm hiểu xem liệu họ có đúng hay không.

{460}

Chi phí sản xuất dầu bao gồm không chỉ chi phí thăm dò địa chất mà còn là chi phí khoan đất tốn kém trước khi khoan đến dầu. Khi các chi phí này tăng lên trong khi ngày càng có nhiều dầu được phát hiện trên toàn thế giới, thì sự phong phú ngày càng gia tăng của nguồn cung dầu biết được đã làm giảm giá của nó thông qua cung và cầu. Cuối cùng, đạt được đến mức điểm mà chi phí cho việc tìm thêm dầu ở một nơi nhất định và chi phí xử lý nó tính theo mỗi thùng vượt quá giá trị hiện tại trên mỗi thùng dầu mà bạn có khả năng khai thác được ở đó. Tại thời điểm đó, không còn trả tiền để tiếp tục khám phá. Tùy thuộc vào một số trường hợp, tổng lượng dầu được phát hiện tại thời điểm đó có thể không cung cấp đủ quá 13 năm làm dẫn đến dự đoán rằng chúng ta đã sử dụng cạn kiệt dầu. Tuy nhiên, vì nguồn cung dầu hiện có đang được sử dụng hết, thì việc giá dầu tăng sẽ dẫn đến có nhiều khoản đầu tư lớn hơn vào thăm dò dầu khí.

Như một ví dụ về các loại chi phí có thể liên quan, một liên doanh thăm dò dầu mỏ lớn ở Vịnh Mexico đã chi 80 triệu đôla cho việc thăm dò và các giao

kèo ban đầu và chi thêm 120 triệu đôla cho việc khoan thăm dò, chỉ để xem liệu có đủ dầu để làm minh chứng cho việc tiếp tục khoan thêm hay không. Sau đó

đã có 530 triệu đôla được chi cho việc xây dựng các giàn khoan, đường ống và các cơ sở hạ tầng khác, và - cuối cùng - 370 triệu đôla được chi cho việc khoan dầu ở nơi mà được chứng minh là đã có trữ lượng. Tất cả số tiền này tổng cộng là 1,1 tỷ đô la.

Hãy tưởng tượng nếu lãi suất cao gấp hai lần trên số tiền tương tự như vậy được vay từ ngân hàng hoặc các nhà đầu tư, điều này sẽ làm cho tổng chi phí thăm dò thậm chí còn cao hơn. Hoặc hãy tưởng tượng rằng các công ty dầu mỏ có cho riêng họ số tiền nhiều như thế này và có thể gửi nó vào một ngân hàng để thu về lãi suất gấp đôi bình thường. Liệu họ có bị bỏ nhiều tiền như vậy vào các khoản đầu tư thăm dò dầu đầy mạo hiểm hơn ? Liệu bạn có làm vậy không ? Chắc sẽ không. Một mức lãi suất cao hơn có lẽ sẽ đồng nghĩa với việc có ít các cuộc thăm dò dầu hơn và do đó số lượng dự trữ dầu mỏ được biết đến sẽ ít hơn. Nhưng điều đó không có nghĩa là chúng ta gần như cạn kiệt dầu như khi lãi suất thấp hơn và trữ lượng dầu được biết đến tương ứng sẽ cao hơn.

Khi ngày càng có nhiều trữ lượng dầu được biết đến bắt đầu được sử dụng, thì giá trị hiện tại của mỗi thùng dầu còn lại bắt đầu tăng lên và, một lần nữa, việc khai thác dầu bổ sung sẽ sinh lời. Nhưng, trong bất kỳ thời điểm nào, thì tiền không bao giờ được trả để khám phá tất cả các loại dầu tồn tại trong lòng đất hoặc dưới đáy biển. Trong thực tế, thì thậm chí tiền không được trả để khám phá bất kỳ một phút nào. Những gì mà tiền được trả cho đó là việc nhờ mọi người viết những dự đoán cuồng loạn rằng chúng ta đang cạn kiệt tài nguyên

thiên nhiên. Tiền được trả không chỉ cho việc bán sách và xếp hạng truyền hình, mà còn được trả cho quyền lực chính trị và những tai tiếng cá nhân.

Vào đầu thế kỷ 21, một cuốn sách tên *Chặng vạng Trên Sa Mạc* đã kết luận rằng “Sớm muộn gì, việc sử dụng dầu trên toàn thế giới phải đạt đỉnh” và đó là vì “dầu, giống như hai nhiên liệu hoá thạch khác là than và khí tự nhiên, đều không thể tái tạo.” Điều này chắc chắn đúng trong bản tóm tắt, cũng giống như nó đúng trong bản tóm tắt đã chỉ ra rằng sớm hay muộn gì mặt trời cũng phải nguội. Nhưng điều đó rất khác với việc nói rằng điều này có bất kỳ sự liên quan đến với bất kỳ vấn đề nào đang đối mặt với chúng ta trong thế kỷ hoặc thiên niên kỷ tiếp theo. Tuy nhiên, sự kìm hãm đó chính là chúng ta phải đối mặt với khủng hoảng năng lượng lâu dài trong thời đại của chúng ta, và thực tế là giá dầu thô đã tăng tới 147 đôla một thùng, với giá xăng lên đến 4 đôla một gallon, cho tiếp thêm sự tin tưởng vào việc kìm hãm đó. Nhưng, trong năm 2010, tờ *New York Times* đã đưa tin:

Có vẻ như thế giới đang phải cố gắng dù không còn sức, các mỏ dầu khổng lồ được phát hiện ngoài khơi bờ biển Brazil và châu Phi, và các dự án cát dầu của Canada mở rộng quá nhanh, mà giờ đây họ cung cấp dầu nhiều cho Bắc Mỹ hơn cả Ả Rập Saudi. Ngoài ra, Mỹ đã tăng sản lượng dầu sản xuất trong nước lần đầu tiên trong

một thế hệ. {461}

Ngay cả việc sử dụng nhiều năng lượng với tần suất cao trong suốt thế kỷ 20 đã không làm giảm trữ lượng đã được biết đến của các nguồn tài nguyên thiên nhiên được sử dụng để tạo ra năng lượng đó. Việc sử dụng triệt để các nguồn năng lượng tạo ra những thứ mang tính lịch sử như là sự lan truyền rộng rãi của mạng lưới đường sắt, máy móc hoạt động trong nhà máy và sự điện khí hóa của các thành phố, người ta ước tính rằng năng lượng được tiêu thụ trong hai thập kỷ đầu của thế kỷ hai mươi là nhiều hơn so với toàn bộ giai đoạn lịch sử được ghi chép lại trước đây của loài người. {462}

Hơn nữa, việc sử dụng năng lượng tiếp tục leo thang

trong suốt thế kỷ - và trữ lượng dầu mỏ chưa khám phá được cũng tăng lên. Vào cuối thế kỷ 20, trữ lượng dầu mỏ đã biết là lớn gấp mười

lần so với vào giữa thế kỷ 20. ^{463} Sự tiến bộ trong khoa học kỹ thuật đã làm cho việc thăm dò và khai thác dầu trở nên hiệu quả hơn. Trong những năm 1970, chỉ có khoảng một phần sáu các giếng được khoan là thực sự có dầu. Nhưng, vào đầu thế kỷ 21, hai phần ba số giếng thăm dò này đã sản sinh ra dầu. ^{464}

Những sự cân nhắc về kinh tế mà được áp dụng vào dầu mỏ cũng được áp dụng vào các nguồn tài nguyên thiên nhiên khác. Dù có bao nhiêu quặng sắt có trong lòng đất, thì cũng sẽ không bao giờ có ai tài trợ tiền để khám phá thêm khi mà giá trị hiện tại của sắt trên mỗi tấn là ít hơn giá tiền thăm dò và xử lý trên mỗi tấn của nó. Mặc dù thực tế đã cho thấy rằng thế kỷ hai mươi đã có một sự gia tăng trong việc sử dụng sắt và thép, và trữ lượng quặng sắt đã tăng lên gấp vài lần. Trữ lượng đồng, nhôm và chì đã biết cùng với các nguồn tài nguyên thiên nhiên khác cũng như thế. ^{465} Tính đến năm 1945, trữ lượng đồng đã biết là 100 triệu tấn. Sau một phần tư

thế kỷ của một sự gia tăng chưa từng thấy trong việc sử dụng đồng, thì trữ lượng đồng đã biết đã tăng gấp ba lần so với ban đầu và vào năm 1999, trữ lượng đồng đã tăng gấp đôi một lần

nữa. ^{466} Trữ lượng khí tự nhiên đã biết ở Mỹ cũng tăng khoảng một phần ba (từ 1.532 nghìn

tỷ feet khối đến 2.074 nghìn tỷ feet khối), chỉ từ năm 2006 đến năm 2008. ^{467}

Ngay sau khi một bể dầu mỏ đã được phát hiện dưới lòng đất hoặc dưới biển và dầu đang bắt đầu được khai thác và xử lý, thì đã có những

cân nhắc về kinh tế nhằm ngăn chặn bể dầu đó khỏi bị hút cạn kiệt. Theo tạp chí The Economist, đã viết:

Một vài thập kỷ trước, tỷ lệ phục hồi của dầu trung bình từ các hồ chứa là 20% và nhờ đến những tiến bộ đáng kể trong công nghệ, thì tỷ lệ này đã {468} tăng lên khoảng 35% ngày nay.

Nói cách khác, gần hai phần ba lượng dầu trong bể ngầm được giữ lại, bởi vì sẽ rất tốn kém nếu hút cạn tất cả - thậm chí hút gần hết lượng dầu này - với công nghệ ngày nay và giá dầu ngày nay. Nhưng lượng dầu thì vẫn ở đó và địa điểm để khai thác thì đã được biết. Giả định và khi chúng ta thực sự hút “cạn kiệt” lượng dầu có sẵn với chi phí khai thác và xử lý hiện nay, thì bước tiếp theo sẽ là bắt đầu khai thác và xử lý dầu với chi phí tốn kém hơn một chút và, sau đó, giá dầu cũng sẽ đắt hơn một chút. Những rõ ràng là chúng ta vẫn chưa ở mức đó vì đa số dầu được phát hiện vẫn còn ở dưới lòng đất hoặc dưới lòng biển. Khi công nghệ phát triển, thì một tỷ lệ sản sinh dầu cao hơn ở các giếng dầu hiện tại sẽ trở nên khả thi hơn về mặt kinh tế. Vào năm 2007, tờ New York Times đã đưa ra một vài ví dụ, như là ví dụ sau đây:

Mỏ dầu Kern River, được phát hiện vào năm 1899, đã được phục hồi khi các kỹ sư của Chevron tại đây bắt đầu bơm hơi nước áp lực cao để bơm ra thêm nhiều dầu. Tại mỏ dầu đó, nơi mà có sản lượng dầu giảm xuống mức 10.000 thùng một ngày trong những năm 1960, bây giờ đã có sản lượng lên {469} đến 85.000 thùng mỗi ngày.

Những sự cân nhắc như vậy là không chỉ dành riêng cho dầu mỏ. Khi mà than có sẵn trên mặt đất, thì sẽ không cần phải tốn tiền để đào đất và xây dựng các mỏ than, vì than được khai thác với chi phí cao hơn dưới lòng đất không thể cạnh tranh về giá với than có thể được thu gom với chi phí thấp hơn trên mặt đất.

Chỉ sau khi than có sẵn với chi phí thấp nhất trên mặt đất đã cạn kiệt, thì mới cần phải tốn tiền để bắt đầu đào sâu vào lòng đất để tìm thêm.

Sự khác biệt giữa cách tiếp cận theo phương diện kinh tế và cách tiếp cận theo hướng cuồng loạn đối với việc sử dụng tài nguyên thiên nhiên đã được minh họa bởi một cuộc cá cược giữa nhà kinh tế Julian Simon và nhà môi trường Paul Ehrlich. Giáo sư Simon muốn đánh cược với bất kỳ ai có thể tìm được một tập hợp gồm 5 loại tài nguyên thiên nhiên mà sẽ không tăng lên về giá trị thực tế trong một khoảng thời gian mà họ chọn. Một nhóm dẫn đầu bởi Giáo sư Ehrlich đã chấp nhận thử thách và chọn năm loại tài nguyên thiên nhiên. Họ cũng đã khoảng thời gian là mười năm để tính toán xem chi phí thực sự của các loại tài nguyên thiên nhiên này đã thay đổi như thế nào. Vào cuối thập kỷ đó, không chỉ có chi phí thực sự của tập hợp năm loại tài nguyên đó bị giảm xuống, mà chi phí của mọi loại tài nguyên mà họ dự đoán

sẽ tăng lên cũng đều bị giảm! {470}

Rõ ràng, nếu chúng ta tiệm cận ở mức độ cạn kiệt hết nguồn tài nguyên đó, thì chi phí của chúng sẽ tăng lên vì giá trị hiện tại của những nguồn tài nguyên khan hiếm này sẽ tăng lên.

Trong một số ý nghĩa cơ bản, thì tổng số lượng tài nguyên tất nhiên phải giảm. Tuy nhiên, một nguồn tài nguyên sẽ cạn kiệt sau hàng thế kỷ khi nó hết công dụng, hoặc một nghìn năm sau khi mặt trời tắt, không phải là một vấn đề nghiêm trọng thiết thực. Nếu nó sẽ cạn kiệt trong một khoảng thời gian mà là

một vấn đề liên quan đến thực tế, thì sau đó giá trị hiện tại đang gia tăng của nguồn tài nguyên mà có sự cạn kiệt đang lơ mờ hiện ra trước mắt sẽ tự động bắt buộc phải có sự bảo tồn, mà không có sự cuồng loạn cộng đồng hay sự khích lệ chính trị.

Cũng như giá cả khiến chúng ta chia sẻ những nguồn tài nguyên khan hiếm và sản phẩm của chúng với nhau tại một thời điểm nhất định, thì giá trị hiện tại cũng đã khiến chúng ta chia sẻ những tài nguyên đó theo thời gian với các thế hệ tương lai — đó là những người mà không hề biết rằng chúng ta đang chia sẻ cho họ. Tất nhiên là cũng có thể chia sẻ về mặt chính trị, bằng cách làm cho chính phủ nắm quyền kiểm soát tài nguyên thiên nhiên, cũng như có thể nắm quyền kiểm soát các tài sản khác, hoặc trên thực tế là nắm quyền toàn bộ nền kinh tế.

Hiệu quả của kiểm soát chính trị so với kiểm soát khách quan theo giá trên thị trường phụ thuộc một phần vào phương pháp nào truyền tải những thực tế cơ bản chính xác hơn. Như đã lưu ý trong các chương trước, việc kiểm soát giá và phân bổ trực tiếp nguồn lực bởi các tổ chức chính trị đòi hỏi kiến thức rõ ràng hơn từ một số ít các nhà hoạch định cần thiết để điều phối cho nền kinh tế thị trường theo giá mà hàng triệu người phản hồi dựa trên kiến thức trực tiếp về hoàn cảnh và sở thích cá nhân của riêng họ — và một số lượng giá tương đối mà mỗi cá nhân phải đối mặt.

Các nhà hoạch định có thể dễ dàng thực hiện các dự đoán sai lầm, từ sự thiếu hiểu biết hoặc từ các động cơ chính trị khác nhau, chẳng hạn như tìm kiếm thêm quyền lực, tái đắc cử hay các mục tiêu khác. Ví dụ, trong những năm 1970, các nhà khoa học của chính phủ đã được yêu cầu ước tính quy mô trữ lượng khí tự nhiên của Mỹ và thời gian sử dụng khí tự nhiên sẽ kéo dài trong bao lâu. Ước tính của họ là

Mỹ có đủ khí tự nhiên để tồn tại trong hơn một nghìn năm nữa! {471} Trong khi một số người

có thể xem đây là tin tốt, nhưng về mặt chính trị thì nó là tin xấu vào thời điểm mà Tổng thống Hoa Kỳ đang cố gắng khơi dậy sự ủng hộ của công chúng đối với nhiều chương trình đối phó với “khủng hoảng” năng lượng của chính phủ. Sự ước tính này

bị chính quyền tổng thống Carter từ chối và một nghiên cứu mới được bắt đầu, và đạt được một kết quả dễ chấp nhận về mặt chính trị hơn.

Đôi khi trữ lượng đã biết của một nguồn tài nguyên thiên nhiên có vẻ nhỏ một cách đặc biệt vì lượng tài nguyên có sẵn ở một chi phí khả thi hiện nay trên thực tế là đang gần cạn kiệt trong vòng một vài năm tới. Có thể có một lượng lớn tài nguyên có sẵn với chi phí khai thác và xử lý cao hơn một chút, nhưng tất nhiên lượng bổ sung này sẽ không được động tới cho đến lượng có sẵn với chi phí thấp hơn bị cạn kiệt. Ví dụ, vào một thời điểm trong quá khứ khi mà còn nhiều mỏ than lớn trên mặt đất, một ai đó có thể báo động về tình trạng chúng ta đã “cạn kiệt” lượng than mà có thể sử dụng “khả thi về mặt kinh tế”, loại than mà có thể khai thác mà không có “chi phí cấm”. Nhưng lại một lần nữa, toàn bộ mục đích của giá cả là cấm cản. Trong trường hợp này, lệnh cấm sẽ ngăn chặn các nguồn tài nguyên tốn kém hơn khỏi việc được sử dụng ở mức không cần thiết, miễn là vẫn có nguồn tài nguyên ít tốn kém của cùng một loại sẵn có.

Tình trạng tương tự cũng tồn tại ở ngày nay, khi hầu hết lượng dầu mỏ được tìm thấy trong một bể dầu được giữ nguyên tại đó vì chi phí khai thác đại đa số loại dầu dễ tiếp cận nhất không thể được hoàn trả lại bằng giá cả trên thị trường hiện tại. Trong cuộc khủng hoảng dầu mỏ năm 2005, khi giá xăng tại Mỹ tăng gấp đôi so với chưa đầy hai năm trước, và mọi người lo ngại rằng thế giới đang cạn kiệt xăng dầu, theo như tờ Wall Street Journal đưa tin:

Vùng Athabasca ở Alberta, Canada, là một ví dụ, về mặt lý thuyết nơi đây có thể sản sinh ra khoảng 17 ngàn tỷ đến 25 ngàn tỷ thùng dầu từ mỏ cát dầu có diện tích 54 ngàn dặm vuông - làm cho nó trở thành nơi có trữ lượng dầu cao nhất thế giới sau Ả Rập Saudi. Trữ lượng ở Athabasca vẫn chưa được khai thác hết bởi vì việc lấy dầu ra khỏi cát là rất tốn kém và phức tạp. Phải mất khoảng hai tấn cát để chiết xuất được một thùng dầu. Nhưng nếu giá dầu vẫn ở gần mức hiện tại - thì thực sự là nếu giá ở trên mức 30 đôla một thùng như từ năm 2003, thì việc khai thác cát dầu sẽ có sinh lời. Việc

đầu tư và sản xuất hạn chế đã được tiến hành ở Athabasca. {472}

Nếu công nghệ không bao giờ được cải thiện, thì tất cả các nguồn tài nguyên sẽ trở nên tốn kém hơn theo thời gian, vì các mỏ khoáng sản mà dễ dàng khai thác và dễ xử lý nhất sẽ được sử dụng hết trước tiên và sau đó mới đến những mỏ khó tiếp cận, ít dồi dào trữ lượng hoặc khó xử lý hơn. Tuy nhiên, với việc cải tiến công nghệ, thì sẽ thực sự có thể tốn chi phí ít hơn để có được các nguồn tài nguyên trong tương lai khi thời gian khi đến thời gian của chúng, như việc đã xảy ra với các nguồn tài nguyên mà Julian Simon và Paul Ehrlich đặt cược vào. Ví dụ, chi phí trung bình của việc tìm kiếm một thùng dầu giảm từ 15 đôla vào năm 1977 xuống còn 5 đôla vào năm 1998. {473} Hầu như là không hề đáng ngạc nhiên về việc có nhiều mỏ dầu được biết đến hơn sau khi giá của việc thăm dò giảm đi nhiều.

Dầu mỏ không phải là nguồn tài nguyên duy nhất có nguồn cung bị ảnh hưởng bởi giá. Ví dụ đó là điều tương tự cũng xảy đến đối với việc sản xuất niken. Khi giá nickel tăng vào đầu thế kỷ 21, theo như tờ Wall Street Journal đưa tin:

Một vài năm trước đây, để nói về một dự án khai thác không thành công thì sẽ thật là khó để tìm ra một ví dụ điển hình hơn ngoài Murrin Murrin, một chiến dịch khai thác niken thất bại thảm hại ở sâu trong sa mạc Tây Úc.

Nhưng giờ đây, Murrin Murrin lại là một địa điểm yêu thích của các nhà đầu tư. Cổ phần của công ty điều hành nó. . đã tăng gấp ba lần trong năm qua, và một số nhà phân tích thấy có nhiều khả năng sẽ tăng thêm.

Sự thay đổi đáng ngạc nhiên làm nổi bật một thực tế trung tâm của sự bùng nổ hàng hóa hiện tại: Với mức giá cao như thế này - đặc biệt là đối với niken - thì ngay cả các dự án gặp khó khăn về mặt kỹ thuật hoặc gặp rắc rối kinh niên cũng đều sẽ trông hứa hẹn. Niken được sử dụng rộng rãi nhất để

làm bằng thép không gỉ. {474}

Mặc dù trữ lượng tài nguyên thiên nhiên trong một quốc gia thường được thảo luận về số lượng hữu hình, khái niệm kinh tế về chi phí, giá cả và giá trị hiện tại phải được xem xét nếu đạt được kết luận thực tế. Ngoài các báo động không cần thiết về sự cạn kiệt của tài nguyên thiên nhiên, thì ngược lại cũng đã có những tuyên bố lạc quan không công bằng rằng một số nước nghèo có “lượng tài nguyên tự nhiên” trị giá hàng tỷ đôla ở dạng quặng sắt hoặc bauxite hoặc một số tài nguyên thiên nhiên khác.

Những phát biểu như vậy sẽ có nghĩa không đầy đủ nếu không xét xem sẽ tốn bao nhiêu tiền để khai thác và xử lý các tài nguyên đó - và điều này thay đổi rất nhiều từ nơi này sang nơi khác. Khai thác dầu mỏ từ các mỏ cát dầu của Canada, là một ví dụ, thì sẽ tốn kém đến nỗi cho đến những năm gần đây, trữ lượng dầu nơi đây thậm chí không được tính trong trữ lượng dầu mỏ của thế giới. Nhưng, khi giá dầu tăng vọt lên 100 đôla một thùng, thì Canada đã trở thành một trong những nước đứng đầu thế giới về trữ lượng dầu mỏ.

Chương 14

CỔ PHIẾU, TRÁI PHIẾU VÀ BẢO HIỂM

Rủi ro là nguồn sống của chủ nghĩa tư bản.

Theo tờ Wall Street Journal

Rủi ro vốn có trong các hoạt động kinh tế có thể được giải quyết theo nhiều cách khác nhau. Ngoài việc đầu cơ hàng hóa và quản lý hàng tồn kho được thảo luận trong chương trước, thì các cách khác để đối phó với rủi ro là bao gồm cổ phiếu và trái phiếu. Ngoài ra còn có các hoạt động kinh tế khác tương tự như cổ phiếu và trái phiếu mà đối phó với rủi ro theo những cách khác nhau về mặt pháp lý, mặc dù tương tự về mặt kinh tế.

Bất cứ khi nào một ngôi nhà, một doanh nghiệp hoặc bất kỳ tài sản nào khác tăng giá trị theo thời gian, thì sự gia tăng đó được gọi là “tăng vốn”. Trong khi nó là một hình thức thu nhập khác, nó khác với tiền lương và thu nhập ở việc không được trả ngay sau khi nó đạt được một cái gì đó, mà thường được trả chỉ sau một khoảng thời gian vài năm. Ví dụ, một trái phiếu ba mươi năm có thể được đổi thành tiền mặt chỉ sau ba mươi năm. Nếu bạn không bao giờ bán nhà của bạn, thì sau đó bất cứ điều gì gia tăng lên trong giá trị nó sẽ được gọi là “lợi nhuận vốn không được nhận ra.” Điều này cũng đúng đối với một người mở một cửa hàng tạp hóa càng ngày càng tăng giá trị hơn vì vị trí của nó trở thành một nơi nổi tiếng khắp khu phố, và cũng vì nó hình thành được một nhóm các khách hàng mà bắt đầu có thói quen mua sắm tại cửa hàng đặc biệt này. Có lẽ sau khi chủ sở hữu qua đời, thì người vợ đang còn sống hoặc con cái có thể sẽ quyết định bán cửa hàng — và chỉ khi đó lợi nhuận vốn mới được phát hiện.

Đôi khi một khoản lợi nhuận vốn đến từ một giao dịch tài chính thuần túy, đó là trường hợp mà bạn chỉ cần trả cho ai đó một số tiền nhất định vào hôm nay nhằm mục đích nhận lại được một khoản tiền lớn hơn sau này. Điều này xảy ra khi bạn bỏ tiền vào một tài khoản tiết kiệm mà được trả lãi hoặc khi một người cầm đồ cho vay tiền, hoặc khi bạn mua một trái phiếu kho bạc trị giá 10.000 đôla Mỹ với số tiền ít hơn 10.000 đô la.

Tuy nhiên dù nó được thực hiện như thế nào, thì đây là một sự đánh đổi tiền ngày nay cho một khoản tiền khác trong tương lai. Thực tế là lãi suất được trả cho thấy là số tiền ngày hôm nay đáng giá hơn số tiền tương tự trong tương lai. Đáng giá hơn bao nhiêu thì tùy thuộc vào nhiều thứ, và thay đổi theo thời gian, cũng như từ nước này sang nước khác cùng một thời điểm.

Trong thời hoàng kim công nghiệp ở Anh thế kỷ 19, các công ty đường sắt có thể tăng những khoản tiền lớn cần thiết để xây dựng hàng dặm của đường ray và mua xe lửa, bằng cách bán trái phiếu mà trả khoảng 5% mỗi năm. Sở dĩ điều này có thể xảy ra chỉ vì công chúng đã có một niềm tin lớn vào cả các tuyến đường sắt và sự ổn định của tiền. Nếu tỷ lệ lạm phát là 6% mỗi năm, thì những người mua trái phiếu sẽ mất giá trị thực thay vì nhận được nó. Nhưng giá trị đồng bảng Anh là rất ổn định và đáng tin cậy trong thời đại đó.

Kể từ thời điểm đó, lạm phát đã trở nên phổ biến hơn, vì vậy, mức lãi suất bây giờ sẽ phải bù đắp cho bất kỳ mức lạm phát nào đã được dự đoán, nhưng đồng thời vẫn để lại triển vọng của một sự tăng lên thực tế về một sự tăng lên trong sức mua. Nguy cơ lạm phát thay đổi qua các nước và qua các thời kỳ khác nhau, do đó lợi suất đầu tư phải bao gồm một khoản trợ cấp cho nguy cơ lạm phát, một thứ mà cũng thay đổi. Vào đầu thế kỷ 21, trái phiếu chính phủ Mexico trả lãi suất cao hơn 2,5 điểm phần trăm so với Mỹ, trong khi trái phiếu chính phủ Brazil trả cao hơn 5 điểm phần trăm so với Mexico. Lãi suất của Brazil sau đó tăng thêm mười điểm phần trăm sau khi sự xuất hiện của một ứng cử viên cánh tả cho tổng thống của đất nước. ^{477}

Tóm lại, các rủi ro khác nhau – mà lạm phát chỉ là một trong số đó - được phản ánh trong các phí bảo hiểm rủi ro khác nhau được thêm vào lãi suất cơ bản thuần túy, mà đó là một khoản thanh toán cho việc trì hoãn trả nợ. Các phí bảo hiểm rủi ro thành phần bao gồm những gì mà được gọi một cách chung chung và không sát nghĩa là lãi suất có thể trở nên lớn hơn những gì các nhà kinh tế có thể gọi là lãi suất thuần túy. Ví dụ, tính đến tháng 4 năm 2003, lãi suất ngắn hạn (theo nghĩa rộng hơn) dao động từ dưới 2% ở Hồng Kông đến 18% ở Nga và 39% ở Thổ Nhĩ Kỳ. ^{478}

Để lạm phát sang một bên, hãy thử nghĩ, một trái phiếu trị giá 10.000 đô la sẽ đáo hạn trong một năm kể từ bây giờ đáng giá bao nhiêu với bạn? Nghĩa là, ngày nay bạn sẽ trả giá bao nhiêu cho cho một trái phiếu có thể được đổi thành 10.000 đôla tiền mặt 10.000 đôla vào năm tới? Rõ ràng nó sẽ không có giá 10.000 đôla, bởi vì tiền trong tương lai không có giá trị ngang với tiền thời điểm này. Ngay cả khi bạn cảm thấy chắc chắn rằng bạn sẽ vẫn còn sống được một năm kể từ bây giờ, và thậm chí là lạm phát được dự đoán là sẽ không có, thì bạn sẽ vẫn muốn có một số tiền ngay bây giờ thay vì có cùng một số tiền như vậy sau này. Nếu không có gì khác xảy ra, thì tiền mà bạn có ngày hôm nay có thể được đưa vào ngân hàng và nhận được tiền lãi một năm từ nó. Vì lý do tương tự, nếu bạn có sự lựa chọn giữa việc mua một trái phiếu đáo hạn một năm kể từ bây giờ và một trái phiếu khác có giá trị tương đương mà sẽ đáo hạn mười năm kể từ bây giờ, thì bạn sẽ không sẵn sàng trả giá nhiều cho trái phiếu mà đáo hạn một thập kỷ sau đó.

Điều này muốn nói rằng cùng một số tiền trên danh nghĩa sẽ có giá trị khác nhau, tùy thuộc vào thời gian bạn phải chờ đợi để nhận được nó là bao lâu. Với lãi suất đủ cao, bạn có thể sẵn sàng chờ hàng thập kỷ để lấy lại tiền của mình. Mọi người thường xuyên mua trái phiếu 30 năm, mặc dù chúng thường có lợi suất cao hơn số tiền được thanh toán trên các chứng khoán tài chính đáo hạn trong một năm. Mặt khác, ở lãi suất đủ thấp, thì bạn sẽ không sẵn lòng chờ bất kỳ phút giây nào để lấy lại tiền.

Đâu đó ở giữa là mức lãi suất mà bạn sẽ không quan tâm giữa việc cho vay tiền hay giữ lại tiền. Tại mức lãi suất đó, giá trị hiện tại của một số tiền nhất định trong tương

lai sẽ bằng với một khoản tiền nhỏ hơn nó vào thời điểm hiện tại. Ví dụ, nếu bạn thờ ơ ở mức 4%, thì với bạn 100 đôla ngày nay sẽ trị giá 104 đôla trong khoảng thời gian một năm kể từ bây giờ. Bất kỳ doanh nghiệp hoặc cơ quan chính phủ nào muốn vay 100 đôla từ bạn hôm nay với lời hứa là sẽ trả lại cho bạn sau một năm kể từ bây giờ thì khi ấy họ sẽ phải trả lại cho bạn ít nhất là 104 đôla. Nếu mọi người khác đều có cùng sở thích giống bạn như vậy, thì lãi suất trong nền kinh tế nói chung sẽ là 4%.

Nếu mọi người không có cùng sở thích với bạn thì sao? Giả sử rằng những người khác sẽ chỉ cho vay khi họ nhận lại thêm 5% vào cuối năm? Trong trường hợp đó, thì lãi suất trong nền kinh tế nói chung sẽ là 5%, đơn giản là vì các doanh nghiệp và chính phủ không thể vay số tiền họ muốn với giá trị ít hơn và họ không cần phải đưa ra giá thêm. Đối mặt với mức lãi suất quốc gia là 5% , thì bạn sẽ không có lý do gì để chấp nhận mức ít hơn, mặc dù bạn sẽ lấy 4% nếu bạn có thể.

Trong tình huống này, chúng ta hãy quay trở lại câu hỏi về số tiền bạn sẽ sẵn sàng trả là bao nhiêu cho một trái phiếu trị giá 10.000 đôla mà sẽ đáo hạn một năm kể từ bây giờ. Với mức lãi suất 5% đang hiện hữu trong nền kinh tế nói chung, thì nó sẽ không khiến bạn trả giá nhiều hơn 9.523,81 đôla cho một trái phiếu 10.000 đôla mà sẽ đáo hạn một năm kể từ bây giờ. Bằng cách đầu tư số tiền tương tự ở một thời điểm nào đó ngày nay với mức lãi suất 5%, thì bạn có thể nhận lại 10.000 đô la trong một năm. Do đó, không có lý do gì để bạn trả giá hơn 9.523,81 đôla cho trái phiếu 10.000 đôla.

Sẽ thế nào nếu lãi suất trong nền kinh tế nói chung là 12%, thay vì 5%? Thì nó sẽ không khiến bạn trả giá nhiều hơn 8.928,57 đôla cho một trái phiếu 10,000 đôla mà đáo hạn trong một năm kể từ bây giờ. Tóm lại, những yếu tố khiến cho mọi người trả giá cho trái phiếu phụ thuộc vào số tiền họ có thể nhận lại được là bao nhiêu cho cùng một khoản tiền bằng cách sử dụng nó vào mục đích nào khác. Đó là lý do tại sao giá trái phiếu giảm khi lãi suất tăng, và ngược lại.

Điều này cũng cho thấy rằng, khi lãi suất là 5%, thì 9.523,81 đôla trong năm 2014 thì cũng giống như 10.000 đôla trong năm 2015. Điều này đặt ra câu hỏi về việc đánh

thuế lợi nhuận. Nếu ai đó mua một trái phiếu với giá cũ và bán nó một năm sau đó với mức giá sau này, thì tất nhiên chính phủ sẽ muốn đánh thuế phần chênh lệch 476,19 đôla. Nhưng điều đó có thực sự giống như một sự tăng lên về giá trị, nếu hai khoản tiền là tương đương nhau? Giả sử đã có 1% lạm phát, vì thế số tiền 10.000 đôla nhận được sẽ không đủ bù đắp cho việc chờ đợi, nếu nhà đầu tư kỳ vọng lạm phát sẽ giảm giá trị thực của trái phiếu? Giả sử đã có 5% lạm phát, vì thế số tiền nhận lại được sẽ không có giá trị lớn hơn với số tiền cho vay ban đầu và không có tiền thưởng nào cho việc chờ đợi khoản thanh toán bị trì hoãn? Rõ ràng, nhà đầu tư sẽ nghèo hơn nếu họ chưa bao giờ mua trái phiếu. Thế thì làm thế nào mà cái "lợi nhuận vốn" này thực sự được xem như là là một lợi ích?

Đây chỉ là một trong số những sự cân nhắc mà làm cho việc đánh thuế lợi nhuận vốn thêm phức tạp hơn so với đánh thuế của các hình thức thu nhập khác như tiền lương và thu nhập. Một số chính phủ ở một vài quốc gia chẳng đánh thuế lợi nhuận vốn gì cả, trong khi tỷ lệ mà tại đó các khoản thu nhập như vậy bị đánh thuế tại Mỹ vẫn là vấn đề chính trị gây tranh cãi.

LÃI BIẾN ĐỔI SO VỚI LÃI CỐ ĐỊNH

Có nhiều cách để đối mặt với thực tế là giá trị thực của một số tiền nhất định thay đổi theo thời điểm nó được nhận và theo các khả năng khác nhau mà nó có thể được nhận. Cổ phiếu và trái phiếu là một trong số nhiều cách để đối phó với các rủi ro khác nhau. Nhưng những người mà không cân nhắc mua các chứng khoán tài chính này phải đối mặt với các nguyên tắc tương tự theo những cách khác, khi họ lựa chọn nghề nghiệp cho chính họ hoặc khi xem xét các chính sách cộng đồng được ban hành cho toàn bộ đất nước.

Cổ phiếu so với trái phiếu

Trái phiếu khác với cổ phiếu vì trái phiếu là những sự cam kết pháp lý để trả một khoản tiền nhất định vào một ngày cố định. Cổ phiếu chỉ đơn giản là những phần của doanh nghiệp mà phát hành chúng, và không có sự bảo đảm rằng doanh nghiệp đó có thể sinh lời ngay từ đầu, không hơn gì việc trả hết cổ tức thay vì tái đầu tư lợi nhuận của họ vào công ty. Các trái chủ có một quyền pháp lý trong việc được trả một khoảng tiền mà họ đã được hứa từ trước, bất kể doanh nghiệp có kiếm ra tiền hay mất tiền. Trong khía cạnh đó, thì họ như là những người nhân viên của doanh nghiệp, những người mà được thực hiện các cam kết cố định nêu rõ rằng họ sẽ nhận được bao nhiêu tiền trong vòng một giờ, một tuần hay một tháng. Họ là những người sở hữu hợp pháp khoản tiền đó, bất kể doanh nghiệp có sinh lời hay không. Những người chủ sở hữu doanh nghiệp-dù đó là một cá nhân hay hàng triệu người nắm giữ cổ phần đi nữa-đều không sở hữu hợp pháp bất cứ thứ gì, ngoại trừ những phần còn dư lại sau khi doanh nghiệp đã trả hết cho các nhân viên, trái chủ và những đối tác cho vay khác.

Xét về thực tế là đa số các doanh nghiệp mới đều thất bại sau một vài năm, thì những gì còn sót lại sau đó có thể dễ dàng là một thứ gì đó tiêu cực. Hay nói cách khác, những người mà thành lập doanh nghiệp có thể không chỉ sẽ thất bại trong việc tạo ra lợi nhuận mà còn có thể thậm chí mất một phần hay tất cả những gì mà họ đã đầu tư ngay từ đầu. Tóm lại, cổ phiếu và trái phiếu có một lượng rủi ro khác nhau. Hơn nữa, hỗn hợp các cổ phiếu và trái phiếu được bán bởi các loại hình doanh nghiệp khác nhau có thể phản ánh những rủi ro vốn có của các doanh nghiệp này.

Hãy tưởng tượng rằng ai đó đang huy động tiền để bắt đầu kinh doanh với trường hợp thứ (1) là tỷ lệ 50-50 anh ta sẽ bị phá sản và trường hợp thứ (2) là nếu doanh nghiệp có thể tồn tại được về mặt tài chính, thì giá trị của khoản đầu tư ban đầu sẽ tăng gấp mười lần. Có lẽ người doanh nhân đó đang khoan dầu hoặc đang đầu cơ bằng ngoại tệ. Nếu như người doanh nhân này muốn bạn đóng góp 5000 đôla vào cuộc làm ăn may rủi này

thì sẽ như thế nào? Vậy bạn sẽ mua cổ phiếu trị giá 5.000 đôla hay trái phiếu trị giá 5000 đôla của doanh nghiệp này?

Nếu bạn mua trái phiếu, thì cơ hội bạn nhận lại được tiền sẽ là 50-50. Và nếu doanh nghiệp này phát triển, thì bạn chỉ được hưởng bất kỳ mức lợi suất nào mà được quy định trong trái phiếu ngay từ đầu, bất kể doanh nghiệp đó kiếm được bao nhiêu triệu đôla từ tiền của bạn đi nữa. Mua trái phiếu trong một cuộc làm ăn may rủi như vậy rõ ràng sẽ không phải là một thỏa thuận đáng giá. Mặt khác, mua cổ phiếu có thể sẽ hợp lý hơn, nếu bạn có đủ khả năng để gánh vác các rủi ro. Nếu doanh nghiệp bị phá sản, cổ phiếu của bạn có thể vô giá trị, trong khi trái phiếu sẽ có một vài giá trị còn sót lại, dựa trên bất kỳ tài sản nào vẫn còn có thể được bán, ngay cả khi tài sản đó chỉ đủ trả cho các trái chủ và các đối tác cho vay khác bằng những đồng đôla ít ỏi. Mặt khác, nếu doanh nghiệp đó thành công và tài sản của họ tăng gấp mười lần thì giá trị cổ phiếu của bạn cũng tăng gấp mười lần.

Đây là loại hình đầu tư thường được gọi là “đầu tư mạo hiểm”, dùng để phân biệt với việc mua cổ phiếu hoặc trái phiếu của một số công ty được thành lập từ lâu đời mà không có khả năng bị phá sản hoặc có một tỷ lệ lợi suất tuyệt vời trên các khoản đầu tư của họ. Theo nguyên tắc cơ bản, người ta ước tính rằng một nhà đầu tư mạo hiểm cần ít nhất một mức lợi suất là 50% cho các khoản đầu tư thành công, nhằm mục đích để trang trải cho các thua lỗ của các khoản đầu tư không thành công và đồng thời vẫn đủ tiền để dẫn đầu. Ngoài đời thực, lợi suất trên các khoản đầu tư mạo hiểm có thể thay đổi rất nhiều từ năm này sang năm khác. Trong vòng 12 tháng kết thúc vào ngày 30 tháng 9 năm 2001, các quỹ đầu tư mạo hiểm đã mất 32,4%. Vì thế, không chỉ các nhà đầu tư mạo hiểm nói chung không thể kiếm được lợi nhuận ròng, mà họ còn mất gần một phần ba số tiền mà họ đã đầu tư. Tuy nhiên, chỉ một vài năm trước đó mức lợi suất trung bình của các nhà đầu tư mạo hiểm là 163%.^{479}

Câu hỏi là liệu loại hình hoạt động đáng giá theo quan điểm của nhà đầu tư mạo hiểm này có thể làm cho họ lo lắng hay không. Từ quan điểm kinh tế nói chung, câu hỏi

đặt ra là liệu loại hình hoạt động tài chính này có đại diện cho một sự phân bổ hiệu quả các nguồn tài nguyên khan hiếm mà có công dụng thay thế hay không. Mặc dù các nhà đầu tư mạo hiểm cá nhân có thể bị phá sản, giống như các công ty mà họ đầu tư vào, nhưng ngành công nghiệp đầu tư mạo hiểm nói chung sẽ không mất tiền – đồng nghĩa với việc nó không làm lãng phí các nguồn lực sẵn có của nền kinh tế. Trên thực tế đáng chú ý đó là một cái gì đó trông có vẻ nguy hiểm như đầu tư mạo hiểm thường hoạt động từ quan điểm của nền kinh tế nói chung, ngay cả khi nó không phải từ quan điểm của từng nhà đầu tư mạo hiểm.

Bây giờ nhìn vào cổ phiếu và trái phiếu từ quan điểm của các doanh nhân đang cố gắng huy động tiền cho một việc làm mạo hiểm. Biết rằng trái phiếu sẽ không hấp dẫn với các nhà đầu tư và một ngân hàng tương tự như vậy sẽ miễn cưỡng cho anh ta vay vì những rủi ro cao, nhưng người doanh nhân gần như chắc chắn sẽ cố gắng huy động tiền bằng cách bán cổ phiếu. Ở đầu kia của một phạm vi rộng lớn của các nguy cơ, đang tính đến một tiện ích công cộng cung cấp một thứ gì đó mà công chúng đang có nhu cầu liên tục, chẳng hạn như nước hoặc điện. Thường có rất ít rủi ro liên quan đến việc bỏ tiền vào một doanh nghiệp như vậy, vì vậy sự tiện ích này có thể phát hành và bán trái phiếu mà không cần phải trả số tiền cao hơn mà các nhà đầu tư sẽ kiếm được trên cổ phiếu. Trong những năm gần đây, một số quỹ hưu trí đã tìm kiếm các khoản đầu tư an toàn và dài hạn để trả tiền cho những người về hưu mà đã đóng góp công sức của họ vào việc xây dựng các đường cao tốc thu phí, từ sự những ghi nhận của người đó, họ có thể mong đợi nhận được một dòng lợi nhuận liên tục trong nhiều năm tới. ^{480}

Tóm lại, các rủi ro thay đổi giữa các doanh nghiệp và các thỏa thuận tài chính của chúng cũng thay đổi theo. Ở một khía cạnh, một nhà đầu cơ hàng hóa có thể đi từ lợi nhuận đến thua lỗ và ngược lại, không chỉ từ năm này qua năm khác mà thậm chí từ giờ này sang giờ khác trong một ngày nhất định. Đó là lý do tại sao có những hình ảnh trên truyền hình biểu thị những tiếng la hét và vẫy tay điên cuồng trong việc trao đổi hàng hóa, đây là phương diện mà giá cả đang thay đổi nhanh chóng đến nỗi sự khác biệt giữa

việc thực hiện một thỏa thuận ngay bây giờ và thực hiện nó trong vòng năm phút kể từ bây giờ có thể là một khoản tiền khổng lồ.

Một khuôn mẫu phổ biến hơn trong số các doanh nghiệp thành công đó là một mức thu nhập thấp hoặc không có thu nhập ngay từ đầu, theo sau là thu nhập cao hơn sau khi doanh nghiệp phát triển một mạng lưới khách hàng và hình thành danh tiếng. Ví dụ, một người nhà sĩ bắt đầu chuyên môn của ông ấy sau khi tốt nghiệp trường nhà khoa và mua các thiết bị đắt tiền mà cần thiết để bắt đầu công việc, có thể sẽ có ít hoặc không có thu nhập ròng trong năm đầu tiên, trước khi phòng khám của ông ấy được biết đến rộng rãi trong cộng đồng và thu hút một mạng lưới khách hàng lớn. Trong thời gian đó, thư ký của người nhà sĩ có thể kiếm nhiều tiền hơn ông ta. Nhưng tất nhiên sau này, tình thế sẽ đảo ngược lại và một số người quan sát sau đó có thể nghĩ rằng mọi chuyện không công bằng khi nhà sĩ có thu nhập cao hơn gấp nhiều lần thư ký.

Ngay cả khi tổng số tiền biến đổi được cộng vào tương tự như tổng số tiền cố định, thì chúng vẫn không có thể hấp dẫn như nhau. Liệu bạn có thể đồng thời cũng như có thể làm hai nghề với một mức thu nhập trung bình như nhau – có thể là khoảng 50.000 đôla một năm - trong thập kỷ tới nếu một nghề trả cho bạn 50.000 đôla mỗi năm trong khi thu nhập của nghề kia có thể thay đổi từ 10.000 đôla đến 90.000 đôla mỗi năm và ngược lại, trong một khuôn khổ không thể đoán trước? Nhiều khả năng là bạn sẽ đòi hỏi một mức thu nhập trung bình cao hơn một chút ở nghề mà với mức lương biến đổi, để khiến cho nó hấp dẫn tương đương với nghề mà có thu nhập cố định đáng tin cậy. Theo đó, cổ phiếu thường mang lại lợi suất trung bình cao hơn so với trái phiếu, vì cổ phiếu có lợi suất biến đổi (có thể bao gồm hoặc đôi khi hoặc thậm chí không có lợi nhuận), trong khi trái phiếu có lợi suất cố định được đảm bảo. Không phải là một số nguyên tắc đạo đức mà làm cho điều này xảy ra. Điều này xảy ra bởi vì mọi người sẽ không có mạo hiểm mua cổ phiếu trừ khi họ có thể kỳ vọng mức lợi suất trung bình cao hơn so với trái phiếu.

Mức độ rủi ro thay đổi không chỉ theo loại hình đầu tư mà còn theo khoảng thời gian liên quan. Trong một khoảng thời gian một năm, trái phiếu có thể sẽ an toàn hơn

nhiều so với cổ phiếu. Nhưng trong khoảng thời gian 20 hoặc 30 năm, thì nguy cơ lạm phát sẽ đe dọa giá trị của trái phiếu hoặc các tài sản khác với số tiền cố định, chẳng hạn như tài khoản ngân hàng, trong khi giá cổ phiếu có xu hướng tăng cùng với lạm phát như bất động sản, các nhà máy hoặc các tài sản thực tế khác. Là một phần của tài sản thực, nên cổ phiếu tăng giá khi các tài sản tăng giá trong suốt thời kỳ lạm phát. Do đó, sự an toàn tương đối của cổ phiếu và trái phiếu có thể khá khác nhau nếu xét về mức độ dài hạn so với trong ngắn hạn.

Một người nào đó lên kế hoạch cho việc nghỉ hưu hàng thập kỷ trong tương lai có thể tìm thấy một hỗn hợp của các cổ phiếu thích hợp, đó là một khoản đầu tư an toàn hơn nhiều so với những người sẽ cần tiền trong một hoặc hai năm. "Giống như tiền trong ngân hàng" là một cụm từ phổ biến được sử dụng để chỉ một cái gì đó được xem như là một vụ đánh cược cực kỳ an toàn, nhưng tiền trong ngân hàng không phải là đặc biệt an toàn trong khoảng thời gian hàng thập kỷ, khi mà lạm phát có thể lấy đi rất nhiều giá trị của nó. Điều này cũng đúng với trái phiếu. Cuối cùng, sau khi đạt đến một thời kỳ khi mà những sự kỳ vọng hàng đời còn lại không còn được tính bằng nhiều thập kỷ nữa, thì có thể sẽ là một việc làm khôn ngoan khi bắt đầu chuyển tiền ra khỏi cổ phiếu và vào các trái phiếu, các tài khoản ngân hàng và các tài sản khác có độ an toàn ngắn hạn hơn.

Rủi ro và thời gian

Thị trường chứng khoán nói chung không nguy hiểm như đầu cơ hàng hóa hay đầu tư mạo hiểm nhưng nó cũng không phải là một mô hình tượng trưng cho sự ổn định. Ngay cả trong suốt một thời kỳ bùng nổ trong nền kinh tế và trong các cổ phiếu, thì chỉ số trung bình công nghiệp Dow Jones, mà được dùng để đo lường các biến động trong cổ phiếu của các tập đoàn lớn, có thể giảm trong một ngày nhất định. Trong toàn bộ lịch sử của thị trường chứng khoán Mỹ, chuỗi ngày làm việc liên tục dài nhất khi chỉ số trung bình công nghiệp Dow Jones tăng lên là mười bốn - vào năm 1897. Trong năm 2007, tờ Wall Street Journal đưa tin: “Cho đến ngày hôm qua, chỉ số trung bình công nghiệp

Dow Jones đã đạt được chuỗi chiến thắng dài nhất kể từ năm 2003 - trong 8 phiên liên tiếp. Nếu nó tiếp tục thêm một ngày nữa, thì nó sẽ là chuỗi dài nhất trong hơn một thập kỷ.”Tuy nhiên, các phương tiện truyền thông thường xuyên báo cáo những thăng trầm của thị trường chứng khoán như thể đó là một tin quan trọng, đôi khi đưa ra những dự đoán cho sự tăng hoặc giảm của một ngày cụ thể. Nhưng giá cổ phiếu trên toàn thế giới đã đi lên và xuống trong nhiều thế kỷ.

Như một ví dụ cực đoan về mức độ rủi ro tương đối của các loại hình đầu tư khác nhau có thể thay đổi theo thời gian, một đồng đôla được đầu tư vào trái phiếu năm 1801 có giá trị gần một nghìn đôla vào năm 1998, trong khi một đôla đầu tư vào các cổ phiếu cùng năm thì sẽ có giá trị hơn nửa triệu đô la. Tất cả điều này là trong thực tế, tính đến lạm phát. Trong khi đó, một đôla đầu tư bằng vàng vào năm 1801 thì vào năm 1998 sẽ chỉ có giá trị là 78 xu. Cụm từ "tốt như vàng" có thể gây hiểu lầm như cụm từ "tiền trong ngân hàng", khi nói về phương diện lâu dài. Mặc dù đã có nhiều giai đoạn ngắn hạn khi mà trái phiếu và vàng vẫn giữ giá trị khi giá cổ phiếu giảm mạnh, sự an toàn tương đối của các loại đầu tư khác nhau này thay đổi rất nhiều trong khoảng thời gian lâu dài mà bạn có thể nghĩ được trong đầu. Hơn nữa, khuôn khổ này không giống nhau trong mọi thời đại.

Lợi suất thực tế đối với trái phiếu Mỹ chỉ là 3,6% trong thập kỷ suy thoái từ năm 1931 đến 1940, trong khi trái phiếu là 6,4%. Tuy nhiên, trái phiếu có lợi suất âm trong các điều kiện thực tế trong suốt những thập kỷ tiếp theo của những năm 1940, 1950, 1960 và 1970, trong khi cổ phiếu có lợi suất dương trong thời kỳ đó. Nói cách khác, tiền đầu tư vào trái phiếu trong những thập kỷ lạm phát khi được đổi thành tiền mặt sẽ không thể mua được nhiều như khi các trái phiếu này ban đầu được mua, mặc dù số tiền nhận được cuối cùng vẫn lớn hơn. Với sự phục hồi của sự ổn định giá cả trong hai thập kỷ qua của thế kỷ 20, cả cổ phiếu và trái phiếu đều có lãi suất thực ở giá trị dương. Nhưng, trong thập kỷ đầu tiên của thế kỷ 21, tất cả những điều đó đã thay đổi, như tờ New York Times đã đưa tin:

Nếu bạn đã đầu tư 100.000 đôla vào ngày 1 tháng 1 năm 2000, trong chỉ số của quỹ Vanguard mà theo sát Standard & Poor's 500, thì bạn sẽ có số tiền là 89,072 đôla vào giữa tháng 12 năm 2009. Điều chỉnh điều đó cho phù hợp với tình hình lạm phát bằng cách đặt nó vào tháng 1 năm 2000 và bạn còn lại với 69,114 đôla. ^{484}

Tuy nhiên, với một danh mục đầu tư đa dạng hơn và một chiến lược đầu tư phức tạp hơn, thì khoản đầu tư 100.000 đôla ban đầu sẽ tăng lên 313.747 đôla trong cùng một khoảng thời gian và trị giá 260.102 đôla vào tháng 1 năm 2000, đã tính đến lạm phát. ^{485}

Rủi ro luôn luôn đặc biệt đối với thời điểm quyết định được đưa ra. "Sự nhận thứ muộn là hai mươi hai mươi", nhưng rủi ro luôn luôn liên quan đến việc nhìn về tương lai chứ không phải nhìn vào quá khứ. Trong những năm đầu của McDonald, công ty đã rất tuyệt vọng về tiền mặt tại một thời điểm đến nỗi mà người sáng lập ra nó, Ray Kroc, đã đề nghị bán một nửa lợi tức lại cho McDonald với giá 25.000 đô-la - và không ai chấp nhận đề nghị của anh ta. Nếu có ai đó mua, thì người đó sẽ trở thành một tỷ phú trong những năm qua. Nhưng, vào thời điểm đó, Ray Kroc không hề ngu ngốc để đưa ra lời đề nghị đó và những người khác mà từ chối thì cũng thế.

Sự an toàn tương đối và khả năng sinh lời của các loại hình đầu tư khác nhau cũng phụ thuộc vào kiến thức của bạn. Một chuyên gia giàu kinh nghiệm trong các giao dịch tài chính có thể làm giàu từ việc đầu cơ vàng, trong khi những người có kiến thức khiêm tốn hơn đang mất đi rất nhiều. Tuy nhiên, với vàng thì bạn có thể không bị thua thiệt hoàn toàn, vì vàng luôn có giá trị trong việc làm trang sức và sử dụng công nghiệp, trong khi bất kỳ cổ phiếu cụ thể nào có thể kết thúc mà có giá trị không bằng tờ giấy mà nó được viết lên. Cũng không chỉ là những người mới tham gia bị mất tiền trên thị trường chứng khoán. Năm 2001, 400 người giàu nhất Hoa Kỳ đã mất tổng cộng 283 tỷ đôla.

^{487}

Rủi Ro và Sự Đa Dạng Hóa

Các mức độ và các loại rủi ro khác nhau có thể được giải quyết bằng cách có nhiều khoản đầu tư khác nhau - một “danh mục đầu tư”, theo như họ nói - để khi một dạng đầu tư không hoạt động tốt, thì các loại khác có thể phát triển qua đó giảm thiểu tất cả rủi ro đối với tổng tài sản của bạn. Ví dụ, như đã lưu ý, trái phiếu có thể không hoạt động tốt trong một khoảng thời gian khi các cổ phiếu có lãi rất cao hoặc ngược lại. Một danh mục đầu tư bao gồm một sự kết hợp của cổ phiếu và trái phiếu có thể ít rủi ro hơn nhiều so với đầu tư độc quyền vào một trong hai. Thậm chí thêm một khoản đầu tư mạo hiểm như vàng, thứ mà giá rất dễ bay hơi, vào một danh mục đầu tư có thể làm giảm rủi ro của cả danh mục đầu tư, vì giá vàng có xu hướng dịch chuyển theo chiều ngược lại so với giá cổ phiếu.

Một danh mục đầu tư bao gồm hầu hết - hoặc thậm chí chỉ là- các cổ phiếu có thể làm giảm rủi ro của nó bằng cách kết hợp các cổ phiếu từ các công ty khác nhau. Đây có thể là một nhóm các cổ phiếu được lựa chọn bởi một nhà đầu tư chuyên nghiệp, người mà thu phí những người khác cho việc lựa chọn và quản lý tiền của họ trong cái được gọi là “quỹ tương hỗ”. Đây là nơi mà các trường hợp lựa chọn cổ phiếu được mua bởi quỹ tương hỗ chỉ đơn giản là một hỗn hợp dựa trên bất kỳ cổ phiếu nào tạo nên chỉ số trung bình công nghiệp Dow Jones hoặc chỉ số Standard & Poor, sau đó sẽ ít yêu cầu quản lý hơn và ít trường hợp có thể bị tính phí dịch vụ hơn. Các quỹ tương hỗ quản lý nhiều khoản tiền khổng lồ của các nhà đầu tư: Có hơn 50 quỹ tương hỗ, mỗi quỹ có tài sản ít nhất 10 tỷ đôla. Về mặt lý thuyết, các quỹ tương hỗ đó là nơi mà các nhà quản lý tích cực theo sát các thị trường khác nhau, sau đó lựa chọn và chọn các cổ phiếu nào để mua và bán, một loại cổ phiếu mà nên có lợi suất cao hơn các quỹ tương hỗ đó chỉ đơn giản là mua bất kỳ cổ phiếu nào tạo nên chỉ số trung bình công nghiệp Dow Jones hoặc chỉ số Standard & Poor. Một số quỹ tương hỗ được tích cực quản lý thực sự là hoạt động tốt hơn so với các quỹ tương hỗ chỉ số, nhưng trong nhiều năm các quỹ chỉ số có lợi suất cao hơn hầu hết các quỹ được tích cực quản lý, dẫn đến nhiều đến sự bối rối của sau này. Ví dụ, vào năm

2005, trong số 1.137 quỹ tương hỗ được tích cực quản lý mà xử lý các cổ phiếu lớn của công ty, chỉ 55,5% đã làm tốt hơn chỉ số Standard & Poor. ^{489}

Mặt khác, các quỹ chỉ số cung cấp ít cơ hội cho một phi vụ lớn, chẳng hạn như một quỹ được tích cực quản lý rất thành công được có thể làm được. Một phóng viên của tờ Wall Street Journal đã đề xuất các quỹ chỉ số cho những người không có thời gian hoặc không có sự tự tin để mua cổ phiếu riêng của họ cho biết: “Đúng vậy, bạn không thể cười trong suốt quãng đường đến ngân hàng. Nhưng có lẽ bạn sẽ mỉm cười một cách tự mãn.” Tuy nhiên, các quỹ tương hỗ chỉ số đã mất 9% giá trị của chúng trong năm 2000, vì vậy không có sự tự do toàn diện từ các rủi ro dù ở bất kỳ đâu. Đối với các quỹ tương hỗ nói chung - thì cả quỹ được quản lý và quỹ chỉ số — nếu đều có một khoản đầu tư 10.000 đôla vào đầu năm 1998 thì cũng sẽ đều có giá trị dưới 9.000 đôla vào đầu năm 2003. Trong số hàng nghìn quỹ tương hỗ được thành lập, chỉ một quỹ kiếm ra tiền mỗi năm tính trong thập kỷ kết thúc vào năm 2003. Tuy nhiên điều quan trọng là liệu họ thường kiếm tiền.

Trong khi các quỹ tương hỗ xuất hiện lần đầu tiên trong quý cuối cùng của thế kỷ 20, các nguyên tắc kinh tế về sự lây lan của rủi ro từ lâu đã được hiểu bởi những người đầu tư tiền của họ. Trong nhiều thế kỷ trước, các chủ tàu thường cảm thấy khôn ngoan hơn khi sở hữu 10% của mười loại tàu khác nhau, thay vì chỉ sở hữu hoàn toàn một con tàu. Những nguy hiểm từ việc chìm tàu là lớn hơn nhiều trong những ngày còn sử dụng tàu gỗ và tàu buồm so với trong thời kỳ hiện đại mà sử dụng tàu kim loại và tàu cơ khí. Sở hữu 10% cổ phần trong mười tàu khác nhau làm tăng nguy cơ mất mát thông qua việc một trong số những tàu đó bị chìm, nhưng giảm đáng kể mức độ thiệt hại mà nó có thể đạt tới được.

Đầu Tư Vào Vốn Nhân Lực

Đầu tư vào vốn nhân lực là tương tự và khác nhau theo nhiều mặt với việc đầu tư vào nhiều loại vốn khác. Những người chấp nhận làm việc không lương hoặc với mức

lương ít hơn so với những nơi khác có thể trả cho họ, trên thực tế là đều đầu tư bằng thời gian làm việc của họ, thay vì đầu tư tiền, với hy vọng vào một mối hời lớn hơn trong tương lai so với những gì mà họ có thể nhận được bằng việc chấp nhận một công việc mà trả mức lương cao hơn ngay từ ban đầu. Nhưng, khi một ai đó đầu tư vào vốn nhân lực của người khác, lợi nhuận nhận lại được từ khoản đầu tư này sẽ không dễ dàng được phục hồi bởi các nhà đầu tư. Điển hình như những người mà dùng tiền người khác để chi trả cho việc giáo dục của họ, thì một là họ nhận khoản tiền đó như là một món quà- có thể là từ cha mẹ, từ các cá nhân hoặc từ các tổ chức nhân đạo, hoặc từ chính phủ- hai là họ vay số tiền đó.

Trong khi học sinh, sinh viên trên thực tế đều có phát hành trái phiếu, họ rất hiếm khi phát hành cổ phiếu. Điều đó nghĩa là sinh viên có thể phải lâm vào cảnh nợ nần khi trả tiền cho việc giáo dục cho bản thân nhưng họ cũng hiếm khi bán đi các phần trăm cổ phần họ kiếm được trong tương lai. Trong một vài trường hợp mà học sinh thực hiện cho khoảng thời gian sau này, họ thường cảm thấy không hài lòng những năm tiếp theo khi phải tiếp tục đóng góp một phần của thu nhập sau khi những khoản thanh toán của họ trước đó đã trang trải hết cho tất cả các khoản đầu tư ban đầu được thực hiện cho họ. Nhưng cổ tức từ các tập đoàn mà phát hành cổ phiếu tương tự như vậy vẫn sẽ được chi trả mà không quan tâm đến việc liệu giá mua ban đầu của cổ phiếu có được chi trả hết hay chưa. Đó chính là sự khác biệt giữa cổ phiếu và trái phiếu.

Sẽ là sai lầm khi chỉ để mắt đến những tình huống này sau khi một khoản đầu tư vào vốn nhân lực đã được trả hết. Cổ phiếu được phát hành một cách đúng chuẩn nhất vì những rủi ro mà khoản đầu tư này không thể chi trả hết. Dựa vào một số lượng đáng kể sinh viên đại học mà sẽ không bao giờ tốt nghiệp, và thậm chí một vài trong số đó có thể có thu nhập ít ỏi, thì một tập hợp các rủi ro sẽ cho phép tiền tài trợ tư nhân được có sẵn cho sinh viên đại học nói chung.

Lý tưởng nhất là, nếu các sinh viên tương lai có thể và sẽ tự phát hành cả cổ phiếu và trái phiếu, sẽ là không cần thiết khi các bậc cha mẹ hoặc người đóng thuế trợ cấp cho

việc giáo dục của họ, và ngay cả những sinh viên nghèo khó cũng có thể học tại các trường đại học đắt đỏ nhất mà không cần hỗ trợ tài chính. Tuy nhiên, các vấn đề pháp lý, các sự trì trệ mang tính thể chế và thái độ xã hội đã giữ cho các thỏa thuận như vậy không trở nên phổ biến ở các trường cao đẳng và đại học. Vào những năm 1970 khi Đại học Yale cung cấp các khoản vay mà có số tiền trả nợ trong tương lai thay đổi theo thu nhập tương lai của sinh viên, thì những sinh viên học ngành luật, kinh doanh và y khoa thường không vay từ trường đại học theo chương trình này vì thu nhập được dự tính là cao của họ sẽ đồng nghĩa với việc trả lại tiền nhiều hơn so với khi mượn. Họ thích phát hành trái phiếu hơn là cổ phiếu.

Tuy nhiên, trong một số loại nỗ lực, có khả năng con người trên thực tế sẽ phát hành cả cổ phiếu và trái phiếu. Những người quản lý trong bộ môn quyền anh thường sở hữu nhiều phần trăm cổ phần trong thu nhập của của các võ sĩ của họ. Vì vậy, nhiều thanh niên nghèo đã nhận được nhiều năm huấn luyện trong bộ môn boxing mà họ không đủ tiền chi trả. Cũng không phải chỉ đơn giản là lâm vào cảnh nợ nần để chi trả cho khóa huấn luyện này được khả thi vì những rủi ro là quá cao cho những người chủ nợ trong việc cho vay để đổi lấy một khoản hoàn trả cố định. Một số võ sĩ sẽ không bao giờ đạt đến mức thu nhập mà sẽ cho phép họ hoàn trả lại được chi phí huấn luyện và quản lý của họ. Cũng như những võ sĩ này sẽ không có khả năng có được một nghề thay thế mà từ đó họ có thể hoàn trả các khoản vay lớn dùng để trang trải chi phí cho sự nghiệp quyền anh không thành công của họ. Võ sĩ quyền anh chuyên nghiệp sẽ có nhiều khả năng đi tù hoặc nhận phúc lợi hơn là có bằng đại học.

Với hoàn cảnh thu nhập thấp của các võ sĩ và những rủi ro cao rằng họ sẽ không bao giờ kiếm được bất cứ số tiền đáng kể nào, thì việc tài trợ cho việc đào tạo sớm cho họ trên thực tế bằng cổ phiếu sẽ là hợp lý hơn so với tài trợ bằng trái phiếu. Một người quản lý võ sĩ có thể mang hàng tá thanh niên từ những khu phố phức tạp về để làm những tài năng triển vọng trong bộ môn quyền anh, dẫu biết rằng đa số bọn họ sẽ không bao giờ trả lại tiền cho các khoản đầu tư thời gian và tiền bạc của ông ấy, nhưng tính ra

thì sẽ có một vài người có thể trả được, nếu ông ấy chọn đúng người. Nhưng vì không có cách nào để biết trước được đó sẽ là người nào, nên vấn đề ở đây là phải có đủ lợi ích tài chính từ các phần trong thu nhập của các võ sĩ thắng trận để bù lỗ cho các võ sĩ mà không bao giờ có thể kiếm đủ tiền để hoàn trả lại cho các khoản đầu tư vào họ.

Vì lý do tương tự, các người đại diện tại Hollywood đã mua các phần trăm cổ phần trong thu nhập tương lai của các nam và nữ diễn viên trẻ đang vô danh nhưng lại đầy hứa hẹn, qua đó biến nó thành một phi vụ đáng giá khi đầu tư thời gian và tiền bạc vào việc phát triển và tiếp thị tài năng của các diễn viên đó. Khả năng mà khiến cho các ngôi sao điện ảnh tương lai này trả tiền cho dịch vụ bằng cách mượn tiền sẽ là rất khó, xét đến những rủi ro lớn là có thể đa số những người thất bại sẽ không bao giờ có thể hoàn trả những khoản vay và cũng có thể biệt tích sau khi mọi thứ đã được xác định rõ rằng họ sẽ không thể tiến xa hơn tại Hollywood.

Tại nhiều thời điểm và địa điểm khác nhau, các nhà thầu lao động thường cho các nhóm lao động nhập cư làm việc tại các trang trại, nhà máy hoặc các công trường xây dựng để đổi lấy phần trăm thu nhập của họ. Trên thực tế, nhà thầu sở hữu cổ phiếu trong thu nhập của công nhân, thay vì trái phiếu. Những công nhân này thường rất nghèo và không biết ngôn ngữ và phong tục tập quán của đất nước, nên hy vọng của họ trong việc tìm kiếm công việc riêng cho mình là sẽ rất mong lung. Trong thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20, nhiều lao động hợp đồng từ Ý đã đến các nước ở Tây bán cầu và các lao động hợp đồng để từ Trung Quốc đã sang các nước Đông Nam Á, trong khi lao động hợp đồng từ Ấn Độ đã đi khắp thế giới đến các nước thuộc Đế quốc Anh từ Malaysia cho đến Fiji và Guiana thời thuộc địa Anh.

Tóm lại, đầu tư vào vốn nhân lực, cũng như các loại vốn khác, đã được thực hiện dưới hình thức cổ phiếu cũng như trái phiếu. Mặc dù đây không phải là các thuật ngữ thường được áp dụng, nhưng đây là những gì mà chúng giống nhau về mặt kinh tế.

BẢO HIỂM

Nhiều thứ được gọi là “bảo hiểm” nhưng không phải tất cả những thứ đó đều là bảo hiểm trên thực tế. Đầu tiên sau khi đã đối diện với các nguyên tắc mà bảo hiểm đã hoạt động dựa trên trong nhiều thế kỷ, chúng ta có thể thấy sự khác biệt giữa bảo hiểm và các chương trình khác đã phát sinh trong thời gian gần đây và được gọi là “bảo hiểm” trong thuật ngữ chính trị.

Bảo hiểm trên thị trường

Giống như các nhà đầu cơ hàng hóa, các công ty bảo hiểm cũng phải đối phó với các rủi ro vốn có và không thể tránh khỏi. Bảo hiểm thì đều chuyển đi và giảm thiểu các rủi ro đó. Để đổi lấy phí bảo hiểm được trả bởi chủ hợp đồng bảo hiểm, công ty bảo hiểm chịu rủi ro bồi thường thiệt hại gây ra bởi tai nạn ô tô, hỏa hoạn, động đất, bão và nhiều điều không may khác xảy đến với con người. Có gần 36.000 hãng bảo hiểm chỉ tính riêng ở Mỹ. Ngoài việc chuyển giao rủi ro, một công ty bảo hiểm còn tìm cách để giảm thiểu những rủi ro đó. Ví dụ, các công ty bảo hiểm sẽ tính giá thấp hơn cho các tài xế lái xe an toàn và từ chối bảo hiểm một số ngôi nhà cho đến khi các bụi cây và các vật liệu dễ cháy khác gần nhà được loại bỏ. Những người làm việc trong những ngành nghề nguy hiểm sẽ bị tính phí bảo hiểm cao hơn. Trong nhiều cách khác nhau, các công ty bảo hiểm phân khúc dân số và tính giá khác nhau cho những người với những rủi ro khác nhau. Bằng cách đó, nó mới có thể làm giảm nguy cơ chung và qua quá trình đó, có thể gửi dấu hiệu đến những người làm các công việc nguy hiểm hoặc sống trong khu vực nguy hiểm, truyền đạt cho họ thấy những chi phí được tạo ra từ các hoạt động, hành vi hoặc địa điểm mà họ đã chọn.

Loại bảo hiểm phổ biến nhất — bảo hiểm nhân thọ — dùng để đền bù cho một sự bất hạnh không thể ngăn chặn. Mọi người đều phải chết nhưng rủi ro thì sẽ liên quan đến thời gian chết. Nếu tất cả mọi người biết trước được rằng họ sẽ qua đời ở tuổi 80, thì bảo hiểm nhân thọ sẽ chẳng có ý nghĩa gì, bởi vì sẽ không có các rủi ro liên quan. Các vấn đề tài chính của mỗi cá nhân có thể được sắp xếp từ trước để tận dụng khoản thời gian họ sẽ

chết đã được dự đoán. Việc trả phí bảo hiểm cho một công ty bảo hiểm sẽ không có ý nghĩa, bởi vì tổng số tiền bảo hiểm đó tăng qua các năm sẽ phải cộng vào thành một khoản tiền không thấp hơn mức đền bù được nhận bởi những người thụ hưởng còn sống sót. Một công ty bảo hiểm nhân thọ sẽ, trên thực tế, trở thành một tổ chức phát hành trái phiếu có thể quy đổi vào những ngày cố định. Mua bảo hiểm nhân thọ ở tuổi 20 sẽ giống như mua trái phiếu 60 năm và mua bảo hiểm nhân thọ ở tuổi 30 sẽ giống như mua trái phiếu 50 năm.

Điều gì làm cho bảo hiểm nhân thọ khác với trái phiếu đó là cả cá nhân được bảo hiểm hay công ty bảo hiểm đều không biết rằng khi nào cá nhân đó sẽ chết. Các rủi ro tài chính xảy đến với những người khác mà đi cùng với cái chết của một người trụ cột gia đình hoặc đối tác kinh doanh bảo hiểm được chuyển giao cho công ty bảo hiểm, với một mức giá. Những rủi ro này cũng giảm vì tỷ lệ tử vong trung bình trong số hàng triệu người có hợp đồng bảo hiểm có thể dễ được dự đoán hơn nhiều so với cái chết của bất kỳ cá nhân cụ thể nào. Như với các loại hình bảo hiểm khác, rủi ro không chỉ đơn giản là chuyển từ một bên này sang bên khác, mà được giảm thiểu trong quá trình này. Đó là những gì mà khiến cho việc mua và bán một chính sách bảo hiểm là một giao dịch đôi bên cùng có lợi. Chính sách bảo hiểm có giá trị hơn cho người mua so với những gì mà nó tốn cho người bán vì rủi ro của người bán thấp hơn so với rủi ro người mua sẽ phải đối mặt khi không có bảo hiểm.

Trong trường hợp một bên nhất định có một lượng rủi ro đủ lớn, thì có thể sẽ không có lợi ích gì khi mua một chính sách bảo hiểm. Ví dụ như đại lý cho thuê xe Hertz sở hữu nhiều xe ô tô đến nỗi những rủi ro của họ đủ dàn trải nên không cần phải trả tiền cho một công ty bảo hiểm để đảm nhận những rủi ro đó. Họ có thể sử dụng cùng một phương pháp thống kê được sử dụng bởi các công ty bảo hiểm để xác định chi phí tài chính các rủi ro của họ và hợp nhất các chi phí đó thành chi phí mà được tính cho những người thuê xe. Không có ý nghĩa gì khi chuyển giao một rủi ro mà không được giảm thiểu trong quá trình đó, bởi vì các công ty bảo hiểm phải tính phí nhiều như chi phí mà

các rủi ro đó có thể gây ra- cộng với việc chi phí đó cũng phải đủ nhiều để trả chi phí hành chính kinh doanh nhưng đồng thời vẫn mang lại lợi nhuận cho công ty bảo hiểm. Do đó, tự bảo hiểm là một lựa chọn khả thi đối với những người có đủ rủi ro.

Công ty bảo hiểm không chỉ đơn giản là tiết kiệm phí bảo hiểm họ nhận được và sau đó sử dụng chúng khi cần. Ví dụ vào năm 2012, hơn một nửa phí bảo hiểm hiện thời của hình thức bảo hiểm nhà đã được thanh toán hết cho các yêu cầu tại thời điểm đó - 60% bởi State Farm và 53% bởi Allstate. Các công ty bảo hiểm sau đó có thể đầu tư những gì còn lại sau khi đã thanh toán các yêu cầu và các chi phí kinh doanh khác. Vì các khoản đầu tư này, các công ty bảo hiểm sẽ có nhiều tiền hơn nếu họ giữ cho số tiền họ nhận được từ những người có hợp đồng bảo hiểm đóng bụi trong hầm. Khoảng hai phần ba thu nhập của công ty bảo hiểm nhân thọ đến từ phí bảo hiểm được trả bởi chủ sở hữu hợp đồng bảo hiểm và khoảng một phần tư từ những thu nhập có được từ khoản đầu tư của họ. Rõ ràng, số tiền đầu tư phải được sử dụng vào các khoản đầu tư tương đối an toàn – như các chứng khoán chính phủ và các khoản vay bất động sản vừa phải, chứ không phải đầu cơ hàng hóa.

Nếu, trong khoảng thời gian mười năm, bạn trả tổng cộng 9.000 đôla để bảo hiểm cho một số tài sản và sau đó bị thiệt hại tài sản 10.000 đôla mà công ty bảo hiểm phải trả, thì có vẻ như công ty bảo hiểm đó đã mất tiền trong trường hợp này. Tuy nhiên, nếu như 9.000 đôla phí bảo hiểm bạn trả đã được đầu tư và đã thu về 12.000 đôla vào thời điểm bạn yêu cầu bồi hoàn thiệt hại tài sản, thì công ty bảo hiểm đã có dư 2000 đôla. Theo tạp chí The Economist, " chỉ riêng phí bảo hiểm hiểm thì sẽ hiểm khi đủ để trang trải các yêu cầu bồi thường và các chi phí", và tại Mỹ "điều này đã đúng với các công ty bảo hiểm tài sản/bảo hiểm thương vong trong vòng 25 năm qua." Vào năm 2004, các công ty bảo hiểm ô tô và bảo hiểm tài sản tại Mỹ đã lần đầu tiên kể từ năm 1978 thu được lợi nhuận từ việc bảo hiểm cho chính họ. ^{499}

Mặc dù có vẻ như là một công ty bảo hiểm chỉ có thể giữ lợi nhuận từ các khoản đầu tư cho chính họ, nhưng việc cạnh tranh trên thực tế đã buộc giá bảo hiểm giảm xuống, khi mà nó cũng kéo các mức giá khác giảm xuống, đến mức mà sẽ trang trải các chi phí và cung cấp một mức lợi suất đủ để bù đắp cho nhà đầu tư, mà không cần phải thu hút thêm các khoản đầu tư cạnh tranh. Trong một nền kinh tế mà các nhà đầu tư luôn muốn tìm kiếm mức lợi nhuận cao hơn, thì một tỷ lệ lợi nhuận tăng cao trong ngành bảo hiểm sẽ có xu hướng tạo ra các công ty bảo hiểm mới, nhằm mục đích san sẻ sự thành công này. Hiện tại thì đã có nhiều đối thủ cạnh tranh trong ngành bảo hiểm, nhưng không ai trong số đó chiếm ưu thế. Trong số bốn công ty bảo hiểm tài sản và bảo hiểm thương vong lớn nhất tại Mỹ trong năm 2010, cộng lại, thì chỉ thu được 28% phí bảo hiểm, trong khi 46 công ty bảo hiểm lớn nhất tiếp theo thì thu được 52%.^{500}

Vai trò của cạnh tranh trong việc ép giá và lợi nhuận thành hàng có thể thấy được ở sự sụt giảm giá bảo hiểm nhân thọ sau khi trang mạng bắt đầu liệt kê tất cả các công ty bảo hiểm cung cấp dịch vụ này và mức giá tương ứng của họ. Những thay đổi khác trong hoàn cảnh cũng được phản ánh trong việc thay đổi giá, như là kết quả của sự cạnh tranh. Ví dụ, khi mà thế hệ bùng nổ của trẻ em ngày ấy bắt đầu bước vào độ tuổi trung niên, thì tỷ lệ tai nạn ô tô đang giảm xuống khi mà họ bắt đầu đi vào lứa tuổi được xem là an toàn nhất đã được phản ánh ở sự kết thúc của một quá trình tăng mạnh của tỷ lệ bảo hiểm ô tô trong những năm trước. Những cuộc đàn áp gian lận trong bảo hiểm ô tô cũng giúp ích.

Với bảo hiểm, cũng như với quảng cáo, thì chi phí được trả không chỉ đơn giản là thêm vào giá của sản phẩm được bán bởi một doanh nghiệp được bảo hiểm. Còn với quảng cáo, như đã nêu trong Chương 6, thì doanh thu tăng lên của sản phẩm có thể cho phép một doanh nghiệp và khách hàng của họ hưởng lợi từ các nền kinh tế quy mô mà cho ra sản phẩm giá thấp hơn. Trong trường hợp bảo hiểm, thì rủi ro mà nó bảo hiểm sẽ phải được trang trải trong giá bán của sản phẩm nếu không có bảo hiểm. Vì toàn bộ mục đích của việc mua bảo hiểm là để giảm rủi ro, nên chi phí bảo hiểm phải nhỏ hơn chi phí của rủi ro mà không được bảo hiểm. Do đó, chi phí sản xuất sản phẩm được bảo hiểm sẽ

nhỏ hơn chi phí sản xuất sản phẩm không được bảo hiểm, vì vậy giá cả sẽ có xu hướng thấp hơn nếu các rủi ro phải được đề phòng bằng cách tính giá cao hơn.

“Rủi Ro Đạo Đức” và “Lựa Chọn Trái Ý”

Trong khi bảo hiểm thì thường sẽ làm giảm thiểu rủi ro trong quá trình chuyển giao, nhưng cũng có những rủi ro do chính bảo hiểm tạo ra. Một người được bảo hiểm sau đó có thể có hành vi nguy hiểm hơn so với khi họ không được bảo hiểm. Một tài xế có bảo hiểm có thể đậu xe ở một khu vực mà nguy cơ trộm cắp hoặc phá hoại là quá lớn để mạo hiểm đậu một chiếc xe không bảo hiểm. Đồ trang sức được bảo hiểm có thể không được cất giữ cẩn thận bằng như khi chúng không được bảo hiểm. Những rủi ro tăng cao khi được bảo hiểm như vậy được gọi là "rủi ro đạo đức".

Những thay đổi trong hành vi như vậy, là kết quả của việc có bảo hiểm, khiến cho việc tính toán phí bảo hiểm phù hợp trở nên khó khăn hơn. Nếu cứ 1 trong 10.000 xe ô tô bị thiệt hại với số tiền 1.000 đôla mỗi năm từ việc bị phá hoại, thì sẽ có vẻ như là tính phí thêm 10 cent cho 10.000 tài xế để trang trải thiệt hại do việc phá hoại sẽ là đủ. Tuy nhiên, nếu những người tài xế có bảo hiểm đủ bắt cần đến nổi 1 trong 5.000 xe ô tô giờ đây phải chịu cùng một hình thức thiệt hại từ phá hoại, thì phí bảo hiểm sẽ phải gấp đôi để trang trải chi phí đó. Nói cách khác, thống kê cho thấy cách tài xế cư xử và những thiệt hại mà họ hiện đang phải gánh chịu là như thế nào có thể ước tính dưới mức thiệt hại mà họ sẽ phải gánh chịu sau khi được bảo hiểm. Đó là điều làm cho “rủi ro đạo đức” trở thành mối nguy hiểm đối với các công ty bảo hiểm và một nguồn phí bảo hiểm cao hơn cho những người mua bảo hiểm.

Vì những lý do tương tự, biết được tỷ lệ phần trăm dân số giảm xuống vì một căn bệnh nào đó cũng có thể gây nhầm lẫn về việc sẽ tốn bao nhiêu tiền để bán bảo hiểm nhằm chi trả cho căn bệnh đó. Nếu 1 trong 100.000 người mắc bệnh X và chi phí điều trị trung bình là 10.000 đôla, thì có vẻ như việc thêm bảo hiểm cho bệnh X vào chính sách sẽ chỉ làm cho công ty bảo hiểm tốn thêm 10 cent cho mỗi chính sách. Nhưng nếu một số

người có nhiều khả năng mắc bệnh đó nhiều hơn những người khác - và họ biết được điều đó thì sẽ như thế nào?

Nếu những người làm việc dưới và xung quanh nước dễ bị bệnh này hơn so với những người làm việc trong các văn phòng khô ráo và có điều hòa thì sao? Như vậy thì ngư dân, nhân viên cứu hộ và thủy thủ có nhiều khả năng sẽ mua loại bảo hiểm này hơn là những người thư ký, giám đốc điều hành, hoặc lập trình viên máy tính. Những người sống ở Hawaii sẽ nhiều khả năng mua loại bảo hiểm cho bệnh này hơn so với những người sống ở Arizona. Điều này được gọi là "lựa chọn trái ý" vì thống kê về tỷ lệ mắc bệnh X trong dân số nói chung có thể ước tính thấp hơn tỷ lệ mắc của chính loại bệnh này trong số những người nhiều khả năng sẽ mua bảo hiểm cho một căn bệnh có nhiều khả năng tấn công người sống hoặc làm việc gần nước.

Mặc dù xác định chi phí và xác suất cho các loại bảo hiểm khác nhau liên quan đến tính toán thống kê phức tạp, nhưng điều này không bao giờ có thể giảm xuống mức khoa học thuần túy vì những điều khó lường như việc thay đổi hành vi gây ra bởi chính bảo hiểm cũng như những sự khác biệt giữa những người chọn hoặc không chọn mua bảo hiểm để đối đầu với một rủi ro nhất định.

Quy định của Chính phủ

Quy định của chính phủ có thể tăng hoặc giảm rủi ro mà các công ty bảo hiểm và khách hàng của họ phải đối mặt. Quyền lực của chính phủ có thể được sử dụng để ngăn chặn một số hành vi nguy hiểm, chẳng hạn như cất giữ chất lỏng dễ cháy trong trường học hoặc sử dụng lớp xe có rãnh không sâu. Điều này làm hạn chế “rủi ro đạo đức” - đó là, mức độ mà các hành vi nguy hiểm và hậu quả thiệt hại của nó có thể xảy đến với những người được bảo hiểm. Buộc tất cả mọi người phải có một loại bảo hiểm nhất định, chẳng hạn như bảo hiểm ô tô cho tất cả các tài xế, tương tự như vậy loại bỏ vấn đề "lựa chọn trái ý". Tuy nhiên, quy định của chính phủ về ngành bảo hiểm không phải lúc nào

cũng mang lại lợi ích ròng, bởi vì có các loại quy định khác của chính phủ mà sẽ làm tăng rủi ro và chi phí.

Ví dụ như trong cuộc Đại suy thoái của những năm 1930, thì chính phủ liên bang buộc tất cả các ngân hàng phải mua bảo hiểm mà sẽ hoàn trả tiền cho người gửi nếu ngân hàng của họ bị phá sản. Không có lý do gì mà các ngân hàng không mua loại bảo hiểm như vậy trước đây, nhưng những ngân hàng đó đã tuân theo các chính sách đầy thận trọng, và có đủ sự đa dạng hóa trong tài sản của họ, khiến cho một số thất bại trong một vài lĩnh vực cụ thể của nền kinh tế sẽ không thể làm hại được họ, như vậy thì những loại bảo hiểm trên là không đáng để bỏ tiền ra.

Mặc dù hàng ngàn ngân hàng đã bị phá sản trong thời kỳ Đại suy thoái, nhưng phần lớn trong số này là các ngân hàng nhỏ không có chi nhánh văn phòng. Nghĩa là, các khoản vay và người gửi tiền của họ thường đến từ một vị trí địa lý nhất định, do đó rủi ro của họ sẽ được tập trung, thay vì đa dạng hóa. Không có ngân hàng nào trong số các ngân hàng lớn và đa dạng nhất bị phá sản.

Buộc tất cả các ngân hàng và các hiệp hội tiết kiệm và cho vay phải có bảo hiểm tiền gửi sẽ loại bỏ vấn đề lựa chọn trái ý - nhưng nó làm tăng vấn đề nguy hiểm về rủi ro đạo đức. Nghĩa là, các tổ chức tài chính được bảo hiểm có thể thu hút những người gửi tiền mà không còn lo lắng về việc liệu chính sách của các tổ chức đó có thận trọng hay thiếu thận trọng hay không, vì tiền gửi được bảo hiểm một khoản nhất định, ngay cả khi ngân hàng hoặc hiệp hội tiết kiệm và cho vay bị phá sản. Nói cách khác, những người quản lý các tổ chức này không còn phải lo lắng về việc người gửi tiền rút hết tiền của họ ra sau khi các nhà quản lý thực hiện các khoản đầu tư mạo hiểm. Kết quả ròng là hành vi mạo hiểm hơn - “rủi ro đạo đức” - dẫn đến thua lỗ hơn nửa nghìn tỷ đôla bởi các hiệp hội tiết kiệm và cho vay trong những năm 1980. ^{502}

Quy định của chính phủ cũng có thể ảnh hưởng xấu đến các công ty bảo hiểm và khách hàng của họ khi các nguyên tắc bảo hiểm xung đột với các nguyên tắc chính trị. Ví dụ, các cuộc tranh cãi thường được gọi lên - và các luật được thông qua tương ứng - rằng

“không công bằng” là một tài xế lái xe buýt an toàn ở độ tuổi còn rất trẻ bị tính phí bảo hiểm cao hơn vì các tài xế trẻ khác có tỷ lệ tai nạn cao hơn, hoặc các tài xế trẻ là nam bị tính phí nhiều hơn các tài xế nữ cùng tuổi với lý do tương tự, hoặc những người có lý lịch lái xe tương tự nhau bị tính phí bảo hiểm khác nhau tùy theo nơi họ sinh sống. Một luật sư ở thành phố Oakland, California, đã tổ chức một cuộc họp báo, mà tại đó ông đã hỏi: “Tại sao một thanh niên sống trong Fruitvale trả bảo hiểm nhiều hơn 30%” so với một người nào đó sống ở một cộng đồng khác. “Làm thế nào điều này có thể gọi là công bằng?”, Ông hỏi. ^{503}

Ngụ ý trong các lập luận chính trị như vậy chính là quan điểm cho rằng mọi người sẽ bị phạt vì những thứ không phải là lỗi của họ. Nhưng bảo hiểm là về rủi ro - không phải về lỗi - và rủi ro sẽ lớn hơn khi bạn sống ở nơi mà xe của bạn có nhiều khả năng bị đánh cắp, phá hoại, hoặc phá tan hoàn toàn trong một tình huống va chạm với xe của các tay đua địa phương. Những yêu cầu bồi thường bảo hiểm lừa đảo cũng khác nhau qua các khu vực, với phí bảo hiểm cao hơn ở những nơi mà sự lừa đảo như vậy là phổ biến hơn. Vì vậy, mức bảo hiểm tương tự cho cùng một chiếc xe có thể thay đổi qua các thành phố và thậm chí qua các khu vực của cùng một thành phố.

Cùng một loại bảo hiểm ô tô với chi phí 5.162 đôla ở Detroit nhưng sẽ là 3.225 đôla ở Los Angeles và 948 đôla ở Green Bay. Cùng một mức bảo hiểm cho cùng một xe sẽ có giá cao hơn ở Brooklyn so với ở Manhattan vì Brooklyn là một trong những điểm nóng về gian lận bảo hiểm.

Đây là tất cả những rủi ro thay đổi từ nơi này đến nơi khác với cùng một tài xế nhất định. Buộc các công ty bảo hiểm phải tính phí bảo hiểm tương tự nhau cho các nhóm người với các rủi ro khác nhau có nghĩa là phí bảo hiểm phải tăng cao hơn cho tất cả, với việc các nhóm người an toàn hơn sẽ trợ cấp những nhóm người nguy hiểm hơn hoặc sống ở những nơi mà họ dễ bị gây hại từ những người nguy hiểm khác hoặc nơi mà các vòng vây gian lận bảo hiểm hoạt động. Trong trường hợp bảo hiểm ô tô, thì điều này cũng có nghĩa là sẽ nhiều tài xế lái không an toàn có thể đủ khả năng được lưu thông hơn,

để các nạn nhân của họ phải trả mức giá cao và không cần thiết nhất trong tất cả các mức giá cho các chấn thương và trường hợp tử vong.

Mối lo ngại về “sự công bằng” trên các rủi ro được định nghĩa theo phương diện chính trị cũng dẫn đến một cuộc bỏ phiếu không mang nhiều ý nghĩa trong Thượng viện Hoa Kỳ năm 2003 cho một dự luật cấm các công ty bảo hiểm “phân biệt đối xử” với những người có kết quả xét nghiệm di truyền cho thấy họ có nguy cơ mắc một loại bệnh tật cụ thể cao hơn. Chắc chắn rằng lỗi không phải nằm ở những người này khi gen của họ chính là cái làm nên con người họ, nhưng phí bảo hiểm là dựa trên rủi ro, không phải lỗi. Luật cấm các rủi ro được phản ánh trong phí bảo hiểm và phạm vi chi trả của bảo hiểm có nghĩa là phí bảo hiểm nói chung phải tăng lên, không chỉ để bù đắp những bất trắc lớn hơn khi hiểu biết về các rủi ro nhất định đã bị cấm, mà còn để bù đắp chi phí cho việc kiện tụng gia tăng từ các chủ sở hữu bảo hiểm mà cáo buộc có sự phân biệt đối xử, liệu không chắc rằng những tuyên bố đó có đúng hay không.

Suy nghĩ chính trị như vậy không phải là đặc thù với Mỹ. Tính phí bảo hiểm khác nhau dựa theo giới tính là bị cấm ở Pháp, và đã những nỗ lực được thực hiện để mở rộng lệnh cấm này sang các nước khác trong Liên minh châu Âu. Trong một thị trường tự do, phí bảo hiểm trả cho bảo hiểm hoặc niên kim sẽ phản ánh thực tế rằng nam giới gây ra nhiều tai nạn xe hơi hơn và phụ nữ sống lâu hơn. Vì vậy, đàn ông sẽ phải trả nhiều tiền hơn cho bảo hiểm xe hơi và bảo hiểm nhân thọ nói chung, trong khi phụ nữ sẽ phải trả nhiều hơn cho một niên kim mà cung cấp mức thu nhập hàng năm tương tự như mức của nam giới, vì số tiền đó thường sẽ phải trả trong nhiều năm hơn cho một người phụ nữ.

Bảo hiểm và niên kim không phân biệt giới tính sẽ tổn tổng tiền nhiều hơn là khi phân biệt giới tính và tính các khoản tiền khác nhau cho các loại bảo hiểm hoặc niên kim nhất định. Đó là bởi vì, với việc một giới tính này trợ cấp giới tính còn lại, thì tình hình lợi nhuận và thua lỗ của một công ty bảo hiểm sẽ rất khác nếu nhiều phụ nữ mua niên kim hơn mong đợi hoặc nhiều đàn ông mua bảo hiểm hơn mong đợi. Vì những người mua bảo hiểm hoặc niên kim chọn công ty nào để mua, thì không công ty nhất định nào

có thể biết trước bao nhiêu phụ nữ hoặc đàn ông sẽ mua bảo hiểm hoặc niên kim của họ, mặc dù lợi nhuận hoặc thua lỗ của họ phụ thuộc vào việc giới tính nào mua loại hình nào. Nói cách khác, sẽ có nhiều rủi ro tài chính hơn khi bán các chính sách bảo hiểm và niên kim không phân biệt giới tính và rủi ro bổ sung này sẽ phải được bù đắp bằng cách tính giá cao hơn cho cả hai loại hình.

BẢO HIỂM CỦA CHÍNH PHỦ

Các chương trình của chính phủ đối phó với rủi ro thường tương tự như bảo hiểm, hoặc thậm chí có thể được gọi chính thức là “bảo hiểm” mà không thực sự là bảo hiểm. Ví dụ, Chương trình bảo hiểm lũ lụt quốc gia ở Hoa Kỳ bảo hiểm nhà ở những nơi quá nguy hiểm cho một công ty bảo hiểm thực thụ và tính phí bảo hiểm thấp hơn nhiều so với số tiền cần thiết để trang trải chi phí thiệt hại, để người nộp thuế trang trải những phần còn lại. Ngoài ra, Cơ quan Quản lý Tình Huống Khẩn cấp Liên bang (FEMA) cũng giúp nạn nhân lũ lụt, bão và các thiên tai khác phục hồi và tái thiết lại. Ngoài việc bị chỉ giúp những người bị ảnh hưởng bởi những thiên tai không thể được dự đoán trước, FEMA còn giúp các cộng đồng nghỉ dưỡng giàu có được xây dựng trong các khu vực mà được biết trước rằng sẽ đối mặt với các mức độ nguy hiểm cao.

Một cựu thị trưởng của một cộng đồng như vậy — mang tên Emerald Isle thuộc North Carolina — đã cho biết: "Emerald Isle về cơ bản là sử dụng FEMA như một chính sách bảo hiểm." Được bảo vệ bởi sự bảo trợ tài chính mạnh mẽ, nhiều cộng đồng ven biển dễ bị thiệt hại đã được xây dựng dọc theo bờ Bắc Carolina. Như tờ Washington Post đã đưa tin:

Trong hai thập kỷ qua, các thị trấn biển đã trải qua một sự bùng nổ trong xây dựng chưa từng được thấy, biến các làng chài đang ngừng hoạt động thành các khu nghỉ dưỡng hiện đại. Giá trị của đất tại đây đã tăng gấp đôi và tăng gấp ba lần, với các lô đất giáp biển được bán với giá 1 triệu đôla trở lên. Các nhà nghỉ cổ kính ven bờ đã được thay thế bằng các căn cho thuê không lồ với 10 phòng ngủ, phòng trò chơi, thang máy, bồn tạo sóng và hồ bơi.

Tất cả điều này đã được thực hiện bằng tiền sẵn có của chính phủ để thay thế tất cả các bất động sản dễ bị thiệt hại, đất tiền và được xây dựng trên một bờ biển mà thường bị tấn công bởi các cơn bão. Sau một cơn bão như vậy, FEMA đã mua “một lượng cát được ước tính trị giá 15 triệu đôla” để thay thế lượng cát bị cuốn trôi khỏi bãi biển trong cơn bão, theo tờ Washington Post đã đưa tin.

Không giống như các loại bảo hiểm thực tế, các chương trình như FEMA và Chương trình Bảo hiểm Lũ lụt Quốc gia không làm giảm thiểu các rủi ro chung. Thường thì mọi người xây dựng lại nhà cửa và doanh nghiệp trên những đường đi nổi tiếng của các cơn bão và lũ lụt, thường nhận được sự tán thưởng từ giới truyền thông vì “sự can đảm” của họ. Nhưng những rủi ro tài chính được tạo ra không được trả bởi những người tạo ra chúng, như với trường hợp bảo hiểm, mà thay vào đó được trả bởi người đóng thuế. Điều này nghĩa là chính phủ làm cho người dân sống ở những nơi nguy hiểm trở nên ít tốn kém hơn và làm cho tốn kém hơn ở phương diện xã hội nói chung, khi mọi người tự dân thân vào các các khuôn mẫu nguy hiểm hơn mà trước đây họ không dám khi mà phải tự chịu chi phí, dù là trong phí bảo hiểm cao hơn hoặc các thua lỗ về tài chính và nỗi niềm lo lắng.

Trải nghiệm bản thân của phóng viên truyền hình John Stossel là điển hình:

Năm 1980, tôi xây một ngôi nhà trên bãi biển. Một căn nhà tuyệt vời. Bốn phòng ngủ - mỗi phòng đều có tầm nhìn ra Đại Tây Dương. Đó là một nơi vô lý để xây nhà. Nó nằm ở rìa đại dương. Tất cả những gì ngăn ngôi nhà tôi khỏi việc trở thành đồng đồ nát đó là một trăm mét cát. Cha tôi đã bảo rằng, “Đừng xây như vậy, mạo hiểm quá. Không ai nên xây dựng nhà quá gần một đại dương.” Nhưng tôi vẫn xây.

Vì sao ư ? Vì người kiến trúc sư háo hức muốn kinh doanh của tôi bảo thế , nếu vậy thì “Tại sao không chứ? Nếu đại dương phá hủy ngôi nhà của bạn, chính phủ sẽ trả tiền cho một ngôi nhà mới.”

Bốn năm sau, nước biển tràn vào và phá hủy tầng một ngôi nhà của Stossel - và chính phủ đã chi trả cho nó. Một thập kỷ sau đó, đại dương lại tiếp tục tiếm đến - và lần này nó đã quét sạch toàn bộ ngôi nhà. Chính phủ sau đó trả tiền cho toàn bộ ngôi nhà và tất cả những gì bên trong. John Stossel mô tả chi phí mà ông đã trả cho bảo hiểm theo Chương trình Bảo hiểm lũ lụt quốc gia là "rẻ mạt", trong khi phạm vi bảo hiểm tương tự từ một công ty bảo hiểm tư nhân chắc chắn sẽ là "cực kỳ tốn kém." Nhưng đây không phải là một chương trình dành cho những người có thu nhập thấp. Mà nó bảo hiểm cho các biệt thự ở Malibu và nhà nghỉ thuộc sở hữu của các gia đình giàu có ở Hyannis và Kennebunkport. Chương trình bảo hiểm lũ lụt quốc gia thực chất là công ty bảo hiểm bất động sản lớn nhất trong nước.

Hơn 25.000 tài sản đã hơn bốn lần khác nhau nhận được tiền thanh toán bảo hiểm lũ lụt từ chính phủ liên bang. Một tài sản ở Houston bị lũ lụt 16 lần, đòi hỏi chi phí sửa chữa là phải hơn 800.000 đôla, gấp vài lần giá trị của tài sản. Đây là một trong số hơn 4.500 tài sản có khoản thanh toán bảo hiểm vượt quá giá trị của tài sản trong giai đoạn từ năm 1978 đến năm 2006.

Có một khuynh hướng chính trị gần như không thể chống lại nhằm cung cấp cứu trợ thiên tai cho những người bị động đất, hỏa hoạn, lốc xoáy và thiên tai khác, cũng như cung cấp tiền để xây dựng lại. Những hình ảnh bi thảm trên truyền hình đã che khuất bất kỳ sự xem xét tình hình thực sự là như thế nào khi họ quyết định sống nơi nạn nhân của thiên tai đã sống. Chi phí tái thiết lại New Orleans sau khi cơn bão Katrina tàn phá đã được ước tính là đủ để trả cho mỗi gia đình New Orleans gấp bốn lần khoản tiền 800.000 đôla, đây là khoản tiền mà họ có thể sử dụng để di chuyển đến một số nơi an toàn hơn nếu muốn. Nhưng không có đề xuất nào như vậy có khả năng được thực hiện, dù là ở

New Orleans hoặc ở những nơi khác mà phải chịu những thiên tai dễ đoán trước và dễ tái phát như cháy rừng cho đến bão.

Ngay cả khi không có thiên tai, chỉ có viễn cảnh mà thảm họa như vậy thường gọi lên các cuộc cầu cứu trợ cấp của chính phủ, như trong một bài xã luận của tờ New York Times:

Với phí bảo hiểm tăng không ngừng và các công ty bảo hiểm cắt hàng trăm ngàn chính sách bảo hiểm nhà từ Vịnh Mexico cho đến Bờ Đông đến Florida và Long Island, thì có một mối nguy hiểm thực sự đó là hàng triệu người có thể sẽ sớm không có khả năng mua bảo hiểm. Đó là một lý lẽ thuyết phục cho sự giúp đỡ của chính phủ.

Các lập luận như vậy sẽ được tiến hành như thể vấn đề duy nhất thực sự là trang trải chi phí thiệt hại, thay vì giảm nguy cơ thiệt hại từ đầu bằng cách không xây dựng ở những nơi nguy hiểm. Bảo hiểm tư nhân cung cấp các động lực để di dời bằng cách tính phí bảo hiểm cao hơn cho các địa điểm nguy hiểm. Nhưng các biện pháp kiểm soát giá của chính phủ đối với các công ty bảo hiểm đã có kết quả được dự đoán từ trước, theo cùng một bài xã luận ghi nhận - “các công ty bảo hiểm tư nhân đã tăng phí bảo hiểm nhiều nhất có thể và, khi bị cấm tăng giá, thì sẽ giảm phạm vi bảo hiểm của các căn nhà dễ gặp rủi ro hơn.”

Giảm nhẹ thiên tai từ chính phủ khác với các khoản thanh toán tư nhân từ các công ty bảo hiểm theo một cách khác. Cạnh tranh giữa các công ty bảo hiểm không chỉ liên quan đến giá cả mà còn liên quan đến dịch vụ.

Khi lũ lụt, bão hoặc thiên tai khác tấn công một khu vực, thì công ty bảo hiểm A không thể để chậm hơn công ty bảo hiểm B trong việc giao tiền cho chủ sở hữu bảo hiểm của họ.

Hãy tưởng tượng một chủ sở hữu bảo hiểm có nhà bị phá hủy bởi lũ lụt hoặc bão, và người vẫn đang đợi các công ty bảo hiểm của ông ấy xuất hiện, trong khi công ty bảo hiểm của hàng xóm đến hiện trường trong vài giờ để trao vài nghìn đôla ngay lúc đó, để

gia đình có đủ tiền để tìm nơi ở đâu đó. Không chỉ khách hàng của công ty bảo hiểm chậm trễ nhiều khả năng sẽ đổi sang dịch vụ của công ty khác sau đó, mà mọi người trên toàn quốc cũng sẽ như thế, nếu tin đồn được lan truyền về việc công ty nào cung cấp dịch vụ nhanh chóng và công ty nào lè mề. Đối với công ty bảo hiểm chậm trễ, điều đó có thể được hiểu như là mất hàng tỷ đôla trong việc kinh doanh trên toàn quốc. Mức độ mà một số công ty bảo hiểm sẽ tránh bị trễ hơn các công ty bảo hiểm cạnh tranh được biểu thị bằng một câu chuyện của tờ New York Times:

Chuẩn bị cho điều tồi tệ nhất, một số công ty bảo hiểm có xe ô tô được trang bị hệ thống định vị toàn cầu để giúp định vị các khu phố có các biển báo bị mất và thiếu các mốc, và nhiều người tuyên bố rằng các máy điều chỉnh có bản đồ điện tử giúp xác định vị trí chính xác của mọi khách hàng.

Sau cơn bão Katrina thảm khốc tấn công New Orleans vào năm 2005, sự khác biệt giữa các phản ứng của chính phủ và tư nhân được báo cáo trên tờ Wall Street Journal:

Việc phác đồ khu vực tư nhân đã được bắt đầu trước khi bão Katrina tấn công. “Phòng chiến tranh” của Home Depot đã chuyển các mặt hàng có nhu cầu cao — như máy phát điện, đèn pin, pin và gỗ - nhằm phân phối cho các khu vực nằm xung quanh khu vực bị tấn công. Các công ty điện thoại chuẩn bị sẵn sàng các tháp phát tính hiệu di động và gửi máy phát điện và nhiên liệu. Các công ty bảo hiểm cử đến các đội đặc biệt và thiết lập đường dây nóng để xử lý các yêu cầu bảo hiểm. Sự khác biệt tương tự trong thời gian đáp ứng được quan sát thấy trong sự phục hồi sau cơn bão Katrina:

Vào tháng Tám năm 2005, cơn bão Katrina đã phá hủy hai cầu, một cây cầu dành cho xe ô tô, một cây cầu dành cho xe lửa, dài 2 dặm ngăn cách thành phố 8.000 dân này với thị trấn Pass Christian. Mười sáu tháng sau, cây cầu ô tô vẫn chỉ nhình đang trong quá trình xây dựng. Còn cây cầu dành cho xe lửa thì đã đầy ắp.

Sự khác biệt đó là: Cây cầu vẫn còn “bị sập” là thuộc sở hữu của chính phủ Mỹ. Cây cầu còn lại thì thuộc sở hữu của công ty đường sắt không lồ CSX thuộc Jacksonville, Fla. Trong vòng vài tuần sau khi đổ bộ của Katrina, CSX đã cử các đội xây dựng sửa chữa đường vận chuyển hàng hóa; sáu tháng sau, cây cầu mở cửa trở lại. Ngay cả việc mở lại một phần nhỏ của một tuyến được thuộc sở hữu của chính phủ Mỹ. Quốc lộ 90, cũng phải mất ít nhất 5 tháng.

Các loại cạnh tranh trên thị trường mà bắt buộc phải có sự phản ứng nhanh hơn trong khu vực tư nhân là tất nhiên sẽ thiếu trong các chương trình khẩn cấp của chính phủ, những chương trình mà không có đối thủ cạnh tranh. Chúng có thể được tương tự như bảo hiểm nhưng không có cùng một động lực hay kết quả. Các động lực chính trị thậm chí có thể trì hoãn việc chuyển tiền viện trợ đến cho các nạn nhân thiên tai. Khi mà có hàng ngàn người chết sau cơn lốc xoáy khổng lồ tấn công Ấn Độ vào năm 1999, thì các tờ báo trong nước đã đưa tin rằng chính phủ đã không muốn kêu gọi sự trợ giúp từ các tổ chức quốc tế, vì sợ rằng điều này sẽ được coi là thừa nhận những bất cập của chính phủ của Ấn Độ. Kết quả rùng rợn đó là nhiều làng vẫn không có viện trợ hoặc nhận được thông tin, hai tuần sau thảm họa.

Chương 15 : những vấn đề đặc biệt về thời gian và rủi ro

“Mục đích của thị trường vốn là điều hướng nguồn vốn khan hiếm đến những nơi cần thiết nhất”

Robert L. Bartley.

Có lẽ điều quan trọng nhất về rủi ro là không thể tránh được. Những cá nhân, nhóm, tổ chức có thể tránh được rủi ro chỉ khi có ai đó chịu trách nhiệm cho cái rủi ro đó. Trong xã hội thì không có "ai đó" nào cả. Dù điều này khá là hiển nhiên, song nó rất dễ bị lãng quên, đặc biệt là bởi những người không phải chịu rủi ro, trong mọi tầng lớp của xã hội. Có một thời điểm, mọi người ai cũng tập trung vào trồng trọt, ai cũng nhận thức được những cái rủi ro : hạn hán, lũ lụt, côn trùng và bệnh của cây trồng chỉ là rủi ro của thiên nhiên, trong khi rủi ro về kinh tế vẫn kéo dài họ không biết số tiền mùa vụ mang lại. Rủi ro ngày nay cũng như vậy nhưng cái sự nhận thức của chúng ta về nó, và sự hiểu biết của chúng ta về việc không thể tránh khỏi rủi ro, thì không, bởi vì một số người bị ép buộc phải đối mặt với sự rủi ro đó một mình.

Ngày nay hầu hết người lao động đều có lương ổn định, và đôi lúc công việc của họ được đảm bảo, dù họ là công chức nhà nước, giáo sư, hoặc là thẩm phán. Điều đó có nghĩa là những rủi ro không tránh được giờ đây tập trung vào những người bảo lãnh. Những rủi ro này không phải là đã loại bỏ được hết, nhưng phần lớn xã hội những người lao động không còn chịu những cái rủi ro rõ ràng như những ngày phần lớn dân số làm nông nghiệp gánh chịu những rủi ro mà họ không kiểm soát được từ thiên nhiên và thị trường. Một hậu quả của xã hội người lao động là thu nhập bắt nguồn từ những thay đổi bất thường, thường được coi là đáng nghi hoặc là điềm gở. Người đầu cơ không phải là một vị trí được yêu mến và những lợi nhuận bất ngờ thường được xem là đáng nghi, nếu không là bất hợp pháp, so với một người có thu nhập ổn định cho công việc của họ.

Nhiều người nghĩ rằng chính phủ nên can thiệp khi lợi nhuận kinh doanh trở nên bất thường. Khái niệm của thu nhập "bình thường" có thể hữu ích trong một số bối cảnh và bị hiểu lầm trong một số trường hợp. Thu nhập

mang lại từ đầu tư hoặc từ kinh doanh là một biến số bởi bản chất của nó và những sự kiện không thể đoán được. Lợi nhuận của công ty có thể tăng vọt, hoặc có thể sụt lổ trong vài năm, hoặc đôi khi trong một năm. Những lợi nhuận và thua lỗ đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế, phân bổ tài nguyên từ nơi ít có nhu cầu đến nơi có nhiều nhu cầu. Nếu chính phủ bước vào làm giảm lợi nhuận khi nó đang tăng vọt hoặc trợ cấp khi đang thua lỗ, nó đánh bại mục đích của giá cả thị trường trong việc chỉ định tài nguyên hiếm hoi trong khi nó nên dùng cho mục đích khác.

Hệ thống kinh tế phụ thuộc vào tiền thưởng để hoàn thành vô số việc nên làm- dù có là lao động chân tay, đầu tư, phát minh, nghiên cứu, quản lí tổ chức- phải đối mặt với việc thời gian giữa việc thực hiện những công việc quan trọng đã nói trên và nhận được tiền thưởng từ hoàn thành những công việc đó. Hơn nữa, khoảng thời gian cần thiết cho việc trên là rất nhiều. Người đánh giày thường được trả tiền ngay sau khi đánh xong đôi giày, nhưng khoảng thời gian để một công ty dầu mỏ từ khi bắt đầu tìm mỏ dầu, đến khi khai thác hết mỏ dầu, được bơm ra những cây xăng có thể tốn hơn một thập kỉ hoặc hơn, và chưa tính đến khoảng thời gian để hoàn lại khoản tiền ta đã đầu tư.

Tính kiên nhẫn của mỗi người khác nhau. Một nhà thầu có thể kiếm lợi nhuận từ việc thuê những người đang cần tiền cho nhu cầu của họ. Những người này không muốn làm việc vào thứ Hai nếu họ không có lương vào thứ Sáu, nên nhà thầu phải trả cho họ vào cuối mỗi ngày. Sau đó chờ đến thứ Sáu để được trả bởi người thuê. Mặt khác, một số người sẵn sàng dùng hết tiền mua cổ phiếu và chờ cho nó tăng giá vào những nghỉ hưu của mình. Hầu hết chúng ta hay ở giữa những người này.

Đôi lúc những khoảng thời gian giữa việc đóng góp và phần thưởng từ nó phải phối hợp với vô số cá nhân trong việc chịu rủi ro và kiên nhẫn. Nhưng, để việc này xảy ra, phải có cái gì đó chắc chắn là sẽ có phần thưởng khi đến hạn. Vì thế phải có người có quyền truy cập những tài sản này và những lợi nhuận tài chính có lại từ khoản trên. Hơn nữa, việc bảo vệ những tài sản này là tiền đề để thu về lợi nhuận kinh tế nhiều hơn.

Rủi ro

Bên cạnh những rủi ro, một nguyên tố bất ngờ khác "sự bất định". Rủi ro thì có thể tính toán được : Nếu bạn chơi Roulette của Nga, có khả năng 1/6 bạn sẽ thua. Nhưng nếu làm bạn của mình nổi giận, bạn sẽ không biết được họ sẽ làm gì, với khả năng mất tình bạn cho đến trả thù. Tóm lại là không tính trước được.

Sự khác biệt giữa rủi ro và sự bất định rất quan trọng trong kinh tế, vì đối thủ trong thị trường có thể tính trước rủi ro, bằng cách mua trước bảo hiểm hoặc để dành tiền bù lỗ trong trường hợp khẩn cấp. Nhưng nếu thị trường có sự bất định từ những chính sách của chính phủ liên tục thay đổi trong những năm đầu tư thì người đầu tư có thể lựa chọn không đầu tư cho đến khi tình hình ổn định. Khi người đầu tư, người tiêu thụ không sử dụng tiền của họ vì không chắc chắn, nhu cầu giảm nên ảnh hưởng xấu đến nền kinh tế.

Một bài báo trên Wall Street Journal vào năm 2013, được đặt tên là "Sự bất định là kẻ thù của việc phục hồi", cho thấy nhiều công ty có tiền để đầu tư, song nền kinh tế phục hồi rất chậm, và hỏi "tại sao những công ty này không chi tiền để tạo ra việc làm, thúc đẩy nền kinh tế phục hồi nhanh chóng" và câu trả lời của họ là sự không chắc chắn. Một công ty cố vấn tài chính ước lượng rằng tổn thất do sự không chắc chắn là 261 tỉ đô la trong khoảng thời gian 2 năm. Bên cạnh đó, khoảng 45000 việc làm mỗi tháng đã không được tạo ra, cũng chính vì sự bất định đó. Nói cách khác, 1 triệu công việc bị mất trong khoảng thời gian 2 năm.

Những trường hợp như vậy không chỉ có ở Mỹ hay chỉ là một vấn đề về kinh tế của những năm đầu thế kỉ XXI. Trong sự kiện được biết có tên là Đại Khủng hoảng vào thập niên 1930, tổng thống Franklin D. Roosevelt đã nói rằng:

Đất nước này cần, và nếu tôi không lầm là đòi hỏi những thử nghiệm liều lĩnh và cố chấp. Phải chọn một phương pháp và thử nó, nếu nó thất bại thì thẳng thắng nhận và thử cách khác. Quan trọng hơn hết là phải thử.

Mặc cho ưu và nhược điểm của chính sách này, nó tạo nên nhiều sự không chắc chắn dẫn đến người mua, nhà đầu tư do dự khi sử dụng tiền vì họ không thể lường trước được những chính sách mới của chính phủ và

hậu quả kinh tế của những thay đổi trong chính sách mà ta không đoán được. Tốc độ lưu thông của tiền được giảm trong sự kiện Đại khủng hoảng tốn khá nhiều thời gian để phục hồi.

Châm ngôn cũ, "thời gian là tiền" không chỉ đúng mà còn có nhiều hàm ý nghiêm trọng. Ngoài nghĩa đen, nó còn có nghĩa là ai cũng có khả năng trì hoãn thì có khả năng đề nặng chi phí, đôi khi chi phí rất lớn.

Ví dụ như những người dự định mua nhà, thường mượn hàng triệu đô để tài trợ cho nhà hay căn hộ, và phải trả tiền lãi suất cho hàng triệu đô ấy, trong khi đó tiến độ của công trình có thể bị trì hoãn bởi thử thách pháp lý, hay sự quyết định hay không quyết định bởi những chính trị gia không hề quan tâm đến công trình. Trong khi các nguyên tố nguy hiểm từ môi trường đang được điều tra, hoặc trong khi các ủy viên địa phương tranh cãi với nhau hoặc với những nhân viên xây dựng về việc có nên xây dựng những tiện nghi như vườn, ao hay đường dành cho xe đạp, vì lợi ích cộng đồng, cũng như lợi ích cá nhân thì tiền lãi đã tích tụ lên khổng lồ.

Sau khi dẫn đo giữa giá xây những tiện khi này và cái giá để trì hoãn, nhà xây dựng có thể quyết định xây những thứ mà người mua nhà không quan tâm đến mức phản đối việc trả tiền. Nhưng cuối cùng họ vẫn phải trả tiền dưới hình thức giá tiền hay tiền thuê căn hộ cao hơn. Những sự trì hoãn đến từ bên thứ ba làm tăng chi phí xây dựng dẫn đến ít nhà và căn hộ được xây hơn, đây có thể tổn thất lớn nhất. Tóm lại, khi A trả ít tiền để áp đặt nhiều chi phí lên B thông qua việc trì hoãn thì A có thể tổng tiền B hoặc bắt B làm những việc mà A không muốn hoặc cả hai.

Chế độ quan liêu tiến triển chậm là lời phàn nàn thường thấy trên toàn thế giới, không chỉ quan chức thường nhận được tiền khi họ hành động chậm hoặc nhanh, mà một số quan chức tham nhũng, tăng thu nhập cá nhân bằng cách nhận thêm đút lót để đẩy nhanh tiến độ một số công việc.

Quyền hành của chính phủ càng lớn, cái giá của việc trì hoãn càng cao, dẫn đến tiền đút lót càng cao.

Vào những nước ít tham nhũng, đút lót còn được nhận dưới hình thức gián tiếp như ép nhà xây dựng thứ mà bên thứ ba muốn, hoặc hoàn toàn không xây, trong trường hợp chủ nhà địa phương hay phong trào môi trường

muốn hiện trạng được giữ nguyên. Cái giá trực tiếp khi đòi hỏi sự va chạm đến từ môi trường có thể cho là thấp, so với cái giá của sự trì hoãn bằng cách chuẩn bị một cái báo cáo để áp đặt lên người xây dựng, có thể thấy được qua sự tăng vọt của lãi suất vay của hàng triệu đô la nằm đó trong khi cái hiện trạng tồn thời gian này vẫn còn kéo dài.

Kể cả khi cái báo cáo ấy không tìm thấy được cái hiểm nguy đến từ môi trường thì nó cũng đã áp đặt một thiệt hại nặng nề, đôi lúc đủ để người xây dựng từ bỏ mọi kế hoạch xây dựng trong cộng đồng đó. Kết quả là, người xây dựng khác có thể chọn tránh xa khỏi cái quyền hạn này, khi họ xem xét những sự bất định đến từ bên môi giới với sức mạnh to lớn và khó đoán trong đơn xin việc làm.

Những nguyên tắc tương tự này có thể áp dụng khi kiểm định trái cây nhập khẩu, rau, hoa hay những vật phẩm dễ bị héo, hỏng. Việc kiểm định y tế này có lí do hợp pháp, song nó còn được dùng để chặn người khác làm việc mà bên thứ ba không muốn, bằng phương pháp đơn giản của việc áp đặt giá cao qua sự trì hoãn.

Thời gian và tiền bạc

Thời gian là tiền bạc trong một cách nhìn khác. Bằng việc thay đổi tuổi về hưu, chính phủ có thể trì hoãn lương hưu đã hứa việc quá khả năng chi trả của chính phủ. Bằng cách tăng tuổi về hưu có thể tiết kiệm hàng trăm tỉ đô la. Từ chính việc tăng tuổi về hưu, chính phủ đã vi phạm hợp đồng và tiết kiệm được một khoản tiền lớn, khoản tiền mà nhiều người phụ thuộc vào để sống. Đối với những người không nghĩ thời gian là tiền bạc thì nó có thể bị rút đi trong chính trị thông qua những khái niệm hoàn toàn khác.

Tuổi về hưu không chỉ ảnh hưởng đến nhân viên làm cho nhà nước, mà cả những người kinh doanh cá nhân, thì chính phủ không chỉ vi phạm cam kết của chính mình mà còn vi phạm hợp đồng giữa tư nhân và nhân viên.

Trong nước Mỹ, chính phủ bị Bộ Hiến Pháp cấm thay đổi điều kiện trong hợp đồng tư nhân, nhưng thẩm phán đã "thông dịch" điều kiện Hiến Pháp này cho đến khi nó bị vô hiệu hóa.

Khi chính phủ thay đổi điều khoản trong cam kết của việc thuê người của tư nhân, vấn đề này đã đặt ra sự kết thúc của việc ép buộc nghỉ việc cho người già. Trong thực tế, rất hiếm, hầu là không có cái yêu cầu nào cho

việc ép buộc nghỉ việc. Thật ra các công ty không muốn thuê nhân viên đã quá tuổi. Những người này vẫn tiếp tục làm việc nếu có ai đó thuê họ, thay vì nhận lương hưu. Do đó một giáo sư đã về hưu ở Harvard có thể đi dạy tại một trong những khuôn viên đại học ở California, cán bộ quân đội có thể đi làm ở công ty sản xuất trang bị cho quân đội, kỹ sư hay nhà kinh tế học có thể tư vấn, trong khi vô số người khác từ các nghề khác có thể cho người muốn thuê thấy kỹ năng của mình.

Không có gì gọi là ép buộc nghỉ việc. Song một số người rất giỏi trong việc thuyết phục bằng lý luận chính trị rằng một phần tiền của chính phủ thu vào từ việc tăng tuổi thọ là đủ để trả lương cho người về hưu, thay vì chuyển hàng tỉ đô la như là trách nhiệm của chính phủ cho nhà tuyển dụng tư nhân.

Đôi lúc tiền bạc là thời gian, không phải là một chiếc lược cần thận, mà là sự trì hoãn theo từng sản phẩm phát triển ra khỏi cái bế tắc giữa việc đấu tranh từng cá nhân hay nhóm, những người mà không chịu trách nhiệm cho thất bại của họ để dẫn đến một cái cam kết. Vào năm 2004 có một sự tranh chấp về độ dài của cầu Bay (Bay Bridge) ở San Francisco, sau khi bị hư hỏng do động đất năm 1989, tạo ra cái trì hoãn kéo dài đến tận năm 2005 mới được tiếp tục, làm cho California mất thêm 81 triệu đô. Công trình cho sự mở rộng của cây cầu được hoàn thành và cây cầu được mở ra cho đi lại vào tháng 9 năm 2013 - 24 năm sau trận động đất.

Bạn phải luôn nhớ rằng thời gian là tiền bạc, trong số những thứ khác, là một lời phản biện chống lại lời hùng biện chính trị, và cũng là một nguyên tắc quan trọng trong kinh tế.

Điều chỉnh kinh tế

Thời gian rất quan trọng trong một góc nhìn khác, hầu hết những điều chỉnh kinh tế đều tốn khá nhiều thời gian, nói cách khác là kết quả của việc thay đổi giá cả trong thị trường, giá cả khác nhau làm cho quyết định đưa ra khác nhau.

Thực tế là những hậu quả kinh tế tốn kha khá thời gian để lộ ra làm công chức của chính phủ trên nhiều nước thành công trong nghề nghiệp chính trị của họ bằng cách tạo ra những lợi ích hiện tại nhưng trả giá cho sau này. Kế hoạch lương hưu của chính phủ là một ví dụ cụ thể, vì phần lớn

người bỏ phiếu đều được che đậy bằng kế hoạch lương hưu của chính phủ, chỉ có một số nhỏ chuyên gia toán học và nhà kinh tế học chỉ ra cái lỗi của kế hoạch đó, nhưng nó sẽ tồn đến nhiều thập kỉ để họ chứng minh được quan điểm của mình.

Bên cạnh thời gian đó là rủi ro, vì cái giới hạn tầm nhìn của con người. Cái rủi ro được thừa kế này phải được phân biệt rõ ràng so với những rủi ro do đánh bạc hay trò Roulette của Nga. Những hoạt động kinh tế thường nhắm đến việc làm giảm những rủi ro này và chuyển nó đến những cá thể có thể gánh chịu được chúng. Còn những người chấp nhận rủi ro ấy thường không những đủ tài chính để vượt qua được những thua lỗ nho nhỏ, mà còn chịu ít rủi ro hơn so với những người bị rủi ro chuyển sang mình. Một người đầu cơ hàng hóa có thể giảm thiểu cái rủi ro này bằng cách đối mặt với một loạt rủi ro hơn là những người nông dân.

Trong khi những người nông dân có thể bị phá sản bởi giá thành của nông sản thấp hơn so với những gì mình mong đợi lúc bắt đầu mùa vụ, một thảm họa không chắc sẽ tấn công lúa mì, vàng, gia súc, và tiền tệ ngoại quốc cùng một lúc, vì thế người đầu cơ chuyên nghiệp quan sát hết mọi thứ sẽ ít gặp nguy hiểm hơn những người chỉ quan sát một trong những thứ ấy, chẳng hạn như nông dân.

Bất cứ số liệu thống kê hay những chuyên môn nào khác mà người đầu cơ có để giảm thiểu rủi ro đến mức dành cho nông dân hoặc nhà sản xuất khác. Về mặt cơ bản, những quan điểm về việc phân bổ hiệu quả tài nguyên, những suy đoán giúp giảm giá thành cùng với những rủi ro cho nền kinh tế nói chung. Một trong những kết quả quan trọng, bên cạnh việc người nông dân có thể ngủ ngon giấc vì họ có một thị trường với giá cả vững chắc cho sản phẩm của họ, là việc người ta cảm thấy xứng đáng khi sản xuất dưới một số rủi ro nhất định. Nói cách khác, chúng ta có thể sản xuất đậu nành, kể cả khi người đầu cơ không biết gì về cách trồng đậu nành.

Một điều rất quan trọng đó là việc hiểu được mối liên kết về lợi ích của nhiều nhóm kinh tế khác nhau, một nhà đầu cơ và một người nông dân là một ví dụ cụ thể, hơn hết, ảnh hưởng lên cả nền kinh tế nói chung, bởi

những việc như vậy thường bị bỏ quên hay xuyên tạc bởi tính hăng hái của truyền thông khi họ phóng đại những xung đột nhằm bán báo cùng với mang lại một lượng lớn khán giả cho kênh truyền hình. Nhà chính trị gia hơn nữa được hưởng lợi ích từ việc miêu tả nhiều nhóm là kẻ thù của nhau và chính họ là vị cứu tinh của nhóm mà họ đại diện.

Ta lấy ví dụ, khi giá của lúa tăng vọt, không gì dễ hơn là việc mù quáng than phiền về sự bất công trong khi đó những người đầu cơ, ngồi thoải mái trong văn phòng mát mẻ của họ, giàu lên trên mồ hôi và xương máu của người nông dân trong nhiều tháng. Những năm mà người đầu cơ phải đi trả giá cực nhọc khi mùa vụ đến, còn người nông dân sống thoải mái bằng giá cả chắc chắn đến từ người đầu cơ, đã không còn nữa.

Tương tự như vậy, khi mối đe dọa hoặc giá cả giảm sút bất ngờ sắp đến, sự phẫn nộ từ người dân được thấy trên chính trị và truyền thông về việc giá bán lẻ được tính thuế quá cao cho những thứ bên mua mua từ phía nhà cung cấp khi giá còn rẻ. Giá cả cho mọi thứ dưới trường hợp đó là lịch sử, những nhu cầu và đáp ứng ngày nay chính là kinh tế.

Trong khoảng thời gian đầu Chiến tranh Vùng Vịnh 1991, giá dầu tăng vọt trên toàn thế giới, có thể đoán được sự can thiệp xuất khẩu dầu mỏ của Trung Đông vì họ bị đe dọa bởi những hoạt động quân sự trong khu vực. Đến lúc này, một nhà đầu cơ sẽ thuê một xe dầu và đổ đầy nó bằng dầu mua được từ Venezuela để sau đó xuất khẩu sang Mỹ. Tuy nhiên, trước khi chiếc xe dầu này đến cảng của Mỹ, Chiến tranh Vùng Vịnh 1991 đã kết sớm hơn dự định của mọi người và của dầu giảm nặng, làm cho người đầu cơ này không thể hoàn lại khoản tiền mình đã chi ra. Ở đây ta có thể thấy rằng những gì anh ta chi ra là lịch sử và những gì anh ta thu lại là kinh tế.

Từ nhiều quan điểm khác nhau về kinh tế, nhiều lô hàng dầu được đặt mua ở nhiều thời điểm khác nhau, cùng với nhiều sự mong đợi khác nhau, đều có cùng một mục đích khi nó gia nhập thị trường. Không có một lý do nào để giá của chúng khác nhau, nếu mục đích là để phân bổ tài nguyên khan hiếm một cách hiệu quả.

Thời gian và chính trị

Chính trị và kinh tế khác nhau về mặt căn bản trong việc xử lý thời gian. Ví dụ, khi giá vé của xe buýt thành phố quá thấp để chúng có thể được thay thế khi chúng không còn hoạt động nữa, cái kết luận về kinh tế hợp lý cho đường dài là tăng giá vé lên. Tuy nhiên, một chính trị gia phản đối tăng giá vé vì nó "bất công" sẽ được phiếu bầu từ nhiều tài xế lái xe cho lần bầu cử tiếp theo. Không những vậy, việc xe buýt không hoạt động nữa không phải là ngay lập tức, hoặc đồng thời vào một khoảng thời điểm nào đó ở tương lai, hậu quả của việc giữ nguyên giá xe sẽ không xuất hiện một lần mà sẽ được lan tràn ra dần dần. Có thể sẽ tốn vài năm để làm xe buýt bắt đầu bị mài mòn, bắt đầu hư hỏng mà không có đủ trang thiết bị để thay thế, để cho tài xế để ý rằng khoảng thời gian chuyển ra giữa những tài xế lâu hơn và xe không còn về đúng hạn theo lịch trình như ngày trước.

Tính đến lúc mọi phương tiện công cộng trong thành phố trở nên tệ thì khá nhiều người bắt đầu chuyển nhà ra khỏi thành phố, lấy thuế họ đóng đi theo, nhiều năm trôi qua kể từ cuộc tranh cãi về giá phiếu xe buýt làm cho chỉ một số ít người nhớ đến nó hay liên quan đó đến vấn đề của riêng họ.

Trong khi đó, nhà chính trị gia đắc cử bằng việc giả đóng làm người ủng hộ tài xế xe buýt, giờ đây đang ngồi ở văn phòng của tiểu bang, có khi ở văn phòng của quốc gia, dựa trên cái nền tảng của sự tín nhiệm của dân.

Trong kinh tế, những hậu quả ở tương lai thường được đoán trước dưới khái niệm của " giá trị hiện tại". Nếu, thay vì giá của vé xe được quy định bởi chính quyền thành phố, những giá vé này được đặt ra bởi một công ty tư xe buýt trên một thị trường tự do, việc bỏ qua bất kì quy định tài chính nào cho việc thay thế xe buýt khi chúng không còn hoạt động tốt như xưa sẽ ngay lập tức làm giảm giá trị của cổ phiếu của công ty đó. Nói cách khác, hậu quả của việc đó được đoán trước bởi nhà đầu tư chuyên gia lo lắng về sự an toàn và lợi nhuận về tiền của họ, dẫn đến giá trị hiện tại của công ty sẽ bị từ chối.

Nếu một công ty xe vận tải xe buýt tự quyết định giữ giá xe thấp để tiếp tục duy trì và thay thế những chiếc xe buýt bị hư hỏng, nên quyết định trả lương cho việc điều hành của họ cao hơn thay vì lo lắng đến chất lượng của xe buýt, 99% công chúng sẽ hầu như không để ý đến việc này hay hậu quả lâu dài. Nhưng trong số 1% còn lại có khả năng để ý được việc này thì

họ sẽ quản lí tổ chức tài chính mà cổ phiếu của công ty buýt hoặc họ đang do dự mua cổ phiếu hoặc đầu tư vào công ty. Đối với những nhà đầu tư, hay những người cho vay tiền này, khi họ xem qua hồ sơ tài chính, giá trị hiện tại của công ty sẽ đã bị giảm trước khi chiếc buýt đầu tiên hư.

Trong các trường hợp khác, một thị trường kinh tế công nhận những kiến thức chính xác sẽ ảnh hưởng rất hiệu quả trong việc quyết định, cho dù 99% dân số không biết về kiến thức đó. Ngược lại trong chính trị, số 99% mà không biết tạo ra một thành công chính trị tức thời những cán bộ được bầu cử và cho những chính sách có ảnh hưởng xấu lâu dài với xã hội. Dĩ nhiên nó sẽ không hợp lí khi mong đợi công chúng trở thành chuyên gia tài chính hay chuyên gia trong bất kì lĩnh vực nào, vì một ngày chỉ có 24 giờ và ai cũng có cuộc sống của riêng mình. Một điều hợp lí có thể mong đợi là những người bỏ phiếu nhìn ra được cái sự nguy hiểm trong việc để quá nhiều những quyết định kinh tế được thực hiện qua quá trình chính trị.

Thời gian có thể biến kinh tế có quy mô một lợi thế về kinh tế trở thành một trách nhiệm pháp lí chính trị. Khi một công việc tạo ra một nguồn đầu tư to lớn cho việc xây dựng công trình cố định- một nhà máy ô tô khổng lồ, một con đập thủy điện hay một tòa nhà chọc trời, ví dụ như cái việc những tòa nhà này cố định làm nó là một mục tiêu hấp dẫn để đánh thuế cao hoặc cho một công đoàn có khả năng đóng cửa nó thông qua một cuộc đình công, hoặc là họ áp đặt những thua lỗ lớn trừ khi những nhu cầu này được thực hiện. Tiền trả lương cho công nhân là chỉ một phần nhỏ so với tổng chi phí của một tập đoàn có một nguồn vốn dồi dào, kể cả việc nhân đôi lương là một cái giá đáng trả để giúp cái dự án tiếp tục hoạt động. Điều này không có nghĩa là nhà đầu tư sẽ chấp nhận việc giảm lãi suất dài hạn trong công ty hay nền công nghiệp này. Theo một góc nhìn khác, một thay đổi từ nguyên tố này sẽ ảnh hưởng đến nguyên tố khác.

Trong khi nhà máy hay một con đập không thể di chuyển, một nhân viên văn phòng của một tập đoàn đơn hay đa quốc gia có thể dễ dàng di chuyển sang nơi khác, như New York sau khi phát hiện thuế cao của thành phố đã gây ra không ít khó khăn cho tập đoàn lớn khiến họ phải di chuyển trụ sở chính của họ ra khỏi thành phố.

Với đủ thời gian, kể cả nhiều ngành công nghiệp lớn với công trình bất động có thể thay đổi phân bố theo khu vực, không phải bằng cách tự tay di chuyển con đập, tòa nhà hay các kiến trúc khác, nhưng không phải bằng cách xây một tòa nhà ở khu vực khác, mà bằng cách xây dựng những tòa nhà mới và hiện đại hơn trong tiểu bang và địa phương với thành tích quá khứ tốt hơn trong việc xem kinh doanh là một góc khác của kinh tế, còn hơn là con mồi của kinh tế. Trong khi đó, những nơi xem kinh doanh là con mồi-Detroit là một ví dụ cụ thể, được cảm thông vì khi kinh doanh rời khỏi thành phố của họ, nó mang theo tiền thuế cùng với việc làm.

Một khách sạn không thể di chuyển dọc theo đường biên giới, nhưng một chuỗi khách sạn thì có thể xây dựng khách sạn mới ở nơi khác. Với những cối xây gió bằng sắt cùng với những công nghệ tiên tiến nhất có thể được xây dựng ở mọi nơi, trong khi những cối xây gió cũ thì bị đóng cửa và ngừng được sử dụng. Cũng tương tự như trường hợp của giá vé xe buýt quá thấp để giữ cái cấp độ và chất lượng của dịch vụ cho đường dài, cái khoản thời gian kéo dài này làm cho vài người tự ý liên lạc chính trị gia và cùng với những âm mưu đã có từ trước, biến tình trạng hiện tại của khu vực thành cộng đồng “Vành đai Mặt Trời” với việc tự trôi những cơ hội việc làm cho giới trẻ và một cơ sở thuế để hỗ trợ cho địa phương.

“Vành đai Mặt Trời” không đơn thuần là một nơi mà việc làm tự động biến mất. Việc làm luôn luôn biến mất, kể cả trong thời kì đỉnh cao của sự thịnh vượng. Điểm khác việc là việc làm cũ luôn luôn được thay thế bằng việc làm mới ở những nơi có điều kiện phát triển nó. Nhưng trong những cộng đồng hay khu vực “Vành đai Mặt Trời” này có những kinh doanh không hề mang lại lợi nhuận và còn có thuế cao, bên cạnh đó là sự trì hoãn, cùng với những yêu cầu nặng nề đến từ chính phủ hay công đoàn làm suy yếu tính hiệu quả, vì thế chẳng có nhiều việc làm mới cần thiết để thay thế cho việc làm cũ đang biến mất khi thời gian trôi qua và những thay đổi trong nhiều hoàn cảnh kinh tế.

Trong khi chính trị gia và người trong truyền thông có thể tập trung vào việc làm cũ đã biến mất, câu truyện thật bao gồm việc làm mới không xuất hiện để thay thế việc làm cũ, mà chúng đi ra nơi khác thay vì “Vành đai Mặt Trời” vì chính họ tỏ ra thái độ thù địch đối với mọi hành động kinh tế.

Thời gian và tầm nhìn xa

Dù có nhiều công chức chính phủ không nhìn qua được cuộc bầu cử tiếp theo, từng công dân phải bắt buộc theo luật và những chính sách mà công chức áp đặt có tầm nhìn xa dẫn đến việc những luật lệ và chính sách có rất nhiều kết quả khác so với những gì được dự đoán. Ví dụ, khi tiền tệ được chấp nhận bởi chính phủ của Mỹ để giúp trẻ em bị khuyết tật học vấn và có vấn đề về tâm lý, cái giá định tiềm ẩn là sẽ có nhiều hay ít trẻ em như vậy hơn. Nhưng cái khoản tiền có sẵn lại tạo nên động lực cho nhiều trẻ em được liệt vào mục này nhiều hơn. Nhiều chương trình đang chạy để tạo động lực cho việc chuẩn đoán trẻ em gặp một số vấn đề cụ thể mà chính phủ có thể giúp được. Một số người mẹ có thu nhập thấp được hưởng phúc lợi (có nhiều con) hay kêu con của mình cố tình học tệ và dờ chừng ở trường, để tăng thu nhập cho gia đình.

Luật lệ mới và chính sách mới của chính phủ thường sẽ xuất hiện những hậu quả khôn lường khi những họ tuân thủ theo luật và chính trị gia phản ứng để làm tăng sự khuyến khích. Ví dụ, nhận được cứu trợ từ nợ qua việc phá sản trở nên khó hơn cho người Mỹ từ năm 2005. Trước khi luật đó được ban hành, con số trường hợp phá sản lên đến trung bình 30000 trường hợp mỗi tuần, trước lúc luật được áp dụng, con số đó tăng vọt lên đến 479000 mỗi tuần và ngay sau đó chỉ còn 4000 mỗi tuần. Có thể thấy rằng, những người đoán trước được việc đó đã chạy đi nộp hồ sơ trước khi luật có tác dụng.

Những nước đang phát triển thì đang suy nghĩ đến việc tịch thu đất phân bổ lại cho nông dân nghèo, thời gian để việc bắt đầu chiến dịch phân bổ lại đất cho nông dân cho đến thời điểm người dân nhận được đất là một khoảng thời gian dài. Trong những năm đó, nhìn thấy trước được việc đó, nên chủ đất sẽ không bảo quản đất như lúc đất vẫn còn là đất của họ, ví dụ như nhổ cỏ, thoát nước, đóng rào, giữ gìn đất. Đến khi đất đến tay người nghèo, chất lượng của đất không còn đáng kể.

Người dân hưởng ứng với việc đe dọa sẽ tịch thu tài sản của người ngoại quốc- dù là đất, nhà máy, đường sắt đã dẫn đến việc lãnh đạo của những

nước đang phát triển đưa ra những lời đe dọa, kể cả khi họ vẫn sợ cái hậu quả của việc đưa ra lời đe dọa trên. Cụ thể hơn là trường hợp ở Sri Lanka vào giữa thế kỉ XX :

Mặc dù có sự đồng thuận trong việc quốc hữu hóa bất động sản, quyết định để thực hiện việc đó là thường xuyên trì hoãn nó. Nhưng nó vẫn tồn tại dưới dạng một mối đe dọa chính trị, và không chỉ làm cho giá trị cổ phiếu của công ty trà trên London thấp, mà còn có xu hướng đe dọa công ty và tập đoàn của nước ngoài.

Mọi mối đe dọa ít liên quan và những tuyên bố vô trách nhiệm cũng có thể ảnh hưởng đến Malaysia trong ảnh hưởng đến đầu tư, như ở Malaysia, trong cuộc khủng hoảng kinh tế :

Thủ tướng Malaysia, Mahathir Mohamad, cố gắng đổ lỗi cho người Do Thái và người da trắng vẫn còn ý định "thống trị thế giới", nhưng mỗi lần ông cố gắng đổ lỗi, tiền tệ cùng với thị trường chứng khoán của ông giảm thêm 5%. Ông trở nên im lặng hơn.

Tóm lại, những người có tầm nhìn xa, dù có là chủ đất, người nhận phúc lợi, nhà đầu tư, người trả thuế. Một chính phủ hoạt động với giả thuyết là chỉ có chính sách của họ có hiệu quả thường bị ngạc nhiên khi người dân phản ứng để bảo vệ quyền lợi của họ, khiến cho chính sách gây nên kết quả khác so với dự định.

Khả năng tiên đoán có nhiều dạng dưới nhiều loại kinh tế khác nhau.

Trong thời kì lạm phát, người ta chi tiền nhanh hơn, họ còn dự định tích trữ mặt hàng và những tài sản vật chất khác, nhằm nhấn mạnh sự bất cân bằng giữa lượng mặt hàng giảm trên thị trường và giá tiền để mua các mặt hàng tăng vọt. Nói cách khác, nó đoán trước được việc khó có thể tìm được mặt hàng họ cần, khi tiền rút giá một cách chóng mặt. Trong cuộc chạy trốn khỏi nạn lạm phát ở Liên Bang Xô Viết năm 1991, cả người tiêu dùng và doanh nghiệp đều tích trữ :

Vấn đề tích trữ đạt đến mức quá lớn khi Nga đưa nhau chồng chất mì ống, bột mì, rau củ, và khoai tây ngay cả trên ban công của họ và chất thịt và thực phẩm dễ hư đầy tủ đông lạnh.

Tương tự các tập đoàn muốn thương lượng về hàng hóa, thay vì tiền :

Tới năm 1991, các tập đoàn thương lượng với nhau bằng hàng hóa thay vì bằng đồng Rúp (Thật sự mà nói, người quản lí nhà máy thông minh sẽ đình công và tìm những thỏa thuận trên toàn thế giới để giúp họ trả lương công nhân không bằng tiền, nhưng bằng đồ ăn, quần áo, các mặt hàng tiêu thụ, và kể cả rượu Cuban.

Cả chính sách xã hội và kinh tế thường được bàn luận về những mục tiêu mà họ đã tuyên bố, còn hơn là khuyến khích sáng tạo. Đối với nhiều người, đó có thể là do họ không thể nhìn được xa. Nhưng đối với một chính trị gia chuyên nghiệp cái việc thời gian của họ bị ràng buộc bởi cuộc bầu cử tiếp theo đồng nghĩa với việc mục tiêu của họ là được chấp nhận rộng rãi để được nhiều phiếu bầu, trong khi những kết quả về dài sẽ đến quá trễ để có thể ảnh hưởng đến cuộc bầu cử, và từ cái việc mất thời gian đó tạo nên mối liên kết giữa nguyên nhân và hiệu ứng quá khó để chứng minh quan điểm của mình mà không có một sự phân tích phức tạp, làm cho hầu hết các phiếu bầu có thể không và sẽ không dành cho mình.

Tuy nhiên, trong thị trường tư, chuyên gia có thể được trả tiền để tham gia vào phân tích và luyện tập tầm nhìn xa của mình. Từ đó khiến cho mối liên kết giữa dịch vụ Moody's and Standard & Poor's và khả năng mượn tiền của bang California xuống cấp vào năm 2001, dù không có phá sản và kho bạc của bang California vẫn còn nhiều. Những gì Moody's and Standard & Poor's nhận ra là khủng hoảng điện của California sẽ làm gánh nặng cho tài chính của bang trong những năm tới làm tăng khả năng phá sản, tăng khả năng phá sản hay trì hoãn trong việc tiền mượn được hoàn trả, hay được gọi là bán phá sản. Một năm sau khi những cơ quan này làm xuống cấp khả năng mượn tiền của bang California, sự dư dả của ngân sách trở thành một hao hụt lớn hơn ban đầu và nhiều người bị sốc do tin này.

Chương 16:

Sản Lượng Quốc Gia

Sự quan sát cũng như sự thống kê thông thường cần thiết cho việc đánh giá sự thành công của một nền kinh tế.

Theodore Dalrymple

Tương tự như có những nguyên tắc kinh tế cơ bản để áp dụng trong những thị trường cụ thể cho những sản phẩm và dịch vụ cụ thể, vì thế cũng sẽ có những nguyên tắc áp dụng cho nền kinh tế nói chung. Ví dụ, cũng như có một yêu cầu cho những sản phẩm và dịch vụ riêng biệt, vì thế cũng có một yêu cầu chung cho tổng sản lượng của một nước. Ngoài ra, yêu cầu tổng hợp có thể thay đổi bất thường, giống như yêu cầu cho những sản phẩm riêng biệt cũng có thể thay đổi bất thường. Trong 4 năm sau sự sụp đổ của thị trường chứng khoán năm 1929, nguồn cung tiền của Mỹ đã bị sụt giảm một phần ba một cách đáng kinh ngạc. Điều đó có nghĩa là bây giờ sẽ bất khả thi để có thể bán sản phẩm và thuê nhân lực với những mức giá cũ, bao gồm cả những mức lương cũ.

Nếu như giá cả và mức lương cũng sụt giảm một phần ba ngay lập tức, thì tất nhiên nguồn cung tiền bị sụt giảm vẫn sẽ mua được nhiều như trước đây, sản lượng thực tế và việc làm tương tự vẫn có thể tiếp tục. Sẽ có cùng một lượng sản phẩm thực tế được sản xuất, chỉ khác là giá sẽ rẻ hơn, vì thế những tờ séc có giá trị ít hơn sẽ có thể sẽ mua với số lượng nhiều như trước đây.

Dẫu vậy, trên thực tế, một nền kinh tế quốc gia phức tạp sẽ không bao giờ có thể điều chỉnh một cách nhanh chóng hay hoàn hảo như thế được, vì thế có một sự sụt giảm lớn trong tổng doanh thu, cùng với sự sụt giảm tương ứng trong sản xuất và việc làm. Sản lượng thực tế của quốc gia trong năm 1933 là thấp hơn một phần tư so với năm 1929.

Giá cổ phiếu giảm mạnh xuống một phần so với chúng đã từng và các tập đoàn Mỹ nói chung đã vận hành ở một sự thiếu hụt trong hai năm liên tiếp. Sự thất nghiệp, với tỉ lệ 3% vào năm 1929, đã tăng lên 25% vào năm 1933. Đó là một thảm họa kinh tế lớn nhất trong lịch sử tại Mỹ. Ngoài ra, sự sụt giảm này không chỉ bị hạn chế trong lãnh thổ Mỹ, mà còn lan rộng ra toàn thế giới. Tại Đức, sự thất nghiệp đạt 34% vào năm 1931, tạo tiền đề cho sự chiến thắng của Phát Xít trong cuộc bầu cử năm 1932, sự chiến thắng mà đã đưa Hitler lên cầm quyền vào năm 1933. Khắp nơi trên thế giới, nỗi sợ hãi, những chính sách và thể chế được tạo ra trong thời kỳ Đại Suy Thoái của những năm 1930 vẫn còn tồn tại rõ rệt trong thế kỉ 21.

Sự Sai Sót Thành Phần

Trong khi một vài nguyên tắc tương tự được áp dụng khi bàn về những thị trường cho những sản phẩm, những ngành công nghiệp, hay các loại nghề nghiệp riêng biệt cũng có thể áp dụng khi bàn về nền kinh tế quốc gia, không thể giả định trước rằng đây có thể áp dụng cho mọi trường hợp.

Khi nói về nền kinh tế quốc gia, một thử thách đặc biệt sẽ là tránh những gì mà các nhà triết học gọi là “ Sự sai sót thành phần” - Sự giả định sai lầm mà áp dụng cho một phần thì sẽ áp dụng cho toàn bộ.

Ví dụ, những năm 1990s bị thống trị bởi những tin tức về sự sụt giảm lớn về việc làm trong các công ty và các ngành công nghiệp cụ thể ở Mỹ, với mười ngàn công nhân đang bị sa thải bởi một vài công ty lớn và hàng trăm công ty nhỏ trong trong một vài ngành công nghiệp khác.

Nhưng tỷ lệ thất nghiệp tại Mỹ nói chung là thấp nhất trong nhiều năm trong suốt những năm 1990, trong khi số việc làm trên toàn quốc gia tăng đến mức kỷ lục.

Điều gì là đúng của các lĩnh vực khác nhau của nền kinh tế đã tạo ra tin tức trong truyền thông mà trái ngược với những gì là đúng của nền kinh tế nói chung.

Một ví dụ khác của sự sai sót thành phần đó là việc cộng thêm tất cả những khoản đầu tư cá nhân để có thể có được tổng mức đầu tư của cả nước. Ví dụ, Khi các cá nhân mua trái phiếu chính phủ, đó là một khoản đầu tư cho các cá nhân đó. Nhưng đối với cả nước nói chung, thì không có nhiều khoản đầu tư thực tế hơn - không có các nhà máy, các tòa nhà văn phòng, các đập thủy điện, vv. - Nếu những trái phiếu đó chưa bao giờ được mua. Những gì mà các cá nhân đã mua là quyền để lấy những số tiền từ những người nộp thuế trong tương lai. Những tài sản bổ sung của các cá nhân này là các khoản nợ bổ sung từ những người nộp thuế, những khoản nợ mà được triệt tiêu toàn bộ lẫn nhau cho cả nước.

Sự sai sót thành phần không nằm riêng biệt với kinh tế. Trong một sân vận động, bất cứ cá nhân nào cũng có thể xem trận đấu tốt hơn bằng cách đứng dậy, nhưng nếu tất cả mọi người đều đứng dậy thì tất cả đều sẽ không có tầm nhìn tốt hơn. Trong một toà nhà đang cháy, bất cứ một cá nhân nào cũng có thể thoát ra nhanh hơn bằng cách chạy thay vì đi bộ. Nhưng nếu như tất cả mọi người đều chạy,

thì tình trạng giẫm đạp có khả năng sẽ tạo ra nút cổ chai tại các lối ra, ngăn cản việc thoát ra bởi mọi người xô đẩy lẫn nhau để chạy thoát, làm cho một vài người trong số đó mất mạng một cách oan uổng trong đám cháy. Vì thế mà có những cuộc diễn tập phòng cháy chữa cháy, để mọi người có thể làm quen với việc rời khỏi toà nhà trong tình trạng khẩn cấp một cách trật tự, để giảm thiểu số người tử vong.

Điều gì mà ở trọng tâm của sự sai sót thành phần mà khiến nó bỏ qua sự tương tác giữa các cá nhân, những tương tác mà có thể ngăn chặn những điều đúng cho một trong số đó khỏi việc đúng cho tất cả.

Trong số những ví dụ kinh tế phổ biến về sự sai sót của thành phần là những nỗ lực để “tiết kiệm việc làm” trong một vài ngành công nghiệp mà bị đe dọa bởi tỷ lệ thất nghiệp cao hơn vì một lý do này hay lý do khác. Bất kỳ công ty hay ngành công nghiệp nào luôn có thể được cứu vãn bởi một sự can thiệp đủ lớn của chính phủ, dù dưới hình thức trợ cấp, mua sản phẩm của công ty hay của ngành bởi các cơ quan chính phủ, hoặc bởi các hình thức khác. Sự tương tác mà bị bỏ qua bởi việc ủng hộ những chính sách như vậy là tất cả mọi thứ chính phủ bỏ ra bị lấy từ những người khác.

10.000 việc làm được lưu giữ trong ngành công nghiệp nào đó có thể ở mức mà 15.000 việc làm bị mất ở đâu đó trong nền kinh tế bởi vì chính phủ đánh thuế các nguồn lực cần thiết để giữ cho những người đó vẫn có việc làm. Sự sai sót đó không phải nằm ở việc tin rằng việc làm có thể được lưu giữ trong các ngành công nghiệp hoặc trong các lĩnh vực kinh tế nhất định.

Mà sự sai sót đó là nằm ở việc tin rằng đây là những công việc tiết kiệm ròng cho nền kinh tế nói chung.

Sản Lượng và Nhu Cầu

Một trong những điều cơ bản nhất để hiểu về nền kinh tế quốc gia đó là tổng sản lượng sẽ tăng thêm bao nhiêu. Chúng ta cũng cần phải hiểu rõ vai trò quan trọng của tiền trong nền kinh tế quốc gia, điều mà được biểu lộ một cách đón đầu trong thời kỳ Đại Suy Thoái của những năm 1930.

Chính phủ gần như luôn là một nhân tố chính khác trong nền kinh tế quốc gia, mặc dù có thể hoặc không thể nằm trong những nền công nghiệp cụ thể. Cũng như trong nhiều lĩnh vực khác, sự thật là tương đối đơn giản và không khó để có thể hiểu. Cái phức tạp đó là những quan niệm sai lầm mà cần phải được làm sáng tỏ.

Một trong những sự nhầm lẫn lâu đời nhất về các nền kinh tế quốc gia là nó phản ánh trong sự lo ngại rằng sự tăng trưởng dồi dào của sản lượng đe dọa vượt mức mà những gì nền kinh tế có thể hấp thụ. Nếu như điều này là đúng, thì khối lượng hàng tồn kho sẽ dẫn đến việc suy thoái dài hạn trong sản xuất, dẫn đến tình trạng thất nghiệp lớn và lâu dài.

Một ý tưởng như vậy đã xuất hiện từ thời kỳ này đến thời kỳ khác qua hơn 2 thế kỷ, mặc dù nó không xảy đến với những nhà kinh tế. Tuy nhiên, một nhà kinh tế Đại học Harvard ở giữa thế kỷ 20 tên Seymour Harris dường như đã bày tỏ quan điểm như vậy khi cho biết: “Nền kinh tế tư nhân của chúng ta phải đối mặt với những vấn đề khó khăn của việc bán những gì mà nó có thể sản xuất” Một tác giả nổi tiếng với những tác phẩm bán chạy nhất của những năm 1950 và 1960 tên Vance Packard bày tỏ mối lo tương tự về “sự đe dọa quá mức của các nguyên

liệu, sự tiện nghi và cuộc sống” đã trở thành “một vấn đề quan trọng: cho nước Mỹ.

Tổng thống Franklin D. Roosevelt đổ lỗi sự Đại Suy Thoái của những năm 1930 cho những người nói rằng “sản phẩm trên tay họ đã vượt quá sức mua của túi tiền họ. “ Một cuốn lịch sử được sử dụng rộng rãi tương tự như vậy đã giải thích nguồn gốc của Sự Đại Suy Thoái của những năm 1930 theo cách dưới đây:

Điều gì đã gây ra Sự Đại Suy Thoái ? Một sự giải thích đơn giản đó là sự sản xuất quá mức của cả trang trại và nhà máy. Trớ trêu thay, sự suy thoái của những năm 1930 là một trong những sự phong phú, không phải do mong muốn. Đó là một “sự dồi dào vĩ đại” hoặc “sự dồi dào tai họa”.

Tuy nhiên sản lượng ngày nay tăng lên đôi chút so với thời kỳ Đại Suy Thoái, và tăng lên nhiều so với thế kỷ 18 và thế kỷ 19, những người khác cũng bày tỏ quan điểm tương tự.

Tại sao việc này chưa tạo ra vấn đề mà rất nhiều người đã lo sợ từ rất lâu, vấn đề không đủ thu nhập để mua sản lượng không ngừng tăng đã được sản xuất ?

Trước tiên, khi mà thu nhập thường được tính bằng tiền, thu nhập thực tế được tính bằng số tiền đó có thể mua được gì, bao nhiêu hàng hóa và dịch vụ thực. Tương tự như vậy, sản lượng quốc gia cũng bao gồm hàng hóa và dịch vụ thực. Tổng thu nhập thực tế của mọi người trong nền kinh tế cả nước và tổng sản lượng quốc gia là như nhau. Chúng không tự nhiên như nhau tại một thời điểm hay một địa điểm cụ thể. Chúng nhất thiết bằng nhau bởi vì chúng là như nhau khi nhìn từ các góc độ khác nhau-đó là, từ quan điểm của thu nhập và từ quan điểm của sản lượng. Nỗi sợ của một rào cản vĩnh viễn đối với phát triển kinh tế, dựa trên

việc sản lượng vượt quá thu nhập thực tế, nghĩa là vốn dĩ đã không có căn cứ ngày nay nhưng nó đã từng trong những thế kỷ trước khi mà sản lượng chỉ là một phần nhỏ so với chính nó ngày nay.

Điều gì đã cho mượn vẻ ngoài của sự thật với cái ý kiến là tổng sản lượng có thể vượt vượt tổng thu nhập thực tế, đó là sự thật khi mà cả sản lượng và thu nhập thay đổi theo thời gian, đôi khi thậm chí thay đổi theo hướng tai hại, như trong cuộc Đại Suy Thoái của những năm 1930.

Ở bất cứ thời điểm cụ thể nào, dưới một vài lý do, cả người tiêu dùng hay doanh nhân hay cả hai đều có thể sẽ do dự khi sử dụng thu nhập của họ.

Từ khi thu nhập của mọi người phụ thuộc vào thu nhập của một ai đó, thì sự do dự như vậy sẽ giảm tiền thu nhập tổng hợp và với nhu cầu tiền tổng hợp.

Khi nhiều chính sách khác nhau của chính phủ tạo ra sự không chắc chắn và các mối lo sợ, điều này nó thể dẫn đến việc các cá nhân và doanh nhân chọn cách giữ tiền cho đến khi thấy được mọi việc sẽ diễn ra như thế nào.

Khi hàng triệu người làm việc này cùng một lúc, thì chính nó sẽ làm mọi việc trở nên xấu đi bởi vì nhu cầu tổng hợp giảm xuống thấp hơn thu nhập tổng hợp và sản lượng tổng hợp.

Một nền kinh tế không thể tiếp tục sản xuất ở mức tối đa nếu như mọi người không chi tiêu và đầu tư ở mức tối đa, vì vậy sự cắt giảm trong sản xuất và việc làm sẽ tiếp tục cho đến khi mọi thứ tự sắp xếp lại. Làm thế nào mà tình huống như vậy có thể xảy ra, sẽ mất bao lâu để mọi thứ có thể tự sắp xếp lại, và chính sách nào sẽ là tốt nhất để đối phó với những vấn đề này, đó là những gì mà nhiều trường kinh tế khác nhau có thể không đồng tình. Tuy nhiên, điều mà nhiều nhà kinh tế nói chung đồng ý đó là tình huống này rất khác so với tính huống lo sợ bởi những người mà đoán trước được việc nền kinh tế quốc gia đơn giản là đã bị làm cho dư thừa bởi

chính sự gia tăng phong phú vì mọi người thiếu thu nhập để có thể mua nó. Những điều mà mọi người có thể thiếu là khát khao chi tiêu hoặc đầu tư tất cả thu nhập của họ.

Đơn giản tiết kiệm các phần từ thu nhập của họ sẽ không nhất thiết làm giảm nhu cầu tổng hợp bởi vì tiền mà được bỏ vào ngân hàng hay bất kỳ tổ chức tài chính nào khác đều được đem cho vay hay đầu tư vào một nơi nào đó.

Tiền mà được tiêu bởi nhiều người khác nhau cho nhiều thứ khác nhau nhưng dù sao nó vẫn được chi tiêu, dù là mua nhà, xây các nhà máy hay bất cứ phương diện nào khác. Với việc nhu cầu tổng hợp giảm sút, cả người tiêu dùng hay nhà đầu tư hay cả hai đều phải do dự khi sử dụng tiền của họ, dù với lý do gì đi nữa. Đó là khi sản lượng quốc gia hiện tại không thể bán được và các nhà sản xuất sẽ cắt giảm sản lượng của họ cho đến mức mà có thể bán được với giá mà có thể chi trả cho các chi phí sản xuất. Khi điều này diễn ra khắp nền kinh tế, sản lượng quốc gia sụt giảm và tình trạng thất nghiệp tăng lên vì thuê công nhân ít hơn để sản xuất ra sản lượng ít hơn.

Trong suốt thời kỳ Đại Suy Thoái những năm 1930, một vài người để dành tiền ở nhà trong một cái lọ hoặc dưới nệm, vì hàng ngàn ngân hàng thất bại nên đã dẫn đến việc họ không còn tin tưởng vào ngân hàng. Sự sụt giảm của nhu cầu tổng hợp này, xảy ra bởi vì số tiền này được dùng để tiết kiệm chứ không phải để đầu tư. Một vài dấu hiệu về độ lớn và độ dài của sự Đại Suy Thoái có thể được nhìn thấy ở sự thật rằng ở mức sản lượng của năm 1929 là 104 tỷ đôla, với tỷ giá đôla của năm đó - giảm xuống còn 56 tỷ đôla trong năm 1933. Tính đến những thay đổi về giá trị đồng tiền trong thời kỳ này, sản lượng thực tế của năm 1929 không đạt được đến một lần nữa cho đến năm 1936. Một nền kinh tế tốn 7 năm để có thể

quay lại với mức sản lượng trước kia như vậy là thật sự phi thường - đó là một trong nhiều điều phi thường khác của sự Đại Suy Thoái những năm 1930.

Đo Lường Sản Lượng Quốc Gia

Điều dễ phân biệt giữa thu nhập và sự giàu có được đặt ra khi bàn về các cá nhân trong chương 10, điều này cũng áp dụng khi bàn về thu nhập và sự giàu có của cả nước nói chung.

Tổng tài sản của một nước bao gồm tất cả những gì nước đó đã tích trữ từ quá khứ. Tuy nhiên thu nhập của nước đó hay tổng sản lượng quốc gia là những gì nước đó sản xuất ra được trong năm đó.

Của cải tích lũy hay sản lượng hiện tại, trong nhiều cách khác nhau, dùng để chỉ ra bao nhiêu sẵn có cho nhiều mục đích khác nhau, như duy trì hay cải thiện tiêu chuẩn sống của người dân hoặc thực hiện các chức năng của chính phủ, doanh nghiệp, hay các tổ chức khác.

Sản lượng quốc gia qua các năm có thể được đo bằng một số cách. Cách phổ biến nhất ngày nay đó là Tổng Sản Phẩm Quốc Nội (GDP), được tính bằng tổng số tất cả những gì đã sản xuất trong phạm vi đất nước. Một cách đo cũ và có liên quan đó là Tổng Sản Phẩm Quốc Gia (GNP), được tính bằng tổng của tất cả những sản phẩm và dịch vụ được sản xuất bởi người dân của đất nước đó, bất cứ khi nào họ hay nguồn tài nguyên của họ có thể được xác định. Hai cách đo lường sản lượng quốc gia này đủ giống nhau đến mức những người mà không phải là nhà kinh tế

cũng không cần quan tâm đến những sự khác biệt. Đối với Mỹ, sự khác nhau giữa GDP và GNP từ lâu đã dưới 1%

Cái sự phân biệt thực sự mà cần được làm rõ là giữa cả hai cách đo lường sản lượng quốc gia trong một năm cụ thể - một lưu lượng của thu nhập thực tế - so với cổ phiếu tích lũy của cải trong một thời gian nhất định. Trong bất kỳ một khoảng thời gian cụ thể nào, một đất nước có thể sống vượt xa sản lượng hiện tại của nó bằng việc sử dụng một phần của cổ phiếu tích lũy của cải của nó từ quá khứ. Ví dụ, Trong suốt Thế Chiến Thứ II, sự sản xuất oto của Mỹ dừng lại, để những nhà máy thường sản xuất oto có thể thay vào đó mà sản xuất xe tăng, máy bay và những trang thiết bị quân sự khác. Điều này có nghĩa những chiếc oto đang tồn tại đơn giản là sẽ hư hỏng theo thời gian mà không có xe để thay thế. Đa số tủ lạnh, các chung cư và những phần khác của cổ phiếu tích lũy của cải cũng vậy. Thời chiến áp phích của chính phủ ghi:

Sử Dụng Nó

Làm Cho Nó Hao Mòn

Tận Dụng Giá Trị Của Nó

Hoặc Không Cần Nó

Sau khi chiến tranh kết thúc, có một sự gia tăng đáng sợ trong việc sản xuất oto, tủ lạnh, nhà ở, và nhiều thành phần khác của cổ phiếu tích lũy của cải quốc gia, cái mà đã được cho phép sử dụng triệt để khi sự sản xuất được dành do mục đích khẩn cấp trong thời chiến.

Những thiết bị bền vững của người tiêu dùng giảm giá trị thực trong những năm từ 1944 đến 1945, năm cuối cùng của chiến tranh - và sau đó nhiều hơn gấp đôi giá trị thực trong suốt 5 năm tiếp theo, khi cổ phiếu quốc gia của tài sản bền vững đã

cạn kiệt trong suốt cuộc chiến đã được bổ sung. Đây là một tốc độ tăng trưởng chưa từng có. Việc kinh doanh cũng như vậy khi các thiết bị bền vững cũng có một tốc độ tăng trưởng nhanh sau cuộc chiến.

Cũng như thu nhập quốc dân cũng không đề cập đến tiền hay các loại tài sản trên giấy khác, vì thế tài sản quốc gia cũng không bao gồm những mảnh giấy này, nhưng hàng hóa và dịch vụ thực mà tiền có thể mua được. Nếu không thì bất cứ nước nào cũng có thể giàu lên bằng cách in nhiều tiền hơn. Đôi khi sản lượng quốc gia hay tài sản quốc gia được làm tăng lên bằng cách dùng giá tiền của một lúc nào đó, nhưng đa số các nghiên cứu nghiêm túc dài hạn về đo lường sản lượng và sự giàu có trong thực tế, có tính đến những thay đổi về giá cả theo thời gian. Điều này nhất thiết là một quá trình không chính xác bởi vì giá cả của nhiều thứ khác nhau thay đổi qua thời gian. Ví dụ, trong thế kỷ từ những năm 1900 đến 2000, giá của điện, trứng, xe đạp và quần áo đều giảm ở Mỹ, trong khi giá bánh mì, bia, khoai tây và thuốc lá đều tăng.

Thành Phần Thay Đổi Của Sản Lượng

Giá cả không phải là thứ duy nhất thay đổi theo thời gian. Sản phẩm và dịch vụ thực mà được cộng thêm vào sản lượng quốc gia cũng thay đổi theo. Oto của năm 1950 không giống như oto của năm 2000. Những mẫu xe cũ thường không có điều hòa, dây an toàn, hệ thống chống bó cứng phanh hay nhiều tính năng khác mà đã được thêm vào trong nhiều năm sau. Vì thế khi chúng ta muốn đo được sự sản xuất oto đã tăng bao nhiêu trên thực tế, chỉ tính một số lượng xe như vậy trong cả

hai khoảng thời gian, chúng ta đã bỏ lỡ một sự khác biệt lớn về chất lượng trong cái mà chúng ta hay tùy ý định nghĩa là giống nhau – oto. Cuộc khảo sát của A J.D. Power trong năm 1997 đã tìm ra rằng cả oto và xe tải là tốt nhất trong tất cả những lần trước đây mà chúng được kiểm tra. Tương tự như vậy, một báo cáo năm 2003 về xe thể thao tiện ích bởi tạp chí Consumer Reports đã bắt đầu bằng:

Cả năm trong số những xe thể thao tiện ích mà chúng tôi thử nghiệm cho cái báo cáo này đã làm tốt hơn về tổng thể so với những xe SUV tốt nhất của 5 năm trước.

Tương tự như vậy đối với nhà ở, chúng cũng thay đổi về mặt chất lượng theo thời gian. Những ngôi nhà Mỹ thường thấy ở cuối thế kỉ 20 lớn hơn nhiều, có nhiều phòng tắm hơn và có nhiều khả năng sẽ có điều hòa và những sự tiện nghi khác so với nhà Mỹ của những năm giữa thế kỷ đó. Nếu chỉ đơn thuần là đếm có bao nhiêu nhà ở cả hai thời điểm không cho chúng ta thấy được sự tăng lên của nhà ở là bao nhiêu. Chỉ trong khoảng thời gian từ giữa 1983 đến 2000, số feet vuông trung bình của một ngôi nhà mới tại Mỹ đã tăng từ 1565 đến 2076.

Trong khi những vấn đề này có thể dễ cho những nhà kinh tế và nhà thông kê chuyên nghiệp tìm cách mà giải quyết, một điều quan trọng cho những người khác là họ cần ít nhất phải để tâm đến những vấn đề này, để không bị lừa dối bởi các chính trị gia hay các học giả truyền thông, những người mà ném các số liệu thống kê đi khắp mọi nơi vì mục đích này hay mục đích khác.

Chỉ vì cái từ giống nhau được sử dụng - từ “oto” hay “Nhà ở” - không có nghĩa là một điều giống nhau được đưa ra bàn luận.

Trải qua một thế hệ, các sản phẩm và dịch vụ mà cấu thành nên sản lượng quốc gia thay đổi quá nhiều đến mức những thống kê so sánh có thể trở nên vô

nghĩa theo thực tế, bởi vì họ đang so sánh giữa quả táo và quả cam. Vào đầu thế kỷ 20, sản lượng quốc gia của Mỹ không bao gồm máy bay, truyền hình, máy tính hay nhà máy điện hạt nhân. Vào cuối thế đó, sản lượng quốc gia của Mỹ không còn bao gồm máy đánh chữ, thước trượt (một vật dùng mà từng rất cần thiết cho kỹ sư trước khi có máy tính bỏ túi), hay một loạt các thiết bị và vật tư từng được sử dụng trong rãi để kết nối với các con ngựa mà trước đây là phương tiện vận chuyển của nhiều xã hội trên toàn thế giới. Điều gì xảy ra sau đó, có nghĩa là để nói rằng Tổng Sản Phẩm Quốc Nội là X phần trăm nhiều hơn trong năm 2000 so với năm 1900, khi mà nó được bao gồm phần lớn những thứ rất khác nhau vào những thời điểm khác nhau này? Điều đó có thể nói rằng sản lượng năm nay là 5% cao hơn hay 3% thấp hơn so với năm trước bởi vì nó bao gồm những thứ giống nhau trong cả hai năm. Nhưng khoảng thời gian càng lâu thì càng có nhiều số liệu thống kê như vậy gần như vô nghĩa.

Một biến chứng nữa trong sự so sánh qua thời gian đó là các nỗ lực đo lường thu nhập thực tế dựa trên các điều chỉnh mang tính thống kê có xu hướng lạm phát được xây dựng ngầm.

Tiền thu nhập được điều chỉnh bằng cách tính đến các chi phí sinh hoạt được đo bằng chi phí của một vài mặt hàng thường được mua bởi nhiều người. Cái vấn đề với cách tiếp cận đó là cách mà mọi người mua ảnh hưởng đến giá. Khi mà máy ghi băng được sản xuất lần đầu tiên, chúng được bán với giá 30,000 đôla cho mỗi cái và chúng được bán tại các cửa hàng Neiman Marcus sang trọng.

Chỉ vài năm sau, sau khi giá đã rớt xuống còn dưới 200 đôla, các máy đó được sử dụng rộng rãi đến nỗi chúng đã được tính vào danh sách các mặt hàng được dùng để quyết định chi phí sinh hoạt, như được đo bằng chỉ số giá tiêu dùng. Nhưng trong tất cả những năm trước, cái giá giảm đáng kể của máy ghi băng không có ảnh

hưởng đến các số liệu thống kê được sử dụng để biên soạn chỉ số giá tiêu dùng. Cùng một hình mẫu chung đã xảy ra với vô số các sản phẩm khác đi từ điểm từng là sản phẩm xa xỉ của giới thượng lưu cho đến những đồ dùng thông thường được sử dụng bởi đa số khách hàng, khi mà chỉ sau khi trở thành vật dụng được mua phổ biến, chúng mới bắt đầu được tính vào những sản phẩm và dịch vụ mà giá được dùng để xác định chỉ số giá tiêu dùng.

Hơn nữa, trong khi nhiều sản phẩm đang giảm giá không được tính đến khi đo lường chi phí sinh hoạt, những sản phẩm thông dụng mà đang tăng giá thì lại được đo lường. Một xu hướng lạm phát nữa trong chỉ số giá tiêu dùng hoặc các biện pháp đo lường chi phí sinh hoạt khác là nhiều sản phẩm mà tăng về giá cũng tăng về chất lượng để việc giá cao không nhất thiết phản ánh sự lạm phát, chúng sẽ như vậy nếu giá của một hàng hóa giống hệt nhau cũng tăng lên. Những tác động mang tính thực tế và chính trị của những xu hướng này có thể nhìn thấy được trong những sự quả quyết khẳng định rằng tiền lương thực tế của nước Mỹ đã giảm trong nhiều năm. Lương thực tế chỉ đơn giản là số tiền thực tế được điều chỉnh cho chi phí sinh hoạt và được đo bằng chỉ số giá tiêu dùng.

Nếu chỉ số giá đó có xu hướng đi lên, khi đó có nghĩa là chỉ số lương thực tế có xu hướng đi xuống.

Các ước tính của nhiều nhà kinh tế khác nhau về xu hướng đi lên của chỉ số giá tiêu dùng trung bình ở mức một phần trăm điểm hoặc hơn. Điều này có nghĩa là khi chỉ số giá tiêu dùng cho thấy ba phần trăm lạm phát mỗi năm, thực sự là giống như hai phần trăm lạm phát mỗi năm. Điều này có vẻ như là một điểm khác biệt nhỏ nhưng hậu quả thì không hề nhỏ. Một sự khác biệt của một phần trăm điểm mỗi năm, được kết hợp trong khoảng thời gian 25 năm, có nghĩa là cuối cùng thu nhập trung bình của mỗi người Mỹ được ước tính dưới 9000 đôla một năm. Nói

cách khác, vào cuối một phần tư thế kỷ , một gia đình Mỹ 3 người có thu nhập thực tế một năm nhiều hơn 25000 đôla so với các số liệu thống kê chính thức về lương thực tế sẽ cho thấy.

Những báo động trên truyền thông và trong chính trị về các số liệu cho thấy sự giảm sút của tiền lương thực tế theo thời gian đã thường mô tả một tạo phẩm thay vì một sự thật trong cuộc sống.

Trong suốt thời gian của “sự sụt giảm tiền lương thực tế” mà mức tiêu thụ trung bình của người Mỹ tăng lên đáng kể và giá trị tài sản ròng trung bình của người Mỹ tăng lên gấp đôi.

Thêm một biến chứng nữa trong việc đo lường sự thay đổi trong mức sống là nhiều sự tăng lên trong việc đền bù công việc dưới dạng trợ cấp liên quan đến công việc, thay vì tiền lương trực tiếp.

Hơn nữa, tại Mỹ, tổng đền bù tăng lên trong một khoảng thời gian của năm khi có “sự sụt giảm lương thực tế”.

Những Sự So Sánh Quốc Tế

Những rắc rối tương tự được áp dụng khi so sánh sản lượng của một nước cụ thể qua thời gian cũng có thể áp dụng khi so sánh sản lượng của hai nước khác nhau cùng một lúc.

Nếu sản lượng của một vài nước vùng Caribbean bao gồm một lượng nhiều chuối và các loại nông sản nhiệt đới khác, trong khi đó sản lượng một vài nước vùng Scandinavian bao gồm nhiều sản phẩm công nghiệp và nông sản điển hình của nước khí hậu lạnh, làm thế nào mà có thể so sánh sản lượng được cấu tạo từ nhiều thành phần khác nhau như vậy ? Điều này không chỉ so sánh giữa táo và cam, cũng còn có thể so sánh giữa xe hơi và đường nữa.

Những khác biệt mang tính chất lượng được tìm thấy trong sản lượng được sản xuất trong cùng nước vào những thời điểm khác nhau cũng có thể được tìm thấy trong các sự so sánh giữa sản lượng từ một nước này đến một nước khác trong một thời điểm cụ thể. Ví dụ như trong thời kỳ của Liên Bang Xô Viết , sản phẩm của họ từ máy ảnh cho đến xe hơi nổi tiếng với chất lượng nghèo nàn của chúng và thường có công nghệ lỗi thời, trong khi dịch vụ mà mọi người nhận được từ người khác trong các nhà hàng Xô Viết hay trong hãng hàng không quốc nội, Aeroflot, là cũng nổi tiếng tương tự vì chất lượng nghèo nàn của chúng. Khi những chiếc đồng hồ được sản xuất tại Ấn Độ trong suốt những năm 1980 là đồng hồ cơ, trong khi đa số đồng hồ ở nước khác là điện tử, những sự so sánh quốc tế về sản lượng của đồng hồ là sai lệch tương tự như sự so sánh sản lượng của Xô Viết với sản lượng của các nước công nghiệp phương Tây.

Hơn nữa, một hồ sơ định lượng nguyên bản về sản lượng tăng tại Ấn Độ, sau bao nhiêu sự hạn chế của chính phủ về kinh tế được dỡ bỏ trong cuối thế kỷ 20, không đủ sự cải thiện về kinh tế, bằng việc không thể định lượng những cải tiến đáng kể về chất lượng của đồng hồ, xe hơi, tivi và dịch vụ điện thoại tại Ấn Độ, khi mà những ngành công nghiệp phản ứng với sự cạnh tranh gia tăng từ các doanh nghiệp trong nước và quốc tế. Những sự thay đổi về chất lượng này dao động từ

những tiến bộ công nghệ nhanh chóng cho đến có khả năng mua những sản phẩm và dịch vụ này ngay lập tức, thay vì nằm trong danh sách chờ.

Cũng giống như một vài thông kê làm giảm nhẹ đi sự khác biệt về kinh tế giữa các quốc gia, những dữ liệu thông kê khác thì lại làm tăng thêm những sự khác biệt này.

Những so sánh mang tính thống kê về thu nhập tại các nước phương tây và không phải phương Tây bị ảnh hưởng bởi cùng một sự khác biệt về tuổi tác mà tồn tại trong một bộ phận dân cư cụ thể giữa một quốc gia cụ thể. Ví dụ, độ tuổi trung bình của người Nigeria, Afghanistan và Tanzania là dưới 20, trong khi độ tuổi trung bình của Nhật Bản, Ý và Đức là đều trên 40. Sự cách biệt tuổi tác lớn như vậy nghĩa là ý nghĩa thực tế của một vài sự khác biệt quốc tế trong thu nhập có thể đang bị làm tăng lên một cách nghiêm túc. Cũng như thiên nhiên cung cấp - miễn phí - nhiệt độ cần để trồng cây táo hay chuối tại các nước nhiệt đới, trong khi các nước khác phải trả hóa đơn cho việc tạo nhiệt độ để có thể trồng những loại cây tương tự trong nhà kính, vì thế thiên nhiên cung cấp miễn phí cho những người trẻ nhiều thứ mà rất tốn kém để có thể cung cấp cho người già hơn.

Các loại thuốc và phương pháp trị liệu cực kỳ đắt tiền để có thể đối phó với những vấn đề sinh lý mà gắn liền với sự lão hóa đều đã được tính trong các số liệu về sản lượng của một nước, nhưng ít thứ như vậy là cần thiết trong một nước với dân số trẻ hơn. Do đó, số liệu thống kê về thu nhập thực tế trên bình quân đầu người vượt quá sự khác biệt về kinh tế thịnh vượng giữa người già hơn trong các nước phương Tây và người trẻ hơn trong các nước không phải phương Tây.

Nếu nó khả thi hơn trong việc lấy đi trong số liệu thống kê của một nước những loại phí bổ sung như xe lăn, máy tạo nhịp tim, viện dưỡng lão và các loại thuốc khác nhau từ Geritol cho đến Viagra - tất cả những điều trên là cách để cung

cấp cho dân số già hơn những thứ mà thiên nhiên cung cấp miễn phí cho những người trẻ - sau đó các sự so sánh quốc tế của thu nhập thực tế sẽ phản ánh đúng hơn về mức độ thực sự của một nền kinh tế thịnh vượng. Sau tất cả, một người già trên xe lăn sẽ vui vẻ đổi chỗ với một người không cần xe lăn, vì thế người già không thể được nói rằng tốt hơn về mặt kinh tế so với người trẻ bởi vì giá trị của chiếc xe lăn - mặc dù đó là những gì mà tổng so sánh thống kê quốc tế ngụ ý.

Một trong những cách thông thường để tạo nên sự so sánh quốc tế đó là so sánh tổng giá trị của sản lượng trong một nước với một nước khác. Tuy nhiên điều này sẽ đưa ta tới một sự phức tạp khác được tạo ra bởi tỷ giá hối đoái chính thức giữa những loại tiền tệ tương ứng của họ, điều mà có thể hoặc không thể phản ánh sức mua thực tế của những loại tiền tệ đó. Chính phủ có thể sẽ đặt tỷ giá hối đoái chính thức ở bất cứ đâu mà họ muốn, nhưng điều đó không có nghĩa là sức mua thực tế của tiền sẽ là như bất cứ những gì họ nói. Sức mua phụ thuộc vào những gì mà người bán sẵn sàng bán vì một lượng tiền cụ thể. Đó là lý do tại sao có chợ đen trong các loại tiền tệ nước ngoài, nơi mà những người đổi tiền không chính thức có thể đưa ra loại tiền địa phương nhiều hơn cho một đôla so với những gì chính phủ đã quy định cụ thể, khi tỷ giá hối đoái chính thức làm tăng lên giá trị mà tiền tệ địa phương thực sự có trên thị trường.

Nước A có thể có sản lượng bình quân đầu người cao hơn Nước B nếu như ta đo nó bằng tỷ giá hối đoái chính thức, trong khi đó nó có thể chỉ là sự đảo ngược nếu chúng ta đo nó bằng sức mua của tiền. Chắc chắn một điều rằng chúng ta sẽ nói Nước B có tổng giá trị sản lượng lớn hơn nếu nó có thể mua bất cứ thứ gì sản xuất tại Nước A và vẫn còn có thứ gì đó còn dư lại. Giống như trong các trường hợp khác, vấn đề này không cùng liên quan với những hiểu biết kinh tế cơ bản. Vấn đề là với những nhầm lẫn bằng lời nói lan rộng bởi các chính trị gia, truyền

thông và các phương tiện khác sẽ cố gắng chứng minh một vài điểm bằng số liệu thống kê.

Ví dụ, một vài người đã tuyên bố rằng Nhật Bản có thu nhập bình quân đầu người cao hơn Mỹ, sử dụng những số liệu thống kê dựa trên tỷ giá hối đoái chính thức của đôla và Yên. Nhưng, trên thực tế, thu nhập bình quân hàng năm của Mỹ có thể mua bất cứ thứ gì thu nhập bình quân hàng năm của Nhật có thể mua và vẫn còn dư vài ngàn đôla. Vì vậy, mức trung bình của người Mỹ có tiêu chuẩn sống cao hơn mức trung bình của người Nhật.

Nhưng những số liệu thống kê này dựa trên tỷ giá hối đoái chính thức có thể cho thấy trung bình người Nhật nhận được hàng ngàn đôla nhiều hơn trung bình người Mỹ trong một vài năm, điều đó đã để lại một dấu tích sai lầm rằng Nhật Bản thịnh vượng hơn Mỹ. Trên thực tế, sức mua trên một người ở Nhật là khoảng 71 phần trăm so với Mỹ.

Một biến chứng khác trong sự so sánh sản lượng giữa các nước đó là sản lượng của nhiều hơn một nước có thể bị bán ra trên thị trường, trong khi đó nhiều hơn sản lượng của một nước khác có thể đã được sản xuất bởi chính phủ và được cho đi hay bán với giá rẻ hơn chi phí sản xuất.

Khi mà quá nhiều oto được sản xuất trong một thị trường kinh tế để được bán có lãi, những chiếc xe dư thừa phải được bán với bất cứ giá nào, kể cả khi thấp hơn giá để sản xuất chúng. Khi giá trị của sản lượng quốc gia được thêm vào, những chiếc xe này sẽ được tính vào dựa trên những gì mà chúng đã bán. Nhưng, trong một nền kinh tế mà chính phủ cung cấp nhiều sản phẩm miễn phí và trợ giá, những sản phẩm này được định giá bởi những gì chính phủ đã bỏ ra để sản xuất chúng.

Những cách đếm này làm phóng đại giá trị của hàng hóa và dịch vụ được chính phủ cung cấp, nhiều cái trong số đó được cung cấp đúng bởi chính phủ vì

chúng có thể sẽ chẳng bao giờ có thể bù lại chi phí sản xuất nếu nó được bán trên nền kinh tế thị trường tự do.

Với khuynh hướng đánh giá cao sản lượng của nền kinh tế Xã Hội Chủ Nghĩa so với nền kinh tế Tư Bản khi tăng tổng sản phẩm quốc nội, tất cả điều này làm nổi bật lên rằng các số liệu thống kê nhìn chung vẫn cho thấy sản lượng bình quân đầu người cao hơn tại các nước Tư Bản.

Mặc dù tất cả những vấn đề với sự so sánh của sản lượng quốc gia giữa nhiều nước khác nhau hay giữa hai khoảng thời gian xa nhau, số liệu của tổng sản phẩm quốc nội cung cấp một cơ sở hợp lý nhưng táo bạo để so sánh các nước giống nhau tại cùng một thời điểm - nhất là khi sự khác biệt về dân số được tính vào bằng cách so sánh tổng sản phẩm quốc nội trên bình quân đầu người. Do đó, khi dữ liệu cho thấy tổng thu nhập quốc nội trên bình quân đầu người tại Na Uy năm 2009 là nhiều hơn gấp đôi so với Ý trong cùng một năm, chúng ta có thể kết luận hợp lý rằng người Na Uy có mức sống cao hơn đáng kể. Nhưng chúng ta không cần phải giả vờ chính xác. Như John Maynard đã nói “Sẽ là tốt hơn nếu gần đúng hơn là sai hoàn toàn”.

Lý tưởng nhất, chúng tôi muốn có thể đo suy nghĩ của mỗi người về sự thịnh vượng, nhưng điều đó là bất khả thi. Có một câu nói cổ xưa rằng tiền không thể mua được hạnh phúc, mà nó hoàn toàn đúng. Tuy nhiên, thước đo ý kiến trên khắp thế giới cho thấy một số tương quan thô ráp giữa sự thịnh vượng của một quốc gia và sự hài lòng các nhân. Tuy nhiên mối tương quan không phải là nguyên nhân, như các nhà thống kê thường cảnh báo, và cũng có thể một vài nhân tố tương tự mà đã làm tăng sự hạnh phúc - an ninh và sự tự do chẳng hạn - cũng thúc đẩy sự thịnh vượng kinh tế.

Các số liệu thống kê nào về sản lượng quốc gia là có hiệu lực nhất phụ thuộc vào mục đích của chúng ta là gì. Nếu mục đích của sự so sánh quốc tế là xác định nước nào có tổng sản lượng cao nhất - những thứ mà có thể dùng cho quân sự, nhân đạo hay nhiều mục đích khác - vậy thì điều đó sẽ rất là khác biệt so với việc xác định nước nào có tiêu chuẩn sống cao nhất.

Ví dụ, trong năm 2009 5 nước có Tổng Sản Phẩm Quốc Nội cao nhất, được đo bằng sức mua đó là :

1. Mỹ

2. Trung Quốc

3. Nhật Bản

4. Ấn Độ

5. Đức

Mặc dù Trung Quốc có Tổng Sản Phẩm Quốc Nội cao thứ nhì trên thế giới, nhưng không có nghĩa là nó nằm trong các nước đứng đầu về Tổng Sản Lượng Quốc Nội trên bình quân đầu người, vì sản lượng của Trung Quốc được chia cho số lượng dân lớn nhất thế giới.

Tổng Sản Phẩm Quốc Nội trên bình quân đầu người tại Trung Quốc trong năm 2009 thực tế là ít hơn một phần mười so với Nhật.

Không có nước nào trong nhóm 5 nước có Tổng Sản Phẩm Quốc Nội cao nhất nằm trong danh sách những nước có Tổng Sản Phẩm Quốc Nội trên bình quân đầu người cao nhất, tất cả những nước này là những nước rất nhỏ đến nỗi không cần thiết để so sánh với các quốc gia lớn thông trị danh sách các nước có Tổng Sản

Phẩm Quốc Nội cao nhất. Một vài nước nhỏ như Bermuda là những nơi trốn thuế thu hút giới nhà giàu từ nhiều nước khác nhau, những người mà có thể hoặc không thể trở thành công dân chính thức nhưng lại có thể chính thức có nơi cư trú tại quốc gia được mệnh danh là thiên đường thuế. Nhưng sự thật là Tổng Sản Phẩm Quốc Nội trên bình quân đầu người của Bermuda là cao hơn so với Mỹ không có nghĩa là trung bình những cư dân thường trú ở đây có tiêu chuẩn sống cao hơn trung bình ở Mỹ.

Xu Hướng Thống Kê

Một trong những vấn đề với sự so sánh sản lượng quốc gia qua một vài khoảng thời gian là một sự lựa chọn tùy ý trong năm được dùng làm khoảng đầu của khoảng thời gian. Ví dụ, một trong những vấn đề lớn nhất về chiến dịch chính trị của năm 1960 là mức tăng trưởng của nền kinh tế Mỹ dưới chính quyền hiện hành. Ứng cử viên tổng thống John F. Kennedy hứa rằng sẽ "giúp Mỹ tiến bộ trở lại" theo phương diện kinh tế nếu như ông ấy đắc cử, gợi ý rằng mức tăng trưởng của nền kinh tế quốc gia đã bị đình trệ dưới thời của của Đảng bên đối thủ của ông. Tính hợp lý của lời buộc tội này dựa hoàn toàn trên cái năm mà được chọn làm năm bắt đầu tính. Mức tăng trưởng trung bình dài hạn hàng năm của Tổng Sản Phẩm Quốc Gia của Mỹ đã là khoảng 3% mỗi năm. Như của năm 1960, mức tăng trưởng này là thấp ở mức 1.9% (từ 1945) hoặc cao ở mức 4.4% (từ 1958).

Bất kể ảnh hưởng của chính quyền hiện hành đối với bất kỳ điều này, dù nó có giống như nó đang làm tốt việc hay làm tệ phụ thuộc hoàn toàn vào năm cơ sở được chọn tùy ý. Nhiều “xu hướng” được thông báo trên truyền thông hay công bố

trong giới chính trị tương tự như vậy cũng sẽ phụ thuộc hoàn toàn vào cái năm mà được chọn làm điểm khởi đầu xu hướng. Tỷ lệ tội phạm tại Mỹ đã tăng nếu như bạn đo thử đo lường từ năm 1960 cgi đến hiện tại, nhưng sẽ hạ xuống nếu như đo lường từ năm 1990 đến hiện tại. Mức độ không đồng đều trong thu nhập là như nhau trong năm 1939 và 1999 nhưng, trong những năm sau, bạn có thể nói rằng sự thu nhập không đồng đều đã tăng từ những năm 1980 trở đi vì đã có sự dao động giữa các năm là gần như nhau. Vào cuối những năm 2003, một sự đẩy tư vào quỹ tương hỗ của Standard & Poor's thì sẽ nhận được gần 10,5 phần trăm tỷ suất hoàn vốn hàng năm (từ năm 1963) hay gần bằng 0 phần trăm tỷ suất hoàn vốn (từ năm 1998). Tất cả đều phụ thuộc vào năm cơ sở được chọn.

Những xu hướng ngoài kinh tế cũng có thể khó để diễn giải. Tỷ lệ tử vong do tai nạn oto được tuyên bố là đã giảm từ khi chính phủ liên bang bắt đầu áp dụng các quy định an toàn khác nhau.

Điều này là đúng - nhưng một điều khác cũng đúng đó là tỷ lệ tử vong do tai nạn oto đã giảm nhiều thập kỷ trước khi chính phủ liên bang áp đặt bất cứ quy định an toàn nào. Có phải sự tiếp tục của những xu hướng này đã tồn tại một thời gian dài trước khi một chính sách này bắt đầu chứng minh sự hiệu quả của chính sách kia ?

Tại một vài nước, đặc biệt là tại nước thuộc Thế Giới Thứ Ba, rất nhiều hoạt động kinh tế được diễn ra "ngoài sổ sách" đến nỗi dữ liệu chính thức về sản lượng quốc gia bỏ lỡ rất nhiều - Nếu không đa số sản phẩm và dịch vụ sản sinh ra trong nền kinh tế. Trong tất cả các nước, công việc được hoàn thành trong nước và không được trả cho tiền công và tiền lương - nấu ăn, nuôi con, dọn nhà- sẽ không được tính. Sự không chính xác này không ảnh hưởng trực tiếp đến các xu hướng qua thời gian nếu như tỷ lệ phần trăm tương đương trong các hoạt động kinh tế không được tính trong một thời kỳ cũng như trong thời kỳ khác. Tuy nhiên, trên

thực tế, các hoạt động kinh tế quốc nội đã trải qua nhiều thay đổi theo thời gian tại nhiều nước, và thay đổi một cách mạnh mẽ từ xã hội này đến xã hội khác trong cùng một khoảng thời gian cụ thể.

Ví dụ, thêm nhiều phụ nữ tham gia vào lực lượng lao động, nhiều việc vặt tại nhà trong nước trước đây được làm chủ yếu bởi những người vợ và mẹ mà không tạo ra số liệu thống kê thu nhập nào thì bây giờ được thực hiện tính phí bởi các trung tâm chăm sóc trẻ em, dịch vụ dọn dẹp nhà cửa, và các nhà hàng hay các công ty dịch vụ giao pizza. Bởi vì tiền ngày nay chính thức được qua tay trên thị trường thay vì không chính thức giữa vợ và chồng tại nhà, những số liệu thống kê ngày nay được tính như những thứ đầu ra mà không được tính vào trước kia. Điều này có nghĩa là các xu hướng sản lượng quốc gia phản ánh không chỉ sự tăng lên thực tế trong sản phẩm và dịch vụ được sản xuất, mà còn là sự tăng lên trong việc tính những thứ mà chưa được tính trước đó, mặc dù chúng đã tồn tại từ trước.

Khoảng thời gian được tính đến càng lâu, thì sự chuyển biến của các hoạt động kinh tế từ nhà cho đến thị trường khiến cho các số liệu thống kê không thể so sánh được.

Trong vài thế kỷ trước, việc thức ăn của một gia đình được trồng từ trong chính vườn hay trang trại của nhà đó là rất phổ biến, và những thực phẩm này thường được bảo quản trong lọ bởi gia đình đó hơn là đi mua tại các cửa hàng, nơi mà nó được bảo quản trong hộp.

Vào năm 1791, báo cáo của Alexander Hamilton về sự sản xuất nêu lên rằng bốn phần năm các loại quần áo mặc bởi người Mỹ là làm tại nhà. Trong thời kỳ tiên phong ở Mỹ hay một vài nước thuộc Thế Giới thứ Ba ngày nay, nhà ở được xây dựng bởi chính gia đình, hay có lẽ sự trợ giúp từ những người bạn hoặc hàng xóm.

Như những hoạt động kinh tế này hay các hoạt động kinh tế khác di chuyển từ gia đình ra thị trường, tiền được trả cho chính làm cho chúng trở thành một phần của những số liệu thống kê chính thức. Điều này làm cho khó hơn để biết được bao nhiêu xu hướng thống kê trong sản lượng qua thời gian đại diện cho những sự khác biệt trong việc thấy được bao nhiêu đã được ghi nhận lại và chưa được ghi nhận.

Cũng như những số liệu thống kê về sản lượng quốc gia có thể phóng đại sự tăng trưởng theo thời gian, chúng cũng có thể làm giảm đi những sự tăng trưởng này.

Tại những nước cực kỳ nghèo khổ thuộc thế giới thứ ba, sự thịnh vượng tăng lên cũng có thể giống như sự trì trệ về mặt thống kê. Một trong những sự tàn phá của nghèo đói cùng cực là tỷ lệ tử vong ở trẻ sơ sinh cao, cũng như các mối nguy sức khỏe đến những người khác từ sự thiếu hụt thức ăn, chỗ ở, dịch vụ y tế và xử lý chất thải. Khi các nước thuộc thế giới thứ ba có sự tăng trưởng về mặt kinh tế, một trong những hệ quả đầu tiên của mức thu nhập bình quân đầu người cao hơn là trẻ sơ sinh hay trẻ em, và người già yếu có thể sống, bây giờ họ có thể có được dinh dưỡng và sự chăm sóc y tế tốt hơn.

Điều này có nhiều khả năng ở mức thu nhập thấp hơn. Nhưng, với nhiều người nghèo có thể sống hơn lúc này, cả hai đều hoàn toàn và tương đối so với các tầng lớp thịnh vượng hơn, số phần trăm cao hơn của dân số đất nước bây giờ có thể bao gồm luôn cả những người nghèo này. Theo thống kê, mức trung bình của nhiều người nghèo có thể làm giảm mức tăng trung bình của thu nhập thực tế của quốc gia hoặc thậm chí có thể làm cho thu nhập trung bình giảm, ngay cả khi mỗi cá nhân trong nước có thu nhập cao hơn trước đây.

Chương 17

Tiền và Hệ Thống Ngân Hàng

Một hệ thống đã được thiết lập với quy mô lớn để ngăn chặn ngân hàng hoảng loạn tạo ra sự hoảng loạn trong hệ thống ngân hàng lớn nhất trong lịch sử Mỹ.

Milton Friedman

Tiền là điều quan trọng đối với đa số mọi người nhưng tại sao hệ thống ngân hàng cũng là quan trọng đối với bất cứ ai mà không phải là người làm trong ngành ngân hàng? Cả tiền và hệ thống ngân hàng đều giữ vai trò chủ chốt trong việc thúc đẩy sự sản xuất của các loại sản phẩm và dịch vụ, mà tiêu chuẩn sống của mọi người phụ thuộc vào, và chúng cũng là nhân tố chủ chốt trong khả năng của nền kinh tế nói chung về việc duy trì việc làm của người và tài nguyên nó. Trong khi tiền không đồng nghĩa với sự giàu có - nếu không thì chính phủ có thể làm cho chúng ta trở nên giàu gấp đôi bằng cách đơn giản là in tiền ra nhiều gấp đôi - một hệ thống tiền tệ được thiết kế và duy trì tốt sẽ tạo điều kiện cho sự sản xuất và sự phân phối của giàu có.

Hệ thống ngân hàng đóng vai trò quan trọng trong quá trình đó bởi vì lượng lớn của tài nguyên thực tế - nguyên liệu thô, máy móc, nhân công - những điều mà được chuyển giao lại bằng cách sử dụng tiền, và sự phân bổ của những ai bị ảnh hưởng bởi lượng tiền khổng lồ - hàng nghìn tỷ đôla - mà đi qua hệ thống ngân hàng. Các ngân hàng của Mỹ có tài sản là 14 ngàn tỷ đôla trong năm 2012 là một ví dụ. Một cách dễ thấy rõ một lượng lớn như vậy là một ngàn tỷ giấy trước, không ai trên hành tinh này có thể đọc hay viết. Cả Đế Chế La Mã hay triều đại Trung Hoa cổ xưa đều chưa được thành lập và tổ tiên của chúng ta vẫn còn sống trong những hang động.

Vai Trò Của Đồng Tiền

Nhiều nền kinh tế trong quá khứ xa xưa vận hành không cần đồng tiền. Mọi người chỉ đơn giản là trao đổi hàng hóa và nhân công của họ với người khác. Nhưng đây thường là những nền kinh tế nhỏ, không biến chứng, ít thứ để trao đổi, vì đa số mọi người tự cung cấp cho họ thức ăn, chỗ ở và quần áo, trong khi giao dịch với người khác trong một phạm vi giới hạn ở những món như dụng cụ, vật dụng tiện nghi hay đồ xa xỉ.

Việc trao đổi rất khó chịu. Nếu bạn sản xuất ghế và muốn mua táo, bạn sẽ chắc chắn không đổi một cái ghế cho một trái táo, và có thể cũng sẽ không muốn một lượng táo để có thể ngang bằng với giá trị của cái ghế. Nhưng nếu ghế và táo có thể được dùng để trao đổi cho một món thứ ba để có thể chia nhỏ ra thành những đơn vị nhỏ hơn, khi đó nhiều giao dịch có thể diễn ra hơn bằng cách sử dụng phương tiện trao đổi trung gian đó, làm cho cả người làm ghế và người trồng táo có lợi, và cũng như tất cả những người khác. Điều mà mọi người cần làm đó là đồng lòng xem thứ gì sẽ được dùng để làm một phương tiện trao đổi trung gian, và cái phương tiện trao đổi trung gian đó trở thành tiền.

Một vài xã hội đã sử dụng vỏ ốc như tiền, xã hội khác thì dùng vàng hay bạc, và vài xã hội khác nữa thì dùng những mảnh giấy đặc biệt được in bởi chính phủ của họ. Vào thời Châu Mỹ thuộc địa, nơi mà tiền tệ khó kiếm, những biên nhận kho của thuốc lá được cho lưu hành dưới dạng tiền. Trong thời kỳ đầu thuộc địa của thực dân Anh tại Tây Phi, các loại chai và hộp của rượu gin đôi khi được sử dụng làm tiền, thường được qua tay người này đến tay người khác trong nhiều năm mà không được tiêu thụ. Trong trại dành cho tù binh chiến tranh trong suốt thời kỳ Thế Chiến Thứ Hai, thuốc lá từ các gói chữ thập đỏ được dùng như tiền giữa các tù binh với nhau, tạo ra hiện tượng kinh tế lâu dài gắn liền với tiền bạc như là mức đầu tư và Luật của Gresham. Vào thời kỳ đầu của những ngày tuyệt vọng về kinh tế tại Liên Xô, “những sản phẩm như bột mì, ngũ cốc và muối dần dần được giả định là tiền,” theo hai nhà kinh tế học của Liên Xô đã nghiên cứu thời kỳ đó, và “muối và bánh mì có thể dùng để mua hầu như bất cứ thứ gì mà một người có thể cần.”

Tại Đảo Yap thuộc Thái Bình Dương, một phần của Micronesia, những hòn đá hình dạng như bánh rán doughnut được đóng vai trò như tiền, mặc dù hòn đá lớn nhất của loại đá này có đường kính 12 feet và hiển nhiên rằng không thể lưu hành. Thứ lưu hành là quyền sở hữu của những hòn đá này, để cái hệ hổng tiền tệ nguyên thủy này có chức năng giống như hầu hết các hệ thống tiền tệ hiện đại ngày nay, mà quyền sở hữu tiền có thể thay đổi ngay lập tức bằng hình thức chuyển khoản điện tử mà không cần bất cứ chuyển động vật lý nào của tiền tệ và các đồng xu.

Điều làm nên tất cả những sự khác nhau của tiền này là mọi người chấp nhận chúng trong các thanh toán cho sản phẩm và dịch vụ mà thực sự cấu tạo nên sự giàu có. Tiền tương đương với sự giàu có của một cá nhân chỉ vì các cá nhân khác sẽ cung cấp hàng hóa và dịch vụ mong muốn để đổi lấy số tiền đó. Nhưng, từ quan điểm của nền kinh tế quốc gia nói chung, tiền không có nghĩa là sự giàu có. Nó chỉ là một hiện vật được dùng để chuyển nhượng sự giàu có hay dùng để tạo niềm phấn khích để mọi người tạo nên sự giàu có.

Trong khi tiền tạo điều kiện cho việc tạo ra sự giàu có đích thực - bôi trơn các bánh răng, như nó đã từng làm - đây không phải là để nói rằng vai trò của nó không quan trọng. Những bánh răng hoạt động tốt hơn khi chúng được bôi trơn. Khi một hệ thống tiền tệ bị phá vỡ vì một lý do này hay lý do khác, và mọi người bị bắt buộc phải nhờ đến việc trao đổi, sự vụng về của phương pháp đó mau chóng trở nên rõ ràng với tất cả. Ví dụ, vào năm 2002, hệ thống tiền tệ tại Argentina bị phá vỡ, dẫn đến một sự sụt giảm trong các hoạt động kinh tế và phải nhờ đến một câu lạc bộ trao đổi tên là trueque:

Tuần này, câu lạc bộ trao đổi góp tất cả các nguồn tài nguyên của nó để “mua” 220 pounds bánh mì từ một thợ làm bánh tại địa phương để đổi lấy nửa tấn củi mà câu lạc bộ này có được trong lần trao đổi trước - người thợ dùng số củi đó để đốt lò bánh....Người hàng xóm Palermo giàu có tổ chức một trueque kỳ quặc mà tại đó đồ cổ của Trung Quốc có thể được dùng để đổi lấy những miếng thịt bò Argentina hảo hạng.

Mặc dù tiền không phải là sự giàu có, một sự thiếu vắng của một hệ thống tiền tệ hoạt động tốt có thể gây ra mất mát của sự giàu có thực sự, khi giao dịch được giảm xuống đến mức thô của mức độ trao đổi.

Argentina không phải là đất nước duy nhất trở lại với tình trạng trao đổi hay các kẻ khác khi hệ thống tiền tệ sụp đổ. Trong suốt cuộc Đại Suy Thoái của những năm 1930, khi mà nguồn cung tiền bị rút lại một cách trầm trọng, tại Mỹ ước tính có "150 hệ thống trao đổi và/hoặc hệ thống chứng khoán tạm thời hoạt động tại ba mươi bang.

Thường thì mọi người có vẻ như muốn có được tiền, nhưng đã có vài lần đặc biệt tại một vài nước cụ thể khi mà chẳng ai muốn có tiền, vì họ coi nó là vô giá trị. Trên thực tế, có một sự thật là không có ai chấp nhận tiền để làm cho nó vô giá trị. Khi bạn không thể mua thứ gì bằng tiền, thì nó sẽ trở thành những tờ giấy vô dụng hay những chiếc đĩa nhỏ bằng kim loại vô dụng. Tại Pháp trong suốt những năm 1790, một chính quyền đang tuyệt vọng đã thông qua một luật mà quy định bản án tử hình cho bất cứ ai mà từ chối buôn bán để đổi lấy tiền. Tất cả những điều trên muốn nói là sự thật chỉ là chính phủ in tiền không có nghĩa là tiền sẽ được tự động được chấp nhận bởi mọi người và thực sự thực hiện được chức năng của tiền. Chúng ta vì thế phải hiểu tiền được hoạt động như thế nào, nếu như chỉ để tránh việc đạt tới điểm mà nó gặp trục trặc. Hai trong số những sự trục trặc quan trọng nhất đó là sự lạm phát và sự giảm phát.

Sự Lạm Phát

Sự lạm phát là một sự gia tăng chung về giá. Mức giá cả quốc gia tăng lên vì một lý do tương tự như giá của một sản phẩm hay một dịch vụ cụ thể tăng lên - cụ thể là có

nhiều nhu cầu hơn nguồn cung tại một mức giá cụ thể. Khi mọi người có tiền nhiều tiền hơn, họ có xu hướng tiêu nhiều hơn. Không có một sự gia tăng tương ứng trong mức sản lượng, giá của những sản phẩm và dịch vụ hiện đang tồn tại đơn giản là cũng tăng lên vì số lượng yêu cầu vượt quá số lượng cung cấp tại mức giá hiện tại và mọi người chống lại lẫn nhau trong lúc túng thiếu đó hoặc người bán nhận ra nhu cầu sản phẩm của họ tăng lên tại một mức giá và dựa trên đó và tăng giá.

Bất kể thứ gì mà tiền bao gồm - vỏ sò, vàng, hay bất cứ thứ gì - nhiều trong số đó trong nền kinh tế quốc gia nghĩa là giá cao hơn, trừ khi có một nguồn cung sản phẩm và dịch vụ lớn tương ứng.

Mối quan hệ giữa tổng số tiền và mức giá chung đã được nhìn thấy trong nhiều thế kỷ. Khi Alexander Đại Đế bắt đầu sử dụng kho báu chiếm được từ người Ba Tư, giá cả tăng lên

Tại Hy Lạp. Tương tự như khi người Tây Ban Nha lấy đi một lượng lớn vàng từ thuộc địa của họ tại phía tây bán cầu, mức giá tăng không chỉ tại Tây Ban Nha, mà còn khắp Châu Âu, vì người Tây Ban Nha sử dụng đa số tài sản của họ để mua hàng nhập khẩu từ các nước châu Âu khác. Gửi vàng của họ đến những đất nước đó để trả cho những giao dịch này được cộng vào tổng nguồn cung tiền khắp lục địa.

Không có điều nào ở đây là khó hiểu. Sự phức tạp và sự bối rối xuất hiện khi chúng ta bắt đầu nghĩ về những điều bí ẩn và sai lầm như "bản chất của giá trị" đồng tiền hay tin rằng vàng bằng cách nào đó "hỗ trợ" cho tiền và trong một vài cách bí ẩn đó đó cho nó giá trị.

Đa số thời gian ở quá khứ, vàng đã được sử dụng như tiền bởi nhiều nước. Đôi khi vàng được dùng trực tiếp ở bằng đồng xu hoặc (cho những giao dịch lớn) bằng vàng cục nhỏ, thỏi, hay các dạng khác.

Thậm chí thuận tiện hơn để mang đi là những tờ tiền được in bởi chính phủ mà có thể được chuộc lại vàng bất kể khi nào bạn muốn nó được chuộc lại. Đó không chỉ tiện hơn

để mang tờ tiền đi, nó cũng an toàn hơn là mang một lượng tiền lớn bằng kim loại mà kêu leng keng trong túi bạn hay dễ gây chú ý trong các túi, thu hút sự chú ý của tội phạm.

Vấn đề lớn của tiền được tạo ra bởi chính phủ đó là những người điều hành chính phủ luôn phải đối mặt với sự cám dỗ trong việc sử dụng tạo ra nhiều tiền hơn và sử dụng nó. Bất kể là ở giữa các vị vua thời cổ xưa hay các chính trị gia thời hiện đại, điều này đã xảy ra hết lần này đến lần khác qua các thế kỷ, dẫn đến lạm phát và rất nhiều vấn đề kinh tế và xã hội khác mà ăn theo sự lạm phát. Vì lý do này, nhiều nước đã thích sử dụng vàng, bạc và một vài loại vật liệu khác mà vốn đã giới hạn về nguồn cung như tiền. Đó là một cách lấy đi khả năng mở rộng nguồn cung tiền đến mức lạm phát của chính phủ.

Vàng từ lâu đã được xem là lý tưởng cho mục đích này, khi mà nguồn cung vàng trên thế giới không thể tăng một cách nhanh chóng. Khi tiền giấy có thể đổi thành vàng bất kể khi nào một cá nhân chọn làm như thế, vì thế tiền được nói là được "hỗ trợ" bởi vàng. Sự diễn đạt này bị hiểu lầm chỉ khi chúng ta tưởng tượng giá trị của vàng bằng một cách nào đó được chuyển thành tiền giấy, khi thực tế lý do đó là vàng chỉ đơn giản giới hạn lượng tiền giấy mà có thể được phát hành ra.

Đồng đôla Mỹ từng có thể mua lại được bằng vàng theo yêu cầu, nhưng điều đó đã kết thúc trong năm 1933. Kể từ đó Mỹ đã đơn giản là có tiền giấy, bị giới hạn nguồn cung chỉ vì những thứ mà chính quyền tưởng rằng họ có thể hoặc không thể thoát khỏi bằng chính trị. Nhiều nhà kinh tế đã chỉ ra cái năng lực nguy hiểm mà điều này đã trao cho chính phủ liên bang. Ví dụ như John Maynard Keynes đã viết : “Bằng một quá trình lạm phát đang tiếp diễn, chính phủ có thể tịch thu một cách bí mật và không gây chú ý một phần quan trọng từ sự giàu có của người dân”

Như một ví dụ của hiệu ứng tích lũy của sự lạm phát, trong năm 2013 tờ Nhật Báo Investor's Business đã chỉ ra rằng trong năm 1960, “ với một đôla bạn có thể mua gấp sáu lần những gì mà bạn có thể mua được ngày nay”. Nằm trong số những thứ khác, điều này có nghĩa là những người mà tiết kiệm tiền trong những năm 1960 có nhiều hơn bốn phần năm của giá trị bị âm thầm lấy đi từ họ.

Không thiên vị như lạm phát tại nước Mỹ, nó làm tái nhặt kể bên những mức độ lạm phát đạt được tại một số nước khác. "Lạm Phát Hai Chữ Số" trong suốt một năm cụ thể tại Mỹ tạo ra những báo động chính trị, nhưng nhiều nước khác nhau tại Châu Mỹ Latin và Đông Âu đã từng có giai đoạn mà mức độ lạm phát hàng năm là bốn chữ số.

Từ khi tiền là bất cứ thứ gì mà chúng ta chấp nhận như là tiền trong việc thanh toán cho những sản phẩm và dịch vụ thực, có nhiều thứ khác mà hoạt động bằng một cách rất tương tự như tiền chính thức được phát hành bởi chính phủ. Thẻ tín dụng, thẻ ghi nợ và séc là những ví dụ dễ nhìn thấy nhất. Những lời hứa cũng có thể hoạt động như là tiền, phục vụ để có được sản phẩm và dịch vụ thực tế, khi mà người hứa được tin tưởng nhiều. Giấy ghi nợ từ những thương gia đáng tin tưởng đã từng qua tay từ người này đến người khác như là tiền. Như đã ghi chú ở Chương 5, nhiều giao dịch bằng thẻ tín dụng hay thẻ ghi nợ được thực hiện nhiều hơn là bằng tiền vào năm 2003.

Điều này nghĩa là nhu cầu tổng hợp được tạo ra không chỉ bởi tiền được phát hành bởi chính phủ mà còn bởi khoản tín dụng có nguồn gốc từ nhiều nguồn khác nhau. Điều này cũng có nghĩa là một sự thanh lý khoản tín dụng, vì bất kể lý do gì khác, làm giảm nhu cầu tổng hợp, cũng như nếu nguồn cung tiền chính thức bị thu nhỏ lại. Một vài ngân hàng thường phát hành tiền tệ của riêng họ, loại tiền tệ mà không có chỗ đứng hợp pháp, nhưng tuy nhiên cũng được chấp nhận rộng rãi trong các phương thức thanh toán khi ngân hàng cụ thể đó được xem là đáng tin tưởng và sẵn sàng thu lại tiền của họ bằng vàng. Vào những năm 1780, tiền tệ được phát hành bởi Ngân Hàng Bắc Mỹ được chấp nhận rộng rãi hơn là tiền của chính thức của chính phủ thời đó.

Đôi khi tiền được phát hành bởi một vài nước khác được yêu thích hơn là tiền được phát hành bởi chính nước đó. Vào cuối thế kỷ thứ 10, tiền của Trung Quốc được yêu thích hơn tiền Nhật Bản ngay tại chính đất nước Nhật. Tại Bolivia thế kỷ 20, đa số các tài khoản tiết kiệm là tiền đôla vào năm 1985, suốt thời kì trốn tránh lạm phát của đồng Peso bolivia. Vào năm 2007, Tờ New York Times đưa tin: “Đồng Rand của Nam Phi đã thay thế đồng tiền về bản chất là không có giá trị của Zimbabwe như là một đơn vị tiền tệ do

tự chọn. Trong thời kỳ cuối của cuộc nội chiến Mỹ, Phe Miền Nam có khuynh hướng dùng loại tiền tệ được phát hành tại Washington, hơn là tiền của Chính Phủ Liên Bang của họ.

Vàng tiếp tục được yêu thích hơn nhiều loại tiền tệ quốc gia khác, mặc dù vàng vàng không nhận được tiền lãi, trong khi tiền gửi trong ngân hàng thì có. Sự lên xuống thất thường của giá vàng phản ánh không chỉ sự thay đổi của nhu cầu để nó có thể làm đồ trang sức - nguồn gốc của khoảng 80% yêu cầu của vàng - hay cho một số mục đích của một vài ngành công nghiệp và cơ bản hơn nữa, những sự lên xuống thất thường này phản ánh mức độ lo lắng về những khả năng của những việc này có thể làm xói mòn sức mua của tiền chính thức. Đó là lý do vì sao những khủng hoảng nghiêm trọng về chính trị và quân sự có thể đưa giá của vàng đi lên, khi mà mọi người bắt đầu bỏ cổ phần của loại tiền tệ mà có thể ảnh hưởng và bắt đầu đấu thầu lẫn nhau để mua vàng, như là một cách đáng tin tưởng hơn để giữ sự giàu có hiện tại. Kể cả khi nó không có lãi hay cổ tức.

Từ khi giá vàng phụ thuộc vào sự mong chờ của mọi người về giá trị của tiền, giá có thể tăng hay giảm một cách rõ rệt, và đảo ngược một cách nhanh chóng, để đáp lại sự thay đổi về các tình trạng kinh tế chính trị. Mức tăng rõ rệt nhất của giá vàng trong một năm là 135% vào năm 1979 - sự rớt giá vàng dễ nhận thấy nhất là 32% chỉ trong 2 năm sau.

Những sự lạm phát đang tồn tại hoặc được mong chờ thường dẫn đến sự tăng lên của giá vàng, khi mà mọi người tìm cách che chở sự giàu có của họ khỏi sự tịch thu thầm lặng của chính phủ bởi sự lạm phát. Nhưng một giai đoạn dài của sự phồn thịnh với việc giá cả ổn định có khả năng sẽ thấy giá vàng rớt, khi mà mọi người di dời sự giàu có của họ ra khỏi vàng và đưa nó vào một loại tài sản tài chính khác mà nhận được lãi hay cổ tức và có thể vì vậy mà gia tăng sự giàu có của họ. Khi mà những cuộc khủng hoảng kinh tế vào cuối những năm 1970 và đầu những năm 1980 đã qua đi, và sau đó là một giai đoạn dài của sự phát triển ổn định và mức lạm phát thấp, giá vàng rớt theo các năm từ khoảng 800 đôla một ounce đến khoảng 250 đôla một ounce vào năm 1999. Nhưng vẫn sau đó,

sau sự thâm hụt liên bang kỷ lục tại Mỹ và những vấn đề tương tự tại một số nước Châu Âu vào những năm đầu của thế kỷ 21, giá vàng tăng vọt lên 1000 đôla một ounce.

Một nỗi sợ không lời vĩ đại đằng sau nhu cầu về vàng là nỗi sợ hãi của lạm phát. Cũng không phải là nỗi sợ này là không hợp lý, được biết rằng chính phủ đủ loại - từ quân chủ đến dân chủ và độc tài đã thường xuyên dùng đến lạm phát, như là một lý do để lấy được nhiều tài sản hơn mà không cần phải đối mặt trực tiếp với công chúng với thuế cao hơn.

Tăng mức thuế đã luôn tạo ra những mối nguy chính trị đến những người mà nắm giữ quyền lực chính trị. Sự nghiệp chính trị có thể bị hủy hoại khi những người bầu cử công khai chống lại những người mà nâng mức thuế. Đôi khi phản ứng của công chúng đối với việc mức thuế cao hơn có thể dẫn đến những cuộc nổi dậy vũ trang, như những lần dẫn đến chiến tranh giành độc lập tại Mỹ từ tay của người Anh. Ngoài những phản ứng chính trị chống đối việc thuế cao hơn, cũng có thể có những phản ứng bất lợi cho kinh tế. Khi mà mức thuế đạt đến mức cao hơn, những hoạt động kinh tế cụ thể có thể bị bỏ rơi bởi những người không thể tìm thấy tỷ lệ hoàn vốn ròng trên những hoạt động này, đủ để biện bào chữa cho nỗ lực của họ.

Do đó nhiều người từ bỏ nông nghiệp và chuyển lên các thành phố trong thời kỳ suy tàn của Đế Chế La Mã, thêm vào số người cần được chăm sóc bởi chính phủ, tại thời điểm mà nguồn lương thực đang suy giảm vì những người mà đã ngưng làm nông nghiệp.

Để có thể tránh được những mối nguy chính trị mà việc nâng mức thuế có thể tạo ra, các chính phủ trên khắp thế giới trong hàng ngàn năm qua đã phải nhờ đến lạm phát. Như John Maynard Keynes đã xem xét:

Không có hồ sơ nào về một cuộc chiến tranh kéo dài hay một biến động xã hội lớn nào mà không đi cùng bởi một sự thay đổi trong đấu thầu hợp pháp, nhưng một niên sử gần như còn nguyên vẹn tại mọi nước mà có lịch sử, trở lại thời kỳ đầu của các kỷ lục kinh tế, sự suy giảm tiến bộ trong giá trị thực của các hồ sơ dự thầu liên tiếp mà đại diện cho tiền.

Nếu chiến đầu trong một cuộc chiến lớn đòi hỏi một nửa sản lượng hàng năm của một đất nước, sau đó thay vì nâng mức thuế lên 50% những gì mà mọi người kiếm được để có thể trả cho cuộc chiến đó, chính phủ có thể chọn tạo ra tiền cho cuộc chiến đó và dùng số tiền đó mua vật trang thiết bị vật tư phục vụ cho chiến tranh. Với một nửa nguồn tài nguyên quốc gia được dùng để sản xuất trang thiết bị và đồ dùng quân sự, hàng dân sự sẽ trở nên khan hiếm hơn cũng như tiền trở nên dồi dào hơn. Sự thay đổi tỷ lệ tiền của hàng dân sự này sẽ dẫn đến lạm phát, khi mà nhiều tiền hơn mua được ít hàng hóa hơn, và kết quả là sự tăng giá.

Không phải tất cả sự lạm phát được gây ra bởi chiến tranh, tuy nhiên lạm phát thường đi cùng với xung đột quân sự. Ngay cả trong thời bình, các chính phủ đã tìm ra nhiều thứ để sử dụng tiền, bao gồm lối sống xa hoa của vua hay nhà độc tài và nhiều dự án phô trương mà đã phổ biến dưới thời của cả chính phủ dân chủ và chính phủ phản dân chủ. Để có thể chi trả cho những thứ như vậy, sử dụng quyền lực của chính phủ để tạo ra tiền đã thường được xem là dễ hơn và an toàn hơn về mặt chính trị hơn là nâng các mức thuế. Nói cách khác, sự lạm phát có hiệu lực một loại thuế ẩn. Tiền mà mọi người đã tiết kiệm bị cướp một phần sức mua của nó, được chuyển giao một cách lặng lẽ cho chính phủ mà phát hành tiền mới.

Sự lạm phát không chỉ là một loại thuế ẩn, mà nó còn là một loại thuế dựa trên diện rộng.

Một chính phủ có thể tuyên bố là họ không nâng thuế, hay sẽ nâng thuế đối với “người giàu” - dù bằng cách nào được xác định - nhưng, bằng việc tạo ra sự lạm phát, nó có hiệu lực chuyển giao một số tài sản của những người có tiền, có thể nói là, nó thu hút tài sản trên toàn bộ phạm vi thu nhập và tài sản, từ người giàu nhất đến người nghèo nhất. Đến mức mà người giàu đầu tư tài sản của họ vào chứng khoán, bất động sản, hay tài sản hữu hình khác mà tăng lên về giá trị cùng với sự lạm phát, họ thoát khỏi một vài loại thuế thực tế này, những loại mà người có thu nhập thấp hơn không thể trốn thoát.

Trong kỷ nguyên tiền giấy hiện đại, việc tăng cung tiền là một vấn đề tương đối đơn giản là bật máy in tiền. Tuy nhiên, một thời gian dài trước khi có máy in tiền, chính phủ có thể tạo ra nhiều hơn bằng một quá trình đơn giản là giảm lượng vàng hay bạc trong các đồng xu của một mệnh giá nhất định. Do đó một đồng franc Pháp hay một đồng Bảng Anh có thể bắt đầu bằng cách chứa một lượng kim loại quý giá nhất định, nhưng đồng xu sau đó được phát hành bởi chính phủ Pháp và Anh sẽ chứa ít và ít hơn lượng kim loại đó, cho phép những chính phủ này phát hành nhiều tiền hơn từ một lượng vàng hay bạc nhất định. Từ khi đồng xu mới có giá trị pháp lý tương tự như đồng xu cũ, sức mua của chúng đều giảm khi tiền xu trở nên dồi dào hơn.

Các phương pháp tinh vi hơn trong việc tăng số lượng tiền đã được sử dụng tại nhiều nước với ngân hàng trung ương được kiểm soát bởi chính phủ, nhưng kết quả thực vẫn là như nhau: Một sự gia tăng lượng tiền, mà không có sự gia tăng tương ứng trong nguồn sản phẩm thực tế, nghĩa là giá cả tăng-có thể nói là, lạm phát. Ngược lại, khi sản lượng tăng lên trong thời kỳ cách mạng công nghiệp của Anh vào thế kỷ 19, giá cả của quốc gia giảm xuống bởi vì nguồn cung tiền không tăng lên tương ứng.

Gấp đôi nguồn cung tiền trong khi lượng sản phẩm còn lại vẫn như cũ có thể sẽ nhiều hơn là tăng gấp đôi mức giá, và tốc độ mà tiền lưu thông tăng lên khi mọi người mất đi niềm tin vào việc nó giữ lại giá trị của nó. Trong suốt sự suy giảm mạnh mẽ của giá trị đồng Ruble Nga vào năm 1998, một phóng viên Mátxcova đưa tin: “Nhiều người đang gấp rút tiêu đồng tiền Ruble đang mất giá một cách càng nhanh càng tốt khi mà đồng tiền này vẫn còn có ít giá trị”

Một điều gì đó rất tương tự xảy ra tại Nga trong Thế Chiến Thứ Nhất và trong những năm ngay sau cuộc cách mạng năm 1917.

Vào năm 1921, lượng tiền phát hành bởi chính phủ Nga cao gấp hàng trăm lần so với tiền được lưu hành vào đêm trước cuộc chiến năm 1913- và mức giá tăng đến hơn vài ngàn lần so với năm 1913. Khi tiền lưu thông nhanh hơn, ảnh hưởng lên giá cả cũng tương tự như có nhiều tiền hơn trong sự lưu thông. Khi cả hai thứ xảy ra cùng một lúc trên quy mô

lớn, kết quả có được là lạm phát bỏ chạy. Trong năm khủng hoảng cuối cùng của Liên Bang Xô Viết 1991, giá trị đồng Rúp rút xuống thấp đến nỗi người Nga dùng nó để làm giấy dán tường và giấy vệ sinh, cả hai loại giấy mà đều đang khan hiếm.

Có lẽ sự lạm phát nổi tiếng nhất của thế kỷ 20 xảy ra tại Đức trong suốt những năm 1920, khi mà 40 Mark đáng giá một đôla vào tháng 7 năm 1920, nhưng phải mất 4 ngàn tỷ Mark để có được một đôla vào tháng 11 năm 1923. Mọi người khám phá ra rằng tiền tiết kiệm cả đời của họ không đủ để mua một bao thuốc lá. Chính phủ Đức đã thực sự lấy cắp hầu hết mọi thứ mà họ sở hữu bởi một quá trình đơn giản là cho hơn 1700 máy in tiền chạy ngày và đêm để in tiền. Một vài người đã đổ lỗi cho sự hỗn loạn kinh tế và sự vỡ mộng cay đắng của thời đại này vì đã thiết lập đoạn đường cho sự trỗi dậy của Adolf Hitler và Phát Xít.

Trong suốt sự lạm phát bỏ chạy này, Hitler đã đặt ra cụm từ “Tỷ phú chết đói” vì người Đức với một tỷ Mark vẫn không thể đủ để mua thức ăn tự nuôi sống mình.

Mức độ lạm phát thường được đo bằng những sự thay đổi trong chỉ số giá tiêu dùng. Như những chỉ số khác, chỉ số giá tiêu dùng chỉ là xấp xỉ vì giá của nhiều thứ khác nhau thay đổi một cách khác nhau.

Ví dụ, khi giá tiêu dùng tại Mỹ tăng trong suốt 12 tháng là 3.4 % vào tháng 3 năm 2006, những thay đổi này trải dài từ mức tăng 17.3 % cho năng lượng cho đến 4.1 % cho chăm sóc y tế và mức giảm 1.2 % trong giá của trang phục.

Trong khi hiệu ứng của giảm phát là dễ nhìn thấy hơn là hiệu ứng của lạm phát - từ khi ít tiền có nghĩa là ít giao dịch hơn, và vì vậy giảm sự sản xuất của sản phẩm mới, với ít hơn về nhu cầu nhân công tương ứng - tác động của lạm phát có thể khiến nền kinh tế ngừng hoạt động. Lạm phát bỏ chạy nghĩa là các người sản xuất thấy rủi ro khi sản xuất, khi giá mà họ có thể bán sản lượng của họ có thể sẽ không đại diện cho sức mua nhiều như tiền mà họ đã bỏ ra để sản xuất số sản lượng đó. Khi lạm phát ở Châu Mỹ Latinh đạt đỉnh khoảng 600% mỗi năm vào năm 1990, sản lượng thực tế ở Châu Mỹ

Latinh giảm hoàn toàn trong cùng năm đó. Nhưng, sau vài năm tiếp theo không có lạm phát, sản lượng thực tế đã đạt một mức tăng trưởng mạnh mẽ 6% mỗi năm.

Sự Giảm Phát

Khi mà lạm phát đã là một vấn đề đã tồn tại nhiều thế kỷ, tại nhiều thời điểm và địa điểm cụ thể sự giảm phát cũng đã tạo ra những vấn đề, một trong số chúng là hủy hoại.

Từ năm 1873 qua 1896, mức giá đã giảm 22% tại Vương Quốc Anh, và 32% tại Mỹ. Những quốc gia công nghiệp này và những quốc gia công nghiệp khác đã là tiêu chuẩn vàng và sản lượng của họ tăng nhanh hơn nguồn cung vàng thế giới. Khi mà giá cả của một đầu ra và đầu vào giảm, các khoản nợ được xác định bằng tiền vẫn giữ nguyên - có hiệu quả, làm cho các khoản thế chấp và khoản nợ khác trở thành giống như một gánh nặng lên sức mua thực tế hơn khi những khoản nợ này phát sinh. Rắc rối này của các con nợ cũng trở thành một rắc rối cho chủ nợ, khi con nợ không thể trả và đơn giản là vỡ nợ.

Nông dân đã đặc biệt bị ảnh hưởng bởi mức giá giảm vì nông sản giảm giá đặc biệt mạnh, trong khi những thứ mà nông dân mua không giảm giá nhiều như vậy, và các khoản thế chấp và các khoản nợ nông nghiệp khác yêu cầu cùng một lượng tiền như trước.

Một sự giảm phát còn tồi tệ hơn nữa xảy ra ở Mỹ thế kỷ 20. Như đã ghi chú tại phần đầu của chương 16, nguồn cung tiền tại Mỹ giảm một phần ba từ năm 1929 đến 1933, khiến cho người Mỹ bất khả thi trong việc mua được nhiều sản phẩm và dịch vụ như trước kia với mức giá cũ. Giá cả không giảm xuống - danh mục của Sears năm 1931 có nhiều giá mà thấp hơn so với chính nó một thập kỷ trước - nhưng một vài giá không thể thay đổi vì liên quan đến những hợp đồng pháp lý.

Các khoản thế chấp về nhà ở, nông trại và tòa nhà văn phòng đều được chỉ định các khoản thanh toán thế chấp hằng tháng bằng số tiền cụ thể. Các điều khoản này có thể

khá hợp lý và dễ dàng đáp ứng khi tổng số tiền trong nền kinh tế là lớn hơn đáng kể, nhưng giờ cũng giống như những khoản thanh toán này đã được tự ý nâng lên - như trong thực tế chúng được tăng lên về các điều khoản sức mua thực tế. Nhiều gia chủ, nông dân và thương gia đơn giản là không thể chi trả sau khi nguồn cung tiền quốc gia bị rút lại - và vì vậy họ mất những nơi mà họ ở. Những người thuê nhà cũng đối mặt với những vấn đề tương tự, vì ngày càng khó khăn để có thể kiếm tiền để trả tiền thuê nhà. Một lượng lớn hàng hóa và dịch vụ được mua bằng tín dụng bởi các doanh nghiệp và cá nhân cũng như các khoản nợ sản xuất mà hiện nay khó để có thể trả hơn là khi tín dụng được mở rộng trong một nền kinh tế với nguồn cung tiền lớn hơn.

Những người mà lương và thu nhập được quy định trong hợp đồng - trải dài từ các công nhân hợp nhất cho đến cầu thủ bóng chày chuyên nghiệp - hiện được cho phép hợp pháp có nhiều sức mua thực tế hơn là khi những hợp đồng này ban đầu được ký kết. Các nhân viên của chính phủ cũng vậy, những người mà thang lương được sửa đổi bởi pháp luật. Nhưng, trong khi giảm phát mang đến lợi ích cho thành viên của những nhóm cụ thể này nếu như họ giữ công việc của họ, sự khó khăn trong việc chi trả cho chúng nghĩa là nhiều người có thể mất việc của họ.

Tương tự như vậy, các ngân hàng mà sở hữu những khoản thế chấp mà nhiều người gặp khó khăn để trả được đã được hưởng lợi bằng việc nhận được những khoản thanh toán thế chấp đáng giá hơn sức mua so với trước kia - nếu họ nhận được các khoản thanh toán. Nhưng cũng nhiều người không thể trả các khoản nợ của họ khiến cho các ngân hàng bắt đầu thất bại. Hơn 9000 ngân hàng đình chỉ hoạt động trong suốt khoảng thời gian 4 năm từ 1930 qua đến 1933. Những người chủ nợ khác cũng bị mất tiền khi con nợ đơn giản là không thể trả nợ.

Cũng giống như giảm phát có xu hướng trở nên tệ hơn bởi thực tế mọi người tiêu tiền tệ mất giá nhanh hơn bình thường, để có thể mua thứ gì đó với số tiền đó trước khi nó mất giá nhiều hơn, vì vậy một sự giảm phát có xu hướng trở nên tồi tệ hơn bởi sự thật là mọi người bám víu vào đồng tiền lâu hơn, đặc biệt là trong thời kỳ suy thoái, với sự

thất nghiệp lan rộng khiến cho công việc của mọi người hay việc kinh doanh trở nên bấp bênh. Không chỉ có ít tiền được lưu thông hơn trong thời kỳ suy nhược kinh tế từ năm 1929 đến 1932, tiền thời điểm đó được lưu thông chậm hơn, khiến cho nhu cầu về hàng hóa và dịch vụ giảm sâu hơn. Điều đó lần lượt làm giảm nhu cầu về nhân công để sản xuất ra chúng, tạo nên sự thất nghiệp hàng loạt.

Trên lý thuyết, chính phủ có thể tăng nguồn cung tiền để đưa mức giá về mức mà nó đã từng như trước kia. Hệ Thống Dự Trữ Liên Bang được thành lập, gần 20 năm sớm hơn trong thời kỳ quản lý của Woodrow Wilson, để đối mặt với những thay đổi trong nguồn cung tiền quốc gia.

Tổng thống Wilson giải thích rằng Cục Dự Trữ Liên Bang “cung cấp một loại tiền tệ mà có thể mở rộng khi cần và thu lại khi không cần” và “sức mạnh để có thể điều hướng hệ thống tín dụng này là đưa vào bàn tay của một hội đồng công cộng của các cán bộ công bình của chính phủ để tránh bị điều khiển bởi giám đốc ngân hàng hay những khoản tiền lãi khác.

Bất kể nghe có vẻ hợp lý đến mức nào, điều mà một chính phủ có thể làm trên lý thuyết là không nhất thiết phải giống như những gì nó có khả năng làm theo phương diện chính trị, hay những gì mà các nhà lãnh đạo của nó có thể hiểu được theo phương diện trí tuệ. Hơn nữa, sự thật là các quan chức chính phủ không có lợi ích tài chính các nhân trong các quyết định mà họ đưa ra không có nghĩa là họ “không quan tâm” đối với các lợi ích chính trị liên quan đến quyết định của họ.

Kể cả khi quan chức của Cục Dự Trữ Liên Bang không bị ảnh hưởng bởi lợi ích tài chính hay lợi ích chính trị, điều đó không có nghĩa là quyết định của họ là nhất thiết phải có thẩm quyền - và, không giống như những người mà quyết định tùy thuộc vào sự điều chỉnh của thị trường, người ra quyết định của chính phủ không phải đối mặt với những sự điều chỉnh vô thức như vậy. Nhìn lại Cuộc Đại Suy Thoái của những năm 1930, cả hai nhà kinh tế học bảo thủ và tự do đã thấy chính sách tiền tệ của Hệ Thống Dự Trữ Liên Bang trong giai đoạn đó là bối rối và phản tác dụng. Milton Friedman đã gọi những

người mà điều hành Hệ Thống Dự Trữ Liên Bang trong những năm đó là “đàn độn” và John Kenneth Galbraith gọi họ là một nhóm với “sự bất lực đáng kinh ngạc”. Ví dụ, Cục Dự Trữ Liên Bang đã nâng lãi suất vào năm 1931 khi sự suy thoái kinh tế đang ở gần đáy, với các doanh nghiệp thất bại và các ngân hàng sụp đổ với đơn vị hàng ngàn trên khắp đất nước, cùng với tỷ lệ thất nghiệp lớn.

Ngày nay, bất cứ ai với kiến thức kinh tế cơ bản cũng có thể được mong chờ là sẽ hiểu rằng bạn sẽ không thể thoát ra khỏi sự suy thoái bằng cách nâng mức lãi suất, từ khi mức lãi suất cao hơn làm giảm lượng tín dụng và vì thế tiếp tục giảm nhu cầu tổng hợp lại tại một thời điểm mà nhu cầu nhiều hơn là cần thiết để khôi phục lại nền kinh tế.

Cũng không phải là các tổng thống mà đang ở trong văn phòng trong suốt Cuộc Đại Suy Thoái gian trá hơn về phương diện kinh tế hơn là các quan chức của Cục Dự Trữ Liên Bang.

Cả hai tổng thống Herbert Hoover của Đảng Cộng Hòa và người kế thừa thuộc Đảng Dân Chủ Franklin D. Roosevelt, nghĩ rằng mức lương không nên bị giảm xuống, vì thế cách điều chỉnh giảm phát này không được ủng hộ bởi chính phủ liên bang - cả về lý do nhân đạo và lý do chính trị.

Cái lý thuyết là duy trì mức lương theo các điều khoản tiền nghĩa là duy trì sức mua, để ngăn chặn sự suy giảm thêm về doanh thu, sản lượng và việc làm.

Không may thay, chính sách này có hiệu quả chừng nào mà mọi người vẫn còn giữ được công việc của họ - và mức lương cao hơn trong một điều kiện nhất định, đặc biệt là sự giảm phát, nghĩa là lượng việc làm thấp hơn. Vì vậy mức lương một giờ cao hơn không được chuyển thành thu nhập tổng thể cao hơn cho người lao động, và do đó không cung cấp cơ sở cho nhu cầu tổng hợp cao hơn mà cả hai tổng thống mong đợi. Joseph A. Schumpeter, một nhà kinh tế học hàng đầu của thời đại đó, đã thấy sự chống cự đối với những điều chỉnh giảm dần trong tiền lương làm cho Cuộc Đại Suy Thoái tồi tệ hơn. Viết vào năm 1931, ông ấy nói:

Sự suy thoái đã không được gây ra bởi mức lương, mà được gây ra bởi những yếu tố khác, và được tăng cường nhiều bởi yếu tố này.

Tuy nhiên rõ ràng là không cần thiết phải là một nhà kinh tế học để có thể hiểu được những gì mà cả tổng thống Hoover và Roosevelt không thể hiểu. Nhà báo Walter Lippmann, viết vào năm 1934, đã cho biết, “trong một cuộc suy thoái con người không thể bán sản phẩm hay dịch vụ của họ với mức giá trước khi suy thoái. Nếu họ cố gắng với mức giá trước suy thoái cho các sản phẩm, họ sẽ không bán được chúng. Nếu họ đòi mức lương trước suy thoái thì họ sẽ trở thành người thất nghiệp.” Hàng triệu người thất nghiệp - nhiều người trong hoàn cảnh kinh tế tuyệt vọng - không phải là những người đòi mức lương trước suy thoái.

Chính là những chính trị gia mà đã cố gắng giữ lương ở mức trước suy thoái.

Cả sự quản lý của tổng thống Hoover và sự quản lý tiếp theo của tổng thống Roosevelt đều áp dụng cùng một lý luận - cho nền nông nghiệp mà họ đã áp dụng cho người lao động:

Giá của sản phẩm nông nghiệp được chính phủ giữ lại để duy trì sức mua của nông dân. Tổng thống Hoover quyết định rằng chính phủ liên bang nên "cho những loại giá cả bị giảm xuống nghiêm trọng một sự hỗ trợ gián tiếp" trong nông nghiệp. Tổng thống Roosevelt sau đó đã thể chế hóa chính sách này về chương trình trợ giá nông nghiệp mà đã dẫn đến sự khủng hoảng lớn về lương thực tại thời điểm nạn đói lan rộng. Tóm lại, quan niệm sai về kinh tế đều phổ biến và thuộc về cả hai Đảng.

Cũng không phải là các quan niệm sai về kinh tế chỉ hạn chế trong phạm vi nước Mỹ. Viết vào năm 1931, John Maynard Keynes cho biết rằng những chính sách tiền tệ của chính phủ Anh mà những cuộc tranh luận được mở ra cho những chính sách đó "không thể tồn tại 10 phút trong những sự thảo luận có lý lẽ."

Chính sách tiền tệ chỉ là một trong những phạm vi mà không đủ để chính phủ có thể làm những việc mà khiến cho tình hình trở nên khá hơn. Điều quan trọng là những điều mà chính phủ có thể sẽ làm, mà trong nhiều trường hợp có thể làm cho tình hình trở nên tệ hơn.

Không chỉ trong thời kỳ thảm họa trong nước và quốc tế, như là Cuộc Đại Suy Thoái của những năm 1930, sự giảm phát có thể trở thành một vấn đề nghiêm trọng. Trong suốt thời hoàng kim của tiêu chuẩn vàng trong thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20, bất kể khi nào mà sự sản xuất của sản phẩm và dịch vụ tăng nhanh hơn nguồn cung vàng, giá cả sẽ có xu hướng giảm xuống, cũng như giá cả có xu hướng tăng lên khi nguồn cung tiền tăng nhanh hơn nguồn cung của những thứ mà tiền có thể mua.

Mức giá trung bình tại nước Mỹ, là một ví dụ, thấp hơn vào cuối thế kỷ 19 so với khoảng đầu thế kỷ.

Giống như trong những trường hợp khác của sự giảm phát - mà, một sự tăng lên về sức mua của tiền - điều này làm cho các khoản thế chấp, hợp đồng cho thuê, hợp đồng và những loại nghĩa vụ phải trả tiền hợp pháp khác tăng lên về giá trị thực. Tóm lại, những con nợ trên thực tế nợ nhiều hơn - trong giá mua thực tế - so với những gì họ đã đồng ý trả khi mượn tiền.

Ngoài những rắc rối mà được tạo ra bởi các nghĩa vụ hợp pháp cố định về các điều khoản tiền, còn có những rắc rối khác được tạo ra bởi sự giảm phát do thu nhập của nhiều người khác nhau bị ảnh hưởng khác nhau bởi sự thay đổi của giá cả. Sự giảm phát cũng giống như sự lạm phát ảnh hưởng đến nhiều loại giá cả khác nhau một cách khác nhau. Tại Mỹ, như đã ghi chú ở trên, giá cả của những gì mà nông dân bán được có khuynh hướng giảm nhanh hơn so với giá của những gì mà họ mua:

Giá của lúa mì, lưng lửng vòng quanh một đôla cho một gia trong khoảng vài thập kỷ, giảm xuống 90 cent vào năm 1892, khoảng 75 cent vào năm 1893, vừa tới 60 cent vào năm 1894. Cuối mùa đông 1895 - 1896, giá đã giảm xuống dưới 50 cent một gia.

Trong khi đó, những khoản thanh toán thế chấp của nông dân vẫn giữ nguyên như những gì mà đã được quy định trong các điều khoản tiền - và vì vậy chúng đã tăng lên trong các điều khoản thực tế trong suốt thời kỳ giảm phát. Hơn nữa, việc thanh toán của những khoản thế chấp này bây giờ phải được trả từ những thu nhập từ trang trại mà bằng một nửa hoặc ít hơn trước kia khi mà những khoản thế chấp này được đưa ra.

Đây chính là bối cảnh cho chiến dịch tranh cử tổng thống của William Jennings Bryan vào năm 1896, dựa trên yêu cầu kết thúc tiêu chuẩn vàng, và đã được lên đỉnh điểm bởi bài phát biểu xúc động của ông ấy nói rằng "bạn không thể đóng đinh cả nhân loại lên cây thập giá bằng vàng."

Vào thời điểm mà nhiều người sống ở nông thôn hơn là trên thành phố và thị trấn, ông ấy đã suýt nữa bị đánh bại bởi William McKinley. Điều mà làm diệu áp lực chính trị để kết thúc tiêu chuẩn vàng đó là sự phát hiện của các trầm tích vàng mới tại Nam Phi, Úc, và Alaska. Những khám phá này đã dẫn đến việc tăng các mức giá lần đầu tiên trong 20 năm, bao gồm giá của nông sản, loại giá mà tăng đặc biệt nhanh chóng.

Với những hiệu ứng làm giảm phát của tiêu chuẩn vàng giờ đã là của quá khứ, không chỉ là sự phân cực chính trị lên vấn đề được làm dịu tại Mỹ, nhiều nước trên khắp thế giới tiếp tục tiêu chuẩn vàng vào cuối thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20. Tuy nhiên, tiêu chuẩn vàng không ngăn cản lạm phát hay giảm phát, mặc dù nó giới hạn khả năng chi phối nguồn cung tiền của các chính trị gia, và bằng cách đó giữ cho cả lạm phát và giảm phát trong phạm vi giới hạn hẹp hơn. Cũng như sự tăng trưởng của sản lượng nhanh hơn sự tăng trưởng của nguồn cung vàng đã gây ra sự giảm sút chung trong mức giá trung bình, vì vậy những khám phá về lượng lớn trầm tích vàng - như ở California thế kỷ 19, Nam Phi, và Yukon - làm cho giá cả tăng lên đến mức lạm phát.

Hệ Thống Ngân Hàng

Tại sao lại có những ngân hàng từ lúc ban đầu ?

Một lý do đó là có hiệu quả kinh tế quy mô lớn trong việc canh giữ tiền. Nếu nhà hàng và các cửa hàng phần cứng giữ tất cả số tiền mà họ nhận được từ khách hàng trong một căn phòng phía sau ở đâu đó, tội phạm sẽ tổ chức cướp nhiều nhà hàng, cửa hàng phần cứng và những doanh nghiệp khác và nhà hơn. Bằng việc chuyển tiền của họ vào ngân hàng, các cá nhân và tập đoàn có thể cho tiền của họ được bảo vệ bởi người khác ở giá thấp hơn là tự giữ bởi chính họ.

Các ngân hàng có thể đầu tư vào hầm giữ tiền và bảo vệ, hoặc trả tiền để có được xe bọc thép đến thường xuyên để lấy tiền từ các doanh nghiệp và đưa số tiền đó đến một nơi nào khác được canh giữ cẩn mật để cất giữ. Tại Mỹ, Ngân Hàng Dự Trữ Liên Bang cất giữ tiền từ các ngân hàng tư nhân và tiền, vàng được sở hữu bởi chính phủ Mỹ. Hệ thống an ninh ở đó hiệu quả đến mức, mặc dù ngân hàng tư nhân bị cướp từ lần này đến lần khác nhưng trước giờ không có Ngân Hàng Dự Trữ Liên Bang nào từng bị cướp. Gần một nửa số vàng sở hữu bởi chính phủ Đức từng được một lần cất giữ ở Ngân Hàng Dự Trữ Liên Bang tại New York. Tóm lại, hiệu quả kinh tế quy mô lớn cho phép các ngân hàng canh giữ tài sản với chi phí thấp hơn trên một đơn vị tài sản so với các doanh nghiệp hay nhà ở, và cho phép các Ngân Hàng Dự Trữ Liên Bang canh giữ tài sản mới chi phí thấp hơn trên một đơn vị tài sản so với các ngân hàng tư nhân.

Vai Trò Của Ngân Hàng

Các ngân hàng không chỉ là nơi để cất giữ tiền. Chúng đóng một vai trò tích cực hơn trong nền kinh tế.

Như đã ghi chú trong những chương trước, thu nhập của các doanh nghiệp là không thể dự đoán được và có thể đi từ lợi nhuận đến thua lỗ và ngược lại nhiều lần. Trong khi đó, nghĩa vụ hợp pháp của các doanh nghiệp - là trả cho nhân viên của họ tất cả những ngày lương và trả hóa đơn tiền điện thường xuyên, cũng như trả cho những người mà cung cấp cho họ tất cả những thứ mà cần thiết để giữ cho doanh nghiệp hoạt động - bắt buộc phải trả một cách đều đặn, bất kể dòng cuối cùng có mực đỏ hoặc mực đen vào lúc này hay không. Điều này có nghĩa là một ai đó phải cung cấp cho doanh nghiệp tiền khi họ không có đủ tiền để đáp ứng nghĩa vụ tại thời điểm đến hạn thanh toán. Các ngân hàng là nguồn gốc chính của loại tiền này, mà tất nhiên phải được hoàn trả từ lợi nhuận sau này.

Các doanh nghiệp thường không áp dụng một khoản vay riêng biệt mỗi lần thu nhập hiện tại của họ không thể bảo đảm những nghĩa vụ hiện tại của họ. Nó tiết kiệm thời gian và tiền bạc cho cả doanh nghiệp và các ngân hàng nếu ngân hàng cấp cho họ một

hạn mức tín dụng cho một số tiền cụ thể và doanh nghiệp dùng số tiền đó theo yêu cầu, hoàn trả lại sau khi có lợi nhuận, do đó bổ sung vào quỹ đẳng sau hạn mức tín dụng.

Về lý thuyết, mỗi doanh nghiệp riêng lẻ có thể tiết kiệm tiền của chính họ từ những thời điểm tốt để có thể sử dụng nó vượt qua những thời kỳ khó khăn, như các doanh nghiệp làm ở một mức độ nào đó. Nhưng ở đây, một lần nữa, có hiệu quả kinh tế quy mô lớn trong việc các ngân hàng thương mại duy trì một quỹ trung tâm lớn từ những doanh nghiệp riêng lẻ mà có thể rút tiền khi cần thiết để duy trì một dòng tiền ổn định để trả cho nhân viên của họ và những người khác. Các ngân hàng thương mại tất nhiên sẽ tính lãi cho dịch vụ này nhưng, vì hiệu quả kinh tế quy mô lớn và sự chịu chung rủi ro làm cho các ngân hàng thương mại tốn ít hơn so với khách hàng của họ, cả ngân hàng và khách hàng của họ đều tốt hơn về tài chính vì sự thay đổi rủi ro này tại điểm mà giá của những rủi ro đó thấp hơn.

Các ngân hàng không chỉ có hiệu quả kinh tế quy mô lớn của riêng họ, mà họ còn là một trong số các tổ chức tài chính cho phép các doanh nghiệp cá nhân đạt được hiệu quả kinh tế quy mô lớn - và từ đó nâng cao mức sống của cộng đồng thông qua giá sản xuất thấp hơn mà được dịch nghĩa thành giá thấp hơn.

Trong một nền kinh tế phức tạp hiện đại, các doanh nghiệp đạt được mức chi phí sản xuất thấp hơn bằng việc vận hành trên quy mô lớn đòi hỏi nhiều về nhân công, máy móc, điện năng và những nguồn tài nguyên khác hơn cả những gì người giàu cũng có thể có được. Đa số các tập đoàn khổng lồ không được sở hữu bởi một vài người giàu mà kiếm tiền từ số lượng lớn những người mà có số tiền cá nhân khiêm tốn được tổng hợp và sau đó chuyển số lượng lớn cho các doanh nghiệp theo hình thức trung gian tài chính như các ngân hàng, công ty bảo hiểm, quỹ tương hỗ và quỹ lương hưu.

Nhiều cá nhân cũng chuyển tiền của chính họ trực tiếp hơn cho các doanh nghiệp bằng cách mua cổ phiếu và trái phiếu. Nhưng điều đó có nghĩa là thực hiện đánh giá rủi ro của chính họ, trong khi những người khác chuyển tiền thông qua trung gian tài chính

mà có chuyên môn và kinh nghiệm để đánh giá rủi ro đầu tư và thu nhập triển vọng bằng cách mà đa số cá nhân không làm.

Những gì mà được đánh giá bởi các chủ sở hữu cá nhân của tiền mà được chuyển thông qua các tổ chức tài chính là rủi ro và thu nhập triển vọng của chính các tổ chức tài chính. Những cá nhân quyết định có nên bỏ tiền vào tài khoản tiết kiệm được bảo hiểm, vào kế hoạch lương hưu hay một quỹ tương hỗ hoặc các nhà đầu cơ hàng hóa, trong khi những trung gian tài chính này lần lượt đánh giá rủi ro và thu nhập triển vọng của những người mà đã chuyển số tiền này.

Các ngân hàng cũng tài trợ cho việc mua hàng của người tiêu dùng bằng việc trả cho các thanh toán bằng thẻ tín dụng của những người sau đó hoàn trả cho các công ty thẻ tín dụng và những ngân hàng phía sau họ bằng cách trả các khoản góp hàng tháng bao gồm cả tiền lãi. Do đó, hệ thống ngân hàng là một phần quan trọng của một hệ thống trung gian tài chính phức tạp mà cho phép hàng triệu người tiêu số tiền mà thuộc về hàng triệu người lạ khác, không chỉ cho việc đầu tư trong các doanh nghiệp mà còn cho các giao dịch của người tiêu dùng. Ví dụ, công ty thẻ tín dụng hàng đầu, Visa, tạo thành một mạng lưới mà trong đó 14.800 ngân hàng và các tổ chức tài chính khác cung cấp tiền cho các giao dịch được thực hiện bởi hơn 100 triệu người dùng thẻ tín dụng mà mua sản phẩm từ 20 triệu người buôn bán trên khắp thế giới.

Sự quan trọng của các trung gian tài chính đối với nền kinh tế nói chung có thể thấy được bằng cách nhìn vào những nơi mà trung gian không có đủ hiểu biết, có kinh nghiệm và đáng tin cậy để cho phép những người lạ chuyển một lượng lớn tiền cho những người lạ khác. Những nước như vậy thường sẽ nghèo, ngay cả khi họ giàu về nguồn tài nguyên. Các trung gian tài chính có thể tạo điều kiện để biến những nguồn tài nguyên thiên nhiên này thành những sản phẩm và dịch vụ, nhà ở và các doanh nghiệp - nói tóm lại là sự giàu có.

Mặc dù tiền chính nó không phải là sự giàu có, từ quan điểm của xã hội nói chung, nhưng vai trò của nó trong việc tạo điều kiện cho việc sản xuất và chuyển giao tài sản là rất quan trọng.

Sự giàu có thực sự - những điều hữu hình - mà mọi người được phép rút khỏi sản lượng quốc gia có thể thay vào đó được chuyển hướng sang người khác thông qua các ngân hàng và các tổ chức tài chính khác, dùng tiền như là ý nghĩa của việc chuyển giao. Vì gỗ mà có thể đã được dùng để làm đồ nội thất, nếu như người tiêu dùng chọn tiêu tiền của họ vào đó, là thay vào đó chuyển hướng sang việc tạo ra giấy để in tạp chí khi mà những người tiêu dùng đó bỏ tiền của họ vào ngân hàng thay vì sử dụng nó, và các ngân hàng sau đó cho cho các nhà xuất bản tạp chí vay.

Tuy nhiên, các ngân hàng hiện đại làm nhiều việc hơn chỉ đơn giản là chuyển tiền. Những lần chuyển khoản như vậy không làm thay đổi nhu cầu tổng hợp trong nền kinh tế mà chỉ đơn giản là thay đổi việc người này cần cái gì. Tổng nhu cầu của tất cả các sản phẩm và dịch vụ kết hợp lại không được thay đổi bởi những giao dịch như vậy, sự quan trọng như những giao dịch này là dành cho những mục đích khác nhưng những gì mà ngân hàng làm, hơn và hơn nữa những gì mà những gì mà các tổ chức tài chính khác làm, mà ảnh hưởng đến nhu cầu tổng hợp trong nền kinh tế nói chung. Hệ thống ngân hàng tạo ra các khoản tín dụng, mà thực tế, thêm vào nguồn cung tiền thông qua cái gọi là “ngân hàng dự trữ phân đoạn.” Một lược sử về cách thức thực hành này xuất hiện có thể làm cho quá trình này trở nên rõ ràng hơn.

Ngân Hàng Dự Trữ Phân Đoạn

Thợ kim hoàn trong nhiều thế kỷ đã phải có một nơi nào đó an toàn để cất giữ những kim loại quý giá mà họ dùng để làm trang sức hay các vật dụng khác. Một khi họ đã thiết lập một cái hầm hoặc một nơi cất giữ an toàn nào đó, những người khác thường cất giữ vàng của riêng họ chung với thợ kim hoàn, hơn là bỏ ra chi phí tạo ra các cơ sở

lưu trữ an toàn của riêng họ. Nói cách khác, không có hiệu quả kinh tế quy mô lớn trong việc cất giữ vàng trong một cái hầm hay những nơi chắc chắn khác, vì thế người thợ hoàn kim phải rơi vào hoàn cảnh cất giữ vàng của người khác, cũng như của họ.

Đương nhiên, các thợ hoàn kim đã đưa các hóa đơn cho phép người chủ nhân có thể lấy lại vàng của họ bất cứ khi nào họ muốn. Vì những hóa đơn này được đổi thành vàng, nên chúng có hiệu quả “tốt ngang với vàng” và được lưu hành như thể chúng là tiền, mua các sản phẩm và dịch vụ khi chúng được qua tay từ người này sang người khác.

Từ kinh nghiệm, các thợ hoàn kim hiểu được rằng họ hiếm khi phải chuộc lại tất cả số vàng mà được cất giữ với họ tại bất kỳ thời điểm cụ thể nào. Nếu một người thợ hoàn kim tự tin rằng ông ấy sẽ không bao giờ phải chuộc lại hơn một phần ba số vàng mà ông ấy đã giữ cho người khác tại bất kỳ một thời điểm nào, ông ấy có thể cho vay một phần ba kia và nhận tiền lãi từ nó. Vì các hóa đơn vàng và một phần ba lượng vàng đều được lưu hành cùng một lúc, người thợ hoàn kim, thực tế, đang thêm vào tổng cung tiền.

Bằng cách này, đã phát sinh 2 trong số các tính năng chính của ngân hàng hiện địa - (1) chỉ nắm giữ một phần nhỏ lượng dự trữ cần thiết để trang trải tiền gửi và (2) thêm vào tổng cung tiền.

Vì tất cả những người gửi tiền sẽ không muốn có được tiền của họ cùng một lúc, nên ngân hàng cho vay phần lớn số tiền đó cho người khác, để có thể lấy lãi từ những khoản vay đó.

Một vài khoản lãi này ngân hàng chia sẻ với người gửi tiền bằng các trả lãi trong tài khoản ngân hàng của họ.

Một lần nữa, với những tấm séc trên tài khoản của những người gửi tiền trong khi một phần tiền trong những tài khoản đó cũng được lưu hành dưới dạng một khoản vay cho người khác, hệ thống ngân hàng có hiệu quả thêm vào nguồn cung tiền quốc gia, hơn và cao hơn số tiền được in bởi chính phủ.

Vì một số khoản tín dụng của ngân hàng này được gửi lại ở những ngân hàng khác, vòng mở rộng bổ sung của nguồn cung tiền cũng theo sau, nên tổng số tín dụng của ngân hàng trong nền kinh tế có xu hướng vượt quá tất cả tiền mặt phát hành bởi chính phủ.

Một trong những lý do mà hệ thống này hoạt động đó là cả hệ thống ngân hàng chưa bao giờ được kêu gọi để thực sự cung cấp tiền chi trả cho tất cả các tấm séc viết bởi người gửi tiền. Thay vào đó, nếu ngân hàng Acme nhận được một triệu đôla dưới dạng séc từ những người gửi tiền của họ, những người mà nhận được những tấm séc này từ người mà có tài khoản của ngân hàng Zebra, ngân hàng Acme không yêu cầu ngân hàng Zebra đưa một triệu đôla. Thay vào đó, ngân hàng Acme cân bằng những tấm séc này với bất kỳ loại séc nào mà được viết bởi những người gửi tiền của họ và cuối cùng nằm trong tay của ngân hàng Zebra. Ví dụ, nếu những người gửi tiền của ngân hàng Acme đã viết tổng séc trị giá 1,200,000 đôla cho các doanh nghiệp và cá nhân mà sau đó ký gửi số séc đó tại ngân hàng Zebra, sau đó ngân hàng Acme chỉ sẽ trả tiền chênh lệch. Bằng cách này. Chỉ 200,000 đôla là cần để thanh toán các khoản séc trị giá hơn hai triệu đôla mà đã được viết trên tài khoản của cả hai ngân hàng cộng lại.

Cả hai ngân hàng có thể giữ chỉ một phần nhỏ tiền gửi của họ bằng tiền mặt bởi vì tất cả những tấm séc được viết của tất cả các ngân hàng chỉ yêu cầu một phần nhỏ của tổng số tiền của số séc đó để có thể thanh toán tiền chênh lệch giữa các ngân hàng. Vì tất cả những người gửi tiền không muốn lấy tiền của họ cùng một lúc, một lượng tiền mặt tương đối nhỏ sẽ cho phép một lượng tín dụng lớn hơn nhiều được tạo ra bởi hệ thống ngân hàng để vận hành như tiền trong nền kinh tế.

Hệ thống này, được gọi là “Ngân hàng dự trữ phân đoạn” hoạt động tốt trong thời điểm bình thường.

Nhưng nó rất dễ bị tổn thương khi nhiều người gửi tiền muốn tiền mặt của họ cùng một lúc.

Trong khi đa số những người gửi tiền sẽ không yêu cầu được lấy tiền của họ cùng một lúc trong tình trạng bình thường, có những tình huống đặc biệt khi mà nhiều người gửi

tiền muốn tiền của họ nhiều hơn mức mà ngân hàng có thể cung cấp từ số tiền mặt mà nó đã giữ như là tiền dự trữ. Thông thường, đây sẽ là khi những người gửi tiền sợ rằng họ sẽ không thể lấy tiền lại. Tại cùng một thời điểm, một vụ cướp ngân hàng có thể làm cho người gửi tiền sợ rằng ngân hàng sẽ phải đóng cửa và vì vậy tất cả bọn họ sẽ chạy đến ngân hàng cùng một lúc và cố gắng rút tiền trước khi ngân hàng sụp đổ.

Nếu ngân hàng chỉ có một phần ba số tiền có sẵn khi tổng số người gửi tiền được có, và một nửa số người gửi tiền yêu cầu có được tiền của họ, thì ngân hàng sẽ hết tiền và sụp đổ, với những người gửi tiền còn lại bị mất tất cả. Tiền bị lấy bởi những kẻ cướp thường ít gây thiệt hại hơn so với số tiền bị chạy khỏi ngân hàng sau đó.

Một ngân hàng có thể có danh tiếng hoàn hảo theo nghĩa là có đủ tài sản để trang trải các khoản nợ của mình, nhưng những tài sản này không thể được bán ngay lập tức để có tiền trả cho những người gửi tiền.

Một tòa nhà được sở hữu bởi ngân hàng sẽ không có khả năng tìm thấy được người mua ngay lập tức khi người gửi tiền của ngân hàng này bắt đầu xếp hàng tại khung cửa của nhân viên giao dịch để đòi tiền của họ. Một ngân hàng cũng không thể thu hết được số tiền có được từ các khoản thế chấp 30 năm. Những tài sản như vậy không được xem là "luân chuyển" bởi vì chúng không thể sẵn sàng để đổi lại ra tiền.

Nhiều hơn là thời gian liên quan khi đánh giá khả năng tiền mặt của những tài sản này. Bạn luôn có thể bán một viên kim cương với giá một hào - và điều đó sẽ rất nhanh. Đó chính là cái bạc mà một tài sản có thể được quy đổi thành tiền mà không bị mất giá trị mà làm cho nó có thể luân chuyển hay không. Những tấm séc của hãng lữ hành American Express là luân chuyển vì chúng có thể được quy đổi thành tiền với mệnh giá của nó tại bất cứ văn phòng lữ hành nào tại American Express. Một trái phiếu kho bạc mà đến kỳ hạn là tháng tiếp theo thì gần như là bị thanh lý, nhưng không hẳn, mặc dù bạn có thể bán nó đi nhanh như bạn trả tiền cho một tờ séc của công ty lữ hành, nhưng không ai sẽ trả đầy đủ mệnh giá của cái trái phiếu kho bạc đó ngày nay.

Bởi vì tài sản của ngân hàng không thể bị thanh lý tại một thời điểm của thông báo, bất cứ thứ gì mà có thể bắt đầu sự giảm nhanh của ngân hàng đều cũng có thể khiến ngân hàng đó sụp đổ. Điều đó không chỉ khiến nhiều người gửi tiền mất khoản tiết kiệm của họ, mà còn khiến tổng nhu cầu về sản phẩm và dịch vụ của quốc gia bị giảm xuống đột ngột, nếu điều này xảy ra với đủ số ngân hàng cùng một lúc. Cuối cùng, một phần của nhu cầu tiền tệ bao gồm có các khoản tín dụng tạo ra bởi hệ thống ngân hàng trong suốt quá trình cho vay tiền. Khi những khoản tín dụng này biến mất, thì sẽ không có đủ nhu cầu mua của mọi thứ mà được sản xuất nữa - ít ra là không phải ở cái giá mà đã được đưa ra khi nguồn cung tiền và tín dụng còn lớn hơn. Đây là những gì đã xảy ra trong suốt Cuộc Đại Suy Thoái của những năm 1930, khi mà hàng ngàn ngân hàng tại Mỹ sụp đổ và tổng nhu cầu tiền tệ của đất nước (tính luôn cả các khoản tín dụng) bị thu nhỏ lại một phần ba.

Để có thể ngăn chặn sự tái diễn của thảm họa này, Tổng Công Ty Bảo Hiểm Tiền Gửi Liên Bang được thành lập, cam đoan rằng chính phủ sẽ hoàn trả lại tiền cho những người gửi tiền mà tiền nằm trong những ngân hàng được bảo hiểm khi nó sụp đổ. Bây giờ thì không còn lý do gì cho một người gửi tiền bắt đầu việc làm cho ngân hàng ngân hàng suy sút nhanh, vì vậy đã có rất ít ngân hàng sụp đổ, và kết quả là có ít hơn những sự sụt giảm bất ngờ và thảm họa của tổng nguồn cung tiền và tín dụng quốc gia.

Trong khi Tổng Công Ty Bảo Hiểm Tiền Gửi Liên Bang phần nào là một dạng tường lửa để ngăn sự sụp đổ của ngân hàng khỏi lan rộng ra toàn hệ thống, một cách tinh chỉnh tốt hơn trong việc cố gắng kiểm soát nguồn cung tiền và tín dụng là thông qua Hệ Thống Dự Trữ Liên Bang. Cục Dự Trữ Liên Bang là một ngân hàng trung tâm được điều hành với chính phủ để kiểm soát tất cả các ngân hàng tư nhân. Nó có quyền cho các ngân hàng biết được phần nào của tiền gửi của họ phải được giữ lại dự trữ, chỉ có số tiền còn lại mới được đem cho vay. Nó cũng cho các ngân hàng vay tiền, để các ngân hàng có thể sau đó cho mọi người vay lại. Bằng cách thiết lập lãi suất trên số tiền mà cho các ngân

hàng vay, Hệ Thống Dự Trữ Liên Bang đã gián tiếp kiểm soát mức lãi suất mà các ngân hàng sẽ tính với công chúng.

Tất cả những điều này đã có hiệu ứng ròng cho phép Cục Dự Trữ Liên Bang kiểm soát tổng số tiền và tín dụng trong nền kinh tế nói chung, từ một mức độ này đến mức độ khác, qua đó kiểm soát gián tiếp tổng nhu cầu cho sản phẩm và dịch vụ quốc gia.

Do đòn bẩy mạnh mẽ của Hệ Thống Dự Trữ Liên Bang, những tuyên bố công khai của Chủ tịch Ủy Ban Dự Trữ Liên Bang được xem xét kỹ lưỡng bởi các giám đốc ngân hàng và các nhà đầu tư tìm manh mối để xem “Liên Bang” có khả năng thắt chặt hay nói lỏng nguồn cung tiền hay không. Một tuyên bố không được bảo vệ bởi Chủ tịch Ủy Ban Dự Trữ Liên Bang, hay một tuyên bố bị hiểu nhầm bởi các nhà tài chính, có thể bắt đầu một sự hoảng loạn tại Phố Wall khiến giá cổ phiếu giảm mạnh. Hay, nếu Chủ tịch Ủy Ban Dự Trữ Liên Bang nghe có vẻ lạc quan, giá cổ phiếu có thể tăng lên - đến một mức không bền vững mà làm phá hỏng các nhà đầu tư khi giá cả giảm trở lại. Với những hậu quả nghiêm trọng như vậy, có thể ảnh hưởng các thị trường tài chính trên toàn thế giới, các Chủ tịch Ủy Ban Dự Trữ Liên Bang qua các năm đã học được các phát biểu một cách rất thận trọng và sử dụng những thuật ngữ không rõ ràng mà thường khiến người nghe bối rối để hiểu được ý họ thực sự muốn nói là gì.

Những gì mà tạp chí BusinessWeek nói về Chủ tịch Cục Dự Trữ Liên Bang Alan Greenspan cũng có thể được dùng nói về những người tiền nhiệm của ông ở vị trí đó: “Phố Wall và Washington dùng nhiều megawatt năng lượng dùng để cố gắng giải mã những tuyên bố không rõ ràng của Alan Greenspan.” Vào năm 2004, tin tức sau đây xuất hiện trong mục Kinh Doanh của tờ San Francisco Chronicle:

Alan Greenspan hắt hơi vào thứ tư, và Phố Wall gặp một cơn ớn lạnh.

Chủ tịch của Cục Dự Trữ Liên Bang và các đồng nghiệp trong ban hoạch định chính sách của ngân hàng trung ương đã để phí lãi suất ngắn hạn không thay đổi, nhưng đã ban hành một tuyên bố mà không lặp lại câu thần chú của cuộc họp gần đây về giữ tỷ lệ thấp trong một “khoảng thời gian đáng kể.”

Các thương nhân bị choáng váng đã xem sự bỏ sót này là một tín hiệu để giải phóng các cổ phiếu và trái phiếu.

Chỉ số trung bình của The Dow Jones, Nasdaq và the Standard & Poor's đều giảm mạnh, cũng như giá trái phiếu kho bạc - tất cả đều là vì những gì không được nói.

Sự giám sát này của các tuyên bố khó hiểu bởi Ủy Ban Dự Trữ Liên Bang không phải là điều đặc biệt đối với nhiệm kỳ chủ tịch Ủy ban của Alan Greenspan. Dưới nhiệm kỳ chủ tịch của người kế nhiệm của ông ta, là Ben Bernanke, Cục Dự Trữ Liên Bang đã mua một lượng lớn trái phiếu của Chính phủ Mỹ, từ đó đổ tiền mới vào nền kinh tế Mỹ. Nhưng khi Chủ tịch Bernanke phát biểu vào tháng 5 năm 2013 rằng, nếu nền kinh tế được cải thiện, Ủy Ban Dự Trữ Liên Bang “có thể trong vài cuộc họp tiếp theo sẽ bước một bước lùi trong việc mua hàng của chúng tôi” phản ứng khi đó nhanh chóng và vuron xa. Thị trường chứng khoán Nhật Bản mất 21% giá trị của nó trong chưa đầy một tháng và tổng thiệt hại trên thị trường chứng khoán trên khắp thế giới trong khoảng thời gian ngắn đó là tổng cộng 3 ngàn tỷ đôla - nhiều hơn giá trị của tổng sản lượng hàng năm của Pháp, và đa số các nước khác.

Khi đánh giá vai trò của Cục Dự Trữ Liên Bang, cũng như bất kỳ cơ quan chính phủ nào khác, một sự phân biệt rõ ràng phải được thực hiện giữa những mục tiêu đã nêu và hiệu suất hoặc hiệu quả thực tế của chúng. Hệ Thống Dự Trữ Liên Bang được thành lập vào năm 1914 như là kết quả của những lo ngại về những hậu quả kinh tế như sự giảm phát và thất bại của ngân hàng. Tuy nhiên sự giảm phát và những thất bại ngân hàng tồi tệ nhất trong lịch sử đất nước đã xảy ra sau khi Cục Dự Trữ Liên Bang được thành lập.

Những cuộc khủng hoảng tài chính của năm 1907, mà đã giúp thúc đẩy sự ra đời của Hệ Thống Dự Trữ Liên Bang, đã bị làm cho bớt nghiêm trọng bởi những cuộc khủng hoảng tài chính liên quan đến sự sụp đổ của thị trường chứng khoán năm 1929, và Cuộc Đại Suy Thoái năm 1930.

Luật và Chính Sách Ngân Hàng

Các ngân hàng và hệ thống ngân hàng thay đổi từ nước này cho đến nước khác. Sự khác nhau không chỉ trong thể chế lệ thường cụ thể mà còn về cơ bản hơn trong thiết lập chung và kinh nghiệm lịch sử của một nước cụ thể. Những sự khác biệt như vậy có thể giúp minh họa một số yêu cầu chung của một hệ thống ngân hàng thành công và cũng đánh giá hiệu quả của những chính sách cụ thể.

Những Yêu Cầu Của Một Hệ Thống Ngân Hàng

Như nhiều thứ khác, ngân hàng nhìn có vẻ là dễ dàng từ bên ngoài - chỉ đơn giản là lấy tiền gửi và cho vay phần lớn số tiền đó, lấy lãi trong quá trình đó và chia sẻ một vài phần lãi đó với người gửi tiền, để có thể giữ họ tiếp tục để tiền trong ngân hàng. Tuy nhiên, chúng ta không muốn lặp lại sai lầm mà Lenin đã mắc phải trong việc hết sức đánh giá thấp sự phức tạp của việc kinh doanh nói chung.

Vào đầu thế kỷ 21, một vài quốc gia hậu Cộng Sản đã gặp những trắc trở lớn trong việc tạo ra một hệ thống ngân hàng mà có thể hoạt động trong một thị trường tự do. Tại Albania và Cộng Hòa Séc, là một ví dụ, các ngân hàng có thể nhận tiền gửi nhưng gặp khó khăn bởi vấn đề là làm thế nào để cho các doanh nghiệp tư nhân vay tiền bằng một cách mà có thể mang lại lợi nhuận từ khoản đầu tư của họ, trong khi giảm thiểu thiệt hại từ tiền mà không được hoàn trả. Tạp chí The Economist tại Luân Đôn đưa tin rằng “cơ sở hạ tầng pháp lý quá yếu” tại Albania đến nỗi mà người đứng đầu của một ngân hàng tại đó “đã sợ phải thực hiện bất cứ khoản vay nào”. Mặc dù các ngân hàng khác tại Albania đã cho vay, nhưng đã phát hiện ra được rằng tài sản thế chấp mà ngân hàng có được từ một người đi vay mặc định là “bất khả thi để có thể bán được.” Một ngân hàng Albania với

83% tiền gửi của quốc gia đã không thực hiện bất cứ khoản vay nào, nhưng thay vào đó đã mua chứng khoán của chính phủ, có được lãi suất thấp nhưng đáng tin cậy.

Điều này có ý nghĩa gì đối với nền kinh tế nói chung, từ The Economist đưa tin, đó là “các doanh nghiệp đối vốn đã bị cướp đoạt nguồn tài chính.” Tại đất nước hậu Cộng Sản Cộng Hòa Séc, cho vay hào phóng hơn - và lỗ vốn nặng hơn. Tại đây chính phủ bước chân vào để bù lỗ và các ngân hàng chuyển tài sản của họ vào chứng khoán chính phủ, như ở Albania. Có chăng những vấn đề như vậy sẽ tự sắp qua thời gian và sẽ trong bao lâu? - tất nhiên là một câu hỏi cho Cộng Hòa Séc và Albania. Những sẽ mất thời gian để các doanh nghiệp tư nhân có được hồ sơ theo dõi và các ngân hàng tư nhân tích lũy được nhiều kinh nghiệm hơn, trong khi hệ thống pháp luật thích nghi với nền kinh tế thị trường sau những thập kỷ dài của chế độ kinh tế và chính trị Cộng Sản. Tuy nhiên, đối với tất cả chúng ta, kinh nghiệm của họ minh họa một lần nữa sự thật là một trong những cách tốt nhất để hiểu và đánh giá tốt nhất một chức năng kinh tế đó là nhìn thấy những gì xảy ra khi chức năng đó không tồn tại hoặc gặp trục trặc.

Cũng như với Anh vài thế kỷ trước, người được ngoài được đưa vào để điều hành các tổ chức tài chính mà người của các quốc gia thuộc khối Cộng Sản cũ đã gặp khó khăn lớn trong việc vận hành.

Như ở năm 2006, người nước ngoài sở hữu hơn một nửa tài sản ngân hàng tại Cộng Hòa Séc, Slovakia, Rumani, Estonia, Lithuania, Hungary, Bulgaria, Ba Lan và Latvia. Phạm vi của các tài sản ngân hàng sở hữu bởi người nước ngoài từ 60% tại Latvia đến hầu như tất cả tại Estonia.

Tại Ấn Độ, một vấn đề hết sức khác biệt tồn tại. Trong khi tỷ lệ tiết kiệm của đất nước, như một phần trăm sản lượng kinh tế của nước đó, cao hơn nhiều so với Mỹ, người dân nước đó không tin tưởng ngân hàng đến mức mà lượng vàng nắm giữ bởi một cá nhân là cao nhất thế giới. Từ quan điểm của đất nước, điều này có nghĩa là một phần đáng kể của tài sản đất nước đó không được dùng để đầu tư tài chính để tạo ra sản lượng bổ sung. Trong số những khoản tiết kiệm được đưa vào hệ thống ngân hàng được thống

trị phần lớn bởi nhà nước Ấn Độ, 70% được cho chính phủ vay hoặc cho các doanh nghiệp thuộc sở hữu của chính phủ vay.

Tại Trung Quốc nơi mà những tỷ lệ tiết kiệm này còn cao hơn Ấn Độ, 90% của những khoản tiết kiệm đó được đưa vào ngân hàng thuộc sở hữu của chính phủ, nơi mà chúng được cho vay với mức lãi suất thấp, có hiệu quả trợ cấp cho các doanh nghiệp sở hữu bởi chính phủ mà có tỷ lệ hoàn vốn thấp trên vốn đầu tư hoặc đang làm ăn thua lỗ. Tóm lại đa số các khoản tiết kiệm của Trung Quốc không được phân bổ cho các doanh nghiệp hiệu quả và thịnh vượng nhất, trong khu vực tư nhân và có thể thuộc sở hữu nước ngoài, nhưng mà được gửi đến các doanh nghiệp thuộc sở hữu của các quan chức chính phủ điều hành ngân hàng.

Tuy nhiên, nhiều tình huống ở Ấn Độ và Trung Quốc khác với những gì yêu cầu cho việc phân bổ hiệu quả nguồn tài nguyên khan hiếm mà có những cách sử dụng khác, điều đó rất thuận tiện cho các quan chức chính phủ. Nếu các ngân hàng tư nhân được phép hoạt động tự do tại các nước này, thì các ngân hàng đó sẽ tất nhiên cho vay hoặc đầu tư ở bất cứ đâu mà họ có thể an toàn có được tỷ lệ hoàn vốn cao nhất trên số tiền của họ - mà trong các công ty và các ngành công nghiệp thịnh vượng nhất. Các ngân hàng tư nhân này sau đó sẽ có thể đưa ra mức lãi suất cao cho những người gửi tiền, qua đó thu hút tiền tiết kiệm từ các ngân hàng nhà nước mà trả mức lãi suất thấp hơn.

Kết quả rõ ràng khi đó sẽ có xu hướng là mức tiết kiệm cao hơn, nhằm đáp ứng với mức lãi suất cao hơn dùng để trả tiền gửi ngân hàng, và hiệu quả hơn trong việc phân bổ các khoản tiết kiệm đó đến các doanh nghiệp thành công hơn, dẫn đến tỷ lệ tăng trưởng kinh tế cao hơn cho nền kinh tế nói chung. Nhưng điều đó cũng sẽ tạo thêm những cơn đau đầu cho các quan chức chính phủ trong việc tìm cách để giữ cho các ngân hàng chính phủ và các doanh nghiệp chính phủ khỏi phá sản. Trong khi các nhà kinh tế có thể nói rằng những doanh nghiệp không hiệu quả này nên từ bỏ vì lợi ích của nền kinh tế, những người có nghề nghiệp trong chính phủ có thể sẽ không sẵn sàng để duy trì thiệt hại cho chính sự nghiệp của họ vì lợi ích của người khác.

Chính Phủ và Rủi Ro

Trong khi các ngân hàng quản lý tiền, nhưng những gì mà họ cũng phải quản lý đó là rủi ro.

Điều hành ngân hàng chỉ là một trong số những rủi ro đó. Thực hiện các khoản vay mà không được hoàn trả là phổ biến hơn, nếu ít thấy rõ hơn, rủi ro. Hoặc là rủi ro có thể không chỉ gây thiệt hại về tài chính mà còn có thể làm như vậy đến mức mà phá hủy chính tổ chức đó. Như đã ghi chú, chính phủ có thể làm những điều mà có thể gia tăng hoặc giảm thiểu những rủi ro này.

Quyền sở hữu không an toàn chỉ là một trong những điều nằm trong sự kiểm soát của chính phủ mà có tác động lớn lên các rủi ro của ngân hàng. Bởi vì các ngân hàng hầu như không được quy định bởi chính phủ trên khắp thế giới, nhiều hơn những doanh nghiệp khác, vì những tác động tiềm tàng của khủng hoảng ngân hàng đối với nền kinh tế nói chung, bản chất cụ thể của quy định đó có thể gia tăng hoặc giảm thiểu rủi ro của ngân hàng.

Một trong những cách giảm thiểu nguy cơ nổi bật nhất ở Hoa Kỳ là Tổng Công Ty Bảo Hiểm Tiền Gửi Liên Bang của chính phủ. Tuy nhiên, đã có bảo hiểm tiền gửi của tiểu bang trước khi có bảo hiểm tiền gửi của liên bang. Các luật bảo hiểm tiền gửi của tiểu bang này được đưa ra bởi những rủi ro gia tăng mà nhiều tiểu bang đã tạo ra bằng cách cấm các ngân hàng khỏi việc có các văn phòng chi nhánh.

Mục đích của các ngân hàng chi nhánh ngoài vòng pháp luật rõ ràng là để bảo vệ các ngân hàng địa phương khỏi sự cạnh tranh với các ngân hàng lớn hơn và nổi tiếng hơn mà có trụ sở ở nơi khác. Hiệu ứng rỗng của các luật như vậy là làm cho ngân hàng rủi ro hơn bởi vì một người gửi tiền và người đi vay của ngân hàng đều tập trung vào bất cứ nơi nào mà là địa điểm của ngân hàng đó.

Ví dụ, nếu đây là ở một khu vực trồng lúa mì, thì sự giảm sút của giá lúa mì trên thị trường thế giới có thể làm giảm thu nhập của nhiều người gửi tiền ngân hàng và người

đi vay cùng một lúc, làm giảm cả tiền gửi và tiền gửi thế chấp và các khoản vay khác. Bảo hiểm tiền gửi của tiểu bang vì vậy tìm cách đối phó với một rủi ro được tạo ra bởi các quy định ngân hàng của tiểu bang. Nhưng bảo hiểm tiền gửi của tiểu bang tỏ ra không đủ cho nhiệm vụ của mình. Trong suốt những năm 1920 và đặc biệt là trong suốt Cuộc Đại Suy Thoái của những năm 1930, hàng ngàn ngân hàng của Mỹ mà thất bại đã tập trung áp đảo trong một cộng đồng nhỏ trong các tiểu bang mà có luật chống lại ngân hàng chi nhánh. Bảo hiểm tiền gửi liên bang, được tạo ra vào năm 1935, chấm dứt hoạt động đổ nát của ngân hàng, nhưng nó đã giải quyết một vấn đề phần lớn được tạo ra bởi các sự can thiệp khác của chính phủ.

Tại Canada, không một ngân hàng nào thất bại trong suốt khoảng thời gian mà hàng ngàn ngân hàng tại Mỹ thất bại, mặc dù chính phủ Canada không cung cấp bảo hiểm tiền gửi trong thời kỳ đó. Nhưng Canada có 10 ngân hàng với 3000 chi nhánh từ bờ biển này đến bờ biển khác. Điều đó làm lan rộng những rủi ro của một ngân hàng giữa nhiều địa điểm với nhiều tình trạng kinh tế khác nhau. Những ngân hàng lớn tại Mỹ với nhiều chinh nhánh tương tự như vậy cũng hiếm khi thất bại, ngay cả trong suốt Cuộc Đại Suy Thoái.

Bảo hiểm tiền gửi cũng có thể tạo ra các rủi ro cũng như cũng có thể giảm thiểu rủi ro. Ví dụ, Những người được bảo hiểm trước rủi ro - bất kể những rủi ro ngân hàng hay những rủi ro đối với oto và nhà ở, có thể tham gia vào nhiều hành động rủi ro hơn trước, bây giờ họ đã được bảo hiểm. Có nghĩa là, họ có thể sẽ phải đậu xe tại một khu dân cư phức tạp hơn, nếu chiếc xe ấy không được bảo hiểm khỏi sự phá hoại hay mất trộm. Hoặc họ có thể sẽ phải xây nhà trong một khu vực bị gây hại nhiều hơn bởi những cơn bão hay cháy rừng nếu họ không có những sự bảo vệ về tài chính trong trường hợp mà nhà họ có thể bị tàn phá. Những tổ chức tài chính thậm chí có nhiều sự khích lệ hơn trong việc tham gia vào các hành vi rủi ro sau khi đã được bảo hiểm, vì những sự đầu tư rủi ro thường có tỷ lệ hoàn vốn cao hơn những sự đầu tư an toàn.

Những sự giới hạn của chính phủ về các hoạt động của ngân hàng đã được bảo hiểm bởi Tổng Công Ty Bảo Hiểm Tiền Gửi Liên Bang nhằm tới việc giảm thiểu những sự đầu tư rủi ro như vậy.

Nhưng kiểm chế rủi ro không làm cho sự khích lệ thực hiện rủi ro biến mất. Hơn nữa, chính phủ có thể đánh giá sai một trong số nhiều rủi ro đến và đi, và vì thế để những người nộp thuế có nghĩa vụ pháp lý cho những tổn thất mà vượt quá số tiền thu được từ những ngân hàng dưới dạng tiền trả thêm cho bảo hiểm tiền gửi.

Như ở Trung Quốc, Ấn Độ và những quốc gia khác mà quan chức chính phủ can thiệp vào những sự cho vay trực tiếp đến với người đi vay được các quan chức chính phủ ưa chuộng, hơn là những người đi vay mà các quan chức của ngân hàng có nhiều khả năng cho vay ở trong một tình trạng khác, vì thế Đạo Luật Tái Đầu Tư Cộng Đồng tại Mỹ năm 1977 nhắm đến những khoản đầu tư trực tiếp vào những cộng đồng thu nhập thấp, bao gồm cả các khoản thế chấp nhà ở cho những các nhân có thu nhập thấp và vừa phải.

Mặc dù không sinh lời nhiều hơn hoặc ít hơn trong nhiều năm, Đạo Luật Tái Đầu Tư Cộng Đồng được tiếp sinh lực trở lại trong suốt những năm 1990 trong một sự thúc đẩy nhằm làm cho việc mua nhà là có thể đối với những người có thu nhập thấp, lịch sử tín dụng dưới tiêu chuẩn thông thường hoặc thiếu tiền cho một khoản thanh toán dưới 20% mà không có khả năng được chấp thuận một khoản vay thế chấp.

Dưới áp lực và những sự đe dọa của chính phủ, các ngân hàng bắt đầu giảm các tiêu chuẩn chấp thuận khoản cho vay thế chấp, để đáp ứng mục tiêu và hạn ngành của chính phủ. Hiệu ứng rùng, tại Mỹ cũng như tại các nước khác, là những sự cho vay rủi ro hơn và tỷ lệ mặc định cao hơn vào đầu thế kỷ 21. Điều này đã góp phần vào sự sụp đổ của các ngân hàng và các tổ chức cho vay khác, cũng như các công ty tại Phố Wall mà giá trị của những tài sản dựa trên các khoản vay thế chấp phụ thuộc hoàn toàn vào các khoản thanh toán thế chấp mà thất bại một cách đi lên trong việc hiện thực hóa.

Chương 18

Các Chức Năng Của Chính Phủ

Nghiên cứu về các tổ chức con người luôn là một cuộc tìm kiếm những khiếm khuyết có thể chấp nhận được nhất.

Richard A. Epstein^{614}

Một nền kinh tế thị trường hiện đại không thể tồn tại trong một khoảng không. Những giao dịch trên thị trường diễn ra trong một khuôn khổ của nhiều luật lệ, và yêu cầu một ai đó có thẩm quyền để thi hành những luật lệ đó. Chính phủ không chỉ thi hành những luật lệ của riêng họ mà họ còn thi hành nhiều khế ước, những giao kèo khác và những thoả thuận sơ bộ giữa nhiều tổ chức giao dịch với một tổ chức khác trong nền kinh tế. Đôi khi chính phủ cũng đặt ra những tiêu chuẩn, định nghĩa một pound, một dặm, hay một gia là gì. Để có thể hỗ trợ cho chính họ, một chính phủ cũng phải thu nhiều loại thuế, điều mà sẽ làm ảnh hưởng đến việc đưa ra quyết định về kinh tế của những người mà bị ảnh hưởng bởi những loại thuế đó.

Ngoài những chức năng cơ bản, mà hầu như mọi người đều có thể đồng ý này, các chính phủ có thể đóng vai trò bao quát hơn, đó là để trực tiếp sở hữu và điều hành tất cả trang trại và ngành công nghiệp trong một quốc gia. Những cuộc tranh

cãi đã diễn ra dữ dội trên khắp thế giới, trong hơn một thế kỷ về vấn đề vai trò mà chính phủ nên sắm vai trong nền kinh tế. Trong phần lớn thời gian của thế kỷ 20, những người mà được ưu ái cho một vai trò lớn hơn của chính phủ rõ ràng là có uy thế, bất kể là trong những quốc gia dân chủ hay phi dân chủ. Liên Bang Xô Viết, Trung Quốc, và những quốc gia khác trong khối các quốc gia Cộng Sản đều ở cùng một thái cực, nhưng những quốc gia Dân Chủ như Anh, Ấn Độ và Pháp cũng có những chính phủ mà nắm quyền sở hữu của nhiều ngành công nghiệp và quản lý chặt chẽ những quyết định được đưa ra tại những ngành công nghiệp mà được phép giữ nguyên quyền sở hữu tư nhân. Những khu vực rộng lớn về chính trị, trí tuệ và thậm chí là cộng đồng kinh doanh, thường xuyên có lợi từ vai trò bao quát này của chính phủ.

Tuy nhiên trong suốt những năm 1980, dòng chảy bắt đầu chuyển hướng, sang việc giảm vai trò của chính phủ. Điều này xảy ra lần đầu tại Anh và Mỹ. Sau đó những xu hướng như vậy lan rộng một cách nhanh chóng sang các nước dân chủ và thậm chí Đảng Cộng Sản Trung Quốc đã bắt đầu để các thị trường hoạt động một cách tự do hơn.

Sự sụp đổ của chủ nghĩa Cộng Sản trong khối Liên Bang Xô Viết dẫn đến việc nền kinh tế thị trường cũng nổi lên cả ở Đông Âu. Như một nghiên cứu năm 1998 diễn tả:

Trên khắp thế giới, người theo chủ nghĩa xã hội bắt đầu đi theo theo chủ nghĩa tư bản, chính phủ bán đi các công ty mà trước kia họ đã từng quốc hữu hóa, và các quốc gia đang hướng đến việc lôi kéo lại các tập đoàn đa quốc gia mà họ đã trục xuất mới chỉ hai thập kỷ trước.

Kinh nghiệm - thường là kinh nghiệm cay đắng - có liên quan nhiều hơn đến những sự thay đổi này so với bất cứ lý thuyết mới hay phép phân tích nào.

Mặc dù có một phạm vi rộng lớn của nhiều chức năng mà các chính phủ có thể tham gia vào, và đã tham gia vào, tại đây chúng ta có thể xem xét những chức năng cơ bản của chính phủ mà hầu như mọi người đều đồng ý và giải thích tại sao những chức năng đó quan trọng cho việc phân bổ những nguồn tài nguyên khan hiếm mà có khả năng sử dụng thay thế .

Một trong những chức năng cơ bản nhất của chính phủ đó là cung cấp một khuôn khổ pháp luật và trật tự, mà trong đó mọi người có thể tham gia vào bất cứ hoạt động kinh tế hay bất kỳ những hoạt động nào khác mà họ chọn, từ đó tạo ra những sự thỏa hiệp và những thỏa thuận chung giữa họ mà họ thấy phù hợp. Cũng có những hoạt động nhất định mà tạo ra những chi phí hay lợi ích quan trọng mà mở rộng vươn xa những cá nhân tham gia vào những hoạt động đó. Ở đây chính phủ có thể tính đến những chi phí và lợi ích như vậy khi mà thị trường không tính đến.

Những cá nhân làm việc cho chính phủ với các năng lực khác nhau thường có khuynh hướng phản ứng lại những ưu đãi hướng về phía họ, cũng như những gì mà mọi người làm tại các tập đoàn, trong những gia đình và trong các tổ chức và hoạt động khác của con người. Chính phủ không phải là một khối hay chỉ đơn giản là lợi ích cộng đồng được nhân cách hóa. Để hiểu được những gì nó làm, những ưu đãi và ràng buộc phải được tính đến, như là những ưu đãi và ràng buộc của thị trường phải được dành cho những người mà tham gia vào các giao dịch thị trường.

Pháp Luật và Trật Tự

Nơi mà chính phủ hạn chế vai trò kinh tế của chính họ đối với vai trò của một người thi hành pháp luật và các kế ước, một vài người nói rằng một chính sách như vậy chung quy nghĩa là “không làm gì” đến chừng mực mà nên kinh tế có liên quan. Tuy nhiên, cái được gọi là “không có gì” thường phải mất nhiều thế kỷ để đạt được - cụ thể là một khuôn khổ đáng tin cậy của pháp luật, tại nơi đó hoạt động kinh tế có thể phát triển tốt và thậm chí không cần có một nguồn tài nguyên lớn và phong phú mà có thể thất bại trong việc phát triển thành một mức sản lượng tương ứng và dẫn đến kết quả là sự thịnh vượng.

Sự Tham Nhũng

Cũng giống như vai trò của giá cả, vai trò của những khuôn mẫu pháp luật đáng tin cậy có thể dễ hiểu hơn bằng cách quan sát những gì xảy ra trong thời gian và địa điểm mà những khuôn mẫu như vậy chưa tồn tại. Những đất nước mà có chính phủ làm việc không hiệu quả, độc đoán, hoặc tham nhũng hoàn toàn có thể sẽ giữ nguyên tình trạng nghèo khó mặc dù có một nguồn tài nguyên thiên nhiên phong phú, bởi vì cả những doanh nhân ngoại quốc hay trong nước đều không muốn liềm lĩnh với những khoản đầu tư lớn mà đòi hỏi phải phát triển những nguồn tài nguyên thiên nhiên thành những sản phẩm hoàn chỉnh làm tăng lên mức tiêu chuẩn sống chung. Một ví dụ điển hình đó là đất nước Congo thuộc châu phi, giàu về khoáng sản nhưng nghèo về tất cả các mặt khác. Đây là tình cảnh gặp phải tại sân bay ở thủ đô Kinshasa:

Kinshasa là một trong những thủ đô nghèo nhất thế giới, nơi đây rất không an toàn cho những phi hành đoàn vì họ bị đưa đi đến nơi khác để nghỉ qua đêm. Chạy trên đường băng lồi lõm cảm giác như lái xe trên qua những thanh ray xe lửa. Người quản lý thì tính thêm tiền để bật đèn đường băng vào ban đêm và hành khách khởi hành có thể phải qua nhiều lớp

hỏi lộ trước khi lên máy bay. {616}

Bolivia là một đất nước thuộc thế giới thứ ba khác mà luật lệ và trật tự đã sụp đổ:

Truyền thông có nhiều tiết lộ về việc cảnh sát liên kết với buôn bán ma túy và xe bị mất cắp, ưu đãi bà con họ hàng ưu đãi người quen trong lực lượng, và tính phí bất hợp pháp cho nhiều dịch vụ. Nhiều sĩ quan cảnh sát với mức lương đậm bạc được phát hiện sống trong các

biệt thự. {617}

Tại Ai Cập, một người doanh nhân giàu và có giao du với những người trong giới chính trị đã bị tuyên án tử hình vì hàng vi thuê một sát thủ để giết người tình cũ, theo như tờ New York Times đưa tin thì người dân đã cảm thấy "kinh ngạc và hài lòng," vì ông ta là một "loại người mà người dân Ai Cập từ

lâu đã xem như là hoạt động trên cả pháp luật." {618}

Bất kể những sự xứng đáng hay đáng trách của pháp luật, một ai đó phải thi hành những luật lệ này - và việc nó được thực hiện hiệu quả hay trung thực như thế nào có thể tạo ra một khác biệt to lớn cho nền kinh tế. Cụm từ “chậm trễ của luật pháp” đã ít nhất có từ thời của Shakespeare. Những sự trì hoãn như vậy áp đặt chi phí lên những những người mà có các khoản đầu tư không hiệu quả, những người mà có hàng gửi bị đình trệ và những nước mà khả năng lên kế hoạch cho các hoạt động kinh tế bị phá hỏng bởi băng đỏ và các viên chức chậm chạp. Hơn nữa, khả năng tạo ra những sự trì hoãn của các quan chức thường có nghĩa là một cơ hội cho họ nhận hối lộ để tăng nhanh mọi thứ lên - tất cả đều làm tăng chi phí kinh doanh. Điều đó có nghĩa là giá cao hơn cho người tiêu dùng, và tiêu chuẩn sống thấp hơn tương ứng cho cả nước nói chung.

Cái giá của sự tham nhũng không bị giới hạn bởi số tiền tham nhũng thu thập được, vì đây là các khoản chuyển nội bộ, thay vì giảm số tài sản của quốc gia. Vì những nguồn tài nguyên khan hiếm có phương pháp sử dụng thay thế, các chi phí thực tế là những lựa chọn thay thế - hoạt động kinh tế bị trì hoãn hay hủy bỏ, những doanh nghiệp không khởi động, những khoản đầu tư không được thực hiện, việc mở rộng sản lượng và việc làm mà không diễn ra trong một xã hội hoàn toàn

tham nhũng, cũng như sự mất mát từ những người có tay nghề, có giáo dục và chuyên về kinh doanh mà rời bỏ đất nước. Theo tạp chí **The Economist** đưa tin: “Vì những lý do kinh tế hợp lý, các nhà đầu tư nước ngoài và các cơ quan viện trợ quốc tế đang ngày càng lấy mức độ hối lộ và tham nhũng trong việc đầu tư và cho vay của họ”. {619}

Một nghiên cứu bởi Ngân Hàng Thế Giới kết luận rằng “Trên khắp các nước có bằng chứng vững chắc rằng mức độ tham nhũng cao hơn có liên quan đến việc tăng trưởng thấp hơn và mức thi nhập bình quân đầu người thấp hơn. {620} Ba nước xếp hạng tham nhũng nhất đó là Haiti, Bangladesh và Nigeria {621} —cả ba đều cực kỳ nghèo khổ

Vượt xa những gì có thể thấy được trong các xã hội công nghiệp hiện đại.

Trong suốt thời kỳ công nghiệp hóa thời Nga Hoàng tại Nga vào cuối thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20, một trong những khiếm khuyết lớn nhất đó là sự tham nhũng rộng rãi trong dân chúng, ngoài ra còn có sự tham nhũng tràn lan trong chính phủ Nga. Các công ty nước ngoài thuê nhân công Nga, và thậm chí giám đốc điều hành người Nga, lấy đó làm lý do để không thuê những kế toán người Nga. {622} Sự tham nhũng này tiếp tục dưới thời Chủ Nghĩa Cộng

Sản và đã trở thành một sự bê bối quốc tế trong thời kỳ hậu Cộng Sản. Một nghiên cứu chỉ ra rằng cổ phiếu của một công ty dầu mỏ ở Nga đã bán ra khoảng 1% của những gì mà cổ phiếu của một công ty dầu mỏ tương tự tại Mỹ bán được, vì “thị trường mong đợi rằng các công ty dầu mỏ tại Nga sẽ bị cướp bóc một cách có hệ thống bởi những người trong cuộc.” {623}

Những sự tham nhũng tương tự cũng phổ biến tại các trường Đại học tại Nga, theo phóng viên của tờ The Chronicle of Higher Education tại Mátxcova:

Nó tồn tại trong khoảng từ 10.000 đôla đến 15.000 đôla tiền hối lộ chỉ để được chấp nhận vào các học viện được đánh giá cao về chất lượng học tập tại Mátxcova, tờ nhật báo Izvestia đã đưa tin. . . Tại Đại học Kỹ Thuật Quốc Gia Astrakhan, năm cách

thủ đô Mátxcova khoảng 700 dặm về phía nam, đã có 3 giáo sư bị bắt sau khi bị cáo buộc cho sinh viên trả tiền để đảm bảo điểm tốt trong các kỳ kiểm tra. . . . Tổng cộng, các sinh viên Nga và cha mẹ của họ chi ít nhất 2 tỷ đô la - và có thể lên đến 5 tỷ đô la - trong những khoản chi giáo dục “không chính thức”, Phó thủ tướng Valentina

Matviyenko, cho biết vào năm ngoái trong một cuộc phỏng vấn. {624}

Tham nhũng tất nhiên sẽ có nhiều hình thức bên cạnh hối lộ trực tiếp. Ví dụ, nó có thể diễn ra dưới dạng bổ nhiệm những chính trị gia hay họ hàng của họ vào ban giám đốc của công ty, với kỳ vọng nhận được nhiều sự đối xử thuận lợi hơn từ chính phủ. Việc này thay đổi theo từng quốc gia, như tham nhũng nhiều hơn. Như tờ The Economist đưa tin, “những công ty liên kết chính trị là phổ biến nhất tại những quốc gia nổi tiếng với mức độ tham nhũng cao.” Nga đã dẫn đầu trong việc này, mà trong đó các công ty có 80% vốn hóa thị trường của đất nước được liên kết với các quan chức công. Con số

có thể so sánh với Mỹ là ít hơn 10%, {625} một phần do pháp luật Mỹ hạn chế việc này. Tham nhũng lan rộng không phải là một điều gì đó mới ở Nga. John Stuart Mill đã viết về nó vào thế kỷ 19:

Tính chất dễ bị mua chuộc chung được gán cho các viên chức của Nga, chắc hẳn phải là một sự cản trở lớn lên khả năng cải thiện nền kinh tế mà bị sở hữu dư dả bởi Đế Chế Nga: vì tiền lương của các viên chức công cộng phải phụ thuộc vào thành

công mà họ có thể nhân đôi, vì mục đích bị mua chuộc bởi hối lộ. {626}

Không chỉ có tham nhũng mà còn có quan liêu tuyệt đối có thể đè nén hoạt động kinh tế. Ngay cả một trong những nhà công nghiệp thành công ngoạn mục nhất của Ấn Độ, Aditya Birla, buộc phải nhìn sang các nước khác để mở rộng các khoản đầu tư của mình, vì các quan chức chậm chạp của Ấn Độ:

Với tất cả những thành công của ông ấy, đã có rất nhiều sự thất vọng. Một trong số đó là nhà máy lọc dầu Mangalor, mà các quan chức của Delhi mất mười một năm để chính thức thông qua - một kỷ lục ngay cả theo tiêu chuẩn của các quan liêu Ấn Độ. Trong khi hai chúng tôi

Đang đợi tòa án mở cửa tại Bombay Gymkhana vào một ngày, tôi đã hỏi Aditya Birla điều gì đã khiến anh ấy đầu tư tại nước ngoài. Anh ấy không có lựa chọn, anh ấy nói, bằng cái giọng trầm sâu, chân thật của anh ấy. Có quá nhiều trở ngại tại Ấn Độ. Để có thể bắt đầu, anh ấy cần giấy phép, mà chính phủ không đồng ý cấp vì Gia đình Birlas không được phân loại là “Một ngôi nhà lớn” theo Đạo luật MRTP, [Đạo luật Độc quyền và những thông lệ thương mại hạn chế]. Thậm chí nếu anh ấy có được ngôi nhà một cách thần kỳ, thì chính phủ sẽ quyết định nơi mà anh ấy nên đầu tư, công nghệ nào mà anh ấy phải dùng, kích thước nhà máy của anh ta, nó được tài trợ như thế nào - hay thậm chí là kích thước và cấu trúc của những vấn đề công cộng của anh ấy. Sau đó thì anh ấy phải chiến đấu với bộ máy quan liêu để có được giấy phép nhập khẩu nguyên liệu sản xuất và nguyên liệu thô. Sau đó, anh ấy phải đối mặt với hàng tá giấy phép cấp bang - về điện, đất đai, thuế bán hàng, thuế tiêu thụ, nhân công, và những thứ khác. “Tất cả điều này tốn nhiều năm, và nói thẳng ra là, tôi cảm thấy mệt mỏi khi chỉ nghĩ về nó thôi” {627}

Người đứng đầu của 37 công ty với tổng doanh thu là hàng tỷ đôla - một người có khả năng tạo ra nhiều công việc cần thiết ở Ấn Độ - cuối cùng lại đi sản xuất sợi ở Thái Lan, những sợi mà sau đó được chuyển thành chỉ len tại nhà máy của anh ấy ở Indonesia, sau đó chỉ len này được gửi đến Bỉ, nơi mà nó được dệt thành thảm - và sau đó được xuất khẩu sang Canada. {628} Tất cả những việc làm, thu nhập, cơ hội kinh doanh phụ trợ, và thuế từ người mà đất nước Ấn Độ có thể được hưởng lợi đã bị mất do chính các quan liêu của chính đất nước.

Ấn Độ không độc nhất, cả trong các trì hoãn kinh doanh do chính phủ tạo ra hay những hậu quả kinh tế tiêu cực. Một cuộc khảo sát bởi Ngân Hàng Thế Giới đã thấy rằng số ngày cần có để bắt đầu hoạt động kinh doanh nằm trong khoảng dưới 10 ngày tại đất nước Singapore thịnh vượng cho đến 155 ngày tại đất nước Congo cực kỳ nghèo khó. {629}

Khuôn Khổ Pháp Luật

Để khuyến khích các hoạt động kinh tế và sự thịnh vượng phát sinh từ chúng, thì luật pháp phải đáng tin cậy, và trên tất cả. Nếu sự áp dụng của pháp luật thay đổi theo ý thích của các vị vua và các nhà độc tài, theo những thay đổi trong chính phủ dân chủ đã được bầu, hay theo thái độ thất thường hoặc sự tham nhũng của các quan chức được bổ nhiệm, thì những rủi ro bao quanh các khoản đầu tư sẽ tăng lên, và do đó số lượng tiền được đầu tư nhiều khả năng sẽ ít hơn nhiều so với những sự cân nhắc hoàn toàn về kinh tế sẽ tạo ra trong một nền kinh tế thị trường hoạt động trong một khuôn khổ pháp luật đáng tin cậy.

Một trong những lợi thế chính đã khiến cho nước Anh của thế kỷ 19 trở thành quốc gia công nghiệp đầu tiên là sự tin cậy của chính luật pháp nước đó. Không những người Anh cảm thấy tự tin khi đầu tư vào nền kinh tế của nước họ, mà không sợ thu nhập của họ sẽ bị tịch thu hay bị phung phí vào các khoản hối lộ hoặc hợp đồng mà họ kí sẽ bị thay đổi vì những lý do chính trị, mà những người nước ngoài cũng làm như vậy khi kinh doanh và tạo ra những khoản đầu tư tại đây.

Trong nhiều thế kỷ, danh tiếng của luật pháp nước Anh về sự đáng tin cậy và công bằng đã thu hút các khoản đầu tư và các doanh nhân từ lục địa châu Âu, cũng như những người nhập cư có tay nghề và người tị nạn, mà giúp tạo ra các ngành công nghiệp mới tại Anh. Tóm lại, cả vốn vật chất và vốn năng lực của người nước ngoài đều đóng góp vào sự phát triển của nền kinh tế nước Anh từ thời Trung Cổ, khi nó đã từng là một trong những nền kinh tế lạc hậu của Tây Âu, cho đến một thời kỳ sau, khi trở thành một nền kinh tế tiên tiến nhất thế giới, thiết lập chặng đường cho cách mạng công nghiệp của nước Anh mà dẫn

cả thế giới vào thời đại công nghiệp.

Như tại những nơi khác trên thế giới, một khuôn khổ pháp luật đáng tin cậy đã khuyến khích cả khoản đầu tư trong nước và nước ngoài, cũng như thu hút người nhập cư thiếu tay nghề địa phương. Ví dụ như tại Đông Nam Á việc áp đặt luật lệ của người Châu Âu dưới thời chế độ thuộc địa vào thế kỷ 18 và thế kỷ 19 đã thay thế quyền hạn của các nhà cầm quyền địa phương và các bộ lạc. Dưới những khuôn khổ luật pháp mới này - thường được thông nhất ở các khu vực địa lý lớn hơn trước, cũng như được đáng tin cậy hơn ở một nơi cụ thể - một cuộc di dân khổng lồ từ Trung Quốc và một cuộc di dân đáng kể từ Ấn Độ đã đưa đến nhiều người với những kỹ năng và khả năng kinh doanh tạo ra những nền công nghiệp hoàn toàn mới và chuyển đổi nền kinh tế của đất nước qua khắp khu vực.

Các nhà đầu tư Châu Âu cũng gửi vốn đến Đông Nam Á, để tài trợ cho nhiều việc kinh doanh khổng lồ trong lĩnh vực khai thác và vận chuyển mà thường vượt xa nguồn tài nguyên của người nhập cư Trung Quốc và Ấn Độ, cũng như vượt xa nguồn tài nguyên của người dân bản địa. Ví dụ như ở Malaya thời thuộc địa, các mỏ thiếc và đồn điền cao su mà cung cấp phần lớn vào thu nhập từ xuất khẩu của đất nước đã được tài trợ bởi vốn của người Châu Âu và được làm bởi lao động từ Trung Quốc và Ấn Độ, trong khi đa số các hoạt động thương mại và ngành công nghiệp tại địa phương đều nằm trong tay người Trung Quốc, làm cho phần lớn người Malaysia bản xứ trở thành khán giả tại cuộc hiện đại hóa của chính nền kinh tế đất nước họ.

Trong khi sự công bằng là một phẩm chất đáng mong muốn trong pháp luật, ngay cả những luật lệ phân biệt đối xử cũng vẫn có thể đẩy mạnh sự phát triển kinh tế, nếu như bản chất của sự phân biệt đối xử được nêu ra trước, thay vì nằm dưới dạng thiên vị không thể đoán trước được và những quyết định tham nhũng bởi các thẩm phán, bồi thẩm đoàn và các quan chức. Những người Trung Quốc và Ấn Độ mà định cư tại các đế quốc thuộc địa Châu Âu ở Đông Nam Á chưa bao giờ có được các quyền hợp pháp như người Châu Âu ở đó hay cũng không có quyền như người dân bản địa.

Những bất cứ quyền gì mà họ có được đều có thể dựa vào, và vì thế phục vụ như một nền tảng cho việc tạo ra các doanh nghiệp Trung Quốc và Ấn Độ trên khắp khu vực.

Cũng tương tự như vậy tại Đế Quốc Ottoman, người theo đạo Công Giáo và người Do Thái, không có quyền giống như người theo Đạo Hồi. Tuy nhiên, trong suốt các thế kỷ thịnh vượng của đế quốc đó, các quyền mà của người theo đạo Công Giáo và Người Do Thái đủ đáng tin cậy để giúp họ thành công trong thương mại, công nghiệp, và ngân hàng đến một mức độ lớn hơn so với đa số người Hồi Giáo. Hơn nữa, những hoạt động kinh tế của họ đóng góp vào sự thịnh vượng của đế quốc Ottoman nói chung. Những câu chuyện tương tự có thể được thấy ở một bộ phận người Lebanon thiểu số tại Tây Phi thời thuộc địa hoặc người Ấn Độ tại Fiji thời thuộc địa, cũng như những nhóm người thiểu số tại nhiều đất nước khác mà trở nên thành đạt dưới một nền pháp luật đáng tin cậy, mặc dù nó không công bằng.

Tính đáng tin cậy không chỉ đơn giản là một vấn đề của sự đối xử của chính phủ đối với chính người dân của họ. Nó cũng phải ngăn chặn một số người khỏi việc gây khó khăn đối với người khác, để bọn tội phạm và cướp không làm cho đời sống kinh tế trở nên nguy hiểm và từ đó bóp nghẹt sự phát triển kinh tế cần có cho sự thịnh vượng.

Các chính phủ khác nhau về sự hiệu quả mà họ có thể thực thi pháp luật của họ nói chung, và thậm chí một chính phủ nhất định có thể thực thi pháp luật của họ một cách hiệu quả hơn tại một vài nơi so với những nơi khác. Trong nhiều thế kỷ của thời Trung Cổ, các vùng biên giới giữa Vương Quốc Anh và Scotland

đã không được kiểm soát hiệu quả bởi cả hai nước và vì thế vùng đó vẫn giữ nguyên tình trạng vô pháp luật và thụt lùi về kinh tế. Những vùng núi thường là khó khăn cho cảnh sát, bất kể ở vùng Balkans, vùng Appalachian của Mỹ hay bất cứ nơi nào khác. Những nơi như vậy cũng sẽ có xu hướng tụt hậu trong phát triển kinh tế và thu hút ít người và ít vốn từ bên ngoài.

Ngày nay, các vùng dân cư có tỷ lệ tội phạm cao và các vùng dân cư có tỷ lệ phá hoại hoặc bạo động cao hơn mức bình thường là chịu cảnh tương tự nhau về mặt kinh tế do thiếu pháp luật và trật tự. Một vài doanh nghiệp đơn giản là sẽ không nằm ở đó. Những doanh nghiệp mà có thể hoạt động ít hiệu quả hay ít dễ chịu hơn các doanh nghiệp ở những vùng khác, nơi mà các doanh nghiệp thiếu tiêu chuẩn như trên sẽ khó có thể cạnh tranh. Chi phí của các thiết bị an ninh bổ sung bên trong và bên ngoài các cửa hàng, cũng như nhân viên bảo vệ tại một số nơi, đều làm tăng chi phí kinh doanh và phản ánh ở mức giá cao hơn của hàng hóa và dịch vụ được mua bởi những người mà sống tại khu vực có tỷ lệ tội phạm cao, mặc dù đa số người sống ở những khu vực như vậy đều không phải là tội phạm và có thể sẽ không đủ khả năng chi trả những chi phí thêm được tạo ra bởi những người tội phạm.

Quyền Sở Hữu Tài Sản

Trong số những khía cạnh bị hiểu lầm nhất của pháp luật và trật tự là quyền sở hữu tài sản. Trong khi những quyền này được trân trọng như là những lợi ích cá nhân bởi những người mà may mắn sở hữu một lượng lớn tài sản, những điều quan trọng là từ quan điểm kinh tế đó là cách mà quyền sở hữu tài sản ảnh hưởng đến việc phân bổ tài nguyên khan hiếm có sử dụng thay thế. Những gì mà quyền sở hữu tài sản có nghĩa đối với những người sở hữu tài sản là ít quan trọng hơn nhiều những gì mà chúng có nghĩa đối với nền kinh tế nói chung. Nói cách khác, quyền sở hữu tài sản cần phải được đánh giá về ảnh hưởng kinh tế của chúng lên sự hạnh phúc của người dân nói chung. Những ảnh hưởng này về cơ bản là một câu hỏi thực nghiệm mà không thể được giải quyết trên cơ sở của các giả định hay hùng biện.

Điều gì khác giữa có và không có quyền sở hữu tài sản ? Một ví dụ dù nhỏ nhưng có hiệu quả đó là kinh nghiệm của một phái đoàn nông dân Mỹ đến thăm Liên Xô. Họ đã thất kinh vì cách mà nhiều nông sản được vận chuyển, đóng gói cầu thả, và trái cây bị hư hỏng hay rau cải bị để lây lan sự hư hỏng sang những loại trái cây và rau cải khác trong cùng một

bao tải hay hộp. Đến từ một đất nước mà các cá nhân sở hữu nông sản như tài sản riêng của họ, nên nông dân Mỹ không có kinh nghiệm với những sự dơ bẩn, bất cẩn và lãng phí như vậy, những điều trên sẽ khiến một ai đó mất nhiều tiền một cách không cần thiết tại Mỹ, và cũng có thể dẫn đến việc phá sản. Tại Liên Bang Xô Viết, sự mất mát còn đau đớn hơn, vì đất nước thường gặp khó khăn trong việc tự cung cấp lương thực, nhưng không có quyền sở hữu tài sản để truyền tải những tổn thất này trực tiếp đến những người xử lý và vận chuyển sản phẩm.

Tại một đất nước mà không có quyền sở hữu tài sản, hoặc với lương thực mà được sở hữu bởi “tất cả mọi người”, không có một cá nhân cụ thể nào có đủ sự ưu đãi để đảm bảo lượng lương thực này không bị hư một cách không cần thiết trước khi nó đến tay người tiêu dùng. Những người mà xử lý thức ăn trong quá trình vận chuyển được trả lương, mà được cố định độc lập với mức độ bảo vệ thực phẩm của họ tốt đến mức nào.

Ít nhất là về mặt lý thuyết, việc giám sát chặt chẽ hơn các bộ phận xử lý sản xuất có thể giảm thiểu những sự hư hỏng. Nhưng

giám sát không miễn phí. Nguồn nhân lực mà được dùng cho việc giám sát chính là họ trong số các nguồn tài nguyên khan hiếm mà có sử dụng thay thế. Hơn nữa, việc giám sát đã tạo ra thêm nhiều câu hỏi: Ai sẽ giám sát những người giám sát ? Liên Xô đã cố gắng giải quyết vấn đề này bằng cách cho các thành viên của Đảng Cộng Sản lấp đầy các khoảng trống trên khắp xã hội để báo cáo về việc loại bỏ trách nhiệm và vi phạm pháp luật. Tuy nhiên sự tham nhũng lan rộng và được nhìn thấy là không hiệu quả ngay cả khi dưới thời chế độ toàn trị Stalin đề nghị một sự hạn chế về việc giám sát chính thức, so với việc tự giám sát tự động bởi các chủ sở hữu tài sản.

Không một người giám sát nào phải đứng trên một người nông dân Mỹ và bảo ông ấy lấy những quả đào bị hư ra khỏi cái giỏ trước khi chúng làm hỏng những quả khác, vì những quả đào đó là tài sản riêng của ông ấy và ông ấy sẽ

không phải mất tiền nếu ông ấy không làm vậy. Quyền sở hữu tài sản tạo ra sự tự giám sát mà có xu hướng vừa hiệu quả và ít tốn kém hơn so với việc giám sát từ một bên thứ ba.

Đa số người Mỹ không sở hữu bất kỳ đất nông nghiệp hay cây trồng nào, nhưng họ có nhiều thực phẩm hơn và chất lượng thực phẩm cũng tốt hơn với giá cả phải chăng hơn so với những đất nước mà không có quyền sở hữu tài sản trong đất nông nghiệp hay trong nông sản và những nơi mà lương thực có thể bị hư một cách không cần thiết. Vì giá phải trả cho thực phẩm được bán phải trang trải những chi phí của tất cả sản phẩm được sản xuất - bao gồm thực phẩm mà bị hư và bị loại bỏ - giá thực phẩm sẽ cao hơn khi có nhiều thực phẩm bị hư hơn, ngay cả khi chi phí sản xuất của thực phẩm ban đầu là như nhau.

Những loài vật duy nhất mà bị đe dọa tuyệt chủng chính là những loài vật không thuộc sở hữu của bất cứ ai. Colonel Sanders đã không để gà bị tuyệt chủng. Cũng như McDonald's cũng sẽ không ngồi yên và để bò tuyệt chủng. Tương tự như vậy với những thứ vô tri vô giác, đó là những thứ mà không thuộc sở hữu của bất kỳ ai - ví dụ như không khí và nước - chúng đã bị ô nhiễm. Trong nhiều thế kỷ qua, cừu được phép gặm cỏ trên đất vô chủ - “bàn ăn chung”, như cách mà nó được gọi - với kết quả thực là phần đất tại bàn ăn chung đã bị gặm nhiều đến mức mà nó không còn gì nhiều ngoài một ít đất lồi lõm và những người chăn cừu có những con cừu vừa đói và gầy. Nhưng đất thuộc sở hữu tư nhân nằm liền kề với bàn ăn chung thường ở trong tình trạng tốt hơn nhiều. Sự bỏ bê tương tự của đất vô chủ đã xảy ra tại Liên Xô. Theo các nhà kinh tế học Liên Xô, “những khu vực rừng bị chặt phá đã không được gieo mầm trở

lại,”^{630} Mặc dù việc đó sẽ như là tự giết mình về mặt tài chính đối với một công ty xé gỗ nếu họ để

việc đó xảy ra trên chính tài sản của họ ở một nền kinh tế Tư Bản.

Tất cả những điều này minh họa theo nhiều cách khác nhau, giá trị của quyền sở hữu tài sản cá nhân đối với xã hội nói chung, bao gồm những người hầu như không có tài sản riêng, nhưng được hưởng lợi từ hiệu quả kinh tế cao hơn do quyền sở hữu tài sản tạo ra, điều mà có thể giải nghĩa ra là một tiêu chuẩn sống cao hơn cho người dân nói chung.

Mặc dù có khuynh hướng nghĩ đến quyền sở hữu tài sản như là một đặc quyền cho người giàu, nhiều quyền sở hữu tài sản thực sự ra là có giá trị hơn đối với những người không giàu - và những quyền sở hữu tài sản như vậy thường xâm phạm hay vi phạm vì lợi ích của người giàu.

Mặc dù theo định nghĩa một người giàu trung bình, có nhiều tiền hơn một người không giàu bình thường, trong tổng số dân không giàu thường có nhiều tiền hơn. Điều này có nghĩa là, trong số những thứ khác, nhiều tài sản được sở hữu bởi người giàu sẽ bị lấy đi khỏi họ bởi sức mua mạnh hơn

từ những người không giàu nếu quyền sở hữu tài sản không hạn chế chiếm ưu thế trong một thị trường tự do. Do đó đất đai tại những khu bất động sản lớn được sử dụng cho các biệt thự có thể đi qua thị trường và đến với các doanh nhân mà xây nhiều nhà hoặc các căn hộ nhỏ hơn trên vùng này - tất cả đều cho mục đích sử dụng của những người có thu nhập khiêm tốn, nhưng có nhiều tiền hơn trên phương diện tổng hợp.

Một ai đó đã từng nói, "Không quan trọng việc bạn giàu hay nghèo, miễn là bạn có tiền." Ý nghĩa của câu này thực chất chỉ là một câu đùa, nhưng nó có một hàm ý rất nghiêm túc. Trong một thị trường tự do, tiền của một người bình thường thì cũng tốt như tiền của người giàu - và trên phương diện tổng hợp, thường thì sẽ có nhiều tiền hơn. Các nhu cầu cá nhân ít giàu có không trực tiếp chống lại những nhu cầu cá nhân giàu có hơn. Những doanh nhân hoặc công ty của họ, sử dụng tiền của họ hoặc tiền mượn được từ những ngân hàng hay tổ chức tài chính khác, có thể mua được các biệt thự hay bất động sản, và thay thế chúng bằng những ngôi nhà trung cấp và các tòa nhà chung cư cho những người có thu nhập vừa phải. Điều này tất nhiên sẽ thay đổi những cộng đồng này theo cách mà người giàu có thể sẽ không thích, tuy nhiên nhiều người khác sẽ thích sống trong những cộng đồng mới phát triển này.

Những người giàu thường ngăn chặn những sự chuyển giao tài sản bằng cách thông qua những luật lệ để hạn chế quyền sở hữu tài sản theo nhiều cách. {631} Ví dụ, nhiều cộng đồng giàu có khác nhau

tại California, Virginia, và những nơi khác đã yêu cầu đất được bán phải nhiều hơn một mẫu Anh diện tích cho mỗi ngôi nhà, bằng cách đó sẽ định giá những mẫu đất và nhà ở như vậy vượt xa tầm với của đa số người và như thế trung hòa sức mua tổng hợp lớn hơn của người ít giàu hơn.

Các bảng phân vùng, luật “không gian mở”, Ủy ban bảo tồn lịch sử và những tổ chức khác và các thiết bị khác cũng đã được dùng để nghiêm khắc giới hạn việc buôn bán tài sản riêng để sử dụng cho những việc mà không được chấp thuận bởi những người mong muốn giữ nguyên mọi thứ trong cộng đồng của họ - thường được miêu tả là “cộng đồng của chúng ta,” mặc dù không ai sở hữu cả một cộng đồng cả và mỗi cá nhân chỉ sở hữu tài sản cá nhân của chính họ. Tuy nhiên việc thu thập lời nói là nhiều hơn là chỉ một hình dáng của lời nói. Thông thường nó là một khúc đạo đầu cho những hành động mang tính pháp lý và chính trị để phủ nhận quyền sở hữu tài sản cá nhân và đối xử cả một cộng đồng như thực sự nó được sở hữu chung.

Bằng cách xâm phạm hoặc phủ nhận quyền sở hữu tài sản, những người sở hữu tài sản giàu có và thịnh vượng vì vậy có thể tránh được những người thu nhập trung bình, thấp, và cùng lúc đó, tăng giá cả chính tài sản của họ bằng cách đảm bảo sự khan hiếm ngày càng tăng khi dân số trong khu vực tăng lên.

Do đó tuân thủ nghiêm ngặt quyền sở hữu tài sản thì sẽ cho phép các chủ nhà đuổi người thuê nhà khỏi căn hộ của họ theo ý thích, các sự ưu đãi về mặt kinh tế là để cho chủ nhà làm những điều ngược lại – đó là cố gắng giữ cho những căn hộ của họ được thuê đầy đủ nhất có thể và giữ cho tình trạng đầy đủ này liên tục nhất có thể, miễn là người thuê nhà trả tiền và không gây ra rắc rối gì. Chỉ khi nào việc kiểm soát tiền thuê nhà hay những hạn chế khác trong quyền sở hữu tài sản của họ được ban hành thì chủ nhà sẽ nhiều khả năng làm điều ngược lại. Dưới sự kiểm soát tiền thuê nhà và quyền của người thuê nhà, các chủ nhà đã được biết đến với việc cố gắng quấy rối để cho người thuê nhà phải ra đi, bất kể là ở New York hay Hồng Kông.

Dưới sự kiểm soát ngặt về tiền thuê nhà và quyền của người thuê nhà tại Hồng Kông, các người chủ nhà được biết là đã lén vào các nhà của họ để phá hoại cơ sở vật chất, để làm cho những căn hộ ít cuốn hút hơn hay thậm chí là không thể sống được, để các người thuê nhà sẽ chuyển đi và cả tòa nhà trống không sau đó sẽ dễ dàng phá hủy một cách hợp pháp,

Để được thay thế bởi một cái gì đó sinh lời hơn như là quảng cáo hoặc tài sản công nghiệp, không bị tùy thuộc vào luật kiểm soát tiền thuê nhà. Việc này tất nhiên sẽ chẳng có nghĩa là mục đích hoặc ý định của những người mà thông qua luật kiểm soát tiền thuê nhà ở Hồng Kông. Nhưng nó đã minh họa một lần nữa sự quan trọng của việc phân biệt giữa các ý định và các hiệu ứng - và nó không chỉ liên quan đến các luật về quyền sở hữu tài sản. Tóm lại các vấn đề ưu đãi và quyền sở hữu tài sản nên được đánh giá về mặt kinh tế theo các ưu đãi được tạo ra bởi sự tồn tại, sự sửa đổi hoặc sự loại bỏ của chúng.

Cái sự ưu đãi mạnh mẽ được tạo ra bởi một nền kinh tế lợi nhuận và thua lỗ phụ thuộc vào lợi nhuận là tài sản cá nhân. Khi các doanh nghiệp thuộc sở hữu của chính phủ tại Liên Xô có lợi nhuận, số lợi nhuận đó không phải là tài sản riêng của họ mà nó thuộc về “tất cả mọi người” - hoặc tầm thường hơn thì có thể bị lấy bởi chính phủ để dùng cho bất kỳ mục đích nào đó mà các quan chức cấp cao hơn quyết định. Hai nhà kinh tế học Liên Xô Shmelev và Popov đã chỉ ra và than thở về những tác động bất lợi của việc này lên các ưu đãi:

Nhưng điều gì biện minh cho việc tịch thu phần lớn hơn - và đôi khi 90-95% - lợi nhuận của các doanh nghiệp, như đang được thực hiện trong nhiều lĩnh vực của nền kinh tế ngày nay ? Quyền chính trị hay kinh tế - về cơ bản là quyền con người gì - mà các bộ phải thực hiện ? Một lần nữa chúng ta lấy đi từ những người làm việc tốt để có thể giữ cho những người không làm gì khỏi khó khăn. Làm thế nào mà chúng ta có thể nói về sự độc lập, sáng kiến, phần thưởng cho sự hiệu quả, chất

lượng và tiến bộ kỹ thuật ? {632}

Tất nhiên, những người lãnh đạo của đất nước tiếp tục nói về những điều như vậy, nhưng lại phá hủy những ưu đãi mà tồn tại dưới quyền sở hữu tài sản nghĩa là có một cơ hội đang giảm trong việc đạt được những mục tiêu này. Do thiếu quyền sở hữu tài sản, những người mà điều hành các doanh nghiệp mà làm ra lợi nhuận “không thể mua hay xây dựng bất cứ thứ gì với tiền mà họ có được” đó là điều mà thể hiện cho việc “chỉ những con số trong tài khoản mà không có giá trị thực với bất cứ gì mà không có

sự cho phép từ phía trên {633} để sử dụng số tiền đó. Hay nói các khác, sự thành công không tự động dẫn đến sự mở rộng của các doanh nghiệp thành công hay thất bại trong việc thu hẹp các doanh nghiệp không thành công, như trong nền kinh tế thị trường.

Trật Tự Xã Hội

Trật tự bao gồm nhiều hơn luật và bộ máy chính quyền mà quản lý pháp luật. Nó cũng bao gồm sự trung thực, sự tin cậy và khả năng hợp tác của chính con người. “Đạo đức đóng một vai trò chức năng trong hoạt động của hệ thống kinh tế”, như nhà

kinh tế đoạt giải Nobel Kenneth Arrow đã nói. {634}

Sự trung thực và sự tin cậy có thể thay đổi một cách to lớn giữa các nước. Như một quan sát viên am hiểu đã nói: “Trong khi khó có thể tưởng tượng được việc làm ăn tại Trung

Quốc mà không cần phải hối lộ, làm một việc như thế ở Nhật là một điều cực kỳ hớ hênh. {635}

Những tổn thất từ việc trộm cắp và việc ăn cắp đồ từ nhân viên, như là một tỷ lệ phần trăm trong doanh số bán hàng, việc này đã cao hơn gấp hai lần ở Ấn Độ so với Đức và Đài Loan. {636}

Khi những chiếc ví có tiền được bỏ lại có chủ đích tại những nơi công cộng như là một phép thử, tỷ lệ phần trăm những chiếc ví đó được trả lại với tiền không bị thâm hụt thay đổi một cách to lớn qua nhiều địa điểm: tại

Đan Mạch, là một ví dụ, gần như tất cả các chiếc ví này được trả lại với tiền vẫn còn được giữ nguyên bên trong. {637}

Trong số các đại diện của Liên Hợp Quốc được miễn trừ ngoại giao từ luật địa phương tại New York, các nhà ngoại giao từ nhiều nước Trung Đông đã không đóng phạt cho nhiều vé phạt đỗ xe - 246 vé, bởi các nhà ngoại giao đến từ Kuwait - trong khi không có một nhà ngoại giao nào đến từ Đan Mạch, Nhật Bản hay Israel có giấy phạt đỗ xe ở tình trạng chưa đóng phạt. {638}

Sự trung thực và sự tin cậy cũng có thể thay đổi rất nhiều giữa các nhóm cụ thể tại một đất nước cụ thể và cũng có tác động kinh tế. Một số nhóm ở đảo dựa trên việc kiểm soát xã hội nội bộ của chính họ để làm ăn với các thành viên nhóm bạn mà họ có thể tin tưởng. Những người Marwari của Ấn Độ là một trong những nhóm như vậy, những nhóm mà mạng lưới kinh doanh được thành lập vào thế kỷ 19 và mở rộng ra từ Ấn Độ sang đến Trung Quốc và Trung Á, và những người mà “giao dịch với số tiền khổng lồ chỉ đơn thuần là từ của những người thương gia.” {639}

Nhưng đối với Ấn Độ nói chung, đó chắc chắn không phải là trường hợp.

Những sự giao dịch giữa những người lạ là một phần thiết yếu của một nền kinh tế đại chúng hiện đại thành công, mà yêu cầu cần có sự hợp tác - bao gồm việc hợp nhất những nguồn tài chính rộng lớn từ nhiều người hơn có thể là biết nhau. Đối với mức độ tin cậy chung của những người lạ tại Ấn Độ, tờ The Economist đã đưa tin:

Nếu bạn rút 10.000 rupee từ một ngân hàng, thì sẽ có khả năng nhận được một khối gồm những tờ 100-rupee, được giữ lại vào nhau bởi những cái kẹp giấy rất chặt mà khiến bạn khó khăn trong việc mở ra. Chúng được để ở đó nhằm để ngăn chặn một người nào đó lén lút rút một vài tờ. Trên tàu hỏa, các thông báo có thể khuyên bạn hãy bóp nát chai nước khoáng đã uống hết vì họ sợ rằng ai đó sẽ đổ đầy những chai nước này với nước từ vòi và bán lại như mới. . . . Bất cứ loại hình kinh doanh đòi

hỏi sự tin tưởng vào hệ thống tư pháp thì tốt nhất nên bị bỏ rơi một mình. {640}

Trường hợp mà cả sự trung thực trong dân số nói chung hay tính toàn vẹn của hệ thống luật pháp có thể được dựa vào, những hoạt động kinh tế sẽ bị ức chế, nếu như không bị bóp nghẹt. Cùng lúc đó, những nhóm cụ thể mà có thành viên có thể nương tựa lẫn nhau, như là người Marwari, sẽ có lợi thế lớn trong việc cạnh tranh với người khác, trong việc có thể đảm bảo hợp tác chung trong các hoạt động kinh tế mà mở rộng về cả khoảng cách và thời gian - những hoạt động mà sẽ mạo hiểm hơn cho những người khác trong những xã hội như vậy và vẫn nguy hiểm hơn cả vậy đối với những người nước ngoài.

Như người Marwari tại Ấn Độ, người Do Thái Hasidic tại quận kim cương của New York thường giao hàng ký gửi trang sức cho những người khác và chia sẻ doanh thu bằng những thỏa thuận bằng

miệng cơ sở giữa họ. {641} Sự cô lập xã hội một cách cực đoan của cộng đồng người Hasidic khỏi xã hội lớn, và thậm chí khỏi những người Do Thái khác, làm cho rất tốn kém để bắt kỳ ai mà lớn lên trong cộng đồng ấy làm nhục nhã gia đình và mất chỗ đứng của anh ấy. Cũng như những quan hệ kinh tế và xã hội, bằng việc gian lận một thỏa thuận với một người Hasidim.

Đó là một câu chuyện tương tự ở một nơi cách nửa vòng trái đất, nơi mà các nhóm người thiểu số của Trung Quốc tại nhiều nước Đông Nam Á thực hiện những thỏa thuận bằng miệng giữa họ, mà không có những phê chuẩn từ hệ thống luật pháp địa phương. Do có một sự không đáng tin cậy và tham nhũng của một vài hệ thống pháp luật sau thời thuộc địa này,

người Trung Quốc với khả năng dựa vào những thỏa thuận xã hội và kinh tế của chính mình đã cho họ một thế mạnh về kinh tế so với những đối thủ người bản xứ, những người mà thiếu một cách thực hiện giao dịch đáng tin cậy và ít tốn kém hoặc một cách góp tiền của họ an toàn. Chi phí kinh doanh vì vậy mà ít hơn với người Trung Quốc nếu so với người Malaysia, Indonesia hay những doanh nghiệp khác trung khu vực, điều này giúp cho người Trung Quốc có được những lợi thế cạnh tranh.

Những gì mà giáo sư kinh tế William Easterly của Đại Học New York đã khéo léo gọi là “bán kính của sự tin tưởng” {642} trải dài cho những khoảng cách rất khác nhau giữa những nhóm và những quốc gia rất khác nhau. Đối với một vài người, nó kéo dài không hơn phạm vi gia đình:

Những thương nhân ngũ cốc người Madagascar thực hiện kiểm tra từng lô hạt vì họ không tin tưởng nhân viên. Một phần ba các thương nhân nói rằng họ không thuê nhiều nhân công hơn vì nỗi sợ trộm cắp từ bọn họ. Điều này đã giới hạn quy mô công ty của những người thương nhân ngũ cốc này, cắt ngắn bớt đi tiềm năng thành công của họ này. Tại nhiều đất nước, các công ty có xu hướng là doanh nghiệp gia đình vì những thành viên trong gia đình là những người duy nhất là cảm thấy tin tưởng được. Vì thế quy mô của công ty bị giới hạn bởi quy mô của gia đình. {643}

Ngay cả khi trong cùng một nước, bán kính của niềm tin có thể mở rộng ra những khoảng cách rất khác nhau. Mặc dù các doanh nghiệp tại một số cộng đồng tại Mỹ phải gánh chịu thêm nhiều chi phí ngoài nặng nề cho việc bảo vệ doanh nghiệp khỏi trộm cắp và phá hoại khi đóng cửa, và các nhân viên an ninh để bảo vệ khi mở cửa, các doanh nghiệp khác tại Mỹ không có những chi phí như vậy và vì vậy có thể hoạt động một cách có lời trong khi tính giá thấp.

Các công ty cho thuê oto tại Mỹ có thể đỗ xe của họ tại những chỗ mà không có hàng rào bảo vệ hay nhân viên an ninh tại một số cộng đồng, trong khi tại những nơi khác thì làm như vậy sẽ là tự giết chính họ về mặt tài chính. Nhưng, tại những nơi đó, những vụ trộm xe từ những chỗ đậu không được canh giữ là rất hiếm, những tổn thất đó có thể tốn ít hơn tiền trả cho những người bảo vệ và duy trì những hàng rào bảo vệ, vì vậy các cơ quan cho thuê xe và những doanh nghiệp có thể phát triển khi mà họ có thể hoạt động với chi phí thấp tại những cộng đồng như vậy. Những cộng đồng này cũng có thể phát triển về mặt kinh tế, như là kết quả của việc thu hút các doanh nghiệp và các khoản đầu tư mà tạo ra việc làm và trả các loại thuế tại địa phương.

Tóm lại, tính trung thực là nhiều hơn một nguyên lý đạo đức. Nó cũng là một nguyên tố kinh tế quan trọng. Trong khi chính phủ có thể làm ít để tạo ra sự trung thực một cách trực tiếp, trong nhiều cách nó có thể gián tiếp hỗ trợ hoặc phá hoại cái truyền thống mà những cách cư xử thành thật được dựa vào. Điều này cũng có thể được làm bởi những gì mà được dạy ở trường, bằng những ví dụ được đặt ra bởi các công chức, hoặc bởi những luật mà được thông qua. Những luật này có thể tạo ra những sự khuyến khích hướng đến cả đạo đức và hành vi vô đạo đức. Trường hợp luật tạo ra một tình huống mà cách duy nhất để tránh những tổn thất hủy hoại đó là vi phạm pháp luật, chính phủ trên thực tế đang giảm sự tôn trọng pháp luật của cộng đồng nói chung, cũng như tán thưởng những hành vi bất chính cụ thể.

Những người ủng hộ sự kiểm soát tiền thuê nhà, là một ví dụ, thường chỉ ra những ví dụ thể hiện hành vi bất chính giữa các chủ nhà để chứng minh một nhu cầu rõ ràng cho cả việc kiểm soát tiền thuê nhà và luật về quyền của người thuê nhà liên quan. Tuy nhiên, luật kiểm soát tiền thuê nhà có thể mở rộng sự khác nhau giữa giá trị của một chung cư đối với những người sở hữu trung thực và những người sở hữu bất lương. Trường hợp chi phí của những dịch vụ được ủy nhiệm hợp pháp

- như là nhiệt độ, bảo trì và nước nóng - đủ cao để có thể bằng hoặc vượt qua số tiền thuê được cho phép theo pháp luật, giá trị của một tòa nhà đối với một người chủ trung thực có thể trở thành bằng không hoặc thậm chí âm. Nhưng, đối với một người chủ nhà mà sẵn sàng vi phạm luật và tiết kiệm tiền bằng cách bỏ lơ những dịch vụ cần thiết, hoặc những người mà nhận hồi lộ từ những người thuê nhà tương lai trong thời kỳ thiếu nhà ở vì luật kiểm soát tiền thuê nhà, thì tòa nhà vẫn sẽ còn một chút giá trị.

Trường hợp một thứ gì đó có giá trị khác nhau với mỗi người khác nhau, nó sẽ có xu hướng di chuyển thông qua thị trường đến với công dụng giá trị nhất, nơi mà giá

thầu cao nhất. Trong trường hợp này, những chủ nhà bất lương có thể dễ dàng có được chung cư bằng hình thức đấu giá từ những người chủ nhà trung thực, một vài trong số đó có thể nhẹ nhõm cả người vì thoát ra khỏi cái sự ràng buộc mà việc kiểm soát tiền thuê nhà đã đưa họ vào. Nhiều người chủ nhà sẵn sàng dùng đến biện pháp gây hỏa hoạn để có được giá tòa nhà cao nhất trong số tất cả, nếu họ có thể bán khu đất cho thương mại hoặc công nghiệp sử dụng sau khi đốt sập tòa nhà, qua đó tổng khứ được cả người thuê nhà và việc kiểm soát tiền thuê nhà. Như một nghiên cứu đã thấy được:

Tại thành phố New York, các chủ nhà sử dụng đến biện pháp phóng hỏa phổ biến tại một vài khu vực đến mức mà thành phố phải đáp lại bằng các khoản trợ cấp phúc lợi đặc biệt. Trong một thời gian, những người thuê nhà bị đuổi đi bằng cách đốt nhà đã được chuyển đến đầu danh sách thêm muốn nhà ở công cộng. Điều này đã cho những người thuê nhà một sự khuyến khích để đốt sập tòa nhà của họ. Và họ đã làm như vậy, họ thường di chuyển tivi và nội thất ra ngoài vỉa hè trước khi bắt đầu

chăm lửa. {644}

Những người mà tạo ra những ưu đãi hướng đến việc bất lương lan rộng bằng cách thúc đẩy luật mà làm cho hành vi trung thực là bất khả thi về mặt tài chính thường được thấy giữa đa số những người cảm phần sự bất lương - và ít có khả năng xem bản thân là chịu trách nhiệm cho việc đó. Phóng hỏa chỉ là một trong số những dạng của sự bất lương được thúc đẩy bởi luật kiểm soát tiền thuê nhà. Những chủ nhà nhậy bén và bất lương đã hầu như tạo ra một cách vắt kiệt khoa học những tòa nhà bị kiểm soát tiền thuê bằng cách bỏ lơ việc bảo trì và sửa chữa, mặc định thanh toán thế chấp, tụt hậu trong việc trả các khoản thuế, và cuối cùng là mặc định để tòa nhà trở thành tài sản của thành phố. Sau đó họ tiếp tục lặp lại quá trình phá hoại tương tự với các tòa nhà được kiểm soát tiền thuê nhà khác.

Không có việc kiểm soát tiền thuê nhà, thì những ưu đãi đối mặt là đối ngược lại một cách trực tiếp. Trong sự vắng mặt của quyền kiểm soát tiền thuê nhà, những ưu

đãi là được dùng để duy trì chất lượng của tài sản, để có thể thu hút người thuê nhà, và bảo vệ nó khỏi hỏa hoạn và những nguồn nguy hiểm khác đến với tòa nhà, thứ mà quý giá đối với họ trên một thị trường tự do. Tóm lại, những lời than phiền chống lại các hành vi của nhà bởi những người ủng hộ việc kiểm soát tiền thuê nhà có thể có giá trị, mặc dù rất ít trong số những người ủng hộ đó thấy được những liên kết giữa việc kiểm soát tiền thuê nhà và chất lượng đạo đức suy giảm của những người trở thành chủ nhà. Khi những chủ nhà trung thực vẫn mất tiền dưới quyền kiểm soát tiền thuê nhà, trong khi những người chủ nhà bất lương vẫn còn có thể kiếm lời, đó hầu như sẽ là không thể tránh khỏi việc tài sản sẽ truyền từ người cũ sang người mới.

Luật kiểm soát tiền thuê nhà chỉ là một trong số những sự giới hạn nghiêm khắc mà có thể làm hành động trung thực trở nên quá tốn kém cho nhiều người, và vì vậy thúc đẩy sự bất lương lan rộng. Điều này là phổ biến ở các nước thuộc thế giới thứ ba mà đa số các hoạt động kinh tế diễn ra “ngoài khuôn khổ” mà có thể nói là bất hợp pháp, vì mức độ áp chế của cá quan liêu và băng đảng làm cho những hoạt động hợp pháp quá tốn kém

Để cho đa số người có thể chi trả.

Tại đất nước Cameroon của Châu Phi, là một ví dụ, thiết lập một doanh nghiệp nhỏ yêu cầu phải trả cho các quan chức những loại phí (không tính vào hồi lộ) mà quá lớn so với số tiền mà một người Cameroon trung bình có thể kiếm được trong một năm. Hệ thống pháp lý áp đặt những chi phí cao tương tự cho các hoạt động kinh tế khác:

Để có thể mua hoặc bán tài sản là phải tốn gần như một phần năm giá trị của tài sản. Để tòa án giải quyết một hóa đơn chưa trả thì sẽ mất gần 2 năm, tốn khoảng một phần ba giá trị của hóa đơn, và yêu cầu năm mươi tám thủ tục riêng biệt. Những quy định nực cười này là tin vui cho những quan chức thi hành chúng. Mỗi thủ tục

{645}
là một cơ hội để lấy tiền hồi lộ.

Khi luật pháp và các chính sách khiến cho sự trung thực ngày càng tốn kém, thì chính phủ sẽ, trên thực tế là, thúc đẩy sự bất lương. Những sự bất lương như vậy có thể sau đó sẽ mở rộng ra ngoài những luật và chính sách cụ thể trong câu hỏi cho một thói quen chung của sự không tuân thủ, cho đến việc gây tổn hại cho cả nền kinh tế và xã hội. Như một người mẹ Nga đã nói:

Bây giờ các con tôi bảo rằng tôi nuôi chúng sai cách. Tất cả những sự trung thực và công bằng, chẳng ai cần nó bây giờ. Nếu bạn trung thực thì bạn là một tên

ngốc. {646}

Trong phạm vi đó những thái độ như vậy đang lan rộng tại bất cứ đất nước cụ thể nào, những hậu quả đó là thuộc về mặt kinh tế cũng như xã hội.

Mặc dù tất cả các đất nước mà đã thấy được mức tăng trưởng kinh tế của họ tăng lên nhanh chóng khi họ đi từ một nền kinh tế kiểm soát bởi chính phủ sang một nền kinh tế thị trường tự do, nước Nga đã thấy sản lượng và tiêu chuẩn sống của họ đã giảm một cách đáng sợ sau sự tan rã của Liên Bang Xô Viết và sự chuyển đổi từ tài sản sở hữu bởi chính phủ sang tài sản được sở hữu bởi những người từng là lãnh đạo của Đảng Cộng Sản trở thành những nhà tư bản. Tham nhũng tràn lan có thể phủ nhận những lợi ích của thị trường, như nó phủ nhận lợi ích của một tài sản giàu có về tài nguyên thiên nhiên hoặc một nền dân số có học vấn cao.

Trong khi một nền kinh tế thị trường hoạt động tốt hơn tại một đất nước mà sự trung thực được lan rộng hơn, đồng thời nó cũng đúng trong việc những thị trường tự do có xu hướng trừng phạt sự bất lương. Một nhà báo điều tra người Mỹ tên là John Stossel, người mà bắt đầu sự nghiệp bằng việc phơi bày nhiều dạng lừa đảo mà các doanh nghiệp thực hiện nhằm chống lại người tiêu dùng, đã tìm ra kiểu mẫu này:

Tôi đã viết hàng trăm bài báo về những vụ lừa đảo như vậy nhưng qua các năm, và tôi đã nhận ra rằng trong khu vực tư nhân, những kẻ lừa đảo hiếm khi trở nên rất giàu. Đó không phải là vì “những người điều tra lừa đảo tiêu dùng” đã bắt và ngăn chặn bọn chúng, đa số các vụ lừa đảo thậm chí chưa từng vào tầm nhắm của chính phủ. Các kẻ lừa đảo bị trừng phạt bởi chính phủ. Chúng kiếm ra tiền trong một thời gian những sau đó người dân biết được và dừng mua.

Có những ngoại lệ. Trong một nền kinh tế nghìn tỷ đôla với hàng chục nghìn doanh nghiệp, sẽ luôn có một vài doanh nghiệp gian lận thành công, và những trò gian lận như Enron, nhưng khi tôi làm báo cáo tiêu dùng càng lâu, thì sẽ khó hơn để chúng ta tìm ra những trò lừa đảo lớn nghiêm trọng mà xứng tầm lên truyền hình

{647}
quốc gia.

Mức độ tham nhũng của chính phủ không chỉ thay đổi mạnh mẽ giữa các quốc gia, chúng còn thay đổi theo thời gian

tại cùng một quốc gia Khiến cho một chính phủ trung thực trở nên tham nhũng có thể sẽ dễ dàng hơn khi cô gắng thay đổi một lối sống tham nhũng thành một lối sống bình thường. Nhưng ngay cả những người đến sau đôi khi cũng làm được. Báo cáo về tiến bộ kinh tế ở Châu Phi năm 2013, tạp chí The Economist đã cho biết, “phóng viên của chúng tôi đã thăm 23 quốc gia” và “không một ai đòi tiền hối lộ - khó tưởng tượng được chỉ 10 năm trước.” {648}

Chi Phí và Lợi Ích Ngoài

Các quyết định kinh tế được thực hiện hiện thông qua thị trường không phải lúc nào cũng tốt hơn những quyết định mà chính phủ có thể đưa ra. Nhiều quyết định phụ thuộc vào việc các giao dịch thị trường đó có phản ánh chính xác cả chi

phí và lợi ích có được hay không. Dưới một số điều kiện, thì chúng không phản ánh được.

Khi một ai đó mua một cái bàn hay một máy kéo, câu hỏi nó có đáng với cái giá của nó không được trả lời bởi hành động của người mua mà đưa ra quyết định sẽ mua nó. Tuy nhiên khi mà một công ty điện lực mua than để đốt nhằm tạo ra điện, một phần đáng của chi phí của quá trình tạo ra điện đó được trả bởi những người ngửi khói than và những người mà nhà xe bị làm bẩn bởi bồ hóng. Chi phí dọn dẹp, sơn lại và y tế được trả bởi những người này không được tính vào thị trường, bởi vì những người này không tham gia vào các giao dịch giữa nhà sản xuất than và công ty tiện ích.

Những chi phí như vậy gọi là chi phí ngoài bởi các nhà kinh tế vì chúng nằm ngoài nhóm giao dịch mà tạo ra các chúng. Những chi phí ngoài do đó mà không được tính vào thị trường, ngay cả khi đây là những chi phí rất đáng kể, mà có thể được vượt xa các tổn thất tiền tệ của tình trạng sức khỏe yếu kém của người dân và việc tử vong sớm. Trong khi có nhiều quyết định có thể được thực hiện hiệu quả hơn thông qua thị trường hơn là bởi chính phủ, nhưng đây là một trong những quyết định mà có thể được thực hiện hiệu quả hơn bởi chính phủ so với bởi thị trường. Ngay cả một nhà vô địch của thị trường tự do như là Milton Friedman thừa nhận rằng có những “tác động lên các bên thứ ba mà nó không phải là khả thi để tính phí hoặc bồi thường chúng.” {649}

Luật không khí sạch có thể giảm sự thải ra độc hại bởi pháp luật và các quy định. Luật nước sạch và luật chống lại xả thải độc hại tại những nơi mà có thể gây hại cho người dân cũng có thể ép buộc các quyết định được thực hiện bằng những cách mà có thể tính đến chi phí ngoài mà có thể bị bỏ qua bởi những giao dịch trên thị trường.

Bằng một dấu hiệu như vậy, có thể sẽ có những giao dịch mà có lợi cho những người mà không tham gia vào việc đưa ra quyết định, và những người không được tính đến lợi ích của họ. Những lợi ích của miếng chắn bùn trên oto hay xe tải có thể được thấy rõ ràng bởi bất cứ ai mà lái xe trong

mưa giông đằng sau một chiếc oto hay một chiếc xe tải mà văng quá nhiều nước hay bùn vào kính chắn gió của anh ấy để che chắn tầm nhìn một cách nguy hiểm. Ngay cả khi mọi người đồng ý rằng lợi ích của những miếng chắn bùn là vượt xa rất nhiều so với giá của chúng, không có cách nào khả thi

để mua những lợi ích này trên thị trường tự do, vì bạn không nhận được lợi ích gì từ những miếng chắn bùn mà bạn mua và gắn lên xe bạn, nhưng lại nhận được lợi ích từ những miếng chắn bùn mà người khác mua và gắn lên oto hoặc xe tải của họ.

Những điều trên là “lợi ích ngoài” Ở đây một lần nữa là có thể đạt được một cách tổng thể thông qua chính phủ những cái mà không thể đạt được một cách cá nhân thông qua thị trường, đơn giản là bằng cách cho thông qua các luật lệ mà yêu cầu tất cả các oto và xe tải phải có miếng chắn bùn.

Một số lợi ích khác là không thể phân chia được. Hoặc là mọi người đều nhận được những lợi ích này hoặc không ai nhận được. Quân phòng là một ví dụ. Nếu quân phòng phải được mua một cách cá nhân thông qua thị trường, thì những người mà cảm thấy bị đe dọa bởi sức mạnh từ nước ngoài có thể trả tiền cho súng, quân, đại bác và tất cả các sự răn đe và phòng thủ quân sự khác, trong khi những người không thấy nguy hiểm có thể từ chối bỏ tiền của họ vào những thứ như vậy. Tuy nhiên, mức độ an ninh quân sự sẽ là như nhau cho cả hai bên vì những người ủng hộ và những người không ủng hộ lực lượng quân sự được trộn lẫn trong cùng một xã hội và tiếp xúc với những nguy hiểm tương tự từ những hành động của kẻ thù.

Vì tính không thể chia sẻ của những lợi ích, ngay cả một vài công dân không hoàn toàn đề tâm đến những nguy hiểm quân sự, và những người mà xem các chi phí để đáp ứng những nguy hiểm đó là hoàn toàn hợp lý bởi các lợi ích, họ có thể vẫn sẽ cảm thấy không cần tình nguyện bỏ tiền của họ cho những mục đích quân

sự, vì những đóng góp cá nhân của họ sẽ không có những hiệu quả đáng kể đối với an ninh cá nhân của chính họ mà sẽ phụ thuộc chủ yếu vào bao nhiêu mà những người khác đóng góp được. Trong những tình huống như vậy, nó hoàn toàn khả thi để đi đến kết quả là một sự phòng thủ quân sự không thỏa đáng, ngay cả khi mọi người hiểu cái giá của việc bảo vệ hiệu quả và xem các lợi ích là đáng giá.

Bằng cách tập hợp quyết định này và cho nó được thực hiện bởi chính phủ, một kết quả cuối cùng có thể đạt được đó là làm giữ những gì mà đa số mọi người muốn hơn là những người đó được phép mỗi cá nhân họ tự quyết định việc họ muốn làm. Ngay cả trong số những người biện hộ cho thị trường tự do, một số ít sẽ đề nghị là mỗi cá nhân nên tự mua phòng thủ quân sự trên thị trường.

Tóm lại, có những thứ mà chính phủ có thể làm hiệu quả hơn các cá nhân bởi vì chi phí ngoài, lợi ích ngoài, hoặc tính không phân chia tạo nên quyết định của các cá nhân trên thị trường, dựa trên lợi ích của các cá nhân, một cách ít hiệu quả hơn để cân nhắc chi phí và lợi ích cho toàn xã hội.

Trong khi chi phí và lợi ích ngoài không tự động được tính vào trên thị trường, điều này không phải là để nói rằng có thể không có một số cách tương tự mà chúng có thể có. {650} Ở Anh là một

ví dụ, các ao hoặc hồ thường được sở hữu cá nhân, và những người chủ này có rất nhiều cách hữu ích để giữ cho chúng không trở nên ô nhiễm, vì nước sạch thì sẽ thu hút những ngư dân hoặc người chèo thuyền nhiều hơn, đây là những người mà trả tiền để được sử dụng những ao hồ này. Tương tự như với các trung tâm mua sắm: Mặc dù duy trì các trung tâm mua sắm sạch sẽ và thu hút bằng những băng ghế dài, phòng nghỉ và nhân viên an ninh làm tốn chi phí mà người sở hữu trung tâm không thu thập được từ những người mua sắm, nhưng một trung tâm mua sắm với những thứ như thế sẽ thu hút nhiều khách hàng hơn và chi phí tính cho mỗi cá nhân chủ cửa hàng tại đây có thể cao hơn bởi vì một vị trí trong một trung tâm mua sắm như vậy có giá trị hơn so với một trung tâm không có những sự tiện nghi như tại đây.

Trong khi có những quyết định mà có thể được thực hiện hiệu quả hơn bởi các cá nhân và những quyết định khác mà có thể được thực hiện hiệu quả hơn thông qua các hành động tập thể, những hành động tập thể đó không cần phải là của một quốc gia hay một chính quyền địa phương, nhưng có thể là của các cá nhân tự tổ chức lại một cách tự nhiên để đối phó với những chi phí hoặc lợi ích ngoài. Ví dụ, trở lại thời kỳ tiên phong trước đây ở miền tây nước Mỹ, khi mà gia súc được chăn thả trên các đồng trống mà không được sở hữu bởi bất cứ ai, nhưng có một mối nguy tương đương đó là nhiều động vật hơn sẽ được phép gặm cỏ ở đây so với những gì mà nơi này có thể chịu được, cũng giống như cừu trên bàn ăn chung, vì không có một người chủ gia súc cụ thể nào có được ưu đãi trong việc hạn chế số lượng động vật của chính ông ấy được phép gặm cỏ ở đây.

Tại miền tây nước Mỹ trong suốt thời kỳ tiên phong, những người sở hữu gia súc tự tổ chức lại thành hiệp hội những người chăn gia súc và tạo ra những luật lệ cho chính họ và bằng cách này hay cách khác giữ cho những người mới tránh xa ra, nhằm mục đích biến đất trống thành đất có sở hữu chung với những quy định chung, và đôi khi được thi hành bởi những tay súng được thuê.

Các hiệp hội thương mại hiện đại có thể đôi khi đưa ra các quyết định tập thể cho một nền công nghiệp hoạt động hiệu quả hơn so với những gì người sở hữu doanh nghiệp cá nhân có thể làm được, đặc biệt là khi có những tính chất bên ngoài của những thứ mà được dùng để bảo chữa cho sự can thiệp của chính phủ vào nền kinh tế thị trường. Những hiệp hội tư nhân như vậy có thể thúc đẩy việc chia sẻ thông tin và việc tiêu chuẩn hóa của các sản phẩm và thủ tục, mang lại lợi ích cho cả bản thân họ và khách hàng của họ. Đường sắt có thể kết hợp với nhau và tiêu chuẩn hóa khoảng cách giữa những đường ray của họ, để các đoàn tàu có thể vận chuyển từ tuyến này đến tuyến khác, hoặc khách sạn có thể tiêu chuẩn hóa thủ tục đặt phòng của họ, để làm việc đặt chỗ du lịch cho những người khách mà đi du lịch đến cộng đồng khác.

Tóm lại, trong khi các tính chất bên ngoài là một sự xem xét nghiêm túc trong việc xác định vai trò của chính phủ, họ không chỉ đơn giản là cung cấp một sự biện minh bao quát hay một từ kỳ diệu mà sẽ tự động cho chép nền kinh tế bị bỏ qua và những mục tiêu thu hút về mặt chính trị được theo đuổi mà không cần thêm những sự bày vẽ gì. Cả ưu đãi về thị trường và ưu đãi về chính trị phải được cân nhắc khi chọn giữa chúng trên bất kỳ vấn đề cụ thể nào.

Những Ưu Đãi và Những Sự Ép Buộc

Chính phủ tất nhiên là không thể tách riêng khỏi chính trị, đặc biệt là trong một nước dân chủ, vì vậy một sự phân biệt phải được đưa ra và thường xuyên ghi nhớ giữa một chính phủ có thể làm để mọi việc trở nên tốt hơn trong một thị trường tự do và những gì mà trên thực tế nhiều khả năng sẽ làm dưới sự ảnh hưởng của các ưu đãi và sự ép buộc chính trị. Những sự phân biệt giữa những gì mà chính phủ có thể làm và những gì mà họ nhiều khả năng sẽ làm có thể bị mất khi chúng ta nghĩ chính phủ chỉ đơn giản là một đại lý của xã hội hoặc thậm chí là một người trình diễn không thể thiếu. Trên thực tế, nhiều cá nhân và cơ quan trong một chính phủ quốc gia có những lợi ích, ưu đãi và các chương trình nghị sự riêng biệt, mà họ có thể đáp lại thường xuyên hơn

so với cả lợi ích cộng đồng hoặc các chương trình nghị sự chính sách được đưa ra bởi các lãnh đạo chính trị.

Ngay cả trong một nhà nước cực quyền như Liên Bang Xô Viết, nhiều nhánh và bộ phận khác nhau của chính phủ cũng có nhiều lợi ích khác nhau mà họ theo đuổi, mặc dù bất kể bất lợi gì mà việc này có thể có cho nền kinh tế và cho xã hội. Ví dụ, những doanh nghiệp công nghiệp ở các bộ khác nhau tránh dựa vào lẫn nhau về thiết bị và vật tư, nếu hoàn toàn có thể. Vì vậy một doanh nghiệp nằm tại Vladivostk có

thể sẽ đặt thiết bị hoặc vật tư mà họ cần từ những doanh nghiệp khác trong cùng một bộ tại Minsk, cách đó hàng ngàn dặm, hơn là có được những thứ họ cần từ những doanh nghiệp khác nằm gần Vladivostok mà dưới sự kiểm soát của một bộ khác. Vì vậy nguyên liệu có thể được vận chuyển một cách không cần thiết từ hàng ngàn dặm về phía đông trên các tuyến đường sắt quá tải của Liên Xô, trong khi những vật liệu cùng loại cũng được vận chuyển từ phía tây trên cùng một tuyến đường sắt bởi một doanh nghiệp khác dưới sự kiểm soát của một bộ khác.

Những việc vận chuyển chéo lãng phí kinh tế như vậy là một trong những sự phân bổ không hiệu quả của những nguồn tài nguyên khan hiếm do thực tế chính trị là chính phủ không phải là một khối nguyên, ngay cả trong một xã hội cực quyền. Trong những xã hội dân chủ, nơi mà vô số các nhóm lợi ích được tự do tổ chức và tác động đến nhiều nhánh và cơ quan khác nhau của chính phủ, thậm chí có ít lý do hơn để mong chờ cả chính phủ sẽ tuân theo một chính sách chặt chẽ, ít hơn một chính sách mà được tuân theo bởi một chính phủ lý tưởng đại diện cho lợi ích công cộng. Tại Mỹ, một vài cơ quan chính phủ đã cố gắng giới hạn việc hút thuốc, trong khi các cơ quan khác đã trợ cấp cho sự phát triển của thuốc lá. Thượng nghị sĩ Daniel Patrick Moynihan đã từng một lần nhắc đến “những công quốc đang mâu thuẫn mà đôi khi được biết đến như Chính Phủ

Liên Bang.” {651}

Dưới thời của những chính phủ đặc cử phổ biến, các ưu đãi về chính trị là để làm những việc phổ biến, ngay cả khi hậu quả là tệ hơn hậu quả của việc không làm gì hoặc làm một điều gì đó mà ít phổ biến hơn. Như là một ví dụ của những gì mà hầu hết tất cả mọi người ngày nay đều đồng ý là một chính sách phản tác dụng, dưới thời đương nhiệm của tổng thống Nixon vào năm 1971 tạo ra một sự kiểm soát tiền lương toàn quốc trong thời bình đầu tiên và sự kiểm soát giá cả trong lịch sử của nước Mỹ.

Trong số những người ở cuộc họp nơi mà những quyết định định mệnh này được đưa ra là nhà kinh tế học nổi tiếng thế giới Arthur F. Burns, người mà đã tranh luận gay gắt chống lại chính sách đang được xem xét và bị cai trị quá mức. Cũng không phải những người khác có mặt tại đó không hiểu biết gì về kinh tế. Bản thân tổng thống từ lâu đã phản đối ý kiến về việc kiểm soát lương và giá cả, và đã từ chối công khai ý tưởng này chỉ mười một ngày trước khi thay đổi lập trường và chấp nhận nó. Lạm phát đã tạo ra những áp lực gắn kết từ cộng đồng và phương tiện truyền thông để “làm một điều gì đó”

Với một cuộc bầu cử tổng thống vào năm sau đó, chính quyền đã không thể đủ khả năng để khiến cho mọi người nhìn thấy là họ chẳng làm gì trong khi lạm phát vượt quá tầm kiểm soát. Tuy nhiên, ngay cả khi để những mối lo chính trị này sang một bên, những người tham gia vào cuộc họp này đã “phần khởi bởi những quyết định tuyệt vời đã được đưa ra” vào ngày đó, theo những người tham gia kể lại. Khi nhìn lại, ông ấy đã gọi nhớ lại rằng “đã dành nhiều thời gian hơn để bàn về thời gian của bài phát biểu hơn là chương trình kinh tế sẽ hoạt động như thế nào.” Có những mối lo cụ thể rằng,

Nếu bài phát biểu của tổng thống được phát sóng trong thời gian đầu, nó sẽ gây khiến chương trình truyền hình rất nổi tiếng Bonanza bị hủy bỏ, dẫn đến sự giận dữ của công chúng. Đây là những gì xảy ra:

Bài phát biểu của Nixon - bất chấp việc tạm ngưng phát sóng Bonanza - là một thành công lớn Cộng đồng cảm thấy rằng chính phủ đã bảo vệ chống lại những người phá giá. . . Trong suốt bản tin buổi tối đó, 90% tin tức đều nói về chính sách mới của Nixon. Những tin tức đó đều tán thành. Và chỉ số trung bình công nghiệp Dow Jones đã ghi nhận tăng 32.9 điểm - mức tăng lớn nhất trong một ngày trong lúc

{652}
đó.

Tóm lại, sự kiểm soát là một thành công hoàn toàn về mặt chính trị. Về phần hậu quả kinh tế:

Người nuôi gia súc ngừng vận chuyển gia súc của họ đến chợ, nông dân dìm chết

gà của họ và người tiêu dùng mua sạch các gian hàng tại siêu thị. {653}

Tóm lại, giá thấp giả tạo đã dẫn đến việc nguồn cung bị giảm trong khi số lượng yêu cầu bởi người tiêu dùng tăng lên. Ví dụ, nhiều gia súc tại Mỹ bị đem đi xuất khẩu hơn, đa số là tại Canada, thay vì được bán với giá bị kiểm soát tại thị trường Mỹ. Vì vậy việc kiểm soát giá cả cho ra kết quả về cơ bản là tương tự dưới thời đương nhiệm của tổng thống Nixon như cách mà chúng đã từng cho ra kết quả tại Đế Quốc La Mã thời Diocletian, Nga thời Chủ Nghĩa Cộng Sản, Ghana thời Nkrumah, và vài nhiều khoảng thời gian và địa điểm khác mà những chính sách như thế này đã được thử trước đó.

Chính sách đặc biệt này cũng không phải là độc nhất về mặt chính trị trong cách mà nó được hình thành và thực hiện. Nhà cổ vấn kinh tế kỳ cựu Herbert Stein đã quan sát, 25 năm sau cuộc họp của chính quyền Nixon mà ông ấy cũng đã có mặt, “thất bại trong việc nhìn thấy

trước là cực kỳ phổ biến trong việc hoạch định chính sách của chính phủ. {654}

Một cách khác để nói về vấn đề tương tự đó là tầm nhìn thời gian chính trị có xu hướng là ngắn hơn nhiều so với tầm nhìn thời gian kinh tế. Trước khi có những hậu quả kinh tế tiêu cực của các chính sách việc kiểm soát tiền lương và giá cả trở nên rõ ràng khắp nơi, Nixon đã được tái đắc cử với một chiến thắng long trời lở đất tại các cuộc bầu cử. Không có nhân tố “giá trị hiện tại để buộc các người đưa ra quyết định về chính trị tính đến các hậu quả lâu dài của quyết định hiện tại của họ.

Một trong những lĩnh vực quan trọng bị bỏ quên như là một kết quả của những tầm nhìn thời gian chính trị ngắn hạn, đó chính là giáo dục. Như một nhà văn ở Ấn Độ đã nói, “Không một ai để tâm đến giáo dục vì kết quả phải mất nhiều năm mới có được.”^{655} Điều này không phải là kỳ quặc ở Ấn Độ. Với những sự cải cách giáo dục cơ bản trở nên vừa khó khăn và vừa yêu cầu nhiều năm để thấy được kết quả trong một nền dân số có giáo dục hơn khi bước vào tuổi trưởng thành, nó có lợi nhiều hơn về mặt chính trị cho những quan chức đắc cử trong việc trình bày “mối lo” trước mắt của giáo dục bằng cách bầu chọn để dành nhiều tiền thuế hơn vào nó, ngay cả khi nó có thể dẫn đến những sự kém cỏi đắt tiền hơn trong một công trình lèo lẹt.

Những sự ép buộc trong phạm vi hoạt động hoạch định chính sách của chính phủ cũng quan trọng như các ưu đãi. Quan trọng và có ích như là một khuôn khổ của pháp luật, những gì mà cũng có nghĩa đó là nhiều vấn đề phải được xử lý một cách dứt khoát, hơn là từng bước, như trong nền kinh tế thị trường. Việc áp dụng các luật phân loại ngăn chặn quyền lực to lớn của chính phủ khỏi việc chúng được áp dụng lên

sự thận trọng hay tùy ý bất chợt của các cá nhân công chức quan liêu mà sẽ đem lại cả sự tham nhũng và sự áp bức tùy tiện.

Từ khi có nhiều thứ mà yêu cầu những sự điều chỉnh tùy ý gia tăng, như đã được ghi chú ở Chương 4, luật phân loại cho những thứ này sẽ khó để áp dụng hoặc có thể tạo ra các kết quả phản tác dụng. Ví dụ, khi sự ngăn chặn ô nhiễm không khí và ô nhiễm nước đang được nhìn nhận rộng rãi như là một chức năng chính đáng của chính phủ, mà có thể đạt được nhiều kết quả hiệu quả về kinh tế hơn về vấn đề này so với những thứ của thị trường tự do, làm để qua luật phân loại có thể thể tạo ra những vấn đề chính. Mặc dù sự hấp dẫn về mặt chính trị của các cụm từ phân loại như “nước sạch” và “không khí sạch”, trên thực tế thì không có những thứ như vậy, chưa từng có,

và có lẽ chẳng bao giờ có. Hơn nữa, có sự giảm thiểu lợi nhuận trong việc loại bỏ tạp chất trong nước và không khí.

Khử những lượng tạp chất thực sự nguy hiểm khỏi nước và không khí có thể được thực hiện với mức chi phí mà đa số mọi người sẽ đồng ý là khá hợp lý. Nhưng, với tiêu chuẩn sạch cao hơn và cao hơn được quyết định bởi chính phủ, để loại bỏ nhiều dấu vết rất nhỏ hơn bao giờ hết của những nguy hiểm xa xôi và đáng ngờ hơn bao giờ hết, các chi phí leo thang ra khỏi tỷ lệ lợi ích. Ngay cả khi loại bỏ 98% của một loại tạp chất cụ thể tốn gấp hai lần việc loại bỏ 97%, và loại bỏ 99% tốn nhiều hơn mười lần số đó, sự hấp dẫn về mặt chính trị của các cụm từ phân loại như là “nước sạch” có thể cũng chỉ có tác dụng khi nước đã sạch 99% như nó đã từng ô nhiễm một cách nghiêm trọng. Điều này đã được thể hiện vào năm những 1970:

Hội đồng của những nhà cố vấn kinh tế tranh luận việc làm cho các dòng nước của đất nước sạch 99%, hơn là 98%, sẽ tốn hơn rất so với những lợi ích nó mang lại,

{656}

nhưng hội nghị đã dừng dung.

Phụ thuộc vào tạp chất cụ thể là gì, những dấu vết rất nhỏ có thể hoặc không thể đặt ra một mối nguy hiểm nghiêm trọng. Những những tranh cãi chính trị về các tạp chất trong nước nhiều khả năng không thể được giải quyết ở một mức độ khoa học, khi mà những cảm xúc mãnh liệt có thể bị cuốn đi trên danh nghĩa của một thứ không tồn tại “nước sạch”. Bất kể nước có thể sạch đến mức nào, một ai đó cũng luôn có thể yêu cầu loại bỏ nhiều tạp chất hơn. Và, trừ khi công chúng hiểu được những ngụ ý hợp lý và mang tính chất kinh tế của những gì đang được nói, đó là nhu cầu có thể trở nên không thể cưỡng lại được về mặt chính trị, vì không một quan chức công cộng nào muốn được biết đến với việc phản đối nước sạch.

Thậm chí không chắc chắn rằng việc giảm một lượng cực nhỏ các chất có hại với số lượng lớn hơn sẽ giảm rủi ro. Ngay cả Asen trong nước - với những dấu vết cực nhỏ - đã

được thấy là có lợi ích cho sức khỏe. {657} Một câu nói xưa đã tuyên bố: “Đó là liều lượng để

dùng làm chất độc” Những kết quả nghiên cứu tương tự cũng áp dụng cho nhiều chất, bao gồm

saccharin và rượu. {658} Mặc dù liều lượng cao của saccharin đã cho thấy là gia tăng tỷ lệ ung thư

trên các con chuột phòng thí nghiệm, một liều rất ít có vẻ sẽ giảm tỷ lệ ung thư trên những con chuột này. Mặc dù một lượng rượu lớn đưa vào cơ thể cắt ngắn bớt tuổi thọ của mọi người theo nhiều cách, một lượng rượu khiêm tốn - như một ly rượu vang hay bia một ngày - có xu hướng giảm các tình trạng đe dọa tính mạng như tăng huyết áp.

Nếu như có một lượng ngưỡng của một chất cụ thể được yêu cầu trước khi nó trở nên có hại,

làm cho nó đáng nghi ngờ cho dù dành một lượng tiền lớn để cố gắng loại bỏ một phần trăm cuối cùng khỏi không khí hoặc nước là cần thiết để làm cho nó an toàn hơn cho cộng đồng ngay cả khi chỉ bằng một lượng rất nhỏ. Nhưng những gì mà chính trị gia muốn đó là được biết đến như một người đã ngăn chặn nỗ lực loại bỏ arsenic khỏi nước ?

Quy tắc tương tự được áp dụng với nhiều ngữ cảnh, nơi mà những dấu vết rất nhỏ của tạp chất có thể gây ra những cuộc chiến lớn về mặt chính trị và pháp lý - và tiêu tốn hàng triệu đôla tiền thuế với ít hoặc không có hiệu ứng rõ ràng ảnh hưởng đến an toàn sức khỏe của công chúng. Ví dụ, một cuộc chiến pháp lý diễn ra ác liệt trong một thập kỷ về những tạp chất trong một khu vực chất thải độc hại tại New Hampshire, nơi mà những chất thải được pha loãng đến mức mà trẻ em có thể đã ăn đất tại đó trong 70 ngày một năm mà không có bất cứ mối nguy hại quan trọng nào - nếu như có bất cứ một em nhỏ nào sống hoặc chơi đùa ở đó, mà thực sự ra là không có.

Như là một kết quả của việc bỏ ra hơn 9 triệu đôla, mức độ tạp chất đã được giảm đến mức mà trẻ em có thể ăn đất tại đó một cách an toàn trong vòng 245 ngày một năm. {659} Hơn nữa, không có bất

việc gì được thực hiện cả, cả hai Đảng tranh tụng đã đi đến việc đồng ý rằng hơn một nửa tạp chất dễ bay hơi sẽ bị bốc hơi hết vào năm 2000. {660} Những những nguy hiểm giả định đối với những trẻ em giả định đã giữ cho vấn đề tiếp tục và tiền tiếp tục được bỏ ra.

Với sự những an toàn về môi trường, cũng như những loại an toàn khác, một vài dạng của sự an toàn trong một khía cạnh tạo ra các nguy hiểm trong những khía cạnh khác. California, là một ví dụ, yêu cầu một chất phụ gia nhất định phải được cho vào tất các loại xăng bán tại bang đó, để có thể giảm ô nhiễm không khí từ khói oto. Tuy nhiên loại chất phụ gia mới này có xu hướng rò rỉ ra tại bồn chứa của trạm bơm và bình xăng oto, làm ô nhiễm nước ngầm trong trường hợp đầu tiên và dẫn đến nhiều vụ cháy oto trong trường hợp thứ hai. {661} Tương tự, túi khí được chính phủ ủy quyền trong oto, được giới thiệu là sẽ cứu người trong những vụ đâm xe, nhưng chính những túi khí này đã giết trẻ nhỏ.

Đây là những vấn đề của thương mại gia tăng để tìm ra một số tiền tối ưu và một dạng an toàn, trong một thế giới mà an toàn về mặt phân loại là bất khả thi để đạt được 100% không khí sạch và nước sạch. Thương mại gia tăng được thực hiện mọi lúc tại một giao dịch thị trường cá nhân, nhưng nó có thể tự sát về mặt chính trị khi phản đối những yêu cầu về không khí sạch, nước sạch hoặc an toàn oto. Vì vậy nói rằng chính phủ có thể cải thiện kết quả của các giao dịch cá nhân trên một thị trường tự do là không giống với nói rằng trên thực tế nó sẽ làm vậy.

Trong số các chi phí ngoài lớn nhất được áp đặt trong một xã hội có thể cũng được áp đặt về mặt chính trị bởi những nhà lập pháp và các quan chức mà không trả bất cứ chi phí nào, trong khi áp đặt hàng tỷ đôla chi phí lên những người khác, để có thể đáp trả những áp lực chính trị từ những người ủng hộ của những lợi ích hoặc tư tưởng đặc biệt.

Tại Mỹ, các quy định của chính phủ được ước tính tốn khoảng 7.800 đôla mỗi nhân viên trong những doanh lớn và khoảng 10.600 đôla mỗi nhân viên trong các doanh nghiệp nhỏ. {662} Trong số những thứ khác, điều này cho thấy rằng sự tồn tại của nhiều quy định chính phủ có xu hướng mang lại lợi

thể cạnh tranh cho các doanh nghiệp lớn, vì rõ ràng là có các nền kinh tế có quy mô tuân thủ các quy định này.

Đây không phải là điều kỳ lạ đối với nước Mỹ. Ở một số nước Hồi Giáo, để việc cho vay

tuân thủ các yêu cầu của luật Hồi giáo có thể đòi hỏi nhiều sự chuẩn bị phức tạp và tốn kém hơn về mặt tài chính so với các nước phương Tây. Tuy nhiên, một khi một tổ chức tài chính trong thế giới Hồi Giáo đó cho một trong những tư liệu hợp pháp này được tạo ra với chi phí cao, thì tư liệu tương tự có thể được dùng vô số lần cho những giao dịch tương tự - thường xuyên hơn so với một doanh nghiệp có thể, vì những doanh nghiệp nhỏ hơn sẽ có ít giao dịch hơn. Như tạp chí **The Economist** đưa tin:

Các nhà tài chính có thể tái chế tư liệu thay vì làm lại chúng từ đầu. Các bản hợp đồng mà hiện giờ dùng cho các khoản thế chấp theo quy định sharia tại Mỹ làm lại trên các mẫu ban đầu được soạn thảo với chi phí rất lớn dành cho hợp đồng cho thuê máy bay.

{663}

Trong khi các quy định của chính phủ có thể được bảo vệ bởi những người tạo ra chúng bằng cách đề cập đến những lợi ích mà những quy định như vậy cung cấp, những câu hỏi liên quan về kinh tế là những lợi ích như vậy có đáng giá hàng trăm tỷ đôla trong tổng chi phí mà họ đã áp đặt tại Mỹ hay không. Trên thị trường, bất cứ ai tạo ra 500 tỷ đôla chi phí sẽ phải đảm bảo tạo ra hơn 500 tỷ đôla những lợi ích mà người tiêu dùng sẽ thanh toán. Còn không thì người tạo ra đó sẽ có nguy cơ phá sản.

Tuy nhiên, trong chính phủ, rất hiếm khi có những lợi ích hoặc những sự ép buộc để cưỡng ép những so sánh đó. Nếu bất cứ quy định mới nào của chính phủ có thể được cho là sẽ giải quyết hợp lý một số vấn đề hay tạo ra một số lợi ích, thì đó thường là đủ để cho các quan chức chính phủ tiếp tục với những quy định đó. Vì cũng có một số lợi ích nhận

thức được mà có thể được tạo ra từ những quy định khác của chính phủ, và những chi phí được trả bởi những người nộp thuế, có những ưu đãi để tiếp tục thêm vào nhiều quy định hơn và ít những sự ép buộc hơn trên sự phát triển của họ. Số trang trong Sổ Đăng Ký Liên Bang, nơi các quy định của chính phủ được biên soạn, hầu như là luôn luôn tăng lên. Một trong những lần hiếm hoi mà có một sự giảm xuống đó là dưới chính quyền Reagan của những năm 1980. Nhưng, sau khi chính quyền của Reagan kết thúc, sự tăng lên của số trang trong Sổ Đăng Ký Liên Bang lại tiếp tục.

Cũng giống như chúng ta phải ghi nhớ sự phân biệt rõ ràng giữa các mục tiêu của một chính sách cụ thể và những hậu quả thực sự của chính sách đó, vì vậy chúng ta phải giữ trong tâm trí một sự phân biệt rõ ràng giữa mục đích mà những luật cụ thể được tạo ra và những mục đích mà cho những luật đó có thể được sử dụng. Ví dụ, tổng thống Franklin D. Roosevelt đưa Mỹ ra khỏi tiêu chuẩn vàng năm 1933 dưới quyền hạn tổng thống được tạo ra bởi những luật được thông qua trong suốt thời kỳ Thế Chiến Thứ I để ngăn chặn giao dịch với quốc gia kẻ thù. {664} Mặc dù cuộc chiến đó đã kết thúc trong hơn hàng vạn năm và Mỹ không còn những quốc gia kẻ thù nữa, quyền hạn vẫn còn đó để được dùng cho những mục đích hoàn toàn khác.

Quyền hạn không hết hạn khi những khủng hoảng tạo ra chúng bị đi qua. Cũng không phải sự bãi bỏ của những luật cũ có ưu tiên cao hơn trong số các nhà lập pháp. Vẫn còn một ít những tổ chức mà nhiều khả năng sẽ tự đóng lại khi những hoàn cảnh mà khiến đã khiến họ được tạo ra đã không còn tồn tại nữa.

Khi nghĩ về các chức năng của chính phủ, chúng ta thường giả định là những hoạt động cụ thể là được thực hiện tốt nhất bởi chính phủ, hơn là những tổ chức phi chính phủ, đơn giản bởi vì đó là cách mà các hoạt động đó được thực hiện trong quá khứ. Việc đưa thư là một ví dụ dễ thấy rõ nhất. Khi chính phủ Ấn Độ cho phép các công ty tư nhân được đưa thư, thì lượng thư được đưa bởi các dịch vụ bưu điện của chính phủ

giảm từ 16 tỷ lá vào 1999 đến ít hơn 8 tỷ lá vào năm 2005. Ấn Độ cũng là một trong số những nước mà có những công ty điện thoại được sở hữu bởi chính phủ nhưng sau khi lĩnh vực này cũng được mở ra cho các công ty tư nhân thì các công ty này đã “đưa chất lượng của dịch vụ lên và giảm giá tất cả từ các dịch vụ di động địa phương cho tới đường dài và đến kết nối Internet” theo tờ Wall

{665}
Street Journal.

Những quyền hạn cụ thể hay hoạt động cụ thể của chính phủ nên được quan tâm như là một điều cần thiết để được thực hiện bởi chính phủ một cách đơn giản vì chúng đã từng như vậy trong quá khứ. Cả hai nhu cầu cần được xem xét về các ưu đãi và ràng buộc và hồ sơ theo dõi của chúng.

Bên cạnh những ưu điểm đặc biệt hoặc sự thiếu sót của những chính sách hoặc chương trình của chính phủ, có những sự cân nhắc khác cần được xem xét khi mở rộng vai trò của chính phủ. Chúng được thể hiện cách đây hơn một thế kỷ bởi John Stuart Mill:

Tất cả các chức năng đều được thêm một cách quá mức vào những cái mà đã được áp dụng sẵn bởi chính phủ, vì ảnh hưởng của nó lên hy vọng và nỗi sợ được khuếch tán rộng rãi hơn, và chuyển đổi, ngày càng nhiều, phản tích cực và tham vọng của công chúng trở thành vòng dây chính phủ, hoặc của một vài Đảng mà nhắm đến việc trở thành chính phủ. Nếu đường xá, đường ray, các ngân hàng, văn phòng bảo hiểm, các công ty cổ phần lớn, trường đại học và các tổ chức từ thiện công cộng, là tất cả những chánh của chính phủ, nếu, thêm vào đó, những tập đoàn thuộc thành phố và các hội đồng địa phương, với tất cả những gì được chuyển giao cho họ, trở thành phòng ban của chính quyền trung ương, nếu những nhân viên của tất cả những doanh nghiệp khác nhau mà được chỉ định và chi trả bởi chính phủ, và tìm đến chính phủ cho mọi sự tăng trưởng trong cuộc sống, không phải tất cả sự tự do của báo chí và những hiến pháp phổ biến của cơ quan lập pháp sẽ làm cho quốc gia này hay bất cứ quốc gia nào khác tự do bằng cách này hay cách khác trên danh nghĩa.

{666}

Chương 19

Hệ Thống Tài Chính Của Chính Phủ

Sự sẵn lòng của chính phủ trong việc thu thuế đã giảm một cách rõ ràng trong xu hướng chi tiêu của nó.

Arthur F. Burns^{667}

Như các cá nhân, các doanh nghiệp và các tổ chức khác, chính phủ phải có nguồn tài nguyên để có thể tiếp tục tồn tại. Trong nhiều thế kỷ qua, một số chính phủ sẽ lấy trực tiếp những nguồn tài nguyên này dưới hình thức một phần của cây trồng, gia súc hoặc tài sản hữu hình khác từ người dân nhưng trong các xã hội công nghiệp và thương mại hiện đại, thì các chính phủ lấy một phần của sản lượng quốc gia bằng hình thức tiền bạc. Tuy nhiên, những giao dịch tài chính này có để lại những hậu quả lên nền kinh tế mà vượt xa ra ngoài việc tiền trao đổi qua tay.

Những người tiêu dùng có thể thay đổi những gì họ mua khi một số mặt hàng họ dùng bị đánh thuế cao và trong khi các mặt hàng khác không. Các doanh nghiệp có thể thay đổi những gì mà họ sản xuất khi một số

loại sản lượng bị đánh thuế và các loại khác thì được trợ cấp. Các nhà đầu tư có thể quyết định đưa tiền của họ vào các trái phiếu miễn thuế ở thành phố, hoặc vào một số quốc gia nước ngoài với mức thuế thấp hơn, khi thuế trên các khoản thu nhập từ các khoản đầu tư của họ tăng lên - và họ có thể đảo ngược những quyết định này khi mức thuế giảm. Tóm lại, người dân thay đổi hành vi của họ để đáp ứng các hoạt động tài chính của chính phủ. Các hoạt động này bao gồm thuế, việc bán trái phiếu của chính phủ và vô số cách chi tiêu hiện nay, hoặc hứa hẹn chi tiêu tiền trong tương lai, chẳng hạn như bằng cách đảm bảo tiền gửi ngân hàng hoặc thiết lập hệ thống trợ cấp để trang trải một số hoặc tất cả dân số khi họ nghỉ hưu.

Chính phủ Mỹ đã chi gần 3.5 nghìn tỷ dollar vào năm 2013.^{668} Một trong những cách để

đối phó với những biến chứng về các hoạt động tài chính của chính phủ là phá vỡ chúng bằng những cách mà các chính phủ đã tăng tiền và những cách mà họ chi tiêu tiền- và sau đó kiểm tra mỗi cái một cách riêng biệt, trong điều kiện các hậu quả của những hoạt động này tác động lên toàn bộ nền kinh tế. Thực tế,

Các hậu quả đã lan rộng ra ngoài các ranh giới quốc gia đến các nước khác trên thế giới.

Đạt được sự giàu có từ lâu đã là một trong những mối quan tâm lớn của các chính phủ dù là trong thời đại của Đế chế La Mã, trong triều đại Trung Quốc cổ xưa hay ở Châu Âu hiện đại hoặc Mỹ. Ngày nay, doanh thu thuế và doanh thu trái phiếu thường là nguồn tiền lớn nhất đối với chính phủ quốc gia. Sự lựa chọn giữa các hoạt động tài chính của chính phủ với doanh thu thuế hiện nay hoặc với doanh thu từ việc bán trái phiếu - nói một cách khác là, sẽ đi vào nợ nần - để lại hậu quả xa hơn lên toàn bộ nền kinh tế nói chung. Cũng như trong nhiều lĩnh vực khác của kinh tế, các sự thật là tương đối đơn giản nhưng từ ngữ dùng để diễn tả các sự thật đó

có thể dẫn đến các vấn đề không cần thiết và những hiểu lầm. Một số từ ngữ được sử dụng trong việc thảo luận các hoạt động tài chính của chính phủ-“cân bằng ngân sách”, “thâm hụt”, “thặng dư”, “nợ công”-cần được xác định một cách rõ ràng để tránh hiểu lầm hoặc thậm chí kích động.

Nếu tất cả các chi tiêu hiện tại của chính phủ được trả với tiền thu được từ thuế, khi đó ngân sách được coi như đã cân bằng. Nếu biên lai thuế hiện hành vượt quá chi tiêu hiện tại, lúc đó được xem như là thặng dư ngân sách. Nếu lợi nhuận thuế không bao gồm tất cả chi tiêu của chính phủ, một trong số đó được trang trải bởi doanh thu từ việc bán trái phiếu, khi đó chính phủ được gọi là hoạt động tại một mức thâm hụt, vì trái phiếu là một khoản nợ cho chính phủ để trả nợ trong tương lai. Sự tích lũy các khoản thâm hụt qua thời gian góp phần tạo ra nợ cho chính phủ mà còn gọi là “nợ công”. Nếu khái niệm này thực sự có ý nghĩa như thế thì nợ công sẽ bao gồm tất cả các khoản nợ trong nước, bao gồm khoản nợ của những người tiêu dùng và các doanh nghiệp đó. Tuy nhiên, trên thực tế, khái niệm “nợ công” chỉ có nghĩa đơn thuần là nợ thuộc sở hữu của chính phủ quốc gia.

Cũng như doanh thu của chính phủ đến từ nhiều nguồn, do đó, chính phủ chi tiêu được sử dụng để trả cho nhiều thứ khác nhau. Một số chi tiêu là cho những thứ được sử dụng trong năm- chi trả lương cho nhân viên dân sự và quân đội, chi phí điện, giấy tờ, và các nguồn cung khác mà được yêu cầu bởi hàng loạt các tổ chức của chính phủ. Chi tiêu khác là cho những thứ được sử dụng cả ở hiện tại và trong tương lai, chẳng hạn như đường cao tốc, cầu, và đập thủy điện.

Mặc dù chi tiêu của chính phủ thường được gộp lại với nhau trong các cuộc hội thảo mang tính truyền thông và chính trị, các loại hình chi tiêu cụ thể thường liên quan đến cách của một lượng tiền bạc nhất định được tăng lên để trả cho nó. Ví dụ, các loại thuế có thể được xem là một cách thích hợp cho

người nộp thuế hiện nay để trả tiền cho chi tiêu về lợi ích hiện tại do chính phủ cung cấp, nhưng việc phát hành trái phiếu của chính phủ có thể được xem là thích hợp hơn để nhờ thế hệ tương lai giúp trả tiền cho những thứ đang được tạo ra cho việc sử dụng trong tương lai hoặc cho lợi ích của họ, như đường cao tốc, cầu và đập đã được đề cập trước đó. Trong trường hợp về chính quyền thành phố, tàu điện ngầm và thư viện công cộng được xây dựng để phục vụ cả thế hệ hiện tại và thế hệ tương lai, do đó, các chi phí xây dựng chúng được chia sẻ một cách thích hợp giữa các thế hệ hiện tại và tương lai bằng cách trả cho việc xây dựng chúng bằng cả doanh thu thuế hiện tại và tiền tăng lên bằng cách bán trái phiếu sẽ được chuộc lại bằng tiền từ người đóng thuế trong tương lai.

Doanh Thu Chính Phủ

Doanh thu của chính phủ không chỉ từ thuế và doanh thu bán trái phiếu mà còn từ giá cả được tính cho các hàng hóa và các dịch vụ khác nhau mà được chính phủ cung cấp, cũng như từ sản lượng tài sản mà chính phủ sở hữu như đất đai, đồ nội thất văn phòng cũ, hoặc thiết bị quân sự dư thừa. Chi phí cho các hàng hóa và dịch vụ khác nhau được cung cấp bởi các chính quyền địa phương, tiểu bang hoặc chính phủ quốc gia tại Mỹ từ giá vé vận chuyển công cộng trong thành phố và lệ phí cho việc sử dụng các sân golf thành phố cho đến chi phí để vào cổng các công viên quốc gia hoặc để khai thác gỗ trên đất liên bang.

Phí được tính cho hàng hóa và dịch vụ bán bởi chính phủ thì hiếm khi vẫn sẽ giữ nguyên nếu các hàng hóa hoặc dịch vụ tương tự đã được bán bởi các doanh nghiệp trên một thị trường tự do- và do đó doanh thu của chính phủ hiếm khi có tác dụng tương tự lên việc phân bổ các nguồn tài nguyên khan hiếm mà

có những công dụng thay thế. Tóm lại, các giao dịch này không chỉ đơn giản là chuyển tiền nhưng, cơ bản hơn là, chuyển các nguồn tài nguyên hữu hình bằng những cách mà tác động đến hiệu quả hoạt động của nền kinh tế.

Trong thời kỳ tiền phong tại Mỹ, chính phủ liên bang Hoa Kỳ đã bán cho công chúng một số lượng lớn đất đai mà họ đã mua lại bằng nhiều cách khác nhau từ dân bản địa hoặc từ các chính phủ nước ngoài như những người từ Pháp, Tây Ban Nha, Mexico và Nga. Trong nhiều thế kỷ qua, các chính phủ ở châu Âu và các nơi khác đều đã thường bán các quyền độc quyền để tham gia vào các hoạt động kinh tế khác nhau, chẳng hạn như bán muối hoặc nhập khẩu vàng. Trong suốt thời gian cuối thế kỷ 20, nhiều chính phủ quốc gia trên khắp thế giới đã chiếm nhiều doanh nghiệp thuộc về công nghiệp và thương mại và bắt đầu bán chúng cho các nhà đầu tư tư nhân, để có một nền kinh tế thị trường-trực tiếp hơn. Một cách khác cho các chính phủ để có được tiền để chi tiêu chỉ đơn giản là in chúng ra, như nhiều chính phủ đã thực hiện tại các thời kỳ khác nhau của lịch sử. Tuy nhiên, những hậu quả thảm hại đến từ sự lạm phát đã khiến việc này có quá nhiều rủi ro chính trị cho hầu hết các chính phủ dựa vào nó như một thói quen thông thường. Ngay cả khi Hệ Thống Dự Trữ Liên Bang của Hoa Kỳ phải nhờ đến việc tạo ra nhiều tiền hơn, như là một chính sách để đối phó với một nền kinh tế chậm chạp trong đầu thế kỷ 21, Cục Dự Trữ Liên Bang đặt ra một khái niệm mới-" giảm nhẹ định lượng"- khái niệm mà nhiều người sẽ không hiểu dễ dàng như họ sẽ hiểu một khái niệm đơn giản hơn như "in ấn tiền"

Mức Thuế và Doanh Thu Thuế

"cái chết và thuế" từ lâu đã được coi là thực tế không thể hiểu được.

Nhưng mà những cách khác nhau mà trong đó các loại thuế có thể được thu thập thực sự được sử dụng, và có tỷ lệ thuế cụ thể được áp đặt, tạo một sự khác biệt

trong cách cá nhân, doanh nghiệp, và nền kinh tế quốc gia như một phản hồi toàn bộ. Dựa vào những phản hồi đó, một tỷ lệ thuế cao hơn có thể hoặc không thể dẫn đến lợi nhuận thuế cao hơn, hoặc tỷ lệ thuế thấp hơn để làm giảm lợi nhuận thuế. Khi tỷ lệ thuế được nâng lên 10 phần trăm, nó có thể được giả định bởi một số khoản thu thuế cũng sẽ tăng 10 phần trăm. Nhưng trong thực tế, nhiều người hơn có thể di chuyển ra khỏi một thẩm quyền đánh thuế nặng, hoặc mua ít hàng hóa đánh thuế rất nhiều, để các lợi nhuận thu nhận được có thể được một cách thất vọng đến nay dưới những gì đã được ước tính. Lợi nhuận có thể giảm xuống sau khi tỷ lệ thuế tăng lên trong một số trường hợp.

Khi bang Maryland áp dụng một tỷ lệ thuế cao hơn cho người dân kiếm được một triệu đô la một năm hoặc hơn, có hiệu lực trong năm 2008, số người như vậy sống ở Maryland giảm từ gần 8.000 đến ít hơn 6.000. Mặc dù nó đã được dự kiến rằng các lợi nhuận thuế khác thu được từ những người dân Maryland này sẽ tăng gần 106 triệu dollar, thay vì lợi nhuận giảm 257 triệu dollar.

Khi Oregon tăng tỷ lệ thuế thu nhập của nó trong năm 2009 cho người dân kiếm được 250 nghìn dollar hoặc nhiều hơn, doanh thu thuế thu nhập của Oregon tương tự giảm gần 50 tỷ dollar.

Ngược lại, khi tỷ lệ thuế liên bang trên thu nhập chính đã được hạ xuống tại Hoa Kỳ từ 28 phần trăm đến 20 phần trăm trong 1997, nó đã được giả định rằng lợi nhuận từ thuế thu nhập chính sẽ giảm dưới mức 54 tỷ dollar thu thập theo tỷ lệ cao hơn trong 1996 và dưới 209 tỷ dollar được dự kiến sẽ được thu thập trong bốn năm tiếp theo, trước khi tỷ lệ thuế bị cắt bỏ.

Thay vào đó, lợi nhuận thuế từ thuế thu nhập chính tăng theo tỷ lệ thuế thu nhập chính mà đã bị cắt giảm và 372 tỷ dollar đã được thu trong thuế thu nhập chính trong bốn năm tiếp theo, gần gấp đôi những gì đã được dự kiến dưới mức thuế cũ và cao hơn.

Người dân đã thay đổi thái độ của họ tới một quan điểm thuận lợi hơn cho sự đầu tư bằng cách tăng sự đầu tư của họ để mà tỷ lệ thuế mới và thấp hơn trở về từ

những sự đầu tư tăng trưởng này thành một lợi nhuận chung hơn nữa cho chính phủ mà được cung cấp bởi tỷ lệ thuế cao hơn từ trước từ một lượng đầu tư ít hơn.

Thay vì giữ tiền của họ trong các trái phiếu đô thị miễn thuế, ví dụ, các nhà đầu tư bây giờ có thể thấy nó thuận lợi hơn để đầu tư vào sản xuất nhiều hàng hoá thực và các dịch vụ với một tỷ lệ hoàn trả cao hơn, bây giờ tỷ lệ thuế thấp hơn đó cho phép họ giữ lợi nhuận của mình nhiều hơn.

Chứng khoán miễn thuế thường phải trả tỷ lệ hoàn trả thấp hơn chứng khoán mà việc hoàn có thể bị đánh thuế.

Như một ví dụ giả thiết, nếu trái phiếu đô thị miễn thuế đang trả 3 phần trăm và trái phiếu công ty chịu thuế đang trả 5 phần trăm, sau đó một người đang ở trong một nguồn thu nhập mà trả 50 phần trăm trong các loại thuế thì việc lấy loại miễn thuế 3 phần trăm từ trái phiếu đô thị sẽ có lợi hơn là lấy 2,5 phần trăm còn lại sau việc hoàn trả một nửa của 5 phần trăm trên trái phiếu công ty đã bị thuế.

Tuy nhiên, nếu tỷ lệ thuế hàng đầu bị cắt giảm đến 30 phần trăm, sau đó nó trả tiền một ai đó trong cùng nguồn thu nhập thay vì mua trái phiếu công ty, bởi vì đó sẽ còn lại 3,5 phần trăm sau khi đánh thuế.

Tùy vào bao nhiêu người ở trong khung thu nhập đó và bao nhiêu trái phiếu họ bán, chính phủ có thể kết thúc việc thu các lợi nhuận thuế khác sau khi giảm tỷ lệ thuế.

Nhiều khi một doanh nghiệp đã trở nên có lợi nhuận nhiều hơn từ việc tính giá thấp hơn, từ đó tăng doanh số và kiếm thêm nhiều lợi nhuận tổng hơn với một mức thu nhập thấp hơn trong mỗi doanh số.

Thuế là giá tính bởi các chính phủ, và đôi khi chính phủ cũng có thể thu thập thêm tổng doanh thu ở mức thuế thấp hơn. Tất cả phụ thuộc vào thuế suất ban đầu cao như thế nào và cách mọi người phản ứng với sự gia tăng hoặc sụt giảm. Có những thời điểm khác, tất nhiên, nơi mà một tỷ lệ thuế cao hơn dẫn đến một khoảng lợi

nhuận thuế tương ứng cao hơn và tỷ lệ thuế thấp hơn dẫn đến một khoảng lợi nhuận thuế thấp hơn.

Sự thất bại của lợi nhuận thuế khi tự động di chuyển cùng một hướng như tỷ lệ thuế thì không có gì kỳ lạ với Hoa Kỳ.

Tại Iceland, khi tỷ lệ thuế của công ty giảm dần từ 45% đến 18% giữa năm 1991 và 2001, lợi nhuận thuế tăng gấp ba lần.

Những người có thu nhập cao ở Anh đã di dời để tránh tăng tỷ lệ thuế, cũng giống như những người ở Maryland và Oregon.

Trong năm 2009, ví dụ, tờ báo Wall Street cho biết : “một dãy hàng rào-quản lý quỹ và các chuyên gia dịch vụ tài chính khác đang bỏ Vương Quốc Anh, theo các kế hoạch để tăng tỷ lệ thuế cá nhân hàng đầu lên 51 phần trăm.

Các luật sư ước tính các quỹ rào quản lý gần 15 tỷ dollar đã chuyển đến Thụy Sĩ trong năm vừa qua, có thể nhiều hơn nữa.”

Mặc dù nó phổ biến trong chính trị và trong các phương tiện truyền thông để tham khảo về “việc tăng thuế” hoặc “việc cắt giảm thuế” của chính phủ, thuật ngữ này che mờ sự khác biệt quan trọng giữa tỷ lệ thuế và lợi nhuận thuế.

Chính phủ có thể thay đổi mức thuế nhưng phản ứng của công chúng đến những thay đổi này có thể dẫn đến một lượng lợi nhuận thuế cao hơn hoặc thấp hơn mà đang được thu thập, tùy thuộc vào hoàn cảnh và phản ứng.

Vì vậy, những các việc kham khảo đến các đề xuất về một là “cắt giảm thuế ở mức 500 tỷ dollar” hoặc “tăng thuế ở mức 700 tỷ dollar” thì hoàn toàn gây hiểu lầm vì tất cả mọi chính phủ có thể ban hành một sự thay đổi trong mức thuế, mà tác động thực sự của nó lên lợi nhuận có thể được xác định chỉ sau đó, sau khi những đổi mới về mức thuế đã bắt đầu có hiệu lực và những người nộp thuế đáp trả lại đến những đổi mới.

Phạm Vi Tác Động Của Việc Đánh Thuế

Biết được rằng ai mà theo yêu cầu của pháp luật phải trả một khoản thuế cụ thể cho chính phủ không tự động cho ta biết trên thực tế ai đang gánh vác gánh nặng được tạo ra bởi thuế - một gánh nặng mà trong một vài trường hợp chuyển qua cho người khác, và trong vài trường hợp khác thì không.

Ai sẽ trả cho những khoản thuế mà được thu bởi chính phủ ?

Câu hỏi này không thể được trả lời chỉ đơn giản bằng cách nhìn vào những luật về thuế hay thậm chí tại bảng đánh giá dựa trên những luật đó. Như chúng ta đã thấy được, mọi người có thể sẽ phản ứng với các sự thay đổi về thuế bằng cách thay đổi hành vi của họ, và những người khác nhau có các khả năng khác nhau để thay đổi hành vi của họ nhằm mục đích tránh các loại thuế.

Trong khi một nhà đầu tư có thể đầu tư vào trái phiếu không thuế với mức lãi suất thấp hơn hoặc trong các tài sản khác mà trả lãi suất cao hơn, nhưng phải chịu nhiều loại thuế, một công nhân nhà máy có nguồn thu nhập chỉ duy nhất là tiền lương sẽ không có nhiều lựa chọn như vậy, và ông ấy sẽ thấy được rằng bất kỳ khoản thuế nào mà chính phủ thu đã bị mất khi ông nhận được số tiền lương đó. Nhiều thỏa thuận tài chính phức tạp có thể miễn cho người giàu khỏi việc phải đóng thuế cho tất cả nguồn thu nhập của họ, nhưng vì những thỏa thuận phức tạp này đòi hỏi phải có luật sư, kế toán và các chuyên gia khác để tạo ra chúng, đồng thời người có thu nhập khiêm tốn hơn cũng khó có thể thoát khỏi gánh nặng thuế của họ và thậm chí có thể phải đóng tỷ lệ phần trăm thuế của thu nhập cao hơn một ai đó nằm trong nhóm có thu nhập cao hơn mà bị chính thức thu thuế ở mức cao hơn.

Vì thu nhập không phải là thứ duy nhất bị đánh thuế, tổng số tiền thuế mà bất cứ một cá nhân cụ thể nào chi trả cũng phụ thuộc vào bao nhiêu loại thuế khác được áp dụng và địa vị của các nhân đó là gì. Hiển nhiên một điều là thuế của nhà ở hoặc oto chỉ phải được trả bởi những người sở hữu chúng và, trong khi đó thuế kinh doanh lại phải được trả bởi bất cứ người nào mà mua bất cứ những mặt hàng nào mà chịu những loại thuế đó, những người khác nhau sử dụng những tỷ lệ khác nhau trong thu nhập của họ cho việc mua sản phẩm tiêu dùng. Những người thu nhập thấp hơn có xu hướng sử dụng tỷ lệ phần trăm thu nhập của họ cao hơn cho các sản phẩm tiêu dùng, trong khi đó những người thu nhập cao hơn thì sẽ có xu hướng đầu tư nhiều hơn - đôi khi đa số - thu nhập của họ.

Hiệu ứng ròng là thuế kinh doanh sẽ có xu hướng chiếm tỷ lệ phần trăm cao hơn trong thu nhập của người thu nhập thấp so với thu nhập của những người thu nhập cao hơn. Đây được gọi là thuế “thoái lui”, như là để được phân biệt với thuế “lũy tiến” mà áp dụng cho thu nhập cao với một tỷ lệ phần trăm thuế suất cao hơn. Thuế An Ninh Xã Hội là tương tự như thuế thoái lui, vì chúng chỉ được áp dụng cho thu nhập cao đến một mức cố định, với thu nhập vượt trên mức đó thì sẽ không phải chịu thuế An Ninh Xã Hội. Thuế thu nhập, mặt khác, được miễn cho thu nhập dưới mức cố định. Đưa ra các quy định khác nhau cho các loại thuế khác nhau, sẽ giúp phát hiện ra tổng phạm vi tác động của thuế là cho những người khác nhau là không dễ dàng về nguyên tắc, cũng như ít nhiều trong thực tiễn. Các vấn đề và các cuộc tranh luận về thuế suất thường được bàn luận phạm vi tác động của thuế lên “người giàu” hay người nghèo, trong khi trên thực tế thuế đánh vào thu nhập hơn là đánh vào sự giàu có. Một người giàu có thực sự, một người đủ giàu để không phải làm việc gì cả, có thể có một mức thu nhập khiêm tốn hoặc không có thu nhập gì cả trong suốt một năm nhất định. Hơn nữa, ngay cả trong suốt những năm có thu nhập cao và mức thuế suất cao trên thu nhập đó, thì sự đánh thuế này không chạm đến của cải tích lũy của cá nhân giàu có đó. Đa số những

người mà được miêu tả là “giàu có” trong các cuộc thảo luận về các vấn đề thuế, những người này thực ra là chẳng giàu gì cả mà chỉ đơn giản là những người mà đã đạt được đến đỉnh thu nhập của năm, những người này thường làm việc để đạt được đến đỉnh đó sau nhiều thập kỷ nhận được nhiều hơn mức lương khiêm tốn. Thuế thu nhập lũy tiến đặc trưng là sẽ ảnh hưởng đến những người như vậy thay vì những người giàu có thực sự.

Vì mỗi cá nhân trả một một hỗn hợp các loại thuế lũy tiến và thuế thoái lui, cũng như các loại thuế mà áp dụng cho một vài sản phẩm và không áp dụng đối với những sản phẩm khác, nó không dễ dàng gì để xác định được người nào thực sự trả phần nào của thuế quốc gia.

Điều mà khó hơn nữa đó là xác định ai là người gánh vác những gánh nặng thực sự của một loại thuế nhất định bằng cách chịu những hậu quả của những kết quả bị thay đổi. Ví dụ, các nhà tuyển dụng trả một nửa thuế dùng để hỗ trợ An Ninh Xã Hội và tất cả những loại thuế mà trả cho trợ cấp thất nghiệp. Tuy nhiên, như chúng ta đã thấy được ở Chương 10, một nhà tuyển dụng sẵn sàng trả giá cao bao nhiêu cho sự phục vụ của một người nhân viên bị giới hạn bởi số tiền được cộng vào doanh thu của nhà tuyển dụng bằng cách thuê người nhân viên đó. Nhưng một người nhân viên mà có sản lượng 50.000 đôla được thêm vào biên lai bán hàng của công ty có thể thậm chí không đáng giá bằng 45.000 đôla nếu như thuế An Ninh Xã Hội, thuế thất nghiệp và những chi phí làm việc khác thêm vào tối đa 10.000 đôla. Trong trường hợp đó, giới hạn trên của việc một người tuyển dụng sẽ trả giá bao nhiêu cho sự phục vụ của người đó sẽ là 40.000 đôla, chứ không phải 50.000 đôla.

Mặc dù người nhân viên đó không trả trực tiếp bất cứ phần nào của số tiền 10.000 đôla đó, nếu số tiền mà nhân viên đó nhận được là ít hơn 10.000 đôla, thì gánh nặng của những loại thuế này có hiệu quả ảnh hưởng lên nhân viên, bất kể ai là người gửi tiền thuế cho chính phủ. Một câu chuyện tương tự như vậy khi thuế

được đánh vào cá doanh nghiệp mà sau đó tăng giá sản phẩm của họ lên cho người tiêu dùng. Phụ thuộc vào bản chất tự nhiên của thuế và sự cạnh tranh trên thị trường, người tiêu dùng có thể phải trả bất cứ nơi đâu từ không cho đến tất cả các gánh nặng của những loại thuế đó. Tóm lại, trách nhiệm pháp lý của các quan chức cho việc thanh toán các khoản thuế chính thức cho chính phủ không cần thiết phải biết rằng ai là người gánh những gánh nặng kinh tế đó cuối cùng.

Các khoản thuế không thể được truyền sang người tiêu dùng khi một loại thuế nhất định đánh vào các doanh nghiệp hay những sản phẩm được sản xuất ở một nơi cụ thể, nếu như người tiêu dùng có lựa chọn mua một sản phẩm tương tự được sản xuất tại những nơi khác mà không phải chịu khoản thuế tương tự. Như đã ghi chú ở Chương 6, nếu chính phủ Nam Phi áp đặt một loại thuế 10 đôla lên một ounce vàng, thì vàng Nam Phi sẽ không thể bán được trên thị trường thế giới với giá 10 đô một ounce nhiều hơn so với vàng được sản xuất ở các nước khác, nơi mà thuế không được áp dụng, vì vàng là vàng miễn là người tiêu dùng còn quan tâm bất kể nơi nó được sản xuất. Giá vàng được sản xuất và bán trong lãnh thổ Nam Phi có thể tăng 10 đôla một ounce nếu chính phủ Nam Phi cấm nhập khẩu vàng từ những đất nước mà không bị áp dụng thuế như thế. Ngay cả khi không có lệnh cấm nhập khẩu vàng, giá vàng vẫn có thể tăng nhẹ ở Nam Phi nếu có chi phí vận chuyển, có thể cho là, 2 đôla cho một ounce vàng được sản xuất tại các quốc gia sản xuất vàng gần nhất. Nhưng, trong trường hợp đó, chỉ 2 đôla tiền thuế trên một ounce vàng có thể được chuyển sang cho người tiêu dùng Nam Phi, khi mà giá cả tăng lên, và các nhà sản xuất vàng Nam Phi sẽ có thể hấp thụ phần tiền thuế 8 đôla qua việc tăng thuế cũng như hấp thụ toàn bộ 10 đôla tiền của vàng mà họ bán ngoài đất nước Nam Phi.

Bất kể sản phẩm nào và bất kể loại thuế nào, nơi mà những gánh nặng thật sự của loại thuế đó giảm trên thực tế phụ thuộc vào nhiều yếu tố kinh tế khác nhau, không chỉ riêng về việc ai bị pháp luật buộc phải chuyển tiền cho chính phủ.

Lạm phát có thể thay đổi phạm vi tác động của thuế theo nhiều cách. Dưới những cái gọi là “sự đánh thuế lũy tiến,” những người với thu nhập cao hơn phải trả không chỉ lượng tiền thuế cao hơn mà còn tỷ lệ phần trăm cao hơn của thu nhập của họ. Trong suốt thời kỳ lạm phát vững chắc, những người mang nghĩa khiếm tốn thấy thu nhập tính bằng đôla của họ tăng lên khi chi phí sinh hoạt tăng lên, ngay cả khi trên sổ dư ròng họ không thể mua bất cứ sản phẩm hay dịch vụ nào nữa so với trước kia. Nhưng, bởi vì các luật về thuế được viết bằng tiền, vì thế công dân với mức thu nhập trung bình có thể phải trả một tỷ lệ phần trăm thuế trong thu nhập của họ cao hơn khi thu nhập của họ tăng lên mức mà đã từng đạt tới trước đó bởi những người giàu có hoặc khá giả. Tóm lại, sự kết hợp của lạm phát và luật đánh thuế thu nhập lũy tiến có nghĩa là tăng mức thuế cho một thu nhập cụ thể, ngay cả khi các luật về thuế vẫn giữ nguyên không đổi. Ngược lại, một giai đoạn giảm phát có nghĩa là thuế suất giảm trên một thu nhập thực tế nhất định.

Trường hợp thu nhập ở dạng tăng vốn, thì tác động của lạm phát được nhấn mạnh vì những năm có thể trôi qua giữa thời điểm một khoản đầu tư được thực hiện và thời điểm khoản đầu tư đó bắt đầu có lãi - hoặc dự kiến sẽ có lãi, vì kỳ vọng là không có nghĩa là luôn luôn hoàn thành. Nếu một khoản đầu tư một triệu đô la được thực hiện bởi một doanh nghiệp và mức giá tăng gấp đôi qua các năm, thì khoản đầu tư đó sẽ trở thành hai triệu đô la ngay cả khi nó không kiếm được bất cứ thứ gì. Bởi vì luật của thuế được dựa trên giá trị thể hiện bằng tiền, vì vậy doanh nghiệp đó bây giờ sẽ phải trả

Những loại thuế trên số tiền cộng thêm trị giá triệu đô la, mặc dù giá trị thực của khoản đầu tư đã thất bại trong việc tăng trưởng trong các năm kể từ khi nó được thực hiện.

Bất kể những tổn thất được duy trì bởi các doanh nghiệp như vậy, một câu hỏi lớn và cơ bản hơn đó là ảnh hưởng của lạm phát lên nền kinh tế nói chung. Vì thị trường tài chính thực hiện các khoản đầu tư - hoặc từ chối thực hiện các khoản đầu tư — trên cơ sở lợi nhuận dự kiến, trong suốt một thời kỳ lạm phát kéo dài và mức thuế suất đáng kể trên lợi nhuận vốn, các thị trường này ít toàn tâm hơn trong việc đầu tư với tỷ suất lợi nhuận mà mặt khác khiến đầu tư, bởi vì thuế suất hiệu quả trên lợi nhuận thực sự cao hơn và các loại thuế có thể được thu ngay cả khi không lợi nhuận vốn thực sự nào cả. Giảm mức đầu tư có nghĩa là giảm hoạt động kinh tế nói chung và giảm cơ hội việc làm. Theo một nhà kinh tế kinh doanh:

Từ cuối những năm 1960 đến đầu những năm 1980, thuế suất hiệu quả trên vốn trung bình là hơn 100%. Có lẽ không phải ngẫu nhiên mà giá trị vốn chủ sở hữu thực tế [giá cổ phiếu được điều chỉnh cho lạm phát] đã giảm mạnh gần 2/3 từ năm 1968 đến năm 1982. Giai đoạn này chứng kiến năng suất thối phù, lạm phát gia tăng, thất

nghiệp cao và nền kinh tế Mỹ suy giảm nói chung. {674}

Việc Đánh Thuế Địa Phương

Việc đánh thuế hiển nhiên sẽ xảy ra ở cỡ cấp độ quốc gia lẫn cấp độ địa phương. Tại Mỹ, thuế tài sản địa phương cung cấp đa số doanh thu được sử dụng bởi chính quyền địa phương. Như các đơn vị chính phủ khác, chính quyền địa phương có xu hướng làm tăng lên tột độ doanh thu mà họ nhận được, điều này cho phép các quan chức địa phương làm tăng lên tột độ ưu đãi công khai mà họ nhận được từ việc tiêu tiền theo cách sẽ tăng cơ hội tái

đắc cử của họ. Đồng thời, tăng thuế suất lên tạo ra phản ứng chính trị đối địch, những phản ứng mà có thể làm giảm triển vọng tái đắc cử của các quan chức này.

Trong số các cách thức được sử dụng bởi các quan chức địa phương để thoát khỏi tình huống tiến thoái lưỡng nan này cũng được một số quan chức quốc gia sử dụng: Phát hành trái phiếu để thanh toán cho phần lớn các khoản chi tiêu hiện tại, từ đó tạo ra lợi ích tức thì để phân phát ra và qua đó nhận được phiếu bầu, trong khi trên thực tế sẽ đánh thuế người nộp thuế trong tương lai, đây là những người mà sẽ phải trả cho trái chủ khi trái phiếu đó đạt đến kỳ hạn. Vì những người nộp thuế trong tương lai bao gồm nhiều người quá trẻ để bỏ phiếu ở hiện tại - bao gồm một số người còn chưa sinh ra - sự chi tiêu thâm hụt hiện tại tối đa hóa những lợi ích chính trị hiện tại cho các quan chức hiện tại trong khi giảm thiểu ảnh hưởng từ người nộp thuế hiện tại và các cử tri.

Một trong những điều làm cho chi tiêu thâm hụt đặc biệt hấp dẫn đối với các chính trị gia địa phương đó là nhiều trái phiếu thuộc thành phố và tiểu bang được miễn thuế. Điều đó làm cho các trái phiếu này đặc biệt có giá trị đối với những người có thu nhập cao, khi thuế liên bang đối với thu nhập như vậy là rất cao. Giữa các hậu quả của việc này là lượng tiền lớn thường có sẵn để tài trợ cho các dự án địa phương với trái phiếu được miễn thuế, bất kể các dự án này có đáp ứng bất kỳ tiêu chí nào dựa trên việc cân nhắc các chi phí ngược lại với lợi ích hay không. Người gì mà người mua thuộc nhóm có thu nhập cao của những trái phiếu này được miễn thuế thu nhập

liên bang. Không giống như người mua trái phiếu hoặc cổ phiếu trong nền kinh tế tư nhân, người mua chứng khoán miễn thuế của chính

quyền địa phương không được lợi từ việc liệu những điều cụ thể được tài trợ bởi các chứng khoán này có đạt được bất kỳ mục tiêu nào của họ hay không. Ngay cả khi các khoản chi tiêu tài trợ bằng nợ này trở thành một sự thất bại toàn diện trong việc đạt được những gì họ được cho là đạt được, thì người nộp thuế mặc dù vậy vẫn bị buộc phải trả tiền cho các trái chủ.

Từ quan điểm của sự phân bổ các nguồn tài nguyên khan hiếm có công dụng thay thế trong nền kinh tế, kết quả là các dự án được lựa chọn trên phương diện chính trị này có thể nhận được nhiều tài nguyên hơn so với thị trường tự do tư nhân, bao gồm các nguồn tài nguyên có giá trị hơn ở nơi khác. Từ quan điểm của doanh thu chính phủ, những gì đạt được bởi chính quyền địa phương đó là có thể dễ dàng bán trái phiếu của họ mà trả lãi suất thấp hơn so với chứng khoán tư nhân mà người mua phải trả thuế cho khoản lãi đó. Những gì đạt được về mặt tài chính bởi chính quyền địa phương có thể là một phần nhỏ của những gì đã bị mất về mặt tài chính bởi chính phủ liên bang không thể đánh thuế thu nhập trên các trái phiếu địa phương này. Cuối cùng, những gì bị mất bởi người nộp thuế địa phương - mặc dù trong tương lai - là phải trả thuế cao hơn vì sự dễ dàng của các dự án được chọn để tài trợ về mặt tài chính trị với trái phiếu được miễn thuế.

Một cách khác để tăng doanh thu thuế địa phương mà không tăng thuế suất địa phương đó là thay thế tài sản có giá trị thấp bằng tài sản có giá trị cao hơn, vì lợi nhuận sau thuế mang lại nhiều hơn ở một thuế suất nhất định. Việc thay thế này có thể đạt được bằng cách lên án “sự nhếch nhác” của nhà ở và các doanh nghiệp trong các khu vực thu nhập thấp hoặc thậm chí thu nhập trung bình, thu mua bất động sản thông qua quyền lực của quyền trưng thu và sau đó chuyển nó sang các doanh nghiệp tư nhân khác để xây dựng trung tâm mua sắm cao cấp, khách sạn, hoặc sòng bài

là một ví dụ, qua đó sẽ tạo ra nhiều doanh thu thuế hơn so với các chủ nhà và chủ doanh nghiệp hiện tại đang trả tiền.

Các chủ nhà và chủ doanh nghiệp cảm thấy căm phẫn, đây là những người mà thường nhận được ít tiền đền bù hơn so với giá trị thị trường của tài sản bị phá hủy của họ, thường là đủ một tỷ lệ phần trăm nhỏ dân số bầu cử mà cán bộ địa phương có thể đạt được số phiếu trên số dư rỗng - nếu họ tính toán chính xác. Thường là khả thi để có thể thuyết phục người khác trên các phương tiện truyền thông và trong cộng đồng rằng những người thuê nhà, chủ nhà và chủ doanh nghiệp bị trút quyền sở hữu này là những người “ít kỷ” trong việc phản đối “sự tiến bộ” của cả cộng đồng.

Sự tiến bộ rõ ràng này có thể được minh họa bằng hình ảnh được chụp trước và sau “sự quy hoạch lại” của địa phương, những hình ảnh này cho thấy các khu vực mới hơn và cao cấp hơn thay thế cho khu vực cũ. Nhưng phần lớn sự tiến bộ ở địa phương này có thể là một phần của quá trình tổng bằng không trên toàn quốc, khi những thứ lẽ ra đã được xây dựng ở một nơi này lại được xây dựng ở một nơi khác vì chi phí tịch thu bất động sản ít hơn cho chủ sở hữu mới so với chi phí ở bất cứ nơi nào khác trên thị trường tự do. Nhưng lợi ích tài chính của chủ sở hữu mới là tổn thất tài chính của chủ sở hữu ban đầu. Ngay cả khi chủ sở hữu ban đầu được bồi thường đầy đủ theo giá thị trường, khoản tiền này vẫn có thể ít hơn những gì mà tài sản này đã từng đáng giá đối với họ, vì rõ ràng họ đã không bán tài sản của họ trước khi nó được lấy từ họ thông qua quyền lực quyền trưng thu. Trong trường hợp này, không chỉ đơn giản là một quá trình tổng bằng không mà là một quá trình tổng âm, mà trong đó những gì đạt được bởi một vài người được vượt quá bởi những gì bị mất từ những người khác.

Quyết định của Tòa án Tối cao Hoa Kỳ năm 2005 tại Kelo và New London đã mở rộng quyền hạn của các chính phủ để lấy tài sản dưới quyền lực của quyền trưng thu và sử dụng cho mục

đích công cộng, mở rộng vượt quá sự cho phép của Hiến pháp về việc sử dụng tài sản tư nhân cho mục đích công cộng như xây dựng bể chứa nước , cầu hoặc đường cao tốc. Quyết định này đã xác nhận quyền lực đã được thực hiện để chuyển tài sản cá nhân từ người này sang người khác, ngay cả khi người này chỉ đơn giản là xây dựng các công viên giải trí hoặc các phương tiện giải trí khác.

Điều này có nghĩa về mặt kinh tế, việc phân bổ các nguồn tài nguyên khan hiếm có công dụng thay thế, là các công dụng thay thế này không còn phải có giá trị cao hơn so với công dụng ban đầu, vì người dùng thay thế không còn phải lấy đi tài sản từ chủ sở hữu ban đầu. Thay vào đó, những người mà muốn được tài sản có thể trông cậy vào các quan chức chính phủ chỉ đơn giản là lấy chúng đi, thực hiện quyền lực của quyền trưng thu, và sau đó bán cho họ với giá ít hơn so với những gì họ sẽ phải trả cho chủ sở hữu tài sản hiện tại để yêu cầu người sau cùng chuyển tài sản cho họ một cách tự nguyện.

Trái Phiếu Chính Phủ

Bán trái phiếu chính phủ chỉ đơn giản là vay tiền để được hoàn trả từ doanh thu thuế trong tương lai. Trái phiếu chính phủ cũng có thể là một nguồn gây nhầm lẫn dưới một tên gọi khác của chúng, “nợ công”. Những trái phiếu này, giống như tất cả các trái phiếu khác, thực sự là một khoản nợ nhưng ý nghĩa kinh tế của một khoản nợ nhất định có thể khác nhau tùy theo hoàn cảnh. Điều đó đúng với chính phủ cũng như một cá nhân.

Điều gì sẽ là một khoản nợ khổng lồ cho một công nhân nhà máy nhưng có thể không đáng kể đối với một triệu phú mà có thể dễ dàng trả nó khi thuận tiện. Tương tự, một khoản nợ công sẽ bị nghiền nát khi

thu nhập của một quốc gia thấp và có thể khá dễ để quản lý khi thu nhập quốc gia cao hơn nhiều. Vì vậy, mặc dù nợ công của Mỹ được nắm giữ bởi người dân đã đạt mức cao kỷ lục trong năm 2004, nhưng nó chỉ chiếm 37% Tổng Sản Phẩm Quốc Nội của nước này tại thời điểm đó, trong khi một khoản nợ nhỏ hơn nhiều trong vài thập kỷ trước đó chiếm tỷ lệ phần trăm Tổng Sản Phẩm Quốc Nội cao hơn vào năm 1945, khi nợ công của Mỹ chiếm hơn 100% Tổng Sản Phẩm Quốc Nội trong năm đó. {675}

Giống như các tập hợp thống kê khác, nợ công có xu hướng tăng theo thời gian khi dân số và thu nhập quốc gia tăng lên, và khi lạm phát gây ra một lượng tiền đôla Mỹ nhất định biểu thị giá trị nhỏ hơn của tài sản thực hoặc nợ thực. Điều này cho thấy cơ hội chính trị cho các nhà chỉ trích của bất kỳ Đảng nào có quyền lên án các khoản nợ đang tăng kỷ lục của họ được trả bởi các thế hệ tương lai. Tùy thuộc vào các hoàn cảnh cụ thể của một quốc gia nhất định tại một thời điểm nhất định, điều này có thể là một lý do cho những quan ngại sâu sắc hoặc những lời chỉ trích có thể chỉ đơn giản là kịch trường chính trị.

Các khoản nợ công phải được so sánh không chỉ với sản lượng quốc gia hoặc thu nhập quốc gia mà còn phải so với các lựa chọn thay thế phải đối diện với một quốc gia cụ thể tại một thời điểm cụ thể. Ví dụ, khoản nợ liên bang của Mỹ năm 1945 là 258 tỷ đôla, vào thời điểm mà thu nhập quốc gia là 182 tỷ đôla. {676}

Nói cách khác, nợ công cao hơn 41% so với thu nhập quốc gia, là kết quả của việc chi trả các chi phí khổng lồ

của việc chiến đấu ở Thế Chiến Thứ II. Các chi phí không chiến đấu với Phát Xít hay Đế quốc Nhật Bản được xem là tồi tệ hơn nhiều đến nỗi nợ công dường như chỉ là thứ cấp vào thời điểm đó.

Ngay cả trong thời bình, nếu đường cao tốc và cầu của một quốc gia bị sụp đổ do thiếu sự bảo trì và sửa chữa, khoản này sẽ không xuất hiện

trong số liệu thống kê nợ công, nhưng cơ sở hạ tầng bị bỏ lơ sẽ là một gánh nặng được chuyển sang thế hệ tiếp theo, cũng giống như nợ công cũng sẽ được như vậy. Nếu chi phí sửa chữa đáng giá với lợi ích, thì việc phát hành trái phiếu chính phủ để tăng số tiền cần thiết để khôi phục cơ sở hạ tầng này có ý nghĩa - và gánh nặng cho các thế hệ tương lai có thể không lớn hơn nếu trái phiếu chưa bao giờ được phát hành, mặc dù nó ở dạng tiền nợ hơn là dạng tan tành hoặc có thể là dạng nguy hiểm của sở hạ tầng mà có thể trở nên tốn kém hơn để sửa chữa trong thế hệ tiếp theo, do việc bỏ lơ tiếp tục.

Cả tiền chi tiêu của chính phủ trong thời gian chiến tranh hoặc thời bình có thể được thanh toán cho khoản thu nhập từ thuế hoặc khoản được tiền nhận được từ việc bán trái phiếu chính phủ. Phương pháp nào có ý nghĩa về kinh tế hơn phụ thuộc vào việc liệu tiền đó có được chi tiêu cho luồng hàng hóa và dịch vụ hiện tại như điện hay giấy cho các cơ quan chính phủ hay thực phẩm cho quân đội hay không, hay thay vào đó được chi tiêu cho việc thêm vào một cỗ phiếu tích lũy vốn, chẳng hạn như đập thủy điện hoặc đường quốc lộ được sử dụng trong những năm tới cho các thế hệ tương lai.

Chủ động mượn nợ để tạo ra các khoản đầu tư dài hạn mang lại nhiều ý nghĩa cho chính phủ cũng như cách một cá nhân vay tiền nhiều hơn thu nhập hàng năm của mình để mua nhà. Cùng một biểu hiện như vậy, những người mà vay nhiều hơn thu nhập hàng năm của họ để trả tiền cho những việc giải trí xa hoa năm nay chỉ đơn giản là sống vượt ra ngoài phương cách của họ và có thể hướng đến những rắc rối tài chính lớn hơn. Nguyên tắc tương tự áp dụng cho các khoản chi tiêu của chính phủ cho các phúc lợi hiện tại, với các chi phí được chuyển giao cho các thế hệ tương lai.

Điều mà cũng phải được tính đến khi đánh giá một khoản nợ công đó là khoản nợ này là của ai. Khi một chính phủ bán tất cả các trái phiếu cho chính công dân

của họ, điều đó là rất khác so với việc bán toàn bộ hoặc một phần đáng kể của trái phiếu cho những người ở các quốc gia khác. Sự khác biệt đó là một khoản nợ nội bộ được giữ bởi cùng một nền dân số mà có trách nhiệm trả các loại thuế để mua lại tiền vốn và trả lãi. “Chúng tôi nợ cho chính mình” là một cụm từ đôi khi được dùng để mô tả tình huống này. Nhưng, khi một phần đáng kể của các trái phiếu phát hành bởi chính phủ Mỹ được mua bởi người dân ở Trung Quốc hoặc Nhật Bản, thì các trái chủ và người nộp thuế không còn là cùng một nền dân số. Các thể hệ tương lai của người Trung Quốc và người Nhật Bản sẽ có thể thu thập tài sản từ các thể hệ tương lai của người Mỹ. Tính đến năm 2011, gần một nửa số tiền nợ liên bang của Mỹ — 46% — được nắm giữ bởi người nước ngoài. {677}

Ngay cả khi một khoản nợ công được nắm giữ hoàn toàn bởi các công dân của đất nước mà phát hành trái phiếu, các cá nhân khác nhau nắm giữ các phần trái phiếu khác nhau của trái phiếu và trả các phần khác nhau của các loại thuế. Phần lớn cũng phụ thuộc vào cách các thành viên của các thể hệ tương lai có được trái phiếu phát hành cho thể hệ hiện tại. Nếu thể hệ tiếp theo chỉ đơn giản là thừa kế các trái phiếu được mua bởi thể hệ hiện tại, thì họ thừa kế cả nợ và tài sản cần thiết để trả hết nợ, để không có gánh nặng ròng nào truyền từ thể hệ này sang thể hệ khác. Nếu, tuy nhiên, nếu thể hệ xưa bán trái phiếu của họ cho thể hệ mới hơn—

hoặc trực tiếp từ cá nhân này qua cá nhân khác hoặc bằng tiền mặt trong trái phiếu, mà chính phủ trả bằng cách phát hành trái phiếu mới cho người mới - sau đó gánh nặng về các khoản nợ có thể được thanh toán, miễn là thể hệ cũ có quan tâm, và chuyển sang thể hệ kế tiếp.

Các thỏa thuận tài chính và các biến chứng của chúng không nên che khuất những gì đang xảy ra với hàng hóa và dịch vụ thực tế. Khi Mỹ chiến đấu trong Thế Chiến Thứ II, tạo ra một khoản nợ công khổng lồ không có nghĩa là người Mỹ sống tại thời điểm đó bỏ tiền ra để không nhận được gì trở lại. Các xe tăng,

máy bay ném bom và các thiết bị quân sự và vật tư khác được sử dụng để chiến đấu xuất phát từ nền kinh tế Mỹ tại thời điểm đó - với sự tiêu tốn của hàng tiêu dùng mà mặt khác được sản xuất bởi ngành công nghiệp Mỹ. Những chi phí này không được trả bằng cách vay mượn từ những người ở các nước khác. Người tiêu dùng Mỹ chỉ đơn giản là tiêu thụ một phần nhỏ hơn của sản lượng nước Mỹ.

Về mặt tài chính, cuộc chiến được chi trả bằng hỗn hợp của các cách đó là tăng thuế và bán trái phiếu. Nhưng, bất kể hỗn hợp cụ thể nào, điều đó đã không làm giảm nhẹ đi những gì mà thế hệ đó phải hy sinh tiêu chuẩn sống của họ để chiến đấu trong cuộc chiến. Gánh nặng của việc chi trả cho Thế Chiến Thứ II chỉ có thể được truyền lại cho thế hệ sau theo nghĩa là thế hệ trong Thế Chiến Thứ II có thể trong những năm sau sẽ được hoàn trả cho sự hy sinh của họ bằng việc bán các trái phiếu họ đã mua trong chiến tranh. Tuy nhiên, trên thực tế, lạm phát trong thời chiến có nghĩa là sức mua thực tế của các trái phiếu khi chúng được đổi thành tiền không nhiều bằng sức mua bị hy sinh để mua các trái phiếu trong chiến tranh. Thế hệ của Thế Chiến Thứ II đã vĩnh viễn bị mắc kẹt với những tổn thất cần phải có này.

Nói chung, sự lựa chọn của chính phủ để kiếm tiền thông qua việc thu thuế hoặc việc bán trái phiếu chính phủ không làm giảm gánh nặng kinh tế lên người dân hiện tại trừ khi chính phủ bán trái phiếu cho người nước ngoài. Tuy nhiên, ngay cả trong trường hợp đó, điều này chỉ trì hoãn gánh nặng. Sự lựa chọn có thể có ý nghĩa chính trị hơn đối với chính phủ, vì nó có thể gặp ít sự chống cự hơn khi nó không tăng thuế để trang trải tất cả khoản chi tiêu hiện tại nhưng cấy vào doanh số bán trái phiếu để bổ sung doanh thu thuế. Sự thuận tiện cho chính phủ này là một sự cám dỗ nhằm sử dụng doanh thu bán trái phiếu để trang trải các khoản tiêu tốn hiện tại thay vì để dành khoản doanh thu này để trang trải khoản chi tiêu cho các dự án dài hạn. Có những lợi ích chính trị rõ ràng đang có sẵn cho những người hiện

đang được nắm quyền bằng cách chi tiền để cung cấp phúc lợi cho cử tri hiện tại và chuyển các chi phí sang cho những người hiện còn quá nhỏ tuổi để bỏ phiếu, kể cả những người còn chưa được sinh ra.

Mặc dù trái phiếu chính phủ được trả hết khi chúng đến hạn, thường là trái phiếu mới được phát hành và được bán đi, để nợ công được chuyển giao thay vì được trả hết, mặc dù trong những giai đoạn lịch sử nhất định mà một số quốc gia đã trả hết nợ công của họ, hoặc một phần hoặc toàn bộ. Điều này không có nghĩa là việc bán trái phiếu chính phủ không có tổn chi phí hoặc rủi ro. Chi phí cho chính phủ bao gồm tiền lãi phải trả cho khoản nợ công. Chi phí quan trọng hơn đối với nền kinh tế đó là sự thu hút của chính phủ lên các quỹ đầu tư mà có thể đã bằng cách khác đi vào khu vực tư nhân, nơi mà chúng sẽ được thêm vào vốn trang bị của đất nước.

Khi nợ công đạt đến mức mà các nhà đầu tư bắt đầu lo lắng về việc liệu nó có thể

{681}Sau
sau đó tiếp tục

được chuyển thành trái phiếu chính phủ tới hạn, không tăng mức lãi suất để thu hút những người mua cần thiết, mà có thể hướng đến đến sự kỳ vọng rằng mức lãi suất cao hơn sẽ ngăn chặn các khoản đầu tư trong tương lai - một sự kỳ vọng mà có thể ngăn chặn ngay lập tức các khoản đầu tư hiện tại. Mức lãi suất tăng đối với trái phiếu chính phủ có xu hướng ảnh hưởng đến các mức lãi suất khác, những mức mà cũng tăng lên, do sự cạnh tranh cho các quỹ đầu tư trên thị trường tài chính - và điều này có xu hướng giảm tín dụng và nhu cầu tổng hợp mà sự thịnh vượng liên tục phụ thuộc.

Sự nghiêm trọng của những mối nguy hiểm này đến mức nào phụ thuộc vào quy mô của khoản nợ công - không phụ thuộc hoàn toàn nhưng liên quan đến thu nhập của quốc gia. Các nhà tài chính và nhà đầu tư chuyên nghiệp biết điều này, và do đó khó có khả năng họ hoảng loạn ngay cả khi có một khoản nợ công kỷ lục, nếu đó không phải là một khoản nợ lớn so với quy mô của nền kinh tế. Đó là lý do tại sao, mặc dù có nhiều sự hùng biện chính trị về sự thâm hụt ngân sách của chính phủ Mỹ và nợ công đang tăng được tạo ra trong đầu thế kỷ 21, nhà kinh tế học nổi tiếng Michael Boskin có thể nói vào năm 2004: “Phố Wall ngồi

ngáp khi những dự đoán thâm hụt tăng vọt.”^{678} Các nhà tài chính đã được minh oan khi

quy mô thâm hụt năm 2005, giảm xuống so với năm 2004. Từ **The New York Times** đưa tin:

Điều bất ngờ lớn nằm ở doanh thu thuế, tăng gần 15% so với năm 2004. Doanh thu thuế hợp nhất đã tăng vọt khoảng 40%, sau khi suy giảm trong bốn năm, và

doanh thu thuế cá nhân cũng tăng.^{679}

Bất ngờ là trong mắt của người xem. Không có gì chưa từng thấy trước đây về việc doanh thu thuế tăng mà không có một sự tăng lên của thuế suất. **Thật vậy, đã có nhiều thời điểm và địa điểm tăng doanh thu thuế kèm theo một sự cắt giảm trong thuế suất.**

Trong khi quy mô tuyệt đối của nợ công có thể vượt qua những rủi ro đối với nền kinh tế dưới một số điều kiện, nó cũng có thể giảm bớt rủi ro dưới các trường hợp khác. Trong trường hợp chính phủ có các khoản nợ tài chính lớn lơ mờ hiện ra trên tầm nhìn, nhưng chưa phải là một phần của ngân sách chính thức, thì nợ công chính thức có thể thấp hơn đáng kể so với những gì chính phủ nợ.

Sau cuộc khủng hoảng tài chính trong ngành công nghiệp nhà ở vào đầu thế kỷ 21, là một ví dụ, Cục Quản lý Nhà ở Liên bang có ít tiền trong tay hơn so với những gì mà họ đáng lẽ phải có, tương ứng với các

khoản thế chấp mà họ đã đảm bảo. Khi nhiều khoản thế chấp được mặc định, sẽ chỉ là vấn đề thời gian trước khi Cục Quản lý Nhà ở Liên bang phải quay sang Bộ Tài chính để có được thêm tiền. Nhưng bất kỳ sự chuyển tiền nào như thế từ Kho bạc sẽ cộng thêm vào khoản thâm hụt chính thức hàng năm và do đó với nợ công, điều này có thể là một sự xấu hổ về mặt chính trị trước một cuộc bầu cử.

Do đó, mặc dù tờ Wall Street Journal đã đưa tin vào năm 2009 rằng “vốn dự trữ của Cục Quản lý Nhà ở Liên bang đã giảm xuống mức cực kỳ ít, tăng khả năng cơ quan này cuối cùng sẽ yêu

cầu một khoản cứu trợ từ người đóng thuế,”^{680} khoản cứu trợ đó đã không đến cho đến năm 2013 — năm sau cuộc bầu cử năm 2012.

Khi Bộ Tài chính cung cấp cho Cục Quản lý nhà ở Liên bang 1,7 tỷ đô la,

trách nhiệm pháp lý tài chính của chính phủ nhập vào thâm hụt liên bang chính thức hàng năm và trở thành một phần của nợ công. Tuy nhiên, sẽ là bất khả thi về mặt chính trị cho bất kỳ chính quyền nào cũng để Cục Quản lý Nhà ở Liên Bang mặc định trong việc bảo lãnh các khoản thế chấp, do đó, trách nhiệm pháp lý tài chính này luôn đúng như bất cứ thứ gì đã được bao gồm trong nợ công chính thức, ngay cả trước khi việc tài trợ kho bạc thực sự xảy ra.

Khi nợ công của Mỹ tăng lên gần 17 nghìn tỷ đôla trong năm 2013 - chỉ hơn 100% tổng sản phẩm quốc nội.^{682} —Phố Wall không còn ngồi ngáp như Giáo sư Boskin đã nói chín năm trước.

Đó là một điều để có một khoản nợ công to lớn ngang với Tổng sản phẩm quốc nội, hoặc lớn hơn, vào cuối một cuộc chiến quan trọng, cho sự trở lại của hòa bình có nghĩa là giảm mạnh chi tiêu quân sự, giới thiệu một cơ hội bắt đầu trả bớt nợ công trong những năm tiếp theo. Nhưng để có một khoản nợ công có thể coi là ổn trong thời bình sẽ mang lại nhiều lựa chọn nghiệt

ngã hơn, bởi vì không có dấu hiệu nào về việc giảm chi tiêu của chính phủ xảy ra vào cuối cuộc chiến.

Chi phí Cho Hàng Hóa và Dịch Vụ

Như đã ghi chú, cả chính quyền địa phương và quốc gia đều tính phí cung cấp nhiều loại hàng hóa và dịch vụ khác nhau. Những khoản phí này thường khá khác với chính chúng trên thị trường tự do bởi vì các ưu đãi của các quan chức mà đặt ra những khoản phí này là khác nhau. Do đó việc phân bổ tài nguyên khan hiếm có công dụng thay thế cũng khác nhau.

Dịch vụ vận chuyển hàng loạt tại các thành phố đã từng được cung cấp bởi các doanh nghiệp tư nhân, với chi phí đủ để trang trải cả chi phí hiện tại khác như — nhiên liệu, lương của tài xế, vv... và chi phí của tương lai như mua xe buýt mới, xe đẩy mới hoặc tàu điện ngầm mới thay thế những cái đã không còn sử dụng được, cũng như trả tỷ suất hoàn vốn trên lợi nhuận do nhà đầu tư giàu có cung cấp đủ để giữ cho các nhà đầu tư khác cung cấp vốn này. Tuy nhiên, qua nhiều năm, nhiều hệ thống giao thông công cộng trong thành phố thuộc sở hữu tư nhân đã trở thành của chính phủ. Thông thường điều này xảy ra là do giá vé bị điều chỉnh bởi chính quyền thành phố và không được phép tăng để tiếp tục duy trì hệ thống vận chuyển, đặc biệt là trong thời kỳ lạm phát. Ví dụ, ở thành phố New York, giá vé tàu điện ngầm 5 xu vẫn giữ nguyên trong sự sợ hãi về mặt chính trị trong nhiều năm, thậm chí trong thời kỳ lạm phát cao khi tất cả các giá khác đều tăng, bao gồm cả giá trả cho thiết bị, vật tư và lao động được dùng để giữ cho tàu điện ngầm vẫn tiếp tục chạy.

Rõ ràng, hệ thống tàu điện ngầm tư nhân không còn khả thi dưới những điều kiện tốn kém này, do đó quyền sở hữu của các hệ thống này được chuyển cho chính quyền thành phố. Trong khi phương tiện vận chuyển công cộng trong thành phố vẫn còn thua lỗ, những tổn thất hiện đang được bù đắp từ doanh thu thuế.

Những động lực để ngăn chặn những tổn thất, vốn đã rất cấp bách trong một doanh nghiệp tư nhân đang phải đối mặt với sự suy sụp về mặt tài chính, mà bây giờ đã suy giảm hơn nhiều, nếu không phải nói là không còn tồn tại, trong một hệ thống vận chuyển công cộng của thành phố, hệ thống mà những tổn thất được tự động trang trải bằng doanh thu thuế. Do đó một dịch vụ có thể tiếp tục được cung cấp với chi phí vượt xa những lợi ích mà hành khách sẵn sàng chi trả. Nhưng mặt khác,

các nguồn tài nguyên mà có giá trị cho những người ở nơi khác trong nền kinh tế là lớn hơn nhưng vẫn được phân bổ cho phương tiện vận chuyển công cộng của thành phố vì nguồn trợ cấp được trích từ tiền của người nộp thuế.

Các ưu đãi đối với giá hàng hóa và dịch vụ do chính phủ cung cấp ở một mức thấp hơn trong một doanh nghiệp được sở hữu tư nhân không có nghĩa là hạn chế đối với phương tiện vận chuyển công cộng trong thành phố. Vì giá cả thấp hơn có nghĩa là nhiều nhu cầu hơn so với giá cao, những người mà đặt giá cho hàng hóa và dịch vụ cung cấp bởi chính phủ có những động lực để đảm bảo một nhu cầu đầy đủ và liên tục cho hàng hóa và dịch vụ do họ bán và vì vậy tiếp tục có nhiều việc làm cho chính họ. Hơn nữa, vì giá thấp ít có khả năng kích động các cuộc biểu tình và các sức ép mang tính chính trị hơn so với giá cao, nên công việc của những người kiểm soát việc kinh doanh hàng hóa và dịch vụ do chính phủ cung cấp sẽ dễ dàng hơn, cũng như an toàn hơn và ít căng thẳng hơn khi giá cả được giữ dưới

mức mà sẽ phổ biến trên thị trường tự do, nơi những chi phí phải được chi trả bởi doanh thu bán hàng.

Trong trường hợp số tiền được trả bởi những người sử dụng hàng hóa và dịch vụ được đưa vào ngân quỹ chung, hơn là vào ngân khố của cơ quan chính phủ nhất định mà đang cung cấp những hàng hóa và dịch vụ này, thậm chí còn ít động lực hơn để tính chi phí cung cấp hàng hóa và dịch vụ. Ví dụ, các chi phí thu được khi vào tham quan công viên Yosemite, Yellowstone hoặc các công viên quốc gia khác được chuyển vào kho bạc của chính phủ Mỹ và chi phí duy trì các công viên này cũng được trả từ kho bạc, tức là từ tổng doanh thu thuế. Do đó, không có động lực để các quan chức điều hành các công viên quốc gia thu những loại phí mà sẽ được dùng để trang trải các chi phí vận hành các công viên đó.

Ngay cả khi ở một nơi mà một công viên quốc gia được xem là quá đông đúc và cơ sở vật chất của nó đang xuống cấp do sử dụng quá nhiều, vẫn không có động lực nào để tăng giá vé vào cổng, khi vấn đề quan trọng ở đây là bao nhiêu tiền được trích từ tổng doanh thu thuế sẽ được Quốc hội cho phép thanh toán vào những khoản trên. Tóm lại, chức năng bình thường được cung cấp bởi giá mà khiến người tiêu dùng phải tự hạn định theo khẩu phần và khiến người sản xuất giữ cho chi phí thấp hơn mức mà người tiêu dùng sẵn sàng trả, cả hai điều trên đều không tồn tại trong những tình huống này.

Sự độc lập của giá cả từ các chi phí đã cung cấp các cơ hội về mặt chính trị cho các quan chức đắc cử hoặc các quan chức được bổ nhiệm để họ có thể làm thỏa mãn các lợi ích đặc biệt cụ thể bằng cách đưa ra mức giá thấp hơn cho người cao tuổi, là một ví dụ. Vì vậy, các công dân cao tuổi chỉ phải trả một khoản phí 10 đôla một lần cho một chiếc thẻ ra vào mà cho phép người sở hữu nó có thể ra vào bất kỳ công viên quốc gia nào một cách miễn phí đến suốt đời, trong khi những người khác vẫn có thể bị tính phí 25 đôla mỗi khi

họ vào bất kỳ công viên quốc gia nào. Thực tế là người cao tuổi thường có giá trị ròng lớn hơn so với dân số nói chung, điều này có thể mang ít gánh nặng chính trị hơn so với việc người cao tuổi có nhiều khả năng bầu cử hơn.

Mặc dù có nhiều bối cảnh trong đó hàng hóa và dịch vụ do chính phủ cung cấp được tính giá thấp hơn so với chi phí, nhưng cũng có những bối cảnh khác mà trong đó các dịch vụ này được định giá cao hơn chi phí của chúng. Các cây cầu, là một ví dụ, thường được xây dựng với tư tưởng rằng các lệ phí thu được từ những người sử dụng chúng qua các năm cuối cùng vẫn sẽ trang trải chi phí xây dựng nó. Tuy nhiên, việc tiếp tục thu phí một thời gian dài sau khi chi phí ban đầu đã được trả hết gấp nhiều lần là không khác thường, và khi chi phí cần thiết để bảo trì và sửa chữa là một phần nhỏ của số tiền tiếp tục được thu từ người dân muốn qua cầu.

Trường hợp cơ quan chính phủ cụ thể chịu trách nhiệm về cây cầu thì họ được phép giữ phí cầu đường

có mọi động lực để sử dụng số tiền đó để thực hiện các dự án khác - tức là, để mở rộng để chế quan liêu được kiểm soát bởi những người phụ trách cơ quan. Ví dụ, chính quyền sở hữu cây cầu có thể quyết định để khởi xướng hoặc phụ cấp dịch vụ phà trên tuyến đường thủy mà được cây cầu bắc qua, để đáp ứng một “nhu cầu chưa được đáp ứng” của người đi làm hàng ngày. Như đã ghi chú ở chương đầu tiên, sẽ luôn có “những nhu cầu chưa được đáp ứng” trong bất kỳ nền kinh tế nào và với giá vé đủ thấp cho các chuyến phà, thì sẽ có người sử dụng phà đó — chứng minh về mặt chính trị rằng “nhu cầu” - cho dù tiền mà họ không đủ để trang trải chi phí của dịch vụ phà.

Tóm lại, các nguồn lực sẽ được phân bổ cho phà mà có thể sẽ chẳng bao giờ được phân bổ cho chúng nếu cả cầu và phà là các hoạt động độc lập trong một thị trường tự do, và do đó mỗi cái sẽ phải tự trang trải các chi phí của chúng từ tiền thu được. Quan trọng hơn là, phà có thể được phân bổ các nguồn tài nguyên có giá trị lớn hơn trong công dụng thay thế.

Ví dụ ở California, hai triệu chuyến phà hàng năm từ San Francisco đến Sausalito và Larkspur được trợ cấp khoảng 15 đô la cho mỗi chuyến, hoặc khoảng 30 triệu đô la tổng cộng. Trên dịch vụ phà từ Nam San Francisco đến Oakland và Alameda bắt đầu vào năm 2012, giá vé trung bình tính cho mỗi chuyến khứ hồi được đưa ra là 14 đô la, với trợ cấp từ người đóng thuế và người trả phí kết hợp là 94 đô la cho mỗi chuyến

khứ hồi. {683} Không nghi ngờ gì việc những chiếc phà mới này cung cấp một dịch vụ mà có

lợi cho người đi. Nhưng câu hỏi có liên quan về mặt kinh tế là liệu những lợi ích này có chi trả các chi phí hay không - 108 đô la cho mỗi chuyến đi khứ hồi trong trường hợp này, trong đó chỉ có 14 đô la được trả bởi những người sử dụng. Cách duy nhất để xác định xem những lợi ích liệu có thực sự đáng giá 108 đô la cho mỗi chuyến đi khứ hồi, đó là tính phí 108 đô la cho mỗi chuyến khứ hồi. Nhưng không có động lực cho các quan chức điều hành dịch vụ làm điều đó, khi các khoản trợ cấp có sẵn từ người nộp thuế và người sử dụng cầu.

Đôi khi các khoản trợ cấp do người đóng thuế cung cấp cho một số hàng hóa và dịch vụ do chính phủ cung cấp được cho là hợp lý vì nếu không “người nghèo” sẽ không thể có được những hàng hóa và dịch vụ này. Bỏ qua câu hỏi liệu phần lớn “người nghèo” là một tầng lớp cố định hay chỉ đơn giản là những người tạm thời nằm trong các nhóm thu nhập thấp (bao gồm cả những người trẻ sống với cha mẹ thuộc tầng lớp trung lưu hoặc giàu có), và thậm chí chấp nhận giả sử rằng bằng cách nào đó rất quan trọng, khiến người nghèo sử dụng hàng hóa và dịch vụ nhất định trong câu hỏi đã đặt ra, trợ cấp cho tất cả những người sử dụng hàng hóa và dịch vụ đó để giúp một phần nhỏ dân số nghe có vẻ kém

hiệu quả hơn là trực tiếp giúp người nghèo bằng tiền hoặc biên nhận và cho phép những người khác trả tiền theo cách riêng của họ.

Nguyên tắc tương tự cũng được áp dụng khi xem xét các khoản trợ cấp chéo, được cung cấp, không phải bởi người nộp thuế, mà là bởi các chi phí cao quá mức đối với một số người (như người sử dụng cầu thu phí) để trợ cấp cho người khác (như người đi phà). Điểm yếu của các lý lẽ phân tích dựa trên trợ cấp “người nghèo” cũng được thể hiện bằng cách trợ cấp của người nộp thuế được sử dụng thường xuyên đến mức nào để tài trợ cho những điều hiếm khi được sử dụng bởi “người nghèo”, như là sân gôn thành thị hoặc dàn nhạc giao hưởng.

Nhìn chung, các khoản phí của chính phủ đối với hàng hóa và dịch vụ không chỉ là vấn đề chuyển tiền mà còn là chuyển hướng các nguồn tài nguyên trong nền kinh tế, thường không có nhiều mối quan tâm về việc phân bổ

những nguồn tài nguyên đó theo cách tối đa hóa lợi ích ròng cho dân số nói chung.

Sự Chi Tiêu Của Chính Phủ

Chính phủ chi tiêu có chủ đích lẫn không chủ đích. Các quan chức có thể tự nguyện quyết định tạo ra một chương trình hoặc một Bộ mới, hoặc để tăng hoặc giảm bớt sự chiếm dụng của họ. Ngoài ra, chính phủ có thể bị ép buộc trả tiền bảo hiểm thất nghiệp bởi các luật hiện hành, khi việc suy thoái kinh tế khiến nhiều người mất việc. Chi tiêu của chính phủ cũng có thể tự động tăng lên khi

nông dân có một vụ mùa bội thu mà không thể bán tất cả với giá được cam kết theo luật trợ cấp nông nghiệp, và do đó chính phủ bắt buộc phải mua số dư đó về mặt pháp lý. Bồi thường thất nghiệp và trợ cấp nông nghiệp chỉ là hai trong số một phạm vi rộng lớn các chương trình “quyền lợi” mà chi tiêu vượt quá sự kiểm soát của bất kỳ chính quyền nào, một khi các chương trình này đã được ban hành thành luật. Chỉ bãi bỏ các luật ban hành về quyền lợi hiện tại mới có thể ngăn chặn việc chi tiêu - và điều đó có nghĩa là xúc phạm tất cả những người hưởng lợi hiện tại của luật đó, những người mà có thể có số lượng nhiều hơn những người ủng hộ khiến cho luật đó được tạo ra vào lúc ban đầu.

Tóm lại, mặc dù chi tiêu của chính phủ, thâm hụt hàng năm và các khoản nợ công chồng chất thường là kết quả của các chi tiêu đó, đã thường bị đổ lỗi cho các quan chức phụ trách chính phủ tại một thời điểm nhất định, phần lớn các chi tiêu đó không nằm trong sự định đoạt của họ nhưng lại được bắt buộc bởi các luật hiện hành. Ví dụ, trong ngân sách của Mỹ dành cho năm tài chính 2008, ngay cả ngân sách quân sự cho một quốc gia hiện đang chiến tranh đã bị vượt xa bởi các chi tiêu không tùy ý vào Medicare, Medicaid và An Sinh

Xã Hội. {684}

Chi tiêu của chính phủ đã để lại hậu quả lên nền kinh tế, cũng giống như việc đánh thuế - và cả chi tiêu cho đi và doanh thu thuế thu vào đối với một vài mức độ nào đó ngoài tầm kiểm soát của chính quyền hiện hành. Khi việc sản xuất và việc làm giảm xuống trong nền kinh tế, doanh thu thuế thu được từ các doanh nghiệp và người lao động cũng có xu hướng giảm xuống. Trong khi đó, bồi thường thất nghiệp, trợ cấp nông nghiệp và các chi phí khác có xu hướng tăng lên. Điều này có nghĩa rằng chính phủ đang chi tiêu nhiều tiền hơn trong khi nhận được ít hơn. Do đó, trên số dư rỗng, chính phủ đang bổ sung sức mua vào nền kinh tế trong thời kỳ suy thoái, điều này có xu hướng làm dịu sự suy giảm sản lượng và việc làm.

Ngược lại, khi sản xuất và việc làm đang bùng nổ, doanh thu thuế tăng cao và có ít cá nhân hoặc doanh nghiệp nhận trợ cấp tài chính từ chính phủ hơn, vì vậy chính phủ có xu hướng loại bỏ sức mua từ nền kinh tế tại một thời điểm mà mặt khác có thể là lạm phát. Những sự sắp xếp thuộc thể chế này đôi khi còn được gọi là “bộ ổn định tự động”, vì chúng phải đối mặt với các biến động lên hoặc xuống trong nền kinh tế mà không cần yêu cầu bất kỳ chính quyền nào đưa ra quyết định.

Đôi khi nhiều khoản chi hơn được khẳng định là thuộc về chi tiêu chính phủ so với thực tế sẽ ủng hộ. Nhiều chương trình của chính phủ, dù ở cấp địa phương hay cấp quốc gia, đều thường được quảng bá bằng cách nói rằng, ngoài bất kỳ lợi ích nào khác được tuyên bố, tiền sẽ được chi tiêu và hồi phục, tạo ra một vài bội số của cái được thể hiện bằng chi tiêu lúc ban đầu. Trên thực tế, bất kỳ khoản tiền nào - của chính phủ hay của tư nhân - mà được chi tiêu sẽ được hồi phục lần này qua lần khác. Cho đến nay, chính phủ lấy tiền từ một nơi - từ người nộp thuế hoặc từ những người mua trái phiếu chính phủ - và chuyển chúng đến một nơi khác, việc mất sức mua ở một nơi bù lại bằng sự tăng lên của sức mua ở một nơi khác. Chỉ khi, vì một vài lý do nào đó, chính phủ có nhiều khả năng chi tiêu hơn so với những người mà bị lấy tiền, có một sự gia tăng ròng trong chi tiêu cho đất nước nói chung. Đóng góp mang tính lịch sử của John Maynard Keynes đối với kinh tế học đó là giải thích rõ ràng các điều kiện mà theo đó điều này được xem là có khả năng, nhưng học thuyết kinh tế của Keynes đã gây tranh cãi về lĩnh vực này và các lĩnh vực khác.

Quy định về chính sách của Keynes nhằm mục đích có được một nền kinh tế thoát khỏi suy thoái hoặc giảm sút đó là để chính phủ chi nhiều tiền hơn so với số tiền họ nhận được từ doanh thu thuế. Chi tiêu thâm hụt này đã cộng thêm vào nhu cầu tiền tệ tổng hợp trong nền kinh tế, theo các nhà kinh tế của học thuyết Keynes, điều này dẫn đến có nhiều việc mua hàng hóa và dịch vụ hơn,

qua đó đòi hỏi phải thuê nhiều nhân công hơn, và do đó giảm tỷ lệ thất nghiệp. Những người bất đồng ý kiến và những người phê phán các chính sách của Keynes đã tranh luận rằng thị trường có thể khôi phục việc làm tốt hơn thông qua các quy trình điều chỉnh bình thường hơn là sự can thiệp của chính phủ. Cả các nhà kinh tế của học thuyết Keynesian hay các nhà kinh tế học của trường Chicago đối thủ được đại diện bởi Milton Friedman đều đã ủng hộ các biện pháp can thiệp mang tính đối phó của chính phủ trên thị trường mà đã thực sự được làm theo bởi cả chính quyền Herbert Hoover của đảng Cộng hòa và chính quyền Dân chủ Franklin D. Roosevelt trong suốt cuộc Đại suy thoái những năm 1930.

Chi Phí So Với Chi Tiêu

Khi thảo luận về các chính sách hoặc chương trình của chính phủ, thì “chi phí” của các chính sách hoặc chương trình đó thường được nói ra mà không nêu rõ liệu đó có phải là chi phí của chính phủ hay chi phí của nền kinh tế.

Ví dụ, chi phí của chính phủ trong việc cấm nhà cửa hay các doanh nghiệp được xây dựng tại một số khu vực nhất định chỉ là chi phí điều hành cơ quan mà chịu trách nhiệm kiểm soát những việc đó, đây có thể là một chi phí rất khiêm tốn, đặc biệt là sau khi hiểu biết về luật pháp hoặc các chính sách trở nên phổ biến và sẽ có ít người xem xét việc phải gánh chịu các án phạt theo luật pháp vì cố gắng xây dựng trong các khu vực bị cấm.

Tuy nhiên, mặc dù lệnh cấm xây dựng này có thể khiến chính phủ tốn phí rất ít, nhưng nó có thể khiến nền kinh tế tổn hàng tỷ đôla qua cách cấm việc tạo ra các tài sản có giá trị.

Ngược lại, nó có thể khiến cho chính phủ tốn một khoản tiền lớn để xây dựng và duy trì các con đê dọc theo bờ sông, nhưng nếu chính phủ

không bỏ ra số tiền này, người dân có thể chịu nhiều thiệt hại lớn hơn từ lũ lụt.

Khi chi phí của bất kỳ chính sách cụ thể nào đó được xem xét, một điều quan trọng là phải biết rõ ràng rằng đó là chi phí của ai đang được thảo luận hoặc xem xét - chi phí cho chính phủ hoặc chi phí cho nền kinh tế.

Một trong những lý do phản đối việc xây dựng thêm nhiều nhà tù để giam giữ nhiều tội phạm hơn trong thời gian dài hơn đó là chính phủ phải tốn một khoản tiền lớn cho mỗi phạm nhân mỗi năm để giữ cho họ luôn trong tình trạng giam giữ.

Đôi khi một sự so sánh được đưa ra giữa chi phí để giữ để một phạm nhân bị giam giữ trong tù so với chi phí cho một người nào đó vào đại học trong cùng một khoảng thời gian.

Tuy nhiên, giải pháp thay thế có liên quan đến chi phí giam giữ là chi phí được duy trì bởi công chúng khi tội phạm nghề nghiệp ở bên ngoài trại giam.

Ví dụ, vào đầu thế kỷ 21 tại Anh Quốc, chi phí tài chính của tội phạm đã được ước tính là 60 tỷ bảng Anh, trong khi tổng chi phí cho nhà tù ít hơn 3 tỷ bảng Anh.

Tất nhiên, các quan chức chính phủ bận tâm đến các chi phí cho nhà tù mà họ phải trang trải hơn là 60 tỷ bảng mà người khác phải trả.

Tại Mỹ, người ta ước tính rằng chi phí giữ một tội phạm nghề nghiệp trong tù là ít nhất 10,000 đôla một năm ít hơn so với chi phí để anh ta tự do.

Một lĩnh vực khác mà chi tiêu của chính phủ là một dấu hiệu cực kỳ gây hiểu nhầm về chi phí cho đất nước đó là chi phí thu hồi đất theo dưới cả hai chính sách “tái quy hoạch” hoặc “không gian mở”.

Khi các quan chức của chính quyền địa phương chỉ mới bắt đầu thảo luận công khai về viễn cảnh của việc “tái quy hoạch” một khu vực cụ thể bằng cách phá bỏ các ngôi nhà và doanh nghiệp đang tồn tại, dưới quyền lực của quyền trưng thu, chỉ đơn lẻ việc đó là đủ để ngăn cản các khách hàng tiềm năng của nhà cửa hoặc doanh nghiệp trong khu vực đó, để giá trị hiện tại của những ngôi nhà và doanh nghiệp đó bắt đầu giảm trong một thời gian dài trước khi bất kỳ hành động cụ thể nào được thực hiện bởi chính phủ.

Vào thời điểm chính phủ hành động, có thể là nhiều năm sau đó, các giá trị của tài sản trong khu vực bị ảnh hưởng có thể thấp hơn nhiều so với trước khi kế hoạch tái quy hoạch được thảo luận.

Do đó, ngay cả khi chủ sở hữu tài sản được chỉ được trả tiền “bồi thường”, theo yêu cầu của pháp luật, những gì họ được đền bù là giá trị bị giảm đi của tài sản của họ, chứ không phải giá trị của nó trước khi các quan chức chính phủ bắt đầu thảo luận về kế hoạch tái quy hoạch khu vực.

Do đó chi tiêu dùng để đền bù của chính phủ có thể thấp hơn rất nhiều so với chi phí thực tế đối với xã hội mất đi các nguồn lực tài nguyên cụ thể này.

Nguyên tắc tương tự như vậy khi đất đai bị hạn chế sử dụng trên danh nghĩa “không gian mở” hoặc “tăng trưởng thông minh”, điều đó làm giảm giá trị của đất bởi vì các nhà xây dựng và những người khác hiện đang bị ngăn cản khỏi việc sử dụng đất và không còn đầu thầu cho chúng nữa.

Các chủ sở hữu đất đó hiện nay có ít, hoặc nếu có bất kỳ, khách hàng tiềm năng nào bên cạnh một số cơ quan chính quyền địa phương hoặc một số nhóm phi lợi nhuận muốn đất được giữ trong tình trạng là "không gian mở".

Trong cả hai trường hợp, số tiền bỏ ra để mua đất này hoàn toàn có thể làm giảm chi phí cho xã hội mà không còn nguồn tài nguyên này để sử dụng cho các mục đích thay thế.

Ở những nơi khác, chi phí thực của bất kỳ tài nguyên nào, theo bất kỳ chính sách hoặc hệ thống kinh tế nào, là những công dụng thay thế của những nguồn tài nguyên đó. Giá của đất mà bị giảm một cách giả tạo được chuyển giao hoàn toàn làm giảm giá trị của công dụng thay thế của nó trên một thị trường tự do.

Lợi Ích So Với Lợi Ích Ròng

Việc cân nhắc chi phí áp đặt vào lợi ích, là một phần của việc phân bổ các nguồn tài nguyên khan hiếm có công dụng thay thế, có thể bị ảnh hưởng rất nhiều bởi chi tiêu của chính phủ.

Trong khi có một số hàng hóa và dịch vụ mà hầu như tất cả mọi người đều coi là đáng mong muốn, nhiều người khác nhau thì lại có thể xem chúng là đáng mong muốn ở các mức độ khác nhau và tương ứng sẵn sàng trả tiền tương ứng cho các mức độ khác nhau. Nếu một số sản phẩm X có giá mười đôla nhưng một người trung bình chỉ sẵn sàng trả sáu đô la cho nó, thì sản phẩm đó tất nhiên sẽ chỉ được mua bởi một bộ phận thiểu số, ngay cả khi đại đa số coi sản phẩm X là đáng mong muốn ở một mức độ nào đó. Những tình huống như vậy cung cấp các cơ hội chính trị cho những người đang mong chờ, hoặc tìm cách để được đặc cử, các văn phòng chính phủ.

Một tình huống phổ biến gì từ quan điểm kinh tế có thể được định nghĩa lại theo phương diện chính trị như là một “vấn đề” - đó là hầu hết mọi người đều muốn cái gì đó có giá cao hơn giá mà họ cảm thấy muốn trả tiền cho nó. Giải pháp

được đề xuất cho vấn đề này thường là chính phủ nên bằng cách này hay cách khác làm cho sản phẩm được mong muốn rộng rãi hơn này “có giá cả phải chăng” hơn cho nhiều người hơn. Kiểm soát giá sẽ có nhiều khả năng làm giảm nguồn cung, do đó, các lựa chọn khả thi hơn đó là chính phủ trợ giá cho sự sản xuất của các sản phẩm được mong muốn hoặc chính phủ trợ cấp cho việc mua chúng. Trong cả hai trường hợp, công chúng hiện thanh toán cho sản phẩm thông qua cả tiền được người mua thanh toán trực tiếp và tiền thuế do nhân dân đóng nói chung.

Để giá của sản phẩm mười đô la cụ thể này trở thành “giá cả phải chăng” - tức là, có giá mà hầu hết mọi người sẵn sàng trả - mức giá đó có thể không cao hơn sáu đô la. Do đó, một khoản trợ cấp tối thiểu bốn đôla của chính phủ phải tạo nên sự khác biệt, và thuế hoặc doanh thu trái phiếu phải cung cấp số tiền bổ sung đó. Kết quả ròng, dưới những điều kiện này, là hàng triệu người sẽ phải trả mười đô la - kể cả tiền thuế và tiền của hàng hóa - cho một thứ mà chỉ trị giá sáu đô la. Tóm lại, hệ thống tài chính của chính phủ trong những trường hợp như vậy đã tạo ra một sự phân bổ nhằm đối với nguồn tài nguyên khan hiếm có những công dụng thay thế.

Một viễn cảnh thực tế hơn sẽ là chi phí để vận hành chương trình của chính phủ phải được thêm vào chi phí sản xuất, để tổng chi phí sản phẩm sẽ tăng lên trên mười đô la ban đầu, khiến việc phân bổ tài nguyên sai lệch lớn hơn. Hơn nữa, sẽ không có nhiều khả năng rằng giá sẽ chỉ giảm xuống mức mà một người trung bình sẵn sàng trả, vì điều đó sẽ vẫn để lại một nửa dân số không thể mua sản phẩm với mức giá mà họ sẵn sàng trả. Một viễn cảnh chính trị có nhiều khả năng xảy ra hơn sẽ là giá sẽ giảm dưới 6 đôla và chi phí tăng lên trên mười đôla.

Nhiều mô hình chi tiêu của chính phủ sẽ khó để giải thích về mặt chi phí và lợi ích cho công chúng, nhưng những mô hình này không có nghĩa là bất

hợp lý về các ưu đãi và hạn chế mà các quan chức đặc bầu phải chịu trách nhiệm với các mô hình này. Ví dụ, sẽ hiếm thấy được các chính phủ mà chi tiền để xây dựng một sân vận động thể thao hoặc một trung tâm cộng đồng tại thời điểm mà việc bảo trì đường xá, đường cao tốc và cầu bị bỏ lơ.

Chi phí sửa chữa thiệt hại thu được từ tất cả những chiếc xe sử dụng đường mà có ổ gà có thể vượt xa chi phí sửa chữa ổ gà, do đó có thể là một phần nhỏ của chi phí xây dựng một trung tâm cộng đồng mới

Hoặc một sân vận động thể thao ẩn tượng. Một mô hình chi tiêu như vậy là bất hợp lý nếu chính phủ được quan niệm như là lợi ích cộng đồng được nhân cách hóa lên, chứ không phải như là một tổ chức được điều hành bởi các quan chức đặc cử mà đặt lợi ích riêng của họ lên trước, như mọi người làm ở nhiều tổ chức và hoạt động khác.

Ưu tiên hàng đầu của một quan chức đặc cử thường là được tái đắc cử, và điều đó đòi hỏi một luồng ủng hộ công khai để giữ cho tên tuổi của công chức tốt trước công chúng. Việc khai trương bất kỳ cơ sở mới và quan trọng nào, dù cần thiết hay không, cũng tạo ra các cơ hội chính trị như vậy bằng cách thu hút các phương tiện truyền thông đến các buổi lễ cắt băng khánh thành. Lắp ổ gà, sửa chữa cầu, hoặc nâng cấp các thiết bị tại một nhà máy xử lý nước thải không tạo ra bất kỳ nghi thức cắt băng khánh thành nào hay các dịp cho các bài phát biểu của các chính trị gia. Mô hình chi tiêu của chính phủ phát triển từ những ưu đãi và hạn chế này không phải là mới hoặc hạn chế ở một vào quốc gia cụ thể. Adam Smith đã chỉ ra một mô hình tương tự trong thế kỷ 18 Pháp:

Một người bộ trưởng tự hào của một tòa án phô trương có thể thường xuyên cảm thấy thích thú khi thực hiện một công trình lộng lẫy và tráng lệ, chẳng hạn như một đường cao tốc lớn, thường được nhìn thấy bởi giới quý tộc thành thị, những người mà không những vỗ tay để nịnh hót tính phù phiếm của ông ấy, mà thậm chí còn đóng góp để ủng hộ mỗi hời của ông ấy tại tòa án. Nhưng để thực hiện một số lượng lớn các công trình nhỏ, mà trong đó không có gì có thể thực hiện để có thể tạo ra bất kỳ vẻ ngoài tuyệt vời nào, hoặc kích thích mức độ ngưỡng mộ nhỏ nhất trong bất kỳ du khách nào mà tóm lại không có gì có thể khiến chúng được đánh giá cao ngoài sự hữu dụng cực độ của chúng, đó là một doanh nghiệp xuất hiện trong mọi phương diện quá tầm thường và sai lầm để xứng đáng với sự quan tâm của một thẩm phán vĩ đại như vậy. {687}

Ngân Sách Chính Phủ

Ngân sách của chính phủ, bao gồm cả thuế và các khoản chi tiêu, đều không phải là hồ sơ lưu trữ về những gì đã xảy ra. Chúng là những kế hoạch hay những dự đoán về những gì sắp xảy ra. Nhưng tất nhiên không ai thực sự biết điều gì sẽ xảy ra, vì vậy mọi thứ phụ thuộc vào các dự kiến về tương lai được thực hiện như thế nào. Tại Hoa Kỳ, Văn phòng Ngân sách Quốc hội dự đoán các biên lai thuế mà không tính toán đầy đủ về thuế suất có xu hướng thay đổi hành vi kinh tế như thế nào và hành vi kinh tế sau đó sẽ thay đổi biên lai thuế như thế nào. Ví dụ, Văn phòng Ngân sách Quốc hội khuyên Quốc hội rằng tăng thuế suất tăng vốn từ 20% đến 28% trong năm 1986, điều này sẽ làm tăng doanh thu nhận được từ thuế đó - nhưng thực tế doanh thu từ thuế này giảm sau khi thuế suất được nâng lên. Ngược lại, việc cắt giảm thuế suất tăng vốn vào năm 1978, 1997 và 2003 dẫn đến tăng doanh thu từ thuế đó. {688}

Một cách không nản lòng, Văn phòng Ngân sách Quốc hội ước tính rằng việc kéo dài của một sự giảm xuống tạm thời của thuế tăng vốn lên 15% sẽ khiến kho bạc mất 20 tỷ đôla tiền của

doanh thu - mặc dù việc cắt giảm thuế tạm thời này đã khiến doanh thu tăng lên hàng chục tỷ đôla.^{689} Từ năm 2003 đến năm 2007, sự chênh lệch giữa những ước tính về biên nhận thuế của Văn phòng Ngân sách Quốc hội đã giảm đi bởi số lượng ngày càng tăng - những biên nhận thuế bị đánh giá thấp hơn 13 tỷ đô la trong năm 2003 và 147 tỷ đô la trong năm 2007.^{690} Nhiều người trong các phương tiện truyền thông đưa ra lý do tương tự cách Văn phòng Ngân sách Quốc hội

đưa lý do — và bị bất ngờ khi doanh thu thuế không tuân theo những niềm tin đó. "Một sự gia tăng đột ngột trong doanh thu thuế từ các tập đoàn và những người giàu có đang làm giảm thâm hụt ngân sách dự kiến trong năm nay", tờ New York Times đưa tin vào năm 2006.^{691}

Một năm sau, sự thâm hụt đã giảm một số và bây giờ chỉ chiếm hơn một phần trăm của tổng sản phẩm quốc nội. Hơn nữa, một tỷ lệ ngày càng tăng của tất cả các khoản thu thuế liên bang đến từ những người có thu nhập cao nhất, bất chấp phạm vi sử dụng rộng rãi của cụm từ "cắt giảm thuế cho người giàu." Vào năm 1980, khi mức thuế suất bên lề cao nhất là 70% đối với người có thu nhập cao nhất, trước khi hàng loạt sự cắt giảm thuế được khởi đầu trong chính quyền Reagan, 37% của tổng doanh thu thuế thu nhập đến từ 5% người có thu nhập hàng đầu. Sau một loạt sự "cắt giảm thuế cho người giàu" qua nhiều năm đã làm giảm thuế suất bên lề cao nhất xuống còn 35% vào năm 2004, bây giờ hơn một nửa tổng doanh thu thuế thu nhập đến từ 5% cao nhất.^{692}

Tuy nhiên, cụm từ "cắt giảm thuế cho người giàu" vẫn tiếp tục phát triển mạnh mẽ trong chính trị và trong giới truyền thông. Theo Justice Oliver Wendell Holmes

từng nói, các từ khóa có thể trì hoãn phân tích sâu hơn trong vòng 50 năm.”^{693} Khi nói đến chính sách thuế, các từ khóa như vậy đã trì hoãn việc phân tích lâu hơn nữa.

Cả Văn phòng Ngân sách Quốc hội cũng như bất kỳ ai khác đều không thể dự đoán chắc chắn hậu quả của việc tăng hoặc giảm thuế suất cụ thể. Nó không chỉ là số tiền doanh thu chính xác không thể được dự đoán. Liệu doanh thu sẽ di chuyển theo một hướng hay theo hướng ngược lại không phải là một kết luận bị từ bỏ. Lựa chọn là nằm một trong những dự đoán thay thế dựa trên kinh nghiệm — hoặc, điều tồi tệ hơn, tính toán một cách máy móc là sẽ có bao nhiêu tiền doanh thu sẽ có được nếu không có sự thay đổi hành vi của bất kỳ một ai trong sự trỗi dậy của sự thay đổi thuế. Hành vi đã thay đổi quá thường xuyên, và quá đáng kể, để tiến đến giả định đó. Từ năm 1933, John Maynard Keynes đã quan sát thấy rằng “việc đánh thuế có thể cao đến mức đánh bại đối tượng của nó” và “đủ thời gian để thu thập trái ngọt, một sự giảm thuế sẽ có cơ hội tốt

hơn một sự tăng lên trong việc cân bằng ngân sách.”^{694}

Vì ngân sách không phải là hồ sơ lưu trữ về những gì đã xảy ra, nhưng nó là dự đoán về những gì được cho là sẽ xảy ra trong tương lai, mọi thứ phụ thuộc vào những giả định được tạo ra - và bởi ai. Trong khi Văn phòng Ngân sách Quốc hội ban hành dự đoán về chi phí và phương thức thanh toán được mong đợi trong tương lai là gì, các giả định mà từ đó họ thu được những dự báo này được Quốc hội cung cấp. Nếu Quốc hội giả định tốc độ tăng trưởng kinh tế cao phi hiện thực, và qua đó thu nhập thuế cao hơn, Văn phòng Ngân sách Quốc hội cần phải dự đoán thâm hụt ngân sách hoặc thặng dư trong tương lai dựa trên giả định của Quốc hội, cho dù những giả định đó là thực tế hay không thực tế. Các phương tiện truyền thông hoặc công chúng có thể coi các ước tính của Văn phòng Ngân sách Quốc hội là sản phẩm của một nhóm các nhà kinh tế và thống kê phi đảng phái, nhưng các giả định được cung cấp bởi các chính trị gia là những gì để xác định kết quả cuối cùng.

Một tình huống tương tự tồn tại ở cấp tiểu bang, cho dù các giả định được cung cấp bởi các chính trị gia là về tỷ lệ tăng trưởng, tỷ lệ hoàn vốn đầu tư của chính phủ hay bất kỳ yếu tố nào khác mà để đưa ra ước tính về tài chính của chính phủ.

Khi bang Florida ước tính vào năm 2011, số tiền mà họ dành để trả lương hưu của nhân viên đã giảm đi so với những gì cần thiết để trả lương hưu, nó dựa trên một sự giả định tùy ý rằng nó sẽ nhận được lãi suất hàng năm là 7.75% trên các khoản đầu tư nó được thực hiện bằng số tiền đó. Nhưng nếu trên thực tế, nó hóa ra chỉ nhận được 7%, sự khác biệt này ít hơn một điểm phần trăm mà sẽ được hiểu rằng sẽ nợ gần 14 tỷ đôla. {695}

Nếu Florida chỉ nhận được tỷ lệ hoàn vốn 5% khi đầu tư số tiền dành để trả lương hưu, điều này sẽ tạo ra một khoản thiếu hụt gấp gần 5 lần số tiền nhà nước ước tính, dựa trên tỷ lệ hoàn vốn 7,75%. Bởi vì Florida đã thực tế chỉ nhận được tỷ lệ hoàn vốn 2,6% cho khoản đầu tư này trong mười năm trước, {696} những so sánh này cho thấy tiềm năng to lớn của sự lừa dối khi chuẩn bị ngân sách của chính phủ, chỉ đơn giản bằng cách thay đổi các giả định tùy ý dựa trên các dự báo ngân sách đó.

Florida không phải là duy nhất. Như khi tạp chí The Economist của Anh đưa tin, “gần như tất cả các tiểu bang áp dụng một tỷ lệ chiết khấu lạc quan cho nghĩa vụ của họ, làm cho các khoản nợ có vẻ nhỏ hơn”. Trong số các lý do: “Thống đốc và thị trường từ lâu đã cung cấp một lượng lương hưu béo bở cho công chức, và qua đó mua phiếu bầu ngày hôm nay và gửi hóa đơn cho người nộp thuế trong tương lai.” {697}

Chương 20

Những Vấn Đề Đặc Biệt Trong Nền Kinh Tế Quốc Gia

*Chính sách mị dân đã đánh bại các dữ kiện
trong việc đưa ra một chính sách công khai.*

nghị sĩ quốc hội Dick Armey {698}

Các quyết định về kinh tế ảnh hưởng nhiều hơn so với riêng một mình nền kinh tế. Chúng ảnh hưởng đến phạm vi quyền lực của chính phủ và sự gia tăng về các nghĩa vụ tài chính của chính phủ, bao gồm — nhưng không giới hạn - nợ công. Đôi khi cũng có những quan niệm sai lầm về bản chất của chính phủ, điều đó làm dẫn đến những nhu cầu không thực tế được thực hiện dựa trên đó, theo sau là các sự tố cáo vội vàng về “sự ngu ngốc” hoặc “sự phi lý” của các quan chức chính phủ khi những yêu cầu đó không được đáp ứng. Để có thể hiểu được nhiều vấn đề trong

nền kinh tế quốc gia thì sẽ cần đòi hỏi một số sự hiểu biết về các quá trình chính trị cũng như các quá trình kinh tế.

Phạm Vi Của Chính Phủ

Trong khi một số quyết định rõ ràng là các quyết định mang tính chính trị và những quyết định khác rõ ràng là những quyết định mang tính kinh tế, có những khu vực rộng lớn là nơi mà các lựa chọn có thể được đưa ra thông qua cả hai quá trình trên. Cả chính phủ và thị trường đều có thể cung cấp nhà ở, phương tiện đi lại, giáo dục và nhiều thứ khác. Đối với những quyết định mà có thể được thực hiện về cả mặt chính trị hoặc kinh tế, thì nó cần thiết không chỉ trong việc quyết định kết quả cụ thể nào sẽ được ưu đãi hơn mà còn quy trình nào mang lại triển vọng tốt nhất mà thật sự đạt được kết quả đó. Điều này lần lượt đòi hỏi những hiểu biết về cách thức hoạt động của mỗi quá trình trên thực tế, theo các ưu đãi và ràng buộc tương ứng của chúng, thay vì cách mà chúng hoạt động lý tưởng như thế nào.

Công chúng có thể bày tỏ mong muốn của họ thông qua các lựa chọn được thực hiện trong phòng bầu cử hoặc lựa chọn được thực hiện trên thị trường. Tuy nhiên, các lựa chọn mang tính chính trị được đưa ra ít thường xuyên hơn và thường ràng buộc cho đến cuộc bầu cử tiếp theo. Hơn nữa, quy trình chính trị cung cấp các lựa chọn “trọn gói”, trong đó bao gồm toàn bộ các vị trí trí của một ứng cử viên trong kinh tế, quân sự, môi trường và các vấn đề khác phải được chấp thuận hoặc từ chối toàn bộ, nếu so với toàn bộ các vị trí của một ứng viên khác trong cùng một phạm vi các vấn đề. Cử tri có

thể thích vị trí của một ứng cử viên này dựa trên một vài những vấn đề này và vị trí của một ứng viên khác dựa trên các vấn đề khác, nhưng sẽ không có lựa chọn nào như vậy vào ngày bầu cử. Ngược lại, người tiêu dùng thực hiện các lựa chọn của họ trên thị trường mỗi ngày và có thể mua sữa từ một công ty này và phô mai từ một công ty khác, hoặc vận chuyển một số gói hàng bằng dịch vụ của Federal Express và các gói hàng khác bằng dịch vụ của United Parcel Service. Sau đó, họ có thể thay đổi ý định vào ngày hôm sau hoặc một tuần sau đó và thực hiện hàng loạt các lựa chọn hoàn toàn khác nhau.

Như một vấn đề thực tế, hầu như không ai dành nhiều thời gian và sự chú ý vào việc quyết định có nên bỏ phiếu cho một ứng cử viên này hơn là một ứng cử viên khác hay không, mà thời gian và sự chú ý đó thường được dùng để quyết định công việc cần làm hoặc ở đâu cho thuê một căn hộ hoặc mua một căn nhà. Hơn nữa, công chúng thường mua thành phẩm trên thị trường, nhưng họ lại chỉ có thể chọn trong số những lời hứa cạnh tranh trong đấu trường chính trị. Trên thị trường, những quả dâu tây hoặc chiếc oto mà bạn đang cân nhắc mua thì chúng lại nằm ngay trước mắt khi bạn đưa ra quyết định, trong khi đó các chính sách mà một ứng cử viên hứa hẹn sẽ tuân theo phải được chấp thuận ít nhiều về mặt niềm tin — và hậu quả cuối cùng của những chính sách đó vẫn còn nhiều hơn thế nữa. Sự đầu cơ chỉ là một khía cạnh của một nền kinh tế thị trường nhưng nó lại là bản chất của các cuộc bầu cử.

Mặt khác, mỗi cử tri đều chỉ có cùng một phiếu bầu trong ngày bầu cử, trong khi những người tiêu dùng có lượng tiền rất khác nhau mà được dùng để thể hiện mong muốn của họ trên thị trường. Tuy nhiên, những sự khác biệt trong đồng đôla này thậm chí có thể kéo dài hơn một đời người, giống như một cá nhân tương tự di

chuyển từ một mức thu nhập này sang một mức thu nhập khác qua các năm, mặc dù sự khác biệt có ở bất kỳ thời điểm nào.

Ảnh hưởng của sự giàu có lên thị trường khiến nhiều người thích di chuyển các quyết định vào đấu trường chính trị hơn, với giả định rằng đây là một sân chơi bình đẳng hơn. Tuy nhiên, một trong số những thứ mà sự giàu có mua được là chất lượng giáo dục ngày càng nhiều và tốt hơn, cũng như nhiều thời gian nhàn rỗi hơn mà có thể được dùng cho các hoạt động chính trị và làm chủ các kỹ thuật pháp lý. Tất cả điều này chuyển thành một sự ảnh hưởng không cân xứng của những người giàu có hơn trong quy trình chính trị, nhưng khi trên thực tế là những người không giàu có thường có nhiều tiền tính theo tổng số hơn những người mà có thể tạo ra nhiều gánh nặng hơn cho người bình thường trên thị trường so với các đấu trường chính trị và đấu trường pháp lý, tùy thuộc vào vấn đề và hoàn cảnh.

Có một xu hướng mà quá thường xuyên xem chính phủ như là người ra quyết định nguyên khối hoặc vì lợi ích công cộng được nhân cách hoá. Nhưng các yếu tố khác nhau trong bộ máy chính phủ đã phản ứng lại với các đoàn cử tri khác nhau từ bên ngoài và thường tạo thành một phe đối lập với một bên khác cũng vì chính lý do đó, cũng như vì những những sự bất đồng ý kiến về quyền tài phán giữa họ. Nhiều điều được thực hiện bởi các quan chức chính phủ để đáp lại các sự khuyến khích và các sự ràng buộc cụ thể của các tình huống mà họ thấy chính họ có thể được miêu tả như là “những người phi lý” bởi các quan sát viên nhưng thường có lý hợp lý hơn so với các giả thuyết rằng các quan chức này

đại diện cho lợi ích cộng đồng được nhân cách hóa.

Các chính trị gia muốn cứu nguy các ngành công nghiệp, các ngành nghề, các tầng lớp hoặc các nhóm chủng tộc hoặc dân tộc nhất định, mà phiếu bầu

hoặc việc hỗ trợ về tài chính từ các tổ chức đó có thể đáng mong đợi và cũng để biểu thị lợi ích cho các nhóm như là lợi ích ròng cho đất nước. Những xu hướng như vậy không giới hạn ở bất kỳ quốc gia cụ thể nào nhưng có thể thấy được ở các quốc gia dân chủ hiện đại trên khắp thế giới. Như một nhà văn tại Ấn Độ đã viết:

Các chính trị gia thiếu can đảm để tư hữu hóa khu vực công rộng lớn, và thua lỗ bởi vì họ sợ mất phiếu bầu từ tầng lớp lao động có tổ chức. Họ kháng cự việc hủy bỏ các khoản trợ cấp cho năng lượng, phân bón và nước bởi vì họ sợ những tấm phiếu bầu quan trọng của những người nông dân. Họ không dám sờ đến các khoản trợ cấp lương thực vì lượng lớn phiếu bầu từ các người nghèo. Họ sẽ không cách chức hàng ngàn thanh tra viên trong chính quyền cấp tiểu bang, những người mà liên tục quấy rối các doanh nghiệp tư nhân, bởi vì họ không muốn xa lánh các phiếu bầu từ những người bỏ phiếu trung thành đang làm việc trong bộ máy chính phủ. Trong khi đó, những món quà này mang lại sự tàn phá đến với hệ thống tài chính nhà nước và thêm vào sự thiếu hụt tài chính đáng hổ thẹn của chúng ta. Trừ khi sự thâm hụt được kiểm soát, thì quốc gia đó sẽ không đua tranh nhiều nữa; và tốc độ tăng trưởng cũng sẽ tiếp tục tăng lên 8 và 9%, đó là những gì cần thiết để tạo việc làm và cải thiện cơ hội cho đa số người dân của chúng ta hiện thực

hóa khả năng của họ trong một khoảng thời gian ngắn hợp lý. {699}

Trong khi các vấn đề như vậy có thể đặc biệt nghiêm trọng ở Ấn Độ, nhưng không có nghĩa là chúng bị giới hạn ở Ấn Độ. Năm 2002, Quốc hội Hoa Kỳ đã thông qua một dự luật trợ cấp nông nghiệp - với sự hỗ trợ của cả hai Đảng - đã được ước tính chi phí cho một gia đình người Mỹ trung bình là hơn 4.000 đôla trong giá lương

thực phẩm phát trong thập kỷ tiếp theo. {700} Các vấn đề tài chính lớn đã được tạo ra ở Brazil

bởi mức lương hưu hào phóng như vậy dành cho các nhân viên chính phủ, đây là mức lương mà có thể giúp họ nghỉ hưu trong một điều kiện kinh tế tốt hơn so với khi họ đang làm

việc. {701}

Một trong những áp lực đối với chính phủ nói chung, và các chính phủ đặc cử nói riêng đó là việc “làm điều gì đó” - thậm chí khi không có gì họ có thể làm mà có nhiều khả năng sẽ khiến mọi việc trở nên tốt hơn và nhiều điều họ có thể làm mà có thể khiến mọi thứ trở nên tồi tệ hơn. Các quá trình kinh tế, cũng như các quá trình khác, đó là tốn thời gian nhưng các chính trị gia có thể không muốn cho phép các quá trình này có thời gian để chạy tiến trình của chúng, đặc biệt là khi đối thủ chính trị của họ ủng hộ các bản vá lỗi nhanh chóng, chẳng hạn như việc kiểm soát tiền lương và giá trong thời kỳ chính quyền của Nixon hoặc là các sự hạn chế trong giao dịch quốc tế trong thời kỳ Đại suy thoái của những năm 1930.

Trong thế kỷ 21, hầu như là bất khả thi về mặt chính trị cho bất kỳ chính phủ Mỹ nào cho phép để một cuộc suy thoái xảy ra để điều hành tiến trình của họ, như những gì mà chính phủ Mỹ đã từng làm hơn 150 năm trước trong cuộc Đại Suy Thoái, khi cả Tổng thống thuộc Đảng Cộng hòa Herbert Hoover và sau đó là Tổng thống Franklin D. Roosevelt thuộc Đảng Dân chủ đều can thiệp vào với một quy mô chưa từng được thấy. Ngày nay, nó được coi là tiên đề rằng chính phủ phải “làm điều gì đó” khi nền kinh tế suy giảm. Rất hiếm khi có ai so sánh những gì thực sự xảy ra khi chính phủ làm điều gì đó với những gì đã xảy ra khi chính phủ không làm gì cả.

Cuộc Đại Suy Thoái

Trong khi thị trường chứng khoán sụp đổ vào tháng 10 năm 1929 và kế tiếp theo là Cuộc Đại Suy Thoái của những năm 1930 đã thường được xem là ví dụ

cho sự thất bại của chủ nghĩa tư bản thị trường, nó không hoàn toàn có nghĩa rằng sự sụp đổ

của thị trường chứng khoán đã tạo ra sự thất nghiệp hàng loạt không thể tránh khỏi. Lịch sử cũng không cho thấy những kết quả khả quan hơn khi chính phủ quyết định sẽ "làm điều gì đó" so với những gì xảy ra khi chính phủ không làm gì cả.

Mặc dù tỷ lệ thất nghiệp tăng lên sau sự sụp đổ mà đã xác lập kỷ lục của thị trường chứng khoán năm 1929, tỷ lệ thất nghiệp đạt đỉnh điểm ở mức 9% hai tháng sau sự sụp đổ, nhưng sau đó bắt đầu có xu hướng giảm xuống mức 6,3% vào tháng 6 năm 1930. Sự thất nghiệp không bao giờ đạt đến 10% trong 12 tháng sau sự sụp đổ thị trường chứng khoán năm 1929. Tuy nhiên, sau một loạt các can thiệp sâu và chưa từng thấy trước đây của chính phủ, tỷ lệ thất nghiệp đã tăng vọt lên trên 20% trong 35 tháng liên tục.

{702}

Những sự can thiệp này bắt đầu dưới thời Tổng thống Herbert Hoover, cùng với các mức thuế suất hải quan Smoot-Hawley của năm 1930- mức thuế suất hải quan cao nhất trong vòng hơn một thế kỷ - được thiết kế để giảm sản lượng nhập khẩu, để nhiều sản phẩm do Mỹ sản xuất sẽ được bán nhiều hơn, qua đó cung cấp thêm việc làm cho người lao động Mỹ. Đó là một niềm tin chính đáng, vì rất nhiều điều được thực hiện bởi các chính trị gia có vẻ hợp lý. Nhưng một tuyên bố công khai, được ký bởi một nghìn nhà kinh tế học tại các trường đại học hàng đầu trên khắp đất nước, đã cảnh báo chống lại những mức thuế suất này, tuyên bố ấy nói rằng dự luật Smoot-Hawley sẽ không chỉ thất bại trong việc giảm tỷ lệ thất nghiệp mà còn gây ra việc phản tác dụng.

Tuy nhiên, không có điều nào trong số này ngăn cản Quốc hội khỏi việc thông qua đạo luật hay thuyết phục Tổng thống Hoover khỏi việc ký tên

ban hành nó thành luật vào tháng 6 năm 1930. Trong vòng năm tháng, tỷ lệ thất nghiệp đã đi ngược lại sự suy giảm của nó và tăng lên hai chữ số lần đầu tiên trong những năm

1930^{703} - và nó không bao giờ giảm xuống dưới mức đó trong bất kỳ tháng nào trong suốt toàn bộ phần còn lại của thập kỷ đó, khi một sự can thiệp to lớn của chính phủ qua lần này đến lần khác đã được chứng minh là vô ích hoặc phản tác dụng.

Cái gì thuộc hồ sơ theo dõi khi chính phủ từ chối “làm một điều gì đó” để chống lại một suy thoái trong nền kinh tế ? Kể từ khi sự can thiệp khổng lồ của liên bang dưới thời Tổng thống Hoover được xem là chưa từng được thấy trước đây, toàn bộ khoảng thời gian giữa lúc thành lập đất nước vào năm 1776 và sự sụp đổ của thị trường chứng khoán vào năm 1929 về cơ bản là một kỷ nguyên “chẳng làm gì cả”, đến chừng mực mà cần đến sự can thiệp của liên bang để chống lại suy thoái.

Không có suy thoái nào trong suốt kỷ nguyên dài như thế mà được xem là thảm khốc như Cuộc Đại Suy Thoái của những năm 1930, sau sự can thiệp khổng lồ của chính phủ của cả hai chính quyền Hoover và chính quyền Roosevelt sau đó. Tuy nhiên, đã có một suy thoái trong nền kinh tế vào năm 1921, mà lúc ban đầu là nghiêm trọng hơn sự suy thoái trong 12 tháng ngay sau sự sụp đổ của thị trường chứng khoán vào tháng 10 năm 1929. Tỷ lệ thất nghiệp trong năm đầu tiên của chính quyền Tổng thống Warren G. Harding là 11,7%.^{704} Tuy nhiên, Harding đã không có động

thái gì, ngoại trừ việc giảm chi tiêu của chính phủ khi doanh thu thuế giảm^{705} - điều rất trái ngược với những gì sau này được các nhà kinh tế của học thuyết Keynes ủng hộ. Tỷ lệ thất nghiệp năm tiếp theo giảm xuống còn 6,7%, và năm sau đó nữa là 2,4%.^{706}

Ngay cả sau khi nó trở thành tiền đề chính trị, sau Cuộc Đại Suy Thoái của những năm 1930, mà dẫn đến việc chính phủ phải can thiệp khi nền kinh tế suy

giảm, tiền đề đó đã bị Tổng thống Ronald Reagan lơ đi khi thị trường chứng khoán sụp đổ năm 1987, phá kỷ lục suy giảm trong một ngày mà đã được thiết lập vào năm 1929. Bất chấp phản ứng giận dữ từ giới truyền thông trong việc thất bại khi hành động của ông ấy, Tổng thống Reagan để

nền kinh tế tự hồi phục. Kết quả rỗng là một nền kinh tế mà trên thực tế đã tự phục hồi, theo sau đó là cái mà Tờ The Economist sau này gọi là 20 năm của “một sự kết hợp tuyệt

vời của tăng trưởng ổn định và lạm phát thấp”. {707}

Tất nhiên, đây không phải là những thí nghiệm được kiểm soát, vì vậy bất kỳ kết luận nào đều phải mang tính gợi ý hơn là dứt khoát. Nhưng, ít ra, các ghi chép lịch sử đã đánh vào câu hỏi liệu một sự sụp đổ của thị trường chứng khoán sẽ phải dẫn đến một sự suy thoái nghiêm trọng và lâu dài hay không. Nó cũng đánh vào câu hỏi về một vấn đề lớn hơn đó là liệu thị trường hay chính phủ vấp phải thất bại trong những năm 1930 - và liệu chính sách “làm điều gì đó” có phải tạo ra một kết quả tốt hơn chính sách “không làm gì” hay không.

Chính Sách Tiền Tệ

Ngay cả một cơ quan độc lập trên danh nghĩa như Hệ Thống Dự Trữ Liên Bang tại Mỹ cũng đang hoạt động dưới sự đe dọa tiềm ẩn của luật mới mà đều có thể chống lại cả chính sách hiện tại và rút ngắn bớt sự độc lập trong tương lai. Năm 1979, nhà kinh tế học nổi tiếng Arthur F. Burns, cựu chủ tịch của Cục Dự trữ Liên bang, đã nhìn lại những nỗ lực của Cục Dự trữ Liên bang dưới sự chủ trì của ông để cố gắng đối phó với sự lạm phát ngày càng tăng. Khi Cục Dự trữ Liên bang “tiếp tục kiểm tra và thăm dò các giới hạn tự do của họ,” ông đã nói, “nó liên tục gợi lên những lời chỉ trích mang tính bạo lực từ cả cơ sở điều

hành và Quốc hội và do đó phải dành phần lớn sức lực của họ để ngăn chặn luật lệ mà có thể phá hủy bất kỳ tia hy vọng nào trong việc kết thúc lạm phát. ”{708}

Những vấn đề tất yếu hơn mà các chính sách tiền tệ nhất định có thể gây ra đó là tạo ra khó khăn trong việc hình thành nên bất kỳ chính sách nào với kết quả có thể đoán trước được trong những hoàn cảnh phức tạp, khi mà phản ứng của hàng triệu người khác về nhận thức của họ đối với một chính sách có thể có hậu quả nghiêm trọng chẳng khác gì như chính sách đó. Các vấn đề kinh tế mà có thể dễ dàng giải quyết như các sự vận dụng mang tính lý thuyết có thể sẽ khó khăn hơn nhiều trong thế giới thực. Nếu chỉ ước lượng các khía cạnh bị thay đổi của vấn đề thì không dễ dàng. Những tiên đoán về lạm phát của Cục Dự Trữ Liên Bang trong những năm 1960 và 1970 đánh giá thấp việc lạm phát đang phát triển đến mức nào, dưới thời đương nhiệm của cả William McChesney Martin và Arthur F. Burns. Nhưng trong các nhiệm kỳ chủ tịch tiếp theo của Paul Volcker và Alan Greenspan,

Cục Dự trữ Liên Bang đã ước tính ở mức cao của tỷ lệ mà lạm phát sẽ đạt đến. {709}

Ngay cả một chính sách tiền tệ thành công cũng được bao phủ trong những trạng thái không chắc chắn. Ví dụ, Lạm phát đã giảm từ mức nguy hiểm 13% mỗi năm vào năm 1979 xuống còn mức không đáng kể 2% vào năm 2003, nhưng việc này được thực hiện thông qua một loạt các động thái tiền tệ thử nghiệm-và-sai sót, một vài trong số đó được cho thấy là có hiệu quả, một số thì không hiệu quả —và tất cả với những hậu quả đau đớn về tính khả thi của các doanh nghiệp và về tình trạng thất nghiệp giữa các nhân công. Khi Cục Dự trữ Liên Bang thắt chặt tiền và tín dụng vào đầu những năm 1980, nhằm mục đích kiềm chế lạm phát, tỷ lệ thất nghiệp khi ấy cũng tăng trong khi sự vỡ nợ

và sự thất bại trong kinh doanh tăng lên mức chưa từng thấy trong nhiều thập kỷ.

Trong suốt quá trình này, Chủ tịch Hệ thống Dự Trữ Liên Bang Paul Volcker đã bị xem là xấu xa trong giới truyền thông

và sự tín nhiệm của Tổng thống Ronald Reagan giảm mạnh trong các cuộc thăm dò tỷ lệ ủng hộ của ông. Nhưng ít nhất Volcker có thể mạnh mẽ mà Giáo sư Burns không có, đó là sự hỗ trợ trong Nhà Trắng. Tuy nhiên, ngay cả những người có niềm tin rằng chính sách tiền tệ của Cục Dự trữ Liên Bang chính là lựa chọn đúng đắn để đối phó với lạm phát tràn lan, chính sách này có bất kỳ cách nào để biết phải mất bao lâu - hay liệu sự kiên nhẫn của Quốc hội có hết trước đó hay không, dẫn đến những luật hạn chế quyền độc lập của Cục Dự trữ Liên Bang. Một trong những người đứng đầu của Cục Dự trữ Liên Bang trong suốt thời gian đó sau này đã thuật lại phản ứng của chính ông:

Tay tôi có ướt đầm mồ hôi hay không ? Tôi có thao thức hàng đêm hay không ? Câu trả lời là vâng, tôi đã bị cả hai. Tôi đã phát biểu trước các nhóm rất nhiều lần, nhóm mà gồm những người thợ xây dựng nhà, những người buôn bán ô tô và những người khác. Cũng không đến nỗi nào khi một người đứng dậy và hét vào mặt bạn, “SOB (viết tắt cho Son of a bitch), các người đang giết chết chúng tôi đấy.” Điều thực sự khiến tôi chú ý đó là khi một người này đứng lên và nói một cách rất nhẹ nhàng, “ Thừa thống đốc, tôi đã là một người buôn bán ô tô trong vòng ba mươi năm, và tôi đã làm việc chăm chỉ để xây dựng doanh nghiệp đó. Tuần tới, tôi sẽ đóng cửa nó. ” Sau đó ông ấy ngồi xuống. Điều đó

{710}
thực sự sẽ làm bạn phải suy ngẫm.

Những căng thẳng trải nghiệm được qua những người mà có trách nhiệm thực sự trong việc đối phó với vấn đề lạm phát của thế giới thực là trái ngược hẳn với sự tự tin bình thản của nhiều nhà kinh tế học trong

những năm trước, những người mà tin rằng nền kinh tế đã đạt đến mức mà các nhà kinh tế không thể chỉ đối phó theo một cách chung chung với những sự suy thoái kinh tế hoặc những vấn đề lạm phát mà thậm chí có thể “tinh chỉnh” nền kinh tế trong những khoảng thời gian bình thường. Các đề xuất và các chính sách của các nhà kinh tế đầy tự tin như trên đã liên quan nhiều đến việc tạo ra lạm phát mà giờ Cục Dự trữ Liên Bang đang phải cố gắng đương đầu. Như một nhà kinh tế học và nhà báo thế hệ sau này có tên, Robert J. Samuelson, đã viết:

Khi chúng ta cân nhắc các viễn cảnh kinh tế, chúng ta cần nhớ lại những bài học về Cuộc Đại Lạm Phát. Cái ý nghĩa liên tục đó là nó là một vết thương tự gây ra: một cái gì đó chúng ta đã gây ra cho chính mình với những chủ đích mang ý nghĩa tốt nhất và trên lời khuyên hoàn hảo nhất. Các bố già trí thức của nó cũng không ngoại lệ là những người đàn ông với đầu óc đầy ấn tượng. Họ được chứng nhận bởi một số trường đại học nổi bật của quốc gia như: Yale, MIT, Harvard, Princeton. Nhưng vị trí trí thức cao của họ không làm cho ý tưởng của họ trở nên kém thực tế hay mang tính phá hoại. Các học giả có thể có tầm nhìn hạn chế, bị ràng buộc bởi các chương trình nghị sự chính trị hoặc cá nhân của chính họ. Giống như các chính trị gia, họ cũng có thể khao khát quyền lực và danh vọng của đấu trường công khai. Ngay cả khi ý định của họ là trong sạch, nhưng ý tưởng của họ cũng có thể bị nhầm lẫn. Chỉ riêng huyết thống hàn lâm cũng không phải là người bảo đảm kiến thức và trí tuệ hữu ích.

{711}

Các Nghĩa Vụ Của Chính Phủ

Ngoài những gì chính phủ hiện đang chi tiêu, thì nó có các nghĩa vụ pháp lý khác nhau để thực hiện các khoản chi trong tương lai. Các nghĩa vụ này được xác

định và định lượng trong trường hợp trái phiếu chính phủ phải được quy đổi thành nhiều khoản tiền khác nhau vào những khoản thời gian khác nhau trong tương lai. Các nghĩa vụ khác là không hạn chế, chẳng hạn như nghĩa vụ pháp lý để trả tiền cho bất cứ ai đủ điều kiện để được bồi thường thất nghiệp hoặc trợ cấp nông nghiệp trong tương lai. Những nghĩa vụ này không chỉ là không hạn chế mà còn khó để ước tính, vì chúng

phụ thuộc vào những thứ ngoài tầm kiểm soát của chính phủ, chẳng hạn như mức độ thất nghiệp và quy mô của cây trồng của nông dân.

Các nghĩa vụ không hạn chế khác cũng khó khăn trong việc ước tính liệu là “sự bảo đảm” của chính phủ về khoản vay được thực hiện bởi những người khác đối với những cá nhân hoặc sự bảo đảm đối với những người cho chính phủ nước ngoài vay. Những khoản bảo lãnh này không có chi phí, miễn là khoản vay được hoàn trả - và thực tế là những khoản đảm bảo này sẽ không thu gì từ những người đóng thuế thì sẽ có nhiều khả năng sẽ được lên tiếng công bố trên truyền thông bởi những người ủng hộ của các khoản bảo lãnh như trên, những người mà có thể chỉ ra cách doanh nghiệp và việc làm được giải cứu, mà không tốn bất kỳ chi phí nào của chính phủ. Nhưng, vào những thời điểm không thể đoán trước, các khoản vay không được hoàn trả và sau đó số tiền khổng lồ của người nộp thuế được chi tiêu để trang trải một trong những khoản bảo lãnh mà được cho là vô giá trị này.

Khi chính phủ Hoa Kỳ đảm bảo với những người gửi tiền trong các hiệp hội tiết kiệm và cho vay rằng tiền gửi của họ sẽ được bảo vệ bởi bảo hiểm chính phủ, điều này nhìn có vẻ như là không tốn chi phí gì cả cho đến khi các khoản tiết kiệm và các khoản vay này bị lỗ hơn 500 tỷ {712} đôla. - loại chi phí phát sinh cho các cuộc chiến trong nhiều năm - và những người gửi tiền của họ đã được chính phủ liên bang hoàn trả tiền sau khi các doanh nghiệp này sụp đổ.

Một trong số các nghĩa vụ lớn nhất của đa số chính phủ đó là lương hưu mà được hứa hẹn sẽ trả cho những người nghỉ hưu trong tương lai. Những điều này dễ đoán trước hơn, vì quy mô dân số già và tỷ lệ tử vong của họ, nhưng vấn đề ở đây đó là rất thường xuyên không có đủ tiền được dành ra để trang trải cho các khoản lương hưu như đã hứa. Vấn đề này không phải là kỳ lạ đối với bất kỳ quốc gia nào, nhưng lại phổ biến ở các nước trên khắp thế giới, vì các quan chức đắc cử ở khắp mọi nơi được hưởng lợi từ cuộc thăm dò bằng cách hứa hẹn lương hưu cho những người bỏ phiếu, nhưng có khả năng đánh mất phiếu bằng cách tăng mức thuế đủ cao để trả cho những chi phí dùng để bù lại những lời hứa đó. Sẽ dễ dàng khi để việc này cho các quan chức chính phủ trong tương lai tìm ra cách để đối phó với sự thiếu hụt tài chính sau này khi mà đến thời gian để thực sự phải trả những khoản lương hưu đã hứa.

Sự khác biệt giữa các ưu đãi chính trị và ưu đãi kinh tế được thể hiện qua sự khác biệt giữa lương hưu do chính phủ trả và tiền trợ cấp hàng năm do các công ty bảo hiểm trả. Các chương trình của chính phủ có thể tương tự như các hoạt động của các công ty bảo hiểm qua cách xem các chương trình này như là “bảo hiểm xã hội”, nhưng không phải trên thực tế có cùng các ưu đãi, cùng nghĩa vụ pháp lý hoặc cùng kết quả như các công ty bảo hiểm tư nhân bán niên kim. Sự khác biệt cơ bản nhất giữa các khoản trợ cấp tư nhân và tiền lương hưu của chính phủ đó là những người đi trước tạo ra tài sản thực sự bằng cách đầu tư vào phí bảo hiểm, trong khi những người sau này không tạo ra tài sản thực sự mà họ chỉ đơn giản là sử dụng phí bảo hiểm hiện hành từ bộ phận dân số đang làm việc để trả lương hưu hiện tại cho dân số đã nghỉ hưu.

Điều này có nghĩa là một khoản trợ cấp tư nhân đầu tư vào phí bảo hiểm mà được thu vào- sau đó được dùng để tạo ra các nhà máy, tòa nhà chung cư hoặc các tài sản hữu hình khác của những người mà thu nhập của họ sau đó sẽ cho phép các khoản trợ cấp hàng năm được chi trả cho những người mà tiền được

dùng để tạo ra những tài sản này. Nhưng các kế hoạch lương hưu của chính phủ, chẳng hạn như An Sinh Xã hội ở Mỹ, chỉ đơn giản là sử dụng chi phí bảo hiểm như khi họ nhận được. Phần lớn số tiền này được sử dụng để trả lương hưu cho người về hưu hiện tại, nhưng phần còn lại của số tiền này có thể được sử dụng để tài trợ cho các hoạt động khác của chính phủ, từ phát động chiến tranh cho đến trả tiền cho các buổi tiệc tùng của quốc hội. Không có

tài sản nào được tạo ra trong quá trình này mà sẽ được sử dụng trong tương lai để trả lương hưu của những người hiện đang cung cấp tiền vào hệ thống. Ngược lại, một phần của các tài sản mà được trả vào các hệ thống này bởi công nhân hiện tại được rút ra để tài trợ cho bất kỳ chi tiêu chính phủ nào khác mà Quốc Hội có thể lựa chọn.

Những ảo ảnh về các khoản đầu tư được duy trì bằng cách cung cấp cho quỹ tín thác An Sinh Xã Hội các trái phiếu chính phủ để đổi lấy tiền được lấy từ nó và chi cho các chương trình khác của chính phủ. Nhưng các trái phiếu này tương tự như vậy sẽ không đại diện cho bất kỳ tài sản hữu hình nào. Chúng chỉ đơn giản là những lời hứa hẹn sẽ trả tiền thu được từ người nộp thuế trong tương lai. Toàn bộ đất nước không thể giàu hơn dù chỉ là một đô la vì những trái phiếu này được in ra, do đó không có sự tương đồng với các khoản đầu tư tư nhân mà tạo ra các tài sản hữu hình. Nếu không có các trái phiếu như vậy, thì người nộp thuế trong tương lai vẫn sẽ phải tạo nên sự khác biệt khi phí bảo hiểm An Sinh Xã Hội trong tương lai không đủ để trả lương hưu cho người về hưu trong tương lai. Đó là hoàn toàn giống như những gì sẽ phải xảy ra khi có trái phiếu. Thủ tục kế toán có thể làm cho nó có vẻ như là có một khoản đầu tư khi hệ thống An Sinh Xã Hội nắm giữ trái phiếu chính phủ, nhưng sự thật về kinh tế là cả chính phủ lẫn bất kỳ ai đều không thể chi tiêu và tiết kiệm một khoản tiền như nhau.

Điều gì đã kích hoạt An Sinh Xã Hội và các kế hoạch lương hưu của chính phủ tương tự ở các nước khác - nhằm mục đích làm trì hoãn ngày kết sổ đó là một thể hệ tương đối nhỏ trong những năm 1930 được theo sau bởi thể hệ “bùng nổ về số trẻ em” lớn hơn nhiều vào những năm 1940 và 1950. Bởi vì thể hệ bùng nổ về số trẻ em kiếm được thu nhập cao hơn nhiều, và do đó trả tiền phí bảo hiểm nhiều hơn vào hệ thống An Sinh Xã Hội, lương hưu được hứa hẹn sẽ trả cho những người về hưu từ thể hệ trước có thể dễ dàng được chi trả. Không chỉ giữ đúng lời hứa dành cho thể hệ của những năm 1930, mà những lợi ích bổ sung còn có thể được bầu chọn để phục vụ cho họ, với những lợi thế chính trị rõ ràng cho những người trao tặng những lợi ích bổ sung này.

Tuy nhiên, với thời gian đang dần trôi qua, một tỷ lệ sinh đang suy giảm và tuổi thọ tăng dần đã làm giảm tỷ lệ người trả tiền vào hệ thống cho những người nhận tiền từ hệ thống. Không giống như một khoản trợ cấp hàng năm tư nhân, nơi phí bảo hiểm được trả bởi mỗi thể hệ tạo ra tài sản có mà sau đó sẽ được dùng để trả cho tiền lương hưu của chính họ, khoản lương hưu của chính phủ trả cho lương hưu của thể hệ nghỉ hưu từ phí bảo hiểm do thể hệ hiện đang làm việc chi trả. Đó là lý do tại sao các khoản trợ cấp hàng năm tư nhân không bị nguy hại bởi những thay đổi về nhân khẩu học mà tô điểm cho dân số, nhưng kế hoạch lương hưu của chính phủ thì lại nguy hại.

Các kế hoạch lương hưu của chính phủ cho phép các chính trị gia hiện tại đưa ra các lời hứa mà các chính phủ tương lai nào sẽ được trông đợi là sẽ thực hiện. Đây gần như là những điều kiện chính trị lý tưởng cho việc tạo ra các khoản trợ cấp lương hưu hào phóng — và các cuộc khủng hoảng tài chính trong tương lai phát sinh từ những lợi ích hào phóng đó. Cũng không phải là những ưu đãi và kết quả như vậy được giới hạn ở Hoa Kỳ. Các nước của Liên minh châu Âu cũng phải đối mặt với các khoản nợ tài chính khổng lồ vì quy mô dân số đến tuổi nghỉ hưu của họ tiếp tục tăng lên, không chỉ tuyệt đối mà còn liên quan đến quy mô dân số đang làm

việc mà thuế từ những người này được dùng để trả cho tiền lương hưu của họ. Hơn nữa, lương hưu ở các nước Liên minh châu Âu có xu hướng sẵn sàng hiện diện hơn so với ở Mỹ.

Ví dụ ở Ý, người lao động nam nghỉ hưu ở độ tuổi trung bình 61 và những người làm việc trong những nghề được coi là nghề “gian khổ” - như thợ mỏ, tài xế xe buýt và những người khác - nghỉ hưu ở tuổi 57. Chi phí của sự hào phóng này tiêu thụ 15% tổng sản phẩm quốc nội của nước này, và nợ công của Ý trong

Năm 2006 là 107% GDP của đất nước.^{713} Một cách quá trễ, Ý đã tăng tuổi nghỉ hưu tối thiểu lên

59. như Pháp, Đức và các nước châu Âu khác bắt đầu giảm lại sự hào phóng của các chính sách lương hưu chính phủ, các cuộc biểu tình chính trị thậm chí gây ra những sự sửa đổi khiêm tốn để có thể bị trì hoãn hoặc

cắt giảm đi.^{714} Nhưng cả chi phí tài chính lẫn chi phí chính trị của các khoản lương hưu chính phủ này đều được trả bởi các thế hệ các chính trị gia đã tạo ra những chính sách này, nhiều thập kỷ trước đó.

Chính quyền địa phương hoạt động theo cùng một loạt các chính sách ưu đãi chính trị giống như chính quyền quốc gia, vì vậy không có gì đáng ngạc nhiên khi nhân viên của chính quyền địa phương và doanh nghiệp kiểm soát hoặc điều hành bởi chính quyền địa phương, thường có lương hưu rất hào phóng. Nhân viên của Công ty Long Island Rail Road tại New York, được điều hành bởi Cơ quan Giao thông đô thị, không chỉ có thể được nghỉ hưu vào năm năm mươi tuổi, mà phần lớn những người về hưu này cũng nhận trợ cấp tàn tật ngoài lương hưu của họ, mặc dù hầu hết không có khiếu nại về khuyết tật trong khi làm việc, mà họ chỉ khiếu nại sau

khi về hưu. Ví dụ, năm 2007, “94% nhân viên làm việc từ Long Island Rail Road đã nghỉ hưu sau tuổi 50 và sau đó nhận được trợ cấp tàn tật”, theo tờ New York Times. Ngoài việc phản ánh các mối nguy của công việc, các yêu cầu về quyền lợi sau khi nghỉ hưu là một phần của toàn bộ quy tắc làm việc phức tạp theo hợp đồng liên bang mà cho phép nhân viên nhận tiền lương hai ngày cho một ngày làm việc và cho phép một kỹ sư nhận được gấp “năm lần lương cơ bản của ông ấy” và sau đó được xếp loại là tàn tật sau khi nghỉ hưu, theo

tờ *New York Times*.^{715}

Ở Brazil, lương hưu của chính phủ đã chi trả nhiều hơn số tiền mà họ đang thu vào, với sự thâm hụt đặc biệt lớn trong lương hưu cho các nhân viên chính phủ liên bang. Nói cách khác, cuộc khủng hoảng tài chính mập mờ mà các chính phủ Mỹ và châu Âu đang khiếp sợ và cố gắng để ngăn chặn trước đã xảy ra ở Brazil, nơi mà có lương hưu của chính phủ đã được mô tả là "hào phóng nhất trên thế giới." Theo tờ *The Economist*:

Công chức không chỉ nghỉ hưu với toàn bộ tiền lương; mà trên thực tế họ được, tăng lương vì họ ngừng đóng góp vào hệ thống. Hầu hết phụ nữ nghỉ hưu sau khi phục vụ chính phủ là vào khoảng 50 và nam giới là không lâu ngay sau đó. Góa phụ của một người lính kế thừa lương hưu của anh ta, và

để lại cho con gái mình.^{716}

Cho rằng công chức của Brazil là một nhóm được hưởng lợi ích đặc biệt có tổ chức và đoàn kết, sự hào phóng như vậy là có thể hiểu được về mặt chính trị. Câu hỏi đặt ra là liệu công chúng bỏ phiếu ở Brazil và các nơi khác sẽ hiểu rõ các hậu quả kinh tế để họ có thể tránh được các cuộc khủng hoảng tài chính mà sự hào phóng không được trợ cấp đó có thể dẫn đến việc-mà trên danh nghĩa gọi là “bảo hiểm xã hội”. Nhận thức như vậy đang bắt đầu lóe

lên trong tâm trí mọi người ở một số quốc gia. Ví dụ, ở New Zealand, một cuộc thăm dò cho thấy 70% người New Zealand dưới 45 tuổi tin rằng lương hưu mà họ được hứa sẽ không còn ở đó cho họ khi họ nghỉ hưu. {717}

Theo cách này hay cách khác, ngày kết toán dường như đang tiếp cận ở nhiều quốc gia cho các chương trình được mô tả là “bảo hiểm xã hội” nhưng thực tế không bao giờ là bảo hiểm. Các chương trình như vậy không chỉ thất bại trong việc tạo ra sự tài sản, mà các kế hoạch hưu trí hào phóng hơn trên thực tế có thể làm giảm tốc độ mà

tài sản được tạo ra, bằng cách cho phép mọi người nghỉ hưu trong khi họ vẫn còn có khả năng làm việc và qua đó thêm vào sản lượng của quốc gia. Ví dụ, trong khi 62% số người trong độ tuổi từ 55 đến 64 ở Nhật Bản vẫn đang làm việc và tỷ lệ đó là 60% ở Hoa Kỳ, chỉ 41% người trong độ tuổi đó vẫn đang làm việc ở các nước thuộc Liên minh châu Âu. {718}

Nó không chỉ là độ tuổi mọi người nghỉ hưu mà thay đổi từ nước này sang nước khác. Lương hưu của họ trả bao nhiêu, so với số tiền họ kiếm được trong khi làm việc, điều này cũng thay đổi rất nhiều từ nước này sang nước khác. Trong khi lương hưu ở Hoa Kỳ là khoảng 40% thu nhập trước khi nghỉ hưu và những người ở Nhật Bản là dưới 40%, lương hưu ở Hà Lan và Tây Ban Nha là khoảng 80% và, ở Hy Lạp, 96%. {719}

Không nghi ngờ gì nữa việc này có một cái gì đó liên quan khi mọi người chọn cách ngừng làm việc. Nó cũng có một cái gì đó liên quan đến các cuộc khủng hoảng tài chính mà đã đánh vào một số nước Liên minh châu Âu trong đầu thế kỷ 21.

Trong khi Mỹ đã tụt hậu so với các quốc gia công nghiệp châu Âu trong các lợi ích do chính phủ cung cấp hoặc do chính phủ uỷ quyền, thì trong những năm gần đây, việc tăng lợi ích này đã diễn ra nhanh chóng. Trợ cấp thất nghiệp, mà thường được kết thúc sau 26 tuần tại Hoa Kỳ, đã được kéo dài đến 99 tuần. Các lựa chọn thay thế khác trong công việc cũng tăng lên trong việc sử dụng của họ - khuyết tật phải trả theo “Bảo hiểm xã hội”, là một ví dụ:

Chỉ có ba triệu người Mỹ nhận được kiểm tra khuyết tật liên quan đến công việc từ quỹ An Sinh Xã Hội vào năm 1990, một con số chỉ thay đổi một cách khiêm tốn trong một hoặc hai thập kỷ trước đó. Kể từ đó, số người được kiểm tra khuyết tật đã tăng vọt, vượt qua năm triệu vào năm 2000, 6,5 triệu vào năm 2005 và tăng lên gần 8,6 triệu ngày hôm nay.^{720}

Sự Thất Bại Trên Thị Trường Và Sự Thất Bại Của Chính Phủ

Những khiếm khuyết của thị trường - bao gồm những thứ như chi phí và lợi ích bên ngoài, cũng như sự độc quyền và cacten - đã khiến nhiều người cảm thấy các sự can thiệp của chính phủ là cần thiết và có lợi. Tuy nhiên, những khiếm khuyết của thị trường phải có tác dụng chống lại những khiếm khuyết của chính phủ mà quyết định đưa ra các sự can thiệp này. Cả thị trường và chính phủ phải được kiểm tra về các ưu đãi và hạn chế của họ.

Các ưu đãi đối với các doanh nghiệp nhà nước có xu hướng dẫn đến các cách thức thực hiện chức năng rất khác, so với các thực hiện các việc khác trong nền kinh tế thị trường tự do. Ví dụ, sau khi các ngân hàng đã bị quốc hữu hoá ở Ấn Độ vào năm 1969, các khoản nợ không thể thu hồi đã tăng lên 20% của tất cả các khoản nợ chưa thanh toán. Năng suất cũng bị ảnh hưởng bởi việc này : Một doanh nhân Ấn Độ đã báo cáo rằng “ vợ tôi phải mất nửa giờ để gửi tiền hoặc rút tiền từ chi nhánh địa phương của chúng tôi.” Hơn nữa, quyền sở hữu

và kiểm soát của chính phủ dẫn đến ảnh hưởng chính trị trong việc quyết định các khoản vay ngân hàng của ai sẽ được thực hiện:

Tôi đã từng xin có cơ hội để gặp người quản lý một trong những chi nhánh nông thôn của một ngân hàng quốc hữu. . . . Cậu ấy là một người đàn ông trẻ trung và chân thành, rất quan tâm, và cậu ấy muốn giải phóng bớt gánh nặng bản thân khỏi những vấn đề hàng ngày. Cậu ấy nói với tôi rằng, không phải cậu ta hay nhân viên của cậu, là người quyết định ai đủ điều kiện để vay tiền. Các chính trị gia địa phương luôn đưa ra quyết định này. Những người nhận khoản vay là bạn thân của các ông chủ chính trị và họ cũng không có ý định trả lại số tiền đó. Cậu ấy cho biết rằng những người như vậy được đối xử như là một “người nghèo đáng được hưởng các khoản vay”. Không có ngoại

lệ, họ đã trở nên giàu có. {721}

Việc quốc hữu hóa các ngân hàng tại Ấn Độ không chỉ đơn giản là một vấn đề chuyển giao quyền sở hữu của một doanh nghiệp cho chính phủ. Sự chuyển giao này thay đổi tất cả các ưu đãi và hạn chế từ ngân hàng thuộc về thị trường cho đến các ngân hàng thuộc về mặt chính trị và quan liêu. Những mục tiêu bị lộ ra, hay thậm chí những niềm hy vọng chân thành nhất của những người mà tạo ra các sự chuyển đổi này thường cuối cùng có ý nghĩa ít ỏi hơn so với những ưu đãi và hạn chế đã bị thay đổi.

Những ưu đãi và những hạn chế này đã được thay đổi một lần nữa sau khi Ấn Độ bắt đầu cho phép các ngân hàng tư nhân được hoạt động. Như tờ the Wall Street Journal đã đưa tin, “tầng lớp trung lưu đang phát triển của đất nước đang đưa đa số các việc kinh doanh của họ trên các ngân hàng tư nhân sử dụng công nghệ cao”, qua đó, “để lại cho các ngân hàng liên bang những doanh nghiệp sinh lời ít nhất và những người vay tiền tồi tệ nhất.”^{722} Những người thuộc các khu vực cá nhân có thể sẽ không khác biệt nhiều

với những người trong chính phủ nhưng họ hoạt động dưới những động lực và hạn chế khác nhau.

Tại Mỹ, những sự kiểm soát về chính trị lên các quyết định đầu tư của các ngân hàng đã bớt lan tỏa nhưng tuy thế mà đã thay đổi hướng mà các khoản đầu tư đã lấy những thứ mà họ sẽ lấy trên thị trường tự do. Như tờ The Wall Street Journal đã đưa tin:

Những người điều chỉnh mà lời chấp thuận của họ là cần thiết cho các sự liên doanh đang vẽ ra một làn ranh rõ ràng hơn giữa sự vận hành của các ngân hàng và các khoản tiết kiệm và khoản vay dưới Đạo Luật Tái Đầu Tư Cộng Đồng, một đạo luật mà yêu cầu họ phải cho vay ở tất cả mọi cộng đồng mà họ thu tiền gửi. Một hồ sơ cho vay ít ỏi có thể làm chậm hoặc thậm chí trệt hướng một giao kèo, trong khi những hồ sơ cho vay dồi dào khác có thể tăng tốc các quá trình chấp thuận và chặn các phản đối từ các nhóm

cộng đồng.^{723}

Nói cách khác, những người không có cả chuyên môn lẫn kinh nghiệm về các thể chế tài chính - như các chính trị gia, quan chức làm việc trong nhà nước, và các nhà hoạt động cộng đồng - được cho phép tác động để chọn nơi mà các khoản đầu tư sẽ được thực hiện. Nhưng, các thể chế chính trị bắt đầu có những khoản thiệt hại khổng lồ vào năm 2007 và 2008 về các khoản vay "dưới tiêu chuẩn" - Citigroup đã mất hơn 40 tỷ đôla^{724} các chính trị gia hiếm khi được đổ lỗi việc dùng đầy các thể chế cho vay

này sang những người mà có khoản tín dụng dưới giá danh nghĩa. Ngược lại, chính những

chính trị gia mà nổi bật nhất trong việc thúc đẩy các người cho vay nắm lấy cơ hội mà bây giờ họ cũng nổi bật nhất trong việc tạo nên các giải pháp cho các cuộc khủng hoảng này, dựa trên kinh nghiệm của họ tại Các Ủy Ban Ngân Hàng trực thuộc Quốc Hội và họ vì vậy được cho là có chuyên môn trong việc đối phó với các vấn đề về tài chính.

Như một doanh nhân tại Ấn Độ đã viết: "Ấn Độ đã học hỏi từ những kinh nghiệm đau đớn đó là nhà nước không hoạt động thay mặt nhân dân. Mà thường là hoạt động cho chính họ."^{725} Những người trong những tầng lớp xã hội khác và tại các đất nước khác trên khắp thế giới cũng thế. Vấn đề đó là sự thật này không phải luôn luôn được nhận ra khi người dân trông chờ vào chính phủ sửa chữa những sai lầm và thực hiện các ước vọng đến một quy mô

mà không phải luôn luôn hiện hữu.

Bất kể giá trị hay nhược điểm của các chính sách kinh tế nhất định của chính phủ, sự lựa chọn thay thế trên thị trường là rất mới nếu so với lịch sử, và sự kết hợp giữa dân chủ và thị trường tự do vẫn còn mới hơn và hiếm hơn. Như một nhà quan sát ở Ấn Độ đã viết:

Chúng ta thường quên rằng nền dân chủ tự do dựa trên thị trường tự do là một ý tưởng tương đối mới trong lịch sử nhân loại. Năm 1776 có một nền dân chủ tự do - Hoa Kỳ; năm 1790 có 3, trong đó có Pháp; năm 1848 chỉ có 5; năm 1975 vẫn chỉ có 31. Hôm nay 120 trong số 200 quốc gia trên thế giới tuyên bố họ là nền dân chủ, với hơn 50% dân số thế giới (mặc dù Freedom House, một người Mỹ nghĩ rằng, chỉ đếm được 86 quốc gia là thật sự tự do).^{726}

Trong trường hợp có các chính phủ đặc cử, thì các quan chức của họ phải quan tâm đến việc được tái đặc cử - đó là có thể nói rằng những sai

lầm không thể được thừa nhận và đảo ngược một cách dễ dàng như bản chất của chúng, bởi một doanh nghiệp tư nhân hoạt động trong một thị trường cạnh tranh, nhằm mục đích cho doanh nghiệp tồn tại về mặt tài chính. Không ai thích thừa nhận là họ bị nhầm lẫn, nhưng theo các ưu đãi và hạn chế về lợi nhuận và thua lỗ, thì thường không có sự lựa chọn nào khác ngoài việc đảo ngược trước khi thua lỗ tài chính đe dọa dẫn đến phá sản. Tuy nhiên, trong chính trị, cái giá phải trả cho những sai lầm của chính phủ thường được trang trải bởi những người đóng thuế, trong khi chi phí thừa nhận những sai lầm được trả bởi các quan chức đắc cử.

Với những ưu đãi và hạn chế này, sự miễn cưỡng của các quan chức chính phủ trong việc thừa nhận sai lầm và ngược lại là hoàn toàn hợp lý từ quan điểm của các quan chức đó. Ví dụ, khi các máy bay phản lực siêu thanh chở khách đầu tiên đem ra cho thưởng ngoạn, bởi cả hai nhà sản xuất máy bay tư nhân như Boeing và bởi chính phủ Anh và Pháp, những chính phủ mà đề xuất lắp ráp Concorde, việc chi phí của máy bay phản lực siêu thanh tiêu hao nhiên liệu là rất cao đã trở nên rõ ràng từ sớm, dẫn đến sẽ có rất ít hy vọng phục hồi lại những chi phí đó từ giá vé mà hành khách sẽ sẵn sàng trả. Boeing đã loại bỏ toàn bộ ý tưởng, tiếp nhận những tổn thất của những nỗ lực ban đầu của họ như một việc làm ít tổn hại hơn là tiếp tục và thu về những tổn thất lớn hơn nữa bằng việc hoàn thành dự án. Nhưng chính phủ Anh và Pháp, một khi công khai hết mình với ý tưởng Concorde, và họ đã tiếp tục thực hiện thay vì thừa nhận rằng đó là một ý tưởng tồi.

Kết quả rùng rợn đó là người nộp thuế ở Anh và Pháp trong nhiều năm đã trợ cấp một khoản tiền thương mại mạo hiểm mà được sử dụng phần lớn bởi các hành khách rất giàu có, vì giá vé trên Concorde cao hơn rất nhiều so với giá vé trên các tuyến bay khác trên cùng một đường bay, mặc dù giá vé rất đắt đỏ này vẫn không thể trang trải hết toàn bộ chi phí. Cuối cùng, khi Concordes đã bắt đầu lỗi thời, thì nó đã bị ngưng sản xuất vì những tổn thất khổng lồ hiện nay mà đã được biết đến rộng rãi rằng sẽ khó khăn về mặt chính trị, nếu không phải nói

là bất khả thi, để được sự ủng hộ từ công chúng cho việc chi tiêu của chính phủ được sử dụng để thay thế các máy bay mà chưa bao giờ mang lại khả năng kinh tế.

Mặc dù chúng ta thường nói về “chính phủ” như thể đó là một cá thể riêng biệt, nó không chỉ bị chia nhỏ thành những lợi ích khác nhau và đấu tranh lẫn nhau tại bất kỳ thời điểm nào, mà sự lãnh đạo của nó bao gồm những người hoàn toàn khác nhau theo thời gian. Do đó những người chấm dứt thí nghiệm Concorde tốn kém không giống như những người đã đưa ra thí nghiệm này ngay từ đầu. Luôn luôn dễ dàng thừa nhận sai lầm

của người khác - và nhận công trạng cho việc sửa chữa chúng.

Ngược lại, trong một thị trường cạnh tranh, chi phí của những sai lầm có thể nhanh chóng trở nên quá cao đến nỗi không có lựa chọn nào khác ngoài việc thừa nhận sai lầm và thay đổi cách giải quyết trước khi việc phá sản dần hiện ra trước mắt. Bởi vì ngày kết toán đến sớm hơn trên thị trường hơn là trong chính phủ, không chỉ gây nhiều áp lực hơn lên việc thừa nhận sai lầm trong khu vực tư nhân, mà còn gây nhiều áp lực hơn lên việc tránh phạm sai lầm ngay từ đầu. Khi các đề xuất cho các sự liên doanh mới được thực hiện trong các lĩnh vực khác nhau này, thì các đề xuất của các quan chức chính phủ chỉ cần thuyết phục đủ người, nhằm mang lại thành công trong khoảng thời gian trước mắt mà quan trọng đối với các quan chức đó - thường là thời gian cho đến cuộc bầu cử tiếp theo. Tuy nhiên, trong một thị trường cạnh tranh, các đề xuất phải thuyết phục những cá nhân nhất định mà tiền của họ đang bị đe dọa và qua đó họ đều có động lực để điều phối chuyên môn tốt nhất để đánh giá tình hình tương lai trước khi tiếp tục thực hiện.

Thật khó để ngạc nhiên khi hai quy trình này có thể đưa ra những kết quả rất khác nhau về những tình huống tương tự. Do đó, khi lời đề xuất xây dựng đường hầm dưới eo biển Măng Sơ được xem xét, chính phủ Anh và Pháp đã dự đoán chi phí và doanh thu mà sẽ khiến nó trông giống như một khoản đầu tư tốt, ít nhất là đủ để nhân dân Anh và Pháp làm cho việc liên doanh này trở nên khả thi về mặt chính trị. Trong khi đó, các công ty vận hành dịch vụ phà qua eo biển Măng Sơ rõ ràng đã nghĩ khác, vì họ tiến hành đầu tư vào mua nhiều phà hơn và mua những chiếc phà lớn hơn, quyết định mà có thể tự giết chính họ về mặt tài chính nếu đường hầm dưới kênh đã là một thành công mà được dự kiến trước đó bởi các quan chức chính trị, vì điều đó sẽ dẫn đến việc mọi người đi theo tuyến đường dưới nước qua kênh này, thay vì đi phà.

Chỉ sau nhiều năm xây dựng và nhiều năm hoạt động đã làm cho kết quả kinh tế của dự án đường hầm trở nên rõ ràng hơn bao giờ hết - và các quan chức Anh và Pháp ban đầu chịu trách nhiệm cho liên doanh này từ lâu đã thoát khỏi bối cảnh chính trị. Vào năm 2004 tờ The Economist đã đưa tin:

Richard Shirrefs, giám đốc điều hành của Eurotunnel, cho biết: “Không nghi ngờ gì nữa, Đường hầm qua eo biển Măng Sơ sẽ không được xây dựng nếu chúng tôi biết về những vấn đề này”. Có quá ít người đang sử dụng tuyến đường liên kết dưới đáy biển mười năm tuổi giữa Anh và Pháp này để có thể hoàn trả ít nhất là lãi suất của chi phí xây dựng công kênh của nó, điều mà khiến Eurotunnel mắc nợ [11,5 tỷ đô la]. Vì vậy, cũng giống như những gì đã xảy ra với máy bay Concorde siêu thanh, người nộp thuế đang được yêu cầu xử lý một sai lầm khác của hệ thống vận chuyển liên minh giữa Anh-Pháp. . . . Không cái nào trong số này sẽ trở thành một bất ngờ cho những người hoài nghi - những người, giống như trong trường hợp của Concorde, hầu như bị bỏ

{727}
lơ.

Trong khi những ví dụ này liên quan đến chính phủ Anh và Pháp, các ưu đãi và hạn chế tương tự - và các kết quả tương tự — cũng áp dụng cho nhiều chính phủ trên khắp thế giới.

Tuy nhiên, đôi khi, trí nhớ ngắn hạn của công dân bỏ phiếu có thể giúp cho các quan chức đắc cử tránh được những hậu quả về việc ủng hộ một chính sách đã một là thất bại hoặc cũng đã bị bỏ xó một cách lặng lẽ. Ví dụ, ở Hoa Kỳ, cả các bang riêng lẻ và chính phủ liên bang đã áp đặt thuế xăng dầu dành riêng cho việc xây dựng và bảo trì đường cao tốc — và cả hai sau đó cũng đã chuyển những loại thuế này sang những thứ khác. Trong năm 2008, Quốc hội đã thông qua một dự luật để chi hàng trăm tỷ đô la cho mục đích

ngăn chặn các tổ chức tài chính sụp đổ. Tuy nhiên, trước khi kết thúc năm, các quan chức Bộ Tài chính phụ trách việc phân tán số tiền này công khai thừa nhận rằng phần lớn số tiền đó được chuyển sang chi trả cho các công ty khác trong các ngành công nghiệp khác.

Không có điều gì như trên là mới mẻ hoặc lạ lùng tại Hoa Kỳ. Năm 1776, Adam Smith cảnh báo rằng một quỹ dành riêng cho chính phủ Anh để trả nợ công là “một thủ đoạn dễ dàng mà cũng dễ thấy rõ” nhằm để “sử dụng sai” tiền quỹ đó cho các mục đích

{728}
khác.

Phần VI:

Nền Kinh Tế Quốc Tế

Chương 21

Thương Mại Quốc Tế

Sự thật là những thứ khó chuyển dịch; và bất cứ thứ gì, có thể là mong muốn, khuynh hướng, hoặc các tiếng gọi từ khát vọng của chúng ta, thì chúng vẫn không thể thay đổi hiện trạng của các sự thật và bằng chứng.

John Adams^{729}

Khi thảo luận về hiệp định có nổi tiếng trong lịch sử tên là Hiệp Định Thương Mại Tự do Bắc Mỹ vào năm 1993 (NAFTA), tờ New York Times đã cho biết:

Bằng chứng phong phú đang hiện lên đã cho thấy rằng các việc làm đang dịch chuyển qua biên giới một quá nhanh để có thể công bố liệu Mỹ là người thắng cuộc hay người thua cuộc về việc làm từ hiệp định thương mại.^{730}

Đưa ra vấn đề về các việc này đã vướng vào các điều làm tưởng chính yếu trong nhiều cuộc thảo luận về thương mại quốc tế - giả sử rằng một quốc gia phải là “kẻ thua cuộc” nếu quốc gia kia là “người chiến thắng”. Nhưng thương mại quốc tế không phải là một cuộc thi thắng thua. Cả hai bên đều phải đạt được điều gì đó nếu không thì sẽ không có ý nghĩa gì để tiếp tục tiến hành giao dịch. Cũng không cần thiết khi để các chuyên gia hoặc các quan chức chính phủ xác định xem liệu cả hai bên đều đạt được điều gì đó hay không. Hầu hết thương mại quốc tế, đều giống với đa số thương mại quốc nội, cả hai đều được thực hiện bởi hàng

triệu cá nhân, mỗi cá nhân đó có thể xác định xem liệu mặt hàng có đáng với giá của nó và đáng mua hơn so với những thứ từ nơi khác hay không.

Đối với mặt việc làm, trước khi Hiệp Định Thương Mại Tự Do Bắc Mỹ (NAFTA) giữa Hoa Kỳ, Canada và Mexico có hiệu lực, thì đã có những dự đoán tai hại về “một âm hút khổng lồ” có thể đó là việc làm sẽ bị hút ra khỏi Mỹ và đến Mexico vì mức lương thấp hơn tại đó. Trên thực tế, số lượng việc làm của người Mỹ tăng lên sau khi có hiệp định, và tỷ lệ thất nghiệp tại Hoa Kỳ đã giảm xuống trong bảy năm tiếp theo, từ hơn 7% xuống còn 4%,^{731} mức thấp nhất từng được thấy trong nhiều thập kỷ. Tại Canada, tỷ lệ thất nghiệp cũng đã giảm, từ 11% xuống còn 7% trong cùng 7 năm.^{732}

Tại sao những gì đã xảy ra lại hoàn toàn quá khác với những gì đã được dự đoán? Hãy nhìn lại điểm xuất phát. Điều gì xảy ra khi một quốc gia nhất định, đang bị cô lập, trở nên thịnh vượng hơn? Nước đó thường sẽ có xu hướng mua nhiều hơn bởi vì họ có nhiều cái để cần mua hơn. Và điều gì sẽ xảy ra khi họ mua nhiều hơn? Sẽ có nhiều việc làm được tạo ra hơn cho các công nhân sản xuất các hàng hóa và dịch vụ bổ sung.

Giả sử có hai quốc gia như vậy và nguyên tắc thì vẫn giữ nguyên. Thật ra thì có giả sử có bao nhiêu quốc gia như vậy đi nữa và thì nguyên tắc vẫn giữ nguyên. Sự thịnh vượng gia tăng thì thường cũng đồng nghĩa với việc làm cũng gia tăng.

Không có số lượng việc làm cố định mà khiến cho người dân đất nước đó phải tranh giành. Khi một quốc gia trở nên thịnh vượng hơn, thì tất cả các quốc gia đó đều sẽ có xu hướng tạo ra việc làm nhiều hơn. Câu hỏi duy nhất được đặt ra là liệu thương mại quốc tế thường có xu hướng làm cho các quốc gia trở nên thịnh vượng hơn hay không.

Mexico được xem là mối đe dọa chính trong việc lấy đi các việc làm khỏi Mỹ khi các rào cản thương mại được hạ thấp, sở dĩ xảy ra điều này bởi vì mức lương cho nhân công ở Mexico thấp hơn rất nhiều. Trong những năm trước khi có Hiệp Định Thương Mại Tự Do Bắc Mỹ (NAFTA), các việc làm trên thực tế là đã tăng lên theo hàng triệu tại Mexico^{733}-cùng thời điểm mà việc làm cũng tăng lên hàng triệu tại Mỹ.^{734} Cả hai đất nước đều thấy được một sự gia tăng về thương mại quốc tế của họ, với sự gia tăng đặc biệt mạnh trong những hàng hóa được bao phủ bởi NAFTA.^{735}

Những sự thật cơ bản về thương mại quốc tế là không khó để có thể hiểu. Nhưng điều mà khó để gỡ rối đó là tất cả các quan niệm sai lầm và biệt ngữ mà thường xuyên được đưa ra một cách lộn xộn tại các cuộc thảo luận. Thẩm phán vĩ đại của Tòa án Tối cao Hoa Kỳ Oliver Wendell Holmes đã nói, “chúng ta cần phải nghĩ đến nhiều thứ thay vì chỉ riêng những lời nói.”^{736} Không nơi nào mà quan trọng hơn khi thảo luận về thương mại quốc tế, nơi có rất nhiều từ ngữ gây hiểu lầm và

gợi cảm xúc được sử dụng để mô tả và làm lẫn lộn những thứ mà không quá khó để hiểu.

Ví dụ, thuật ngữ mà được sử dụng để mô tả một thặng dư xuất khẩu như là một sự cân bằng “thuận lợi” của thương mại và thặng dư nhập khẩu như là một sự cân bằng “không thuận lợi” của thương mại trong nhiều thế kỷ trước. Tại một thời điểm mà có một quan niệm được tin tưởng rộng rãi đó là nhập khẩu nhiều hơn là xuất khẩu sẽ làm một quốc gia trở nên nghèo khổ bởi vì sự khác biệt giữa nhập khẩu và xuất khẩu phải được chi trả bằng vàng, và việc thất thu vàng được coi là một sự mất mát của cải của quốc gia. Tuy nhiên, vào năm 1776, kiệt tác cổ điển *The Wealth of Nations* của Adam Smith cho rằng sự giàu có thực sự của một quốc gia là bao gồm cả hàng hóa và dịch vụ của nó, chứ không phải là nguồn cung vàng.

Có quá nhiều người vẫn chưa nắm bắt được đầy đủ ý nghĩa của điều đó, ngay cả trong thế kỷ 21. Nếu hàng hóa và dịch vụ có sẵn cho người Mỹ nhiều hơn vì thương mại quốc tế, thì người Mỹ giàu có hơn, chứ không nghèo hơn, bất kể có “thâm hụt” hay “thặng dư” trong sự cân bằng thương mại quốc tế.

Ngẫu nhiên thay, trong thời kỳ Đại Suy Thoái của những năm 1930, Mỹ có thặng dư xuất khẩu - một sự cân bằng “thuận lợi” của thương mại - trong mỗi năm của thập niên thảm khốc đó.^{737} Nhưng điều có thể có liên quan hơn đó là cả nhập khẩu và xuất khẩu đều thấp hơn nhiều so với thập kỷ thịnh vượng của những năm 1920. Sự suy giảm trong thương mại quốc tế là kết quả của việc nâng rào cản thuế quan ở các nước trên thế giới tại thời điểm mà các quốc gia cố gắng tiết kiệm việc làm trong nền kinh tế quốc nội của họ bằng cách tránh xa thương mại quốc tế, trong suốt một khoảng thời gian mà thất nghiệp lan rộng.

Những chính sách như vậy đã được nhiều nhà kinh tế coi là không cần thiết một cách ngày càng trầm trọng và kéo dài sự suy thoái trên toàn thế giới. Điều không cần thiết khi thu nhập quốc dân thực sự đang đi xuống đó là một chính sách làm cho nó đi xuống nhanh hơn nữa, bằng cách từ chối người tiêu dùng những lợi ích của việc có thể mua những gì họ muốn ở mức giá thấp nhất.

Những từ ngữ ma mãnh có thể làm cho tin xấu giống như tin tốt và ngược lại. Ví dụ, thâm hụt thương mại quốc tế gây nhiều than phiền tại Mỹ đã bị thu hẹp bởi một số tiền kỷ lục vào mùa xuân năm 2001, như tạp chí BusinessWeek đưa tin dưới tiêu đề: “Một lỗ hổng thương mại đang thu hẹp trông có vẻ tốt đẹp tại Hoa Kỳ.”^{738} Tuy nhiên, điều này đã xảy ra khi thị trường chứng khoán đang sụt giảm, thất nghiệp tăng cao, lợi nhuận của các tập đoàn giảm, và tổng sản lượng của nền kinh tế Mỹ cũng giảm. Tin tức được cho là “tốt” về thương mại quốc tế được dự định là nhập khẩu sẽ giảm trong thời kỳ kinh tế xáo trộn. Nếu đất nước rơi vào tình trạng suy thoái nặng nề, sự cân bằng thương mại quốc tế có thể đã biến mất hoàn toàn, nhưng may mắn thay người Mỹ đã bỏ qua nhiều tin tức “tốt” đó.

Cũng như Hoa Kỳ đã có một sự cân bằng “thuận lợi” của thương mại trong mỗi năm của Cuộc Đại Suy Thoái của những năm 1930, sau đó họ đã trở thành một “quốc gia mắc nợ” kỷ lục trong suốt sự thịnh vượng bùng nổ của những năm 1990. Rõ ràng, những từ như vậy không thể được xem là giá trị danh nghĩa như các chỉ số về kinh tế của một quốc gia. Chúng ta sẽ cần phải kiểm tra kỹ lưỡng hơn những từ đó có ý nghĩa gì trong ngữ cảnh.

NỀN TẢNG CHO THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

Trong khi thương mại quốc tế diễn ra với cùng một lý do như các giao dịch khác diễn ra - bởi vì cả hai bên đều đạt được một điều gì đó - cần thiết để hiểu tại sao cả hai nước lại đạt được, đặc biệt là vì có rất nhiều chính trị gia và nhà báo mập mờ với những tuyên bố ngược lại.

Lý do mà các quốc gia đạt được một điều gì đó từ thương mại quốc tế thường được nhóm lại với nhau bởi các nhà kinh tế theo ba loại: lợi thế tuyệt đối, lợi thế so sánh, và nền kinh tế của quy mô.

Lợi Thế Tuyệt Đối

Đó là lý do vì sao người Mỹ mua chuối trồng ở vùng biển Caribbean. Chuối có thể được trồng với chi phí rẻ hơn nhiều ở vùng nhiệt đới so với ở những nơi mà sử dụng nhà kính và các phương tiện nhân tạo khác để duy trì môi trường ấm cần thiết. Ở các quốc gia nhiệt đới, thiên nhiên cung cấp sự ấm áp miễn phí mà người dân ở những vùng khí hậu lạnh hơn phải tự cung cấp bằng các phương tiện tốn kém, chẳng hạn như ở Mỹ. Do đó người Mỹ mua chuối trồng ở vùng nhiệt đới, thay vì tự trồng chúng với chi phí cao hơn ở chính nước Mỹ.

Đôi khi có những lợi thế mà một quốc gia có hơn một quốc gia khác hoặc trên toàn thế giới, đó là

sự khắc nghiệt Ví dụ, việc trồng cà phê đòi hỏi sự kết hợp đặc biệt của nhiều điều kiện khí hậu - ẩm áp nhưng không quá nóng, cũng không phải ánh sáng mặt trời chiếu thẳng xuống cây trực tiếp cả ngày, cũng không phải là quá ẩm hoặc ít ẩm, và chỉ được sử dụng một vài loại đất nhất định mà không phải là những loại khác. Kết hợp những yêu cầu này và các yêu cầu khác cho một điều kiện trồng cà phê lý tưởng đã làm giảm một cách đáng kể số nơi thích hợp nhất để sản xuất cà phê.

Vào đầu thế kỷ 21, hơn một nửa lượng cà phê trên toàn thế giới chỉ được trồng ở ba nước đó là - Brazil, Việt Nam và Colombia. Điều này không có nghĩa là những nước khác không có khả năng để trồng cà phê. Chỉ là số lượng và chất lượng cà phê mà đa số các nước có thể sản xuất sẽ không đáng với những tài nguyên mà sử dụng cho việc sản xuất, vì cà phê mua được tại 3 nước này có giá thấp hơn.

Đôi khi một lợi thế tuyệt đối chỉ đơn giản là bao gồm việc được đặt vào đúng nơi hoặc sử dụng đúng ngôn ngữ. Ví dụ, tại Ấn Độ, thời gian chênh lệch 12 tiếng so với Mỹ, đồng nghĩa với việc các công ty Mỹ mà muốn triển khai dịch vụ máy tính 24/7 có thể thành lập một công ty máy tính tại Ấn Độ để luôn có sẵn các kỹ thuật viên người Ấn Độ khi thời gian là ban đêm tại Mỹ và ban ngày tại Ấn Độ. vì có nhiều người qua đào tạo tại Ấn Độ nói được tiếng Anh và Ấn Độ cũng chiếm 30% về số lượng kỹ sư phần mềm trên toàn thế giới,^{739} sự kết hợp của nhiều kết quả này mang lại cho Ấn Độ một lợi thế cực kỳ lớn trong việc cạnh tranh về dịch vụ máy tính tại thị trường Mỹ/ Tương tự vậy, các quốc gia Nam Mỹ cung cấp trái cây và rau củ cho các quốc gia Bắc Mỹ khi mùa đông kéo đến tại vùng Bắc bán cầu và mùa hè bắt đầu xuất hiện tại vùng Nam Bán Cầu.

Đây là tất cả những ví dụ của thứ mà các nhà kinh tế học gọi là “lợi thế tuyệt đối”- tại một quốc gia, với nhiều lý do khác nhau, có thể sản xuất ra một vài thứ mà rẻ hơn hoặc tốt hơn so với những nước khác. Những lý do đó có thể là vì khí hậu, vị trí địa lý, hoặc sự kết hợp những kỹ năng của mỗi người dân của quốc gia. Những người nước ngoài mua tiện ích của sản phẩm nước đó với giá thấp hơn, trong khi chính đất nước đó hiển

nhiên là có lợi từ một thị trường lớn hơn cho các sản phẩm hoặc dịch vụ của họ, và đôi khi từ sự thật mà một phần nguyên liệu cần thiết để tạo ra sản phẩm này là miễn phí, ví dụ là những thứ như sự ấm áp của khí hậu nhiệt đới hoặc đất giàu dinh dưỡng tại nhiều nơi khác nhau trên thế giới.

Có một lý do khác, nhưng ít ra quan trọng ngang với, lý do của thương mại quốc tế. Đó là cái mà các nhà kinh tế học gọi là “lợi thế so sánh”.

Lợi Thế So Sánh

Để minh họa những gì mang lợi thế so sánh, ta hãy giả sử rằng một quốc gia hoạt động cực hiệu quả đến nỗi nó có khả năng sản xuất bất cứ thứ gì rẻ hơn một nước láng giềng. Có bất kỳ lợi ích nào mà một quốc gia hoạt động hiệu quả hơn có thể đạt được từ các giao dịch với nước láng giềng của họ không?

Có.

Nhưng mà tại sao ? Tại vì có khả năng sản xuất bất cứ thứ gì rẻ hơn không giống với việc có khả năng

Sản xuất được tất cả mọi thứ đều rẻ hơn. Khi có nguồn tài nguyên khan hiếm có công dụng thay thế, thì sản xuất một sản phẩm nhiều hơn đồng nghĩa với việc sản xuất sản phẩm khác ít hơn. Câu hỏi không chỉ đơn giản là nó đáng giá bao nhiêu, về cả phương diện tiền và tài nguyên, để có thể sản xuất ghế và tivi tại một nước, so với nước khác, mà là tốn bao nhiêu chiếc ghế để có thể đủ tiền sản xuất một cái tivi, khi mà các nguồn tài nguyên được chuyển từ việc được sử dụng để sản xuất cho một sản phẩm này sang để sử dụng cho một sản phẩm khác.

Nếu sự đánh đổi đó là khác nhau giữa hai đất nước, thì nước mà có thể có mua được nhiều tivi hơn bằng cách đã được đề cập ở trên về sự sản xuất của những chiếc ghế, thì có thể thu lợi từ những giao dịch với đất nước mà sản xuất được nhiều ghế hơn bằng cách không sản xuất tivi. Một ví dụ số có thể minh họa điểm này.

Giả sử rằng một người công nhân Mỹ trung bình sản xuất được 500 chiếc ghế một tháng, trong khi một người công nhân Canada sản xuất được 450, và cũng người công nhân Mỹ đó có thể sản xuất 200 chiếc tivi trong một tháng trong khi một người công nhân Canada thì sản xuất được 100. Bảng sau đây minh họa sản lượng sẽ là gì dưới những điều kiện này nếu cả hai nước đều sản xuất cả hai loại sản phẩm so với mỗi nước chỉ sản xuất mỗi loại sản phẩm riêng biệt. Nếu cả hai bảng đều giả định tương đương nhau về sản lượng của mỗi công nhân và tương đương nhau về số công nhân - 500 người - hết lòng sản xuất những sản phẩm này tại mỗi nước:

PRODUCTS	AMERICAN WORKERS	AMERICAN OUTPUT	CANADIAN WORKERS	CANADIAN OUTPUT
chairs	200	100,000	200	90,000
TV sets	300	60,000	300	30,000

Với cả hai nước cùng sản xuất cả hai sản phẩm, dưới cùng một điều kiện được xác định, thì sản lượng tổng hợp của họ sẽ là 190.000 chiếc ghế và 90.000 chiếc tivi mỗi tháng trên tổng số một ngàn công nhân.

Điều gì sẽ xảy ra nếu hai quốc gia này, với việc Hoa Kỳ đưa tất cả các công nhân sản xuất ghế của vào sản xuất tivi, và Canada làm ngược lại ?

Sau đó, với sản lượng tương đương của mỗi công nhân như trước tại mỗi quốc gia, thì bây giờ họ có thể sản xuất tổng số của cả 2 loại sản phẩm nhiều hơn với cùng một số lượng một ngàn công nhân:

PRODUCTS	AMERICAN WORKERS	AMERICAN OUTPUT	CANADIAN WORKERS	CANADIAN OUTPUT
chairs	0	0	500	225,000
TV sets	500	100,000	0	0

Mà không cần có bất cứ sự thay đổi trong năng suất của công nhân trong cả hai nước, tổng sản lượng bây giờ nhiều hơn trên cùng một số lượng công nhân, bây giờ sản lượng đó là 100,000 chiếc tivi thay vì 90,000 và 225,000 chiếc ghế thay vì 190,000. Đó là vì bây giờ mỗi nước sản xuất tại lĩnh vực mà họ có một lợi thế so sánh, bất kể nó có lợi thế tuyệt đối hay không.

Các nhà kinh tế học sẽ cho rằng nước Mỹ có một “lợi thế tuyệt đối” trong việc sản xuất cả hai loại sản phẩm nhưng Canada lại chỉ có một “lợi thế cạnh tranh” trong việc sản xuất ghế. Vì thế, Canada hy sinh bằng việc sản xuất ít tivi lại và chuyển nguồn lực sang sản xuất ghế như Mỹ đã làm với một sự chuyển đổi gần giống vậy. Dưới những điều kiện này, thì người Mỹ có thể có được nhiều ghế hơn bằng việc sản xuất tivi và trao đổi chúng để lấy ghế của người

Canada , thay vì trực tiếp sản xuất ghế cho chính họ. Ngược lại, người Canada có thể có nhiều tivi hơn bằng cách sản xuất ghế và trao đổi chúng để lấy tivi làm bởi người Mỹ, hơn là tự sản xuất tivi của chính họ.

Chỉ khi Mỹ sản xuất mọi thứ đều hiệu quả hơn Canada với cùng một chỉ số phần trăm tương đương cho mỗi sản phẩm thì sẽ không đạt được gì từ việc giao dịch vì sẽ không có lợi thế so sánh. Một tình huống như thế thì sẽ gần như bất khả thi để có thể thấy được trong thế giới thật.

Những nguyên tắc tương tự được áp dụng ở mức độ cá nhân trong cuộc sống thường nhật. Ví dụ, Hãy tưởng tượng, rằng bạn là một bác sĩ phẫu thuật nhãn khoa và bạn chi trả học phí đại học thông qua việc đi rửa xe thuê. Và bây giờ khi bạn đã có oto riêng, thì bạn nên tự rửa nó hay là nên thuê một người nào khác để rửa nó thay cho bạn - ngay cả khi với kinh nghiệm có được trước đó giúp bạn có thể làm việc này ít tốn thời gian hơn so với người mà bạn thuê ? Hiển nhiên, nó không có ý nghĩa với bạn về mặt tài chính, hoặc với xã hội về mặt hạnh phúc chung, trong việc bạn dành thời gian rửa một chiếc ô tô thay vì ở trong một phòng điều hành để cứu chữa thị lực cho một ai đó. Nói cách khác, mặc dù bạn có một “lợi thế tuyệt đối” trong cả hai hoạt động, nhưng lợi thế so sánh của bạn trong việc điều trị bệnh về mắt là tốt hơn rất nhiều.

Cốt lõi để có thể hiểu được cả hai ví dụ riêng biệt và các ví dụ từ giao dịch quốc tế đó là thực tế kinh tế cơ bản của sự khan hiếm. Bác sĩ phẫu thuật chỉ có 24 giờ trong một ngày như những người khác. Thời gian mà anh ta dùng để làm một việc nào đó chính là thời gian mà bị lấy đi từ việc làm một cái gì đó khác. Việc này cũng đúng với phương diện những đất nước, mà không có một lượng không giới hạn của nhân công, thời gian, hay những nguồn lực khác, và phải làm một việc mà

phải đánh đổi bằng không làm một việc khác. Đó là chính là ý nghĩa thực sự của các chi phí kinh tế - những lựa chọn thay thế bị bỏ qua, mà áp dụng cho bất kể nền kinh tế của chủ nghĩa tư bản, xã hội chủ nghĩa, phong kiến nhất định hay bất cứ điều gì và bất kể các giao dịch trong nước hay quốc tế.

Lợi ích của lợi thế so sánh là đặc biệt quan trọng tại các nước khó khăn. Một vài người nói rằng:

Lợi thế so sánh có nghĩa là có một nơi dưới ánh nắng mặt trời tự do thương mại cho mọi quốc gia, bất kể có khó khăn như thế nào, bởi vì người dân ở mọi quốc gia có thể sản xuất một số sản phẩm tương đối hiệu quả hơn so với sản xuất các sản phẩm khác.^{740}

Lợi thế so sánh không chỉ là một giả thuyết mà là một sự thật quan trọng trong lịch sử của nhiều quốc gia. Đã hơn một thế kỷ từ khi Vương Quốc Anh sản xuất thức ăn để cung cấp cho người dân của họ. Người Anh từ lâu đã có đủ lương thực để sử dụng chỉ vì đất nước họ đã tập trung vào những nỗ lực sản xuất ra những thứ mà có lợi thế so sánh, như là các dịch vụ sản xuất, dịch vụ vận chuyển và dịch vụ tài chính — và sử dụng số tiền thu được để mua thực phẩm từ các quốc gia khác. Người tiêu dùng Anh cuối cùng được no đủ hơn và có nhiều sản phẩm được sản xuất hơn so với khi đất nước tự cung cấp nguồn lực thực cho chính họ.

Vì chi phí thực tế của bất cứ thứ gì mà được sản xuất là chi phí của những thứ mà đáng lẽ ra được sản xuất với cùng một nỗ lực, nhưng như vậy thì sẽ khiến cho nền công nghiệp Anh tốn quá nhiều và phải giao dịch thương mại để chuyển đủ nguồn lực vào nông nghiệp để có thể tự cung tự cấp thực phẩm. Họ tốt hơn hết là nên lấy thức ăn từ một quốc gia khác có lợi thế so sánh trong nông nghiệp, ngay cả khi nông dân của nước khác không hiệu quả như nông dân Anh.

Những sự đánh đổi như vậy là không giới hạn chỉ ở các nước công nghiệp hóa. Khi cacao bắt đầu được trồng ở các trang trại tại Tây Phi, đây là những nơi mà sau này sản xuất hơn một nửa nguồn cung ca cao của thế giới, các nông dân châu Phi bắt đầu giảm lượng lương thực mà họ trồng nhằm mục đích kiếm được nhiều tiền hơn qua việc trồng cây ca cao trên đất của họ, thay vì trồng các cây lương thực. Và kết quả là, lượng thu nhập tăng lên cho phép họ sống nhờ bằng

thực phẩm được sản xuất ở nơi khác. Những thực phẩm này không chỉ bao gồm thịt và rau củ trồng tại vùng, mà cũng bao gồm cả gạo nhập khẩu và trái cây, cá đóng hộp, những mặt hàng mà được coi là xa xỉ tại thời điểm đó.^{741}

Kinh Tế Quy Mô

Mặc dù lợi thế tuyệt đối và lợi thế so sánh là những lý do chủ chốt cho những lợi ích từ thương mại quốc tế, nhưng chúng không phải là những lý do duy nhất. Đôi khi một sản phẩm nhất định yêu cầu một khoản đầu tư khổng lồ về máy móc, về kỹ thuật cần thiết để tạo ra máy móc và sản phẩm, cũng như trong việc phát triển một lực lượng lao động chuyên biệt, mà sản lượng đầu ra có thể được bán với mức giá thấp đủ để cạnh tranh chỉ khi một số lượng lớn sản lượng được sản xuất. tỷ lệ, như được bàn luận trong Chương 6.

Đã được dự đoán rằng sản lượng tối thiểu của oto mà cần thiết để đạt được một mức phí hiệu quả cho mỗi xe đó là vào khoảng 200.000 và 400.000 oto mỗi năm.^{742} Sản xuất ra số lượng khổng lồ như vậy không phải là một vấn đề nghiêm trọng tại một nước to lớn và giàu có như Mỹ, nơi mà mỗi hãng trong số 3 hãng sản xuất oto lớn là Ford, General Motors và Chrysler đã có ít nhất một dòng oto mà bán được trên 400.000 chiếc, giống như Toyota, trong khi xe bán tải dòng F của Ford đã từng đạt doanh số 800.000 chiếc hàng năm.^{743} Nhưng, tại một nước mà với dân số ít hơn nhiều - ví dụ như là Úc - thì không có cách nào để có thể bán đủ số lượng xe trong phạm vi nội địa để mà có thể trang trải chi phí đắt đỏ của việc phát triển những chiếc oto từ đầu đến khi bán được với mức giá đủ thấp để cạnh tranh với oto được sản xuất với số lượng lớn hơn tại Mỹ và Nhật Bản.

Số lượng xe bán được lớn nhất của bất kỳ hãng sản xuất nào tại Úc chỉ bằng khoảng một nửa số lượng mà cần thiết để thu về chi phí lợi ích của kinh tế quy mô.^{744} Mặc dù oto được sở hữu tính theo bình quân đầu người ở Úc là cao hơn Mỹ, nhưng dân số Mỹ là nhiều hơn Úc gấp hàng vạn lần.^{745}

Ngay cả khi những chiếc xe mà được sản xuất tại Úc nhưng lại được pháp triển ở các nước khác - như là trường hợp của Toyota và Mitshubishi của Nhật và Ford và General Motors của Mỹ. Thì chúng chủ yếu là xe oto Nhật Bản hoặc Mỹ do Úc sản xuất, có nghĩa là các công ty ở Nhật Bản và Mỹ đã trả tiền cho các công trình kỹ thuật, các nghiên cứu và các chi phí khác để tạo ra những chiếc xe này. Nhưng thị trường Úc không đủ lớn để đạt được hiệu quả về kinh tế quy mô trong việc sản xuất oto chính hãng của người Úc ngay từ đầu với chi phí mà cho phép họ có thể cạnh tranh trên thị trường với những xe nhập khẩu khác.

Mặc dù Úc là một quốc gia hiện đại và thịnh vượng, với sản lượng đầu ra trên một người cao hơn Vương Quốc Anh, Canada hay Mỹ, nhưng dân số ít ỏi của họ đã giới hạn 1/5 sức mua tổng hợp của họ so với Nhật Bản và 1/17 so với Mỹ.^{746}

Việc xuất khẩu đã cho phép một số nước đạt được kinh tế quy mô, điều mà không thể khả thi nếu chỉ tính riêng doanh thu quốc nội. Một số doanh nghiệp có doanh thu chủ yếu từ bên ngoài biên giới quốc gia. Ví dụ, Heineken không phải phụ thuộc vào thị trường Hà Lan nhỏ bé trong việc kinh doanh bia, vì họ đã bán bia tại 170 nước khác. Nokia cũng bán điện thoại của họ trên khắp thế giới, chứ không chỉ riêng ở thị trường Phần Lan nội địa. Tạp chí

The Economist nổi tiếng của Anh bán được các bản nhiều gấp ba lần tại Mỹ nếu so với tại Anh.^{747} Toyota, Honda, và Nissan thu đa số lợi nhuận của họ từ thị trường Bắc Mỹ,^{748} và các hãng sản xuất oto của Nhật nói chung vào năm 2006 đã bắt đầu sản xuất nhiều oto hơn bên ngoài Nhật Bản so với chính ở trong Nhật Bản.^{749} Những nước như Hàn Quốc và Đài Loan phụ thuộc vào thương mại quốc tế để họ có thể sản xuất nhiều sản phẩm ở quy mô vượt xa những gì mà có thể bán được ở trong nước.

Tóm lại, thương mại quốc tế là cần thiết cho nhiều nước trong việc đạt được kinh tế quy mô mà sẽ cho phép họ bán với giá mà có thể cạnh tranh với giá của một sản phẩm tương tự trên thị trường thế giới. Đối với một vài sản phẩm mà yêu cầu các sự đầu tư lớn về máy móc và nghiên cứu, thì chỉ có một vài nước lớn

và thịnh vượng mới có thể đạt tới mức sản lượng mà cần thiết để hoàn trả lại tất cả các chi phí của riêng thị trường quốc nội. Thương mại quốc tế tạo ra các hiệu quả to lớn bằng cách cho phép các nền kinh tế quy mô trên khắp thế giới được hoạt động, ngay cả ở những nước mà thị trường quốc nội không đủ lớn để có thể tiêu thụ tất cả sản lượng khổng lồ từ các ngành công nghiệp sản xuất, cũng như tận dụng lợi thế tuyệt đối của mỗi nước hoặc lợi thế so sánh.

Như trong những trường hợp khác, chúng ta đôi khi có thể hiểu được các lợi ích của một cách làm cụ thể qua việc thấy được những gì xảy ra khi nếu như trường hợp đó được thực hiện theo một cách khác. Trong nhiều năm, Ấn Độ đã khuyến khích các doanh nghiệp nhỏ mà duy trì các rào cản khỏi việc nhập khẩu mà có thể ảnh hưởng đến họ. Tuy nhiên, việc gỡ bỏ các sự hạn chế nhập khẩu vào cuối thế kỷ 20 và đầu thế kỷ 21 đã thay đổi tất cả. Như từ Far Eastern Economic Review đã viết:

Cơn ác mộng của ngành công nghiệp đồ chơi Ấn Độ xuất hiện dưới dạng những con búp bê bằng nhựa có kích thước nhỏ. Chúng được làm tại Trung Quốc, chúng hát được một bài hát tiếng Hindi nổi tiếng, và có giá khoảng 100 Rupees (\$2). Các bậc cha mẹ Ấn Độ đã mua chúng tại các chợ trên khắp cả đất nước, khiến cho các công ty đồ chơi địa phương bị đóng băng. Giống nhau về mặt tốc độ, quy mô và công nghệ liên quan đến việc sản xuất búp bê – đã mang lại kết quả là giá thấp tận đáy của nó – điều này vượt quá khả năng của họ. . . . Trong phạm vi như đồ chơi và giày, Trung Quốc đã phát triển một nền kinh tế quy mô khổng lồ trong khi đó Ấn Độ lại giữ cho các nhà sản xuất của họ ở mức nhỏ một cách giả tạo.^{750}

Các vấn đề kinh tế của các nhà sản xuất đồ chơi tại Ấn Độ theo hình thức thương mại tự do, đã bị làm cho lu mờ bởi một vấn đề nghiêm trọng hơn được tạo ra bởi sự hạn chế nhập khẩu trước đó mà đã khiến hàng trăm triệu người trong một nước rất nghèo khó phải trả những mức giá cao không cần thiết cho một phạm vi lớn các sản phẩm vì những chính sách bảo vệ những nhà sản xuất quy mô nhỏ khỏi cuộc cạnh tranh với những nhà sản xuất quy mô lớn hơn tại quê nhà và nước ngoài. May mắn thay, qua nhiều thập kỷ của

những chính sách như vậy cuối cùng cũng đã kết thúc tại Ấn Độ trong thập kỷ cuối cùng của thế kỷ 20.

Hạn Chế Thương Mại Quốc Tế

Trong khi có nhiều lợi thế về thương mại quốc tế cho thế giới nói chung và cho các quốc gia nói riêng, như tất cả dạng của những sự hiệu quả kinh tế lớn hơn, bất kể là trong nước hay nước ngoài, nó thay thế cho những cách làm thiếu hiệu quả hơn. Cũng giống như sự ra đời của oto mà đã gây ra một vài mất mát cho ngành công nghiệp ngựa-và-xe độc mã và sự lan tỏa của những chuỗi siêu thị khổng lồ khiến cho nhiều cửa hàng tạp hóa nhỏ trong khu dân cư đi vào phá sản, vì thế việc nhập khẩu những thứ mà những nước khác có một lợi thế cạnh tranh cũng tạo ra các mất mát trong thu nhập và việc làm ở những ngành công nghiệp nội địa tương ứng.

Mặc dù những lợi ích kinh tế được bù lại thường lớn hơn nhiều so với những mất mát, về mặt chính trị thì hầu như không thể tránh khỏi việc sẽ có các sự lên tiếng mạnh mẽ để có được sự bảo vệ chính phủ khỏi những cạnh tranh từ nước ngoài thông qua nhiều hình thức hạn chế khác nhau đối với hàng nhập khẩu. Nhiều người trong số những sự ngụy biện lâu đời nhất trong kinh tế đã không còn thể biện minh cho những hạn chế thương mại quốc tế này. Mặc dù Adam Smith bác bỏ hầu hết

những lời nguy biện này cách đây hơn hai thế kỷ, theo như các nhà kinh tế đã lo ngại, những lời nguy biện như vậy vẫn còn tồn tại về mặt mặt chính trị và vẫn còn mạnh mẽ đến ngày nay.

Ví dụ, một vài người đã tranh luận rằng, những quốc gia giàu có không thể cạnh tranh với những quốc gia mà có lương thấp hơn nhiều. Những nước khó khăn hơn, mặt khác, có thể nói là họ phải bảo vệ “nền công nghiệp non trẻ” của họ khỏi những cuộc cạnh tranh với những quốc gia công nghiệp phát triển hơn cho đến khi nền công nghiệp địa phương thu thập đủ kinh nghiệm và biết được cách để cạnh tranh ngang bằng. Ở tất cả các quốc gia, có những lời than phiền rằng những quốc gia khác đã không công bằng trong những luật lệ về xuất nhập khẩu. Ví dụ, một lời than phiền về sự bất công mà được nghe nhiều nhất đó là một vài nước “bỏ” những sản phẩm của họ trên thị trường thương mại quốc tế với giá rẻ một cách giả tạo, để chịu lỗ trong thời gian ngắn nhằm mục đích có được một thị trường rộng lớn hơn mà sau này sẽ được khai thác bằng cách tăng giá sau khi có được một vị trí độc quyền.

Đối với những sự phức tạp trong đời sống thực, thì hiếm khi có bất cứ một sự tranh luận nào mà luôn đúng 100% hoặc luôn sai 100%. Tuy nhiên, khi nói đến các cuộc tranh luận về hạn chế thương mại quốc tế, thì đa số các trang luận là giả dối phần lớn thời gian. Hãy để chúng ta cùng kiểm chứng chúng lần lượt từng cái một, bắt đầu với nguy biện về mức lương cao.

Sự Nguy Biện Về Mức Lương Cao

Tại một nước giàu có và thịnh vượng như Mỹ, có một sự nguy biện mà nghe có vẻ đáng tin cậy đó là sản phẩm của người Mỹ không thể cạnh tranh với những sản phẩm được sản xuất bởi những công nhân với mức lương thấp hơn tại các nước khó khăn hơn, một vài trong số những công nhân đó được trả một phần rất nhỏ của những gì mà những công nhân người Mỹ được trả. Nhưng, mặc dù điều này nghe có vẻ đáng tin cậy đến mức nào thì cả lịch sử và các học thuyết kinh tế

đã bác bỏ nó. Về mặt lịch sử, các quốc gia với mức lương cao đã xuất khẩu hàng hóa của họ đến những quốc gia với mức lương thấp hơn trong nhiều thế kỷ. Cộng Hòa Hà Lan chính là một quốc gia lãnh đạo trong thương mại quốc tế trong khoảng thời gian gần 1.5 thế kỷ - những năm 1590 tới 1740-trong khi những công nhân của họ nằm trong số công nhân được trả lương cao nhất thế giới.^{751} Anh là nước xuất khẩu nhiều nhất của thế giới trong thế kỷ 19 và mức lương của họ cũng cao hơn nhiều so với mức lương của nhiều, nếu không nói là đa số, các quốc gia mà họ bán sản phẩm cho.

Trái lại, Ấn Độ có mức lương thấp hơn nhiều so với những nước công nghiệp hóa hơn như là Nhật và Mỹ, nhưng trong nhiều năm, Ấn Độ đã hạn chế nhập khẩu oto và những sản phẩm khác được sản xuất bởi Nhật Bản và Mỹ, bởi vì những nhà sản xuất nội địa của Ấn Độ không thể cạnh tranh về giá và chất lượng với những sản phẩm nhập khẩu như thế. Sau khi dỡ bỏ những sự hạn chế lên thương mại quốc tế, thì ngay cả tập đoàn công nghiệp hàng đầu tại Ấn Độ, Tata, cũng đã phải lo ngại về hàng nhập khẩu từ Trung Quốc, mặc dù mức lương cao hơn của công nhân Trung Quốc so với công nhân tại Ấn Độ.

. . . Tập đoàn Tata đã thiết lập một văn phòng đặc biệt để huấn luyện các bộ phận khác nhau của đế chế kinh doanh đang trải rộng ra trên nhiều tàn tích từ sự gỡ bỏ những sự hạn chế nhập khẩu. Jiban Mukhopadhyay, cố vấn kinh tế của chủ tịch tập đoàn, người đứng đầu chiến dịch này. Trong học tủ của mình, ông cất giữ một chiếc cà vạt bằng lụa mua được từ chuyến đi Trung Quốc. Những người quản lý mà tham gia

các cuộc hội thảo WTO (Tổ Chức Thương Mại Thế Giới) được yêu cầu đoán giá của nó. “Nó chỉ có giá 85 rupees” ông ấy cho biết. “Một cái cà vạt tương tự làm ở Ấn Độ thì sẽ có giá đến 400 rupees.”^{752}

Về mặt kinh tế, sai lầm chủ chốt trong những cuộc tranh luận về mức lương cao đó là nó đã lẫn lộn mức lương với chi phí của nhân công - và chi phí của nhân công với tổng chi phí. Mức lương được tính trên một giờ làm việc. Chi phí nhân công được tính trên một đơn vị sản lượng. Tổng chi phí thì bao gồm không chỉ chi phí nhân công mà còn chi phí của tiền vốn, vật liệu thô, vận chuyển, và những thứ khác mà cần thiết để sản xuất ra sản phẩm và đem thành phẩm ra thị trường.

Khi những công nhân tại các nước thịnh vượng nhận lương cao gấp đôi công nhân tại các nước khó khăn hơn và sản xuất ra sản lượng nhiều gấp ba lần mỗi giờ, sau đó là những nước với mức lương cao có chi phí nhân công thấp hơn trên mỗi đơn vị sản lượng. Như thế thì sẽ rẻ hơn để có thể hoàn thành một lượng công việc nhất định ở một nước thịnh vượng hơn đơn giản chỉ vì cần ít công nhân hơn, mặc dù những công nhân riêng biệt được trả nhiều hơn cho lượng thời gian của họ. Những công nhân được trả lương cao hơn có thể sẽ có tổ chức và quản lý công việc hiệu quả hơn, hoặc có nhiều động cơ để làm việc hơn, hoặc làm việc trong công ty hoặc các ngành công nghiệp với kinh tế quy mô lớn hơn. Thường thì những chi phí vận chuyển sẽ thấp hơn tại những nước phát triển hơn, vì thế tổng chi phí giao sản phẩm đến thị trường sẽ ít hơn.

Sau tất cả, thì sẽ có những lý do mà một nước sẽ thịnh vượng hơn các nước khác, ngay từ đầu-và thường lý do đó là họ làm việc hiệu quả hơn trong sản xuất và vận chuyển những sản lượng, trong bất kỳ lý do nào. Tóm lại, lương cao hơn trên một đơn vị thời gian không giống như chi phí cao hơn trên một đơn vị sản lượng. Nó thậm chí có thể không có nghĩa là chi phí nhân công cao hơn trên một đơn vị sản lượng - và tất nhiên chi phí nhân công không phải là chi phí duy nhất.

Một công ty tư vấn quốc tế xác định rằng năng suất lao động trung bình trong các lĩnh vực hiện đại ở Ấn Độ là 15% của năng suất lao động ở Hoa Kỳ.^{753} Nói cách khác, nếu bạn thuê một công nhân trung bình ở Ấn Độ và trả cho anh ta một phần năm số tiền bạn trả cho một công nhân Mỹ trung bình, bạn sẽ tổn

nhiều tiền hơn để có được một lượng công việc nhất định ở Ấn Độ hơn là ở Hoa Kỳ. Thanh toán 20 phần trăm của những gì một công nhân Mỹ kiếm được cho một người mà sản xuất chỉ 15 phần trăm của những gì một công nhân Mỹ sản xuất sẽ làm tăng chi phí lao động của bạn.

Không gì trong số này mang nghĩa là không có quốc gia với mức lương thấp nào có thể kiếm được những việc làm với chi phí của một quốc gia với mức lương cao. Trong trường hợp sự khác biệt về năng suất thấp hơn sự khác biệt về mức lương, như với các lập trình viên máy tính nói tiếng Anh và được đào tạo tốt của Ấn Độ, nếu như vậy thì đa số các việc lập trình máy tính tại Mỹ sẽ được thực hiện ở Ấn Độ. Những dạng khác của lợi thế so sánh cũng có nghĩa là một sự chuyển đổi của việc làm từ một đất nước với những lợi thế nhất định trong việc làm những công việc nhất định. Nhưng điều này không ngụ ý một sự mất mát ròng về công ăn việc làm trong nền kinh tế nói chung, hơn bất kỳ các hình thức hiệu quả lớn hơn, trong nước hoặc quốc tế, ngụ ý một mất mát ròng trong việc làm trong nền kinh tế. Mất việc làm là khá thực tế đối với những người phải gánh chịu nó, dù do cạnh tranh trong nước hay quốc tế, nhưng hạn chế đối với cả thị trường trong nước hoặc quốc tế thì thường tồn việc làm trên số dư ròng bởi vì những hạn chế này làm giảm sự thịnh vượng mà nhu cầu về hàng hóa và lao động phụ thuộc vào.

Chi phí lao động chỉ là một phần của câu chuyện. Chi phí vốn và quản lý là một phần đáng kể trong chi phí của nhiều sản phẩm. Trong một số trường hợp, chi phí vốn vượt quá chi phí lao động, đặc biệt là trong các ngành công nghiệp

với chi phí cố định cao, chẳng hạn như các công trình điện và đường sắt, cả hai đều có đầu tư lớn vào cơ sở hạ tầng. Một quốc gia thịnh vượng thường có nguồn vốn dồi dào hơn, và do cung và cầu, thì vốn có xu hướng rẻ hơn ở những nước nghèo hơn, đó là những nơi mà vốn khan hiếm hơn và có tỷ suất lợi nhuận tương ứng cao hơn.

Lịch sử của sự bắt đầu quá trình công nghiệp hoá của Nga dưới thời các Nga Hoàng đã minh họa cách mà nguồn vốn ảnh hưởng đến chi phí vốn. Khi Nga bắt đầu một chương trình công nghiệp hóa quy mô lớn vào những năm 1890, các nhà đầu tư nước ngoài có thể kiếm được lợi nhuận 17,5% mỗi năm cho các khoản đầu tư của họ - cho đến khi có quá nhiều người đầu tư vào Nga mà đã khiến cho tỷ suất lợi nhuận giảm qua các năm và giảm xuống dưới 5% vào năm 1900.^{754} Các nước nghèo hơn với chi phí vốn cao sẽ gặp khó khăn trong việc cạnh tranh với các nước giàu hơn với chi phí vốn thấp hơn, ngay cả khi họ có lợi thế thực sự về chi phí lao động mà họ thường hiếm khi có.

Tại bất kỳ thời điểm nào, chắc chắn là một số ngành công nghiệp sẽ bị ảnh hưởng bất lợi bởi các sản phẩm nhập khẩu cạnh tranh, cũng như khi chúng bị ảnh hưởng bất lợi bởi mọi nguồn sản phẩm rẻ hơn hoặc tốt hơn, bất kể trong nước hay nước ngoài. Những nguồn khác có hiệu quả cao hơn luôn luôn hoạt động, buộc các ngành công nghiệp phải hiện đại hóa, hoặc phải giảm quy mô hoặc phải phá sản. Tuy nhiên, khi điều này xảy ra bởi vì những người nước ngoài, thì nó có thể được mô tả theo một cách chính trị như là một trường hợp của đất nước chúng ta đối đầu với đất nước họ, nhưng mà trên thực tế nó là câu chuyện cũ về lợi ích đặc biệt trong nước so với người tiêu dùng.

Tiết Kiệm Việc Làm

Trong tình trạng thất nghiệp đang tăng cao, các chính trị gia có nhiều khả năng là sẽ phải chịu những sức ép to lớn về việc giải cứu các ngành công nghiệp nhất định mà đang mất tiền và việc làm, và họ đã giải cứu bằng cách hạn chế nhập khẩu những sản phẩm cạnh tranh với họ. Một trong những ví dụ bi thảm nhất những sự hạn chế này đã xảy ra trong suốt thời kỳ suy thoái toàn cầu của những năm 1930, khi mà các rào cản thuế quan và những sự hạn chế

khác được nâng lên trên khắp thế giới. Kết quả rùng rợn đó là việc xuất khẩu trên khắp thế giới vào năm 1933 chỉ bằng 1/3 so với năm 1929.^{755} Cũng giống như thương mại tự do cung cấp đồng thời những lợi ích kinh tế cho tất cả các quốc gia, vì thế những hạn chế thương mại đã đồng thời làm giảm sự hiệu quả của tất cả các nước đó, và làm giảm tiêu chuẩn sống, không sản sinh ra lượng việc làm tăng cao mà được mong chờ.

Những sự hạn chế thương mại trên khắp thế giới này đã được đặt ra bởi sự thông qua của những loại thuế quan Smoot-Hawley tại Mỹ vào năm 1930, mà đã gia tăng thuế quan nhập khẩu lên một mức cao kỷ lục. Những nước khác đã trả đũa lại bằng những sự hạn chế gay gắt lên những hàng hóa nhập khẩu từ Mỹ. Hơn nữa, những áp lực chính trị tương tự mà đang tồn tại ở Mỹ, cũng đang tồn tại ở một nơi nào khác, vì nó có vẻ hợp lý đối với nhiều người về việc bảo vệ việc làm tại quê nhà bằng cách giảm hàng hóa nhập khẩu từ nước ngoài. Kết quả rùng rợn đó là những sự hạn chế gay gắt về thương mại quốc tế đã được áp dụng tại nhiều quốc gia qua đến quốc gia khác, chứ không chỉ riêng tại Mỹ. Các hậu quả kinh tế rùng rợn là khá khác so với những gì mà được mong chờ-nhưng đã đúng với những gì mà được dự đoán bởi hơn một ngàn nhà kinh tế học mà đã ký vào một bản kháng cáo công khai

chống lại việc gia tăng thuế quan, gửi trực tiếp đến Thượng Nghị Sĩ Smoot, Đại Biểu Quốc Hội Hawley và Tổng thống Herbert Hoover. Giữa những thứ khác, họ cho biết:

Nước Mỹ bây giờ đang đối mặt với vấn đề thất nghiệp. Những lời đề xuất tăng thuế quan đã khẳng định rằng một sự tăng lên về mặt mức độ như vậy thì sẽ chẳng mang lại kết quả gì cả. Điều này là không đúng. Chúng ta không thể tăng việc làm lên bằng cách hạn chế thương mại.^{756}

Hàng ngàn nhà kinh tế học này-bao gồm cả nhiều giáo sư hàng đầu về kinh tế của đại học Harvard, Columbia, và đại học Chicago-đã dự đoán chính xác những "sự trả đũa" về thuế quan chống lại các sản phẩm của Mỹ bởi các nước khác.^{757} Họ cũng dự đoán rằng "phần lớn" nông dân Mỹ, những người mà nằm trong số những người ủng hộ thế quan mãnh liệt nhất, sẽ mất số dư rỗng, khi mà những nước khác hạn chế hàng nông sản nhập khẩu từ Mỹ. **Những sự dự đoán này đã thành sự thật:** Nạn thất nghiệp chuyển biến tệ hơn và hàng nông sản xuất khẩu của Mỹ gặp trở ngại, cùng với những sự sụt giảm chung về thương mại tự do của Mỹ.^{758}

Tỷ lệ thất nghiệp ở Hoa Kỳ là 6% vào tháng 6 năm 1930, khi mức thuế Smoot-Hawley được thông qua - giảm từ mức đỉnh 9% vào tháng 12 năm 1929. Một năm sau, tỷ lệ thất nghiệp là 15%, và một năm sau đó là 26%.^{759} Tất cả điều này không được quy cho thuế quan. Nhưng toàn bộ quan điểm của những mức thuế này là giảm tỷ lệ thất nghiệp.^{xxvii}

Tại bất kỳ thời điểm nào, một loại thuế quan được bảo vệ hoặc những sự hạn chế nhập khẩu khác có thể cung cấp những cứu trợ tức thì cho một ngành công nghiệp nhất định và vì vậy có được sự hỗ trợ về chính trị và tài chính của các tập đoàn và liên đoàn lao động trong ngành đó. Nhưng, giống như nhiều lợi ích chính trị, nó có dạng chi phí của những người mà có thể không có tổ chức, không rõ ràng , hoặc không thẳng thắn.

Khi số lượng việc làm trong ngành công nghiệp thép của Mỹ giảm từ 340.000 xuống 125.000 trong thập niên 1930,^{760} thì nó đã có tác động hủy hoại và là một tin chán động về kinh tế và chính trị. Nó cũng dẫn đến một loạt các luật và quy định được thiết kế để giảm lượng thép nhập khẩu vào đất nước để cạnh tranh với thép sản xuất trong nước. Tất nhiên, việc giảm cung này dẫn đến giá thép cao hơn tại Hoa Kỳ và do đó chi phí cao hơn cho

tất cả các ngành công nghiệp khác tại Mỹ, những ngành mà sản xuất các sản phẩm từ thép, như ô tô cho đến các giàn khoan dầu.

Tất cả các sản phẩm làm bằng thép này bây giờ đều gặp bất lợi trong việc cạnh tranh với các sản phẩm tương tự làm ở nước ngoài, cả hai đều ở thị trường Mỹ và thị trường quốc tế. Người ta ước tính rằng thuế thép sản sinh ra 240 triệu USD lợi nhuận bổ sung cho các công ty thép và tiết kiệm 5.000 việc làm trong ngành công nghiệp thép. Cùng lúc đó, các ngành công nghiệp Mỹ sản xuất các sản phẩm làm từ loại thép đắt tiền hơn này đã mất khoảng 600 triệu USD lợi nhuận và 26.000 việc làm do thuế thép.^{761} Nói cách khác, cả ngành công nghiệp Mỹ và công nhân Mỹ nói chung còn phải chịu cảnh tồi tệ hơn nữa, trên số dư ròng, như là kết quả của việc hạn chế nhập khẩu thép.

Tương tự như vậy, một nghiên cứu về những sự hạn chế nhập khẩu đường vào Mỹ chỉ ra rằng, trong khi nó giúp tiết kiệm công ăn việc làm trong ngành đường, thì nó đã tổn gấp ba lần số công ăn việc làm trong ngành bánh kẹo, vì chi phí cao của đường được sử dụng để làm các loại bánh kẹo.^{762} Một số công ty Mỹ chuyển đến

Canada và Mexico vì chi phí đường thấp hơn ở cả hai quốc gia này. Vào năm 2013, tờ Wall Street Journal đưa tin, “Công ty kẹo Atkinson đã chuyển 80% sản lượng kẹo bạc hà sang một nhà máy ở Guatemala được khai trương vào năm 2010.” Từ năm 2000 đến năm 2012, giá đường trung bình ở Mỹ cao hơn gấp đôi giá đường trên thị trường thế giới, theo tờ Wall Street Journal.^{763}

Các sự hạn chế thương mại quốc tế đã cung cấp một ví dụ khác về tính sai sót thành phần, niềm tin rằng điều gì là đúng của một phần là đúng của toàn bộ. Không có câu hỏi rằng một ngành công nghiệp hoặc nghề nghiệp cụ thể có thể được hưởng lợi bởi các sự hạn chế thương mại quốc tế. Sự sai lầm đó là tin rằng điều này mang nghĩa là toàn bộ nền kinh tế đều được hưởng lợi, cho dù liên quan đến việc làm hay lợi nhuận.

“Các Ngành Công Nghiệp Non Trẻ”

Một trong những lý lẽ cho các hạn chế thương mại quốc tế mà các nhà kinh tế từ lâu đã thừa nhận là hợp lý, ít nhất là trên lý thuyết, đó là bảo vệ “ngành công nghiệp non trẻ” cho đến khi họ có thể phát triển các kỹ năng và kinh nghiệm cần thiết để cạnh tranh với các đối thủ lâu đời đến từ nước ngoài. Một khi đã đạt đến điểm này, thì các sự bảo vệ (cho dù là của thuế quan, hạn ngạch nhập khẩu, hay bất kỳ thứ gì) có thể bị lấy đi và ngành công nghiệp được phép đứng dậy hoặc gục ngã trong cuộc cạnh tranh trên thị trường.

Tuy nhiên, trên thực tế, một ngành công nghiệp mới đang trong giai đoạn phôi thai thì hiếm khi có đủ sức mạnh chính trị - phiếu bầu của nhân viên, đóng góp của các nhà tuyển dụng, sự phụ thuộc của chính quyền địa phương vào thuế của họ - để có được sự bảo vệ khỏi cạnh tranh nước ngoài. Mặt khác, một ngành công nghiệp lâu đời và không hiệu quả mà đã từng nếm trải vinh quang có thể có một số cơ chế chính trị còn lại và có đủ luật bảo vệ hoặc trợ cấp từ chính phủ để bảo vệ bản thân khỏi việc bị xóa sổ - với chi phí của người tiêu dùng, người nộp thuế hoặc cả hai.

Quốc Phòng

Ngay cả những người ủng hộ mạnh mẽ nhất thương mại tự do cũng không chắc chắn rằng sẽ muốn phụ thuộc vào việc nhập khẩu trang thiết bị quân sự và vật tư từ các quốc gia có thể trở thành kẻ thù ở một vài thời điểm trong tương lai. Do đó, nguồn cung đạn dược và vũ khí trong nước từ lâu đã được hỗ trợ bằng đủ mọi cách, để đảm bảo rằng các nhà cung cấp đó sẽ hiện diện trong trường hợp họ cần cung cấp bất cứ thứ gì cần thiết cho quốc phòng.

Một trong những trường hợp hiếm hoi trong lịch sử, khi mà một nước phụ thuộc vào kẻ thù tiềm năng để lấy các vật tư quân sự, đã xảy ra tại thuộc địa Mỹ, nơi người Mỹ bản địa lấy súng và đạn từ những người định cư châu Âu. Khi chiến tranh nổ ra giữa họ, người da đỏ có thể thắng hầu hết các trận chiến và thua cuộc chiến khi họ bắt đầu hết đạn, mà chỉ có sẵn từ những người da trắng. Vì súng và đạn là sản phẩm của nền văn minh châu Âu, người da đỏ không còn cách nào khác ngoài việc trông cậy vào đó. Nhưng các quốc gia mà có lựa chọn gần như luôn luôn muốn các nhà cung cấp trong nước của riêng họ cung cấp những điều cần thiết cho sự sống còn của quốc gia.

Thật không may, thuật ngữ “cần thiết để quốc phòng” có thể - và đã được kéo dẫn ra để bao gồm các sản phẩm cách biệt, tiếm cậm hoặc hư cấu, liên quan đến quốc phòng quân sự. Các sản phẩm như vậy có thể có được sự bảo hộ khỏi việc cạnh tranh quốc tế dưới danh nghĩa quốc phòng vì lý do hoàn toàn cá nhân. Tóm lại, trong khi các lý lẽ về các hạn chế thương mại quốc tế vì mục đích quốc phòng có thể là hợp lệ, cho dù nó có hợp lệ hay không đối với một ngành cụ thể ở một quốc gia cụ thể tại một thời điểm cụ thể tùy thuộc vào hoàn cảnh thực tế của ngành công nghiệp đó, quốc gia đó và thời gian đó.

Các nước khác nhau có thể đại diện cho xác suất khác nhau của việc trở thành kẻ thù tương lai, để những mối nguy đang phụ thuộc vào các nhà cung cấp thiết bị quân sự nước ngoài khác nhau với các nước cụ thể liên quan. Ví dụ, năm 2004, Canada là quốc gia nước ngoài nhận tiền nhiều nhất từ các hợp đồng của Lầu Năm Góc - khoảng tiền đó trị giá là 601 triệu đô-la - tiếp theo sau đó là Anh và Israel,^{764} không một quốc gia nào trong ba quốc gia này có khả năng chiến tranh với Mỹ.

Đôi khi nó không phải là việc nhập khẩu hàng hóa vật chất, nhưng việc xuất khẩu công nghệ hiện diện trong hàng hóa, mà thể hiện một mối đe dọa quân sự. Trong những năm 1990, lệnh cấm bán sản phẩm của Mỹ sử dụng công nghệ máy tính tiên tiến đã được dỡ bỏ để bán cho Trung Quốc, vượt qua sự phản đối của các cơ quan quân sự Mỹ. Quân đội muốn giữ những sự hạn chế như vậy bởi vì công nghệ tiên tiến này sẽ cho phép quân đội Trung Quốc có được khả năng nhắm chính xác hơn các tên lửa hạt nhân đến các thành phố của Mỹ. Không phải là các nhà kinh tế học mà là các chính trị gia ủng hộ việc dỡ bỏ những hạn chế thương mại quốc tế này. Các nhà kinh tế từ lâu đã công nhận trường hợp ngoại lệ của quốc phòng về tự do thương mại là hợp lệ khi áp dụng, mặc dù lý do áp dụng quốc phòng này đã được sử dụng trong nhiều trường hợp mà vẫn không được áp dụng.

Bán Phá Giá

Một lập luận chung về sự bảo vệ của chính phủ khỏi một đối thủ cạnh tranh ở các quốc gia khác đó là doanh nghiệp thành lập sau không

cạnh tranh “công bằng” mà thay vào đó là “bán phá giá” sản phẩm của họ trên thị trường với giá thấp hơn chi phí sản xuất của họ. Lập luận đó là việc này đang được thực hiện để dẫn các nhà sản xuất trong nước vào con đường phá sản, qua đó cho phép nhà sản xuất nước ngoài tiếp quản thị trường, sau đó giá sẽ được nâng lên cao đến mức độ quyền. Để đáp lại lập luận này, các chính phủ đã thông qua luật “chống bán phá giá”, đây là đạo luật mà cấm, hạn chế hoặc đánh thuế rất nặng việc nhập khẩu các sản phẩm từ các công ty nước ngoài mà được tuyên bố là có tội trong trường hợp này.

Mọi thứ trong lập luận này phụ thuộc vào việc nhà sản xuất nước ngoài có thực sự bán hàng hóa với giá thấp hơn chi phí sản xuất của họ hay không. Như đã lưu ý trong Chương 6, việc xác định chi phí sản xuất là không dễ dàng trên thực tế, ngay cả đối với một công ty hoạt động trong cùng một quốc gia với các cơ quan chính phủ mà đang cố gắng xác định chi phí của họ. Đối với các quan chức chính phủ ở châu Âu đang cố gắng xác định chi phí sản xuất của một công ty ở Đông Nam Á thậm chí còn gặp phải nhiều vấn đề hơn, đặc biệt khi họ đồng thời điều tra nhiều vụ bán phá giá liên quan đến nhiều công ty khác rải rác trên toàn thế giới. Tất cả điều đó là dễ dàng cho các nhà sản xuất trong nước mang những khoản phí như vậy khi hàng nhập khẩu lấy đi

đi một số khách hàng của họ.

Với sự không chắc chắn của việc xác định chi phí, con đường ít gian truân cho các quan chức cầm quyền về các khoản phí “bán phá giá” đó là chấp nhận các khoản phí đó. Chẳng hạn, các nhà chức trách ở Liên minh châu Âu đã tuyên bố rằng một nhà sản xuất xe đạp leo núi ở Thái Lan đã xuất khẩu những chiếc xe này sang châu Âu với giá thấp hơn chi phí sản xuất, bởi vì ông ta đang tính phí ít hơn cho xe đạp bán ở châu Âu so với cùng một loại xe đạp như vậy mà được bán tại Thái Lan. Tuy nhiên, do có kinh tế quy mô, nên chi phí của nhà sản xuất Thái Lan khi bán số lượng lớn xe đạp leo núi ở châu Âu sẽ không cao bằng chi phí của các nhà sản xuất khác mà bán số lượng xe đạp leo núi ít hơn nhiều ở Thái Lan, nơi có dân số ít hơn và nghèo hơn và cũng nhu cầu ít hơn nhiều cho một mặt hàng xa xỉ như vậy .

Thật vậy, chi phí của việc bán số lượng ít xe đạp leo núi tại Thái Lan của nhà sản xuất này là có khả năng cao hơn cho mỗi chiếc xe đạp so với chi phí bán số lượng lớn của các đơn hàng lớn đến từ châu Âu. Bán xe đạp ở châu Âu với chi phí thấp hơn so với bán tại Thái Lan không nhất thiết có nghĩa là bán giá dưới chi phí sản xuất xe đạp cho thị trường châu Âu không lồ.^{765}

Tình trạng này không phải là duy nhất. Liên minh châu Âu đã áp dụng luật chống bán phá giá đối với khăn trải giường từ Ai Cập, thuốc kháng sinh từ Ấn Độ, giày dép từ Trung Quốc, lò vi sóng từ Malaysia và bột ngọt từ Brazil, cùng với các sản phẩm khác từ những nơi khác.^{766} Liên minh châu Âu cũng không phải là duy nhất. Hoa Kỳ đã áp dụng luật chống bán phá giá đối với thép từ Nhật Bản, nhôm từ Nga và xe golf từ Ba Lan, cùng với các sản phẩm khác.^{767} Không có bất kỳ cơ sở nghiêm khắc nào để xác định chi phí sản xuất những thứ này, các cơ quan chính phủ Mỹ phải dựa vào “thông tin tốt nhất biết được” - thường được cung cấp bởi các doanh nghiệp Mỹ đang cố gắng loại bỏ các sản phẩm nước ngoài cạnh tranh.

Dù bất kể giả thuyết đằng sau luật chống bán phá giá là gì, thì trên thực tế, chúng là một phần trong kho vũ khí bảo hộ cho các nhà sản xuất trong nước, với sự chi phí của người tiêu dùng trong nước. Hơn nữa, ngay cả giả lý thuyết sẽ không tồn tại nếu không có vấn đề của nó. Giả thuyết bán phá giá là

một phiên bản quốc tế của giả thuyết “giá cắt cổ”, mà đã được thảo luận trong Chương 8. Giá cắt cổ là một khoản phí dễ thực hiện và khó có thể chứng minh hoặc bác bỏ, dù là trong nước hay quốc tế. Ở những nơi mà trường hợp thiên vị chính trị là dễ chấp nhận phí, nó không cần phải được chứng minh.

Các Loại Hạn Chế

Thuế quan là những loại thuế áp dụng lên hàng hóa nhập khẩu nhằm mục đích tăng giá của những loại hàng hóa đó, và vì vậy cho phép các nhà sản xuất nội địa tính giá cao hơn mức có thể cho những sản phẩm cạnh tranh so với các mặt hàng giá rẻ đến từ các đối thủ cạnh tranh nước ngoài. Hạn ngạch nhập khẩu tương tự như vậy cũng hạn chế các công ty nước ngoài khỏi cạnh tranh công bằng với các nhà sản xuất trong nước. Mặc dù thuế quan và hạn ngạch có thể có cùng một kết quả kinh tế, những hiệu quả này không rõ ràng đối với công chúng. Vì vậy, trong khi một loại thuế quan giá 10 đôla trên các sản phẩm nhập khẩu tiện ích có thể cho phép các nhà sản xuất sản phẩm nội địa tính giá nhiều hơn 10 đôla, mà không sợ đánh mất

lợi thế kinh doanh về tay các nhà sản xuất nước ngoài, một sự giới hạn hạn ngạch phù hợp lên một lượng sản phẩm nhập khẩu tiện ích cũng có thể khiến cho giá của các tiện ích đó tăng lên 10 đôla thông qua hiệu ứng của cung và cầu. Tuy nhiên trong trường hợp của những người đến sau, thì không dễ dàng cho những người bầu cử thấy và xác định số lượng của những hiệu ứng. Những gì có nghĩa về mặt chính trị đó là một sự giới hạn hạn ngạch mà có thể tăng giá của những tiện ích lên 15 đôla có thể cũng sẽ dễ dàng hơn cho các quan chức chính phủ thông qua một loại thuế quan giá 10 đôla.

Đôi khi cách tiếp cận này phải chống đỡ với những sự khẳng định rằng nước bên ngoài này và nước bên ngoài kia đang "không công bằng" trong các sự hạn chế của họ lên những sản phẩm nhập khẩu từ Mỹ. Nhưng sự thật đáng buồn đó là hầu hết tất cả các nước khác thực hiện các hạn chế "không công bằng" lên hàng nhập khẩu, thường để đáp lại những lợi ích đặc biệt nội bộ. Tuy nhiên, cũng như ở nơi này hay nơi khác, các sự lựa chọn có thể được đưa ra chỉ nằm trong số những lựa chọn thay thế khác mà thực sự đang có sẵn. Những sự hạn chế của các quốc gia khác đã lấy đi của cả họ và của chúng ta một vài lợi ích của thương mại quốc tế. Nếu chúng ta làm lại như thế để đáp trả lại, thì việc đó sẽ lấy đi nhiều lợi ích hơn nữa từ cả hai bên. Nếu chúng ta để họ "thoát ra khỏi việc đó", thì việc này sẽ giảm thiểu sự mất mát từ cả hai bên.

Một sự nguy trang hiệu quả hơn cho những sự hạn chế thương mại quốc tế đó là những luật về sức khỏe và nguyên tắc an toàn được áp dụng lên hàng nhập khẩu. Chỉ riêng các yêu cầu băng đỏ cũng có thể phát triển đến mức mà thời gian cần thiết để tuân theo bổ sung đủ chi phí nhằm thực hiện lệnh cấm, đặc biệt là đối với hàng nhập khẩu dễ hư hỏng. Nếu phải mất một tuần để có được dâu tây của bạn thông qua các thủ tục hải quan, thì có lẽ bạn cũng sẽ không gửi chúng đi. Tất cả các biện pháp mà đã được thực hiện ở các quốc gia trên thế giới này, đã chia sẻ với hạn ngạch nhập khẩu những lợi thế chính trị mà khó xác định chính xác hiệu quả của chúng đối với giá tiêu dùng, dù hiệu quả này có lớn bao nhiêu.

Những Điều Kiện Thay Đổi

Theo thời gian, lợi thế so sánh thay đổi, khiến các trung tâm sản xuất quốc tế chuyển từ nước này sang nước khác. Ví dụ, khi máy tính còn là một sản phẩm mới và kỳ lạ, phần lớn sự phát triển và sản xuất ban đầu của nó diễn ra tại Mỹ. Tuy nhiên, sau khi hoàn thành những công đoạn liên quan đến công nghệ mà đã biến máy tính thành một sản phẩm được sử dụng rộng rãi đến mức nhiều người biết cách sản xuất, Mỹ vẫn giữ được lợi thế so sánh trong việc phát triển thiết kế phần mềm máy tính nhưng các loại máy móc bây giờ đã có thể dễ dàng lắp ráp tại những nước nghèo khó hơn. Ngay cả các máy tính được bán tại Mỹ với thương hiệu Mỹ cũng thường được sản xuất ở châu Á. Vào đầu thế kỷ 21, tạp chí The Economist đưa tin, “Đài Loan hiện nay đã tạo nên phần lớn các linh kiện máy tính của thế giới.”^{768} Mô hình này lan rộng ra ngoài Mỹ và Đài Loan, như tờ Far Eastern Economic Review đã đưa tin: “Các công ty châu Á chủ yếu dựa vào các công ty Mỹ, Nhật Bản và châu Âu như là nguồn cung cấp công nghệ, trong khi các nhà sản xuất châu Á tạo ra ‘lợi nhuận giới hạn ít ỏi’ do phí nhượng quyền khổng lồ do các hãng thương hiệu toàn cầu.”^{769}

Ngành công nghiệp phần mềm máy tính ở Mỹ sẽ không thể mở rộng và thành công như vậy nếu không nhờ hầu hết các kỹ sư máy tính và kỹ thuật viên của Mỹ bị ràng buộc với việc sản xuất máy móc có thể dễ dàng được sản xuất ở một số quốc gia khác. Vì cùng một người lao động Mỹ không thể ở hai nơi cùng một lúc, việc này có thể di chuyển đến nơi lợi thế so sánh của nó là lớn nhất chỉ khi quốc gia bị “mất việc làm” ở nơi nó không có lợi thế so sánh. Đó là lý do tại sao Hoa Kỳ có thể có mức độ thịnh vượng chưa từng có và lượng việc làm tăng nhanh chóng vào những thời điểm mà các truyền thông thường xuyên đưa tin sa thải hàng chục ngàn nhân công trong một số ngành công nghiệp Mỹ và hàng trăm nghìn người ở những ngành khác.

Bất kể là ngành công nghiệp hay quốc gia, nếu một triệu việc làm mới và được trả lương cao được tạo ra ở các công ty phân tán trên toàn quốc như là kết quả của thương mại tự do quốc tế, thì có thể gánh vác ít gánh nặng chính trị hơn là nửa triệu việc làm bị mất trong một ngành công nghiệp nơi các liên đoàn lao động và các hiệp hội sử dụng lao động có thể gây ra một sự ồn ào. Khi hàng triệu việc làm mới đại diện cho vài chục việc làm ở đây và ở đó trong vô số các doanh nghiệp rải rác trên toàn quốc, thì sẽ không có đủ lợi ích kinh tế tập trung và sự bành trướng chính trị ở bất kỳ nơi nào để làm cho nó đáng giá để thực hiện một chiến dịch có thể so sánh. Do đó, luật pháp thường xuyên hạn chế thương mại quốc tế vì lợi ích của một số khu vực bầu cử tập trung, mặc dù những hạn chế này có thể gây ra nhiều tổn thất về việc làm trên toàn quốc.

Việc chuyển giao trực tiếp các công việc cụ thể sang nước ngoài - như việc “gia công” - đã thu hút nhiều sự chú ý về chính trị và truyền thông, như khi các công việc trả lời điện thoại của Mỹ hoặc Anh được chuyển đến Ấn Độ, nơi mà những người Ấn Độ biết nói tiếng Anh trả lời các cuộc gọi đến cửa hàng Harrod tại London hoặc các cuộc gọi đến các công ty máy tính của Mỹ để hỏi về các thông tin kỹ thuật mà sẽ được trả lời bởi các kỹ sư phần mềm ở Ấn Độ. Thậm chí còn có một công ty ở Ấn Độ

tên là TutorVista dạy kèm sinh viên Mỹ qua điện thoại, sử dụng 600 gia sư ở Ấn Độ để xử lý 10.000 người đăng ký ở Mỹ.^{770}

Những người mà công khai chỉ trích số lượng việc làm chuyển sang nước khác hầu như không bao giờ tuyên bố liệu đây có phải là những tổn thất ròng của việc làm hay không. Trong khi nhiều việc làm của người Mỹ đã bị “gửi” sang Ấn Độ và các nước khác, thì nhiều nước khác đó lại “gửi” việc làm đó trở lại Mỹ. Công ty Siemens của Đức thuê hàng chục ngàn công nhân Mỹ tại Mỹ và hai công ty sản xuất oto Honda, Toyota của Nhật cũng làm vậy. Như trong năm 2006, 63% oto Nhật Bản bán được tại Mỹ cũng được sản xuất tại đây.^{771} Tổng số người Mỹ được thuê bởi các công ty đa quốc gia ở nước ngoài đã lên đến hàng triệu.

Có bao nhiêu lượng việc làm được gửi theo một hướng, so với bao nhiêu được gửi sang một hướng khác, cả hai đều thay đổi theo thời gian. Trong giai đoạn từ năm 1977 đến 2001, số lượng việc làm được tạo ra tại Hoa Kỳ của các công ty đa quốc gia thuộc sở hữu của người nước ngoài đã tăng 4,7 triệu, trong khi số lượng việc làm được tạo ra ở các nước khác do các công ty đa quốc gia Mỹ sở hữu chỉ tăng 2,8 triệu. Tuy nhiên, trong thập kỷ cuối cùng của kỷ nguyên đó, nhiều việc làm của người Mỹ đã được các công ty đa quốc gia Hoa Kỳ gửi đi ra nước ngoài hơn là tạo ra ở Hoa Kỳ

bởi các công ty đa quốc gia thuộc sở hữu nước ngoài.^{772} Không chỉ là hướng mà gửi các việc làm đi dễ thay đổi và không thể dự đoán được, mà những sự khác biệt ròng về số lượng việc làm còn nhỏ so với tổng số việc làm của cả nước. Hơn nữa, những so sánh đó bỏ qua các công việc tạo ra trong nền kinh tế nói chung như là kết quả của hiệu quả và sự giàu có hơn được tạo ra bởi các giao dịch quốc tế.

Ngay cả một nước mà đang mất việc làm cho các nước khác, trên số dư ròng, thông qua việc gửi các việc làm đi vẫn có thể có nhiều việc làm hơn so với việc không gửi đi. Đó là vì sự giàu có gia tăng từ các giao dịch quốc tế mang nghĩa là tăng lên của nhu cầu hàng hóa và dịch vụ nói chung, bao gồm cả hàng hóa và dịch vụ do công nhân sản xuất trong các ngành công nghiệp thuần túy trong nước.

Giao dịch tự do có thể nhận được sự ủng hộ rộng rãi giữa các nhà kinh tế, nhưng sự ủng hộ của nó ở công chúng nói chung là ít hơn đáng kể. Một cuộc thăm dò quốc tế do tạp chí The Economist thực hiện đã cho thấy nhiều người ủng hộ chủ nghĩa bảo hộ hơn là tự do thương mại ở Anh, Pháp, Ý, Úc, Nga và Hoa Kỳ.^{773} Một phần lý do là công chúng không biết chi phí bảo hộ tốn bao nhiêu và lợi ích ròng mà nó tạo ra. Người ta ước tính rằng tất cả các chủ nghĩa bảo hộ ở các nước Liên minh châu Âu kết hợp lại thì tiết kiệm không quá 200.000 việc làm - với chi phí 43 tỷ đô la. Suy ra tốn khoảng 215,000 đôla một năm cho mỗi việc làm tiết kiệm được.^{774}

Nói cách khác, nếu Liên minh châu Âu cho phép thương mại quốc tế hoạt động ở mức 100%, thì mọi công nhân bị mất việc do cạnh tranh nước ngoài có thể được trả 100.000 đô la một năm bồi thường và các nước Liên minh châu Âu vẫn sẽ phát triển. Tất nhiên, ngoài ra, các công nhân bị thay thế chỉ đơn giản là có thể đi tìm các công việc khác. Bất cứ tổn thất nào họ có thể gặp phải trong quá trình này thì không bắt đầu so sánh với các chi phí đáng kinh ngạc của việc giữ họ làm việc ở nơi họ đang ở. Đó là vì chi phí không đơn giản là tiền lương của họ, mà là chi phí sản xuất thậm chí còn lớn hơn theo những cách kém hiệu quả hơn, sử dụng các nguồn tài nguyên khan hiếm mà sẽ hiệu quả hơn ở nơi khác. Nói cách khác, những gì người tiêu dùng mất đi rất nhiều so với những gì người lao động đạt được, làm cho xã hội trở nên tồi tệ hơn.

Một lý do khác để ủng hộ công khai cho chủ nghĩa bảo hộ là nhiều nhà kinh tế không bận tâm trả lời hoặc là những lợi ích đặc biệt hoặc những người phản đối về việc giao dịch tự do vì lý do ý thức hệ. Các lập luận của cả hai về cơ bản đã bị từ chối nhiều thế kỷ trước và bây giờ được xem xét trong kinh tế như một sự xem xét không chính thức. Ví dụ, từ năm 1828, nhà kinh tế người Anh Nassau W. Senior đã viết, “chọn mức lương cao thay vì ngăn cản các nhà sản xuất của ta cạnh tranh với nước ngoài, trên thực tế, là một hệ quả cần thiết của một nguyên nhân mà cho phép chúng ta cạnh tranh với họ . . . cụ thể là, năng suất vượt trội của lao động Anh.”^{775} Tuy nhiên, các nhà kinh tế khinh bỉ các sự sai sót bị phủ nhận từ lâu mà đã chỉ cho phép những người phát ngôn mạnh mẽ và kịch liệt ít nhiều có quyền độc quyền hóa các ý kiến cộng đồng, mà ít khi nghe nhiều hơn một mặt của vấn đề.

Một trong số ít các nhà kinh tế học đương đại hàng đầu mà đã bận tâm trả lời các lý lẽ bảo hộ chính là nhà kinh tế học nổi tiếng thế giới Jagdish Bhagwati, người mà đã đồng ý một cuộc tranh luận công khai chống lại Ralph Nader. Đây là kinh nghiệm của anh ấy:

Đối mặt với các nhà phê bình tự do thương mại, các nhà kinh tế nói chung đã phản ứng với sự khinh thường và thờ ơ, từ chối tham gia vào đấu trường công khai để đối mặt với các nhà phê bình trong trận chiến. Tôi đã tham gia một cuộc tranh luận công khai với Ralph Nader trong khuôn viên trường Đại học Cornell cách đây vài năm. Cuộc tranh luận là vào buổi tối, và vào buổi chiều, tôi đã nói chuyện về giao dịch tự do cho các sinh viên tốt nghiệp ngành kinh tế học. Tôi hỏi, cuối cùng, có bao nhiêu việc diễn ra trong cuộc tranh luận, và không một ai đưa ra ý kiến. Tại sao, tôi hỏi. Sự phản ứng điển hình là: tại sao lại lãng phí thời gian? Kết quả là, trong số gần một nghìn học sinh ngồi kín nhà hát nơi cuộc tranh luận được tổ chức, đại đa số là những người phản đối thương mại tự do, tất cả đều là đồng minh của ông Nader.^{776}

Bởi vì từ “toàn cầu hoá” được đặt ra để mô tả tầm quan trọng ngày càng tăng của thương mại quốc tế và sự phụ thuộc lẫn nhau của nền kinh tế toàn cầu, nhiều người có xu hướng nhìn thấy giao dịch quốc tế và giao dịch tài chính quốc tế như một cái gì đó mới - cho phép cả lợi ích đặc biệt và ý thức hệ nhảy múa trên sự sợ hãi không xác định của công chúng. Tuy nhiên, thuật ngữ "toàn cầu hoá" cũng bao gồm nhiều hơn là thương mại tự do đơn giản giữa các quốc gia. Nó bao gồm các quy tắc thể chế chi phối việc giảm rào cản thương mại và chuyển động của tiền bạc. Trong số các tổ chức quốc tế tham gia vào việc tạo ra các quy tắc này là Ngân hàng Thế giới, Quỹ Tiền tệ Quốc tế và Tổ chức Thương mại Thế giới. Những quy tắc này là những chủ đề chính đáng của tranh cãi, mặc dù đây không phải là tất cả những tranh cãi về giao dịch tự do.

Chương 22

SỰ LUÂN CHUYỂN CỦA CẢI TOÀN CẦU

Ngành tài chính là ngành mang tính toàn cầu nhất thế giới vì sản phẩm và tiền bạc của nó có tính linh động và được sử dụng rộng rãi hơn bất kỳ ngành nào khác.

Michael Mandelbaum^{777}

Sự luân chuyển của cải giữa các quốc gia tồn tại dưới nhiều hình thức. Các cá thể và doanh nghiệp trong cùng một đất nước có thể đầu tư trực tiếp vào việc đầu tư của các doanh nghiệp ở đất nước khác. Ví dụ, người Mỹ đã đầu tư trực tiếp 329 tỷ đô-la vào các quốc gia khác và nước ngoài cũng đã đầu tư 168 tỷ đô-la vào Mỹ năm 2012, ^{778} tức Mỹ vừa là nước đầu tư vừa là nước nhận đầu tư nước ngoài nhiều hơn bất kỳ nước nào khác. Công dân của một quốc gia bất kỳ cũng có thể gửi tiền của mình vào những ngân hàng nước ngoài, từ đó sẽ cho các cá nhân và những doanh nghiệp vay, do đó đây được gọi là đầu tư gián tiếp nước ngoài. Tuy nhiên, một lựa chọn khác là mua trái phiếu do chính phủ nước ngoài phát hành. Bốn mươi sáu phần trăm trái phiếu được chính phủ Mỹ phát hành là do người dân ở các nước khác nắm giữ. ^{779}

Ngoài đa dạng các khoản đầu tư, có những khoản kiều hối được gửi từ những người sống ở nước ngoài về cho gia đình họ ở quê nhà. Năm 2012, 250 triệu dân di trú trên khắp thế giới đã gửi lượng kiều hối là 410 tỷ đô. ^{780} Năm

2011, một cuộc khảo sát tại Mexico cho thấy rằng một phần năm của 112 triệu người tại nước này nhận được tiền gửi về từ những người thân tại Mỹ, tổng cộng gần 23 tỷ đô-la.^{781} Đây cũng không phải một hiện tượng mới lạ hay hạn chế gì đối với người dân Mexico. Năm 2011, dân di trú từ Ấn Độ đã gửi 64 tỷ đô la và từ Trung Quốc là 62 tỷ đô la về quê hương của họ.^{782} Cũng giống như tiền được gửi về các nước nghèo, điều này có một tác động kinh tế đáng kể. Như tờ **Wall Street Journal** đã đưa tin:

Theo báo cáo của Ngân hàng Thế giới, lượng kiều hối chiếm khoảng 60% thu nhập của các hộ gia đình nghèo nhất tại Guatemala, và đã giúp giảm số lượng người đang sống trong cảnh nghèo đói xuống 11 phần trăm tại Uganda và 6 phần trăm tại Bangladesh.^{783}

Lượng tiền gửi về từ Lebanon tương đương 22 phần trăm Tổng sản phẩm quốc nội (GDP) của nước đó. Lượng kiều hối đến Moldova tương đương 23 phần trăm Tổng sản phẩm quốc nội ở đất nước này, và ở Tajikistan là 35 phần trăm.^{784} Lượng kiều hối quốc tế từ lâu đã đóng một vai trò đặc biệt quan trọng đối với người nghèo ở các nước nghèo. Quay trở lại những năm 1840, lượng kiều hối gửi từ những người Ireland nhập cư sang Mỹ về Ireland đã giúp nhiều cho người thân của họ không những sống sót trong nạn đói ở Ireland mà còn di cư sang Mỹ.^{785}

Các luân chuyển của cải quốc tế khác trước đây không tốt mấy. Trong nhiều thế kỷ qua, quyền lực của các nước đế quốc chỉ đơn thuần là chuyển một lượng lớn của cải từ các quốc gia mà họ đã xâm lược. Alexander Đại đế cướp toàn bộ của cải sau khi chinh phục Ba Tư. Tây Ban Nha xâm lược và lấy đi hàng tấn vàng bạc từ những người bản địa ở Tây Bán Cầu và ép buộc nhiều dân bản địa phải vào các hầm mỏ để đào thêm vàng bạc. Là một trong những người chinh phục La Mã, Julius Caesar thường xuyên diễu hành ăn mừng chiến thắng qua thành phố, để thể hiện sự giàu có và nô lệ mà ông ta mang về từ các chiến công của bản thân nơi ngoại quốc. Trong thời gian gần đây, cả những quốc gia giàu có và các tổ chức quốc tế đã chuyển phần tài sản của mình đến những đất nước nghèo hơn dưới tên gọi phổ biến là “viện trợ nước ngoài”.

Chẳng có điều nào trong đây là quá phức tạp—miễn là chúng ta nhớ lời răn “nghĩ về tài sản thay vì lời nói (words)” của thẩm phán Oliver Wendell Holmes . Khi nói đến với thương mại quốc tế và chuyển tiền quốc tế, tài sản tương đối dễ hiểu, nhưng lời nói thì thường khó giữ và dễ gây hiểu lầm.

CÁC KHOẢN ĐẦU TƯ QUỐC TẾ

Về mặt lý thuyết, các khoản đầu tư quốc tế có thể được kỳ vọng sẽ chảy từ nơi mà nguồn vốn dồi dào đến nơi nó thiếu, giống như nước tự cân bằng. Trong một thế giới hoàn hảo, các nước giàu có sẽ đầu tư nhiều vốn vào các nước nghèo, nơi mà nguồn vốn khan hiếm hơn và từ đó sẽ mang lại tỉ suất sinh lợi cao hơn. Tuy nhiên, trong một thế giới rất không hoàn hảo mà chúng ta đang sống, đó không phải là điều thường xảy ra. Ví dụ, trong tổng số trên toàn thế giới có khoảng 21 nghìn tỷ đô-la trong các khoản vay ngân hàng quốc tế năm 2012, chỉ có khoảng 2.5 nghìn tỷ đô-la được chuyển đến các nước nghèo—**chưa tới mười hai phần trăm**. Trong số gần 6 nghìn tỷ đô-la đầu tư chứng khoán quốc tế, có chưa đến 400 tỷ đô-la cho các nước nghèo, chưa tới 7 phần trăm.^{786} Nói tóm lại, các nước giàu có xu hướng đầu tư vào các nước giàu khác.

Có nhiều lý do cho điều này, giống như có những lý do mà tại sao có những đất nước lại giàu và một số còn lại thì nghèo. Rào cản lớn nhất khi đầu tư vào một quốc gia bất kỳ là nguy cơ có thể khiến bạn không bao giờ lấy lại được tiền của mình. Các nhà đầu tư đang cảnh giác với những chính phủ không ổn định, các thay đổi của nó về nhân sự hoặc các chính sách có thể tạo những rủi ro mà các điều kiện đầu tư có thể thay đổi—sự thay đổi mạnh nhất là bị tịch thu toàn bộ bởi chính phủ, hoặc “quốc hữu hóa” theo chính trị. Sự tham nhũng lan rộng là một rào cản khác đối với đầu tư, bởi vì nó là hoạt động kinh tế nói chung. Các quốc gia có tỷ lệ tham nhũng cao trên thế giới, như Nigeria hoặc Nga, hầu như không thu hút đầu tư quốc tế theo quy mô mà tài nguyên thiên nhiên của họ hoặc tiềm năng kinh tế khác có thể biện hộ được. Ngược lại, những quốc gia đứng đầu có mức tham nhũng thấp đều là những quốc gia thịnh vượng, chủ yếu là các nước Châu Âu hoặc nhánh các quốc gia ở Châu Âu cùng với Nhật bản và Singapore.^{787} Như đã lưu ý ở Chương 18, mức độ trung thực của một quốc gia có những tác động kinh tế nghiêm trọng.

Theo tờ ***The Economist***, ngay cả khi nằm ngoài tịch thu và tham nhũng, nhiều nước nghèo "không để cho nguồn vốn tự do đến và đi".^{788} Nơi nguồn vốn không thể thoát ra một cách dễ dàng, nó sẽ ít có khả năng đi vào, ngay từ đầu. Không phải là do sự nghèo nàn của những quốc gia này, mà do rào cản đầu tư. Khi Hồng Kông còn là thuộc địa của Anh, nó ban đầu rất nghèo nàn và dần trở thành một cường quốc công nghiệp, từng có thời thương mại quốc tế của nó nhiều hơn một quốc gia rộng lớn như Ấn Độ. Dòng vốn đầu tư khổng lồ đã giúp phát triển Hồng Kông, hoạt động dưới sự bảo hộ của pháp luật Anh, có mức thuế suất thấp, và cho phép dòng vốn di chuyển và thương mại tự do hơn bất cứ nơi nào trên thế giới.

Tương tự như vậy, Ấn Độ vẫn là một nước nghèo cho đến khi nới lỏng sự kiểm soát của chính phủ đối với nền kinh tế Ấn Độ, nguồn đầu tư đổ vào, đặc biệt là ở khu vực Bangalore, nơi tập trung các kỹ sư phần mềm máy tính đã thu hút các nhà đầu tư từ Thung lũng Silicon của California, tạo nên sự khởi đầu hiệu quả của một Thung lũng Silicon mới ở Ấn Độ.^{789}

Đơn giản và hiệu quả như các nguyên tắc cơ bản của di chuyển của cải quốc tế có thể, những từ ngữ và các quy tắc kế toán có thể làm cho nó phức tạp hơn. Nếu người Mỹ mua nhiều hàng hóa của Nhật hơn điều ngược lại, thì Nhật Bản sẽ kiếm được đô-la Mỹ để trang trải cho sự khác biệt này. Bởi vì những người Nhật không chỉ thu gom những đồng đô-la đó như những món quà lưu niệm, họ thường quay lại và đầu tư chúng vào nền kinh tế Mỹ. Trong hầu hết các trường hợp, nguồn tiền không bao giờ rời khỏi Mỹ. Người Nhật chỉ đơn giản mua hàng đầu tư—Trung tâm Rockefeller, chẳng hạn—chứ không phải là mua hàng hóa tiêu thụ. Đồng đô-la Mỹ trở nên vô giá trị với người Nhật nếu họ không dùng chúng vào việc gì.

Về tổng thể, thương mại quốc tế phải cân bằng. Nhưng điều đó xảy ra khi có sự thỏa thuận về kế toán quốc tế tính hàng nhập khẩu và xuất khẩu trong "cán cân thương mại", nhưng không thứ nào là không di chuyển, như Trung tâm Rockefeller. Tuy nhiên, sự thỏa thuận về kế toán và kinh tế thực tế có thể là những điều rất khác nhau.

Vài năm trở lại đây, hãng ô tô bán chạy nhất tại Mỹ là Honda hoặc Toyota, nhưng không có chiếc ô tô nào được sản xuất tại Detroit là chiếc xe bán chạy nhất tại Nhật. Kết quả là các hãng sản xuất ô tô Nhật Bản nhận về hàng tỷ đô-la và Nhật Bản thường có thặng dư ròng trong thương mại với Mỹ. Nhưng các nhà sản xuất của Honda và Toyota sẽ làm gì với toàn bộ số đô-la đó? Một trong những điều họ làm là xây những các nhà máy ở Mỹ, tạo việc làm cho hàng ngàn người Mỹ để sản xuất những chiếc ô tô gần gũi hơn

với khách hàng của họ tại đây, cho nên Honda và Toyota không phải trả chi phí cho việc vận chuyển qua Thái Bình Dương.

Các nhân công Mỹ của họ đã được trả mức lương cao đáng kể cho việc họ đã nhiều lần bỏ phiếu chống việc tham gia vào các liên đoàn lao động trong các cuộc bỏ phiếu kín. Vào ngày 29 tháng 7 năm 2002, chiếc xe Toyota thứ mười triệu đã được lắp ráp tại Mỹ.^{790} Xét về **của cải (things)**, hơn là tuyên bố (words), ở đây có một chút cảnh báo. Điều cảnh báo người ta là tuyên bố và các luật kế toán mà sản xuất số lượng để khớp với những lời tuyên bố đó.

Tổng sản lượng cả nước bao gồm cả các loại hàng hóa và dịch vụ—nhà cửa và cắt tóc, xúc xích và phẫu thuật—nhưng cán cân thương mại quốc tế chỉ bao gồm những hàng hóa vật chất có thể di chuyển. Nền kinh tế Mỹ sản xuất dịch vụ nhiều hơn hàng hóa, nên việc Mỹ nhập khẩu hàng hóa nhiều hơn là xuất khẩu hàng hóa là không có gì đáng ngạc nhiên—và xuất khẩu dịch vụ nhiều hơn là nhập khẩu. Bí quyết và công nghệ của Mỹ được sử dụng bởi những quốc gia khác trên thế giới, và tất nhiên là những quốc gia đó trả tiền cho Mỹ để có những dịch vụ đó. Ví dụ, hầu hết các máy tính cá nhân trên toàn cầu chạy trên các hệ điều hành được tạo ra bởi tập đoàn Microsoft. Nhưng những khoản chi trả từ nước ngoài đến Microsoft và những công ty khác tại Mỹ cho các dịch vụ của họ không được tính vào cán cân thương mại quốc tế, bởi vì thương mại chỉ bao gồm các loại hàng hóa, không phải dịch vụ.

Đây chỉ là một quy ước kế toán. Tuy nhiên, “cán cân thương mại” của Mỹ được đưa tin trên các phương tiện truyền thông như thể một phần hình ảnh này là cả một bức tranh toàn cảnh, và “thâm hụt”, từ ngữ dễ tác động cảm xúc đã đặt ra các báo động. Tuy nhiên, thường có một khoản thặng dư đáng kể mà Mỹ kiếm được từ những dịch vụ, điều này đương nhiên bị bỏ qua trong cán cân thương mại. Chẳng hạn, trong năm 2012, Mỹ đã kiếm được 124 tỷ đô-la từ phí bản quyền và lệ phí giấy phép,^{791} và hơn 628 tỷ đô-la từ tất cả các dịch vụ mà Mỹ đã cung cấp cho các quốc gia khác,^{792} con số này nhiều hơn gấp đôi Tổng sản phẩm quốc nội của Ai Cập hoặc Malaysia.^{793}

Lời bình luận của tờ **Wall Street Journal** về thâm hụt thương mại là:

Trong danh sách những vấn đề kinh tế đáng quan tâm, “thâm hụt thương mại” đứng vị trí thứ 75—trừ khi các chính trị gia phản ứng bằng cách áp dụng các rào cản thương mại mới hoặc phá giá tiền tệ.^{794}

Đối với thâm hụt thương mại, cũng như với những vấn đề khác, điều quan trọng không phải là khuôn khổ tuyệt đối mà là quy mô tương đối so với quy mô tổng thể của cả nền kinh tế. Mặc dù có mức thâm hụt thương mại lớn nhất thế giới, Mỹ cũng là nước có nền kinh tế lớn nhất thế giới. Mức thâm hụt thương mại của Mỹ chỉ dưới 5 phần trăm Tổng sản phẩm quốc nội của nước này vào năm 2011—ít hơn một nửa so với Thổ Nhĩ Kỳ và chưa đến một phần bốn so với Macedonia.^{795}

Khi bạn đếm toàn bộ tiền và tài nguyên di chuyển vào và ra của một quốc gia cho tất cả nguyên nhân, thì bạn không còn nói gì về “cán cân thương mại” nữa mà thay vào đó là “cán cân thanh toán”—bất kể việc thanh toán được thực hiện đối với hàng hóa hay dịch vụ. Mặc dù điều này không gây hiểu lầm như cán cân thương mại, nhưng nó vẫn không phải là toàn bộ câu chuyện, và nó không liên quan đến sức khỏe của nền kinh tế. Thật trớ trêu thay, một trong những thách đứ hiểm hoi của cán cân thanh toán dành cho Mỹ vào cuối thế kỷ 20 và tiếp theo là cuộc suy thoái năm 1992.^{796} Nước Đức thường xuyên tạo ra thách đứ xuất khẩu, nhưng đồng thời nền kinh tế của quốc gia này đã có tốc độ tăng trưởng chậm hơn và tỉ lệ thất nghiệp cao hơn so với Mỹ.^{797} Nigeria đã có nhiều năm thách đứ thương mại quốc tế và là một trong những quốc gia nghèo nhất trên thế giới.

Điều này không có nghĩa là các quốc gia có thách đứ thương mại hoặc thách đứ thanh toán đều gặp bất lợi về kinh tế. Chỉ là những con số này, tự bản thân nó, không nhất thiết nói lên sự thịnh vượng hay sự nghèo nàn của bất kỳ nền kinh tế nào.

Dữ liệu về các nguồn đầu tư nước ngoài cũng có thể tạo ra các tuyên bố gây hiểu lầm. Dựa trên các luật kế toán, khi công dân ở các quốc gia khác đầu tư vào Mỹ, điều này biến Mỹ thành “con nợ” của những người đó, bởi vì người Mỹ nợ họ tiền mà họ gửi đến Mỹ, và vì nó không được gửi đến như một món quà. Khi công dân ở các nước khác trên thế giới cảm thấy an tâm hơn khi đặt tiền của họ vào những ngân hàng ở Mỹ hoặc đầu tư vào các công ty ở đây, hơn là dựa vào các ngân hàng và công ty ở nơi của họ, do đó một khoản tiền lớn từ nước ngoài sẽ tìm đường đến với Mỹ.

Những người ngoại quốc đầu tư 12 tỷ đô-la vào các doanh nghiệp Mỹ vào năm 1980 và việc này cứ tăng lên qua nhiều năm cho đến khi họ đầu tư hơn 200 tỷ đô-la mỗi năm vào năm 1998. Vào đầu thế kỷ 21, Mỹ đã nhận được mức đầu tư từ nước ngoài nhiều gấp hai lần so với bất kỳ nước nào khác trên thế giới.^{798} Vào năm 2012, những người ngoại quốc đã mua hơn

400 tỷ đô-la tài sản ở Mỹ so với người Mỹ mua lại ở nước ngoài.^{799} Điều đó vượt qua Tổng sản phẩm quốc nội của nhiều nước. Hầu hết số tiền này (60 phần trăm) đến từ Châu Âu và 9 phần trăm từ Canada^{800}—cộng thêm hơn hai phần ba tổng số đầu tư nước ngoài tại Mỹ. Những quốc gia giàu có có xu hướng đầu tư vào các quốc gia giàu có khác.

Nhìn vào phương diện tài sản, không có gì sai với nó. Bằng việc tạo ra nhiều cửa cải tại Mỹ, như là các nguồn đầu tư tạo ra nhiều việc làm hơn cho cư dân Mỹ và tạo ra nhiều hàng hóa hơn cho người tiêu dùng ở đất nước này, cũng như cung cấp thu nhập cho các nhà đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên, nhìn về khía cạnh tuyên bố (words), đây là một khoản nợ ngày càng gia tăng đối với người nước ngoài.

Càng trở nên thịnh vượng thì nền kinh tế Mỹ càng trở nên an toàn hơn, càng có nhiều người nước ngoài muốn gửi tiền của họ đến Mỹ, và mức “thâm hụt” cán cân thanh toán hàng năm và mức tích lũy nợ quốc tế của Mỹ tăng lên. Do đó, không có gì đáng ngạc nhiên khi sự thịnh vượng của nền kinh tế Mỹ trong những năm 1990 đi kèm với mức thâm hụt và nợ quốc tế kỷ lục. Mỹ là nơi hoạt động và cũng là nơi mà nhiều người nước ngoài muốn tiền của họ ở đây, để đầu tư vào các hoạt động đó. Điều này không có nghĩa là mọi thứ không thể khác đi so với các quốc gia khác có các hoàn cảnh khác nhau.

Một vài quốc gia thịnh vượng khác đi đầu tư nhiều hơn là những quốc gia khác đầu tư vào chúng. Pháp, Anh, và Nhật, chẳng hạn, đầu tư hàng trăm tỷ đô-la vào các quốc gia khác hơn là điều ngược lại.^{801} Về bản chất ở đây không có gì sai khi trở thành một quốc gia cho vay, cũng không có gì sai khi về bản chất khi làm một quốc gia đi vay. Tất cả dựa trên các hoàn cảnh riêng biệt, những cơ hội, và khó khăn cụ thể mà mỗi quốc gia phải đối mặt. Ví dụ như Thụy Sĩ, đã có một khoản đầu tư ròng vào các quốc gia có Tổng sản phẩm quốc nội lớn hơn của đất nước này.^{802} Các khoản tiền lớn chảy vào Thụy Sĩ như một trung tâm tài chính quốc tế lớn và, nếu Thụy Sĩ không thể tìm đủ các cơ hội đầu tư tốt vào các quốc gia nhỏ của họ với tất cả số tiền này, thì sẽ có ý nghĩa hoàn hảo để cho họ đầu tư khoản tiền lớn vào những quốc gia khác.

Vấn đề ở đây là sự thâm hụt quốc tế và thặng dư không phải là những hệ quả không thể tránh khỏi đối với sự thịnh vượng hay nghèo đói và cũng không phải là lời tuyên bố, bản thân chúng, biểu hiện nhiều hơn về tình hình kinh tế của một đất nước. Từ “nợ” bao gồm rất nhiều các dạng giao dịch khác nhau, thực tế hiện nay một trong số chúng có vấn đề và một số thì không. Mỗi khi bạn gửi một trăm đô-la vào một ngân hàng, ngân hàng đó sẽ tăng thêm một trăm đô-la vào khoản nợ, bởi vì nó vẫn là tiền của bạn và họ

giữ chúng thay cho bạn. Một vài người có thể trở nên lo lắng nếu họ được biết rằng cái ngân hàng đang nắm giữ tiền tiết kiệm của họ mỗi tháng đều lún sâu vào nợ nần hơn. Nhưng những lo lắng như thế sẽ trở nên thừa thãi, nếu như khoản nợ của ngân hàng trở nên lớn hơn thì chỉ có nghĩa là có nhiều người cũng đang gửi tiền của họ vào cùng ngân hàng đó.

Ở phương diện khác, nếu chỉ đơn giản là bạn mua mọi thứ bằng thẻ tín dụng, nó sẽ trở thành một khoản nợ mà bạn dự kiến sẽ phải trả—và nếu bạn làm cho các khoản nợ đó gia tăng vượt quá khả năng trả nợ của bạn, bạn có thể sẽ gặp rắc rối lớn. Tuy nhiên, một ngân hàng không gặp khó khăn gì nếu có ai đó gửi hàng triệu đô-la vào nó, mặc dù nó sẽ nợ thêm hàng triệu đô-la. Ngược lại, các quan chức ngân hàng có lẽ sẽ rất vui mừng khi nhận được hàng triệu đô-la, từ việc này họ có thể cho vay nhiều hơn và kiếm nhiều lợi nhuận hơn.

Trong phần lớn lịch sử, Mỹ đã từng là một quốc gia con nợ—và tương tự cũng có mức sống cao nhất trên thế giới trong phần lớn lịch sử của quốc gia này. Một trong những yếu tố giúp phát triển nền kinh tế Mỹ và thay đổi Mỹ từ một quốc gia nông nghiệp nhỏ thành một cường quốc công nghiệp khổng lồ là nhờ có dòng vốn từ Tây Âu nói chung và từ Anh nói riêng. Những nguồn tài nguyên khổng lồ cho phép Mỹ xây dựng các kênh rạch, nhà máy và những tuyến đường sắt xuyên lục địa để gắn chặt kinh tế với nhau. Ví dụ, vào những năm 1890, các nhà đầu tư nước ngoài sở hữu khoảng một phần năm cổ phần của Tuyến đường sắt Baltimore & Ohio, hơn một phần ba cổ phần của Trung tâm New York, hơn một nửa cổ phần của Tuyến đường sắt Pennsylvania, và gần hai phần ba cổ phần của Trung tâm Illinois.^{803}

Thậm chí ngày nay, khi các tập đoàn đa quốc gia của Mỹ sở hữu một khối tài sản khổng lồ tại những quốc gia khác, những người ngoại quốc đã sở hữu nhiều tài sản ở Mỹ hơn người Mỹ sở hữu tại nước ngoài trong hơn một phần tư thế kỷ, bắt đầu từ năm 1986.

Hiển nhiên, các nhà đầu tư nước ngoài sẽ không bao giờ gửi tiền của họ đến Mỹ nếu như họ không trông mong có thể lấy lại chúng với lãi suất và cổ tức. Tương tự, các doanh nhân Mỹ sẽ không bao giờ đồng ý trả lãi suất và cổ tức trừ khi họ cho rằng những khoản đầu tư này sẽ mang lại lợi nhuận đủ lớn để chi trả cho các khoản thanh toán kia mà vẫn có lợi nhuận cho các doanh nghiệp Mỹ. Những khoản đầu tư này thường được thực hiện theo như kế hoạch đã đặt ra, qua bao đời. Nhưng điều này có nghĩa là Mỹ đã chính thức là quốc gia con nợ qua bao đời. Chỉ duy

nhất cho đến khi việc cho các chính phủ Châu Âu vay tiền trong suốt Thế Chiến Thứ Nhất đã biến Mỹ trở thành một quốc gia chủ nợ.

Trong khi các nhà đầu tư nước ngoài đóng vai trò chính trong sự phát triển của các ngành cụ thể trong nền kinh tế Mỹ, đặc biệt là trong sự phát triển ban đầu của công nghiệp và cơ sở hạ tầng, không nhất thiết phải phóng đại tầm quan trọng của họ, ngay cả trong thế kỷ mười chín. Đối với nền kinh tế Mỹ nói chung, nó đã được ước tính rằng nguồn đầu tư nước ngoài đã cung cấp khoảng 6 phần trăm tổng số vốn hình thành tại Mỹ trong thế kỷ thứ mười chín.^{804} Các tuyến đường sắt là trường hợp ngoại lệ và chiếm một vị trí tuyệt đối các khoản đầu tư nước ngoài trong cổ phiếu và trái phiếu của các doanh nghiệp Mỹ.^{805}

Tại nhiều quốc gia khác, vai trò của các nhà đầu tư nước ngoài được xem là quan trọng hơn ở Mỹ, mặc dù phần lớn nền kinh tế Mỹ đã nhận được các khoản đầu tư tuyệt đối từ nước ngoài. Ví dụ, vào đầu thế kỷ hai mươi, các nhà đầu tư nước ngoài sở hữu một phần năm nền kinh tế tại Úc và chiếm một nửa tại Argentina.^{806}

Cả nền kinh tế trong nước lẫn nền kinh tế quốc tế đều không phải là một quá trình có tổng thể bằng không, trong đó một số người sẽ mất đi những thứ mà người khác giành được. Mọi người đều có thể giành phần thắng khi các cuộc đầu tư tạo nên sự phát triển cho nền kinh tế. Ở đó có một chiếc bánh lớn hơn và mọi người có thể có những miếng lớn hơn. Sự rót vào to lớn của nguồn vốn nước ngoài đã góp phần đưa Mỹ trở thành quốc gia về công nghiệp hàng đầu thế giới vào năm 1913, khi người Mỹ sản xuất nhiều hơn một phần ba tổng số hàng hóa được sản xuất ra trên thế giới.^{807}

Mặc dù các nỗi lo sợ ở một số quốc gia cho rằng các nhà đầu tư nước ngoài sẽ mang theo phần lớn tài sản tại quốc gia của họ, khiến cho người dân địa phương trở nên nghèo hơn, có lẽ không có một quốc gia nào trong lịch sử mà những người nước ngoài đã mang đi lượng tiền rất lớn như Mỹ. Với lập luận đó, người Mỹ phải là những người nghèo nhất trên thế giới, thay vì luôn có được một mức sống cao nhất trên thế giới. Lý do cho sự thịnh vượng này là các giao dịch kinh tế không phải là một hoạt động có tổng bằng không. Họ tạo ra của cải.

Đối với một số nước kém may mắn hơn, cùng một từ ngữ được sử dụng trong kế toán—đặc biệt là “nợ”—có thể có những khác biệt thực tế về kinh tế rất lớn. Ví dụ, khi các mặt hàng xuất khẩu không bao gồm chi phí nhập khẩu và không có bí quyết công nghệ cao để xuất khẩu, chính phủ có thể phải vay tiền từ những quốc gia khác hoặc từ các tổ chức quốc tế, để bù đắp cho phần chênh lệch. Đây là các khoản nợ chính đáng và nguyên nhân cho mối quan tâm thực sự. Nhưng sự thật là mức thâm hụt thương mại lớn hoặc mức thâm hụt thanh toán lớn không thể tự tạo ra một cuộc khủng hoảng, mặc dù lời hùng biện chính trị và báo chí có thể biến nó trở thành một thứ gì đó để báo động với cộng đồng.

Ẩn dưới phía sau của những suy nghĩ bối rối về thương mại quốc tế và giao dịch quốc tế của của cải là một giả thiết tiềm ẩn về một cuộc thi có tổng bằng không, nơi mà một số người chỉ đạt được những thứ khi những người khác đánh mất. Như thế này chẳng hạn, một số người cho rằng các tập đoàn đa quốc gia thu lợi nhuận bằng cách “khai thác” các công nhân trong Thế giới thứ ba. Nếu như vậy, thật khó có thể giải thích được tại sao phần lớn các khoản đầu tư của Mỹ ở các nước khác lại đi đến các nước giàu hơn, nơi được trả mức lương cao, chứ không phải là những nước nghèo nơi có mức lương thấp hơn so với các nước giàu có.

Ví dụ, trong giai đoạn từ năm 1994 đến năm 2002, có nhiều khoản đầu tư trực tiếp của Mỹ vào các nước khác có xu hướng đi đến Canada và đến các nước Châu Âu hơn là toàn bộ phần còn lại của thế giới.^{808} Hơn thế nữa, các khoản đầu tư của Mỹ vào các khu vực thực sự nghèo nàn như Châu Phi vùng hạ Saharan và các vùng nghèo nàn hơn của Châu Á đã chiếm khoản một phần trăm khoản đầu tư nước ngoài trên toàn thế giới của người Mỹ. Qua nhiều năm, các công việc được tạo ra ở nước ngoài bởi các công ty đa quốc gia Mỹ phần lớn nằm ở những nước có mức lương cao.

Cũng như các khoản đầu tư nước ngoài của người Mỹ chủ yếu đi đến những quốc gia thịnh vượng, vì vậy Mỹ là quốc gia nhận đầu tư từ quốc tế lớn nhất thế giới, mặc dù có mức lương cao chi trả cho người lao động. Tập đoàn Tata của Ấn Độ đã mua lại Khách sạn Ritz-Carlton ở Boston và Tetley Tea ở Anh,^{809} trong nhiều số cổ phần quốc tế mà quốc gia này nắm giữ, mặc dù các cổ phần này ở các nước phương Tây yêu cầu Tata Industries phải trả lương cao hơn mức lương địa phương tại Ấn Độ.

Tại sao các công ty tìm kiếm lợi nhuận phải đầu tư nhiều hơn vào những nơi mà họ sẽ phải trả mức lương cao cho công nhân trong những quốc gia công nghiệp giàu có, thay vì với mức lương thấp cho lao động “Sweetshop (công xưởng bóc lột công nhân một cách tồi tệ, tàn nhẫn)” trong Thế giới thứ ba? Tại sao họ lại phải bỏ qua những cơ hội vàng để “bóc lột” những người lao động nghèo khổ nhất? Sự bóc lột có thể là lời giải thích thuận tiện về mặt trí tuệ, thỏa mãn về mặt cảm xúc, và có lợi về mặt chính trị về chênh lệch thu nhập giữa các quốc gia hoặc giữa các nhóm trong một quốc gia nhất định, nhưng nó lại không có những tính năng bổ sung để phù hợp với những vấn đề thực tế về nơi mà những doanh nghiệp tìm kiếm lợi nhuận đầu tư phần lớn số tiền của họ, quốc tế hoặc nội địa. Hơn thế nữa, ngay cả bên trong những nước nghèo, những người nghèo nhất thường là những người có ít liên hệ với các tập đoàn đa quốc gia, thường vì họ sống cách xa các cảng và các trung tâm thương mại khác.

Chỉ riêng những tập đoàn đa quốc gia Mỹ thôi là đã cung cấp công ăn việc làm cho hơn 30 triệu người trên toàn thế giới. Nhưng, với mô hình đầu tư quốc tế của họ, tương đối ít trong những việc làm đó có mặt tại những nơi mà họ cần nhất, những quốc gia nghèo. Trong một vài trường hợp, một công ty đa quốc gia thực tế có thể đầu tư vào một quốc gia thuộc Thế giới thứ ba, nơi có mức lương địa phương thấp hơn đủ để bù đắp cho năng suất sản xuất thấp hơn của các nhân công và/hoặc chi phí vận chuyển cao hơn trong hệ thống vận tải kém phát triển và/hoặc các khoản đút lót phải được chi trả cho các quan chức chính phủ để hoạt động trong những nước như vậy.

Nhiều nhà cải cách hoặc những phong trào phản đối của sinh viên đại học và những người khác ở các quốc gia giàu có thể trở nên phẫn nộ với mức lương thấp và các môi trường làm việc “sweetshop” trong những doanh nghiệp thuộc Thế giới thứ ba này. Tuy nhiên, nếu những phong trào phản đối đó thành công về mặt chính trị trong việc ép tăng lương và cải thiện môi trường làm việc ở những quốc gia này, kết quả cuối cùng thậm chí có thể là có ít các công ty nước ngoài sẽ đầu tư vào Thế giới thứ ba hơn và sẽ có ít những người lao động thuộc thế giới này có việc làm hơn. Bởi vì các công ty đa quốc gia thường phải trả khoảng gấp đôi mức lương địa phương tại những nước nghèo, có vẻ sự thiếu thốn việc làm này sẽ trở nên khó khăn hơn cho những người lao động ở Thế giới thứ ba, ngay cả khi những kẻ thích ra vẻ là ân nhân ở phương Tây tự chúc mừng bản thân trong việc kết thúc “sự bóc lột”.

KIỀU HỐI VÀ NGUỒN NHÂN LỰC

Thậm chí trong một kỷ nguyên mà các khoản đầu tư quốc tế lên đến hàng nghìn tỷ đô-la, vẫn còn rất nhiều hình thức khác của luân chuyển của cải giữa các quốc gia. Những hình thức đó bao gồm có kiều hối, viện trợ, và chuyển giao nguồn nhân lực dưới hình thức kỹ năng và mối quan hệ kinh doanh của những người di trú.

Các khoản kiều hối

Những người xa xứ làm việc tại nước ngoài thường gửi tiền trợ cấp về cho gia đình của họ. Trong suốt thế kỷ mười chín và đầu thế kỷ hai mươi, dân Ý di cư đặc biệt được lưu ý đến vì những điều kiện sống khắc nghiệt tại các quốc gia trên thế giới, và thậm chí phải nhịn đói, để có thể gửi tiền về cho gia đình ở Ý. Hầu hết những người chạy trốn nạn đói tại Ireland trong suốt những năm 1840 phải đi qua Đại Tây Dương với giá vé được chi trả bằng tiền chuyển từ những thành viên trong gia đình đang sống tại Mỹ. Cũng tương tự như vậy đối với những người Do Thái di trú từ Đông Âu đến Mỹ trong những năm sau đó.

Thế kỷ hai mươi mốt, kiều hối là một trong những nguồn tiền chính từ bên ngoài chảy vào các nước nghèo. Chẳng hạn vào năm 2009, lượng kiều hối trên quốc tế đến các đất nước nghèo này cao hơn hai lần rưỡi giá trị của tổng viện trợ nước ngoài.^{811}

Vào một thời điểm, những người Trung Quốc đang sống tại Malaysia, Indonesia và những nước Đông Nam Á khác được đề cập đến vì việc gửi tiền trợ cấp về cho gia đình ở Trung Quốc. Các chính trị gia và các nhà báo tại những đất nước này thường đẩy mạnh sự thù địch đối đầu với Trung Quốc ở hải ngoại bằng cách tuyên bố rằng những khoản kiều hối đã làm cho các nước đó trở nên nghèo nàn và vì lợi ích của Trung Quốc. Thực tế thì, người Trung Quốc đã tạo ra nhiều doanh nghiệp—và đôi khi là cả một ngành công nghiệp—cho những nước Đông Nam Á đó. Những gì họ gửi về Trung Quốc là một phần nhỏ của cải mà họ đã tạo ra và góp phần làm giàu cho những quốc gia mà họ đang sinh sống.

Các cáo buộc tương tự đối với người Lebanon ở Tây Phi, những người Ấn Độ và Pakistan ở Đông Phi, và những nhóm người khác trên thế giới. Sự sai lầm cơ bản trong mỗi trường hợp là hệ quả của việc bỏ qua số của cải mà những nhóm người

này tạo ra, do đó những quốc gia mà họ nhập cư đến có nhiều của cải hơn—thay vì kém hơn—như là một minh chứng cho việc những nhóm người này ở đó. Đôi khi sự thù địch được tạo ra đối với những nhóm người như vậy đã dẫn đến việc họ rời bỏ những đất nước này hoặc bị trục xuất, kết quả theo sau thường là sự suy sụp của nền kinh tế tại các quốc gia mà họ rời đi.

Những người di cư và nhập cư

Con người là một trong những nguồn lực lớn nhất của của cải. Nền công nghiệp nói chung đã được tạo ra và các nền kinh tế đã được trao đổi bởi những người nhập cư.

Trong lịch sử, đây không phải là điều gì bất thường về việc một dân tộc riêng biệt hoặc một nhóm người nhập cư tạo ra hoặc thống trị cả một nền công nghiệp. Những người Đức nhập cư đã xây dựng các nhà máy sản xuất bia hàng đầu tại Mỹ trong thế kỷ mười chín, và hầu hết những thương hiệu bia nổi tiếng đó của Mỹ trong thế kỷ hai mươi mốt vẫn đang được sản xuất tại các nhà máy được xây dựng bởi người gốc Đức. Hãng bia nổi tiếng nhất của Trung Quốc—Tsingtao—cũng được tạo ra bởi những người Đức và có những nhà máy sản xuất bia Đức ở Úc, Brazil, và Argentina. Tương tự như đồng hồ đeo tay chưa xuất hiện tại London cho đến khi có một nhóm người theo đạo Tin lành Pháp theo phong trào cải cách mang kỹ năng làm đồng hồ trốn chạy khỏi Pháp đến Anh và Thụy Sĩ, từ đó biến cả hai quốc gia này trở thành một trong những nước sản xuất đồng hồ hàng đầu thế giới. Ngược lại, Pháp phải đối mặt với sự cạnh tranh gia tăng trong một số ngành công nghiệp mà đất nước này đã từng chiếm ưu thế, bởi vì việc trốn chạy khỏi Pháp của những người theo đạo Tin lành Pháp kia đã tạo ra những doanh nghiệp cạnh tranh ở các quốc gia lân cận.

Giữa những nguồn lực quan trọng về kỹ năng và kinh doanh phía sau sự nổi dậy đầu tiên của Anh, và sau đó là Mỹ, với vị thế của quốc gia công nghiệp và thương mại hàng đứng đầu thế giới là số lượng lớn những nhóm người di trú định cư tại các quốc gia này, thường là trốn chạy khỏi sự khủng bố hoặc sự nghèo đói tại quê hương của họ. Các ngành công nghiệp về len, lanh, bông, lụa, giấy, và thủy tinh đã được cải cách bởi những người lao động nước ngoài và các doanh

nghiệp nước ngoài ở Anh, trong khi đó những người Do Thái và Lombard thì phát triển các tổ chức tài chính ở Anh. Mỹ, được biết đến như một quốc gia có số lượng người nhập cư áp đảo, thậm chí có nhiều ngành nghề và các ngành công nghiệp được tạo ra hoặc thống trị bởi những nhóm người nhập cư đó. Những cây đàn piano đầu tiên tại Mỹ trong thời kì thuộc địa được tạo ra bởi người Đức—những người đi tiên phong trong việc tạo ra những cây đàn piano tại Nga Hoàng, Anh, và Pháp—những doanh nghiệp được tạo ra bởi người Đức tiếp tục sản xuất những cây đàn piano hàng đầu tại Mỹ, điển hình là Steinway, trong thế kỷ thứ hai mươi mốt.

Ở một mức độ khác lớn hơn, những nước Mỹ Latin bị lệ thuộc vào những người nhập cư—đặc biệt là ngoài các quốc gia bị Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha xâm chiếm, đã hình thành nên các nước Mỹ Latin này. Theo sử gia nổi tiếng người Pháp Fernand Braudel, những người nhập cư này đã “hình thành nên Brazil hiện đại, Argentina hiện đại, và Chile hiện đại”.^{813} Trong số những người nước ngoài sở hữu hoặc điều khiển hơn một nửa các ngành công nghiệp tại các quốc gia trên là những người Lebanon ở Tây Phi,^{814} người Hy Lạp của đế chế Ottoman,^{815} những người Đức tại Brazil,^{816} người Ấn Độ tại Fiji,^{817} người Anh tại Argentina,^{818} người Bỉ tại Nga,^{819} người Trung Quốc tại Malaysia,^{820} và còn nhiều người nước khác. Đây không phải là một phần của quá khứ. Bốn phần năm các cửa hàng bánh rán ở California thuộc sở hữu của những người gốc Campuchia.^{821}

Xuyên suốt lịch sử, những tổn thất của nền kinh tế quốc gia do di cư cũng đáng chú ý như những lợi ích từ việc tiếp nhận thêm những người nhập cư. Sau khi những người Moriscos bị trục xuất khỏi Tây Ban Nha vào đầu thế kỷ mười bảy, một linh mục người Tây Ban Nha đã hỏi rằng: “Ai sẽ làm cho chúng ta những chiếc giày bây giờ?”^{822} Đây là một câu hỏi sẽ có thể tốt hơn khi được hỏi **trước khi** những người Moriscos đó bị trục xuất, điều đặc biệt hơn là khi chính người linh mục này đã ủng hộ cho sự trục xuất đó. Một vài quốc gia đã xuất khẩu nguồn nhân lực với quy mô lớn—ví dụ, để tìm kiếm những cơ hội tốt hơn những người trẻ có học thức của những nước này xuất ngoại đến các nước khác. Từ **The Economist** đã đăng tin rằng hơn 60 phần trăm sinh viên tốt nghiệp tại các trường cao đẳng hoặc đại học ở Fiji, Trinidad, Haiti, Jamaica và Guyana đã đi đến sống

tại các quốc gia thuộc Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế. Tại Guyana, có đến 83 phần trăm làm điều này.^{823}

Mặc dù không dễ dàng để định lượng nguồn nhân lực, việc nhập cư của những người có học thức trong quy mô này đại diện cho sự tổn thất của cải nghiêm trọng của một quốc gia. Một trong những ví dụ nổi bật nhất là những tổn thất của quốc gia là hệ quả của việc những người di cư là dân Đức Quốc Xã, những chính sách chống Do Thái của họ đã làm cho nhiều nhà khoa học người Do Thái bỏ đi đến Mỹ, nơi mà họ đóng một vai trò quan trọng trong việc đưa Mỹ trở thành quốc gia đầu tiên chế tạo ra bom nguyên tử. Do đó Nhật Bản, khi đó là đồng minh của Đức Quốc Xã, sau đó đã phải trả một mức giá quá đắt cho những chính sách đã dẫn đến lượng lớn người Do Thái bị Đức Quốc Xã đàn áp ở Châu Âu phải di cư.

Tuy nhiên, việc đánh giá tác động kinh tế khi chỉ nhìn vào những đóng góp tích cực của việc nhập cư là sai lầm. Những người nhập cư cũng mang đến những căn bệnh, tội phạm, cuộc xung đột nội bộ, và khủng bố. Nhưng cũng không thể quơ đũa cả nắm. Khi mà 2 phần trăm người nhập cư đến từ Nhật Bản và 46% người nhập cư đến từ Lào tìm vào trợ cấp phúc lợi xã hội,^{824} ta không thể nhận thấy được khuôn mẫu nào tượng trưng được cho tất cả những người nhập cư. Trong những nhân tố tiêu cực lẫn tích cực có các chênh lệch tương đồng về chỉ số tội phạm mà những người nhập cư từ các quốc gia khác mang đến cho Mỹ và các quốc gia còn lại trên thế giới. Nga và Nigeria là hai quốc gia thường được xếp hạng vào các nước có mức tham nhũng cao nhất trên thế giới và những người nhập cư từ Nga và Nigeria đã trở nên nổi tiếng về các hoạt động phạm tội tại Mỹ.

Mọi thứ dựa đều trên những người nhập cư, những quốc gia mà chúng ta đang nói đến và những giai đoạn của lịch sử.

Chủ nghĩa đế quốc

Sự cướp bóc của một quốc gia hoặc một nhóm người đã trở nên phổ biến trong suốt lịch sử nhân loại.

Mặc dù chủ nghĩa đế quốc là một trong những hình thức mà của cải có thể được chuyển từ một quốc gia này sang một quốc gia khác, nó cũng không có lý

do phi kinh tế nào cho chủ nghĩa đế quốc khiến nó tiếp tục tồn tại, thậm chí khi nó làm mất sự cân bằng tài chính của các nước thắng trận. Các nhà lãnh đạo quân sự có thể muốn có các căn cứ chiến lược, như căn cứ của Anh tại Gibraltar hoặc căn cứ của Mỹ tại vịnh Guantanamo ở Cuba. Các nhà truyền giáo ở thế kỷ mười chín ủng hộ việc chính phủ Anh thao túng được quyền kiểm soát các quốc gia khác ở Châu Phi, nơi mà nhiều công việc truyền giáo được diễn ra—nhưng những sự ủng hộ đó thường bị phản đối bởi bộ trưởng bộ tài chính Anh, những người nhận ra rằng nước Anh sẽ không bao giờ có đủ của cải để hoàn trả cho những chi phí của việc thành lập và duy trì chế độ thực dân ở những quốc gia đó.

Một vài cá nhân như Cecil Rhodes có thể trở nên giàu có tại Châu Phi, nhưng các khoản chi phí cho những người đóng thuế ở Anh lại vượt quá khối tài sản đồ sộ của Rhode. Nói chung chủ nghĩa đế quốc ở Châu Âu hiện đại có nhiều ấn tượng về quy mô các vùng lãnh thổ được kiểm soát hơn là về tầm quan trọng kinh tế của các vùng lãnh thổ đó. Khi những đế chế Châu Âu ở thời kỳ thịnh vượng nhất trong đầu thế kỷ hai mươi, Tây Âu chỉ chiếm nhỏ hơn 2 phần trăm lãnh thổ trên thế giới nhưng lại kiểm soát đến 40 phần trăm các đế quốc khác.^{825} Tuy nhiên, so với những gì mà hầu hết những quốc gia công nghiệp lớn tự sản xuất hoặc mua như hàng nhập khẩu từ các nước công nghiệp khác thì họ chỉ gửi một phần nhỏ các mặt hàng xuất khẩu hoặc các khoản đầu tư đến các nước thuộc địa của họ trong Thế giới thứ ba và thu lại tỷ lệ hàng nhập khẩu tương đương với những gì họ đã gửi.

Thậm chí tại thời kỳ thịnh vượng của đế quốc Anh ở đầu thế kỷ hai mươi, người Anh đầu tư nhiều vào Mỹ hơn là vào các nước Châu Á và Châu Phi cộng lại. Đơn giản vì sẽ có nhiều của cải được tạo ra từ các nước giàu hơn là từ các nước nghèo. Với những lý do tương tự, trong suốt hầu hết thế kỷ hai mươi, Mỹ đã đầu tư nhiều vào Canada hơn các nước Châu Á và Châu Phi cộng lại. Chỉ cho đến khi vào phần sau của thế kỷ hai mươi sự thịnh vượng của các nước công nghiệp Châu Á trỗi dậy đã thu hút nhiều nhà đầu tư Mỹ vào các nước này. Sau khi giá dầu thế giới tăng vọt vào đầu thế kỷ hai mươi mốt, các khoản đầu tư nước ngoài đổ vào các nước sản xuất dầu ở Trung Đông. Theo như tờ **Wall Street Journal** đưa tin: “Nhìn chung, các nguồn đầu tư trực tiếp từ nước ngoài vào các nước Ả Rập Trung Đông lên đến 19 tỷ đô-la vào năm 2006, tăng vọt từ 4 tỷ đô-la

vào năm 2001.”^{826} Các khoản đầu tư quốc tế nói chung vẫn tiếp tục rút vào những nơi mà của cải đã sẵn tồn tại.

Có lẽ bằng chứng mạnh mẽ nhất đi ngược lại với tầm quan trọng kinh tế của những nước thực dân ở thế giới hiện đại là Đức và Nhật Bản mất toàn bộ thuộc địa và các vùng đất mà họ đã xâm lược, đó như là một hệ quả từ việc thua cuộc trong Chiến tranh thế giới thứ hai—và cả hai quốc gia trên đã hồi phục mức thịnh vượng chưa từng có trước đó. Một quan điểm đặc biệt hiệu quả về chính trị trong thời kỳ trước chiến tranh của Nhật Bản là một điều cần thiết cho các nước thực dân, nó vốn có rất ít các nguồn tài nguyên thiên nhiên. Nhưng, những tham vọng về quân sự sau đó đã bị chấm dứt bởi sự thất bại và tàn phá của chiến tranh, Nhật Bản chỉ đơn giản mua bất cứ nguồn tài nguyên thiên nhiên nào mà đất nước này cần từ những quốc gia khác có, và họ đã thành công trong việc hồi phục đất nước.

Chủ nghĩa đế quốc thường mang đến nhiều đau khổ cho con người ở các nước thuộc địa. Nhưng, ít nhất là trong thế giới công nghiệp hiện đại, chủ nghĩa đế quốc hiếm khi trở thành một ảnh hưởng lớn của sự chuyển đổi của cải.

Trong khi các nhà đầu tư có xu hướng đầu tư vào các quốc gia giàu có, làm cho cả hai phía cùng phát triển, một vài người đã miêu tả các nguồn đầu tư tại các nước nghèo bằng một cách nào đó lại khiến cho các nước này thậm chí còn trở nên nghèo hơn. Khái niệm về sự “bốc lột” của Marx đã được áp dụng rộng rãi trong cuốn sách ***Chủ nghĩa đế quốc*** của Lenin, nơi mà các nguồn đầu tư của các nước công nghiệp trong các nước phi công nghiệp được coi là tương đương về kinh tế đối với sự bóc lột trước đó của những nước đế quốc. Tuy nhiên bị kịch thay, ở các nước kém phát triển hơn đó lại có ít hoặc không có nguồn đầu tư nước ngoài đã làm cho sự nghèo đói trở nên tồi tệ nhất.

Tương tự, những quốc gia nghèo đó có thương mại quốc tế thấp bằng một tỷ lệ của các nền kinh tế, thường có tốc độ tăng trưởng thấp hơn những quốc gia nghèo khác, nơi mà thương mại quốc tế đóng một vai trò kinh tế lớn

hơn. Thật vậy, trong suốt thập niên 90, trong khi những nước “toàn cầu hóa” khác lại có nền kinh tế đang phát triển, các nước đó lại có nền kinh tế đang bị suy thoái.^{827}

Của cải cá nhân của mỗi nước nghèo thường đầu tư vào các nước giàu có hơn, nơi mà tiền của các nước này được an toàn hơn khỏi các vụ biến động về chính trị và sung công. Trớ trêu thay, những nước nghèo hơn lại đang giúp cho các nước giàu có hơn thêm giàu có. Trong khi đó, các nguồn đầu tư quốc tế có tỷ lệ tương đương với sự bóc lột của các nước đế quốc được miêu tả dưới sự ảnh hưởng của những lý thuyết của chủ nghĩa đế quốc về kinh tế, các chính phủ ở nhiều nước nghèo đã theo đuổi các chính sách không tán thành các nguồn đầu tư do những người ngoại quốc mang đến những nước này.

Tuy nhiên, vào cuối thế kỷ hai mươi, những hậu quả nặng nề của các chính sách như vậy đã trở nên quá rõ ràng đối với nhiều người trong Thế giới thứ ba thể hiện qua việc các chính phủ—ở Mỹ Latin và Ấn Độ, chẳng hạn—đã bắt đầu tránh xa khỏi những chính sách đó, để có thể nhận được một số lợi ích mà các nước khác nhận được, từ những nước nghèo trở nên thịnh vượng với sự trợ giúp của các nguồn đầu tư nước ngoài.

Các tầm nhìn về tư tưởng đã bị các thực tế kinh tế phá vỡ, mặc dù những mất mát không đáng có mà các thể chế đã phải chịu đựng trước những sự thật kinh tế cơ bản và các nguyên tắc cuối cùng cũng được chấp nhận. Một khi các quốc gia này mở cửa thị trường đối với những hàng hóa và nguồn đầu tư nước ngoài, cả hai sẽ được đổ vào. Tuy nhiên, có vẻ như phần nhỏ các khoản đầu tư vào các quốc gia nghèo của những quốc gia thịnh vượng được so sánh với các khoản đầu tư của các quốc gia này vào những quốc gia thịnh vượng khác, các khoản đầu tư đó được phân bố rộng rãi trong Thế giới thứ ba, chính xác là vì sự nghèo nàn của các quốc gia này. Vào năm 1991, các công ty nước ngoài đã sở

hữu 27 phần trăm các doanh nghiệp ở Mỹ Latin và, một thập kỷ sau, họ đã sở hữu đến 39 phần trăm.^{828}

Nhiều nhận định sai lầm về kinh tế là do sự nhận thức về hoạt động kinh tế như một cuộc thi có tổng bằng không, nơi mà một số người đạt được những thứ khi những người khác đánh mất. Điều này cơ bản là do thường bỏ qua các thực tế rằng của cải được tạo ra trong quá trình hoạt động kinh tế. Nếu một quốc gia trở nên nghèo đói vì các khoản thanh toán dành cho những nhà đầu tư nước ngoài, thì Mỹ sẽ là một trong những quốc gia nghèo nhất trên thế giới, bởi vì những người nước ngoài đã lấy đi 543 tỷ đô-la ra khỏi nền kinh tế Mỹ trong năm 2012 ^{829} —nó còn nhiều hơn Tổng sản phẩm quốc nội của Argentina hoặc Na Uy. Bởi vì hầu hết những số tiền này bao gồm các khoản thu nhập từ tài sản mà những người nước ngoài sở hữu tại Mỹ, người Mỹ đã sẵn nhận được những lợi ích từ những của cải tạo thêm từ những tài sản đó đã giúp tạo ra, và đơn giản chỉ là chia sẻ một phần của cải tạo thêm đó với những người nước ngoài đã góp phần tạo ra nó.

Một biến thể của chủ đề về sự bóc lột là tuyên bố rằng tự do thương mại quốc tế làm tăng sự bất cân bằng giữa các quốc gia giàu và nghèo. Bằng chứng cho kết luận này bao gồm dữ liệu thống kê từ Ngân hàng Thế giới cho thấy rằng tỷ lệ thu nhập của hai mươi quốc gia có mức thu nhập cao nhất so với hai mươi quốc gia có mức thu nhập thấp nhất đã tăng từ gấp 23 lần vào năm 1960 lên đến gấp 36 lần vào năm 2000. Nhưng những thống kê đó cực kỳ gây hiểu lầm vì cả hai mươi quốc gia đứng đầu và hai mươi quốc gia dưới cùng không thể như nhau vào năm 2000 cũng như 1960. Sự so sánh về sự tương đồng của hai mươi quốc gia đó vào năm 1960 và năm 2000 cho thấy rằng tỷ lệ thu nhập của hầu hết các quốc gia thịnh vượng so với các quốc gia nghèo khác đã giảm từ gấp 23 lần xuống thấp hơn 10.^{830} Thương mại quốc tế

mở rộng là một trong những cách mà những quốc gia nghèo có thể vượt ra khỏi danh sách hai mươi quốc gia dưới cùng.

Đương nhiên cũng có thể có được công nghệ, máy móc, và chuyên môn nước ngoài bằng cách trả tiền cho những thứ này bằng thu nhập từ xuất khẩu. Một quốc gia trở nên nghèo hơn, điều đó càng có nghĩa là những khó khăn trong nước như là giá cả của sự phát triển kinh tế. “Hãy nhìn đói mà xuất khẩu,” một vị bộ trưởng độc tài phát biểu—một người mà chưa chắc tự bỏ đói bản thân. Trong suốt thời kỳ Liên Xô, những triết lý tương tự được sử dụng sau này, mặc dù không được thông báo, khi sự công nghiệp hóa của nền kinh tế phụ thuộc rất nhiều vào vốn nhập khẩu từ nước ngoài thông qua việc xuất khẩu lượng thực và các nguồn lực tự nhiên khác. Theo hai nhà kinh tế học Liên Xô, viết nhiều năm sau đó:

Trong Kế hoạch Năm năm đầu tiên, 40 phần trăm thu nhập từ xuất khẩu đến từ những lô hàng ngũ cốc. Trong năm 1931, một phần ba máy móc và thiết bị nhập khẩu trên thế giới được mua lại bởi U.S.S.R (Liên Xô). Có đến 80 đến 85 phần trăm trong số các thiết bị này được mua lại từ Phương Tây và được đưa vào hoạt động ở các nhà máy Liên Xô trong suốt thời kỳ này.^{831}

Tuy nhiên, tại thời điểm đó, sự phát triển của các khu phức hợp công nghiệp của nhà nước Liên Xô đã được tuyên bố là một thắng lợi lớn của chủ nghĩa cộng sản, mặc dù thực tế nó đại diện cho một sự nhập khẩu của công nghệ tư bản, trong khi đang thiếu hụt thực phẩm ở Liên Xô. Sự cho phép thay thế đầu tư nước ngoài không được chấp nhận trong nền kinh tế dựa trên sự bác bỏ chủ nghĩa tư bản do chính phủ tạo nên.

Viện trợ nước ngoài

Cái mà được gọi là “viện trợ nước ngoài” là những sự di chuyển của cải từ các tổ chức của chính phủ nước ngoài, cũng có thể gọi là các cơ quan quốc tế, đến các chính phủ của các nước nghèo hơn. Thuật ngữ “viện trợ” giả định **duy nhất** là trên thực tế những sự di chuyển này sẽ trợ giúp cho nền kinh tế của những nước nghèo hơn phát triển. Trong một vài trường hợp là như vậy, nhưng trong vài trường hợp khác viện trợ nước ngoài chỉ đơn giản là cho phép các chính trị gia hiện thời có quyền làm giàu cho bản thân thông qua việc giúp những người khác duy trì quyền lực bằng cách bao che và cung cấp các chiến lược chính trị.

Bởi vì nó là sự chuyển của cải tới các chính phủ chứ không phải là các khoản đầu tư vào doanh nghiệp tư nhân, viện trợ từ nước ngoài đã khuyến cáo nhiều nước thành lập những doanh nghiệp nhà nước nhưng những doanh nghiệp này đều thất bại, hay xây những biệt thự và nhiều thứ đẹp mắt khác với mục đích chỉ để gây ấn tượng với người ngoài chứ không hề nâng cao chất lượng sống cho cư dân.

Có lẽ chương trình viện trợ nước ngoài nổi bật nhất là Marshall Plan, chương trình viện trợ này đã di chuyển của cải từ Mỹ đến những nước Tây Âu sau khi Chiến tranh Thế giới thứ hai kết thúc. Marshall Plan đã rất thành công và những nỗ lực theo gương sự thành công đó bằng cách gửi viện trợ đến những nước thuộc Thế giới thứ ba. Sự khó khăn về kinh tế của Tây Âu là do những tàn phá vật chất của chiến tranh. Một khi người dân được trợ cấp lương thực và xây dựng lại cơ sở hạ tầng, Tây Âu chỉ đơn giản là hồi phục lại lối sống công nghiệp mà họ đã đạt được trước đây—thực tế thì, họ đã từng đi tiên phong trước đây.

Nó hoàn toàn khác với việc cố gắng tạo ra toàn bộ kỹ năng công nghiệp đang thiếu sót ở những nước nghèo hơn, những nước phi công nghiệp. Có nhiều nguồn nhân lực hơn là những gì cần thiết để tạo ra nhiều hơn cho Thế giới thứ ba. Điều cuối cùng tỏ ra khó khăn hơn để thực hiện, giống như danh sách lớn các kỹ năng cần thiết cho một nền kinh tế hiện đại đã phải mất đi nhiều thế kỷ để phát triển ở Châu Âu. Ngay cả những thất bại to lớn có thể nhìn thấy được và kết quả trái chiều của viện trợ nước ngoài cũng không làm nó dừng lại và mở rộng. Khoản tiền khổng lồ được phân chia bởi những cơ quan viện trợ nước ngoài như Quỹ tiền tệ quốc tế và Ngân hàng Thế giới cho phép các quan chức của những cơ quan này có ảnh hưởng lớn đến các chính phủ ở các quốc gia nghèo, bất kể sự thành công hay thất bại của các chương trình mà họ đề xuất hoặc bắt buộc như là điều kiện tiên quyết cho việc nhận tiền. Tóm lại, không có kết quả kinh tế nào bắt buộc các nhà viện trợ phải quyết định hành động, chính sách, tổ chức hoặc cá nhân nào có thể tồn tại trong quá trình loại bỏ diễn ra thông qua sự cạnh tranh của thị trường.

Ngoài các khoản “viện trợ nước ngoài” được phân phối bởi các cơ quan quốc tế, cũng có các khoản trợ cấp tiền trực tiếp từ chính phủ-đến-chính phủ, các lô hàng lương thực miễn phí, và các khoản vay được thực hiện trên các điều khoản dễ chịu hơn các điều khoản trong thị trường tài chính, và được “thứ tha” hết lần này đến lần khác, cho phép mặc định, hoặc “lăn tròn” bởi được hoàn lại từ tiến trình của các khoản vay mới và lớn hơn. Do đó chính phủ Mỹ nợ chính phủ Ấn Độ và chính phủ Anh nợ một số chính phủ Thế giới thứ ba đã được hủy bỏ một cách đơn giản, chuyển hóa nợ đó thành quà.

Đôi khi, một quốc gia giàu hơn tiếp quản toàn bộ một xã hội nghèo nàn và trợ cấp rất nhiều, như Mỹ đã làm tại Micronesia. Rất nhiều viện trợ của Mỹ đã rót vào để trợ giúp cho những người Micronesia đã từ bỏ những hoạt động kinh tế mà họ đã từng ủng hộ trước đây, chẳng hạn như là đánh bắt cá và nuôi trồng. Nếu và khi người Mỹ quyết định ngừng các khoản viện trợ này, chắc chắn không có vấn đề gì vì những kỹ năng và kinh nghiệm mà một khi người dân Micronesia có được vẫn sẽ tiếp tục lan rộng cho đến các thế hệ sau để giúp họ trở nên tự túc trở lại.

Những kết quả có lợi của viện trợ nước ngoài có nhiều khả năng được công khai bởi những cơ quan quốc gia hoặc quốc tế cấp vốn cho những dự án này, trong khi những thất bại thường được các nhà phê bình công khai hơn, do đó hiệu quả của kết quả cuối cùng không rõ ràng ngay lập tức. Một trong những nhà kinh tế phát triển hàng đầu trong thời đại của ông, giáo sư Peter Bauer của Trường Kinh tế London, tranh luận rằng, nói chung, “viện trợ chính thức có nhiều khả năng làm chậm sự phát triển hơn là thúc đẩy nó”.^{832} Cho dù đó là kết luận gây tranh cãi có thể được chấp nhận hay từ chối, điều cơ bản hơn là các thuật ngữ như “viện trợ nước ngoài” không được phép nói tới như một kết quả có thể hoặc không thể chứng minh bằng các sự thật và phân tích.

Một thuật ngữ giả định một kết quả mà trong thực tế nó có thể hoặc không thể cụ thể hóa thuật ngữ “các quốc gia đang phát triển” cho những nước nghèo hơn, những quốc gia này có thể hoặc không thể phát triển nhanh như các quốc gia thịnh vượng hơn, và trong một vài trường hợp thực sự lại bị suy thoái kinh tế qua các năm.

Nhiều quốc gia thuộc Thế giới thứ ba có nguồn lực tài chính đáng kể bên trong mà không được sử dụng hiệu quả vì một lý này hay lý do khác—và nguồn tài chính này thường vượt quá rất nhiều khoản viện trợ nước ngoài mà các quốc gia này đã từng được nhận. Ở nhiều nước nghèo, nhiều- nếu không phải hầu hết- các hoạt động kinh tế diễn ra “ngoài lề” hoặc ở “thị trường chui” vì chi phí quan liêu, tham nhũng, và bộ máy quan liêu trì hoãn yêu cầu đạt được sự cho phép hợp pháp để vận hành một doanh nghiệp hoặc sở hữu một căn nhà được công nhận hợp pháp các hoạt động kinh tế nằm ngoài tầm với tài chính của nhiều dân số.

Những người này có thể thực hiện các hoạt động kinh doanh khác nhau từ việc bán hàng đường phố cho đến các nhà máy, hoặc xây nhà cho bản thân hoặc người khác, mà không có hoạt động kinh tế nào trong số này được chính phủ công nhận hợp pháp.

Theo tờ ***The Economist***, điển hình trong một quốc gia Châu Phi, chỉ có khoảng một trong mười người làm việc trong một doanh nghiệp được công nhận

hợp pháp hoặc sống trong một căn nhà có quyền sở hữu hợp pháp.^{833} Ví dụ, ở Ai Cập, ước tính có khoảng 4.7 triệu ngôi nhà được xây dựng trái phép.^{834} Ở Peru, tổng giá trị tài sản thực bất hợp pháp bởi quyền sở hữu được ước tính lớn hơn chục lần so với các khoản đầu tư nước ngoài trực tiếp đã được thực hiện ở quốc gia này trong suốt toàn bộ lịch sử của nó.^{835} Các trường hợp tương tự cũng được phát hiện ở Ấn Độ, Haiti, và những quốc gia khác thuộc Thế giới thứ ba. Tóm lại, các quốc gia nghèo đã tạo ra số lượng tài sản bất hợp pháp đáng kể, và do đó nó không được dùng để thu hút các nguồn lực tài chính từ các ngân hàng hoặc các nhà cho vay và nhà đầu tư khác, bởi vì tài sản vật chất sẵn có có thể được dùng để xây dựng nhiều doanh nghiệp tiềm năng ở các quốc gia có hệ thống về quyền sở hữu tốt hơn.

Những hậu quả về mặt kinh tế của những hạn chế về mặt pháp luật ở các quốc gia nghèo có thể trở nên xấu hơn bởi vì nó sẽ ngăn chặn nhiều sự tồn tại của nhiều doanh nghiệp, đại diện cho tổng lượng lớn của cải, từ việc phát triển vượt ra khỏi quy mô nhỏ mà chúng đã bắt đầu. Nhiều tập đoàn khổng lồ của Mỹ đã khởi đầu từ những doanh nghiệp nhỏ, không quá khác biệt so với những tập đoàn ở những nước thuộc Thế giới thứ ba. Ví dụ, những nhà sáng lập của Levi, Macy, Saks, và Bloomingdale đều khởi nghiệp từ những người bán rong.^{836}

Trong khi những doanh nghiệp như vậy có thể đã bắt đầu với với khoản tiết kiệm nhỏ cá nhân hoặc có thể từ những khoản vay vốn từ gia đình hoặc bạn bè, thậm chí sự mở rộng của chúng thành những tập đoàn lớn thường đòi hỏi sự huy động về tiền từ vô số những người lạ đang sẵn sàng trở thành nhà đầu tư. Nhưng hệ thống quyền sở hữu đã làm cho điều khả thi này không thể tiếp cận đến những người bình thường ở những nước thuộc Thế giới thứ ba và ở Mỹ.

Một ngân hàng ở Mỹ không sẵn sàng đầu tư vào một doanh nghiệp có thể tuy thế mà sẵn lòng cho người chủ của khoản tiền vay khoản tiền đó để đổi lấy việc thế chấp căn nhà của mình—nhưng trước hết căn nhà phải được công nhận hợp pháp là tài sản của người đang tìm kiếm khoản vay này. Sau khi doanh nghiệp này thành công trong việc tăng trưởng, thì sau đó những người lạ khác có thể sẽ đầu tư vào khối tài sản đang phát triển của nó hoặc đầu tư trực tiếp như những cổ đông. Nhưng tất cả những bản lề trên một hệ thống của các quyền sở hữu có thể dựa trên và tiếp cận, nó có khả năng huy động nhiều nguồn tài lực hơn thậm chí đối với một nước nghèo mà có khả năng là được chuyển từ quốc gia khác hoặc từ các tổ chức quốc tế như Ngân hàng thế giới hay Quỹ thế chấp quốc tế.

Nhiều người đánh giá mức độ trợ giúp dành cho các nước nghèo hơn bằng số tiền viện trợ cần thiết từ một chính phủ viện trợ đến các nước nghèo này, hoặc bằng phần trăm chia sẻ từ thu nhập của quốc gia viện trợ này được gửi đi dưới hình thức chính phủ-đến-chính phủ như “viện trợ quốc tế”. Nhưng ước tính có đến 90 phần trăm của cải được chuyển đến các nước nghèo hơn từ Mỹ dưới hình

thức đóng góp từ thiện cá nhân, các khoản đầu tư kinh doanh hoặc các khoản kiều hối từ những công dân các nước thuộc Thế giới thứ ba đang sống tại Mỹ. Ví dụ, vào năm 2010, viện trợ hỗ trợ phát triển chính thức từ Mỹ dành cho các nước thuộc Thế giới thứ ba là 31 tỷ đô-la nhưng riêng khoản đóng góp từ thiện cá nhân từ Mỹ là 39 tỷ đô-la, trong khi dòng vốn cá nhân của người Mỹ chảy đến Thế giới thứ ba đã là 108 tỷ-đô, và lượng kiều hối từ Mỹ đến các quốc gia này là 100 tỷ đô-la.^{837}

Những người đánh giá những đóng góp từ thiện của một quốc gia dành cho những quốc gia nghèo đôi khi chỉ bằng lượng “viện trợ nước ngoài” chính thức, mặc dù “viện trợ nước ngoài” từ Mỹ là lớn nhất thế giới, nhưng cũng có phần trăm nhỏ nhất là từ thu nhập của người Mỹ. Những điều này lại bỏ qua lượng lớn các khoản chuyển tiền đến những quốc gia nghèo dưới hình thức phi chính phủ. Kể từ đầu thế kỷ hai mươi mốt, hầu hết các khoản chuyển của cải từ những quốc gia thịnh vượng nói chung đến các quốc gia nghèo hơn dưới những hình thức khác nhiều hơn cái được gọi là “viện trợ nước ngoài”.^{837}

Một câu hỏi lớn hơn được đặt ra là phạm vi mà những khoản chuyển tiền quốc tế của hàng trăm triệu đô-la này có thực sự đã đem lại lợi ích cho những quốc gia nhận chúng. Đây là một câu hỏi khó trả lời. Tuy nhiên, những sự ưu đãi khác nhau đã được gửi đi từ việc chuyển tiền đó dưới các hình thức khác nhau, “viện trợ nước ngoài” chính thức có thể có ít sự khuyến khích để chắc chắn rằng số tiền được nhận sẽ được sử dụng để phát triển sản xuất cho những quốc gia tiếp nhận và từ đó gia tăng mức sống tiêu chuẩn của toàn bộ dân số của những quốc gia này.

HỆ THỐNG TIỀN TỆ QUỐC TẾ

Của cải có thể được di chuyển từ quốc gia này sang quốc gia khác dưới hình thức hàng hóa và dịch vụ, nhưng cho đến nay các khoản chuyển được thực hiện dưới hình thức tiền tệ là lớn nhất. Giống như một đơn vị tiền tệ ổn định tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh tế trong một quốc gia, vì vậy hoạt động kinh tế quốc tế được tạo điều kiện thuận lợi khi có những mối quan hệ bền vững giữa đồng tiền của một quốc gia và của những quốc gia khác. Đây không đơn giản là một câu hỏi cho sự dễ dàng hay khó khăn của việc chuyển đổi đồng tiền đô-la thành đồng yen hoặc euro tại một thời điểm nhất định. Một câu hỏi khác quan trọng hơn là liệu một khoản đầu tư được thực hiện ở Mỹ, Nhật Bản, hoặc Pháp

ngày nay sẽ được hoàn trả trong một thập kỷ hay là nhiều hơn kể từ bây giờ bằng tiền có cùng sức mua.

Ai cũng sẽ trở thành một nhà đầu cơ khi tham gia vào bất kỳ giao dịch quốc tế nào trong lúc các đồng tiền dao động tương đối với nhau. Thậm chí một du khách Mỹ mua những món đồ lưu niệm ở Mexico sẽ phải chờ cho đến khi hóa đơn thẻ tín dụng đến để biết được những món đồ họ đã mua với giá 30 pesos sẽ có giá trị bao nhiêu khi quy đổi ra đô-la Mỹ. Nó có thể nhiều hơn hoặc ít. Nơi mà hàng triệu đô-la được đầu tư ra nước ngoài, sự ổn định của các loại tiền tệ là rất quan trọng. Điều này quan trọng không đơn giản vì số tiền đó của họ liên quan trực tiếp, nó quan trọng trong việc duy trì các dòng chảy của thương mại và khoản đầu tư mà ảnh hưởng đến sự thịnh vượng về vật chất của công dân ở các nước liên quan.

Trong suốt thời kỳ bản vị vàng, chế độ bản vị vàng này bắt đầu sụp đổ trong suốt Chiến tranh Thế giới Thứ nhất và kết thúc trong cuộc Đại suy thoái vào những năm 1930, nhiều quốc gia đã tạo ra những đồng tiền quốc gia tương đương với một lượng vàng nhất định. Ví dụ, một đô-la Mỹ, có thể luôn luôn được trao đổi thành một lượng vàng nhất định từ chính phủ Mỹ. Cả những người Mỹ và người nước ngoài đều có thể trao đổi những đồng tiền đô-la của họ để lấy một lượng vàng nhất định. Do đó, bất kỳ nhà đầu tư nước ngoài nào đặt tiền của họ vào nền kinh tế Mỹ đều biết trước rằng họ có thể đếm được những gì họ lấy lại nếu nguồn đầu tư của họ hiệu quả. Không có nghi ngờ gì rằng có nhiều điều phải làm với số lượng nguồn vốn lớn đổ vào Mỹ từ Châu Âu và đã giúp phải triển Mỹ trở thành quốc gia công nghiệp hàng đầu trên thế giới.

Nhiều nước khác đã tạo ra đồng tiền của riêng họ có thể thanh toán được bằng lượng vàng nhất định, hơn nữa là làm cho nền kinh tế của các nước này trở nên an toàn hơn đối với các nhà đầu tư trong và ngoài nước. Hơn thế nữa, các đồng tiền của họ cũng được điều chỉnh một cách tự động cho tương đối với đồng đô-la và các đồng tiền khác từ các nước khác mà sử dụng bản vị vàng. Theo nhà kinh tế học tiền tệ đã đoạt giải Nobel – Robert Mundell đã nói, “các loại tiền tệ chỉ là những cái tên cho trọng lượng cụ thể của vàng”.^{839} Trong thời kỳ đó, nhà tài chính nổi tiếng J.P.Morgan đã có thể nói, “tiền là vàng, và không còn gì khác”.^{840} Điều này làm giảm các rủi ro về việc mua, bán, hoặc đầu tư vào những quốc gia nước ngoài sử dụng bản vị vàng đó, bởi vì các dao động về tỷ giá hối đoái không phải là mối đe dọa mà họ có trong các vụ giao dịch với những nước khác.

Sự kết thúc của bản vị vàng dẫn đến những nỗ lực khác nhau trong việc ổn định lại các đồng tiền quốc tế. Ví dụ, một số quốc gia đã làm cho đồng tiền của họ tương đương với một mức đô-la cố định. Nhiều quốc gia Châu Âu đã hợp tác với nhau để tạo ra đồng tiền quốc tế của họ, đồng euro, và đồng yên Nhật đã trở thành đồng tiền ổn định khác được chấp nhận rộng rãi trong các giao dịch tài

chính quốc tế. Mặt khác ở các nước Nam Mỹ, những đồng tiền của họ có sự biến động mạnh về giá trị, với tỷ lệ lạm phát hàng năm đôi khi tăng gấp đôi hoặc thậm chí là gấp ba chữ số.

Những biến động tiền tệ này đã có những hậu quả đối với những thứ thực tế như sản lượng và việc làm, vì nó khó để lập kế hoạch và đầu tư khi còn có nhiều điều không chắc chắn về giá trị của đồng tiền, ngay cả khi đầu tư thành công. Những vấn đề kinh tế của Argentina và Brazil đặc biệt nổi bật do góc nhìn thực tế rằng cả hai quốc gia này đều được ưu đãi về mặt tài nguyên thiên nhiên và đã được giải thoát khỏi sự tàn phá của các cuộc chiến tranh mà rất nhiều quốc gia khác trên các châu lục khác đã phải chịu đựng vào thế kỷ hai mươi.

Với sự phát triển của chuyển tiền điện tử, các phản ứng đối với sự tin cậy có thể thật ra chỉ là tức thời trong sự thay đổi đồng tiền quốc gia. Tại một thời điểm bất kỳ chính phủ nào bị lạm phát cao đều biết rằng tiền có thể chạy trốn khỏi nền kinh tế của họ theo nghĩa đen. Quy tắc này đánh thuế khác so với bản vị vàng, nhưng liệu có hiệu quả hay không thì chỉ có thể khi áp lực kinh tế tương lai đặt lên hệ thống tài chính quốc tế đến một cuộc kiểm tra thật.

Bởi vì trong những lĩnh vực khác của nền kinh tế, cần phải bảo vệ để chống lại những từ ngữ nặng nề về mặt cảm xúc mà nó có thể gây hiểu lầm hơn là làm rõ. Trong số các thuật ngữ được sử dụng rộng rãi trong việc thảo luận về các giá trị tương đối của các đồng tiền quốc gia là “mạnh” hay “yếu”. Do đó, khi mà đồng euro lần đầu được ra mắt như một đơn vị tiền tệ ở các quốc gia thuộc Liên minh Châu Âu, nó được cho là “yếu hơn” so với đồng đô-la vì giá trị của nó rơi từ 1.18 đô-la về 83 cent.^{841} Sau đó nó tăng trở lại, đạt mức 1.16 đô vào đầu năm 2003,^{842} và lại được cho là “bền vững”. Những câu nói có thể vô hại nếu chúng ta hiểu được những gì nó làm và vô nghĩa, nhưng sẽ dễ gây hiểu nhầm nếu chúng ta hiểu ý nghĩa của chúng về mặt giá trị.

Một đồng tiền “mạnh” không có nghĩa là các nền kinh tế sử dụng đồng tiền đó chắc chắn sẽ tốt hơn. Đôi khi nó có nghĩa ngược lại. Một đồng tiền “mạnh” có nghĩa là giá cả xuất khẩu từ các quốc gia sử dụng đồng tiền đó sẽ tăng đối với các quốc gia khác. Do đó, một số tập đoàn Châu Âu bị đổ lỗi cho sự gia tăng về mặt giá trị của đồng euro trong năm 2003 vì xuất khẩu đến Mỹ giảm, vì giá cả các sản phẩm của họ tăng theo đồng đô-la, dẫn đến có ít người Mỹ mua chúng hơn. Trong khi đó, “sự yếu đi” của bảng Anh lại có những hiệu ứng ngược lại. Tờ **BusinessWeek** đã đưa tin:

Các nhà sản xuất đang gặp khó khăn ở Anh yêu thích sự sụt giảm của bảng Anh. Vì vậy, họ đã nồng nhiệt chào đón 11% sụt giảm trong tỷ giá hối đoái của bảng Anh so với đồng euro trong năm trước. ...Khi bảng Anh yếu hơn so với đồng euro, điều này làm cho hàng hóa của Anh trở nên cạnh

tranh hơn trên Lục địa, đây vốn là thị trường xuất khẩu lớn nhất của họ. Và nó làm tăng lợi nhuận của công ty khi thu nhập từ đồng euro được chuyển thành bảng Anh.^{843}

Cũng như một đồng tiền “mạnh” không phải lúc nào cũng tốt, cũng không phải lúc nào cũng xấu. Trong những quốc gia sử dụng đồng euro, các doanh nghiệp nhìn thấy rằng gánh nặng về khoản nợ ít hơn khi vay nợ từ những người Mỹ, và do đó sẽ dễ trả nợ hơn, khi có ít đồng euro được cần để trả cho số đồng đô-la mà họ nợ hơn. Khi đồng krone của Na Uy tăng giá trị so với đồng krona của Thụy Điển, những người Na Uy đang sống gần biên giới của Thụy Điển đã vượt qua biên giới và mua hàng hóa từ các cửa hàng ở Thụy Điển để tiết kiệm được 40 phần trăm chi phí.^{844} Vấn đề ở đây đơn giản chỉ là chính những từ ngữ như đồng tiền “mạnh” và “yếu” cho chúng ta biết một ít về những thực tế kinh tế, nó phải được xem một cách trực tiếp và cụ thể, hơn là dựa vào những ý nghĩa về mặt cảm xúc của những từ ngữ đó.

Cũng nên lưu ý rằng một đồng tiền bất kì có thể vừa tăng vừa giảm cùng lúc. Ví dụ, trong khoảng thời gian từ tháng mười hai năm 2008 đến tháng tư năm 2009, đồng đô-la mỹ đã gia tăng giá trị tương đối so với đồng Krona của Thụy Điển và đồng franc của Thụy Sĩ trong khi đó lại đang giảm giá trị tương đối so với bảng Anh và đồng đô-la của Úc.^{845}

Chương 23

NHỮNG CHÊNH LỆCH QUỐC TẾ VỀ CỦA CẢI

Có những khác biệt lớn về thu nhập và của cải trên toàn cầu. Những khác biệt này làm chúng ta bực mình. Một vài người có thể dễ bị kích động bởi sự tương phản giữa những xa xỉ mà một vài người hưởng thụ khi những người khác lại chịu đựng cảnh nghèo túng bần cùng.

Milton and Rose Friedman^{846}

Bất kì nghiên cứu nào về hoạt động kinh tế toàn cầu đều chắc chắn bắt gặp thực tế của những khác biệt to lớn về thu nhập và của cải giữa các quốc gia. Ví dụ, vào đầu thế kỷ mười chín, bình quân thu nhập trên đầu người ở bốn nước Balkan chỉ bằng một phần tư thu nhập bình quân đầu người ở những nước công nghiệp hóa Tây Âu.^{847} Sau hai thế kỷ, vẫn có những khác biệt kinh tế về một tầm quan trọng tương tự giữa các nước Tây Âu và các nước khác ở Balkans và Đông Âu. Tổng sản phẩm quốc nội (GDP) trên đầu người ở Albania, Moldova, Ukraine và Kosovo thấp hơn một phần tư GDP trên đầu người của Hà Lan, Thụy Sĩ, hay Đan Mạch—và thấp hơn một phần năm so với Na Uy.^{848}

Những chênh lệch tương tự trở nên phổ biến ở Châu Á, GDP đầu người của Trung Quốc thấp hơn một phần tư so với Nhật Bản,^{849} còn ở Ấn Độ thì thấp hơn mười phần trăm so với Nhật Bản. GDP đầu người của vùng cận Saharan Châu Phi thấp hơn mười phần trăm so với các quốc gia thuộc khu vực Châu Âu.^{850}

Nhiều người tìm thấy những bất bình đẳng vừa bối rối vừa phiền toái, đặc biệt khi suy ngẫm về số phận của những người được sinh ra trong cảnh nghèo túng bần cùng đến nỗi một cơ hội về cuộc sống đầy đủ dường như rất xa vời. Trong những lời giải thích được đưa ra cho hoàn cảnh đau đớn này, có một vài trong số đó có

sự hài lòng về mặt cảm xúc hoặc phổ biến về mặt chính trị hơn những lời giải thích còn lại. Nhưng một câu hỏi cơ bản có thể là: Liệu có bất kỳ cơ hội thực tế nào về những triển vọng tương tự của sự phát triển kinh tế cho các quốc gia trên thế giới?

Có vô số yếu tố ảnh hưởng đến sự phát triển kinh tế. Sẽ là một trùng hợp đáng kinh ngạc đối với tất cả sự kết hợp và thay thế có thể xảy ra của những yếu tố này làm việc trong một cách để tạo ra những kết quả thậm chí xấp xỉ nhau cho tất cả quốc gia trên thế giới. Tuy nhiên, chúng ta có thể xem xét một vài trong số các yếu tố này, để có được những cái nhìn rõ ràng về một số nguyên nhân của những sự khác biệt này.

YẾU TỐ ĐỊA LÝ

Dù nhân loại được phân chia thành nhiều quốc gia, tầng lớp, các chủng tộc hay các phân loại khác, địa lý chỉ là một trong những lý do mà tại sao họ không bao giờ có cùng lợi ích kinh tế trực tiếp hoặc cơ hội để phát triển nguồn nhân lực. Hầu như không có yếu tố địa lý nào trên thế giới thúc đẩy sự thịnh vượng kinh tế và sự phát triển nhân loại có thể tương đồng.

Bắt đầu với điều cơ bản nhất, không phải nơi nào cũng có đất đai màu mỡ. Những mảnh đất trồng cực kỳ màu mỡ mà các nhà khoa học gọi là Mollisols được phân bố trên thế giới theo một mô hình không đồng đều. Những mảnh đất màu mỡ này được tìm thấy phần lớn tập trung ở vùng thượng Tây Trung của Mỹ và đồng bằng, kéo dài đến nhiều vùng của Canada, và một vùng rộng lớn của những mảnh đất này trải dài khắp khu vực đất đai rộng lớn Âu Á, từ vùng phương nam Đông Âu đến vùng đông bắc Trung Quốc. Một phần tập trung nhỏ hơn của những mảnh đất này được tìm thấy ở vùng ôn đới của Nam Mỹ, phía nam Argentina, phía nam Brazil và Uruguay.^{851}

Trong khi những mảnh đất đó được tìm thấy nhiều ở các vùng ôn đới của cả bán cầu Bắc và bán cầu Nam, thì chúng lại ít được tìm thấy ở các vùng nhiệt đới. Các vùng đất cận Saharan Châu Phi có nhiều thiếu hụt nghiêm trọng, dẫn đến sản lượng cây trồng là một phần nhỏ so với sản lượng cây trồng ở Trung Quốc và Mỹ.^{852} Ở nhiều vùng của Châu Phi, tầng đất mặt thấp, chỉ cho phép khoảng nhỏ không gian cho rễ cây mọc xuống và hút chất dinh dưỡng và nước.^{853} Sự quá khô cằn của Châu Phi đã chặn tác dụng cung cấp dinh

dưỡng còn thiếu của phân bón vào đất trồng, bởi vì phân bón không thể làm điều đó nếu không có đủ nước, thay vì nâng cao sự phát triển của cây trồng. Những nơi ở Châu Phi có đất ngập nước thường ít được trồng trọt ở vùng nhiệt đới Châu phi, nơi mà chúng nuôi dưỡng nhiều căn bệnh như sốt rét và bệnh mù sông, những vùng đất ngập nước này lại là một dạng được trồng trọt thành công ở Châu Á. {854}

Thậm chí trong một quốc gia cụ thể, điển hình như Trung Quốc, có nhiều sự đa dạng về đất trồng khác nhau—đất sỏi phì nhiêu, đất đen ở đông bắc và đất đỏ kém màu mỡ ở đông nam,{855} đất trồng là một dạng thường được tìm thấy ở các vùng ôn đới và cận ôn đới trên thế giới.{856} Sự phì nhiêu màu mỡ của vùng đất không chỉ rất khác nhau giữa các vùng trên thế giới, mà còn khác nhau về thời gian. Đất thịt ở các vùng Châu Âu đã từng rất kém màu mỡ trong nhiều thế kỷ trước, khi còn nhiều phương pháp thô sơ có hiệu quả đối với các loại đất nhẹ hơn được sử dụng, và **trở nên** màu mỡ sau khi các phương pháp dùng những con ngựa và bò để kéo cày được phát triển.{857} Nó rất giống với câu chuyện ở Châu Á: “ Những vùng đất trồng trọt ở Nhật Bản có khởi đầu thấp hơn nhiều so với vùng phía Bắc Ấn Độ, ngày nay chúng đã trở nên tốt hơn rất nhiều.”{858}

Lượng mưa đổ xuống các vùng đất hoặc độ ổn định không đều nhau ở các vùng khác nhau trên thế giới, cũng như không phải vùng đất nào cũng đều hấp thụ và giữ nước mưa như nhau. Điển hình như đất hoang thổ ở vùng phía bắc Trung Quốc, có thể hấp thụ và giữ được nhiều lượng nước mưa đổ xuống hơn đất đá vôi ở các vùng của Balkans, qua đó nước thoát ra nhanh hơn, để lại phía sau ít độ ẩm hơn để giúp cây trồng phát triển.{859} Dĩ nhiên là những vùng sa mạc trên thế giới là nơi ít có mưa nhất. Ở một số nơi, điển hình như Tây Âu, lượng mưa rơi nhiều hoặc ít suốt năm đều bằng nhau, trong khi ở những nơi khác, như vùng cận Saharan Châu Phi, sự hạn hán kéo dài và theo sau là những trận mưa như trút xuống làm sạch lớp đất trên bề mặt.

Trong suốt nhiều thế kỷ khi nông nghiệp còn là hoạt động kinh tế quan trọng nhất ở nhiều quốc gia trên thế giới, không có cách nào mà các hoạt động cốt yếu này có thể tạo ra các kết quả kinh tế tương tự nhau ở mọi nơi—dù là quan điểm về mức sống tiêu chuẩn nói chung hay quan điểm về một khả năng để phát triển và duy trì các cộng đồng đô thị trọng yếu dựa trên nền nông nghiệp địa phương về nguồn thực phẩm của họ. Vai trò to lớn cụ thể của những thành phố trong sự phát triển kinh tế và sự phát triển hàng loạt các kỹ năng, một sự đói kém của nhiều thành phố có thể ảnh hưởng một cách bất lợi không chỉ cho các điều kiện kinh tế hiện tại mà còn cho sự phát triển kinh tế trong tương lai.

Những thứ cơ bản như ánh nắng mặt trời và mưa thay đổi rất nhiều từ một nơi đến những nơi khác. Trung bình ánh nắng hàng giờ của ở Athens gần gấp đôi ở London, và ánh nắng hàng giờ ở Alexandria là nhiều hơn gấp đôi.^{860} Thậm chí trong cùng một quốc gia, các nơi khác nhau có lượng mưa khác nhau rất nhiều. Ví dụ, ở Tây Ban Nha, lượng mưa hàng năm từ dưới 300mm đến chỉ hơn 1,500mm.^{861}

Ánh nắng mặt trời có ảnh hưởng tích cực lẫn tiêu cực đối với nông nghiệp, trực tiếp thúc đẩy quá trình quang hợp và đồng thời làm bốc hơi lượng nước mà thực vật cần để sống. Ở nhiều vùng đất khác nhau xung quanh Địa Trung Hải, ánh nắng mùa hè làm bay hơi lượng mưa ít ỏi vào mùa này xuống những vùng đó.^{862} Vì vậy việc tưới tiêu có thể trở nên cần thiết cho nông nghiệp ở những nơi mà không được coi là khô cằn nếu chỉ được đánh giá bằng lượng mưa hàng năm, bởi vì phần lớn lượng mưa đó rơi vào mùa đông ở vùng này của thế giới. Ở những vùng khác trên thế giới, phần lớn lượng mưa rơi vào mùa hè nhiều hơn vào mùa đông. Trong cả hai trường hợp, điều này hạn chế những loại cây trồng nào có thể được trồng thành công ở những nơi cụ thể.

Vấn đề lớn hơn ở đây là sự tác động của các yếu tố địa lý, điển hình là ánh nắng mặt trời và mưa, không thể được xem xét riêng biệt, bởi vì sự ảnh hưởng lẫn nhau và việc tính thời gian của chúng là chủ yếu. Sự kết hợp và thay thế có thể xảy ra của những yếu tố này lớn hơn rất nhiều so với số yếu tố được xem xét riêng biệt, dẫn đến nhiều sự thay đổi về các kết quả kinh tế ở những nơi được xem là tương đồng, khi sự ảnh hưởng lẫn nhau của các yếu tố không được tính đến. Điều này áp dụng không chỉ đối với những sự khác biệt của đất trồng trọt mà còn đối với các sự khác biệt của các đường biển, và không chỉ đối với các tác động của ngành nông nghiệp mà còn đối với các tác động trên những thành thị, ngành công nghiệp và thương mại.

Không có tài nguyên thiên nhiên nào có giá trị trong đất trồng trọt—dù là quặng sắt, than đá, dầu mỏ hay những thứ khác—được phân bố đều nhau trên khắp hành tinh. Không chỉ những tài nguyên thiên nhiên cụ thể có khuynh hướng được lưu ý đến ở những nơi cụ thể, như dầu ở vùng Trung Đông, kiến thức phát triển trong các thời đại khác nhau về cách để giải phóng và xử lý các nguồn lực như vậy, cho nên một thứ vật chất cụ thể có thể trở thành một nguồn lực có giá trị ở nhiều quốc gia khác nhau và tại những giai đoạn khác nhau của lịch sử. Trong khi những mỏ dầu đã có hàng ngàn năm ở Trung Đông, dầu mỏ trở thành một nguồn lực có giá trị chỉ sau khi khoa học và công nghệ được phát triển đến thời điểm làm nó trở nên rất cần thiết đối với những

quốc gia công nghiệp trên thế giới, và vì vậy một lượng lớn của cải từ những quốc gia này được mang đến Trung Đông để mua dầu.

Thêm vào đó, các nguồn lực như đất trồng trọt và các quặng khoáng vật trong nó, có thể trực tiếp góp phần vào sự thịnh vượng và phát triển kinh tế, còn có nhiều yếu tố địa lý khác gián tiếp góp phần nhưng không quan trọng, thông qua việc tạo điều kiện thuận lợi cho nhiều hoạt động kinh tế khác nhau. Giữa những đường thủy mà tàu bè đi lại được và các loài động vật này tạo điều kiện thuận lợi cho sự di chuyển và nền nông nghiệp.

NHỮNG TUYẾN ĐƯỜNG THỦY CÓ THỂ GIAO THÔNG

Có nhiều lý do tại sao hầu hết các thành phố trên thế giới được đặt ở vị trí có nhiều tuyến đường thủy, cũng như các con sông, bến cảng hoặc hồ. Một số trong các thành phố nổi tiếng được đặt ở vị trí tại hoặc gần cuối nguồn của các con sông lớn đổ ra biển (New York, London, Thượng Hải, Rotterdam), một số được đặt cạnh những hồ lớn hoặc biển nội địa (Geneva, Chicago, Odessa, Detroit) và một số thì được đặt tại các cảng lớn đổ ra biển (Sydney, San Francisco, Tokyo, Rio de Janeiro).

Trong các lý do kinh tế cho những sự định vị này là các chi phí vận chuyển. Vận tải đường bộ có chi phí cao hơn so với vận tải đường thủy, đặc biệt trong nhiều thiên niên kỷ trước khi các phương tiện tự động xuất hiện, khoảng dưới hai thế kỷ trước. Thậm chí ngày nay, chi phí cho việc vận chuyển hàng hóa một trăm dặm bằng đường bộ cao hơn so với vận chuyển một trăm dặm bằng đường thủy. Vào năm 1830, một lô hàng có chi phí hơn 30 đô-la để vận chuyển 300 dặm qua đường bộ có thể được vận chuyển 3,000 dặm qua Đại Tây Dương chỉ với 10 đô-la.^{863} Lượng của cải khổng lồ cụ thể được vận chuyển liên tục vào các thành phố, như thực phẩm và nhiên liệu, và số lượng lớn sản lượng của một thành phố phải được vận chuyển đến các nơi khác để bán, không có gì ngạc nhiên khi rất nhiều thành phố được đặt tại vị trí có nhiều tuyến đường thủy.

Những lợi ích của đường thủy không có cách nào được phân bổ bằng nhau trên thế giới, dù trong mối quan hệ với số lượng của các con sông và bến cảng hay sự thích hợp của những con sông và bến cảng đó đối với việc vận chuyển các hàng hóa. Khả năng di chuyển trên những con sông bị giới hạn bởi hình dạng của những vùng đất mà chúng chảy qua. Ví dụ, Tây Âu, bị cắt ngang nhau với dòng chảy của các con sông một cách nhẹ nhàng qua các đồng bằng ven biển rộng lớn ra biển, ngoại trừ các vùng đồng bằng có đường bờ biển

hẹp, cao trên 1,000 feet và cao hơn 2,000 feet. Các đồng bằng có đường bờ biển hẹp ở Châu Phi thường được hỗ trợ bởi các vách núi dốc ngăn sự xâm nhập vào đất liền của những tàu thuyền ngoài biển, và ngăn các con tàu từ đất liền đến bờ biển.

Bởi vì hình dạng vật lý của đất, các con sông ở vùng cận Saharan Châu Phi lao xuống từ độ cao một ngàn feet trở lên, đổ xuống qua các thác nước chảy ra biển. Con sông Zaire khổng lồ, là một ví dụ, khởi đầu 4,700 feet so với mực nước biển, {864} và vì thế nó phải đổ xuống gần một dặm trước khi nó chảy ra Đại Tây Dương. Những con sông như thế chỉ có thể đi được trên các quãng đường giới hạn, cho phép các con thuyền có kích thước bị hạn chế, và thường trong các khoảng thời gian giới hạn trong năm, với các mô hình mưa không thường xuyên ở vùng cận Saharan Châu Phi, so sánh với các mô hình mưa nhiều ở Tây Âu. Trong suốt mùa khô, thậm chí là con sông chính ở Châu Phi như Niger, thoát nước từ một khu vực lớn hơn Texas, là ở một số điểm có độ sâu thấp hơn 3 feet.{865} Tuy vậy, trong suốt thời gian cao điểm của mùa mưa, sông Niger đã được mô tả như “một hồ di chuyển rộng 20 dặm.”{866}

Mặc dù con sông Zaire có lượng nước đổ ra biển nhiều hơn sông Mississippi, Yangtze, Rhine hay nhiều đường thủy thương mại lớn khác trên thế giới, hàng trăm feet mà sông Zaire phải đổ xuống để ra biển, thông qua các ghềnh, và các con thác, loại bỏ bất kì lưu lượng lưu thông hàng hóa tương đương. Các con tàu đến từ Đại Tây Dương trên sông Zaire không thể vào sâu trong đất liền trước khi chúng bị chặn bởi các con thác lớn.{867} Không phải chiều dài của một con sông hay lưu lượng nước của nó nói lên tất cả giá trị kinh tế của nó như một đường giao thông chính của việc vận chuyển.

Giống như những con sông khác ở Châu Phi, sông Zaire cung cấp hàng dặm cho việc vận chuyển địa phương, nhưng đây không phải là những dặm đường **tiếp tục** kéo dài cần thiết sẽ kết nối phần đất liền của Châu Phi với biển và thương mại quốc tế bằng nước. Phạm vi của các con sông ở Châu Phi kết nối các cộng đồng trong lục địa với nhau cũng bị hạn chế bởi nhiều con thác mà nó quyết định một con tàu có thể đi được bao xa.

Đôi khi những chiếc ca-nô có thể được làm trống hàng hóa và vận chuyển xung quanh một thác nước, để được chất đầy lại cho phần tiếp theo của chuyến đi. Nhưng điều này không chỉ giới hạn kích thước của các

con tàu được dùng, và cũng như lượng hàng hóa, mà còn làm tăng chi phí cho thời gian bổ sung và nhân công cần thiết để đưa hàng hóa đến nơi giao. Kết quả cuối cùng là chỉ những hàng hóa có giá trị cao trong một kích thước vật lý nhỏ là có khả năng kinh tế để vận chuyển. Ngược lại, trong các phần của thế giới nơi mà các con sông tiếp tục chảy hàng trăm dặm qua các đồng bằng, những hàng hoá lớn có giá trị tương đối thấp tương ứng với số lượng lớn và trọng lượng của chúng—như gỗ, lúa mì hay than đá—có khả năng kinh tế để vận chuyển.

Đối với một số nơi trên thế giới, các cảng không được phổ biến cũng như hữu ích. Mặc dù lãnh thổ Châu Phi có kích thước gấp hơn hai lần Châu Âu, đường bờ biển của Châu Phi lại ngắn hơn so với đường bờ biển của Châu Âu. Điều này chỉ có thể bởi vì đường bờ biển của Châu Âu cong nhiều hơn, tạo ra nhiều cảng nơi những con tàu có thể cập bến, được che chở khỏi những cơn sóng lớn.

Hơn thế nữa, những vùng nước sâu ở nhiều cảng ở Châu Âu có nghĩa là những con tàu lớn, đi biển có thể thường cập bến dựa vào ngay trên đất liền, giống như ở Stockholm hay Monaco, trong khi những vùng biển nông ven bờ ở nhiều vùng cận Saharan Châu Phi có nghĩa là những con tàu lớn phải thả neo ngoài khơi, và bốc hàng hóa xuống những con tàu nhỏ hơn để có thể vận chuyển trong những vùng nước nông—một quá trình tốn kém hơn, và một trong số đó thường có chi phí rất cao. Trong nhiều thế kỷ, thương mại giữa Châu Âu và Châu Á diễn ra trong những con tàu chạy xung quanh Châu Chi, thường không có bến đỗ.

Thậm chí ở Châu Âu, những con sông và cảng ở Đông Âu không giống như những con sông và cảng ở Tây Âu. bởi vì ở Tây Âu có dòng biển nóng Gulf Stream chảy qua Đại Tây Dương, những con sông và cảng ở Tây Âu không bị đóng băng như thường lệ hay vào mùa đông như những con sông hay cảng ở Đông Âu. Nhưng, thậm chí khi những con sông đang chảy ở cả hai phần của Châu Âu, những con sông ở Tây Âu thường chảy ra biển, cung cấp cho những con tàu khả năng đi đến các lục địa trên thế giới, trong khi nhiều con sông ở Đông Âu chảy về các hồ hay biển nội địa, hoặc Bắc Băng Dương, xa hơn phần còn lại của thế giới, thậm chí khi Bắc Băng Dương bị cản trở bởi băng đá.

Ví dụ, sông Rhine ở Tây Âu, chảy từ phía bắc Thụy Sĩ qua Đức, Pháp và Hà Lan, và ra Biển Bắc, là một phần của cùng một vùng rộng lớn, sự mở rộng tiếp tục của nước như Đại Tây Dương. Nhưng sông Danube thông thường chảy từ phía Đông Nam qua Đông Âu ra Biển Đen, một biển nội địa cách xa Đại Tây Dương, chỉ có thể đi đến bằng cách đi tàu từ phía tây qua toàn bộ chiều dài Biển Địa Trung Hải trước khi cuối cùng đến Đại Tây Dương để tiếp cận các phần còn lại của thế giới. Về mặt kinh tế, những con sông ở Đông Âu và Tây Âu

hiển nhiên không tương đồng về các mục đích của thương mại quốc tế, tuy nhiên giá trị của con sông Danube có thể được thương mại giữa các vùng của Châu Âu mà nó chảy qua.

Không có con sông nào chảy từ vùng phía nam Châu Âu ra Địa Trung Hải tương đương về kinh tế của những con sông ở phía bắc. Như lời của một nhà địa lý lỗi lạc: “Các con sông chảy về phía bắc dãy Alps dường như hữu ích hơn những con sông ở lưu vực Địa Trung Hải. Những dòng chảy của chúng thường xuyên hơn, sâu hơn, và lượng nước thấp và băng đá hầu như không gián đoạn việc đi biển trong hơn khoảng thời gian ngắn.”{868} Ông ấy cũng nói về những đường biển của Châu Âu:

Duy nhất ở vùng phía nam Châu Âu là có ít giao thông đường sông hoặc no không quan trọng. Có những ngoại lệ, như Po và Guadalquivir, nhưng hầu hết các con sông ở Địa Trung Hải có dòng nước chảy siết vào mùa đông và gần như khô cạn vào mùa hè.{869}

Khi xem xét về độ sâu của những con sông, vẫn có những sự bất bình đẳng thích đáng về mặt kinh tế. Nile mặc dù là con sông dài nhất trên thế giới, độ sâu của nó không đủ lớn cho những con tàu lớn nhất trong những ngày của Đế chế La Mã,{870} ít nhiều dành cho những con tàu sên bay và những con thuyền không lồ ngày nay. Tuy nhiên, một chiếc tàu sên bay có thể ra khơi trên Sông Hudson và cập bến dựa vào đất liền ở trung tâm Manhattan. Một số con sông ở Angola chỉ cho phép những con tàu ra khơi không hơn 8 feet so với mực nước biển.{871} Trong suốt mùa khô, thậm chí một con sông lớn ở Tây Phi như Niger sẽ vác những chiếc barge (thuyền chuyên chở hàng hóa nặng) nặng dưới 12 tấn.{872} Ngược lại, những con tàu nặng 10,000 tấn có thể đi hàng trăm dặm trên Sông Yangtze ở Trung Quốc, những con tàu nhỏ hơn thì có thể đi xa hơn hàng ngàn dặm.{873}

Trung Quốc đã có một “mạng lưới rộng lớn—độc nhất trên thế giới—những con đường thủy có thể lưu thông được hình thành bởi sông Yangtze và các nhánh của nó,” cũng như một “đường bờ biển lồi lõm,” đầy các cảng.{874} Những con đường thủy này góp phần vào sự phát triển của Trung Quốc trở thành một quốc gia, một quốc gia tiên tiến nhất trên thế giới bao gồm trong suốt nhiều thế kỷ khi nó là.

Tuy nhiên, những con sông ở Nhật Bản, có nhiều khu vực thoát nước nhỏ hơn và dốc hơn, làm cho những con sông này ít có khả năng ra khơi, bởi vì lượng nước của chúng chảy xuống dốc hơn để ra biển.{875} Nhật Bản đã từng là một trong những nước nghèo và kém phát triển trước khi nó bắt đầu, trong nửa sau của

thế kỷ mười chín, nhập khẩu các công nghệ hiện đại từ những nước có vị trí địa lý thuận lợi hơn ở Châu Âu hoặc từ Mỹ. Vào năm 1886, sức mua trên đầu người của Nhật Bản chiếm một phần tư sức mua trên đầu người ở Mỹ, mặc dù đến năm 1898, điều này đã tăng lên một phần sáu.^{876} Chỉ khi đến thế kỷ hai mươi Nhật Bản trở dậy thành một trong những quốc gia tiên tiến về công nghệ và thịnh vượng về kinh tế nhất trên thế giới.

Nhật Bản thiếu hụt nhiều thuận lợi về mặt địa lý—như các nguồn tài nguyên thiên nhiên và mạng lưới giao thông sông ngòi chảy qua các vùng đồng bằng rộng lớn—điều này cho phép Trung Quốc đầu tiên, sau đó là Tây Âu, để trở thành vùng phát triển nhất trên thế giới về mặt công nghệ và kinh tế trong những thời kỳ tương ứng. Không có các thuận lợi về mặt địa lý, Nhật Bản ít có cơ hội để đi tiên phong về những tiến bộ công nghệ mang tính lịch sử đã được chú ý đến ở Trung Quốc trước đó, và sau đó là Tây Âu, nhiều nền văn minh. Nhưng khả năng của người Nhật để kết hợp cuộc cách mạng công nghiệp đã diễn ra ở những nơi khác, làm chủ các yêu cầu của nó và sau đó khai thác những cơ hội của nó, cho phép Nhật Bản trở nên sánh ngang với các nước Tây Âu về mặt công nghệ và vượt qua Trung Quốc, qua nhiều thế kỷ, cuối cùng mất đi sự dẫn đầu về công nghệ của nó và thuyết động lực.

Với sự phụ thuộc của các thành phố trên các tuyến đường thủy, có thể hầu như không ngạc nhiên rằng Tây Âu trở thành một trong những vùng đô thị hóa nhất trên thế giới, và vùng cận Saharan Châu Phi vẫn còn là một trong những vùng có đô thị hóa kém. Vào thời Trung Cổ, Trung Quốc đã có nhiều thành phố lớn hơn bất kỳ thành phố nào ở Châu Âu. Sự đô thị hóa có nghĩa là trong mối quan hệ của con người, và sự phạm vi kiến thức của họ, các kỹ năng và kinh nghiệm—nguồn nhân lực của họ —trước hết là những người Trung Quốc, và sau đó là Tây Âu, có những cơ hội để phát triển các kỹ năng công nghiệp đô thị, thương mại và tài chính và các định hướng thường xuyên, và lâu dài hơn, so với những người ở Balkans hay vùng cận Saharan Châu Phi. Qua nhiều thế kỷ, ở những quốc gia trên thế giới, các thành tựu và tiến bộ trong nhiều lĩnh vực của sự nỗ lực đã lớn hơn nhiều ở các thành phố so với một lượng người tương tự phân bố rải rác ở các vùng xa thành thị.^{877}

Đối với những lợi ích kinh tế trực tiếp được tạo ra bởi các chi phí vận chuyển thấp đối với các tuyến giao thông đường thủy phải được thêm vào giá trị của nguồn nhân lực lớn hơn do tiếp xúc với một nền văn hóa nhân loại rộng lớn hơn bao gồm các sản phẩm, công nghệ và ý tưởng của các quốc gia trên thế giới. Những lợi ích kinh tế của sự tiếp xúc này đối với một nền văn hóa nhân loại rộng lớn hơn có thể hoàn toàn bằng nhau hoặc cao hơn những lợi ích kinh tế trực tiếp của thương mại quốc tế.

Ngoài các đường giao thông chính của việc vận chuyển, các tuyến đường thủy cũng có thể cung cấp lượng nước uống cần thiết để duy trì sự sống của cả con người và các loài vật, cũng như lượng nước cần thiết để tưới cho cây trồng ở những vùng khô cằn. Các tuyến đường thủy cũng cung cấp thực phẩm một cách trực tiếp, như cá và các loại thủy sản khác. Không có vai trò nào trong số này là các đường thủy giống nhau ở những nơi và thời gian khác nhau.

Hải phận trên thế giới chứa đựng lượng cá và các loài thủy sản rất khác nhau, do đó việc đánh bắt cá từ lâu đã trở thành một ngành phát triển hơn ở một số nơi so với những nơi khác. Ví dụ, hầu hết các nước Địa Trung Hải, có ít cơ hội sản xuất cho việc đánh bắt cá hơn so với Newfoundland Banks hay những nơi khác trên đường bờ biển Đại Tây Dương ở Bắc Mỹ hoặc Châu Âu. Thềm lục địa trải dài ra Đại Tây Dương tạo ra một môi trường thuận lợi cho cuộc sống thủy sinh phong phú, so với Biển Địa Trung Hải, nơi có thềm lục địa ngắn.{878}

Tóm lại, các hải phận trên thế giới đều khác nhau, như những vùng đất và chúng khác nhau trong nhiều khía cạnh, thêm vào các yếu tố làm cho các tác động kinh tế bình đẳng không chắc chắn.

CÁC DÃY NÚI

Các dãy núi, giống như các đường thủy, đều có các tác động kinh tế trực tiếp đối với cuộc sống con người và, một cách gián tiếp, tác động đến cách mà những con người đó tự phát triển. Nhưng, không giống với các đường thủy, những tác động trực tiếp và gián tiếp này của các dãy núi có khuynh hướng tiêu cực đối với những người sống ở các dãy núi này. Theo như nhà sử học người Pháp Fernand Braudel đã chỉ ra: “Cuộc sống vùng núi liên tục tụt lại phía sau đồng bằng.”{879}

Hình thức này của cả hai sự suy giảm về kinh tế và văn hóa trong số những người sống trên núi, so với những người cùng thời sống ở đồng bằng, đã trở nên phổ biến ở Dãy Appalachian của Mỹ cũng như dãy Rif ở Ma-rốc hay dãy Pindus ở Hy Lạp. Trong thời gian qua, có một sự tương phản tương đồng giữa những con người sống ở vùng cao nguyên ở thuộc địa Ceylon và những người cùng chủng tộc đang sống ở vùng đồng bằng bên dưới, cũng giống như sự tương phản tương đồng tồn tại giữa những người sống ở vùng cao nguyên Scotland và những người sống ở vùng đồng bằng Scotland.{880}

Hơn thế nữa, sự đối lập về kinh tế và văn hóa giữa những người sống ở vùng cao nguyên Scotland và những người sống ở vùng đồng bằng Scotland vẫn tồn tại, thậm chí sau khi cả hai nhóm đã nhập cư đến Úc hoặc Mỹ —người dân ở vùng đồng bằng thành công về mặt kinh tế và hòa nhập xã hội hơn ở cả hai nước.{881}

Những khác biệt về văn hóa phát triển qua nhiều thế kỷ

không thể biến mất chỉ trong một đêm khi người ta di chuyển từ một môi trường sang các môi trường khác, hoặc khi môi trường xung quanh họ thay đổi.

Vào thời kỳ trước khi có việc vận chuyển và trao đổi hiện đại xuất hiện, các cộng đồng miền núi có xu hướng đặc biệt cô lập, cả từ các cộng đồng đồng bằng và từ các cộng đồng khác. Trong khi các cộng đồng này không bị đóng kín hoàn toàn từ toàn bộ thế giới, nền văn hóa của các vùng đồng bằng có xu hướng đi đến các vùng cao rất chậm. Vì thế ngôn ngữ Vlach tồn tại trong nhiều thế kỷ ở dãy Pindus của Hy Lạp sau khi người dân ở những vùng thấp hơn đang nói tiếng Hy Lạp, giống như những người vùng núi Scotland tiếp tục nói tiếng Gaelic sau khi những người sống ở đồng bằng Scotland đang nói tiếng anh. Đạo Hồi đã trở thành tôn giáo của những người sống ở dãy núi Rif của Ma-rốc hàng thế kỷ sau khi những người sống ở đồng bằng đã trở thành người Hồi giáo.{882}

Các sự phát triển về mặt công nghệ, kinh tế và những thứ khác cũng có xu hướng đi đến các vùng cao sau khi chúng đã lan rộng khắp các vùng đồng bằng, do đó những người ở vùng cao từ lâu đã được biết đến vì sự nghèo khó và lạc hậu của họ—dù là ở Himalayas, Appalachinas hay vùng núi Albaina, Ma-rốc hoặc những vùng khác trên thế giới.

Các ngôi làng ở dãy Pindus của Hy Lạp đã từng có dân số thấp hơn một nghìn người trong quá khứ và, trong thời gian gần đây, dân số cố định trung bình của những ngôi làng này thường ít hơn hai trăm. Ngôn ngữ Vlach vẫn chưa chết hoàn toàn ở những vùng cao này vào những năm 1990, mặc dù sau đó nó thường được nói bởi những người già, trong khi bây giờ những thế hệ trẻ hơn được giảng dạy ở Hy Lạp và tự coi mình như những người Hy Lạp. Ở các ngôi làng vùng cao này, có những nơi đi lại rất chậm bởi vì nó bị hạn chế bởi việc di chuyển bằng lừa hoặc đi bộ, như phân biệt với việc sử dụng các loại phương tiện có bánh, và một vài ngôi làng chỉ có thể đi đến bằng cách đi bộ. Nhiều ngôi làng ở dãy Pindus, theo thời gian, đã bị chia cắt bởi tuyết hay sạt lở đất từ thế giới bên ngoài.{884}

Những hạn chế về mặt địa lý nghiêm trọng như vậy không chỉ riêng biệt đối với dãy Pindus. Những điều kiện tương tự cũng tồn tại ở các dãy núi khác trên thế giới. Nhưng, một nghiên cứu về địa lý của những dãy núi cho thấy, “Trong các môi trường nhẹ nhàng hơn, như vùng tây bắc Châu Âu hay vùng đông bắc của Mỹ, những ràng buộc chất chề này chưa bao giờ tồn tại.” Những người sống ở vùng núi bị cô lập chưa bao giờ có các cơ hội tương đương cho sự thịnh vượng về mặt kinh tế hay tự phát triển như những người sống trong “các môi trường nhẹ nhàng hơn.” Cũng như việc tái định cư cho những người vùng cao ở vùng đồng bằng đầy hứa hẹn

luôn là một lựa chọn không mấy khả thi, vì họ thiếu kỹ năng, đôi khi là về ngôn ngữ, hay thậm chí là hiểu một lối sống rất khác ở những vùng thấp hơn. {xxviii}

Tuy nhiên, sự cô lập về mặt địa lý cũng như những cản trở về kinh tế và văn hóa của nó bị hạn chế đối với những người sống ở các vùng cao. Có thể thấy các tác động tương tự tại nơi cô lập vì đảo hoang toạ lạc xa khỏi vùng đất liền gần nhất. Ví dụ, vào thế kỷ mười lăm khi những người Tây Ban Nha khám phá ra hòn đảo Canary, họ tìm thấy những người thuộc chủng tộc Caucasian sống ở thời kỳ đồ đá.{886}

Những “hòn đảo” văn hóa trên đất liền là những gì mà các dãy núi thường tạo ra, nơi mà con người tại một thung lũng có ít sự trao đổi với những con người sống ở các thung lũng khác, có lẽ không khác nhiều so với đường chim bay, nhưng cũng không phải là rất dễ tiếp cận qua địa hình đồi núi gồ ghề.{887} Các sa mạc, khu rừng, thung lũng được tạo nên do sự lún xuống của vỏ trái đất và các rào cản địa lý khác cũng có thể tạo ra các “hòn đảo” trên đất liền tương tự, nơi mà con người bị cô lập khỏi sự phát triển của phần còn lại trên thế giới, và sống thiếu thốn các lợi ích kinh tế của sự phát triển đó và các cơ hội để phát triển bản thân như các cá nhân và các xã hội thông qua việc học cách mà mọi thứ được thực hiện ở nơi nào đó.

Sự nghèo đói của nhiều người vùng cao thường dẫn họ đến việc cho con cái đi làm ở độ tuổi còn rất nhỏ, {888} lấy đi của họ sự giáo dục mà có thể ít nhất một phần vượt qua sự cô lập vật lý từ phần còn lại của thế giới. Hầu hết những người sống ở các cộng đồng vùng cao khác nhau xung quanh Địa Trung Hải vẫn còn tình trạng mù chữ vào thế kỷ mười chín và đầu thế kỷ hai mươi.{889} Do đó các mức độ thấp hơn của nguồn nhân lực được thêm vào các yếu tố khác, nhiều cản trở trực tiếp ở các cộng đồng vùng cao bị cô lập hơn, chẳng hạn như chi phí vận chuyển cao và các chi phí trên mỗi đầu người về xây dựng các hệ thống cấp nước, hệ thống xử lý rác thải, hệ thống điện, các tuyến đường sắt và cao tốc ở các cộng đồng xa xôi và thưa dân.

Các dãy núi đóng một vai trò lớn về mặt kinh tế, không chỉ đối với cuộc sống của những người ở các dãy núi đó, mà còn đối với cuộc sống của những người bị ảnh hưởng trực tiếp khác bởi sự hiện diện của các dãy núi. Ví dụ, việc băng tan trên các sườn núi cung cấp nước cho các con sông, suối và các hồ nước, vì thế các tuyến đường thủy không hoàn toàn phụ thuộc vào lượng mưa. Nhưng nơi không có các dãy núi, như vùng cận Saharan Châu Phi, thực tế các tuyến đường thủy phải phụ thuộc hoàn toàn vào lượng mưa—và chính lượng mưa này không thể phụ thuộc vào khí hậu nhiệt đới ở châu Phi, do đó các con sông và suối có thể thu hẹp hoặc thậm chí khô cạn hàng tháng cho đến khi mùa mưa tới.

Mặc dù các dãy núi thường làm cho những người dân vùng cao rơi vào tình cảnh nghèo nàn và lạc hậu, song các dãy núi này thường đem lại sự thịnh vượng cho con người sống ở vùng đồng bằng, bằng cách cung cấp nước cho những vùng khô cằn khác. Dãy Sierra Nevada ở Tây Ban Nha và dãy Taurus ở Thổ Nhĩ Kỳ cung cấp nước tưới tiêu làm cho nông nghiệp ở các vùng đồng bằng trở nên thịnh vượng,{890} nơi chỉ tính riêng lượng mưa là không đủ. Nguồn nước này đến không chỉ từ việc băng tan trên các sườn núi mà còn từ sự thoát nước mưa của các vùng núi rộng lớn—những dòng nước chảy nhỏ nối nhau khi chúng đổ xuống các sườn núi để trở thành các dòng suối và các dòng suối hợp lại với nhau để trở thành những con sông có thể được tận dụng bởi những người nông dân và những người khác ở các vùng đồng bằng.

CÁC LOÀI ĐỘNG VẬT

Mặc dù về mặt địa lý ở Bán Cầu Tây có vẻ như phần lớn giống với Châu Âu, các vùng đất, khí hậu và tuyến đường thủy, nó từng là một sự thiết lập khác biệt sâu sắc về kinh tế cho những người bản xứ ở Bắc và Nam Mỹ trước khi những người Châu Âu đến. Ngựa, bò hay những con vật thồ khác là điều thiếu thốn ở khắp Tây bán cầu khi người Châu Âu đến.

Toàn bộ cách sống kinh tế đã tồn tại ở Châu Âu hàng thế kỷ sẽ không thể có được nếu không có loài ngựa—và cũng sẽ không thể có được ở Bán Cầu Tây trước khi những người Châu Âu mang các loài ngựa qua Đại Tây Dương. Các lựa chọn vận chuyển bị trở ngại nghiêm trọng có nghĩa là vũ trụ văn hóa ở Bán Cầu Tây đã tồn tại trong một thiên niên kỷ nhỏ hơn nhiều so với vũ trụ văn hoá có sẵn đối với những người sống ở châu Âu, châu Á hay Bắc Phi. Các sự tiến bộ ở Châu Á, như thuốc súng ở Trung Quốc hay cái gọi là chữ số A-rập ở Ấn Độ,{xxix} có thể tìm thấy hướng đi của họ qua hàng trăm dặm đến Châu Âu. Nhưng những người bản xứ sống ở bờ biển phía đông của Bắc Mỹ không thậm chí không có cách nào biết được sự tồn tại của những người bản xứ sống ở bờ biển phía tây, ít đạt được kiến thức về những kỹ năng hay công nghệ được phát triển ở các nền văn hóa khác nhau của họ.

Những con tàu lớn, đi biển cũng tạo điều kiện thuận lợi cho việc trao đổi hàng hóa và kiến thức giữa những người Châu Âu và Châu Á. Tuy nhiên việc chất hàng và dỡ hàng của những con tàu chở hàng lớn không phải là chuyện khả thi về mặt kinh tế khi không có những con vật thồ để mang vác các hàng hóa này đến hoặc từ một vùng đủ rộng trên đất liền để cung cấp cũng như mang các hàng hóa đủ lớn để chất đầy một con tàu. Theo đó, việc vận chuyển đường biển ở Bán Cầu Tây được giao cho những con tàu nhỏ hơn như ca-nô, có phạm khả thi về mặt kinh tế và sức chứa hàng hóa trong thời kỳ tiền-Columbus không có cách nào sánh bằng với những thứ đó của những con tàu của Châu Âu hay thậm chí là những con tàu lớn hơn ở Trung Quốc vào thời điểm đó.

Khi những kẻ xâm lược từ Châu Âu đụng độ với những người bản xứ ở Bán Cầu Tây, nó là một cuộc đụng độ giữa các chủng tộc với những quy mô khác biệt khổng lồ về vũ trụ văn hóa. Những người Châu Âu được phép ra khơi qua Đại Tây Dương, ở nơi đầu tiên, bằng cách thu thập thông tin và các công nghệ có nguồn gốc từ ở Châu Á, Trung Đông và Bắc Phi nhiều thế kỷ. Kiến thức của những người Tây Âu được bảo quản trong những mẫu tự được tạo ra bởi những người Hy Lạp, được viết trên giấy do người Trung Quốc phát minh. Họ tạo ra các sự đo lường hàng hải trên biển bằng cách sử dụng một hệ thống các con số có nguồn gốc từ Ấn Độ, và khi họ có thể chiếm được ưu thế trong các cuộc xung đột vũ trang như là một kết quả của thuốc súng, được phát minh ở Châu Á.

Khi người Anh đối mặt với người Iroquois hay người Tây Ban Nha đối mặt với Inca, đó không phải là một sự đối đầu chỉ dựa trên những gì mà mỗi nền văn hóa đã phát triển. Người Iroquois không có cách nào biết được sự tồn tại của người Inca hay Maya, thu thập ít hơn những nét đặc trưng của nền văn hóa Inca hoặc Maya để phát triển văn hóa của họ.

Nước Úc cũng không có những con vật thồ trước khi những người Châu Âu đến. Cũng không có các loài động vật nông trại như bò hay dê, hoặc các loài vật chăn đàn như cừu hay gia súc. Với hòn đảo lục địa này,

bị cô lập ở Nam Thái Bình Dương, phần lớn đất liền là sa mạc và do đó có dân cư thưa thớt, hầu như không có gì đáng ngạc nhiên rằng các thổ dân ở Úc từ lâu được xem là một trong những nhóm người lạc hậu nhất thế giới. Các mô hình lượng mưa ở vùng nội địa khô cằn ít nhất không đáng tin cậy như ở các vùng nhiệt đới Châu Phi. Theo một sự công bố của National Geographic Society đặt ra: “Những năm không có mưa có thể được theo sau bởi những trận lụt lớn vào mùa hè.”{891} Điều này rõ ràng không phải là các điều kiện cho nền nông nghiệp, hay thậm chí đối với sự phát triển tự nhiên của thảm thực vật.

Phần lớn đất trồng trọt ở Úc có ít sự màu mỡ. Tuy nhiên, Úc có một sự phong phú về các nguồn tài nguyên thiên nhiên giá trị và là nước xuất khẩu quặng titanium lớn nhất thế giới.{892} Nhưng, điều này và những sản phẩm khai thác mỏ khác **trở thành** các nguồn tài nguyên thiên nhiên chỉ sau khi người Anh đến và áp dụng khoa học và công nghệ hiện đại. Các nguồn tài nguyên này có ít hoặc không có giá trị đối với các thổ dân ở đây.

Vùng ven biển của Úc, nơi mà hầu hết dân số quốc gia sống ngày nay, có vùng đất và khí hậu tốt hơn. Nhưng, ngay cả ở đó, không chỉ sau khi người Anh định cư tại Úc, và mang công nghệ phương Tây, sự phát triển nông nghiệp và chăn nuôi gia súc được đưa vào để thay thế các xã hội săn bắt-hái lượm của những người thổ dân. Như những nơi khác, người Châu Âu được trang bị kiến thức và các công nghệ được tập hợp từ một vũ trụ văn hóa rộng lớn. Chỉ riêng địa lý là đủ để giữ những người thổ dân khỏi việc có các tiến bộ tương đương về kinh tế hay những thứ khác.

VỊ TRÍ

Vị trí, thông thường, có thể ảnh hưởng đến số phận của toàn bộ con người và các quốc gia, thậm chí ngoài các đặc điểm địa lý cụ thể của một địa điểm cụ thể.

Một vài thực tế đơn giản là “Các con sông ở Nga chảy theo hướng bắc-nam, và hầu hết sự chuyển động theo hướng đông-tây”{893} có nghĩa là giá trị kinh tế của những con sông này như tuyến vận chuyển chính đã bị giảm đi đáng kể. Những sự khác biệt về vị trí có thể cũng có nghĩa là những sự khác biệt về khí hậu ảnh hưởng nhiều đến một tuyến đường thủy nói riêng khó tránh khỏi việc bị đóng băng, và do đó không thể mang theo bất kì hàng hóa nào. Ở vùng phía nam của Nga, “các tuyến đường thủy vẫn mở cửa chín tháng một năm, còn ở vùng phía bắc, chỉ có sáu tuần.”{894} Hầu hết lượng nước ở các con sông của Nga chảy vào Bắc Băng Dương.{895}

Mặc dù sông Volga là con sông quan trọng nhất của Nga về mặt kinh tế, trong mối quan hệ với hàng hóa mà nó mang, có hai con sông khác ở Nga có lượng nước gấp hai lần sông Volga ở mỗi con sông. Nhưng sông Volga có vị trí gần các trung tâm dân cư, công nghiệp và nông nghiệp, và các con sông khác thì không. Vị trí của một con sông—hoặc của các dãy núi hay các đối tượng địa lý khác quan trọng hơn là các đặc điểm vật lý.

Nền nông nghiệp—có lẽ là sự đổi mới thay đổi cuộc sống trong lịch sử loài người—đã đến Châu Âu từ Trung Đông vào thời cổ đại, vì thế mà những người Châu Âu đã định cư ở vùng phía đông Địa Trung Hải, gần Trung Đông, nhận được sự tiến bộ mang tính lịch sử này, đưa họ ra khỏi thời kỳ săn bắt-hái lượm, nhiều thế kỷ trước khi những người Châu Âu đó sống ở bắc Âu. Nền nông nghiệp đã làm giảm đáng kể lượng đất trồng cần thiết để cung cấp lương thực cứu sống một số lượng người nhất định, và vì vậy xây dựng các thành phố là điều có thể xảy ra.

Các thành phố đã trở nên phổ biến từ rất lâu ở Hy Lạp nhưng lại rất không phổ biến ở bắc Âu hay nhiều nơi khác trên thế giới tại thời điểm đó. Từ các thành phố cổ ở Hy Lạp này đã xuất hiện Socrates, Plato, Aristotle và những người khác đã giúp đặt nền móng cho nền tảng trí tuệ và nền văn minh của phương Tây.{xxx} Người Hy Lạp cổ đại đã tạo ra triết học, văn học, hình học và kiến trúc vào một thời điểm khi những người Châu Âu khác có chiều hướng tụt lại xa hơn sau người Hy Lạp trong sự phát triển văn hóa và công nghệ ở nơi xa Hy Lạp

mà họ định cư. Theo một nghiên cứu khoa học về sự phát triển của Châu Âu, vào thế kỷ thứ năm trước công nguyên, “ở vùng Baltic và Scandinavian và ở các vùng rìa của quần đảo Anh, những người ở Thời Kỳ Đồ Đá đã bắt đầu học các nguyên lý cơ bản của nền nông nghiệp.” Thậm chí ở vùng phía bắc, “các thợ săn và những người chăn nuôi vẫn thực hiện một văn hóa mà đã kết thúc mười ngàn năm trước ở vùng phía nam Châu Âu.”{896}

Trong kỷ nguyên sau, những người định cư ở Tây Âu đã nhận được các lợi ích từ nền văn minh La Mã mà nhiều người ở các vùng khác của Châu Âu không nhận được, Mẫu tự La Mã, là một điển hình, cho phép các ngôn ngữ của Tây Âu phát triển thành các dạng văn bản, nhiều thế kỷ trước khi các ngôn ngữ của Đông Âu làm điều tương tự. Ở các nơi khác trên thế giới cũng vậy, sự xảy ra của việc được định vị gần một nền văn minh tiên tiến, như ở Trung Quốc thời cổ đại, cho phép một số chủng tộc hay quốc gia được phát triển xa hơn các chủng tộc và quốc gia khác không được đặt ở vị trí gần các nguồn lực tương đương của sự tiến bộ. Vì vậy những người Hàn Quốc và Nhật Bản có thể thích ứng với chữ viết Trung Quốc vào ngôn ngữ của họ, trở nên biết đọc biết viết từ lâu trước khi những người Châu Á khác sống ở các vùng cách xa Trung Quốc. Việc biết đọc, viết chữ rõ ràng mở ra sự thịnh vượng kinh tế và những thứ khác rộng hơn so với những quốc gia vẫn còn nạn mù chữ.

Sự xảy ra ở đúng nơi vào đúng thời điểm đã tạo ra một sự khác biệt lớn về số phận kinh tế của toàn nhân loại. Hơn thế nữa, những thứ ở đúng nơi đã tạo ra thay đổi rất lớn trong các giai đoạn khác nhau của lịch sử. Sau nhiều thế kỷ, những người bắc Âu cuối cùng sẽ vượt qua những người ở nam Âu về mặt kinh tế và công nghệ—giống như người Nhật Bản cũng sẽ vượt qua người Trung Quốc đã có hàng thế kỷ tiến xa hơn người Nhật Bản. Những bất bình đẳng về mặt kinh tế giữa những người hay quốc gia đã trở nên phổ biến ở thời cổ đại và thời hiện đại, mặc dù các mô hình cụ thể của những bất bình đẳng đó đã thay đổi một cách mạnh mẽ qua nhiều thế kỷ.

CÁC NỀN VĂN HÓA

Dù nhân loại được phân chia thành nhiều quốc gia, tầng lớp, các chủng tộc hay các phân loại khác, địa lý chỉ là một trong những lý do mà tại sao họ không bao giờ có cùng lợi ích kinh tế trực tiếp hoặc cơ hội để phát triển nguồn nhân lực. Các nền văn hóa là một lý do khác. Những nơi có khí hậu, các tuyến đường thủy tốt và các thuận lợi tự nhiên khác có thể vẫn bị nghèo đói nếu nền văn hóa của con người sống ở đó gây ra nhiều sự cản trở cho sự phát triển các nguồn lực mà thiên nhiên đã trao tặng cho họ. Cái mà đôi khi được gọi là “sống hòa hợp với thiên nhiên” cũng có thể được gọi là sự kiềm hãm đói nghèo giữa sự giàu có tiềm năng. Những người khác từ các nền văn hóa khác nhau thường di chuyển vào cùng một môi trường địa lý và phát triển mạnh qua việc phát triển các nguồn lực của môi trường.

Các nền văn hóa thúc đẩy quy định của pháp luật, hơn là các quyền lực độc đoán được thi hành bởi những người đứng đầu, ngày càng được công nhận như các yếu tố lớn thúc đẩy sự phát triển kinh tế. Vì vậy các nền văn hóa cũng là nơi mà sự trung thực được đánh giá cao về cả nguyên tắc lẫn thực tiễn. Các nghiên cứu quốc tế của về các quốc gia được đánh giá cao và thấp trong sự trung thực nhiều lần cho thấy rằng hầu hết các quốc gia tham nhũng luôn luôn được xếp vào nhóm quốc gia nghèo nhất, thậm chí khi họ có các nguồn lực tự nhiên giàu có, bởi vì sự tham nhũng tràn lan có thể làm cho các nguồn đầu tư lớn trở nên quá rủi ro đến nỗi không thể phát triển các nguồn lực tự nhiên.

Các quan điểm văn hóa đối với công việc cũng ảnh hưởng đến sự phát triển kinh tế, và các quan điểm này cũng thay đổi, qua nhiều thế kỷ, thậm chí trong cùng nền văn minh Châu Âu, nơi mà các quan điểm của tầng lớp thượng lưu Anh trong triều đại của Tudors khác nhiều so với các quan điểm của các tầng lớp thượng lưu ở các quốc gia Châu Âu vào thời điểm đó:

Mấy đứa trai trẻ của giới quý tộc Tudor không được quanh quẩn trong nhà không làm gì, chỉ làm tốn tiền tựa như giới quý tộc nghèo khó ở lục địa, quá tự hào để làm việc. họ đi xa nhà kiếm tiền bằng cách buôn bán hay theo nghề luật.{897}

Quá trình kinh tế đôi khi phụ thuộc vào việc những người trong một nền kinh tế cụ thể đang tìm kiếm sự tiến bộ, hơn là hài lòng với những việc làm theo cách mà mọi thứ luôn luôn được hoàn thành. Các tỷ lệ dân số tìm kiếm sự tiến bộ và các tỷ lệ dân số hài lòng với việc làm mọi thứ theo các cách giống nhau có thể khác nhau giữa các xã hội và trong xã hội, do đó ảnh hưởng đến các sự khác biệt về kinh tế giữa các vùng và các quốc gia. Ví dụ, ở Mỹ, thời điểm trước chiến tranh thế giới thứ nhất của Nam Mỹ có xu hướng không phát triển nhanh như các vùng khác của đất nước:

Các kỹ thuật nông nghiệp ở Nam Mỹ thay đổi chậm, hay thậm chí là không thay đổi. Vì cơ bản một chiếc máy như máy cày chỉ được thừa nhận một cách từ từ và chỉ ở những nơi rải rác; đến cuối năm 1856, nhiều nông dân nhỏ ở Nam Carolina vẫn đang sử dụng cuốc thuộc địa thô. Có sự thay đổi nhỏ nhỏ trong máy tĩa hạt bông, nhà máy tách hạt bông, hay đóng kiện bằng đinh vít giữa năm 1820 và **cuộc Nội Chiến**.{898}

Máy tĩa hạt bông, một yếu tố kinh tế chủ yếu trong thời gian trước chiến tranh thế giới thứ nhất ở Nam Mỹ, được phát minh bởi một người ở Bắc Mỹ. Khi nó được phát minh, chỉ có 8 phần trăm các bằng sáng chế của Mỹ được cấp vào năm 1851 đến với người dân ở các bang phía Nam, nơi có dân số da trắng chiếm khoảng một phần ba dân số da trắng cả nước. Thậm chí đối với nền nông nghiệp, hoạt động kinh tế chính của vùng, chỉ có 9 trong số 62 bằng sáng chế cho các dụng cụ nông nghiệp đến với những người ở phía Nam.{899} Những sự khác biệt trong các thói quen và thái độ cũng là những sự khác biệt trong nguồn nhân lực, nó có thể có nghĩa là những sự khác biệt trong các kết quả kinh tế. Vào thời kỳ nội chiến, Bắc Mỹ đã sản xuất vải dệt nhiều gấp 14 lần so với Nam Mỹ, mặc dù Nam Mỹ thực sự độc quyền về việc trồng bông, và Nam Mỹ cũng sản xuất sắt gấp 15 lần Nam Mỹ, 25 lần tàu thương gia và 32 lần vũ khí.{900}

Những lợi thế của một vũ trụ văn hóa lớn không kết thúc với các sản phẩm, các công nghệ hay ý tưởng đặc biệt đến từ các nền văn hóa khác. Nhiều lần nhìn thấy cách mà mọi thứ được hoàn thành khác nhau trong các xã hội khác nhau, với các kết quả tốt hơn trong các trường hợp cụ thể, không chỉ mang các sản phẩm, công

nghệ và ý tưởng đặc biệt đó của nước ngoài, mà còn phản ánh xu hướng bình thường của con người về tính tri
trệ giữ các cá nhân và xã hội làm mọi thứ theo những cách cũ giống nhau. Nói cách khác, một nền văn hóa nói
riêng có thể phát triển **những hướng gốc mới của nó** về việc làm mọi thứ, như một kết quả cho việc nhìn thấy
nhiều lần cách các nền văn hóa khác đã hoàn thành mọi thứ theo hướng rất khác. Ngược lại, một xã hội bị cô
lập khỏi thế giới bên ngoài có ít sự thúc đẩy về việc tái suy nghĩ các hướng truyền thống của họ.

NGUỒN NHÂN LỰC

Của cải vật chất có thể hiện hình rõ ràng, nhưng đối với nguồn nhân lực, vô hình bên trong những đầu
người, thường mang tính cốt yếu hơn đối với sự thịnh vượng lâu dài của một quốc gia hay một con người. John
Stuart Mill dùng thực tế này để giải thích tại sao các quốc gia thường phục hồi, với tốc độ đáng kinh ngạc, từ
các sự tàn phá vật chất của chiến tranh: “Những gì mà kẻ thù đã tàn phá, sẽ bị tàn phá trong một thời gian
ngắn bởi chính những người dân” trong quá trình bình thường từ sự tiêu thụ của họ, và sẽ cần sự hồi phục. Với
sự hao mòn về tài sản cố định, sự tái sản xuất liên tục các tài sản mới cũng sẽ được yêu cầu.{901} Nguồn nhân
lực tạo ra nguồn vốn hữu hình ở nơi đầu tiên là thứ mà chiến tranh **không thể** tàn phá.

Ngay cả các sự tàn phá vật chất nghiêm trọng của Chiến tranh thế giới thứ hai, từ các vụ đánh bom và
những cuộc chiến tàn phá rộng lớn trên mặt đất, được theo sau bởi một sự phục hồi nhanh chóng ở Tây Âu sau
chiến tranh. Viện trợ từ Mỹ dưới chương trình Marshall Plan thường được ghi nhận với sự phục hồi này, nhưng
sau đó việc gửi viện trợ đến các nước thuộc Thế giới thứ ba lại không tạo ra được sự tăng trưởng kinh tế mạnh
mẽ như vậy.

Sự khác biệt là việc Tây Âu được công nghiệp hóa đã sẵn phát triển nguồn nhân lực tạo ra các xã hội
công nghiệp hiện đại ở đó trước khi chiến tranh bắt đầu, nhưng các nước thuộc Thế giới thứ ba vẫn chưa phát
triển được nguồn nhân lực, không có nguồn vốn hữu hình thường ít hoặc không sử dụng khi nó được cho như
khoản viện trợ nước ngoài. Chương trình Marshall Plan đã tạo sự dễ dàng cho sự chuyển hóa thành sự phục

hồi kinh tế trong thời bình ở Tây Âu, nhưng khoản viện trợ nước ngoài có thể không tạo ra sự quy mô nguồn nhân lực cần thiết ở nơi mà nguồn nhân lực chưa tồn tại.

Các vụ tịch thu nguồn vốn hữu hình cũng hiếm khi tạo ra bất kì sự làm giàu lớn hay kéo dài cho những người tịch thu—dù cho các chính phủ của Thế giới thứ ba tịch thu (“quốc hữu hóa”) từ các nguồn vốn nước ngoài hay những kẻ bạo loạn sống trong thành phố cướp bóc các cửa hàng trong khu dân cư của chúng. Thứ mà họ không thể tịch thu là nguồn ngân lực tạo ra những thứ vật chất đã bị lấy đi. Tuy nhiên, những sự mất mát nghiêm trọng từ những người bị cướp, dù cho bởi các chính phủ hay các băng nhóm tội phạm, những thứ vật chất có một khoảng thời gian bị hạn chế. Nếu không có nguồn nhân lực cần thiết để tạo ra các sự thay thế của họ, những tên cướp không chắc thành công trong những năm tới cũng như những người bị cướp.

Nguồn nhân lực cũng có thể đóng một vai trò trong thực tế thường được chỉ ra rằng, nhiều xã hội nghèo nhất đã được đặt ở các vùng nhiệt đới, và nhiều trong số các xã hội thịnh vượng được đặt ở những vùng ôn đới. Tuy nhiên, nhiều người từ các vùng ôn đới đã đến định cư và thường trở nên giàu có tại các vùng nhiệt đới, như những người Trung Quốc định cư ở Malaysia và người Lebanon định cư ở Tây Phi, nhiều hơn người dân bản xứ ở các vùng đó. Ở đây, như ở nơi khác, những ảnh hưởng của một môi trường địa lý cụ thể có thể là trực tiếp và gián tiếp—thể hiện những cơ hội khách và cũng như mở rộng hoặc giới hạn sự phát triển nguồn nhân lực cần thiết để tận dụng tối đa các cơ hội đó.

Đôi khi chính những ưu điểm của một môi trường địa lý có thể trở nên không cần thiết cho những người bản xứ trong môi trường này để phát triển nguồn nhân lực của họ ở mức tối đa. Ví dụ, một vùng đất nhiệt đới có khả năng sản xuất các loại cây trồng quanh năm có thể trở nên không cần thiết cho những người ở đó để phát triển cùng một ý thức về sự thúc đẩy mạnh mẽ của thời gian, và những thói quen xem như kết quả của việc tự giác kỷ luật và mặt kinh tế, cần thiết cho sự tồn tại vật chất tuyệt đối ở một vùng ôn đới nơi mà con người phải bắt đầu cày cấy đất đai sớm sau khi băng tan vào mùa xuân, nếu họ trồng một vụ mùa trong một vụ mùa mà sự phát triển bị hạn chế ở vùng ôn đới sẽ cho phép họ tự cho cung cấp thức ăn cho bản thân suốt những tháng

mùa đông dài. Điều đặc biệt là trong suốt nhiều thiên kỷ trước khi sự vận chuyển hiện đại làm cho nó khả thi về mặt kinh tế để rút ra lượng lớn thực phẩm từ những vùng đất khác trên thế giới.

Sự cần thiết không thể tránh khỏi của việc dự trữ thức ăn để duy trì sự sống trong suốt mùa đông nghĩa là, trong hàng thế kỷ, những thói quen đã ăn sâu về việc tiết kiệm cũng rất cần thiết cho sự sống còn của con người ở những vùng ôn đới. Nhưng, ở những vùng nhiệt đới, sự phát triển của các thói quen như vậy không khi nào là luôn luôn khẩn cấp. Hơn thế nữa, khả năng dự trữ ngũ cốc hay khoai tây để ăn trong suốt mùa đông lớn hơn nhiều ở các vùng khí hậu ôn đới so với khả năng dự trữ chuối, dứa hay các thực phẩm nhiệt đới khác ở các vùng có khí hậu nóng. {xxxi} Nguồn nhân lực không chỉ bao gồm thông tin mà còn **những thói quen**, và những thói quen cần thiết cho sự sống còn ở một số môi trường địa lý không có cách nào giống với những môi trường địa lý khác.

Giống như nhiều thứ khác, sự phong phú về mặt tự nhiên có thể có những ảnh hưởng tích cực lẫn tiêu cực. Câu nói giữa những người Thái, “Lúa gạo trên đất liền và cá ở dưới nước” {901} biểu lộ một sự tự tin về sự phong phú của tự nhiên xa lạ đối với những con người đấu tranh để tồn tại trong môi trường địa lý rất khác biệt của vùng phía nam Trung Quốc, nơi mà sự đói và thiếu ăn là những hiểm họa trong nhiều thế kỷ, buộc người dân ở đó phải trở nên tiết kiệm, làm việc chăm chỉ và tháo vát, dưới mối đe dọa tuyệt chủng. Khi con người từ vùng phía nam Trung Quốc di cư vào các môi trường địa lý hứa hẹn hơn ở Thái Lan, Malaysia hoặc Mỹ, những đức tính này—**những thói quen** này, nguồn nhân lực này—cho phép họ phát triển mạnh, ngay cả khi họ đã bắt đầu như những người nhập cư nghèo túng và sau đó trở nên giàu có hơn những người đang sống cùng môi trường trước họ.

Nhiều câu chuyện tương tự có thể được kể về những người Lebanon, những người Do thái và những người khác đã đi đến nhiều nơi trên thế giới như những người nhập cư mà tiền trong người rất ít ỏi, nhưng với nhiều nguồn nhân lực họ đã phát triển ở những nơi khác, những môi trường nhiều thử thách hơn. Nhiều nhóm khác đã có những mô hình tương tự như những người di cư ở các quốc gia của họ:

Rõ ràng giữa các nhóm phát triển xuất phát từ một vài khu vực mà quê nhà của họ không màu mỡ và quá đông dân cư. Những người Tamil ở Sri Lanka, người Bamileké ở Cameroon, người Kabyle Barber ở Algeria, người Kikuyu ở Kenya, người Toba Batak ở Indonesia, người Ilocano ở Philippines, người Malayalee của Kerala ở Ấn Độ, và người Ibo ở Nigeria tất cả đến từ những khu vực quá nghèo để hỗ trợ cho dân số của họ, và tất cả có tỷ lệ di cư cực kỳ cao đến các khu vực ngoài khu vực quê nhà của họ, nơi mà họ đã nắm bắt nhiều cơ hội ở khu vực hiện đại.{903}

Kỷ nguyên của chủ nghĩa thực dân Châu Âu đã đưa nền giáo dục và các kỹ năng công nghiệp, thương mại và quản trị của phương Tây tiếp cận các nhóm trước đây giữa những người bản xứ nghèo hơn như người Ibo ở Nigeria và Tami ở Sri Lanka, những người sau đó đã trở nên giàu có hơn những người giàu có trước đó. Những sự oán giận của sự trỗi dậy của họ, và các sự phân biệt chính trị theo sau, đã dẫn đến những cuộc nội chiến đẫm máu ở cả hai quốc gia.

SỰ CÔ LẬP VỀ VĂN HÓA

Một trong những khía cạnh của một nền văn hóa có thể rất quan trọng đối với những kết quả kinh tế của nó là một sự sẵn lòng, hay không sẵn lòng, để học hỏi từ các nền văn hóa khác. Điều này có thể khác biệt rất lớn từ một nền văn hóa đối với các nền văn hóa khác. Ví dụ, cả Anh và Nhật Bản, trỗi dậy từ những đảo quốc gia thụt lùi về mặt kinh tế qua nhiều thế kỷ sau những quốc gia lục địa láng giềng, trước khi thực sự bắt kịp và sau đó trỗi lên trước những quốc gia láng giềng, phần lớn như một kết quả của việc tiếp thu những sự tiến bộ về mặt văn hóa và kinh tế của những quốc gia khác và sau đó làm cho chúng tiến bộ hơn nữa. Mặt khác các nền văn hóa rất khác nhau của Anh và Nhật Bản giống nhau trong khả năng tiếp thu của họ để kết hợp các đặc trưng của những nền văn hóa khác vào trong nền văn hóa của họ. Sự tiếp thu này đối với các sự phát triển tạo ra ở nơi nào đó ít nhất là một phần câu trả lời cho một câu hỏi về nước Anh được đặt ra bởi một học giả người

Ý: “Bằng cách nào, ở nơi bắt đầu, mà một hòn đảo ngoài cùng đã trỗi dậy từ vùng nghèo đói thô sơ thành thống trị thế giới?”{904}

Ngược lại, Trung Đông Ả Rập—một khi một nền văn hóa tiên tiến so với Châu Âu—trở nên kháng cự để học hỏi từ những quốc gia khác, mất đi sự dẫn đầu của nó, và sau đó rơi về phía sau những quốc gia khác đang tiến bộ nhanh hơn. Trong thế giới Ả Rập ngày nay—có khoảng 300 triệu người ở 22 quốc gia{905}—số lượng sách được chuyển ngữ từ nhiều thứ tiếng khác nhau chỉ bằng một phần năm số lượng sách tính riêng được chuyển ngữ bởi Hy Lạp, với dân số 11 triệu người. Một nghiên cứu của Mỹ cho thấy rằng số lượng sách được chuyển ngữ ở thế giới Ả Rập trong suốt thời gian năm năm ít hơn một cuốn sách cho hàng triệu người dân Ả Rập, trong khi ở Hungary có đến 519 cuốn sách được chuyển ngữ cho hàng triệu người, và ở Tây Ban Nha là 920 cuốn sách trên triệu người.{906}

Nói một cách khác, Tây Ban Nha đã chuyển ngữ nhiều cuốn sách sang tiếng Tây Ban Nha hàng năm bằng số sách mà người Ả Rập đã chuyển ngữ sang tiếng Ả Rập trong hàng nghìn năm.{907} Sự cô lập văn hóa có thể là một yếu tố đối với những khác biệt về sự giàu có giữa các quốc gia, có thể giống như sự cô lập mặt địa lý.{xxxii} Trong khi đa số những người có học thức ở thế giới Ả Rập có thể không yêu cầu các bản dịch để có thể hiểu được những gì được viết trong những ngôn ngữ khác, điều này cũng không đúng đối với phần lớn những người thiếu may mắn.

Đôi khi sự cô lập văn hóa là một kết quả của một sự quyết định của chính phủ, giống như Trung Quốc vào thế kỷ mười lăm, khi quốc gia đó tiến xa hơn nhiều quốc gia khác. Các nhà lãnh đạo Trung Quốc đã cố tình chọn cách cô lập Trung Quốc khỏi những gì họ coi như là những kẻ man rợ ngoại quốc. Vào thế kỷ mười bảy, các nhà lãnh đạo của Nhật Bản cũng đã chọn cách cô lập đất nước của họ khỏi phần còn lại của thế giới. Trong các thế kỷ sau, cả hai quốc gia này đã bị sốc khi phát hiện ra một vài quốc gia khác đã vượt xa họ về mặt công nghệ, kinh tế và quân sự trong suốt sự cô lập tự áp đặt của họ.

Trong nhiều hướng khác nhau mà trong đó các nền văn hóa tự gây cản trở cho chúng là trong việc giới hạn tầng lớp dân số nào của chúng được cho phép đóng các vai trò nào trong nền kinh tế hoặc trong xã hội.

Nếu chỉ những người thuộc các nhóm được chọn trước—dù được xác định theo giai cấp, địa vị, bộ tộc, chủng tộc, tôn giáo hay giới tính—đều được cho phép để có những sự nghiệp đặc biệt, sự phân bố về mặt văn hóa của các vai trò kinh tế có thể khác nhau nhiều đối với sự phân bố cá nhân của những tài năng bẩm sinh. Kết quả cuối cùng có thể là, bằng cách tước khi tài năng của nhiều người, một xã hội nào đó kết thúc với một nền kinh tế kém hiệu quả so với những xã hội khác không có những hạn chế tự áp đặt vào sự phát triển và sử dụng những tài năng và tiềm năng con người của chúng.

Lịch sử đầy những ví dụ về những xã hội có các tiêu chuẩn văn hóa hạn chế các tầng lớp dân số cụ thể đối với các vai trò cụ thể, hay thậm chí xua đuổi một vài nhóm hiệu quả ra khỏi đất nước, bởi vì sự thịnh vượng của những nhóm đó khiến họ trở thành mục tiêu của sự oán giận đã đến sự ngược đãi, bạo lực đám đông hay những vụ trục xuất thẳng thừng. Những xã hội khác có các nền văn hóa ít hạn chế hoặc ít chèn ép hơn thường được hưởng lợi ích về mặt kinh tế từ sự xuất hiện của những người tị nạn với những kỹ năng và tài năng giá trị, thậm chí nếu những người tị nạn đó đến với ít tiền trong người.

Ví dụ, vào thế kỷ mười bảy, Anh đã được hưởng lợi ích từ sự xuất hiện của hàng chục ngàn người Huguenot trốn chạy khỏi sự ngược đãi ở Pháp. Những người Huguenot đã tạo ra ngành công nghiệp đồng hồ ở London, giống như những người tị nạn khác đã tạo ra những doanh nghiệp và ngành công nghiệp ở Anh. Tương tự, việc người Do Thái bị trục xuất hàng loạt ở Tây Ban Nha vào năm 1492—ép buộc họ rời bỏ phần lớn tài sản phía sau—đã dẫn đến nhiều người định cư ở Hà Lan, nơi mà nguồn nhân lực mà họ có đã giúp họ trở nên giàu có trở lại, và giúp Amsterdam trở thành một trong những cổng thương mại lớn nhất thế giới.{908}

Nhiều thế kỷ trôi qua, hàng chục triệu người đã trốn chạy từ nhiều vùng khác nhau của Châu Âu đến Mỹ, dù là để thoát khỏi sự ngược đãi hay chỉ để tìm kiếm những cơ hội lớn hơn về mặt kinh tế so với những người bình thường ở Châu Âu. Nhiều ngành công nghiệp Mỹ được tạo ra, hay phát triển mạnh mẽ, bởi những người nhập cư không có của cải hay sự ưu đãi thực sự ở Châu Âu, nhưng lại trở thành những gã khổng lồ kinh tế ở Mỹ, khi chuyển đổi Mỹ từ một quốc gia thuần nông trở thành quốc gia dẫn đầu thế giới về công nghiệp.

Sự cô lập văn hóa tồn tại dưới nhiều hình thức, việc tạo ra những cản trở về mặt kinh tế hay những thứ khác nhau giữa các nhóm và từ một xã hội, quốc gia hay nền văn minh. Những mức độ khác nhau của sự cô lập văn hóa trong và giữa các xã hội thêm vào các yếu tố địa lý và yếu tố khác làm cho sự bình đẳng về mặt kinh tế trở nên không chắc chắn giữa các nhóm, các xã hội, các quốc gia hoặc các nền văn minh.

SỰ PHÁT TRIỂN VĂN HÓA

Bởi vì không phải tất cả các nền văn hóa đều phát triển các phiên bản chữ viết của các ngôn ngữ của họ cùng một thời điểm, đã có kiến thức văn bản lớn hơn và đa dạng hơn có sẵn bằng một ngôn ngữ so với các ngôn ngữ khác, tại một thời điểm lịch sử cụ thể. Vì vậy, trong thế kỷ mười chín, những người Séc, Estonia, Latinh muốn trở thành bác sĩ hoặc nhà khoa học, hay làm việc trong các ngành nghề đòi hỏi nền giáo dục tiên tiến, có thể dễ dàng tìm kiếm những cuốn sách và khóa học phù hợp trong ngôn ngữ của Đức hơn là những ngôn ngữ của họ.

Mặc dù đã có một phiên bản chữ viết của ngôn ngữ Estonia bản xứ trước thế kỷ mười chín, hầu hết các tài liệu xuất bản bằng ngôn ngữ Estonia “vẫn bị định hướng tôn giáo” trước năm 1850, và “ngôn ngữ làm việc của tất cả những người tri thức là tiếng Đức.”{909} Những người tri thức ở vùng kè Latinh, và ở vùng lãnh thổ Bohemia của Đế chế Habsburg—giữa các vùng ở Tây Âu và Baltic—cũng được đào tạo bằng tiếng Đức.

Đức ngữ là ngôn ngữ của các lớp giáo dục ở Prague, cho dù những cá nhân được giáo dục đó là người Đức, Séc hay Do Thái.{910} Tương tự như ở thành phố cảng Baltic của Riga ở Đế quốc Nga, hầu hết sự giáo dục ở thành phố đó trong thế kỷ mười chín được giảng dạy bằng tiếng Đức, mặc dù người Đức chỉ chiếm không quá một phần tư dân số thành phố.{911} Khi chính phủ Nga hàng mở một trường đại học ở Estonia vào năm 1802, đa số giảng viên và sinh viên của họ là người Đức, và điều này vẫn tồn tại trong phần lớn thế kỷ mười chín.{912} Nó không chỉ trong giáo dục chính thức, mà còn trong nhiều kỹ năng thủ công khác, những người Đức tiến bộ hơn so với nhiều người ở Đông Âu, nhiều khu định cư trang trại của Đức dọc theo sông

Volga và ở vùng Biển Đen của Đế quốc Nga hiệu quả và thịnh vượng hơn những trang trại của dân bản xứ.^{913}

Có một lịch sử đằng sau những khuôn mẫu như vậy. Như đã được đề ý đến, các ngôn ngữ Tây Âu đã phát triển phiên bản chữ viết hàng thế kỷ trước các ngôn ngữ Đông Âu, như một kết quả của việc Tây Âu bị xâm chiếm bởi những người La Mã và có được bảng chữ cái Latinh. Trong suốt thời Trung Cổ, nó không phổ biến cho việc Tây Âu trở thành một phần lớn dân số ở các thành phố Đông Âu. Những người Tây Âu đô thị này thường là những người Đức, mặc dù một số là người Do Thái cũng như những người Tây Đức khác. Thậm chí khi đa số những người Đức không phải là dân cư đô thị, đa số họ thường là các tầng lớp kinh tế, như ở Prague của Đế chế Habsburg hay của Riga, Tallinn và những thành phố Baltic khác của Đế quốc Nga.^{914}

Trong khi những người Slav thường chiếm một phần lớn dân số ở các quốc gia Đông Âu, cũng như nhiều vùng đất bị bao quanh của các cộng đồng nông nghiệp Đức ở Đông Âu, thường được các nhà cầm quyền Đông Âu tuyển dụng một cách có chủ đích, những người khao khát để đưa những người với nhiều kỹ năng tiến bộ vào các lĩnh vực của họ, để gia tăng của cải và quyền lực ở các vùng đất mà họ cầm quyền. Điều này không chỉ cấy ghép nhiều kiến thức, công nghệ, kinh nghiệm vào Đông Âu, mà còn mở ra khả năng của những cá nhân bản xứ ở Đông Âu có được một số tiến bộ về văn hóa từ Tây Âu.

Từ một quan điểm kinh tế thuần túy, việc truyền nguồn nhân lực vào trong Đông Âu đã góp phần tạo ra những cơ hội lớn hơn cho những con người thuộc dân số bản xứ để phát triển kinh tế bằng cách tăng lên, như nhiều người đã làm, thông qua việc có được ngôn ngữ và văn hóa Đức. Tuy nhiên, từ một quan điểm xã hội và chính trị, trong vị thế mà phần ít người Đức thống trị các tầng lớp kinh doanh và chuyên môn—khi các gia đình người Đức ở Prague thường có những người ở người Séc nhưng ít, nếu có, những người Đức là những người ở^{915}—là một tình huống kích động các sự oán giận dân tộc và cuối cùng là các phong trào dân tộc thể hiện các sự oán giận đó theo một cách chính trị. Sự tương đồng giữa các sự căng thẳng và hành động phân biệt đã trở nên phổ biến ở các quốc gia khác, nơi mà một nhóm nhập cư mang lại nguồn nhân lực nhiều hơn dân số

bản xứ, và một kết quả thịnh vượng rõ ràng hơn—những người Trung Quốc ở Đông Nam Á, người Lebanon ở Tây Phi, người Nhật ở Peru và người Ấn Độ ở Fiji, trong nhiều người khác.

Trong các quốc gia, cũng như, các nhóm cụ thể đã di cư từ một phần đất nước của họ đến các quốc gia khác, mang nhiều lợi ích kinh tế trong việc sự kích động những phản ứng dữ dội về xã hội và chính trị do những sự oán giận của những người khác đối với những thành tựu kinh tế cao hơn mà họ đã đạt được. Tuy nhiên, những cuộc xung đột này đã xuất hiện—và một số trở nên bi thảm—from một quan điểm kinh tế thuần túy những cuộc xung đột này giữa nhiều yếu tố phức tạp ngăn cản các khu vực, chủng tộc và các quốc gia khỏi việc có được những kết quả bình đẳng hay thậm chí cùng khuôn mẫu về những sự bất cân xứng qua thời gian.

Các nhà lãnh đạo và người phát ngôn cho những nhóm lạc hậu thường có xu hướng đổ lỗi cho những người khác về sự lạc hậu của họ, đôi khi việc mô tả các tiêu chuẩn trình độ để nhập học vào các cơ sở giáo dục hoặc xin việc làm như các rào cản chuyên quyền. Quan điểm này được một người phát ngôn dân tộc ở Ấn Độ tóm tắt hỏi, “Có phải chúng ta không được nhận vào các việc làm chỉ bởi vì chúng ta không đủ điều kiện?”{916} và bởi một người phát ngôn dân tộc ở Nigeria chỉ trích “sự chuyên chế của các kĩ năng.” {917} Các phản ứng chính trị rất giống với sự khác biệt về thành tích đã trở nên phổ biến ở các quốc gia khác, với phần ít người Đức bị đổ lỗi cho sự lạc hậu của những người Sét vào thế kỷ mười chín ở xứ Bohemia hoặc những người Latvia ở Latvia, cũng giống như những người Fiji ở Fiji đổ lỗi cho những phần ít người Ấn Độ ở đó và các dân tộc thuộc các quốc gia khác ở Đông Nam Á có xu hướng đổ lỗi cho phần ít người Trung Quốc ở đó.{xxxiii}

Nói cách khác, các nhà lãnh đạo dân tộc thường biến người dân của họ chống lại các nền văn hóa mà có thể giúp họ phát triển, và làm hao mòn năng lượng của họ trong việc chống lại các nền văn hóa như vậy và những con người đã có được lợi thế của các nền văn hóa đó. Đây không phải là những hành động phi lý trí cần thiết đối với những nhà lãnh đạo dân tộc, sự thúc đẩy một thái độ “chúng ta chống lại chúng” của họ đã nâng cao các sự nghiệp của những nhà lãnh đạo dân tộc, ngay cả khi nó có hại đối với các lợi ích kinh tế của những người mà họ lãnh đạo. Khuôn mẫu này đã trở nên phổ biến tại nhiều thời điểm và địa điểm khác nhau trên mọi lục địa có người ở.{918}

Đó là sự ngoại lệ, thay vì luật lệ, vào thế kỷ mười tám khi nhà triết học vĩ đại David Hume đã thuyết phục những người Scotland của mình học tiếng Anh vì lợi ích cho sự phát triển của họ—đó là điều họ đã làm, và phát triển nhanh chóng trong nhiều lĩnh vực. Cuối cùng, những người Scotland đã vượt trội hơn về tiếng Anh trong ngành kỹ thuật và y học. Điều này cũng là sự ngoại lệ, thay vì luật lệ. Vào thế kỷ mười chín, những người Nhật Bản cũng là một sự ngoại lệ khác. Khi sự cô lập của họ kết thúc, người Nhật công khai thừa nhận sự tụt hậu lâu dài của họ sau các quốc gia phương Tây, và bắt đầu đưa các chuyên gia từ Châu Âu và Mỹ để giới thiệu công nghệ phương Tây vào Nhật Bản.

Trong thế kỷ hai mươi, Nhật Bản đã bắt kịp phương Tây trong nhiều lĩnh vực và vượt qua họ ở những lĩnh vực khác. Nhưng, vào thời điểm lực lượng hải quân Mỹ Commodore Perry ép buộc chính phủ Nhật Bản mở cửa đất nước với thế giới vào năm 1853, sự lạc hậu của người Nhật đã được nhìn thấy rõ qua phản ứng của họ khi nhìn thấy một chiếc tàu lửa mà Perry trao tặng như một món quà:

Lúc đầu, người Nhật nhìn chiếc xe lửa một cách sợ hãi từ một khoảng cách an toàn, và khi động cơ bắt đầu chuyển động họ thốt ra những tiếng kêu kinh ngạc và hít vào hơi thở của họ. Trước đó, họ đã kiểm tra nó một cách tỉ mỉ, vuốt ve nó, và cười trên đó, và họ giữ nó trong suốt cả ngày. {919}

Tuy nhiên, từ những mức độ công nghệ lạc hậu như vậy, Nhật Bản đã bắt đầu một sự nhập khẩu với quy mô lớn các kỹ sư và công nghệ của Châu Âu và Mỹ, và một sự học hỏi tiếng Anh rộng lớn để trực tiếp tự làm quen với khoa học và công nghệ của phương Tây. Ban đầu thì chậm rãi, nhưng trở nên nhanh hơn khi họ làm quen được nhiều kinh nghiệm hơn, trong thế kỷ sau người Nhật đã vươn lên để đứng đầu thế giới trong nhiều lĩnh vực về công nghệ, sản xuất nhiều con tàu lửa vượt xa bất kỳ con tàu lửa nào được sản xuất ở Mỹ.

Là một quốc gia có dân số gần như hoàn toàn cùng một chủng tộc và không có lịch sử là những người bị xâm lược trước năm 1945, có ít cơ sở mà Nhật Bản có thể đổ lỗi cho người khác vì sự tụt hậu của họ vào thế kỷ mười chín. Người Nhật cũng như các nhà lãnh đạo của họ cũng không cố gắng làm như vậy. Nhưng, một lần

nữa, Scotland và Nhật Bản đều là những ngoại lệ hiếm có, và sự phát triển ngoạn mục của họ đối với thành công về mặt kinh tế. Cả hai quốc gia đều có rất ít các nguồn tài nguyên thiên nhiên và nghèo lẫn lạc hậu vào những thế kỷ trước. Không có điều kiện địa lý tiên quyết tương tự để bắt đầu một cuộc cách mạng công nghiệp như một số quốc gia khác đã làm. Nhưng thực tế là cả hai quốc gia đều có kiến thức về những tiến bộ đã được tạo ra bởi những người khác, những người sống trong môi trường may mắn hơn, cho phép họ vượt qua các rào cản địa lý của môi trường của chính họ và đi đầu trong thành tích của nhân loại.

Bởi vì các quốc gia phát triển hơn về mặt văn hóa và kinh tế không cần thiết phải phát triển hơn về mặt quân sự, sự thịnh vượng và văn hóa của họ tạo ra có thể bị phá hủy bởi những người mạnh mẽ hơn về mặt quân sự, những người có thể không phát triển về các mặt khác. Khi những kẻ xâm lược man rợ phá hủy Đế chế La Mã, chúng đã phá hủy hầu hết các tổ chức đã duy trì nền văn hóa La Mã, để lại những con người của Đế chế La Mã trước sống trong tình trạng kinh tế và công nghệ dưới mức mà tổ tiên của họ đã đạt được dưới luật lệ La Mã.

Các hiện vật từ thời trung cổ Châu Âu cho thấy rằng tay nghề của họ đã lao dốc đáng kể từ thời Đế chế La Mã.^{920} Hệ thống tưới trung tâm, đã được ra mắt ở Anh trong thời La Mã, trở nên hiếm hoi hay không còn nhìn thấy, ngay cả trong tầng lớp quý tộc, trong nhiều thế kỷ sau khi người La Mã rời khỏi. Các thành phố thời trung cổ ở Châu Âu, bao gồm cả bản thân Rome, có lượng dân số và tiện nghi ít hơn so với trong thời La Mã.^{921} Vào cuối thế kỷ mười chín, không có thành phố Châu Âu nào có nguồn cung cấp nước đáng tin cậy như khi nhiều thành phố La Mã có, hơn một nghìn năm trước đó.^{922} Lịch sử không phải lúc nào cũng đi lên theo hướng phát triển. Đôi khi những sự đi ngược lại có thể khó lường và lâu dài.

DÂN SỐ

Dân số có thể ảnh hưởng đến các kết quả kinh tế theo quy mô của nó, các đặc điểm nhân khẩu học hay tính lưu động, giữa nhiều yếu tố khác. Sự tập trung hay phân tán dân số cũng có thể ảnh hưởng lớn đến quá trình kinh tế, điều này thường thay đổi theo mức độ đô thị hóa. Sự tách biệt về vật chất hay xã hội của các tầng

lớp khác nhau về dân số của một quốc gia cũng có thể ảnh hưởng đến phạm vi hợp tác và kết hợp trong các hoạt động kinh tế.

QUY MÔ DÂN SỐ

Sự nguy hiểm của tình trạng “bùng nổ dân số” từ lâu đã là một mối quan tâm thường xuyên, ngay cả trước khi Malthus lên tiếng về sự báo động mang tính lịch sử của ông vào cuối thế kỷ mười tám rằng số lượng người cảnh báo đã vượt quá số lượng mà nguồn cung cấp thực phẩm tương xứng. Ở nhiều nơi và thời gian khác nhau trong suốt lịch sử, nạn đói là những tai họa lớn mà một số người coi như sự chứng thực lý thuyết của Malthus.

Vào cuối thế kỷ hai mươi, một cuộc nạn đói ở Liên Xô dưới thời Stalin đã cướp đi hàng triệu mạng sống và, ở Trung Quốc dưới thời Mao, con số lên đến hàng chục triệu. Nhưng cả khi những thảm họa của cường độ gần như không thể tưởng tượng này cũng không thể chứng minh rằng nguồn cung cấp thực phẩm thế giới là không đủ để nuôi sống toàn bộ dân số thế giới. Nạn đói ở các quốc gia hoặc khu vực cụ thể thường do nhiều yếu tố tại nơi làm việc ở các quốc gia và khu vực cụ thể đó cùng một thời điểm, chẳng hạn như một vụ mùa địa phương thất thu hay sự phá hủy vận chuyển trong chiến tranh, thời tiết hay những nguyên nhân khác. Trong trường hợp của Liên Xô, nạn đói được tập trung ở một khu vực—Ukraine—trước đây, và một lần nữa ngày nay, một nhà sản xuất và xuất khẩu lớn về lúa mì.

Các mùa vụ thất thu là không đủ, để tự đưa vào nạn đói, nếu lương thực từ những vùng khác trên thế giới không thể đến những vùng bị ảnh hưởng kịp lúc, và trên một quy mô đủ lớn để đương đầu với nạn đói đại chúng hay những bệnh tật đối với những người bị suy dinh dưỡng trở nên nguy hiểm. Những nước nghèo thiếu hụt các mạng lưới giao thông có khả năng di chuyển lượng lớn thực phẩm trong một thời gian ngắn đặc biệt dễ bị nạn đói ảnh hưởng. Cuộc cách mạng giao thông hiện đại đã làm giảm các hoàn cảnh như thế ở phần lớn thế giới. Nhưng một quốc gia hay khu vực bị cô lập bởi các lý do chính trị vẫn có thể dễ bị nạn đói ảnh hưởng, giống như Liên Xô dưới thời Stalin và Trung Quốc dưới thời Mao. Sau những thay đổi triệt để trong hệ thống

kinh tế của Trung Quốc trong nhiều thập kỷ sau khi Mao chết, một ước tính có một phần tư những người trưởng thành của Trung Quốc bị béo phì vào đầu thế kỷ hai mươi mốt.{923}

Trái ngược với lý thuyết của Malthus, ít có—nếu nhiều—các quốc gia đã có một mức sống cơ bản cao hơn khi dân số của họ bằng một nửa so với ngày nay. Các nghiên cứu dựa trên bằng chứng thực nghiệm cho thấy rằng những kết quả rất khác với những kết quả của những người ủng hộ các lý thuyết “bùng nổ dân số”. Ví dụ:

Giữa những năm 1880 và 1930, khu vực dân cư thưa thớt ở Malaysia, với các làng mạc và làng chài, đã được chuyển đổi thành một quốc gia với các thành phố lớn, có các hoạt động nông nghiệp, khai thác và thương mại rộng lớn. Dân số tăng lên từ khoảng một rưỡi đến khoảng sáu triệu. . . Dân số lớn hơn nhiều đồng nghĩa với có tiêu chuẩn vật chất cao hơn và sống thọ hơn dân số nhỏ của những năm 1890. Kể từ những năm 1950, dân số tăng nhanh ở Hong Kong và Singapore đã đi kèm với những sự gia tăng về thu nhập thực tế và tiền lương. Dân số của thế giới phương Tây đã tăng gấp bốn lần từ giữa thế kỷ mười tám. Thu nhập thực tế trên đầu người được ước tính tăng theo hệ số năm hoặc hơn.{924}

Tuy nhiên, các lý thuyết “bùng nổ dân số” của sự nghèo đói đã phải chịu đựng và có những sự trỗi dậy rồi rạc trong giới truyền thông và chính trị, giống như những lý thuyết đã lệch ra khỏi các nguồn tài nguyên thiên nhiên khác nhau. Hơn thế nữa, các lý lẽ là tương đồng ở cả hai trường hợp. Sự thật không thể chối cãi là có những giới hạn hữu hạn đối với số lượng của mỗi nguồn tài nguyên thiên nhiên đã dẫn đến **sự không nhất quán về lý lẽ** mà chúng ta đang ở gần các giới hạn đó. Tương tự, sự thật không thể chối cãi là có những giới hạn hữu hạn đối với số lượng người mà hành tinh có thể nuôi sống đã dẫn đến **sự không nhất quán về lý lẽ** mà chúng ta đang ở gần các giới hạn đó.

Sự nghèo nàn và nạn đói ở các vùng khác nhau trên thế giới được coi là bằng chứng của việc “bùng nổ dân số”. Nhưng sự nghèo nàn và nạn đói ở các khu vực thưa dân như vùng cận Saharan Châu Phi đã trở nên phổ biến hơn so với Tây Âu đông dân hay Nhật Bản, mà tại những nơi đó, số lượng người nghèo đói chỉ bằng một phần nhỏ so với vùng cận Saharan Châu Phi. Du khách ở Đông Âu trong suốt thời Trung Cổ thường nhận

xét về lượng lớn đất đai không được sử dụng ở các vùng nghèo hơn của Châu Âu.^{925} Trong khi ngày nay có nhiều quốc gia nghèo đông dân như Bangladesh, cũng có những quốc gia thưa dân nghèo như Guyana, có mật độ dân số giống với Canada, có sản lượng trên đầu người lớn hơn vài lần^{926} và có một trong những mức sống tiêu chuẩn cao nhất trên thế giới.

Tóm lại, mật độ dân số cao hay thấp không tự động quyết định sự giàu hay nghèo của một quốc gia. Điều quan trọng hơn không phải là lượng dân cư mà là năng suất của những người đó, điều này dựa trên nhiều yếu tố, bao gồm các thói quen, kỹ năng, và kinh nghiệm của họ. Trong phạm vi mật độ dân số, như các cộng đồng đô thị, có thể tạo thuận lợi cho sự phát triển của nguồn nhân lực, những người ở các xã hội nhỏ bị cô lập có xu hướng tụt lại phía sự tiến bộ chung của những người khác.

DI CHUYỂN DÂN SỐ

Trong khi người dân ở các vùng khác nhau của thế giới có thể sống, và các nền văn hóa và xã hội của họ phát triển, tại các khu vực tương ứng của họ trong hàng nghìn năm, tại những thời điểm khác nhau họ cũng đã di chuyển sang các khu vực khác của thế giới, cho dù là những kẻ đi xâm lược, những người nhập cư hay nô lệ. Một số người di cư đơn lẻ hoặc theo gia đình, và những người khác đã di cư **ồ ạt**, cho dù việc giải quyết dân cư hiện tại hoặc làm cho người dân chuyển chỗ, như những kẻ xâm lược từ châu Á trong những thế kỷ vừa qua đặt ra các phản ứng dây chuyền của sự thay chỗ dân cư ở Đông Âu và khu vực Balkan, hay như những kẻ xâm lược từ Châu Âu sau đó sẽ thay thế những người bản xứ ở Bắc Mỹ.

Trong những năm đầu của cuộc cách mạng công nghiệp, khi công nghệ tiến bộ thông qua công việc thực hành trực tiếp của con người trong các nhà máy, các nguồn và những kiểu kiện sản xuất thuận lợi khác, hơn là thông qua ứng dụng khoa học như sau này, sự di chuyển của những người di cư là các phương tiện chính của sự phổ biến công nghệ từ các nơi khởi nguồn của nó đến những quốc gia và khu vực khác. Do đó, những tiến bộ của Anh về mặt công nghệ có thể dễ dàng lan rộng đến một quốc gia nói tiếng Anh như Mỹ hơn là đến các quốc gia gần hơn trên lục địa Châu Âu. Chính phủ Anh, nơi cuộc cách mạng công nghiệp bắt đầu, đã cố

gắng để thu hẹp sự di chuyển của các công nhân Anh đến các quốc gia khác, để bảo vệ những sự thuận lợi của Anh về mặt công nghệ.^{927} Tuy nhiên, khi những tiến bộ công nghệ càng ngày càng trở thành một vấn đề của việc ứng dụng khoa học, kiến thức có thể dễ dàng lan truyền trên giấy, hơn là việc yêu cầu sự di chuyển thực tế của con người.

Những sự tiến bộ về giao thông và truyền thông trong suốt thế kỷ mười chín cũng đã thúc đẩy sự phổ biến của những tiến bộ công nghệ. Vào năm 1914, những tiến bộ của Anh về mặt công nghệ không chỉ lan rộng đến các quốc gia lân cận mà còn qua khắp lục địa Châu Âu.^{928}

Ở các nước trên thế giới, sự di chuyển của con người cũng là sự di chuyển của các nền văn hóa. Điều này có thể dẫn đến một sự thay chỗ cho các nền văn hóa đang tồn tại nơi họ tới, việc trồng một cây văn hóa mới giữa một nơi đã có sẵn, hay một sự động hóa đối với nền văn hóa gốc bởi những người di cư. Những viễn cảnh khác nhau này tạo thêm nhiều sự kết hợp và thay thế cho những khả năng ảnh hưởng đến sự phát triển kinh tế và xã hội—cân bằng sự phát triển giữa các khu vực, chủng tộc và quốc gia riêng ngay cả khi có ít những sự khác biệt về địa lý hay văn hóa

Đôi khi những người mới đến kết thúc việc chấp nhận nền văn hóa của xã hội xung quanh, bắt đầu với ngôn ngữ, như hầu hết hàng triệu người di cư đến Mỹ vào thế kỷ mười chín và đầu thế kỷ hai mươi. Tuy nhiên, trong những trường hợp khác, giống như việc định cư của những người Tây Âu ở Đông Âu trong suốt thời Trung Cổ, những người di cư đã giữ lại ngôn ngữ và nền văn hóa của họ qua nhiều thế kỷ và, đối với một vài mức độ, các thành viên đồng hóa của dân số bản xứ đến các nền văn hóa được cấy ghép. Điều này đặc biệt vì khi những người được cấy ghép trở nên thịnh vượng hơn, có các kỹ năng cao hơn và được giáo dục tốt hơn.

Những người có thể rất nghèo ở quê hương của họ nhưng có thể đôi khi giàu có ở một số vùng đất đầy hứa hẹn khác có nhiều lợi thế về mặt địa lý hoặc lợi ích khác mà những người di cư có nguồn nhân lực để hưởng lợi ích, thường nhiều hơn so với những cư dân bản xứ. Qua nhiều thế hệ, đó là một nghịch lý rằng những người Trung Quốc và Ấn Độ thịnh vượng gần như khắp mọi nơi trên thế giới, ngoại trừ ở Trung Quốc và Ấn Độ.

Vào cuối năm 1994, 57 triệu người Trung Quốc ở hải ngoại đã tạo ra lượng tài sản bằng với lượng tài sản mà một tỷ người ở Trung Quốc tạo ra.^{929} Tuy nhiên, những cuộc cải cách kinh tế lớn ở Trung Quốc và Ấn Độ, bắt đầu vào cuối thế kỷ hai mươi, đã mang lại tốc độ tăng trưởng kinh tế cao hơn cho cả hai nước, cho thấy rằng dân số trong nước, cũng như các nhánh ở hải ngoại của họ, có những tiềm năng chỉ yêu cầu một sự thiết lập tốt hơn để đạt được thành quả.

CHỦ NGHĨA ĐẾ QUỐC

Những cuộc xâm lược đã chuyển giao tài sản, cũng như các nền văn hóa, giữa các quốc gia và con người. Trong suốt thời kỳ đỉnh cao của đế chế Tây Ban Nha, hơn 200 tấn vàng được chuyển từ Bán Cầu Tây đến Tây Ban Nha, và hơn 18,000 tấn bạc.^{930} Vua Leopold của Bỉ cũng đã lấy đi lượng lớn của cải từ người Congo Bỉ. Trong cả hai—và những trường hợp khác—những quyền lực đế quốc đã bòn rút lượng của cải khổng lồ từ những người bị xâm lược, thường là do ép buộc những người đó lao động. Như John Stuart Mill đã nói, những kẻ xâm lăng thường đối xử với những người bị chúng xâm lược giống như “chỉ là cát bụi dưới chân chúng”.^{931} Điều này không chỉ đúng đối với những cuộc xâm lược Châu Âu ở Bán Cầu Tây, Châu Phi và Châu Á, mà còn đúng với những người bản xứ khác ở tất cả những nơi đó—và ở những kẻ xâm lăng Châu Á, Trung Đông và Bắc Phi đã xâm lược Châu Âu trong nhiều thế kỷ trước cuộc xâm lược của Châu Âu đối với những vùng đất khác.

Từ quan điểm kinh tế thuần túy, bỏ qua những tác động đau đớn của hành vi như vậy về nhân tính nói chung, câu hỏi được đặt ra là: Bao nhiêu cuộc xâm lược và sự nô dịch hóa đó trong quá khứ giải thích được sự chênh lệch về mặt kinh tế giữa các quốc gia và dân tộc ở hiện tại?

Không có câu hỏi nào, khi Tây Ban Nha là kẻ xâm lăng dẫn đầu thế giới trong suốt nhiều thế kỷ, nó đã phá hủy toàn bộ nền văn minh—chẳng hạn như nền văn minh của người Inca và Maya—và làm cho cả dân tộc phải nghèo khổ, trong quá trình làm giàu cho chính bản thân nó. Đế chế Tây Ban Nha ở Bán Cầu Tây liên tục mở rộng từ mũi phía nam của Nam Mỹ đến tận Vịnh San Francisco, và bao gồm cả Florida, trong số nhiều nơi

khác, trong khi cũng có nhiều phần của Châu Âu bị Tây Ban Nha cai trị và, ở Châu Á, có Philippines. Nhưng cũng không có câu hỏi nào về việc Tây Ban Nha ngày nay là một trong những quốc gia nghèo ở Tây Âu. Trong khi đó, các nước Châu Âu chưa bao giờ có các đế chế, như Thụy Sĩ và Na Uy, có mức sống tiêu chuẩn cao hơn Tây Ban Nha.

Trong khi của cải khổng lồ đổ vào Tây Ban Nha từ những thuộc địa của nó có thể đã được đầu tư vào việc xây dựng thương mại và công nghiệp của đất nước, và xây dựng các kỹ năng đọc viết và nghề nghiệp cho người dân của nó, thực tế phần lớn số của cải này được sử dụng một cách phung phí cho việc nhập khẩu các mặt hàng xa xỉ và đầu cơ quân sự trong suốt “thời kỳ hoàng kim” của Tây Ban Nha vào thế kỷ mười sáu.^{932} Cả những mặt hàng xa xỉ và chiến tranh chủ yếu vì lợi ích của giới thượng lưu, hơn là cho sự phát triển của phần lớn người Tây Ban Nha. Vào cuối năm 1900, hơn một nửa dân số Tây Ban Nha vẫn còn bệnh mù chữ.^{933} Ngược lại, cùng năm đó ở Mỹ phần lớn dân số da đen đã có thể đọc và viết, mặc dù đã được tự do chưa đến 50 năm.^{934} Một thế kỷ sau đó, thu nhập thực tế trên đầu người của Tây Ban Nha đã thấp hơn một chút so với thu nhập thực tế trên đầu người của những người Mỹ da đen.^{935}

Giống như nhiều kẻ xâm lăng khác, trong “thời kỳ hoàng kim” của họ, người Tây Ban Nha đã khinh thường thương mại, công nghiệp và lao động—và các tầng lớp quý tộc của họ đã say sưa trong cuộc sống nhàn nhã và xa xỉ. Điều này đã dẫn đến một sự kiệt quệ lớn và liên tục các loại kim loại quý từ Tây Ban Nha sang các nước khác, để chi trả cho các vụ nhập khẩu. Vì vậy, bạc có thể trở nên thiếu hụt ở Tây Ban Nha chỉ vài tuần sau sự cập bến của những con tàu chất đầy bạc từ các thuộc địa Bán Cầu Tây. Bản thân những người Tây Ban Nha nói về vàng đổ xuống đây như cơn mưa trên một mái nhà, chảy đi ngay lập tức.^{936}

Người Tây Ban Nha không phải kẻ những xâm lăng lớn duy nhất trong số đó trong việc ít quan tâm đến kinh tế trong những cuộc xâm chiếm ở những thế kỷ sau này, mà cả những cuộc xâm lăng và khai thác các nước khác trong lịch sử trước đó của họ. Những hậu duệ của Genghis Khan là những kẻ xâm lăng lớn ở Trung Á ngày nay nằm trong số những người nghèo trên thế giới. Vì vậy, nhiều người ở Trung Đông đã là một phần thắng lợi của Đế chế Ottoman cai trị các vùng đất bị xâm lược ở Châu Âu, Bắc Phi và Trung Đông. Cũng

không có các hậu duệ nào của những người thuộc Đế chế Mogul hay đế quốc Nga trở nên đặc biệt thịnh vượng.

Nước Anh có vẻ được xem là một ngoại lệ, nó đã từng có đế chế lớn nhất trong tất cả—bao gồm một phần tư vùng đất liền của Trái đất và một phần tư nhân loại—và ngày nay có một mức sống tiêu chuẩn cao. Tuy nhiên, nó là một vấn đề dù cho Đế quốc Anh có lợi nhuận ròng trong khoảng thời gian tương đối ngắn của lịch sử mà đất nước này có uy thế. Cá nhân mỗi người Anh như Cecil Rhodes trở nên giàu có trong đế quốc, nhưng những người đóng thuế ở Anh đã phải gánh chịu những chi phí nặng nề cho sự xâm lược và duy trì đế chế, bao gồm gánh nặng lớn nhất thế giới về các khoản chi tiêu quân sự trên đầu người.{937}

Anh cũng đã từng có một thời gian buôn bán nô lệ lớn nhất thế giới trong đế chế của nó. Nhưng, ngay cả khi tất cả lợi nhuận từ chế độ chiếm hữu nô lệ đã được đầu tư vào nền công nghiệp của Anh, điều này sẽ chiếm chưa đến hai phần trăm các nguồn đầu tư trong nước của Anh trong thời kỳ đó.{938}

Kỷ lục về mặt kinh tế của chế độ chiếm hữu nô lệ, nói chung, như một người lực kéo dài sự phát triển kinh tế không hề ấn tượng. Chế độ chiếm hữu nô lệ được tập trung ở vùng phía nam của Mỹ và vùng phía bắc của Brazil—và, trong cả hai trường hợp, đây vẫn là những khu vực kém phát triển về mặt thịnh vượng và công nghệ ở những nước này. Tương tự như ở Châu Âu, nơi mà chế độ chiếm hữu nô lệ vẫn còn ở Tây Âu, sau nhiều thế kỷ vùng phát triển nhanh hơn và thịnh vượng hơn của lục địa, cho đến tận ngày nay. Chế độ chiếm hữu nô lệ đã tiếp tục tồn tại ở Trung Đông và các vùng cận Saharan Châu Phi lâu dài sau khi nó bị xua đuổi khỏi phần còn lại của thế giới, nhưng Trung Đông và vùng cận Saharan Châu Phi ngày nay là những nơi được chú ý đến nhiều vì sự nghèo đói hơn là các thành tựu kinh tế.

Nói tóm lại, các vận chuyển bắt buộc của tài sản từ một vài quốc gia hay một vài người đến các quốc gia và người khác, cho dù là qua việc xâm lược hay sự nô dịch hóa, có thể lớn nhưng lại không tạo ra được sự phát triển kinh tế lâu dài. Một lượng lớn người đau khổ có thể tạo ra ít hơn sự giàu có nhất thời của các tầng lớp quý tộc cùng thời, những người sống trong sự xa xỉ và đầu tư ít hay thậm chí là không có sự lợi ích của các thế hệ tương lai. Những gì được nói về chế độ nông nô ở Nga, nó chỉ đơn giản là “nhiều của cải nằm trong những bàn

tay của một tầng lớp quý tộc hoang phí,”{939} đã áp dụng cho các hệ thống áp bức khác đóng góp ít hoặc không có gì cho sự phát triển kinh tế.

Nhìn chung, chủ nghĩa đế quốc không thể được nói một cách dứt khoát là một lợi ích kinh tế ròng hoặc một mất mát kinh tế ròng đối với những người bị xâm lược. Trong một vài trường hợp, nó rõ ràng là một thay vì cái khác. Nhưng ngay cả khi có những lợi ích lâu dài cho các hậu duệ của những người bị xâm lược, như ở các quốc gia bị xâm lược ở Tây Âu bởi những người La Mã, các thế hệ bị xâm lược và sống dưới sự áp bức của người La Mã không có nghĩa là nhất thiết tốt hơn. Tuy nhiên, thậm chí một người yêu nước Anh như Winston Churchill nói rằng, “Chúng tôi nợ London đến Rome,”{940} bởi vì những người Anh cao tuổi không tạo ra thứ gì có thể so sánh được với họ. Tuy nhiên, những sự đau khổ và nhục nhã mà những người Anh cao tuổi phải chịu đựng đã kích động một cuộc nổi dậy hàng loạt mà nó bởi những người La Mã đã đàn áp với một cuộc thảm sát tàn nhẫn cho hàng ngàn người.

Điều có thể nói dựa trên một quan điểm kinh tế là có ít bằng chứng thuyết phục rằng những bất cân bằng về mặt kinh tế hiện tại giữa các quốc gia trong thu nhập và của cải có thể được giải thích bởi một lịch sử bóc lột của chủ nghĩa đế quốc. Thường có những bất cân bằng về mặt kinh tế hay những thứ khác **trước** những cuộc xâm lăng đó, và những bất cân bằng tồn tại trước đó đã tạo thuận lợi cho các cuộc xâm lăng quốc tế của các quốc gia có lãnh thổ tương đối khiêm tốn như Tây Ban Nha và Anh, mỗi quốc gia đã xâm lược nhiều vùng đất và dân số lớn hơn nhiều những gì các quốc gia này có.

CÁC ẪN Y

Sự cố gắng áp đặt các cán cân tương đối vào các yếu tố khác nhau đằng sau những khác biệt về kinh tế sẽ là một quyết định đầy tham vọng và mạo hiểm. Dù cho một bản phác thảo của một số yếu tố riêng lẻ đã dính líu đến sự phát triển kinh tế cho thấy theo thực nghiệm rằng các kết quả bằng nhau về kinh tế ở các khu vực, chủng tộc, quốc gia hay các nền văn minh khác nhau là không chắc chắn về mặt nguyên tắc và hiếm khi xảy ra.

Khi các sự tương tác khác nhau của các yếu tố này được xem xét, các cơ hội của các kết quả bình đẳng thậm chí trở nên biệt lập hơn, vì số lượng những sự kết hợp và thay thế là rất lớn. Ví dụ, các khu vực với những con sông giống nhau không chắc có các kết quả kinh tế giống nhau nếu những các con sông chảy qua các vùng đất khác nhau, hay các nền văn hóa của những người đang sống trong những vùng đất đó khác nhau, hoặc các tuyến đường thủy khác nhau của các con sông đó đổ vào các thị trường hoặc vào các hướng khác.

Các tương tác mang tính cốt yếu. Mặc dù tầm quang trọng của các môi trường địa lý trong việc hạn chế hoặc mở rộng các cơ hội cho sự phát triển kinh tế, có thể không có thuyết quyết định địa lý, bởi vì nó là **những tương tác** của thế giới vật chất với việc thay đổi kiến thức nhân loại và các nền văn hóa nhân loại khác nhau giúp duy trì các kết quả kinh tế. Phần lớn các vật chất được tìm thấy trong tự nhiên là những nguồn tài nguyên thiên nhiên cho chúng ta ngày nay chứ không phải những người tài nguyên thiên nhiên cho người thượng cổ, bởi vì kiến thức nhân loại vẫn chưa đạt đến mức độ được yêu cầu để sử dụng các vật chất đó cho mục đích của nhân loại. Chỉ khi nào các rào cản kiến thức tiến bộ làm cho các vật chất càng ngày càng **trở thành** các nguồn lực tự nhiên, trong các khoảng thời gian và địa điểm không thể đoán trước được, thay đổi những lợi thế tương đối về mặt địa lý và những bất lợi của các khu vực khác nhau. Ngay cả khi địa lý không thay đổi, các kết quả kinh tế của nó cũng không.

Tuy nhiên sự ảnh hưởng của các tác động địa lý có thể đáng kể trong một chuỗi các sự kiện có liên quan đến nhiều yếu tố khác. Những người bị cô lập về mặt địa lý trong nhiều thế kỷ—dù là các dãy núi ở Balkan hay các thung lũng được tạo nên do sự lún xuống của vỏ trái đất ở Châu Phi—cũng có xu hướng bị chia cắt về mặt văn hóa. Họ cũng có khuynh hướng có lòng trung thành cao (“sự gắn bó với bộ lạc” hoặc “Sự phân chia đất nước thành những đơn vị nhỏ hơn thù địch lẫn nhau”) tạo ra nhiều khó khăn cho họ để kết hợp với những

người khác để hình thành các đơn vị lớn hơn về chính trị như một quốc gia. Ngược lại, trong nhiều thế kỷ các xã hội nhỏ lẻ của họ có thể dễ bị làm hại bởi những kẻ nô lệ hoặc những kẻ xâm lăng đế quốc.

Các nền văn hóa không khởi nguồn từ những nơi bị cô lập về mặt địa lý trong nhiều thế kỷ nhanh chóng biến mất khi giao thông và truyền thông hiện đại thâm nhập vào sự cô lập đó. Một vài người định nghĩa môi trường giống như những sự bao quanh về vật chất, địa lý hoặc kinh tế xã hội từ một thời điểm và địa điểm cụ thể. Nhưng điều này loại bỏ các mô hình văn hóa được thừa hưởng trong quá khứ, nó có thể khác nhiều giữa các nhóm người hiện đang sống trong cùng một môi trường, với cùng các cơ hội, nhưng lại dẫn đến các kết quả kinh tế rất khác nhau giữa các nhóm người đó. Mặc dù bọn trẻ con của những người Ý và Do Thái nhập cư vào Mỹ vào đầu thế kỷ hai mươi đã sống trong những môi trường xung quanh rất giống nhau, và thường đi học cũng các trường học lân cận, chúng đến từ các nền văn hóa có tầm quan trọng về giáo dục rất khác nhau, và những đứa trẻ đó thể hiện rất khác nhau ở trường học,{941} dẫn đến các mô hình kinh tế khác nhau như những người trưởng thành.{942}

Ngay cả những yếu tố riêng lẻ tương đối ít được tóm tắt ở đây cho thấy nhiều sự phức tạp khi được được kiểm tra chi tiết hơn {xxxiv}—điều này có nghĩa là các nhân tố khả biến tại nơi làm việc là rất lớn cho mỗi yếu tố đó, tạo ra các kết quả bằng nhau hơn bao giờ hết. Những yếu tố khác không được khảo sát ở đây—như những sự khác biệt về nhân khẩu học giữa các khu vực, chủng tộc, quốc gia và các nền văn minh—chỉ đơn giản là thêm vào những sự phức tạp và bất cân xứng. Khi sự khác nhau về độ tuổi trung bình giữa các quốc gia, hay giữa các nhóm chủng tộc và dân tộc trong một quốc gia cụ thể, có thể là mười hoặc hai mươi năm, khả năng có thể xảy ra là những dân tộc khác nhau thậm chí có thể có được các kết quả kinh tế xấp xỉ bằng nhau, mặc dù có nhiều năm khác biệt trong trải nghiệm kinh tế của người trưởng thành, được làm giảm đến điểm triệt tiêu.

Trong khi có các mô hình địa lý, văn hóa và các mô hình khác có thể thấy rõ phía sau những sự bất cân bằng kinh tế giữa các dân tộc và quốc gia, cũng có các sự kiện tuyệt đối có thể đóng các vai trò quan trọng. Những quyết định khôn ngoan hay những sai lầm ngu ngốc của những người từng là các nhà lãnh đạo chính trị hoặc quân sự của các dân tộc cụ thể tại những thời điểm quan trọng trong lịch sử có thể quyết định số phận của các quốc gia, đế chế và các thể hệ chưa được sinh ra. Quyết định của các nhà lãnh đạo Trung Quốc, khi đang là quốc gia tiên tiến nhất trên thế giới, để đóng kín quốc gia của họ khỏi phần còn lại của thế giới, đã tước đi sự dẫn đầu của Trung Quốc trong nhiều thế kỷ sau đó.

Vai trò của cơ hội khi các đạo quân kỳ phùng địch thủ đối đầu trên các chiến trường hỗn loạn có thể thay đổi cán cân chiến thắng và làm tan vỡ “thế cân bằng,” giống như Công tước Wellington đã nói về trận chiến Waterloo, mà ông đã chiến thắng Napoleon—và xác định số phận của Châu Âu trong các thế hệ tiếp theo. Nếu trận chiến Tours vào năm 732 hoặc cuộc bao vây Vienna vào năm 1529 đi theo diễn biến khác, ngày nay có thể đã là một thế giới rất khác biệt về mặt văn hóa, với các mô hình kinh tế rất khác biệt.

Những trường hợp khác bao gồm tính rất dễ bị tổn thương về mặt sinh sinh học của những người bản xứ ở Bán Cầu Tây đối với những bệnh tật do người Châu Âu mang đến, những bệnh tật này thường giết hại nhiều dân địa phương hơn là những vũ khí của người Châu Âu. Bởi vì những người Châu Âu ít bị tổn thương đối với các bệnh tật ở Bán Cầu Tây, các kết quả của nhiều cuộc đầu tranh giữa hai chủng tộc về bản chất được xác định trước bởi các vi sinh vật mà không có sự tồn tại của loài nào trong số này được biết tại thời điểm đó. {xxxv} Nó được nói đến bởi một linh mục tử tế người Tây Ban Nha, người đã đi qua giữa những người địa phương trong tình bạn, là một nhà truyền giáo, rằng ông ta có thể chịu chịu trách nhiệm cho nhiều cái chết hơn trong số họ thậm chí là những người **Conquistador (Người Tây Ban Nha đi xâm chiếm Trung và Nam Mỹ)** tàn bạo nhất.{943}

Việc xem xét tất cả các mô hình địa lý, văn hóa và các mô hình khác có thể nhìn thấy rõ nó đưa ra các cơ hội lớn hoặc nhỏ cho các dân tộc khác nhau ở các địa điểm và thời gian khác nhau, và các trường hợp không thể đoán trước có thể phá vỡ những khuôn mẫu đang tồn tại của cuộc sống hay thậm chí thay đổi quá trình lịch sử, cho thấy rằng không có sự cân bằng của các kết quả kinh tế cũng như sự tồn tại không rõ ràng nào về một mô hình của những bất cân bằng có thể được thừa nhận.

Những kế kỷ tiếp theo sẽ như thế nào, không ai biết được. Nhưng phần lớn có thể phụ thuộc vào cách mà các dân tộc và những người lãnh đạo của họ trên thế giới có thể hiểu được một cách tốt nhất về những yếu tố nào sẽ thúc đẩy sự phát triển kinh tế và những yếu tố nào sẽ cản trở nó.

PHẦN VII: NHỮNG VẤN ĐỀ ĐẶC BIỆT VỀ KINH TẾ

Chương 24

NHỮNG NGỘ NHẬN VỀ CÁC THỊ TRƯỜNG

Nhiều con người đã áp ủ một vài bóng mờ của ý tưởng trong nhiều năm như thú riêng, quá vô nghĩa đến mức cực kì dối trá.

Charles Sanders Peirce^{944}

Có lẽ sự ngộ nhận lớn nhất về các thị trường được khởi thủy từ cái tên của nó. Chúng ta có xu hướng nghĩ về một thị trường như **một thứ** mà trong thực tế **những người** đang tham gia với nhau trong các cuộc chuyển đổi kinh tế trên những mối quan hệ cạnh tranh của họ và sự điều tiết qua lại dẫn đến. Một thị trường theo nghĩa này có thể đối lập trong việc hoạch định trung tâm hoặc với quy định của chính phủ. Tuy nhiên, quá thường xuyên, khi một thị trường được hiểu như một thứ, nó được xem như một cơ chế phi cá nhân, trong khi thực tế nó như các nhân của những con người trong nó. Quan niệm sai lầm này cho phép các bên thứ ba tìm cách lấy đi sự tự do của các cá nhân để trao đổi với nhau dựa trên các quan hệ qua lại có thể chấp thuận, và để mô tả sự hạn chế này về sự tự do của họ như việc giải cứu con người ra khỏi những “mệnh lệnh” của thị trường phi cá nhân, trong khi thực tế điều này sẽ tiếp tục ép họ phụ thuộc vào những mệnh lệnh của các bên thứ ba.

Có quá nhiều ngộ nhận về các thị trường nhưng chỉ có một ví dụ tiêu biểu được thể hiện tại đây. Ví dụ, người ta thường nghe cùng một thứ đang được bán với nhiều mức giá rất khác nhau bởi những người bán hàng khác nhau, kinh tế học rõ ràng mâu thuẫn giữa cung và cầu. Thường những lời phát biểu như vậy liên quan đến việc xác định những thứ “giống nhau” nhưng thực tế thì lại không. Các quan niệm sai lầm khác thường liên quan đến vai trò của các thương hiệu và các tổ tức phi lợi nhuận. Mặc dù chúng chỉ là một ví dụ nhỏ của những ngộ nhận về các giá cả và các thị trường, việc nhìn nhận một cách tỉ mỉ vào những

ngộ nhận này có thể làm rõ cách mà nó dễ dàng tạo ra một quan niệm hợp lý và được chấp nhận bởi những người có trí óc khác, những người chỉ đơn giản không quan tâm để xem xét kỹ lưỡng sự logic hoặc bằng chứng—hay thậm chí để định nghĩa các khái niệm mà họ sử dụng.

Một trong những lý do cho sự tồn tại của những ngộ nhận kinh tế là nhiều chuyên gia về kinh tế học cho rằng những niềm tin như vậy là quá thiển cận, hay thậm chí là quá lố bịch, để bận tâm đến việc bác bỏ chúng. Nhưng những niềm tin thiển cận và thậm chí lố bịch đôi khi lại lan rộng đến mức trở thành cơ sở cho các bộ luật và chính sách với các hậu quả nghiêm trọng và thậm chí là thảm khốc. Bỏ qua những ngộ nhận không bị bác bỏ là mạo hiểm, vì vậy việc xem xét kỹ lưỡng các quan niệm lố bịch có thể là một vấn đề hết sức nghiêm trọng.

GIÁ CẢ

Các ngộ nhận về giá cả có vẻ nhiều gần như bằng với số giá cả. Hầu hết liên quan đến việc bỏ qua vai trò của cung và cầu nhưng một số lại liên quan đến các giả cả lộn xộn với các chi phí.

Vai trò của giá cả

Những lý do chính cho sự tồn tại của giá cả và vai trò của nó trong nền kinh tế thường hay bị hiểu lầm. Một trong những ngộ nhận lâu đời nhất và mang tính hậu quả nhất này là một quan niệm được tóm tắt theo cách này:

Giá cả được so sánh với khoản thuế được thu cho lợi nhuận tư nhân hoặc với các rào cản của nó, một lần nữa đối với lợi nhuận tư nhân, ngăn các dòng chảy tiềm lực của hàng hóa khỏi phần lớn những người cần chúng.^{945}

Quan điểm thô sơ này có vẻ sau khi kiểm tra nhiều hoạt động kinh tế được điều phối bởi giá cả, đây là một ý tưởng đã truyền cảm hứng cho nhiều phong trào chính trị trên thế giới, trong một vài trường hợp có nhiều phong trào đã thay đổi lịch sử của toàn bộ các quốc gia. Những phong trào này—chủ nghĩa xã hội, chủ nghĩa cộng sản, và các chủ nghĩa khác—được xác định để kết thúc những thứ mà họ xem là các khoản thanh toán vô cớ (gratuitous payment of profits) của lợi nhuận thêm một cách không cần thiết vào giá cả của hàng hóa và do đó làm hạn chế mức sống tiêu chuẩn của con người.

Ấn ý trong góc nhìn này là giả thuyết cho rằng thứ mà những doanh nhân và nhà đầu tư nhận được là thu nhập từ quá trình sản xuất vượt quá giá trị của sự đóng góp bất kì mà họ đã thực hiện cho quá trình đó. Sự đáng tin cậy của niềm tin này và sức thuyết phục rằng nó đã được truyền cảm hứng cho con người một cách đúng đắn từ nhiều tầng lớp xã hội để cống hiến cho cuộc sống của họ—đôi khi phải chịu rủi ro hay thậm chí là hi sinh cuộc sống của họ—đối với kết quả của việc kết thúc “sự bốc lột.” Nhưng sự thành công về mặt chính trị của họ trong việc thay thế các nền kinh tế phối hợp giá bằng các nền các kinh tế phối hợp bằng những quyết định chính trị chung đã đưa vấn đề vượt ra khỏi vùng của những niềm tin và vào trong vùng bằng chứng thực nghiệm. Trong suốt thế kỷ hai mươi, bằng chứng nhanh chóng làm cho nó rõ ràng một cách đau đớn rằng việc loại bỏ sự kết hợp giá cả và lợi nhuận không làm tăng mức sống tiêu chuẩn mà chỉ có khuynh hướng làm nó thấp hơn ở nhiều quốc gia nơi mà giá cả là phương pháp phân bổ các nguồn lực còn hiện hành.

Quá nhiều thập kỷ, và ngay cả nhiều thế hệ, nhiều quốc gia đã trung thành với giả thuyết gốc của họ và những chính sách dựa trên nó, bất chấp những giảm sút về kinh tế thường được cho là số lượng nhỏ “growing pains”-“những căng thẳng ban đầu chờ đợi một sự phát triển hay một dự án mới” của một hệ thống kinh tế mới hay đối với những sai lầm cá nhân bị cô lập, hơn là đối với những vấn đề vốn có trong việc quyết định chung của các bên thứ ba. Tuy nhiên, vào cuối thế kỷ hai mươi, ngay cả các quốc gia theo chủ nghĩa xã hội và chủ nghĩa cộng sản đã bắt đầu bỏ rơi các doanh nghiệp kinh tế nhà nước, và tất cả ngoại trừ một số quốc gia ngoan cố đã bắt đầu cho phép giá cả thực hiện chức năng một cách tự do hơn trong các nền kinh tế của họ. Một bài học rất cơ bản về giá cả đã được học với chi phí rất cao cho hàng trăm triệu người.

Không ai sẽ nói rằng tiền lương chỉ là các khoản phí tùy ý (arbitrary charges) được thêm vào giá cả của hàng hóa cho lợi ích tài chính của những người lao động, vì nó rõ ràng sẽ không có sự sản xuất nào nếu không có những người lao động đó, và họ sẽ không đóng góp vào sản xuất nếu họ không được trả thù lao. Tuy nhiên, mất một thời gian rất dài để nhận ra điều tương tự về những người quản lý các doanh nghiệp kinh tế đó hoặc những khoản đầu tư đó của họ chi trả cho các công trình và trang thiết bị được sử dụng trong các doanh nghiệp đó. Dù cho các khoản thanh toán được nhận bởi những người đóng góp theo những cách này là rất không cần thiết là một câu hỏi được đáp dù cho những đóng góp tương tự có sẵn từ những người khác với chi phí thấp hơn. Đó là một câu hỏi mà những người đang thực hiện việc thanh toán đó có mỗi động cơ để trả lời trước những thực tế khắc nghiệt trước khi họ trả hết tiền mặt của họ.

Những mức giá khác nhau cho “Cùng” một thứ

Những thứ giống hệt nhau về vật lý thường được bán với nhiều mức giá khác nhau, thường bởi vì những điều kiện đi cùng khá khác nhau. Hàng hóa được bán trong các cửa hàng được trang trí một cách thu hút với những nhân viên bán hàng dễ thương, lịch sự và sành điệu, cũng như những chính sách đổi trả dễ dàng, có vẻ như sẽ có chi phí cao hơn so với những sản phẩm vật chất giống nhau được bán trong một cửa hàng kho giá rẻ không có

chính sách đổi trả. Những tấm thiệp mừng Giáng sinh được mua trong ngày 26 tháng 12 thường có mức giá có thể thấp hơn so với trong ngày 24 tháng mười hai, mặc dù những tấm thiệp giống hệt nhau khi chúng có lượng cầu lớn trước lễ Giáng sinh.

Một tạp chí người tiêu dùng ở bắc California được so sánh với tổng chi phí cho việc mua những một bộ thực phẩm giống nhau, cùng một thương hiệu, trong nhiều cửa hàng tạp hóa khác nhau trong khu vực của họ. Tổng chi phí này dao động từ 80 đô-la ở cửa hàng ít tốn kém nhất đến 125 đô-la ở cửa hàng tốn kém nhất. Quả thực, chúng dao động từ 98 đến 103 đô-la tại ba siêu thị khác nhau của Safeway.

Một phần lý do cho những biến đổi về giá cả là sự biến đổi về chi phí của bất động sản trong các cộng đồng khác nhau—cửa hàng có giá cả thấp nhất được đặt ở thành phố Fremont ít tốn kém và một cửa hàng có giá cao nhất được đặt ở San Francisco, trong số những nơi có giá bất động sản cao nhất của bất kì thành phố lớn nào trong đất nước. Chi phí của vùng đất nơi có các cửa hàng là khác nhau, và những chi phí đó phải được thu hồi từ các mức giá từ những khách hàng đã chi trả cho các cửa hàng.

Một lý do khác cho sự chênh lệch về giá là phí tồn trữ hàng. Cửa hàng rẻ nhất chỉ chiếm 49 phần trăm các mặt hàng trên danh sách mua sắm trong kho tại một thời điểm cụ thể, trong khi cả ba cửa hàng của Safeway chiếm hơn ba phần tư các mặt hàng trong kho.^{946} Những chênh lệch về giá phản ánh những chênh lệch trong các chi phí cho việc duy trì một hàng tồn kho lớn hơn, ngay cả khi các loại hàng riêng biệt giống nhau về mặt vật lý.

Những chi phí của khách hàng, được đo lường trong thời gian mua sắm, cũng khác nhau. Nó khác nhau trong cả thời gian mà một khách hàng sẽ phải dành ra để đi đến các cửa hàng để tìm tất cả mặt hàng trong một danh sách mua sắm và trong thời gian đứng vào hàng chờ thanh toán các mặt hàng. Một siêu thị cao cấp được đánh giá “tốt hơn” trong tốc độ hàng chờ thanh toán bởi 90% khách hàng của mình trong khi những cửa hàng kho giá rẻ nhận được mức đánh giá tương tự chỉ từ 12% khách hàng của mình.^{947} Những người tiêu dùng trả cả tiền bạc và thời gian, và những người tiêu dùng đó xem trọng thời gian của mình cao hơn, họ thường sẵn sàng chi trả nhiều tiền hơn để tiết kiệm thời gian đó và sự bức tức cho việc chờ đợi trong hàng chờ dài hoặc đi đến nhiều cửa hàng để mua tất cả mặt hàng họ cần. Tóm lại, những người mua sắm tại những siêu thị khác nhau đang phải trả những mức giá khác nhau cho những thứ khác nhau, mặc dù bề ngoài những thứ này có thể được gọi là “giống nhau”, chỉ dựa trên những đặc điểm vật lý của chúng.

Giá cả “Hợp lý” hay giá cả “Phải chăng”

Một yếu tố lâu đời của thuật hùng biện về chính trị là nỗ lực để giữ các mức giá của nhà ở, chăm sóc y tế, hoặc những hàng hóa và dịch vụ ở mức “hợp lý” hay “phải chăng.” Nhưng để nói rằng giá phải hợp lý hay phải chăng là để nói rằng những thực tế kinh tế phải điều chỉnh ngân sách của chúng ta, hoặc đối với thứ mà chúng ta sẵn sàng chi trả, bởi vì chúng ta

không điều chỉnh những thực tế. Tuy nhiên, số lượng những nguồn lực cần thiết để sản xuất và vận chuyển những thứ chúng ta muốn hoàn toàn độc lập với những gì chúng ta sẵn sàng hoặc có thể chi trả. Nó hoàn toàn không hợp lý để mong đợi những mức giá hợp lý. Tất nhiên những sự kiểm soát giá cả có thể được áp đặt bởi chính phủ nhưng chúng ta đã sẵn thấy trong Chương 3 những hậu quả là gì. Các khoản tiền trợ cấp cũng có thể được sử dụng để giữ mức giá đi xuống, nhưng nó không làm thay đổi các chi phí sản xuất hàng hóa và dịch vụ một cách nhẹ nhất. Nó chỉ có nghĩa là phần đó của những chi phí đó được trả thông qua các khoản thuế.

Ý tưởng của việc giữ “các chi phí” đi xuống bởi những chính sách khác nhau của chính phủ thường liên quan đến khái niệm của giá cả hợp lý hay giá cả phải chăng. Nhưng giá cả không phải là chi phí. Giá cả là thứ chi trả cho các chi phí. Nơi các khoản chi phí không được bao bọc bởi mức giá được cho phép một cách hợp pháp để được chi trả, việc cung cấp hàng hóa hoặc dịch vụ có khuynh hướng sụt giảm về số lượng hoặc chất lượng, dù cho những hàng hóa đó là các căn hộ, thuốc, hay những thứ khác.

Chi phí của chăm sóc y tế không giảm chút nào khi chính phủ áp đặt mức lương thấp hơn để trả cho các bác sĩ hay bệnh viện. Vẫn cần nhiều nguồn lực như trước đây để xây dựng và trang bị một bệnh viện hoặc để đào tạo một sinh viên y khoa thành bác sĩ. Các quốc gia áp đặt các mức giá thấp hơn vào sự điều trị y tế đã chấm dứt những danh sách chờ đợi lâu hơn để gặp bác sĩ và ít trang thiết bị hiện đại hơn trong các bệnh viện của họ.

Việc từ chối trả tất cả chi phí không giống việc làm giảm các chi phí. Nó thường dẫn đến sự giảm xuống về số lượng hoặc chất lượng của những hàng hóa và dịch vụ được cung cấp, hoặc cả hai.

CÁC THƯƠNG HIỆU

Các tên thương hiệu thường được cho là cách để có thể tính giá cao hơn cho cùng một sản phẩm bằng cách thuyết phục mọi người thông qua việc quảng cáo rằng có một sự khác biệt về chất lượng, trong khi thực tế thì không có sự khác biệt nào như vậy. Nói cách khác, một vài người cho rằng các thương hiệu là vô dụng đối với quan điểm về những lợi ích của người tiêu dùng. Thủ tướng đầu tiên của Ấn Độ, Jawaharlal Nahru, đã có lần hỏi, “Tại sao chúng ta lại cần đến mười chín nhãn hiệu kem đánh răng?”^{948}

Trong thực tế, các tên thương hiệu phục vụ cho một số mục đích từ quan điểm của người tiêu dùng. Các nhãn hiệu là một cách tiết kiệm kiến thức khan hiếm, và buộc các nhà sản xuất phải cạnh tranh về chất lượng cũng như mức giá.

Khi bạn đi vào một thị trấn mà bạn chưa từng nhìn thấy trước đó và muốn đổ một ít xăng cho xe của bạn hoặc ăn một cái hamburger, bạn không có cách nào trực tiếp cho việc biết được có gì ở trong xăng mà một số người lạ đã đổ vào xe của bạn tại trạm xăng hoặc có gì trong chiếc hamburger mà những người lạ khác đang nấu cho bạn ăn tại một chỗ đứng bên lề đường mà bạn chưa từng gặp trước đó. Nhưng, nếu biển hiệu của trạm xăng là Chevron và của nhà hàng là McDonald's, thì bạn không còn lo lắng về nó nữa. Điều tệ nhất là, nếu có một thứ gì đó khủng khiếp xảy ra, bạn có thể đi kiện một công ty trị giá bạc tỷ đô-la. Bạn biết điều đó, công ty biết điều đó, và người buôn bán địa phương biết điều đó. Đó là thứ làm giảm khả năng một thứ gì đó tồi tệ sẽ xảy ra.

Mặt khác, hãy tưởng tượng nếu bạn đi vào một trạm xăng vô danh trong một vài thị trấn nhỏ và người lạ ở đó đổ thứ gì đó vào trong bình xăng và làm hỏng động cơ của bạn hoặc—tệ hơn là—nếu bạn ăn một cái hamburger không rõ nguồn gốc để rồi nó gửi bạn vào bệnh viện vì lý do ngộ độc thực phẩm. Những cơ hội của bạn về việc kiện tụng thành công người chủ kinh doanh địa phương (có lẽ trước mặt một bồi thẩm đoàn là bạn bè và hàng xóm của người chủ đó) có thể ít có khả năng. Hơn thế nữa, ngay cả nếu bạn thắng kiện, những cơ hội của việc kiếm đủ tiền để bồi thường cho bạn vì tất cả rắc rối mà bạn bị đặt vào là không có khả năng nếu bạn đang kiện tụng một công ty lớn.

Trong một nền kinh tế toàn cầu ngày càng phát triển, những người Châu Âu và Mỹ có thể rất do dự khi mua thiết bị viễn thông được sản xuất nửa vòng thế giới tại Hàn Quốc. Nhưng, một khi thương hiệu Samsung đạt được kết quả hoạt động tốt, người dân ở Berlin hoặc Chicago sẽ sớm mua các sản phẩm của Samsung như mua các sản phẩm có tính cạnh tranh được sản xuất dưới phố. Các công ty Châu Á nói chung chỉ trong lịch sử tương đối gần đây đã bắt đầu đầu tư nhiều thời gian và tiền bạc vào việc xây dựng thương hiệu của họ được biết đến một cách rộng rãi, và họ vẫn chi ít hơn so với những công ty đa quốc gia khác. Tuy nhiên, những thương hiệu như Toyota, Honda, và Nikon được nhận ra trên khắp thế giới, và hãng hàng không Cathay Pacific và chuỗi khách sạn Shangri-La cũng trở nên được biết đến nhiều hơn trên quốc tế.

Những thương hiệu không đảm bảo. Nhưng chúng làm giảm phạm vi của sự không chắc chắn. Nếu một khách sạn có biển hiệu là Ritz-Carlton, nhiều cơ hội là bạn sẽ không phải lo lắng về việc liệu bộ khăn trải giường trong phòng của bạn có được thay đổi kể từ lúc người cuối cùng ngủ ở đó hay không. Thậm chí nếu bạn dừng chân tại một cửa hàng nhỏ tồi tàn và mất vệ sinh tại một thị trấn xa lạ, bạn không sợ hãi khi uống một lon soda mà họ bán cho bạn, nếu trên lon soda đó có nhãn hiệu là Coca-Cola hoặc Seven Up. Tuy nhiên, hãy tưởng tượng rằng, nếu người chủ của nơi nhỏ bé kém vệ sinh này pha trộn cho bạn một ly soda từ nguyên liệu của người đó. Có chắc bạn sẽ tự tin để uống nó?

Giống như những thứ khác trong nền kinh tế, thương hiệu có cả những lợi ích và chi phí. Có thể bạn phải trả phí cao hơn cho một khách sạn với biển hiệu Ritz-Carlton phía trước để có căn phòng cùng một kích thước và chất lượng, và dịch vụ đi kèm, so với bạn sẽ trả ở

một số khách sạn địa phương, độc lập, có thể so sánh được ***nếu bạn biết nơi nào để tìm thấy nó***. Một số người thường xuyên dùng chân trong thị trấn này trong các chuyến công tác có thể dễ dàng tìm thấy một khách sạn địa phương, đó là một thỏa thuận tốt hơn. Nhưng nó chỉ hợp lý cho bạn để tìm kiếm một thương hiệu khi đi qua lần đầu vì nó là cho du khách thường xuyên trở lại nơi mà họ biết họ có thể có cùng một thứ nhưng lại trả ít tiền hơn.

Bởi vì các thương hiệu là một vật thay thế cho kiến thức cụ thể, giá trị của chúng phụ thuộc vào lượng kiến thức mà bạn đã có về sản phẩm hoặc dịch vụ cụ thể. Một số người rất am hiểu về nhiếp ảnh có thể dễ dàng có được một món hời với một chiếc máy ảnh hoặc ống kính ngoài tiêu chuẩn, hay thậm chí là một chiếc máy ảnh hoặc ống kính đã qua sử dụng. Nhưng kiến thức của ai đó về thiết bị âm thanh nổi kém hơn nhiều so với kiến thức về nhiếp ảnh của cùng một người có thể được khuyến khích nên mua những thương hiệu thiết bị âm thanh nổi tiếng mới.

Nhiều nhà phê bình về các thương hiệu cho rằng những thương hiệu lớn “đều giống nhau.” Ngay cả khi như vậy, các thương hiệu vẫn trình diễn một chức năng có giá trị. Câu hỏi đặt ra không phải là liệu món súp của Campbell có tốt hơn so với một số thương hiệu bán súp khác hay không, mà liệu họ có tốt hơn nếu cả hai được bán dưới những nhãn hiệu ẩn danh hoặc chung chung. Nếu món súp của Campbell được xác định trên nhãn chỉ là “Súp Cà chua,” “Món sôđơ (cá hay trai hầm với hành, thịt muối...),” hoặc “Súp thịt,” với không có thương hiệu trên nhãn—những áp lực của duy trì độ an toàn và chất lượng lên tất cả các nhà sản xuất súp thực phẩm đóng hộp sẽ ít hơn.

Các thương hiệu không phải lúc nào cũng tồn tại. Chúng đã tồn tại và sống sót và lan rộng vì một lý do. Ở Anh vào thế kỷ mười tám, là một điển hình, chỉ có một vài mặt hàng xa xỉ, như nội thất Chippendale, được biết đến bởi thương hiệu của nhà sản xuất. Nó là một sự đổi mới khi Josiah Wedgwood để tên mình vào đồ sứ mà ông ấy bán và cuối cùng nó đã trở nên nổi tiếng trên thế giới về chất lượng và dáng vẻ của nó.^{949} Ở Mỹ, các thương hiệu cũng đã bắt đầu phát triển mạnh vào thời gian Nội Chiến. Vào thế kỷ mười chín, hầu hết các nhà chế biến thực phẩm không đặt thương hiệu cho thực phẩm mà họ bán—một tình huống cho phép sự làm giả thực phẩm phát triển mạnh. Khi Henry Heinz bước chân vào việc kinh doanh này và bán thực phẩm được chế biến không pha trộn, ông đã nhận dạng các sản phẩm với tên của ông, gặt hái được nhiều lợi ích từ danh tiếng mà ông đã thiết lập trong những người tiêu dùng, điều này cho phép công ty của ông phát triển mạnh mẽ, và một dãy thực phẩm được chế biến mới mang tên ông đều được công chúng sẵn sàng chấp nhận ngay từ đầu.^{950}

Tóm lại, sự phát triển của các thương hiệu đã thúc đẩy chất lượng tốt hơn bằng cách cho phép người tiêu dùng so sánh và lựa chọn, và bằng cách buộc các nhà sản xuất phải chịu trách nhiệm cho những gì họ tạo ra, gặt hái thành công khi sản phẩm tốt và mất đi khách hàng khi nó không tốt. Những tiêu chuẩn chất lượng cho hamburger, milk shake (đồ uống: sữa và trứng khuấy với nhau) và khoai tây chiên đều được cách mạng hóa vào những năm

1950 và 1960 bởi McDonald's, họ có phương pháp và máy móc sau đó được sao chép bởi một số đối thủ cạnh tranh hàng đầu của họ. Nhưng các tiêu chuẩn của toàn ngành đã trở nên cao hơn trước bởi vì McDonald's đã dành hàng triệu đô-la để nghiên cứu việc trồng, lưu trữ và chế biến khoai tây. Hơn thế nữa, McDonald's đã thành lập một chính sách cho các chuyên thăm không báo trước đến các nhà cung cấp khoai tây của họ, cũng như với những nhà cung cấp thịt cho món hamburger, để đảm bảo các chỉ định về chất lượng được tuân theo, và buộc các trại sản xuất sữa cung cấp cung cấp một chất lượng cao hơn.^{951}

Tất nhiên các nhà cạnh tranh của McDonald's cũng buộc phải làm những điều tương tự, để duy trì hoạt động kinh doanh. Sau đó, một số người có thể nói trong vài năm nữa những chuỗi cửa hàng hamberger dẫn đầu đều “như nhau,” nhưng tất cả đều tốt hơn bởi vì McDonald's có thể đã gạt hái những thành quả đầu tiên từ thương hiệu của họ với các sản phẩm có chất lượng cao hơn trước đây được xác định trong tâm trí của công chúng.

Ngay cả khi các thương hiệu khác nhau của cùng một sản phẩm được sản xuất theo cùng thể thức của pháp luật, như đối với aspirin (thuốc kháng viêm), việc kiểm soát chất lượng được thúc đẩy nhận biết hơn khi mỗi nhà sản xuất của mỗi chai thuốc aspirin là nhà sản xuất vô danh. Hơn thế nữa, các thương hiệu nổi tiếng nhất có thể chịu mát mát nhiều nhất nếu một số tạp chất rơi vào aspirin trong quá trình sản xuất và dẫn đến việc bất kỳ ai có thể bị bệnh hoặc thậm chí là tử vong. Điều này đặc biệt quan trọng đối với thực phẩm và thuốc men.

Giống như nhiều thứ khác, tầm quan trọng của các thương hiệu có thể được nhìn thấy rõ ràng hơn thông qua việc nhìn thấy điều gì xảy ra trong sự vắng mặt của chúng. Ở nhiều quốc gia nơi mà không có thương hiệu nào, hoặc nơi chỉ có duy nhất một nhà sản xuất được tạo ra hay được chính phủ ủy quyền, chất lượng sản phẩm hay dịch vụ có xu hướng thấp hơn. Trong suốt thời kì Xô Viết, hãng hàng không duy nhất của quốc gia này, Aeroflot, đã trở nên tai tiếng vì dịch vụ kém và sự thô lỗ đối với các hành khách. Sau sự sụp đổ của Xô Viết, một hãng hàng không tư nhân mới đã bắt đầu có thành công lớn, một phần bởi vì sự thay đổi của họ được đánh giá cao trong việc được đối xử như những con người từ những hành khách của họ. Việc quản lý của hãng hàng không mới tuyên bố rằng chính sách tuyển dụng của họ là sẽ không thuê bất cứ ai đã từng làm việc cho Aeroflot.

Khi nói đến các sản phẩm tiêu thụ, những người tiêu dùng Xô Viết đã cố gắng bù đắp sự thiếu hụt các thương hiệu bằng cách phát triển những phương pháp riêng của họ trong việc cố gắng tìm ra nơi mà một sản phẩm cụ thể được tạo ra. Theo như tờ ***The Economist*** đưa tin:

Trong thời kì Xô Viết cũ, nơi tất cả sản phẩm được cho là giống nhau, người tiêu dùng đã học được cách để đọc các mã vạch như sự thay thế cho những thương hiệu để nhận dạng các mặt hàng đến từ các nhà máy đáng tin cậy.^{952}

Trên thực tế, những người tiêu dùng Xô Viết đã tạo ra các thương hiệu không chính thức cho lợi ích của họ, nơi mà các thương hiệu không tồn tại, cho thấy rằng các thương hiệu có giá trị đối với những người tiêu dùng cũng như đối với những nhà sản xuất.

Trong sổ tài sản của một doanh nghiệp—tiền, máy móc, bất động sản, hàng tồn kho và những tài sản hữu hình khác—thương hiệu của nó có thể là tài sản lớn nhất, mặc dù nó là tài sản vô hình. Người ta ước tính rằng giá trị thị trường của công ty Coca-Cola vượt quá giá trị tài sản hữu hình của nó khoảng hơn 100 tỷ đô-la và 70 tỷ đô-la trong đó đến từ giá trị thương hiệu.^{953} Đó là một thúc đẩy lớn cho họ để duy trì chất lượng và độ an toàn, để duy trì giá trị tài chính của sổ tài sản đó.

CÁC TỔ CHỨC PHI LỢI NHUẬN

Chúng ta đã nhìn thấy rằng vai trò của các doanh nghiệp tìm kiếm lợi nhuận được hiểu rõ hơn khi họ được xem như các doanh nghiệp thua lỗ, với tất cả áp lực và thúc đẩy được tạo ra bởi cặp tiềm năng này, nó buộc những doanh nghiệp này phải trả lời ý kiến phản hồi của những người sử dụng hàng hóa và dịch vụ của họ, cũng như ý kiến phản hồi từ những người đầu tư vốn vào doanh nghiệp để nó có thể và tiếp tục các nguồn đầu tư cần thiết cho sự tồn tại và tiếp tục phát triển của doanh nghiệp. Vì vậy, cái được gọi là “các tổ chức phi lợi nhuận” có thể được hiểu rõ hơn khi chúng được xem là các tổ chức được cách ly, với những mức độ khác nhau, từ một sự cần thiết đối với việc trả lời ý kiến phản hồi từ những người sử dụng hàng hóa và dịch vụ của họ, hoặc tiền của những người đó cho phép họ được thành lập và tiếp tục hoạt động.

Xu hướng của những người điều hành bất kỳ tổ chức nào—dù là tìm kiếm lợi nhuận hay phi lợi nhuận, quân sự, tôn giáo, giáo dục hay thứ gì khác—đều sử dụng các nguồn lực của tổ chức để có lợi cho mình trong cùng một cách hoặc khác nhau, ngay cả với phí tổn cho các mục tiêu bên ngoài của tổ chức. Xu hướng này có thể kéo dài bao lâu, nó có thể bị giới hạn bởi các lợi ích mạnh mẽ bên ngoài mà sự tồn tại của tổ chức phụ thuộc vào nó, như những nhà đầu tư sẽ nhận được một khoản lợi tức đầu tư hoặc họ sẽ lấy tiền của mình đi nơi khác, và những khách hàng sẽ nhận được một sản phẩm hoặc dịch vụ mà họ muốn tại một mức giá mà họ sẵn sàng chi trả hoặc tương tự như vậy họ sẽ lấy tiền của mình đi nơi khác. Những lợi ích bên ngoài này không dứt khoát trong trường hợp của các tổ chức phi lợi nhuận.

Điều này không có nghĩa là các tổ chức phi lợi nhuận có nguồn tiền không giới hạn hoặc họ không cần lo lắng về việc chi tiêu nhiều hơn thu lại. Tuy nhiên, nó có nghĩa là, với bất cứ số tiền nào mà họ có, các tổ chức phi lợi nhuận chịu rất ít áp lực đối với việc đặt được các

mục tiêu trong tổ chức ở mức tối đa có thể với những nguồn lực tùy ý sử dụng của họ. Những người cung cấp những nguồn lực đó bao gồm công chúng, những người không thể giám sát chặt chẽ điều gì xảy ra với những đóng góp của họ, và cũng như những người cung cấp vốn giúp các tổ chức phi lợi nhuận về mặt tài chính. Nhiều, hoặc đôi khi phần lớn, các khoản cung cấp vốn được để lại bởi những người đã mất và vì vậy không còn kiểm soát được.

Các tổ chức phi lợi nhuận có thêm những nguồn thu nhập, bao gồm các khoản phí từ những người sử dụng dịch vụ của họ, chẳng hạn như từ những người tham quan các bảo tàng và những khán giả của các buổi giao hưởng. Thực tế những khoản phí này là nguồn lực chính của hơn hai nghìn tỷ đô-la trong doanh thu mà các tổ chức phi lợi nhuận nhận được hàng năm ở Mỹ.^{954} Tuy nhiên, những khoản phí này không thể chi trả hết cho toàn bộ chi phí của những hàng hóa và dịch vụ đang được cung cấp.

Nói cách khác, những người đang nhận hàng hóa và dịch vụ có chi phí sản xuất cao hơn những người nhận này đang phải trả, và một số người đang nhận chúng miễn phí. Những người được hưởng trợ cấp như vậy không thể gây ra cùng một dạng ảnh hưởng hoặc áp lực đối với một tổ chức phi lợi nhuận như nó có thể bị ảnh hưởng bởi những khách hàng của một doanh nghiệp lợi nhuận thua lỗ, bởi vì những khách hàng này đang trả toàn bộ chi phí cho mọi thứ họ có—và sẽ tiếp tục như vậy chỉ khi họ tìm thấy thứ đáng giá mà họ trả phí để nhận được, sánh với những gì cùng một mức giá mà họ có thể nhận được ở nơi khác.

Các hàng hóa và dịch vụ của một tổ chức phi tài chính có thể đáng giá với những gì mà người nhận trả phí—đôi khi là không có gì—nếu không đáng để sản xuất. Nói cách khác, trong khi một doanh nghiệp bị ép buộc bởi những cân nhắc về lợi nhuận và thua lỗ không thể tiếp tục sử dụng các nguồn lực có một giá trị lớn hơn trong các mục đích thay thế khác của nền kinh tế, một tổ chức phi tài chính có thể, bởi vì nó không cần thu hồi toàn bộ chi phí cho các nguồn lực mà nó sử dụng từ những người nhận hàng hóa dịch vụ mà nó cung cấp. Nơi các tổ chức phi tài chính đang trợ cấp tiền, những người nhận trợ cấp đó không có sự ảnh hưởng nào đến các hoạt động của tổ chức phi tài chính, như những khách hàng của các tổ chức tìm kiếm lợi nhuận có thể và làm.

Trong trường hợp các tổ chức phi lợi nhuận phục vụ như những trung gian trong việc chuyển các bộ phận con người như gan và thận hiến tặng cho các bệnh nhân, những tổ chức phi tài chính này có thể đặt ra các quy tắc tùy ý, mà cả bác sĩ lẫn bệnh nhân không ở trong vị trí để thách thức.

Nói chung, những người điều hành các tổ chức phi lợi nhuận đang ở một vị trí đối lập với những người sử dụng hàng hóa và dịch vụ của họ rất giống với một người chủ nhà đang ở trong tình trạng thiếu hụt nhà ở: Có thừa người thuê nhà. Dưới những điều kiện này, nơi mà cả mong muốn của người sử dụng hàng hóa và dịch vụ hiện tại của tổ chức phi lợi nhuận cũng như những mong muốn ban đầu của những người cung cấp hàng hóa có sẵn trong quá khứ có loại đòn bẫy mà cả người tiêu dùng và nhà đầu tư đều trong một công ty tìm kiếm lợi

nhuận, những cá nhân mà có vẻ chịu trách nhiệm cho một cơ quan phi lợi nhuận ở một thời điểm nào đó đều không thể thay thế mục tiêu của bản thân họ đối với các mục tiêu có bề ngoài là của cơ quan hoặc mục tiêu của những nhà sáng lập chúng.

Ví dụ, người ta nói rằng Henry Ford và John D. Rockefeller sẽ quay trở lại thế giới bên kia nếu họ biết những thứ gì đang được tài trợ ngày nay bởi những tổ chức mang tên họ. Trong khi điều đó cuối cùng vẫn không thể biết được, những gì được biết là Henry Ford II đã từ chức khỏi ghế hội đồng quản trị của Quỹ Ford để phản đối việc mà quỹ trợ cấp đang làm với số tiền để lại của ông mình. Nói chung, điều này bây giờ được thừa nhận rộng rãi về mức độ khó khăn để thành lập một tổ chức phục vụ cho một mục đích cụ thể và mong đợi nó gắn liền với mục đích đó sau khi số tiền được đóng góp, và đặc biệt sau khi các nhà tài trợ ban đầu đã mất. Số tiền lớn có thể bị sử dụng một cách phung phí cho việc tạo ra các môi trường làm việc xung quanh xa xỉ trong tổ chức hoặc sắp xếp các hội nghị một cách phô trương trong các khách sạn hay khu nghỉ dưỡng sang trọng, được tổ chức tại các địa điểm cao cấp trong nước hoặc ngoài nước.

Những mục tiêu của tổ chức có thể bị bề cong theo những mục tiêu của các quan chức trong tổ chức hoặc theo các quyết định và hành động giúp họ có được sự nhìn nhận và những tiếng vỗ tay từ công chúng, dù có hay không bất kỳ mục tiêu này phục vụ cho mục đích ban đầu của tổ chức phi lợi nhuận được thành lập hay thậm chí là cho mục đích hiện tại của nó. Nhà văn người Anh Peter Hitchens đã quan sát được rằng Giáo hội Anh do chính phủ thành lập “ngày càng được vận hành vì lợi ích của các thành viên của mình”^{955} hơn là cho lợi ích của những người đi nhà thờ hoặc đất nước. Adam Smith đã làm những trách nhiệm tương tự để phản đối các trường đại học được cấp vốn trong thế kỷ mười tám.

Smith đã chỉ ra cách mà các viên sĩ vận hành các trường cao đẳng và đại học được tài trợ bởi các khoản cung cấp vốn có thể vận hành chúng theo những cách tự đáp ứng, trở nên “rất khoan dung với nhau,” để mỗi viện sĩ sẽ “tán thành rằng hàng xóm của mình có thể xao lãng nhiệm vụ, tự cho phép bản thân người đó phớt lờ.”^{956} Ngày nay những đơn khiếu nại được lan rộng rằng các giáo sư bỏ bê việc giảng dạy trong sự ủng hộ nghiên cứu, và đôi khi xao lãng cả sự ủng hộ thời gian giải trí hoặc những hoạt động khác, cho thấy nguyên tắc cơ bản không thay đổi nhiều trong hơn hai trăm năm. Các bổ nhiệm đảm bảo nắm giữ chức vụ trọn đời là phổ biến trong các trường cao đẳng và đại học phi lợi nhuận, nhưng lại thực sự không được biết đến trong các doanh nghiệp phải gặp sự cạnh tranh của thị trường, bao gồm các tổ chức giáo dục tìm kiếm lợi nhuận như trường Đại học Phoenix.

Những cơ quan, bệnh viện và tổ chức mang tính học thuật ở Mỹ thường là những tổ chức phi lợi nhuận. Tuy nhiên, các tổ chức phi lợi nhuận bao gồm một loạt các nỗ lực và cũng có thể tham gia vào các hoạt động thường được các doanh nghiệp tìm kiếm lợi nhuận tham gia vào, như việc bán bán cam Sunkist hay xuất bản tạp chí **The Smithsonian**. Trong bất kỳ hoạt động nào mà họ tham gia, các tổ chức phi lợi nhuận không phải chịu những áp

lực chung để đạt được “nhiều lợi nhuận nhất” như những doanh nghiệp mà lợi nhuận và thua lỗ quyết định sự sống còn của chúng. Điều này ảnh hưởng đến sự hiệu quả, không chỉ theo nghĩa hẹp về tài chính, mà còn theo nghĩa rộng hơn trong việc đạt được những mục đích được đưa ra của các tổ chức. Ví dụ, các trường cao đẳng và đại học có thể trở thành những người phổ biến các quan điểm ý thức hệ cụ thể diễn ra trong sự thịnh hành (“sự đúng đắn về mặt chính trị”) và những người hạn chế các quan điểm thay thế, mặc dù những mục tiêu giáo dục có thể được đáp ứng tốt hơn bằng việc phơi bày học sinh sinh viên thấy được hàng loạt những ý tưởng đối lập và cạnh tranh.^{xxxvi}

Những chính sách tuyển dụng của các tổ chức phi lợi nhuận có phạm vi rộng hơn những chính sách của các doanh nghiệp hoạt động với hy vọng đạt được lợi nhuận và dưới sự đe dọa của việc thua lỗ. Trước Chiến tranh thế giới thứ hai, các bệnh viện nằm trong số những nhà tuyển dụng Mỹ phân biệt chủng tộc nhất,^{957} mặc dù mục đích được đề ra của họ sẽ được đáp ứng tốt hơn bằng cách thuê các bác sĩ giỏi nhất, ngay cả khi những người bác sĩ đó là người da đen hoặc Do Thái. Các tổ chức phi lợi nhuận cũng nằm trong số những tổ chức phân biệt chủng tộc trong thời điểm đó.

Điều đó cũng đúng đối với thế giới học thuật phi lợi nhuận, nơi mà giáo sư người da đen đầu tiên không nhận được nhiệm kỳ tại một trường đại học lớn cho đến năm 1948.^{958} Tuy nhiên, đã có hàng trăm nhà hóa học người da đen làm việc cho các công ty hóa chất tìm kiếm lợi nhuận,^{959} nhiều năm trước khi những người da đen được thuê để dạy môn hóa tại các trường cao đẳng phi lợi nhuận. Tương tự, những bác sĩ người da đen và Do Thái đã có những cuộc thực hành tư nhân thành công từ lâu trước khi họ có thể thực hành y học ở nhiều bệnh viện phi lợi nhuận.

Không chú ý đến những mục đích về tiền được quyên góp cho những tổ chức phi lợi nhuận, nó được chi tiêu theo quyết định của những người có thể sử dụng số tiền đó cho những đặc quyền, thành kiến, hoặc các hoạt động chính trị của riêng họ.

Những biểu hiện của các tổ chức phi lợi nhuận đã làm sáng lên vai trò của lợi nhuận khi nó bắt đầu hiệu quả. Nếu những người quan tâm đến lợi nhuận chỉ đơn giản như là một khoản phí không cần thiết được thêm vào chi phí sản xuất và dịch vụ là đúng, thì các tổ chức phi lợi nhuận có thể sản xuất những hàng hóa và dịch vụ đó với một chi phí thấp hơn và bán chúng với một mức giá thấp hơn. Qua nhiều năm, điều này sẽ dẫn đến việc các doanh nghiệp phi lợi nhuận lấy đi những khách hàng của các doanh nghiệp tìm kiếm lợi nhuận và nhanh chóng thay thế họ trong nền kinh tế.

Không chỉ có các tổ chức phi lợi nhuận không thường lấy đi khách hàng của những doanh nghiệp tìm kiếm lợi nhuận, sự đối lập trực tiếp ngày càng diễn ra: Các tổ chức phi lợi nhuận đã chứng kiến các hoạt động kinh tế của mình bị các doanh nghiệp tìm kiếm lợi nhuận tiếp quản. Các trường cao đẳng và đại học là một ví dụ. Trong những năm qua, ngày càng nhiều hoạt động một khi được các tổ chức học thuật phi lợi nhuận triển khai—những nhà

sách đại học, phòng ăn, và những dịch vụ hỗ trợ khác—nhanh chóng chuyển sang các doanh nghiệp tìm kiếm lợi nhuận có thể thực hiện công việc với chi phí rẻ hơn và tốt hơn, hoặc cả hai.

Theo như tờ *The Chronicle of Higher Education* đưa tin:

Công ty Follett điều hành hiệu sách Stanford. Công ty Aramark chuẩn bị các bữa ăn cho trường đại học Yale, và công ty Barnes & Noble quản lý Harvard Coop.

Các trường đại học uy tín nhất của quốc gia—và nhiều trường đại học khác trong học viện—ngày càng rút lui khỏi các phần hoạt động trong khuôn viên trường.^{960}

Theo như tờ *The Chronicle of Higher Education*, “Tiền là lý do đầu tiên mà các trường đại học rút khỏi một hoạt động.”^{961} Nói cách khác, những doanh nghiệp thương mại không chỉ điều này các dịch vụ như vậy với chi phí thấp hơn, họ còn tạo ra đủ lợi nhuận để chi ra cho các trường đại học hơn là các tổ chức phi lợi nhuận này có thể tạo ra từ các hoạt động tương tự trên các cơ sở của họ. Ví dụ, trường Đại học Nam Carolina “hiếm khi thu được nhiều nhất là 100,000 đô-la mỗi năm” từ cửa hàng sách đại học của nó nhưng công ty Barnes & Noble đã trả cho họ 500,000 đô-la một năm để điều hành cửa hàng sách tương tự.^{962} Điều này có nghĩa là công ty Barnes & Noble thậm chí phải làm ra nhiều tiền để trả cho trường Đại học Nam Carolina hơn là trường đại học từng tự kiếm tiền từ cùng cửa hàng sách.

Đôi khi lý do khiến nhiều doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực quản trị kinh doanh thương mại thuận lợi hơn là các doanh nghiệp tìm kiếm lợi nhuận làm giảm sự lãng phí như thuê nhân viên quanh năm cho các hoạt động kinh doanh thời vụ như các cửa hàng sách đại học, nơi doanh số sách giáo khoa tập trung vào đầu mỗi học kỳ. Những lý do khác bao gồm nhiều kinh nghiệm hơn trong việc tiếp thị. Ví dụ, tại cửa hàng sách của trường đại học Georgia, 70 phần trăm số sách được giữ trong kho khi trường đại học tự mở cửa hàng sách nhưng, sau khi công ty Follett tiếp quản, 70 phần trăm số sách được mang ra trưng bày,^{963} nơi mà chúng có khả năng được mua.

Ở Trung Đông, kibbutz (cộng đồng tập thể ở Israel theo truyền thống dựa vào nông nghiệp) đầu tiên được thành lập vào năm 1910 như một cộng đồng phi lợi nhuận của các cá nhân cung cấp thực phẩm và dịch vụ cho nhau, và chia sẻ sản lượng của họ trên cơ sở bình đẳng. Cộng đồng kibbutz đầu tiên đó đã bỏ phiếu để dừng việc trở nên phi lợi nhuận và bình đẳng vào năm 2007—và, vào thời điểm đó, đã có 61 phần trăm người kibbutz ở Israel. Một yếu tố trong quyết định đầu tiên của kibbutz để thay đổi là những người trẻ có xu hướng rời đi và sống ở khu vực định hướng thị trường của nền kinh tế.^{964} Tóm lại, tuy nhiên ngay cả những người lớn lên trong triết lý của một cộng đồng phi lợi nhuận như kibbutz cũng đã bỏ phiếu để tham gia vào nền kinh tế thị trường.

Mặc dù có một xu hướng trong truyền thông để xem các tổ chức phi lợi nhuận như các nguồn thông tin không vụ lợi, các tổ chức phi lợi nhuận đó phụ thuộc vào sự tiếp tục của các khoản quyên góp hiện tại từ công chúng mà nó có những thúc đẩy để trở thành những người hay gieo hoang mang sợ hãi, để thu được nhiều tiền hơn từ các nhà tài trợ của họ. Ví dụ, một tổ chức phi lợi nhuận thường xuyên đưa ra các cảnh báo nghiêm trọng về các rủi ro sức khỏe trong môi trường đã thừa nhận không có một bác sĩ hay nhà khoa học nào trong đội ngũ của họ.^{965} Các tổ chức phi lợi nhuận khác phụ cũng thuộc tài chính vào các khoản đóng góp hiện tại, như được phân biệt với các khoản tiền quyên giúp lớn, có những thúc đẩy tương tự để báo động riêng từng khu vực bầu cử của họ về các vấn đề xã hội, chính trị, hay những vấn đề khác, và một số ràng buộc để tự hạn chế chính họ đối với các nền tảng chính xác hoặc có cơ sở cho các báo động đó.

Chương 25

NHỮNG GIÁ TRỊ “PHI KINH TẾ”

Hãy cẩn thận những người nói về các vấn đề đạo đức lớn;
việc nói về đạo đức dễ hơn việc phải đối mặt với các thực tế khó khăn.

John Corry^{966}

Mặc dù kinh tế học mang lại nhiều sự hiểu biết sâu sắc, và làm cho việc nhìn thấu một số khái niệm có vẻ tốt và dễ dàng hơn nhưng nó sẽ không chịu sự kiểm soát, kinh tế học cũng đạt được cái tên “môn học nhảm chán”-“the dismal science” bởi vì nó như tạt nước lạnh vào những khái niệm thu hút và thú vị—nhưng sai lầm—khác về cách sắp xếp thế giới. Một trong những người tị nạn cuối cùng của người nào đó có dự án hoặc học thuyết được yêu thích đã bị vạch trần như điều vô nghĩa về kinh tế để nói rằng: “Kinh tế học rất tốt, nhưng cũng có những giá trị phi kinh tế để xem xét.” Có lẽ, chúng được cho là những mối quan tâm cao hơn và quan trọng hơn mà nó vượt trên mức độ của chủ nghĩa duy vật thô.

Có những giá trị phi kinh tế là điều tất nhiên. Trong thực tế, chỉ có những giá trị phi kinh tế. Kinh tế học không phải là một giá trị trong và của chính nó. Nó chỉ là một hướng của việc cẩn thận xem xét một giá trị với những giá trị khác. Kinh tế học không nói rằng bạn nên kiếm nhiều tiền nhất có thể. Nhiều giáo sư kinh tế có thể tự kiếm nhiều tiền hơn trong ngành công nghiệp tư nhân. Nhiều người có (kiến thức vũ trang) a knowledge of firearms có lẽ sẽ kiếm được nhiều tiền hơn thông qua việc làm tổn thương nhiều người vì tội phạm có tổ chức. Nhưng kinh tế học không thúc bạn hướng tới những lựa chọn như vậy.

Adam Smith, cha đẻ của kinh tế học tự do, đã cho những người kém may mắn số tiền đáng kể của ông, mặc dù ông ấy làm thế với với định cho rằng thực tế này chỉ được tìm thấy sau khi ông mất, khi tài liệu hồ sơ của ông được kiểm tra. Henry Thornton, một trong những nhà kinh tế tiền tệ hàng đầu của thế kỷ mười chín và là một chủ ngân hàng thương mại,

thường xuyên cho đi hơn một nửa thu nhập hàng năm trước khi ông kết hôn và có một gia đình để nuôi nấng—và ông tiếp tục các khoản quyên góp lớn cho các mục đích nhân đạo sau này, bao gồm phong trào chống chế độ nô lệ.

Những thư viện công cộng đầu tiên ở Thành phố New York không được thành lập bởi chính phủ mà bởi doanh nhân công nghiệp Andrew Carnegie, người cũng đã thành lập tổ chức mang tên ông. John D. Rockefeller cũng đã thành lập tổ chức mang tên mình và trường đại học Chicago, cũng như tạo ra nhiều doanh nghiệp từ thiện khác. Một nửa thế giới, Học việc Tata ở Mumbai được thành lập bởi những nhà công nghiệp Ấn Độ hàng đầu, J.R.D. Tata, là một doanh nghiệp học thuật, trong khi một gia đình doanh nghiệp khác, Birlas, thành lập nhiều tổ chức tôn giáo và xã hội trên khắp Ấn Độ.

Mỹ, nơi đã trở thành hình ảnh thu nhỏ của chủ nghĩa tư bản trong mắt nhiều người trên thế giới, là nơi duy nhất có hàng trăm trường đại học, bệnh viện, doanh nghiệp, thư viện, viên bảo tàng và các tổ chức khác được xây dựng bởi các tư nhân thông qua các khoản quyên góp, nhiều người trong số họ là những người kiếm tiền từ thị trường và sau đó dành tặng phần lớn chúng—đôi khi là hầu hết—để giúp đỡ những người khác. Năm 2007, tạp chí **Forbes** đã liệt kê nửa tá số người Mỹ đã quyên góp hàng tỷ đô-la cho mỗi hoạt động từ thiện. Khoản tiền quyên góp lớn nhất trong số này là của Bill Gates với 42 tỷ đô-la—quyên tặng 42 phần trăm tài sản của mình sau khi ông mất. Phần trăm tài sản được quyên tặng lớn nhất là 63 phần trăm của tỷ phú người Mỹ Gordon Moore.^{967} Đối với toàn bộ dân số Mỹ, số tiền quyên góp từ thiện cá nhân cho mỗi người cao gấp vài lần so với châu Âu.^{968} Phần trăm sản lượng của Mỹ được quyên góp cho các hoạt động từ thiện gấp ba lần ở Thụy Điển, Pháp hay Nhật Bản.^{969}

Một điều là thị trường giống như một cơ chế cho việc phân bổ các nguồn lực khan hiếm trong những cách sử dụng thay thế; nhưng những gì người ta chọn để làm với của cải cuối cùng thì lại khác.

Điều kiêu ngạo nói về “những giá trị phi kinh tế” thường qui chung là do một số người không muốn những giá trị của riêng họ bị xem xét cẩn thận đối với mọi thứ. Nếu như họ vì sự gìn giữ hồ Mono hoặc bảo tồn một số công trình kiến trúc mang tính lịch sử, thì họ không muốn điều đó được xem xét đối với giá cả—có thể nói, cuối cùng, đối với tất cả những thứ khác mà chúng có thể được thực hiện thay vì với cùng những nguồn lực. Đối với những người như vậy, không có vấn đề gì khi cân nhắc xem có bao nhiêu trẻ em ở Thế giới thứ ba có thể được tiêm ngừa các bệnh gây tử vong với số tiền được dành cho việc giữ gìn hồ Mono và bảo tồn công trình lịch sử. Chúng ta nên tiêm ngừa cho những đứa trẻ đó và cả giữ gìn hồ Mono và bảo tồn công trình lịch sử—cũng như làm vô số điều tốt đẹp khác, theo cách nhìn nhận thế giới này.

Đối với những người nghĩ rằng—đúng hơn là, phản ứng—theo cách này, kinh tế học là một mối gây hại lớn nhất gây cản trở họ làm những việc mà họ đề tâm vào. Tệ nhất, kinh tế học được xem như một góc nhìn hẹp không cần thiết vào thế giới, nếu không bị biến dạng về

mặt đạo đức. Những sự lên án như vậy của kinh tế học là do thực tế cơ bản rằng kinh tế học là một nghiên cứu về quyền sử dụng các nguồn lực khan hiếm có nhiều cách sử dụng thay thế. Chúng ta đều có thể trở nên sung sướng hơn trong một thế giới không có các ràng buộc ép chúng ta vào những lựa chọn và đánh đổi mà đáng lẽ chúng ta không phải đối mặt. Nhưng đó không phải là thế giới mà nhân loại có thể sống—hoặc đã từng sống, trong suốt hàng ngàn năm lịch sử.

Chính trị đôi khi được gọi là “nghệ thuật của sự khả thi,” nhưng cụm từ đó áp dụng cho kinh tế học thì chính xác hơn. Chính trị cho phép mọi người biểu quyết cho điều bất khả thi, nó có thể là một lý do tại sao các chính trị gia thường nổi tiếng hơn các nhà kinh tế, những người vẫn nhắc nhở mọi người rằng không có bữa ăn nào miễn phí và không có “giải pháp” nào chỉ ngoại trừ sự đánh đổi. Trong thế giới mà con người thực sự đang sống, và có thể là trong nhiều thế kỷ sau, sự đánh đổi là không thể tránh khỏi. Ngay cả khi chúng ta từ chối thực hiện một lựa chọn, hoàn cảnh sẽ thực hiện lựa chọn thay chúng ta, bởi vì chúng ta đã hết nguồn lực cho nhiều thứ quan trọng mà chúng ta có thể có, chỉ nếu khi chúng ta gặp khó khăn để cân nhắc những lựa chọn thay thế.

CỨU LẤY NHỮNG MẠNG SỐNG

Có lẽ những lập luận mạnh mẽ nhất cho “những giá trị phi kinh tế” là những lý do liên quan đến đời sống con người. Nhiều luật, chính sách hoặc thiết bị có giá trị cao được thiết kế để bảo vệ công chúng khỏi các mối nguy hiểm chết người được bảo vệ dựa trên lý do “nếu nó cứu được chỉ một mạng sống con người”, nó đáng giá với bất cứ giá nào. Mạnh mẽ như lời kêu gọi về mặt đạo đức và cảm xúc của những tuyên bố như vậy có thể là, họ không thể chịu đựng được sự giám sát trong một thế giới nơi các nguồn lực khan hiếm có những cách sử dụng thay thế.

Một trong những cách sử dụng thay thế đó là cứ sống nhiều người khác trong nhiều cách khác. Có rất ít điều đã cứu sống nhiều người đơn giản như là sự tăng trưởng của cải. Một trận động đất đủ mạnh để giết chết một tá người ở California sẽ giết chết hàng trăm người ở một số nước nghèo hơn và hàng ngàn người trong một quốc gia thuộc Thế giới thứ ba. Sự giàu có hơn cho phép các công trình, cầu và các cấu trúc khác của California được xây dựng để chịu được áp lực lớn hơn nhiều so với các cấu trúc tương tự có thể chịu được ở các nước nghèo hơn. Những người bị thương trong một trận động đất ở California có thể được đưa đi nhanh hơn rất nhiều đến các bệnh viện được trang bị kỹ lưỡng hơn với số lượng nhân viên y tế được huấn luyện cao hơn. Đây chỉ là một trong vô số cách mà trong đó sự giàu có cứu những mạng sống.

Tất cả thiên tai xảy ra ở các nước giàu và nghèo như—Mỹ dẫn đầu thế giới về những cơn lốc xoáy, ví dụ—nhưng hậu quả của chúng rất khác nhau. Công ty Swiss Reinsurance đã báo cáo rằng chi phí tài chính lớn nhất của các thiên tai trong năm 2013 là ở Đức, Cộng hòa Séc và Pháp. Nhưng cùng năm đó chi phí lớn nhất của các thiên tai trong cuộc sống con người đều ở các nước Thế giới thứ ba—Philippines và Ấn Độ.^{970} Do chi phí chăm sóc y tế cao và các biện pháp phòng chống dịch bệnh như nhà máy xử lý nước và hệ thống xử lý nước thải, các nước Thế giới thứ ba cũng chịu nhiều bệnh tật hơn, bao gồm các bệnh hầu như đã bị xóa sổ ở các nước giàu có. Kết quả cuối cùng là tuổi thọ ngắn hơn ở các nước nghèo hơn.

Đã có những tính toán khác nhau về mức tăng thu nhập quốc gia giúp cứu lấy bao nhiêu mạng sống. Dù cho con số chính xác có thể là—X triệu đô-la để cứu một mạng sống—bất cứ thứ gì ngăn cản thu nhập quốc gia tăng lên, điều đó có thể ảnh hưởng đến một cuộc sống. Nếu một số luật, chính sách chắc chắn hoặc thiết bị cụ thể có chi phí 5 triệu đô-la, trực tiếp hoặc do tác động kiềm hãm tăng trưởng kinh tế, thì có thể không còn được coi là đáng giá “nếu nó chỉ cứu sống một mạng người” bởi vì nó đang giá bằng 5 mạng sống con người khác. Không có cách nào thoát khỏi sự đánh đổi, miễn là các nguồn lực khan hiếm và có nhiều cách sử dụng thay thế.

Nhiều thứ liên quan hơn là cứu mạng sống theo những cách khác. Cũng có câu hỏi rằng có bao nhiêu cuộc sống đang được cứu lấy và chi phí bao nhiêu. Một số người có thể nói rằng không có giới hạn nào về việc nên đặt bao nhiêu giá trị vào cuộc sống con người. Nhưng, tuy nhiên những lời nói cao quý như thế có thể nghe được, trong thế giới thực không một ai có thể dành một nửa sản lượng hàng năm của một quốc gia để giữ cho một người sống lâu hơn 30 giây. Tuy nhiên đó sẽ là ngụ ý logic của một tuyên bố rằng một cuộc sống có giá trị vô hạn.

Khi chúng ta nhìn xa nhìn xa hơn những lời nói đối với hành vi, con người không cư xử như thế thậm chí họ xem cuộc sống của mình như giá trị vô hạn. Ví dụ, con người nhận những công việc đe dọa đến tính mạng như các phi công thử nghiệm hay các chuyên gia về chất nổ khi những công việc như vậy trả cho họ một mức lương đủ cao để họ cảm thấy được đền bù cho sự nguy hiểm. Thậm chí chúng còn gây hại đến mạng sống của những con người đó cho các mục đích hoàn toàn giải trí, như nhảy dù, vượt thác, hay leo núi.

Sử dụng các chỉ số khác nhau về giá trị mà mọi người đặt vào cuộc sống của họ ở các quốc gia khác nhau, một nghiên cứu tại Trường Luật Harvard ước tính rằng trung bình người Mỹ đặt 7 triệu đô-la vào cuộc sống của họ, trong khi người Canada đặt trị giá 4 triệu đô-la trên mỗi cuộc sống và người Nhật đặt một giá trị gần 10 triệu đô-la.^{971} Cho dù tính hợp lệ hay chính xác của những con số cụ thể này, kết quả chung dường như chỉ ra rằng thực tế mọi người không hành xử như thể cuộc sống của họ có giá trị vô hạn—và có lẽ họ coi trọng cuộc sống của chính họ ít nhất là khi họ đánh giá cao cuộc sống của người khác.

Bao nhiêu chi phí để cứu lấy một cuộc sống thay đổi theo phương pháp được sử dụng. Việc tiêm ngừa trẻ em chống lại các bệnh chết người ở các nước thuộc Thế giới thứ ba có giá rất thấp cho mỗi đứa trẻ và cứu được nhiều mạng sống, bao gồm nhiều thập kỷ của cuộc sống mỗi đứa trẻ. Trong khi đó, một cuộc cấy ghép tim trên một người đàn ông tám mươi tuổi là cực kỳ tốn kém và có thể chỉ mang lại một số lượng giới hạn của cuộc sống bổ sung, ngay cả khi phẫu thuật cấy ghép hoàn toàn thành công, bởi vì tuổi thọ dự tính của một người tám mươi tuổi không phải là rất lớn trong mọi trường hợp.

Nếu một cuộc sống không có giá trị vô hạn, thì nó không thể đúng rằng một số thiết bị, luật hay chính sách là đáng giá với bất kì giá nào “nếu nó chỉ cứu được một cuộc sống”. Chắc chắn nó không thể đúng nếu giá cả của việc cứu một cuộc sống lại là sự hi sinh nhiều cuộc sống khác.

THỊ TRƯỜNG VÀ GIÁ TRỊ

Thị trường thường bị đổ lỗi vì lý do cản trở các giá trị đạo đức hay xã hội. Ví dụ, những tác giả cho tờ San Francisco Chronicle nhắc đến “thị trường có thể trở nên phi luân lý như thế nào” khi giải thích tại sao nguồn cung cấp nguồn nước thuộc sở hữu của thành phố Stockton, California, không thể giao phó cho doanh nghiệp tư nhân. Tờ Chronicle trích dẫn lời của thị trưởng của thành phố Stockton, “Nước là một hàng hóa để đi vào thị trường với tính quá duy trì sự sống.”^{972} Tuy nhiên, mỗi ngày, thực phẩm duy trì cuộc sống được cung cấp thông qua các doanh nghiệp tư nhân. Hơn nữa, hầu hết các loại thuốc duy trì cuộc sống mới được phát triển trong nền kinh tế thị trường, đặc biệt là của Hoa Kỳ, chứ không phải ở các nền kinh tế do chính phủ điều hành.

Về phần các hệ thống nước do tư nhân điều hành, chúng đã sẵn tồn tại ở Argentina. Tờ Economist đã đưa tin về kết quả của sự tư nhân hóa này:

Những mạng lưới nước và thoát nước đã tăng lên, đặc biệt là trong các hộ gia đình nghèo: hầu hết các hộ gia đình giàu có hơn và các gia đình ở trung tâm thành phố đều đã được liên kết. . . Trước khi sự tư nhân hóa thực sự đi vào hoạt động vào năm 1995, tỉ lệ trẻ em tử vong giảm mạnh trong các đô thị mà đến cuối cùng đã được tư nhân hóa và những tỉ lệ đó không còn giảm mạnh theo... Sau năm 1995, sự sụp đổ tăng tốc trong các đô thị tư nhân hóa. . Sự sụp đổ chủ yếu đến từ những ca tử vong do những căn bệnh truyền nhiễm và ký sinh, loại bệnh có nhiều khả năng bị ảnh hưởng bởi chất lượng nguồn nước và sự sẵn có. Những ca tử vong do các nguyên nhân khác không giảm.^{973}

Cũng như ở Anh, nguồn cung cấp nguồn nước tư nhân ở Anh có nghĩa là tiền nước thấp hơn, nước uống có chất lượng cao hơn, ít rò rỉ, và hệ thống xử lý nước thải tuân theo

quy định về môi trường, phần trăm thời gian cao hơn ở Scotland, nơi chính phủ quản lý hệ thống nước.^{974} Bằng chứng này có thể mang tính gợi ý, chứ không phải là kết luận, nhưng những người tranh luận về kiểm soát chính trị về nguồn cung cấp nước hiếm khi thấy cần bất kỳ bằng chứng nào. Đối với nhiều người, các hậu quả thực nghiệm thường ít quan trọng hơn là niềm tin và thái độ sâu sắc. Cho dù trong các vấn đề khẩn cấp hay ít khẩn cấp, nhiều người vẫn tin rằng những người có quyền lực chính trị có đủ điều kiện để đưa ra quyết định mang tính đạo đức hơn là các bên tư nhân quan tâm một cách trực tiếp.

Những thái độ như vậy mang tính quốc tế. Một doanh nhân ở Ấn Độ đã đưa ra kinh nghiệm của mình với một bộ trưởng chính phủ ở đó:

Tôi đã có lập luận rằng việc giảm thuế tiêu thụ đặc biệt sẽ làm giảm giá tiêu dùng dầu gội, kem dưỡng da và các dụng cụ vệ sinh cá nhân khác, từ đó sẽ làm tăng nhu cầu của họ. Do đó, doanh thu thuế sẽ tăng, mặc dù thuế suất có thể thấp hơn. Phụ nữ Ấn Độ không cần son môi và kem nền, vị bộ trưởng cảm nhận. Tôi trả lời rằng tất cả phụ nữ đều muốn mình trông xinh đẹp.

"Một loại kem nền sẽ không thay đổi bất cứ điều gì đối với một khuôn mặt xấu xí. Đây là những thứ xa xỉ của người giàu," ông ấy nói. Tôi phản đối rằng ngay cả một cô gái nhà quê cũng bôi nghệ để cô ấy có thể trông thật xinh đẹp.

"Không, tốt nhất là để lại một khuôn mặt tự nhiên," ông ấy sốt ruột nói.

"Thưa ngài," tôi cầu xin, "làm thế nào bạn có thể quyết định những gì cô ấy muốn? Xét cho cùng, đó là tiền kiếm được của cô ấy."

"Vâng, và tôi không muốn cô ấy lãng phí chúng. Hãy để cô ấy mua thức ăn. Tôi không muốn các công ty đa quốc gia làm giàu từ việc bán kem nền cho những người Ấn Độ nghèo khó." ^{975}

Ý tưởng cho rằng những nhà quan sát bên thứ ba có thể đặt ra những quyết định tốt hơn về mặt đạo đức thường bao gồm ý tưởng rằng họ có thể xác định cái gì là "sự xa xỉ của người giàu", khi nó chính xác là tiến trình của các nền kinh tế thị trường tự do đã chuyển nhiều sự xa xỉ thành những tiện nghi thông thường của con người nói chung, kể cả những người nghèo. Riêng trong thế kỷ XX, xe ô tô, điện thoại, tủ lạnh, tivi, máy điều hòa, và máy tính cá nhân đều trở thành những thứ xa xỉ của những người giàu có, là những vật dụng phổ biến trên khắp nước Mỹ và hàng triệu người ở nhiều nền kinh tế thị trường khác. Máy ghi băng video đầu tiên được bán với giá 30.000 đô la mỗi chiếc^{976} trước khi tiến bộ công nghệ, thử nghiệm và kinh nghiệm sai sót, và quy mô các nền kinh tế đã làm cho giá giảm xuống trong phạm vi ngân sách của hầu hết người Mỹ.

Trong nhiều thế kỷ trước, ngay cả những thứ như cam, đường và ca cao đều là những thứ xa xỉ của người giàu ở châu Âu. Không chỉ những định nghĩa của bên thứ ba về sự xa xỉ của những người giàu không tính đến những thay đổi như vậy, sự ngọt ngào của những thị trường tự do của các bên thứ ba có thể cho phép những thứ như vậy duy trì những xa xỉ độc quyền lâu dài lâu hơn so với chúng trong cách khác.

Thị trường và lòng tham

Những người lên án sự tham lam có thể tán thành “những giá trị phi kinh tế”. Nhưng sự cao thượng quá thường xuyên nói về “những giá trị phi kinh tế” dẫn đến những nỗ lực rất ích kỉ để có giá trị riêng của một người được trợ cấp bởi những người khác, hiển nhiên là do phí tổn của giá trị của những người khác. Một ví dụ điển hình về điều này xuất hiện trong một lá thư được gửi cho tờ tạp chí thương mại **Editor & Publisher**. Bức thư này được viết bởi một nhà phê bình báo chí, người đã chỉ trích “các yêu cầu về lợi nhuận hàng năm phải đối mặt với báo chí” do “nhu cầu của các nhà phân tích tài chính vô danh của Wall Street, từ nơi tôi ngồi, không nhạy cảm với những bất bình của ngành báo chí.”^{977}

Mặc dù thiết bị hùng biện của việc mô tả một số bên đối với một giao dịch ít hơn lời lẽ con người (“những nhà phân tích tài chính vô danh của Wall Street”), họ đều là tất cả mọi người và tất cả đều có lợi ích riêng, nó phải được điều chỉnh qua lại theo cách này hay cách khác, nếu những người cung cấp tiền cho phép báo chí hoạt động sẵn sàng tiếp tục làm như vậy. Đây không phải là tất cả tiền cá nhân của những người làm việc trên Phố Wall bằng bất kỳ phương tiện nào, mặc dù họ có thể kiểm soát hàng triệu đô la mỗi người. Phần lớn nó đến từ tiền tiết kiệm, hoặc tiền được trả vào quỹ hưu trí, bởi hàng triệu người khác, nhiều người trong số họ có thu nhập rất khiêm tốn.

Nếu “những bất bình của ngành báo chí”—dù được định nghĩa như thế nào—làm cho nó khó khăn để kiếm lợi nhuận cao trong các khoản đầu tư vào báo chí hoặc chuỗi báo chí có thể được kiếm ở những nơi khác trong nền kinh tế cao, thì tại sao quỹ hưu trí của người lao động sẽ cần thiết để đề nghị cấp cho họ ở tuổi hưu lại trợ cấp cho các chuỗi báo chí bằng cách chấp nhận tỷ lệ hoàn vốn thấp hơn trên số tiền đầu tư vào các tập đoàn chẳng hạn? Vì nhiều biên tập viên và nhà báo kiếm được nhiều tiền hơn nhiều người trả tiền vào quỹ hưu trí cung cấp báo với số tiền để hoạt động, có vẻ đặc biệt lạ khi mong đợi những người có thu nhập thấp hơn để trợ cấp cho những người có thu nhập cao hơn—ví dụ, giáo viên và thợ cơ khí trợ cấp cho biên tập viên và phóng viên.

Tại sao các nhà phân tích tài chính, như các nhà môi giới xử lý các quỹ hưu trí và các khoản đầu tư khác từ nhiều người, quay lưng với những người đó, những người đã giao tiền tiết kiệm cho họ, bằng cách chấp nhận một khoản lợi nhuận từ báo chí ít hơn những gì có sẵn từ các lĩnh vực khác trong nền kinh tế? Dù được định nghĩa như thế nào, nếu những nhà báo chí tốt, kết quả là tỷ lệ hoàn vốn thấp hơn dựa trên số tiền đầu tư vào các chuỗi báo chí, thì bất kỳ chi phí đặc biệt nào của việc xuất bản báo chí đều chịu trách nhiệm về việc này có thể được sinh lợi bởi bất kỳ một số người lợi dụng các tờ báo. Chẳng hạn như người đọc có thể trả giá cao hơn cho các tờ báo; các nhà báo, biên tập viên và phóng viên có thể chấp nhận mức lương thấp hơn; hoặc nhà quảng cáo có thể trả mức giá cao hơn.

Tại sao những người như thợ cơ khí, y tá, giáo viên, vân vân phải bị ép buộc hi sinh, trên khắp đất nước có quỹ tiết kiệm cá nhân và quỹ hưu trí cung cấp số tiền mà các chuỗi

báo chí thu được bằng cách bán cổ phiếu và trái phiếu doanh nghiệp? Tại sao các lĩnh vực khác của nền kinh tế sẵn sàng trả nhiều hơn cho việc sử dụng các quỹ này bị tước đoạt các nguồn lực như vậy cho lợi ích của một lĩnh vực cụ thể?

Vấn đề ở đây không phải là cách giải quyết các vấn đề tài chính của ngành báo chí. Vấn đề là để cho thấy những thứ khác nhau trông như thế nào khi được xem xét từ quan điểm phân bổ nguồn lực khan hiếm có nhiều cách sử dụng thay thế. Thực tế về kinh tế cơ bản này bị che khuất bởi sự hùng biện về mặt cảm xúc, bỏ qua lợi ích và giá trị của nhiều người bằng cách tổng kết chúng thông qua các nhà môi giới không có tính thông cảm như các nhà phân tích tài chính "không nhạy cảm", trong khi các lợi ích cạnh tranh được thể hiện bằng các thuật ngữ lý tưởng, như chất lượng báo chí. Các nhà phân tích tài chính có thể nhạy cảm với những người mà họ đang phục vụ như những người khác đối với các khu vực bầu cử khác nhau mà họ đại diện.

Thường thì những gì các nhà phê bình của thị trường muốn là sự phân phối đặc biệt cho các cá nhân hoặc nhóm cụ thể, cho dù đó là báo chí, các nhóm dân tộc, các tầng lớp xã hội hay những người khác—mà không thừa nhận rằng những khoản tiền này chắc chắn sẽ là chi phí của các cá nhân hoặc nhóm khác, những người tự ý bị bỏ qua hoặc tổng kết trong các điều khoản phi cá nhân như "thị trường".. Chẳng hạn như, một phóng viên của tờ **New York Times** viết về những vấn đề của một phụ nữ trung niên, có thu nhập thấp nói, "nếu nhà máy chỉ để cho Caroline làm việc ca ngày, vấn đề của cô ấy sẽ biến mất. "Nhưng, anh than thở:" Tiền lương và giờ được đặt ra bởi thị trường, và bạn không thể mong đợi sự hào phóng từ thị trường."^{978}

Ở đây một lần nữa, xung đột không thể tránh khỏi giữa những gì mà một người muốn và những gì người khác muốn được trình bày bằng những từ ngữ chỉ nhận ra một mặt của sự cân bằng này là con người. Hầu hết mọi người thích ca làm việc ban ngày hơn là làm việc ca đêm nhưng, nếu Caroline được chuyển sang ca ngày, người khác sẽ phải được chuyển sang ca đêm. Đối với "tính khoan dung", điều đó có nghĩa là ngoại trừ việc buộc người khác phải chịu chi phí của người phụ nữ này? Điều gì là khoan dung về một người không phải trả bất cứ chi phí nào—trong trường hợp này, phóng viên tờ **New York Times** - yêu cầu người khác phải chịu gánh nặng với những chi phí đó?

Cả trong khu vực tư nhân lẫn nhà nước, luôn có những giá trị mà một số người nghĩ rằng đủ để người khác phải trả tiền cho họ—nhưng không đủ xứng đáng để họ phải tự trả tiền cho họ. Không có nơi nào là cán cân của một số giá trị so với các giá trị khác xuyên hơn bị che khuất thường bởi sự hùng biện hơn khi thảo luận về chính sách của chính phủ. Đánh thuế vào những gì người khác đã kiếm được, để tài trợ cho cuộc phiêu lưu đạo đức của một người thông qua các chương trình xã hội, thường được mô tả như là một nỗ lực nhân đạo. Nhưng cho phép người khác cùng tự do và nhân phẩm như chính mình, để họ có thể tự mình quyết định với thu nhập của bản thân, được coi là sự xúi giục để "tham lam." Sự tham

lam về quyền lực không kém nguy hiểm hơn tham lam về tiền tài, và trong quá trình mang tính lịch sử này đã đổ máu quá nhiều.

Thị trường và đạo đức

Cho dù việc đánh giá tác động của nền kinh tế thị trường hay của chính phủ hay các tổ chức khác, nó là một thách thức để tạo một sự phân biệt rõ ràng giữa những kết quả xuất hiện từ những tổ chức đó và những kết quả gây ra bởi những tổ chức đó. Bởi vì một tổ chức hoặc quá trình cụ thể **biểu hiện** một kết quả nhất định không có nghĩa là nó **gây ra** kết quả đó. Như chúng ta đã thấy trong Chương 4, các cửa hàng ở khu vực có thu nhập thấp thường tính giá cao hơn các khu vực khác, nhưng nguyên nhân của những mức giá cao hơn đó là do chi phí kinh doanh cao hơn ở những khu vực đó thông qua các cửa hàng. Trên thực tế thì nhiều doanh nghiệp và ngành nghề tránh xa các khu vực có thu nhập thấp vì khả năng thu nhập ở đó thường không tốt.

Nguyên tắc tương tự cũng áp dụng cho nhiều tổ chức khác, dù cho trong một nền kinh tế thị trường, nền kinh tế xã hội chủ nghĩa, cơ quan chính phủ hay những thứ khác. Một số bệnh viện có tỷ lệ tử vong cao hơn những bệnh viện khác chính xác là vì họ có bác sĩ tốt nhất và công nghệ y học tiên tiến nhất—và do đó việc điều trị cho bệnh nhân gặp phải những vấn đề y tế khó khăn nhất, đe dọa đến tính mạng mà các bệnh viện khác không được trang bị để xử lý. Một bệnh viện điều trị chủ yếu là những người bị nhiễm trùng thường xuyên hoặc bị gãy tay cũng có thể có tỷ lệ tử vong thấp hơn bệnh viện thực hiện các hoạt động như phẫu thuật não hoặc cấy ghép tim. Tỷ lệ tử vong cao hơn tại các bệnh viện cao cấp hơn biểu hiện một thực tế là họ không gây ra.

Tương tự, mọi thứ xảy ra trong nền kinh tế thị trường, hoặc nền kinh tế xã hội chủ nghĩa, hoặc trong một cơ quan chính phủ, không nhất thiết là do các tổ chức đó gây ra. Tất cả mọi thứ phụ thuộc vào các sự việc cụ thể của tình hình cụ thể. Điều này không chỉ ảnh hưởng đến các câu hỏi về nguyên nhân mà còn cả các vấn đề đạo đức. Ví dụ, sự khác biệt về thu nhập có thể là kết quả của các rào cản được tạo ra đối với một số nhóm hoặc do các yếu tố bên trong nhóm, chẳng hạn như độ tuổi trung bình, trình độ học vấn và các yếu tố khác thay đổi từ nhóm này sang nhóm khác.

Hầu hết mọi người, ít nhất là trong giới phương Tây, có lẽ sẽ xem xét các rào cản chuyên quyền chống lại các nhóm cụ thể là sai về mặt đạo đức, và có thứ gì đó cần được loại bỏ. Nhưng sự đồng nhất như vậy không giống nhau nếu thu nhập khác nhau là do sự khác biệt về tuổi tác—một yếu tố phát sinh trong suốt cuộc đời, vì tất cả chúng ta đều dành khoảng thời gian 20 tuổi, 30 tuổi hoặc 40 tuổi, thậm chí nếu chúng ta không đồng thời ở cùng độ tuổi khi thống kê được thu thập. Cũng không có sự đồng nhất như vậy nếu chênh lệch thu nhập là kết quả của sự khác biệt trong hành vi được lựa chọn của cá nhân, chẳng hạn như bỏ học hay nghiện ngập, bởi vì nhiều người không có nghĩa vụ trợ cấp cho hành vi đó.

Tóm lại, những quyết định mang tính đạo đức phụ thuộc vào thực tế thực sự. Tuy nhiên, những người có giá trị đạo đức khác nhau có thể đưa ra các quyết định khác nhau về cùng một sự việc. Vì vậy, những vấn đề về chính sách thường đi xuống cho dù một số người cảm thấy rằng giá trị đạo đức của họ nên được áp dụng cho những người khác với các giá trị đạo đức khác nhau thông qua quyền lực của chính phủ. Nền kinh tế thị trường cho phép các cá nhân đưa ra quyết định của chính họ, dựa trên giá trị đạo đức của họ hoặc những cân nhắc cá nhân khác—và đồng thời thị trường buộc họ phải trả các chi phí cho quyết định mà họ tạo ra. Do đó, vấn đề không phải là liệu các giá trị đạo đức có nên hướng dẫn các nền kinh tế thị trường hay không, nhưng giá trị đạo đức nào của nó, nếu có, nên được áp dụng cho những người khác hoặc được trợ cấp bởi những người khác.

Nhiều người có ý thức đạo đức bị xúc phạm bởi sự chênh lệch lớn về kinh tế giữa các cá nhân, nhóm và quốc gia có xu hướng nhìn thấy các nguyên nhân của những khác biệt này là “lợi thế” hay “đặc quyền” mà một số người có so với những người khác. Nhưng điều này mang tính nòng cốt để tạo một sự khác biệt giữa những thành tựu và đặc quyền. Đây không chỉ là vấn đề về ngữ nghĩa. Các đặc quyền nắm được chi phí của những người khác, nhưng thành tích lại mang lại lợi ích cho người khác.

Ít người trong chúng ta có thể có bất kỳ sự kết hợp các yếu tố nào đã giúp Thomas Edison biến điện thành một phần quan trọng trong hàng triệu mạng sống của con người. Nhưng nhiều người và trong các thế hệ tiếp theo trên khắp thế giới được hưởng lợi từ những thành tựu của Edison, cả thời gian của chính ông. Bất kể nguồn gốc những thành tựu của Edison, chúng ta đều được hưởng lợi từ những thành tựu đó, cũng như chúng ta đã được hưởng lợi từ những thành tựu của anh em nhà Wright và những người khác, những người đã bổ sung thêm những chiều hướng mới cho cuộc sống nhân loại.

Tương tự như vậy đối với các nhà khoa học mà công việc của họ đã mang đến việc chữa trị hoặc phòng ngừa những căn bệnh tê liệt như bại liệt hay các bệnh gây chết người như sốt rét. Ngay cả các nhà lãnh đạo kinh doanh, người chỉ đơn giản là tìm cách để sản xuất hàng hóa và dịch vụ tốt hơn, hoặc cung cấp cho người tiêu dùng với chi phí thấp hơn, cũng góp phần nâng cao tiêu chuẩn sống trên toàn thế giới.

Tất cả những điều này, và nhiều hơn nữa, tạo ra sự chênh lệch kinh tế giữa các cá nhân, các nhóm và các quốc gia với những thành tựu khác nhau. Điều đó có vẻ gây khó chịu về mặt đạo đức cho một số nhà quan sát. Nhưng, ở đây một lần nữa, các quyết định đạo đức đòi hỏi một sự hiểu biết chính xác về các vấn đề và nguyên nhân, cũng như một sự phân biệt rõ ràng giữa các đặc quyền và thành tựu. Các quyết định đạo đức và chính sách dựa trên những quyết định đó không thể được thực hiện trên cơ sở giản đơn về thống kê, tầm nhìn và hùng biện—không phải mục đích là làm cho cuộc sống con người tốt hơn, hoặc về mặt vật chất hay gì đi nữa, thay vì để làm theo cảm xúc của một người không quan tâm đến hậu quả thực sự của người khác.

Sự phán xét đạo đức cho rằng cuộc sống không "công bằng" đối với các cá nhân, các nhóm hay các quốc gia theo nghĩa cung cấp cho họ tất cả những yếu tố thúc đẩy sự thịnh vượng kinh tế hay lợi ích khác, là một thứ có thể được chia sẻ bởi những người có giá trị đạo đức hoặc tư tưởng rất khác nhau.

Như đã đề cập trong Chương 23, cả địa lý lẫn văn hóa cũng như lịch sử đều không có những cơ hội bằng nhau cho tất cả các cá nhân, nhóm hay quốc gia. Cũng không có các yếu tố khác như dân số học hay chính trị. Theo lời của nhà sử học kinh tế nổi tiếng David S. Landes, "tự nhiên như cuộc sống là không công bằng." Nhưng không phải tất cả các nguồn lực đều bất công—theo nghĩa cơ hội cuộc sống rất khác nhau—có khía cạnh đạo đức: "Không ai có thể được khen ngợi hoặc bị đổ lỗi cho nhiệt độ của không khí, hoặc khối lượng và thời gian mưa, hay các lớp địa hình."^{979}

Tất nhiên là có những quyết định và hành động vì nó mà con người có thể bị đánh giá về mặt đạo đức hoặc chịu trách nhiệm một cách hợp pháp. Nhưng chỉ cần nhìn vào những sự thật trần trụi của sự bất bình đẳng mang tính thống kê không cho chúng ta biết chúng là gì, ít nhiều những hành động được thực hiện ngay bây giờ có thể hoặc sẽ có hiệu quả. Vì điều đó, chúng ta không chỉ cần sự thật mà còn là phân tích, cho dù là kinh tế, lịch sử, chính trị hay bản chất con người.

Chúng ta cũng cần phải ghi nhớ một sự phân biệt đạo đức rõ ràng giữa việc làm những điều cho phép chúng ta trút bỏ cảm xúc của mình và làm những việc có thể giúp đỡ những người kém may mắn trong hoàn cảnh mà họ sinh được ra. Việc chuyển thu nhập hoặc tài sản là tương đối dễ dàng. Nhưng để phát triển nguồn nhân lực trong số những người tụt hậu hiệu quả hơn nhiều, ngay cả khi nó cũng khó khăn hơn nhiều. Sau tất cả, thu nhập hoặc sự giàu có được chuyển giao có một khoản thời gian hạn chế trước khi nó biến mất, và sự phát triển kinh tế được tiếp tục phụ thuộc vào việc có nguồn nhân lực để bổ sung thu nhập và sự giàu có này khi nó được sử dụng hết. Quyết định đạo đức không thể được tách khỏi những hậu quả mà chúng tạo ra.

Tính đạo đức không phải là một sự xa xỉ mà là một điều cần thiết, bởi vì không có xã hội nào có thể được duy trì cùng nhau mà chỉ bằng vũ lực. Ngay cả những nền chuyên chính độc tài cũng thúc đẩy ý thức hệ với đạo đức cụ thể của họ bởi vì ngay cả một bộ máy chính phủ với sức mạnh lan tràn và tàn nhẫn của sự đàn áp và khủng bố cũng đủ để tạo ra hoặc duy trì một xã hội hoạt động. Nhưng, trong khi các nguyên tắc đạo đức là cần thiết cho bất kỳ xã hội nào, thì chúng hiếm khi hội tụ đủ. Áp dụng các nguyên tắc đạo đức cho nền kinh tế đòi hỏi kiến thức và sự hiểu biết về nền kinh tế đó—và khả năng "suy nghĩ mọi thứ, chứ không phải lời nói", như thẩm phán Oliver Wendell Holmes đã từng nói.^{980}

Mặt khác, ví dụ như, có thể những nỗ lực giúp đỡ "người nghèo" không chỉ thất bại mà còn phản tác dụng, nếu chúng ta không thể phân biệt những người thực sự nghèo nàn với những người chỉ đơn giản là tuổi trẻ và bắt đầu sự nghiệp của họ trong công việc nhập cảnh mà họ sẽ sớm phát triển, khi họ có được nguồn nhân lực có giá trị cho bản thân và cho xã

hội. Tạo ra những lợi ích bao phủ cho “người nghèo” có thể loại bỏ quá trình này bằng cách khiến cho nhiều người làm việc không cần thiết, và các luật về tiền lương tối thiểu có thể khiến cho thanh niên tìm việc làm khó khăn hơn, đánh phí họ cả về tiền lương hiện tại và việc mua lại nguồn nhân lực cho tương lai. Tương tự, sự cần thiết đối với "suy nghĩ mọi thứ, không phải lời nói" làm cho sự khác biệt giữa đặc quyền và thành tích không đơn giản là vấn đề ngữ nghĩa, mà là nhu cầu cấp thiết cho sự rõ ràng khi đưa ra quyết định đạo đức. Các đặc quyền, gây hại cho người khác, phải được phân biệt với những thành tựu, mang lại lợi ích cho người khác và thúc đẩy xã hội nói chung.

Chương 26

LỊCH SỬ KINH TẾ HỌC

Tôi chắc chắn rằng sức mạnh của quyền lợi cá nhân được phóng đại rất nhiều so với sự lấn chiếm dần dần của các tư tưởng.

John Maynard Keynes^{981}

Mọi người nói về những vấn đề kinh tế, và một số thì viết về chúng, trong hàng ngàn năm, vì vậy không thể đưa ra một ngày cụ thể khi nghiên cứu về kinh tế học bắt đầu như một lĩnh vực riêng biệt. Kinh tế học hiện đại thường được cho là xuất hiện từ năm 1776, khi Adam Smith viết ra tác phẩm kinh điển, ***The Wealth of Nations***, nhưng cũng có những cuốn sách đáng kể dành cho kinh tế học ít nhất một thế kỷ trước, và có một trường phái đương đại của các nhà kinh tế Pháp được gọi là Physiocrats (những người theo thuyết trọng nông), một số các thành viên mà Smith đã gặp trong khi đi du lịch ở Pháp, nhiều năm trước khi ông viết luận văn về kinh tế. Điều khác biệt về ***The Wealth of Nations*** là nó đã trở thành nền tảng cho toàn bộ trường phái kinh tế, những người tiếp tục và phát triển tư tưởng của nó trong hai thế hệ tiếp theo, bao gồm những nhân vật hàng đầu như David Ricardo (1772–1823) và John Stuart Mill (1806–1873), và ảnh hưởng của Adam Smith đến một mức độ nào đó vẫn còn tồn tại cho đến ngày nay. Không có tuyên bố nào như vậy có thể được thực hiện dành cho bất kỳ nhà kinh tế nào trước đó, mặc dù nhiều người đã viết một cách am tường và sâu sắc về chủ đề này trong thời gian trước đó.

Hơn hai nghìn năm trước, Xenophon, một học trò của Socrates, đã phân tích các chính sách kinh tế ở Athens cổ đại.^{982} Trong thời Trung Cổ, những quan niệm tôn giáo về giá cả “công bằng” hay “chính đáng”, và lệnh cấm cho vay nặng lãi, đã dẫn dắt Thomas Aquinas phân tích các tác động kinh tế của các học thuyết và các ngoại lệ do đó có thể được chấp nhận về mặt đạo đức. Ví dụ, Aquinas cho rằng việc bán một thứ gì đó nhiều hơn số tiền đã được trả cho nó có thể được thực hiện một cách hợp pháp khi người bán “cải thiện điều gì đó theo cách nào đó” hoặc bồi thường rủi ro, hoặc có chi phí vận chuyển phát sinh.^{983} Một cách khác để nói điều tương tự là có vẻ như việc tận dụng lợi thế của những người khác trong thực

tế thường là bù đắp cho các chi phí và rủi ro phát sinh trong quá trình mang hàng hóa đến người tiêu dùng hoặc cho vay tiền cho những người muốn mượn.

Tuy nhiên, các nhà kinh tế học đã vượt ra khỏi khái niệm thời trung cổ với một mức giá công bằng và chính đáng, khái niệm đó vẫn còn tồn tại trong bối cảnh của nhiều suy nghĩ ngày nay trong số những người nói về những thứ được bán nhiều hơn hoặc ít hơn giá trị "thực" của chúng và các cá nhân được trả nhiều hơn hoặc ít hơn giá trị mà nó đáng giá "thực sự", cũng như trong các khái niệm mạnh mẽ về cảm xúc nhưng không được xác định theo kinh nghiệm như là "sự chặt chém giá cả".

Từ những cá nhân bị cô lập nhiều hơn hoặc ít hơn viết về kinh tế học đã phát triển, qua thời gian, nhiều hoặc ít trường phái tư tưởng mạch lạc, mọi người viết trong khuôn khổ chung của các giả định—các học giả thời trung cổ, trong đó có Thomas Aquinas là một ví dụ nổi bật, những người theo chủ nghĩa trọng thương, các nhà kinh tế học cổ điển, kinh tế học Keynes, "Trường phái kinh tế học Chicago" và các trường phái khác. Các cá nhân hợp lại thành các trường phái tư tưởng khác nhau ngay cả trước khi kinh tế trở thành một ngành nghề trong thế kỷ mười chín.

CHỦ NGHĨA TRỌNG THƯƠNG

Một trong những trường phái tư tưởng đầu tiên về kinh tế học bao gồm một nhóm các nhà văn được gọi là các mercantilists (người theo chủ nghĩa trọng thương), những người đã phát triển từ thế kỷ mười sáu đến thế kỷ mười tám. Trong một tập hợp các bài viết, từ các tập sách phổ biến đến một loạt bài luận của Sir James Steuart vào năm 1767, những người mercantilists đã lập luận về các chính sách cho phép một quốc gia xuất khẩu nhiều hơn nhập khẩu, sinh ra một dòng tiền vàng để trả cho sự khác biệt. Vàng này tương đương với sự giàu có. Từ trường phái tư tưởng này đã đến những thực tiễn ngày nay đề cập đến một thặng dư xuất khẩu như là một sự cân bằng "thuận lợi" của thương mại và thặng dư nhập khẩu như một sự cân bằng "bất lợi" của thương mại—mặc dù, như chúng ta đã thấy trong các chương trước, không có gì vốn có lợi hơn cái kia, và mọi thứ đều phụ thuộc vào hoàn cảnh xung quanh.

Các mảnh khốe thường thấy của những người tiên phong bao gồm sự mơ hồ không thể tránh khỏi và những sai sót—và kinh tế cũng không ngoại lệ. Một số sai lầm của những người mercantilists, phần lớn đã bị xóa bỏ từ tác phẩm của các nhà kinh tế học hiện đại, vẫn còn sống trong những niềm tin và chính trị hùng biện. Tuy nhiên, có một sự gắn kết trong các tác phẩm của những người mercantilists, nếu chúng ta hiểu mục đích của họ, cũng như quan niệm của họ về thế giới.

Mục đích của những người mercantilists không giống mục đích của các nhà kinh tế học hiện đại. Những người Mercantilists quan tâm đến việc tăng cường sức mạnh của các quốc gia tương ứng của họ so với các quốc gia khác. Mục tiêu của họ không phải là sự phân bổ các nguồn lực khan hiếm theo cách sẽ tối đa hóa mức sống của người dân nói chung. Mục tiêu của họ là đạt được hoặc duy trì lợi thế cạnh tranh quốc gia về tổng tài sản và quyền lực trên các quốc gia khác, để có thể chiếm ưu thế trong chiến tranh, nếu có chiến tranh xảy ra, hoặc để ngăn chặn kẻ thù tiềm ẩn thông qua sự giàu có của một người có thể trở thành mục đích quân sự. Một kho tích trữ vàng là mục đích lý tưởng của họ.

Trong một tác phẩm tiêu biểu về chủ nghĩa trọng thương vào năm 1664, cuốn sách ***England's Treasure by Forraign Trade*** của Thomas Mun đã công nhận nguyên tắc cơ bản của chính sách kinh tế là “bán nhiều hơn cho người lạ hàng năm hơn là tiêu thụ hết giá trị của họ.” Ngược lại, quốc gia này phải cố gắng sản xuất trong nước “những thứ mà bây giờ chúng ta lấy từ người lạ cho sự nghèo khó lớn của chúng ta.”^{984} Những người Mercantilists tập trung vào sức mạnh tương đối của chính phủ quốc gia, dựa trên sự giàu có có sẵn được sử dụng bởi các nhà lãnh đạo tương ứng của họ.

Những người Mercantilists không khi nào tập trung vào mức sống trung bình của dân số nói chung. Vì vậy, sự kìm hãm tiền lương bằng cách áp đặt sự kiểm soát của chính phủ được coi là một cách để giảm chi phí xuất khẩu, tạo ra xuất siêu, điều này sẽ mang lại vàng. Việc thúc đẩy chủ nghĩa đế quốc và thậm chí là chế độ nô lệ đã được chấp nhận đối với một số người Mercantilists vì cùng một lý do. “Quốc gia” đối với họ không có nghĩa là toàn bộ dân số của một quốc gia. Do đó, Sir James Steuart vào năm 1767 đã có thể viết rằng “toàn đất nước được nuôi dưỡng và cung cấp mà không phải trả tiền” gián tiếp thông qua chế độ chiếm hữu nô lệ.^{985} Mặc dù những người nô lệ rõ ràng là một phần của dân số, nhưng họ lại không được coi là một phần của quốc gia.

KINH TẾ HỌC CỔ ĐIỂN

Adam Smith

Trong vòng một thập kỷ sau nhiều luận thuyết về chủ nghĩa trọng thương của Sir James Steuart, ***The Wealth of Nations*** của Adam Smith đã được xuất bản và giáng một cú đánh lịch sử đối đầu với các lý thuyết chủ nghĩa trọng thương và toàn bộ quan niệm của những người mercantilist về thế giới. Smith hiểu được đất nước như là tất cả những người sống trong đó. Vì vậy, bạn không thể làm giàu thêm cho một quốc gia bằng cách giữ mức lương thấp xuống để xuất khẩu. Smith nói: “Chắc chắn không có xã hội nào có thể phát triển và hạnh phúc, trong

đó phần lớn hơn nhiều là những người nghèo nàn và khổ sở”, ông cũng từ chối khái niệm về hoạt động kinh tế như một quá trình có tổng bằng không, mất đi những gì mà một quốc gia khác đạt được. Đối với ông, tất cả các quốc gia đều có thể tiến lên cùng một lúc về sự thịnh vượng của các dân tộc của họ, cho dù là sức mạnh quân sự—một mối quan tâm lớn của những người mercantilists—dĩ nhiên là tương đối và cạnh tranh có tổng bằng không.

Tóm lại, những người mercantilists đã bận tâm với sự di chuyển của của cải, dù là xuất siêu, chủ nghĩa đế quốc, hay chế độ chiếm hữu nô lệ—tất cả đều có lợi cho người khác. Adam Smith đã quan tâm đến việc tạo ra của cải, mà không phải là một quá trình có tổng bằng không. Smith đã bác bỏ sự can thiệp của chính phủ vào nền kinh tế để giúp cho các thương gia—nguồn gốc của cái tên “chủ nghĩa trọng thương”—và thay vào đó là ủng hộ các thị trường tự do tương tự như các nhà kinh tế Pháp, những người theo chủ nghĩa trọng nông, người đã đặt ra thuật ngữ *laissez faire* (Tự do kinh tế). Smith liên tục trích dẫn luật pháp quan tâm đặc biệt để giúp “thương gia và nhà sản xuất”, những đối tượng mà ông mô tả là những người có hoạt động chính trị được chỉ định để đánh lừa và đàn áp công chúng.^{987} Trong bối cảnh của thời đại, tự do kinh tế là một học thuyết phản đối chính phủ ủng hộ kinh doanh.

Sự khác biệt cơ bản nhất giữa Adam Smith và những người mercantilists là Smith không coi vàng là sự giàu có. Tiêu đề chính cuốn sách của ông—***The Wealth of Nations***—đã nêu lên câu hỏi cơ sở là sự giàu có bao gồm những gì. Smith lập luận rằng sự giàu có bao gồm hàng hóa và dịch vụ xác định tiêu chuẩn sống của người dân^{988}—toàn thể dân chúng, những người mà theo Smith đã thành lập nên đất nước. Smith đã bác bỏ cả chủ nghĩa đế quốc và chế độ chiếm hữu nô lệ—trên lý lẽ kinh tế cũng như cơ sở đạo đức, nói rằng “hạm đội và đội quân vĩ đại” cần thiết cho chủ nghĩa đế quốc “không đạt được bất cứ thứ gì có thể bù đắp cho sự tồn tại của họ.”^{989} ***The Wealth of Nations*** bị chấm dứt thông qua việc thúc giục Anh từ bỏ ước mơ đế chế.^{990} Đối với chế độ chiếm hữu nô lệ, Smith coi nó là không hiệu quả về mặt kinh tế, cũng như mang tính đạo đức, và bác bỏ việc suy nghĩ khinh miệt người Châu thua kém người châu Âu và biến họ thành nô lệ.^{991}

Mặc dù Adam Smith ngày nay thường được coi là một nhân vật “bảo thủ”, nhưng trên thực tế, ông đã tấn công nhiều ý tưởng và lợi ích thống trị trong thời đại riêng của mình. Hơn nữa, ý tưởng về một hệ thống tự cân bằng—nền kinh tế thị trường—được phát triển bởi những người theo chủ nghĩa trọng nông và sau đó tạo ra một phần của truyền thống kinh tế học cổ điển bởi Adam Smith, đại diện cho một sự khởi đầu hoàn toàn mới, không chỉ trong phân tích kết quả xã hội mà còn trong việc nhìn thấy một vai trò giảm cho những thành phần chính trị, trí thức, hay các thành phần khác như những người hướng dẫn hay người kiểm soát quần chúng.

Qua nhiều thế kỷ, các nhân vật trí thức mang tính bước ngoặt từ Plato trở đi đã thảo luận về những chính sách mà các nhà lãnh đạo khôn ngoan có thể áp đặt vì lợi ích của xã hội theo

nhiều cách khác nhau. Nhưng, trong nền kinh tế, Smith lập luận rằng chính phủ đã đưa ra “một sự chú ý không nhất thiết”^{992} cho những điều có thể làm tốt hơn nếu để nó một mình được sắp xếp bởi các cá nhân tương tác với nhau và tạo ra chốn riêng của họ. Sự can thiệp của chính phủ vào nền kinh tế, mà người theo chủ nghĩa trọng thương Sir James Steuart đã xem như vai trò của một “nhà chính trị” khôn ngoan,^{993} Smith đã xem như đây là những quan niệm và hành động của các chính trị gia “xảo quyết”,^{994} người đã tạo ra nhiều vấn đề hơn là giải quyết chúng.

Trong khi *The Wealth of Nations* không phải là luận văn có hệ thống đầu tiên về kinh tế, nó đã trở thành nền tảng của một truyền thống được gọi là kinh tế cổ điển, được xây dựng dựa trên công trình của Smith trong thế kỷ sau. Không phải tất cả các luận văn trước đó đều là trường phái trọng thương bằng bất kỳ cách nào. Ví dụ, Sách của Richard Cantillon vào những năm 1730 và Ferdinando Galiani năm 1751, đã trình bày những phân tích kinh tế phức tạp, và *Tableau Économique* của François Quesnay năm 1758, chứa đựng những hiểu biết đã truyền cảm hứng cho các nhà kinh tế học thoát qua nhưng đầy ý nghĩa được gọi là trường phái trọng nông. Nhưng, như đã lưu ý, những người tiên phong trước đây đã không tạo ra trường phái lâu dài cho các nhà kinh tế hàng đầu trong các thế hệ sau này, những người dựa vào công trình của họ, như Adam Smith đã làm.

Hiện nay và trong lịch sử đã có một số nhà kinh tế cá nhân tạo ra công trình tốt trước thời đại của họ, nhưng họ đã thu hút rất ít sự chú ý và có ít người ủng hộ—và những người đã mờ dần vào tăm tối cho đến khi họ được tái phát hiện bởi các thế hệ học giả trong lĩnh vực của họ sau này. Ví dụ, nhà toán học người Pháp Augustin Cournot đã tạo ra các phân tích toán học về các nguyên tắc kinh tế năm 1838 mà nó đã không trở thành một phần của các công cụ phân tích của các nhà kinh tế cho đến gần một thế kỷ sau.

Một trong những kết quả của các lý thuyết kinh tế của Adam Smith, được phát triển trái ngược với các lý thuyết của những người mercantilists, là một sự nhấn mạnh vào việc hạ thấp vai trò của tiền trong nền kinh tế. Sự nhấn mạnh này tồn tại trong suốt thời đại kinh tế cổ điển, kéo dài gần một thế kỷ. Có thể hiểu được rằng sự chống đối này đối với những người mercantilists là, vì sự nhấn mạnh quá mức của những người mercantilists vào vai trò của vàng, vốn là tiền trong nhiều nền kinh tế, các nhà kinh tế học cổ điển cho rằng tiền chỉ là một “tấm màn che”—mơ hồ nhưng về bản chất không thay đổi các hoạt động kinh tế thực sự cơ bản—thường bị hiểu lầm bởi những người đọc chúng. các hoạt động kinh tế thực sự cơ bản—thường bị hiểu lầm bởi những người đọc chúng. Những nhà kinh tế học cổ điển hàng đầu hiểu rằng các cơn co thắt trong cung tiền có thể dẫn đến sản xuất giảm, và tỷ lệ thất nghiệp tăng tương ứng, tại một thời điểm nhất định.^{xxxvii} Nhưng điều này không phải lúc nào cũng rõ ràng đối với độc giả của họ, và sự chú ý của các nhà kinh tế học cổ điển hiếm khi tập trung theo hướng đó.

David Ricardo

Trong số những tín đồ của Adam Smith là nhà kinh tế học cổ điển vĩ đại David Ricardo, nhà kinh tế học hàng đầu của thế kỷ thứ mười chín, trong số những người khác, đã phát triển lý thuyết về lợi thế so sánh trong thương mại quốc tế. Ngoài những đóng góp quan trọng của ông cho phân tích kinh tế, Ricardo còn tạo ra một cách tiếp cận và phong cách mới bằng văn bản về kinh tế học. *The Wealth of Nations* của Adam Smith có đầy đủ các bình luận xã hội và quan sát triết học, và tiếp cận với một gợi ý mạnh mẽ rằng nước Anh không nên cố gắng giữ vững các thuộc địa của Mỹ đã nổi loạn cùng năm mà luận án của ông được xuất bản. Ngược lại, cuốn *Principles of Political Economy* của David Ricardo năm 1817 là tác phẩm kinh điển vĩ đại đầu tiên trong kinh tế học để phân tích các nguyên tắc bền vững về kinh tế, tách ra khỏi bình luận xã hội, chính trị và triết học, và nhấn mạnh những nguyên tắc đó nhiều hơn những vấn đề chính sách tức thời.

Điều này không phải là để nói rằng Ricardo không quan tâm đến các vấn đề xã hội hay đạo đức. Một số phân tích của ông được lấy cảm hứng từ những vấn đề kinh tế cụ thể mà Anh phải đối mặt sau chiến tranh Napoléon, nhưng các nguyên tắc mà ông bắt nguồn không chỉ giới hạn trong những vấn đề đó hay thời đại đó, hơn bất kỳ định luật hấp dẫn nào của Newton đều bị giới hạn trong những quả táo rơi xuống. Các vấn đề chính sách đương thời đơn giản không phải là điều được nhắc đến trong cuốn sách *Principles of Political Economy* của ông. Điều Ricardo mang lại cho kinh tế học là một hệ thống phân tích tập trung kỷ lưỡng hơn, sử dụng các thuật ngữ được xác định rõ ràng hơn và phân tích chặt chẽ hơn.

Tuy nhiên, David Ricardo không đơn thuần chỉ là một cỗ máy lý luận. Trong những hành động cá nhân và quan hệ thư từ riêng tư của mình, Ricardo thể hiện mình là một người có những tiêu chuẩn đạo đức và những mối quan tâm xã hội rất cao. Khi ông trở thành một thành viên của Quốc hội, Ricardo đã viết cho một người bạn:

Tôi ước rằng tôi không bao giờ có thể nghĩ đến những nụ cười của một sự khích lệ to lớn và mạnh mẽ để vượt qua đường thẳng của sự trung thực và niềm tin vào tâm trí của chính tôi.^{995}

Là một thành viên của Quốc hội, Ricardo đã sống theo lý tưởng của mình. Ông đã bỏ phiếu nhiều lần chống lại quyền lợi của các chủ đất giàu có, mặc dù bản thân ông là một chủ đất, và ông đã bỏ phiếu cho các cuộc cải cách bầu cử mặc cho điều này sẽ khiến ông mất ghế trong Quốc hội.^{xxxviii}

Trong phần lớn thế kỷ mười chín cái mà ngày nay chúng ta gọi là "kinh tế học" đã từng được gọi là "nền kinh tế chính trị". Khi các nhà kinh tế học cổ điển gọi là "nền kinh tế chính trị", ý của họ là kinh tế của đất nước nói chung—chính trị—phân biệt với "kinh tế gia đình". Thuật ngữ "nền kinh tế chính trị" Không hàm ý một sự pha trộn của kinh tế và chính trị, như một số người đã sử dụng thuật ngữ đó trong thời gian gần đây.

Các nguyên tắc kinh tế không phát triển xa hơn, có sẵn, trong nháy mắt của cảm hứng hay thiên tài. Thay vào đó, các nhà tư tưởng sâu sắc và tận tâm trong các thế hệ kế tiếp mò mẫm để đạt được một số hiểu biết về cả thế giới thực của hoạt động kinh tế và các khái niệm trí tuệ sẽ làm cho nó có thể nghiên cứu những thứ đó một cách có hệ thống. Phân tích cung và cầu có thể được dạy cho các sinh viên mới trong một tuần đã mất ít nhất một thế kỷ để nổi lên từ những tranh cãi giữa các nhà tư tưởng vào đầu thế kỷ mười chín như David Ricardo, Thomas Malthus và Jean-Baptiste Say.

Một trong nhiều bức thư giữa Ricardo và người bạn Malthus, thảo luận về các vấn đề kinh tế trong những năm qua, năm 1814, Ricardo nói rằng: "Đôi khi tôi nghi ngờ rằng chúng tôi không kèm theo ý nghĩa tương tự với nhu cầu từ ngữ". Ông ấy đã đúng, họ đã không làm như vậy.^{xxxix} Có thể hàng thập kỷ sau khi cả hai người đã qua khỏi cảnh trước khi thuật ngữ có thể được làm sáng tỏ và xác định chính xác đủ để có ý nghĩa đối với các nhà kinh tế ngày nay. Những gì có vẻ như những bước nhỏ trong logic, sau khi thực tế, có thể là một quá trình dài, tốn thời gian cho việc thử nghiệm và sửa lỗi, trong khi tạo ra và chỉnh sửa các khái niệm và định nghĩa để thể hiện suy nghĩ theo các thuật ngữ một cách rõ ràng và không thể nhầm lẫn cho phép các vấn đề thực sự được tranh luận về các phe đối lập có thể đồng ý, để ít nhất họ có thể không đồng ý về chất, thay vì bị thất vọng bởi ngữ nghĩa.

Luật của Say

Một trong những khái niệm cơ bản về kinh tế, qua những tranh cãi đã xảy ra vào đầu thế kỷ XIX và được John Maynard Keynes bắt đầu lại vào năm 1936, là cái được gọi là Luật của Say. Được đặt tên theo nhà kinh tế học người Pháp Jean-Baptiste Say (1767–1832), mặc dù những nhà kinh tế học khác có vai trò trong sự phát triển của nó, Luật của Say đã bắt đầu như một nguyên tắc tương đối đơn giản mà hệ quả và sự mở rộng ngày càng trở nên phức tạp hơn trong tay của cả những người ủng hộ và các nhà phê bình của nó, trong các cuộc tranh cãi giữa hai người trong cả thế kỷ mười chín và thế kỷ hai mươi.

Theo nguyên tắc cơ bản nhất, Luật của Say là một câu trả lời cho những lo ngại phổ biến lâu năm rằng sản lượng ngày càng tăng của nền kinh tế có thể đạt đến mức vượt quá khả năng của người mua, dẫn đến tình trạng hàng tồn kho và công nhân thất nghiệp. Những nỗi sợ hãi như vậy đã được thể hiện, không chỉ trước thời của Jean-Baptiste Say, mà còn lâu sau đó. Như chúng ta đã thấy trong Chương 16, một nhà văn bán chạy nhất của thập niên 1960 đã cảnh báo rằng “một sự dư thừa đe dọa của các mặt hàng chủ lực và các tiện nghi và sự rườm rà của cuộc sống” đã trở thành “một vấn đề lớn của quốc gia.”^{996} Những gì mà Luật của Say, theo nghĩa cơ bản nhất của nó, được lập luận là việc sản xuất đầu ra, và tạo ra thu nhập thực sự cho những người sản xuất ra sản phẩm đó, không phải là các quá trình độc lập với nhau. Do đó, cho dù sản lượng của một quốc gia lớn hay nhỏ, thu nhập được tạo ra trong sản xuất sẽ đủ để mua chúng. Luật của Say thường được thể hiện như một điều gợi ý rằng

“cung cấp tạo ra nhu cầu riêng của nó.” Nói cách khác, không có giới hạn vốn có nào về mức sản lượng mà một nền kinh tế có thể sản xuất và mua.

Say tự hỏi bản thân mình rằng: "Mặt khác, làm thế nào có thể có thể mua và bán ở Pháp năm hay sáu lần như nhiều mặt hàng, như trong triều đại Charles VI khốn khổ?"^{997} Một ý tưởng tương tự thậm chí đã được thể hiện trước đó bởi một trong những người theo Chủ nghĩa trọng nông, rằng tổng cầu "không có giới hạn đã biết."^{998} Điều này, tất nhiên, không loại trừ khả năng rằng, như ở bất kỳ thời điểm cụ thể nào, người tiêu dùng hoặc nhà đầu tư có thể không chọn để thực hiện tất cả các tổng cầu trong khả năng của họ. Những gì mà Luật của Say đã loại bỏ là nỗi lo sợ phổ biến thường xuyên rằng sự tăng trưởng nhanh chóng của sản lượng, với sự nổi lên của ngành công nghiệp hiện đại, sẽ đạt đến một điểm mà sản lượng sẽ trở nên lớn đến mức mà nó sẽ không thể mua được tất cả.

Như thường xảy ra trong lịch sử của những ý tưởng, khái niệm ban đầu rất đơn giản đã được mở rộng theo nhiều hướng bởi những người ủng hộ nó, và bị lôi kéo trong nhiều tranh cãi bởi đối thủ của nó, những ý nghĩa và sự biến dạng tăng nhanh, ngay cả khi các nhà kinh tế ở cả hai phe—bao gồm hầu như tất cả các nhà kinh tế hàng đầu của thế kỷ thứ mười chín—là những nhà tư tưởng thông minh và đứng đắn nhất, những người chỉ đơn giản là nói chuyện quá khứ với nhau. Đó là, một phần, bởi vì kinh tế học chưa đạt đến giai đoạn mà những thuật ngữ họ đã nói (“nhu cầu”, chẳng hạn) có những định nghĩa chính xác được nhất trí bởi tất cả.^{XI} Tuy nhiên, những sinh viên sau nhợt nhèo của một thời gian sau có thể tìm thấy quá trình định nghĩa chính xác, lịch sử của kinh tế học—và các lĩnh vực khác—gây khó khăn cho những hậu quả khó hiểu của việc cố gắng thảo luận các vấn đề thực sự mà không có các thuật ngữ rõ ràng có ý nghĩa tương tự đối với tất cả những người sử dụng các thuật ngữ đó một.

KINH TẾ HỌC HIỆN ĐẠI

Ngày nay chúng ta nghĩ về kinh tế học như một nghề nghiệp với các khoa học thuật, những tạp chí học thuật, và các tổ chức chuyên môn như American Economic Association. Nhưng đây là những phát triển tương đối muộn, như cách lịch sử được đo lường.

Đã nhiều thế kỷ trôi qua trước khi kinh tế học trở thành một môn học riêng biệt, mặc dù các nhà triết học từ Aristotle đến David Hume đã viết rất nhiều về các vấn đề kinh tế, cũng như các nhà thần học như Thomas Aquinas và các thành viên của giới quý tộc như Sir James Steuart. Nhưng, ngay cả sau khi một số nhà văn bắt đầu quan tâm đặc biệt đến kinh tế học, họ không bắt đầu kiếm sống như các nhà kinh tế học ngay lập tức. Điển hình như Adam Smith, là một giáo sư triết học, và đã trở nên nổi tiếng với cuốn sách *Theory of Moral*

Sentiments của ông gần hai mươi năm trước khi đạt được danh tiếng lâu dài với **The Wealth of Nations**. David Ricardo là một nhà môi giới chứng khoán giàu có độc lập về hưu đến khi những tác phẩm của ông đã khiến ông trở thành nhà kinh tế học hàng đầu trong thời đại của mình. Khi Thomas R. Malthus được bổ nhiệm làm giáo sư về lịch sử và kinh tế chính trị năm 1805, ông trở thành nhà kinh tế học đầu tiên ở Anh và có lẽ là trên thế giới. Nước Anh vào thời điểm đó đã sinh ra hầu hết các nhà kinh tế hàng đầu trên thế giới, và sẽ tiếp tục như vậy trong phần còn lại của thế kỷ mười chín.

Ngoài Malthus ra, hầu hết các nhà kinh tế hàng đầu của Anh trong nửa đầu thế kỷ mười chín không lấy được một phần lớn thu nhập của họ từ việc giảng dạy hoặc viết về kinh tế. Kinh tế học là một chuyên ngành nhưng vẫn chưa phải là nghề nghiệp. Cũng không phải là đủ cho một chuyên ngành để có tạp chí chuyên ngành riêng của mình. Hầu hết các bài báo phân tích hàng đầu về kinh tế học trong nửa đầu thế kỷ mười chín đã được xuất bản trong các tạp chí trí tuệ của thời đại đó, chẳng hạn như **Edinburgh Review**, **Quarterly Review** hay **Westminster Review** ở Anh hoặc **Revue Encyclopédique** hay **Annales de Législation et d'Économie Politique** ở Pháp. Tạp chí học thuật đầu tiên dành riêng cho kinh tế học là **Quarterly Journal of Economics**, lần đầu tiên được xuất bản tại Harvard năm 1886. Nhiều tạp chí như vậy sau đó được tạo ra ở nhiều nước trong thế kỷ hai mươi. Những người viết cho các tạp chí này là những nhà kinh tế học thuật một cách áp đảo, với những người Mỹ hiện đang ở Anh, Áo và các nhà kinh tế khác trong số các nhà lãnh đạo của nghề. Giáo sư kinh tế đầu tiên tại Hoa Kỳ được Harvard bổ nhiệm vào năm 1871 và bằng tiến sĩ kinh tế đầu tiên được trao bởi cùng một tổ chức bốn năm sau đó.^{999}

Từ thời kỳ **Principles of Economics** của Alfred Marshall từ năm 1890 trở đi, kinh tế học đã bắt đầu ngày càng được biểu hiện cho nghề nghiệp và được dạy cho sinh viên bằng đồ thị và phương trình, mặc dù các bài thuyết trình hoàn toàn bằng lời nói không hoàn toàn biến mất ngay cả ngày nay. Vào nửa sau của thế kỷ hai mươi, những phân tích toán học trong kinh tế học bắt đầu thay thế toàn bộ các phân tích bằng lời nói trong các tạp chí học thuật và sách học thuật hàng đầu. Trong khi phần lớn những phân tích kinh tế toán học có thể được tìm thấy trước đây bởi Augustin Cournot vào những năm 1830, Cournot là một trong những người tiên phong mà công việc của ông không ảnh hưởng đến các nhà kinh tế có ảnh hưởng lớn trong thời đại của ông, để phần lớn những gì ông nói phải được tìm lại sau đó, nhiều thế hệ sau đó, như thể Cournot chưa bao giờ tồn tại.

Cuộc cách mạng “Cận biên”

Một trong những ngược ngoặt trong sự phát triển của việc phân tích kinh tế trong thế kỷ mười chín là sự chấp nhận rộng rãi giữa các nhà kinh tế học đối với một lý thuyết giá cả dựa trên nhu cầu của người tiêu dùng, thay vì chỉ dựa vào chi phí của người sản xuất. Cuộc cách mạng không chỉ là một lý thuyết về giá cả mà còn là việc giới thiệu các khái niệm mới và các phương pháp phân tích mới lan rộng vào các ngành kinh tế khác.

Kinh tế học cổ điển đã xem số lượng lao động và các yếu tố đầu vào khác là yếu tố quyết định giá cả của kết quả đầu ra. Karl Marx đã đưa dòng suy nghĩ này cực kỳ hợp lý vào lý thuyết khai thác lao động, vốn được coi là nguồn tài sản nền tảng, và do đó là nguồn thu nhập và sự giàu có của các tầng lớp quý tộc, với tư cách chủ nghĩa tư bản và chủ đất.^{xli}

Mặc dù lý thuyết chi phí sản xuất đã chiếm ưu thế ở Anh kể từ thời Adam Smith, một lý thuyết hoàn toàn khác đã chiếm ưu thế ở lục địa châu Âu, nơi mà giá trị được coi là được xác định bởi hiệu dụng hàng hóa cho người tiêu dùng, điều này là thứ sẽ xác định nhu cầu của họ. Tuy nhiên, Smith đã bác bỏ lý thuyết này bằng cách nói rằng nước rõ ràng là hữu ích hơn kim cương, vì người ta không thể sống thiếu nước cũng như nhiều người sống mà không có kim cương—nhưng kim cương lại được bán nhiều hơn nước.^{1000} Nhưng, trong thập niên 1870, một quan niệm mới nổi lên từ Carl Menger ở Áo và W. Stanley Jevons ở Anh, cả hai đều dựa vào giá cả dựa trên hiệu dụng hàng hóa cho người tiêu dùng—và quan trọng hơn, điều chỉnh và xác định rõ hơn các thuật ngữ của cuộc tranh luận, đồng thời giới thiệu các khái niệm mới trong kinh tế nói chung.

Cái mà Adam Smith đã so sánh là tổng **hiệu dụng** của nước so với tổng **hiệu dụng** của kim cương. Nói cách khác, ông đã hỏi rằng liệu chúng ta sẽ trở nên tồi tệ hơn khi **không** có nước hay **không** có kim cương. Theo nghĩa đó, tổng hiệu dụng của nước rõ ràng vượt quá tổng hiệu dụng của kim cương, vì nước là vấn đề sống còn. Nhưng Menger và Jevons đã xây dựng vấn đề theo một hướng mới—một hướng có thể được áp dụng cho nhiều phân tích khác về kinh tế bên cạnh lý thuyết giá cả.

Trước hết, Menger và Jevons đã hình thành hiệu dụng hoàn toàn mang tính chủ quan.^{1001} Tức là, không có quan điểm nào trong các nhà quan sát bên thứ ba tuyên bố một điều hữu ích hơn cái khác, bởi vì nhu cầu của mỗi người tiêu dùng dựa trên những gì mà mỗi người tiêu xem xét tính hữu ích—và nhu cầu tiêu dùng là những gì ảnh hưởng đến giá cả. Cơ bản hơn, **hiệu dụng thay đổi**, ngay cả đối với cùng một người tiêu dùng, tùy thuộc vào lượng hàng hóa và dịch vụ cụ thể mà người tiêu dùng đã có.

Carl Menger đã chỉ ra rằng một lượng thực phẩm cần thiết để duy trì cuộc sống là vô cùng quý giá đối với tất cả mọi người. Ngoài lượng thực phẩm cần thiết để tránh chết đói, vẫn còn giá trị cho một lượng bổ sung cần thiết cho sức khỏe, mặc dù không có giá trị cao như số lượng cần thiết để tránh tử vong, và vẫn còn một số giá trị thực phẩm để ăn chỉ vì niềm vui khi ăn nó. Nhưng cuối cùng "sự hài lòng của nhu cầu về thức ăn là quá đầy đủ đến mức mọi thực phẩm bổ sung không góp phần vào việc duy trì sự sống cũng như bảo vệ sức khỏe—thậm chí không đem sự hài lòng đến cho người tiêu dùng."^{1002} Tóm lại, điều quan trọng với Menger và Jevons là hiệu dụng gia tăng, cái mà Alfred Marshall gọi sau đó là hiệu dụng "biên tế" của các đơn vị bổ sung được tiêu thụ.

Quay trở lại với ví dụ về nước và kim cương của Adam Smith, các hiệu dụng tương đối quan trọng là hiệu dụng **gia tăng** hoặc hiệu dụng biên tế của việc có thêm một gallon nước

khác so với một carat kim cương khác. Vì hầu hết mọi người đã được cung cấp nước đầy đủ, hiệu dụng biên tế của một carat kim cương khác sẽ lớn hơn—và điều này sẽ giải thích vì sao một carat kim cương lại bán được hơn một gallon nước. Điều này đã chấm dứt sự khác biệt giữa lý thuyết chi phí sản xuất ở Anh và lý thuyết hiệu dụng về giá trị ở lục địa châu Âu, bởi vì những nhà kinh tế ở cả hai nơi đã chấp nhận lý thuyết hiệu dụng biên tế về giá trị, cũng như những nhà kinh tế ở nơi khác trên thế giới.

Những phân tích và kết luận tương tự nhau về cơ bản là Carl Menger đã đạt được ở Áo trong cuốn sách *Principles of Economics* năm 1871 của ông xuất hiện đồng thời ở Anh trong cuốn sách *The Theory of Political Economy* của W. Stanley Jevons. Tuy nhiên, những gì Jevons cũng thấy là khái niệm về hiệu dụng gia tăng được thể hiện rõ ràng trong các đồ thị và phép tính khác nhau, làm cho lập luận rõ ràng hơn và chặt chẽ hơn về mặt logic hơn trong bài trình bày hoàn toàn bằng lời nói của Menger. Điều này đã đặt thời kì cho sự lan rộng của những khái niệm gia tăng hay biên tế sang các ngành kinh tế khác, như lý thuyết sản xuất hay lý thuyết thương mại quốc tế, nơi đồ thị và phương trình có thể truyền đạt một cách chặt chẽ hơn và rõ ràng hơn những khái niệm như nền hiệu quả kinh tế nhờ quy mô mở rộng hoặc lợi thế so sánh.

Điều này đã được gọi là “cuộc cách mạng cận biên”, đánh dấu sự phá vỡ cả những phương pháp cũng như những khái niệm của các nhà kinh tế học cổ điển. Cuộc cách mạng cận biên này tạo điều kiện cho việc sử dụng toán học tăng lên trong kinh tế học để thể hiện các chi phí biến đổi, chẳng hạn như, trong các đường cong và để phân tích tỷ lệ thay đổi chi phí với phép tính vi phân. Tuy nhiên, toán học là không cần thiết cho sự hiểu biết lý thuyết hiệu dụng mới về giá trị, vì Carl Menger đã không sử dụng một đồ thị hay phương trình trong cuốn *Principles of Economics* của mình.

Mặc dù Menger và Jevons là những người sáng lập ra trường phái hiệu dụng biên tế trong kinh tế học, và là những người tiên phong trong việc giới thiệu các khái niệm biên tế nói chung, đó là cuốn sách giáo khoa bắt đầu *Principles of Economics* của Alfred Marshall, được xuất bản năm 1890, hệ thống hóa nhiều khía cạnh của kinh tế học xung quanh các khái niệm mới này và đưa cho họ hình thức cơ bản mà trong đó chúng qui là kinh tế học ngày nay. Jevons đặc biệt chú ý đến việc bác bỏ quan niệm rằng giá trị phụ thuộc vào lao động, hoặc về chi phí sản xuất nói chung, nhưng lại khẳng định rằng đó là một hiệu dụng cốt lõi.^{1003} Tuy nhiên, Alfred Marshall, đã nói rằng:

Chúng ta có thể tranh luận một cách hợp lý cho dù đó là phần trên hay dưới lưỡi cắt của một cái kéo cắt một mảnh giấy, cho dù giá trị được chi phối bởi hiệu dụng hay chi phí sản xuất.^{1004}

Nói cách khác, đó là sự kết hợp của nguồn cung (phụ thuộc vào chi phí sản xuất) và cầu (phụ thuộc vào hiệu dụng biên tế) mà nó xác định giá. Theo cách này và nhiều cách khác, Marshall đã hòa hợp những lý thuyết của các nhà kinh tế học cổ điển với những lý thuyết về

chủ nghĩa cận biên để tạo ra cái được gọi là kinh tế tân cổ điển. Cuốn ***Principles of Economics*** của ông đã trở thành văn bản có thẩm quyền và tiếp tục tồn tại trong nửa đầu thế kỷ hai mươi, trải qua tám phiên bản trong cuộc đời ông.{Xlii}

Không có gì đáng ngạc nhiên khi Alfred Marshall đã có thể hòa hợp nhiều khái niệm kinh tế cổ điển với các khái niệm hiệu dụng biên tế mới. Marshall được đào tạo bài bản về toán học và kinh tế học đầu tiên thông qua việc đọc ***Principles of Political Economy*** của Mill. Năm 1876, ông gọi nó là "cuốn sách mà hầu hết các nhà kinh tế học Anh ngữ đã được đào tạo."^{1005} Trước đó, Alfred Marshall là một sinh viên triết học, và chỉ trích những bất bình đẳng kinh tế trong xã hội, cho đến khi ai đó nói với ông rằng ông cần phải hiểu kinh tế học trước khi đưa ra những phán đoán như vậy. Sau khi làm như vậy, và thấy những trường hợp trong một phương diện rất khác, mối quan tâm liên tục của ông dành cho người nghèo sau đó đã khiến ông thay đổi nghề nghiệp và trở thành một nhà kinh tế học. Sau đó, ông nói rằng những gì các nhà cải cách xã hội cần là "những cái đầu lạnh" cũng như "trái tim ấm áp".^{1006} Khi ông quyết định sự nghiệp cần theo đuổi, "sự cấp bách ngày càng tăng của những nghiên cứu kinh tế như một phương tiện hướng tới hạnh phúc của con người tôi."^{1007}

Thuyết cân bằng

Việc sử dụng các đồ thị và phương trình tăng lên trong kinh tế học đã làm cho việc thể hiện những thứ như ảnh hưởng của thiếu hụt và thặng dư khiến giá tăng hoặc giảm sẽ dễ dàng hơn. Nó cũng tạo điều kiện cho những phân tích các điều kiện trong đó giá sẽ không tăng hoặc giảm—được gọi là điều kiện “cân bằng”. Hơn nữa, khái niệm “cân bằng” được áp dụng cho nhiều thứ ngoài giá cả. Có thể có sự cân bằng trong các công ty nói riêng, toàn bộ ngành công nghiệp, nền kinh tế quốc gia hoặc thương mại quốc tế, chẳng hạn.

Nhiều người không biết gì về kinh tế học đã coi những điều kiện cân bằng này là không thực tế theo cách này hay cách khác, bởi vì chúng thường có vẻ khác với những gì thường được quan sát thấy trong thế giới thực. Nhưng điều đó không đáng ngạc nhiên, vì thế giới thực hiếm khi ở trạng thái cân bằng, dù trong kinh tế hay trong các lĩnh vực khác. Ví dụ, trong khi đúng là "nước tự cân bằng", điều đó không có nghĩa là Đại Tây Dương có bề mặt nhẵn mịn. Sóng và thủy triều là một trong những cách thức mà nước tự cân bằng, cũng như thác nước, và tất cả những thứ này đang chuyển động vào mọi lúc. Lý thuyết cân bằng cho phép bạn phân tích chuyển động đó sẽ như thế nào trong các tình huống mất cân bằng khác nhau được tìm thấy trong thế giới thực.

Tương tự, sinh viên trong trường y học nghiên cứu chức năng lý tưởng của nhiều bộ phận khác nhau trong cơ thể trong trạng thái cân bằng sức khỏe, nhưng không phải vì các bộ phận cơ thể luôn hoạt động lý tưởng trong trạng thái cân bằng khỏe mạnh, mà vì nếu điều đó đúng, thì ngay từ đầu sẽ không có lý do gì để có trường y. Nói cách khác, toàn bộ điểm nghiên

cứu trạng thái cân bằng là để hiểu điều gì xảy ra khi mọi thứ không ở trạng thái cân bằng, theo một cách cụ thể hay theo cách khác.

Trong kinh tế học, khái niệm cân bằng không chỉ áp dụng trong các phân tích của các doanh nghiệp, ngành công nghiệp hay thị trường lao động cụ thể mà còn cả trong nền kinh tế nói chung. Nói cách khác, không chỉ có giá cân bằng hoặc tiền lương mà còn cân bằng thu nhập quốc gia và cân bằng trong cán cân thương mại. Những phân tích các điều kiện cân bằng và không cân bằng trong các thị trường cụ thể được gọi là “kinh tế vi mô”, trong khi phân tích những thay đổi trong nền kinh tế nói chung—như lạm phát, thất nghiệp hoặc tăng và giảm trong tổng sản lượng—được gọi là “kinh tế vĩ mô”. Tuy nhiên, bộ phận thuận tiện này giám sát thực tế rằng tất cả các yếu tố này của một nền kinh tế ảnh hưởng lẫn nhau. Trớ trêu thay, đó là hai nhà kinh tế của Liên Xô, sống ở một đất nước có nền kinh tế phi thị trường, người đã nhìn thấy một thực tế quan trọng về kinh tế thị trường khi họ nói: “Mọi thứ đều liên kết với nhau trong thế giới của giá cả, để thay đổi nhỏ nhất trong một yếu tố được truyền qua chuỗi tới hàng triệu phần tử khác.”^{1008}

Ví dụ, khi hệ thống dự trữ liên bang tăng lãi suất tiền vay, để giảm nguy cơ lạm phát, có thể khiến giá nhà giảm, tiền tiết kiệm tăng, và doanh số bán ô tô giảm, trong số nhiều hậu quả khác lan rộng trong tất cả các hướng của nền kinh tế. Việc theo dõi tất cả những hậu quả trong thực tế này là hầu như không thể, và thậm chí là phân tích nó trong lý thuyết quá là một thách thức mà các nhà kinh tế đã đoạt giải Nobel để làm như vậy. Những phân tích các phụ thuộc lẫn nhau phức tạp này—dù trong kinh tế vi mô hay kinh tế vĩ mô—được gọi là thuyết “cân bằng tổng quát”. Đó là những gì mà quyển ***History of Economic Analysis*** của J.A. Schumpeter gọi là một công nhận của “sự phụ thuộc lẫn nhau toàn diện” này là “thực tế cơ bản” của đời sống kinh tế.^{1009}

Nhân vật mang tính bước ngoặt trong lý thuyết cân bằng tổng quát là nhà kinh tế học người Pháp Léon Walras (1834–1910), những phương trình đồng thời phức tạp về cơ bản đã tạo nên nhánh kinh tế này trong thế kỷ mười chín. Tuy nhiên, trở lại thế kỷ thứ mười tám, một người Pháp khác, François Quesnay (1694–1774), đang mò mẫm về một số khái niệm cân bằng tổng quát với một bảng phức tạp được phân cắt bằng các đường kết nối các hoạt động kinh tế với nhau.^{1010} Karl Marx, trong tập thứ hai của ***Capital***, cũng đặt ra các phương trình khác nhau cho thấy các phần cụ thể của nền kinh tế thị trường ảnh hưởng như thế nào đến nhiều phần khác của nền kinh tế đó.^{1011} Nói cách khác, Walras có những người tiền nhiệm, như hầu hết những người khám phá vĩ đại đều làm, nhưng ông vẫn là nhân vật mang tính bước ngoặt trong lĩnh vực này.

Trong khi thuyết cân bằng tổng quát là một cái gì đó có thể được để lại cho sinh viên tiến bộ về kinh tế học, nó có một số ý nghĩa thực tế mà mọi người có thể hiểu được. Những ý nghĩa này đặc biệt quan trọng bởi vì các chính trị gia thường đặt ra trước một “vấn đề” kinh tế cụ thể mà họ sẽ “giải quyết”, mà không có sự chú ý nhỏ nhất về cách mà những kết quả từ

“giải pháp” của họ sẽ vang dội trong nền kinh tế, với những kết quả đó có thể làm giảm tác động “giải pháp” của họ.

Ví dụ, các luật lệ thiết lập mức trần lãi suất có thể được tính trên các loại khoản vay cụ thể, hoặc cho vay nói chung, có thể giảm số tiền vay được thực hiện và thay đổi hỗn hợp của những người có thể vay tiền—những người có thu nhập thấp hơn đặc biệt bị loại—cũng như ảnh hưởng đến giá của trái phiếu doanh nghiệp và trữ lượng tài nguyên thiên nhiên đã biết,^{xliii} trong số những thứ khác. Hầu như không có giao dịch kinh tế nào diễn ra trong sự cô lập, tuy nhiên nó có thể bị cô lập bởi những người nghĩ về việc tạo ra các “giải pháp” cụ thể cho các “vấn đề” cụ thể.

Kinh tế học theo trường phái Keynes

Những phát triển mới nổi bật nhất trong kinh tế học trong thế kỷ hai mươi được nghiên cứu về sự thay đổi trong sản lượng quốc gia từ thời kỳ bùng nổ cho đến khủng hoảng. Cuộc Đại suy thoái của những năm 1930 và những hậu quả xã hội bi thảm trên toàn thế giới như là một trong những tác động lớn và lâu dài của nó có một nhấn mạnh vào việc xác định như thế nào và tại sao những thiên tai như vậy xảy ra và những gì có thể được thực hiện về chúng.^{xliiv}

Cuốn sách của John Maynard Keynes vào năm 1936, ***The General Theory of Employment Interest and Money***, trở thành cuốn sách kinh tế nổi tiếng và có ảnh hưởng nhất của thế kỷ hai mươi. Đến giữa thế kỷ, cuốn sách là sự chính thống phổ biến trong các bộ phận kinh tế hàng đầu thế giới—với ngoại lệ đáng chú ý của trường Đại học Chicago và một số khoa kinh tế khác ở các trường đại học khác chủ yếu được cung cấp cán bộ hay chiếm ưu thế bởi các cựu sinh viên của Milton Friedman và những người khác trong “Trường Chicago” của các nhà kinh tế học.

Đối với mối quan tâm truyền thống về kinh tế học với việc phân bổ các nguồn lực khan hiếm có nhiều cách sử dụng thay thế, Keynes đã thêm vào như một mối quan tâm lớn trong những thời kỳ mà tỷ lệ tài nguyên đáng kể của một quốc gia—bao gồm lao động và nguồn vốn—không được phân bổ. Điều này chắc chắn đúng vào thời điểm Keynes viết ***General Theory***, cuộc Đại suy thoái của những năm 1930 xảy ra, khi nhiều doanh nghiệp sản xuất dưới mức công suất bình thường của họ và có tới một phần tư công nhân Mỹ thất nghiệp.

Trong khi viết ra tác phẩm vĩ đại của mình, Keynes nói trong một bức thư gửi cho George Bernard Shaw: “Tôi tin rằng mình đang viết một cuốn sách về lý thuyết kinh tế mà phần lớn sẽ cách mạng hóa—không, tôi cho rằng, cùng một lúc nhưng trong vòng mười năm tới—cách thế giới suy nghĩ về các vấn đề kinh tế.”^{1012} Cả hai dự đoán đều được chứng minh là chính xác. Tuy nhiên, các chính sách New Deal (Chính sách kinh tế mới) cùng thời ở Hoa Kỳ dựa trên các quyết định đặc biệt, thay vì dựa trên bất kỳ thứ gì có hệ thống như kinh tế Keynes. Nhưng, trong ngành kinh tế học, các lý thuyết của Keynes không chỉ chiến thắng mà còn hiện hành chính thống.

Kinh tế học Keynes cung cấp không chỉ là một lời giải thích mang tính kinh tế về những thay đổi trong sản lượng tổng hợp và việc làm, mà còn là một lý do cho sự can thiệp của chính phủ để khôi phục một nền kinh tế khó khăn trong sự suy thoái. Thay vì chờ đợi thị trường tự điều chỉnh và khôi phục toàn bộ việc làm, những người theo trường phái kinh tế học Keynes lập luận rằng chi tiêu của chính phủ có thể tạo ra kết quả tương tự nhanh hơn và ít tác động thứ yếu khó khăn. Trong khi Keynes và những tín đồ của ông thừa nhận rằng chi tiêu của chính phủ kéo theo nguy cơ lạm phát, đặc biệt là khi “sự toàn dụng nhân lực” trở thành một chính sách chính thức, đó là một nguy cơ mà họ thấy có thể chấp nhận và quản lý được, thay thế thất nghiệp trên quy mô đã thấy trong thời kỳ Đại suy thoái.

Về sau, sự ra đi của Keynes vào năm 1946, nghiên cứu thực nghiệm xuất hiện cho thấy các nhà hoạch định chính sách có thể lựa chọn từ danh sách của những cân bằng giữa tỷ lệ thất nghiệp và tỷ lệ lạm phát, được gọi là “Đường cong Phillips”. để vinh danh nhà kinh tế học A.W. Phillips của Trường Kinh tế London, người đã phát triển phân tích này.

Kinh tế học hậu Keynes

Đường cong Phillips có lẽ là mức cao nhất của kinh tế học Keynes. Tuy nhiên, trường Chicago bắt đầu sút mẻ tại các lý thuyết Keynes nói chung và Phillips Curve nói riêng, cả về mặt phân tích và nghiên cứu thực nghiệm. Nhìn chung, các nhà kinh tế học ở Chicago nhận thấy thị trường hợp lý và nhạy bén hơn những người theo Keynes đã giả định—và chính phủ cũng ít hơn, ít nhất là trong việc thúc đẩy lợi ích quốc gia, như phân biệt với việc thúc đẩy sự nghiệp của các chính trị gia. Thời điểm đó, kinh tế học đã trở nên chuyên nghiệp hóa và mang tính toán học đến mức công việc của các học giả hàng đầu của nó không còn là thứ mà hầu hết mọi người, hoặc thậm chí hầu hết các học giả ngoài kinh tế, đều có thể làm theo. Tuy nhiên, những gì có thể được theo sau là sự xói mòn chậm chạp của kinh tế học Keynes chính thống, đặc biệt là sau khi sự gia tăng đồng thời của lạm phát và thất nghiệp ở mức cao trong những năm 1970 làm suy yếu quan điểm của chính phủ về việc làm cân bằng giữa hai bên, theo đề xuất của Phillips Curve.

Khi Giáo sư Milton Friedman của trường Đại học Chicago đoạt giải Nobel về kinh tế học năm 1976, nó đánh dấu sự công nhận ngày càng tăng của các nhà kinh tế không theo kinh tế học Keynes và phản đối kinh tế học Keynes, chẳng hạn như các nhà kinh tế của Trường Chicago. Vào thập niên cuối của thế kỷ hai mươi, một phần không cân xứng của các giải Nobel về kinh tế học được trao cho các nhà kinh tế học của trường Chicago, dù nằm trong khuôn viên trường đại học Chicago hay ở các tổ chức khác. Tuy nhiên, sự đóng góp của kinh tế học Keynes không biến mất, vì nhiều khái niệm và thông tin chi tiết của John Maynard Keynes đã trở thành một phần của cổ phiếu trong thương mại của các nhà kinh tế trong tất cả các trường phái tư tưởng. Khi hình ảnh của John Maynard Keynes xuất hiện trên trang bìa tạp chí **Time** ngày 31 tháng 12 năm 1965, đây là lần đầu tiên một người không còn sống được vinh danh theo cách này. Ngoài ra còn có một câu chuyện đi kèm trong tạp chí:

Time trích dẫn lời của Milton Friedman, nhà kinh tế phi Keynes hàng đầu của chúng ta, nói rằng, "Bây giờ tất cả chúng ta đều là Keynes." Nhưng gì Friedman thực sự đã nói là: "Bây giờ tất cả chúng ta là Keynes và không ai còn là một Keynes", có nghĩa là trong khi mọi người đã hấp thu một phần quan trọng trong những gì Keynes dạy và không ai còn tin vào tất cả những điều đó.^{1013}

Trong khi nó lỗi cuốn để nghĩ về lịch sử của kinh tế học như lịch sử của một loạt các nhà tư tưởng lớn, những người nâng cao số lượng và chất lượng của các phân tích trong lĩnh vực này, hiếm khi những người tiên phong tạo ra phân tích hoàn hảo. Những lỗ hổng, sự tầm tối, lỗi và thiếu sót thường đối với những người tiên phong trong nhiều lĩnh vực cũng rất phổ biến trong kinh tế học. Việc làm rõ, sửa chữa và hệ thống hóa chặt chẽ hơn những gì mà những gã khổng lồ trong nghề tạo ra đòi hỏi công việc chuyên môn của nhiều người khác, những người không có bộ óc thiên tài của những gã khổng lồ, nhưng họ đã thấy nhiều điều riêng lẻ rõ ràng hơn những người tiên phong vĩ đại.

Ví dụ, David Ricardo, chắc chắn là một nhân vật nổi bật trong lịch sử kinh tế học hơn là sự đường thòì mờ nhạt của ông, Samuel Bailey, nhưng có một số điều mà Bailey thể hiện rõ ràng hơn trong phân tích kinh tế học của Ricardo so với bản thân Ricardo đã làm.^{1014} Tương tự, trong thế kỷ hai mươi, kinh tế học Keynes đã bắt đầu được phát triển và trình bày với các khái niệm, định nghĩa, đồ thị và phương trình không có trong các tác phẩm của John Maynard Keynes, như các nhà kinh tế hàng đầu khác đã mở rộng phân tích kinh tế Keynes cho nghề nghiệp trong các bài viết học thuật, và trình bày cho sinh viên trong sách giáo khoa, sử dụng các thiết bị mà Keynes không bao giờ sử dụng hay tạo dựng.

VAI TRÒ CỦA KINH TẾ HỌC

Trong số những câu hỏi thường được nêu ra về lịch sử phân tích kinh tế là: (1) Kinh tế học có mang tính khoa học hay nó chỉ là một tập hợp các ý kiến và thành kiến tư tưởng? và (2) Các ý tưởng kinh tế có phản ánh hoàn cảnh và sự kiện xung quanh và thay đổi với những hoàn cảnh và sự kiện đó không?

Phân tích khoa học

Không có câu hỏi nào rằng các nhà kinh tế là cá nhân có sở thích và sự ưu tiên của riêng họ, cũng như tất cả các cá nhân, bao gồm cả các nhà toán học và vật lý. Nhưng lý do toán học và vật lý không được xem là những ý kiến chủ quan và quan điểm thiên vị là có những ***quy trình*** được chấp nhận để kiểm tra và chứng minh niềm tin trong các ngành này. Chính vì các nhà khoa học cá nhân có khuynh hướng thiên vị mà các nhà khoa học nói chung tìm cách

tạo ra và đồng ý với các phương pháp và quy trình khoa học không thiên vị, để những thành kiến riêng rẽ có thể bị ngăn cản hoặc phơi bày.

Trong kinh tế học, ưu tiên của các nhà kinh tế Keynes dành cho sự can thiệp của chính phủ và các nhà kinh tế của Đại học Chicago dựa vào thị trường thay vì chính phủ, cũng có thể ảnh hưởng đến các phản ứng ban đầu tương ứng của họ đối với phân tích và dữ liệu của Đường cong Phillips. Nhưng thực tế là cả các nhà kinh tế học Keynes của Trường Chicago chia sẻ một loạt các quy trình phân tích và thực nghiệm trong công việc chuyên môn của họ cho phép họ đạt được kết luận chung khi có nhiều dữ liệu hơn theo thời gian, làm hủy hoại Đường cong Phillips.

Những tranh cãi đã bùng nổ trong khoa học, nhưng điều làm cho một lĩnh vực khoa học cụ thể không phải là sự nhất trí tự động về các vấn đề cụ thể mà là một quy trình thường được chấp nhận để giải quyết sự khác biệt về các vấn đề khi có đủ dữ liệu. Thuyết tương đối của Einstein ban đầu không được hầu hết các nhà vật lý chấp nhận, cũng như Einstein không muốn nó được chấp nhận mà không có một số thử nghiệm thực nghiệm. Khi hành vi của ánh sáng trong một hiện tượng nhật thực cung cấp một thử nghiệm cho lý thuyết của mình, kết quả bất ngờ thuyết phục các nhà khoa học khác rằng ông đã đúng. Một nhà sử học hàng đầu về khoa học, Thomas Kuhn, đã lập luận rằng điều phân biệt khoa học với các lĩnh vực khác là các lý thuyết mâu thuẫn nhau không thể cùng tồn tại mãi mãi trong khoa học mà cái này hoặc cái kia phải thắng thế, và những cái khác biến mất, khi đủ dữ liệu đúng đắn trở nên có sẵn.^{1015}

Chính vì thế lý thuyết phlogiston của sự đốt cháy đã nhường chỗ cho lý thuyết của sự đốt cháy oxy và thuyết thiên văn học Ptolemaic nhường chỗ cho thuyết Copernicus. Tuy nhiên, lịch sử tư tưởng thì hoàn toàn khác với lịch sử khoa học. Các tư tưởng mâu thuẫn lẫn nhau có thể cùng tồn tại trong nhiều thế kỷ, không có sự phân biệt về sự khác biệt của chúng trong tầm nhìn hoặc thậm chí có thể hiểu được.^{XIV}

Những gì mà các nhà khoa học chia sẻ không chỉ đơn thuần là thỏa thuận về những kết luận khác nhau mà, về cơ bản hơn, thỏa thuận về cách kiểm tra và xác minh kết luận, bắt đầu với một định nghĩa cẩn thận và nghiêm ngặt về các thuật ngữ được sử dụng. Tầm quan trọng cốt lõi của các định nghĩa về kinh tế đã được chứng minh, ví dụ, bởi những nguy hiểm khi các cuộc thảo luận phổ biến về chính sách kinh tế sử dụng một thuật ngữ lỏng lẻo như “tiền lương” để chỉ những thứ khác nhau như mức lương theo đơn vị thời gian, thu nhập tổng hợp của công nhân, và chi phí lao động trên một đơn vị đầu ra.^{xlv} Như đã lưu ý trong Chương 21, một đất nước thịnh vượng với mức lương cao hơn trên một đơn vị thời gian có thể có chi phí lao động thấp hơn trên một đơn vị đầu ra hơn một nước thuộc Thế giới thứ ba, nơi công nhân không được trả công quá nhiều.

Các bài trình bày toán học về lập luận, dù trong khoa học hay kinh tế học, không chỉ làm cho những lập luận này cô đọng hơn và những điều phức tạp của chúng trở nên dễ dàng theo dõi hơn là một bài thuyết trình dài, nhưng cũng có thể làm cho hàm ý của chúng trở nên rõ

ràng hơn. Ví dụ, khi chuẩn bị một bài báo mang tính bước ngoặt về kinh tế học năm 1931, một lần được in lại sau đó cho nhiều thập kỷ sau đó, Giáo sư Jacob Viner của Đại học Chicago đã hướng dẫn một người dự thảo về cách ông muốn xây dựng những đường cong chi phí phức tạp. Người thảo luận trả lời rằng một trong những tập hợp các đường cong mà Giáo sư Viner muốn minh họa cho phân tích trong bài viết của ông là không thể rút ra được với tất cả các đặc điểm mà Viner đã chỉ định.

Vì giáo sư Viner sau đó đã nhận ra, ông đã yêu cầu một cái gì đó "không thể về mặt kỹ thuật và không phù hợp về mặt kinh tế", bởi vì một số giả định trong phân tích của ông không tương thích với một số giả định khác của ông.^{1016} Lỗi hổng đó trở nên rõ ràng trong một bản trình bày toán học của đối số, trong khi các giả định không tương thích lẫn nhau có thể cùng tồn tại vô thời hạn trong một bản trình bày bằng lời nói không chính xác.

Phân tích có hệ thống các thuật ngữ được xác định cẩn thận và kiểm tra hệ thống các lý thuyết chống lại bằng chứng thực nghiệm là tất cả một phần của một nghiên cứu khoa học trong nhiều lĩnh vực. Rõ ràng, kinh tế học đã tiến bộ theo hướng này trong nhiều thế kỷ kể từ khi bắt đầu. Tuy nhiên, kinh tế học chỉ mang tính khoa học khi theo nghĩa là có một số quy trình của khoa học. Nhưng không có khả năng tiến hành các thí nghiệm được kiểm soát, ngăn cản các lý thuyết của nó có độ chính xác và lặp lại thường xuyên liên quan đến khoa học. Mặt khác, có nhiều lĩnh vực khác với cơ sở khoa học được công nhận mà cũng không cho phép các thí nghiệm được kiểm soát, thiên văn học là một ví dụ và khí tượng học là một ví dụ khác. Hơn nữa, có những mức độ chính xác khác nhau giữa các lĩnh vực này.

Ví dụ, trong thiên văn học, thời gian khi thiên thực xảy ra có thể được dự đoán trước, thậm chí hàng thế kỷ trước, trong khi các nhà khí tượng học có tỷ lệ báo sai cao khi dự báo thời tiết một tuần tới.

Mặc dù không có ai đặt ra các nguyên tắc khoa học về vật lý dựa trên dự báo thời tiết, tính không chắc chắn về cách kết hợp nhiều yếu tố sẽ kết hợp với nhau tại một địa điểm cụ thể vào một ngày cụ thể làm cho **dự báo** một sự kiện cụ thể ngày đó may rủi hơn nhiều so với **dự đoán** các yếu tố đó sẽ tương tác như thế nào nếu chúng đến cùng lúc.

Có lẽ, nếu một nhà khí tượng học biết chính xác trước khi một khối không khí nóng và ẩm di chuyển từ Vịnh Mexico sẽ gặp phải một khối không khí lạnh và khô di chuyển xuống từ Canada, nhà khí tượng học sẽ có thể dự đoán mưa hoặc tuyết ở St. Louis một cách chắc chắn, vì điều đó sẽ không có gì hơn là việc áp dụng các nguyên tắc vật lý vào những hoàn cảnh đặc biệt này. Nó không phải là những nguyên tắc không chắc chắn nhưng tất cả các nhân tố khả biến có hành vi sẽ xác định nguyên tắc nào sẽ áp dụng tại một địa điểm cụ thể tại và một thời điểm cụ thể.

Những gì được biết đến một cách khoa học là sự va chạm của không khí khô lạnh và không khí nóng ẩm không tạo ra những ngày nắng và yên tĩnh. Điều không rõ là liệu những khối không khí đặc biệt này sẽ đến St. Louis cùng một lúc hay đi qua nó liên tiếp—hay cả hai

đều bỏ lỡ nó hoàn toàn. Đó là nơi xác suất thống kê được tính toán xem liệu chúng có tiếp tục di chuyển với tốc độ hiện tại của chúng và không thay đổi hướng.

Về nguyên tắc, kinh tế học cũng giống như khí tượng học. Không có ví dụ nào trong lịch sử được ghi lại, trong đó chính phủ tăng cung tiền gấp mười lần trong một năm mà không tăng giá. Cũng không ai mong đợi như thế bao giờ. Ảnh hưởng của việc kiểm soát giá trong việc tạo ra tình trạng thiếu hụt, thị trường chợ đen, giảm chất lượng sản phẩm và giảm dịch vụ phụ trợ cũng tương tự nhau, dù ở Đế chế La Mã dưới thời Diocletian, Paris trong cuộc Cách mạng Pháp hay tại thị trường nhà ở tại New York dưới sự kiểm soát tiền thuê nhà ngày hôm nay. Cũng không có bất kỳ sự khác biệt cơ bản nào cho dù giá được kiểm soát là giá nhà ở, thực phẩm hay chăm sóc y tế.

Những tranh cãi giữa các nhà kinh tế tạo ra tin tức, nhưng điều đó không có nghĩa là không có nguyên tắc được thiết lập trong lĩnh vực này, bất kỳ tranh cãi nào giữa các nhà khoa học đều có nghĩa là không có những nguyên tắc như hóa học hay vật lý. Trong cả hai trường hợp, những tranh cãi này hiếm khi liên quan đến việc dự đoán điều gì **sẽ** xảy ra trong những hoàn cảnh nhất định nhưng dự báo điều gì **sẽ** xảy ra trong hoàn cảnh khi có quá nhiều sự kết hợp và hoán vị các yếu tố cho kết quả được dự đoán trước. Tóm lại, những tranh cãi này thường không liên quan đến sự bất đồng về các nguyên tắc cơ bản của lĩnh vực này nhưng về cách tất cả các xu hướng và điều kiện sẽ kết hợp với nhau để xác định nguyên tắc nào sẽ áp dụng hoặc chiếm ưu thế trong một số trường hợp cụ thể.

Giả định và phân tích

Trong số nhiều phản đối chống lại kinh tế học là những tuyên bố cho rằng là nó "đơn giản", hoặc nó giả định quá nhiều sự quan tâm cho tính tư lợi và tính hợp lý vật chất, hoặc cho rằng các giả định đằng sau những phân tích và dự đoán của nó không phải là một mô tả đúng đắn của thế giới thực.

Một số vấn đề của việc tuyên bố một cái gì đó "đơn giản" đã được xử lý trong Chương 4. Ngụ ý trong thuật ngữ "đơn giản" là một lời giải thích cụ thể không chỉ đơn giản mà còn **quá** đơn giản. Điều đó chỉ đặt ra câu hỏi: Quá đơn giản cho cái gì? Nếu các sự kiện luôn diễn ra theo cách mà lời giải thích dự đoán trước, thì rõ ràng là không quá đơn giản cho mục đích của nó—đặc biệt nếu các sự kiện không diễn ra một cách giải thích phức tạp hơn hoặc dễ hiểu hơn. Tóm lại, dù có hay không có bất kỳ lời giải thích cụ thể nào là quá đơn giản là một câu hỏi thực nghiệm không thể được quyết định trước bằng cách giải thích hợp lý, phức tạp, hay sắc thái trên khuôn mặt của nó, mà chỉ có thể được xác định sau khi kiểm tra bằng chứng cụ thể về cách mà các dự đoán của nó cũng sẽ thành công.^{xlvii}

Một nỗ lực có liên quan để xác định tính hợp lệ của lý thuyết bằng vẻ ngoài hợp lý, thay vì nó hoạt động tốt như thế nào khi đưa vào thử nghiệm, là lời chỉ trích rằng phân tích mang tính kinh tế mô tả mọi người như đang suy nghĩ hoặc hành động theo cách mà hầu hết mọi

người không nghĩ hoặc hành động. Nhưng cuối cùng kinh tế học là về **kết quả** mang tính hệ thống, không phải là những **mục đích** hay hành vi mang tính cá nhân.

Các nhà kinh tế ở hai đầu đối lập của quang phổ ý thức hệ đã hiểu điều này. Karl Marx từng nói rằng các nhà tư bản hạ giá xuống khi những tiến bộ công nghệ thấp hơn chi phí sản xuất của họ, không phải vì họ **muốn**, mà bởi vì cạnh tranh thị trường buộc họ phải làm như vậy.^{1017} Adam Smith cũng nói rằng lợi ích của một nền kinh tế thị trường cạnh tranh là "không có phần" cho những ý định của các nhà tư bản.^{1018} Như đã lưu ý trong Chương 4, cộng tác viên của Marx Engels đã nói rằng, "những gì mà mỗi cá nhân muốn bị cản trở bởi những người khác, và những gì nổi lên là thứ gì đó mà không ai muốn."^{1019} "Những gì nổi lên" là nền kinh tế cố gắng dự đoán và thành công hay thất bại của nó được đo lường bằng cách đó, chứ không phải bằng cách phân tích của nó trông hợp lý như thế nào ngay từ đầu.

Thành kiến và phân tích

Thành kiến cá nhân là một câu hỏi cơ bản khác từ lâu đã được nêu lên về kinh tế học và tuyên bố của nó đối với tình trạng khoa học. J.A. Schumpeter, cuốn sách **History of Economic Analysis** đồ sộ của ông vẫn vô đối về sự kết hợp của nó về bề rộng và chiều sâu, xử lý câu hỏi được thảo luận nhiều về ảnh hưởng của thành kiến cá nhân đối với phân tích kinh tế. Ông đã tìm thấy thành kiến chung về tư tưởng giữa các nhà kinh tế, từ Adam Smith cho đến Karl Marx—nhưng điều ông cũng kết luận rằng tác động của những thành kiến này đối với công việc phân tích của các nhà kinh tế này có thể bị tách rời khỏi những ý kiến hệ tư tưởng hay những lời biện hộ.

Cũng trong một tạp chí học thuật, Schumpeter chỉ riêng Adam Smith: "Trong trường hợp của Adam Smith, điều thú vị không thực sự là sự vắng mặt mà là sự vô hại của thành kiến ý thức hệ."^{1020}

Hình ảnh tiêu cực không đáng tin cậy của Smith về doanh nhân là, đối với Schumpeter, một ý thức hệ tư tưởng xuất phát từ nền tảng của Smith trong một gia đình "không thuộc về tầng lớp kinh doanh" và sự mãi mê trí óc của ông trong công việc của trí thức "có điều kiện tương tự". Nhưng "tất cả ý thức hệ này, tuy được tổ chức mạnh mẽ, thực sự không gây hại nhiều cho thành tựu khoa học của ông ấy" trong việc tạo ra "sự giảng dạy mang tính thực tế và phân tích".^{1021} Tương tự với Karl Marx, tầm nhìn ý thức hệ về các quá trình xã hội của ông được hình thành trước khi ông bắt đầu nghiên cứu kinh tế, nhưng "khi công việc phân tích của ông thuần thực, Marx không chỉ xây dựng nhiều phân tích khoa học trung lập cho tầm nhìn đó mà còn một số không đồng ý với nó", mặc dù Marx tiếp tục sử dụng "cách viết xỉ vả mà không ảnh hưởng đến các yếu tố khoa học trong một cuộc tranh luận."^{1022} Trớ trêu thay, quan điểm của Marx về các doanh nhân không hoàn toàn tiêu cực như của Adam Smith.^{xlviii}

Theo Schumpeter, “trong chính bản thân hoạt động khoa học không đòi hỏi chúng ta phải tự mình phán xét bản án giá trị của mình hoặc từ bỏ việc kêu gọi một người ủng hộ một số lợi ích cụ thể.” Nói trắng ra, ông nói, “bào chữa không bao hàm việc nói dối”,^{1023} mặc dù đôi khi ý thức hệ “kết tinh” thành “tín ngưỡng” là “không thể tranh luận.”^{1024} Nhưng trong số các dấu hiệu xác nhận của một lĩnh vực khoa học là “các quy tắc nghị sự” có thể “đề bẹp sai lầm về mặt tư tưởng” từ một phân tích.^{1025} Hơn nữa, có “một thứ gì đó để trình bày, để bảo vệ, để tấn công” cung cấp một động lực cho công việc thực tế và phân tích, ngay cả khi ý thức hệ đôi khi can thiệp vào nó. Do đó “mặc dù chúng ta tiến hành một cách chậm rãi bởi vì ý thức hệ của chúng ta, chúng ta có thể không tiến hành mà không có chúng.”^{1026}

Sự kiện và tư tưởng

Kinh tế học có ảnh hưởng đến các sự kiện và các sự kiện ảnh hưởng đến kinh tế học không? Câu trả lời ngắn cho cả hai câu hỏi là “có” nhưng câu hỏi duy nhất có ý nghĩa là—ở mức độ nào và theo những cách cụ thể nào? Câu trả lời của John Maynard Keynes cho câu hỏi đầu tiên là:

. . .những tư tưởng của các nhà kinh tế học và các nhà triết học chính trị, cả khi họ đúng và khi họ sai, mạnh hơn là thường được hiểu hơn. Thực tế, thế giới được cai trị bởi số ít người khác. Những người thực tế, những người tin rằng mình được miễn thuế hoàn toàn từ bất kỳ ảnh hưởng trí tuệ nào, thường là nô lệ của một số nhà kinh tế quá cố. Gã điên trong chính quyền, những người nghe thấy tiếng nói trong không khí, đang chứng cất sự điên cuồng của họ từ một số nhà văn tồi mang tính học thuật trong một vài năm trở lại. Tôi chắc chắn rằng sức mạnh của các quyền lợi cá nhân được cường điệu quá mức so với sự lấn chiếm dần dần của các tư tưởng.^{1027}

Nói cách khác, nó không phải là do ảnh hưởng trực tiếp đến những người nắm giữ quyền lực tại một thời điểm cụ thể mà các nhà kinh tế ảnh hưởng đến quá trình của các sự kiện, theo Keynes. Bằng cách tạo ra một số niềm tin và thái độ chung nào đó cung cấp bối cảnh trong đó các nhà hoạch định ý kiến và các chính trị gia hành động. Theo nghĩa đó, những người theo chủ nghĩa trọng thương vẫn là một ảnh hưởng đến niềm tin và thái độ của thế giới ngày nay, hàng thế kỷ sau khi họ bị bác bỏ một cách dứt khoát bởi Adam Smith.

Câu hỏi được đặt ra là liệu kinh tế học được định hình bởi các sự kiện có gây nhiều tranh cãi hay không. Tại một thời điểm, người ta tin rằng các tư tưởng được định hình bởi những hoàn cảnh và sự kiện xung quanh, và những tư tưởng kinh tế cũng không ngoại lệ. Không có sự nghi ngờ thứ gì đó trong thế giới thực bắt đầu mọi người suy nghĩ về những tư tưởng kinh tế, như là không có sự nghi ngờ về những tư tưởng đúng trong các lĩnh vực khác, bao gồm khoa học và toán học. Lượng giác học đã được đưa ra một động lực, trong thời cổ đại, bởi sự cần thiết phải khảo sát lại vùng đất ở Ai Cập sau khi lũ lụt định kỳ dọc theo sông Nile xóa sạch ranh giới giữa các tài sản của mọi.

Đó là một loại ảnh hưởng. Một ảnh hưởng tức thời và trực tiếp hơn đã được giả định bởi những người tin rằng cuộc Đại suy thoái của những năm 1930 đã sinh ra kinh tế học Keynes. Nhưng ngay cả khi cuộc Đại suy thoái đã truyền cảm hứng cho suy nghĩ của Keynes và sự chấp nhận rộng rãi về suy nghĩ đó giữa các nhà kinh tế trên thế giới, cách mà kinh tế học đã phát triển như thế nào, ít nhiều ý tưởng trong các lĩnh vực khác đã phát triển trong lịch sử như thế nào?

Có nhiều thứ rơi xuống, hay là việc rơi xuống của chúng tạo ra nhiều vấn đề xã hội hơn, khi Newton phát triển định luật vạn vật hấp dẫn của mình? Chắc chắn không có nhiều thị trường tự do hơn khi Adam Smith viết ***The Wealth of Nations***, ủng hộ thị trường tự do một cách chính xác vì sự không hài lòng của ông với những ảnh hưởng của các hình thức can thiệp của chính phủ phổ biến vào thời điểm đó.^{Xlix} Sự thay đổi lớn trong kinh tế học thế kỷ 19 từ một lý thuyết về giá được xác định bởi chi phí sản xuất đối với một lý thuyết về giá được xác định bởi nhu cầu tiêu dùng không đáp ứng với những thay đổi trong chi phí sản xuất hoặc nhu cầu tiêu dùng. Nó chỉ đơn giản là sự xuất hiện không thể đoán trước của một cái nhìn sâu sắc trí óc mới như một cách để giải quyết sự mơ hồ và mâu thuẫn trong lý thuyết kinh tế hiện tại. Đối với sự khủng hoảng, đã có những cuộc khủng hoảng trước những năm 1930 mà không tạo ra một Keynes.

Nhà kinh tế học đoạt giải Nobel George Stigler đã chỉ ra rằng các sự kiện quan trọng trong thế giới thực có thể không có hậu quả mang tính trí tuệ: "Một cuộc chiến có thể tàn phá một lục địa hoặc phá hủy một thể hệ mà không đặt ra những câu hỏi lý thuyết mới", ông nói.^{1028} Thực tế thảm khốc là chiến tranh đã lan rộng sự thiêu rụi và tàn phá trên khắp các lục địa nhiều lần trong nhiều thế kỷ, để không cần phải có vấn đề mới để đối đầu với trí tuệ, ngay cả giữa một thảm họa không thể chống lại.

Bất kể nguồn gốc hay khả năng ảnh hưởng hoặc bị ảnh hưởng bởi các sự kiện bên ngoài, đến cuối cùng kinh tế học là một nghiên cứu về một phần lâu dài của tình trạng con người. Giá trị của nó phụ thuộc vào sự đóng góp của nó đối với sự hiểu biết của chúng ta về một tập hợp các điều kiện cụ thể liên quan đến việc phân bổ các nguồn lực khan hiếm có nhiều cách sử dụng thay thế. Không may, rất ít kiến thức và hiểu biết trong ngành kinh tế đến được với trung bình công dân và cử tri, khiến các chính trị gia tự do làm những việc không bao giờ được dung thứ nếu hầu hết mọi người hiểu kinh tế cũng như Alfred Marshall hiểu nó một thế kỷ trước hay David Ricardo hai thế kỷ trước.

Đối với thứ mà các nhà kinh tế ngày nay có thể cung cấp, đã có một số đánh giá rất khác nhau trong nghề. Kinh tế học từ lâu đã được tôn là "môn học nhàm chán" bởi những người không hài lòng với tất cả các lý thuyết mang tính xã hội đầy hứa hẹn và các đề xuất chính sách mà các nhà kinh tế bị thùng cũng như phản tác dụng. Tuy nhiên, theo sau lý thuyết kinh tế của John Maynard Keynes, nó đề xuất các vai trò hữu ích đối với sự can thiệp của chính phủ, có nhiều ý nghĩa cho rằng các nhà kinh tế có thể làm được nhiều hơn là cung cấp thông tin chi tiết về các vấn đề cụ thể hoặc đưa ra cảnh báo chống lại các chính sách đầy tham vọng

mà còn không chính đáng. Vào những năm 1960, có những nhà kinh tế học Keynes đã nói về khả năng “tinh chỉnh” nền kinh tế. Một trong số đó là Walter Heller, Chủ tịch Hội đồng Cố vấn Kinh tế dưới thời Tổng thống John F. Kennedy:

Kinh tế đã đến tuổi pháp định vào những năm 1960. . . . chính phủ Liên bang có trách nhiệm bao quát cho sự ổn định và tăng trưởng kinh tế của quốc gia. Và chúng ta có chính sách tài khóa và tiền tệ được giải phóng cuối cùng cho việc tích cực theo đuổi các mục tiêu đó. . . Được đan xen với phát triển của sự tin nhiệm Tổng thống dựa trên các nhà kinh tế học đã trở thành một niềm tin phát triển về chính trị và phổ biến mà kinh tế học hiện đại có thể, sau tất cả, cung cấp hàng hóa.^{1029}

Sự gia tăng tỷ lệ đồng thời thất nghiệp và lạm phát trong những năm 1970 đã tác động đến kinh tế học Keynes nói chung và với ý tưởng rằng chính phủ có thể tinh chỉnh nền kinh tế nói riêng. Milton Friedman bày tỏ quan điểm trái ngược với điều mà Walter Heller đã trình bày trước đó:

Một vấn đề lớn của thời đại chúng ta là mọi người đã mong đợi các chính sách để tạo ra những kết quả mà họ không có khả năng tạo ra. . . . chúng ta, các nhà kinh tế học trong những năm gần đây đã gây tổn hại lớn đến xã hội nói chung và cho nghề nghiệp của chúng ta nói riêng—bằng cách tuyên bố nhiều hơn chúng ta có thể phân phối. Do đó, chúng ta đã khuyến khích các chính trị gia đưa ra những lời hứa ngông cuồng, in sâu những kỳ vọng không thực tế trong công chúng nói chung, và thúc đẩy sự bất mãn với những kết quả thỏa đáng hợp lý vì họ rơi vào vùng đất hứa của các nhà kinh tế.^{1030}

NHỮNG SUY NGHĨ RỜI RẠC

Chúng ta sẽ không thể khôn ngoan hơn trước khi chúng ta học được điều rất ngu xuẩn mà chúng ta đã làm.

F. A. Hayek^{1031}

Đôi khi toàn bộ lại lớn hơn tổng các phần cộng lại. Ngoài những gì bạn có thể học được trong cuốn sách này về những thứ đặc biệt như giá cả, đầu tư hay thương mại quốc tế, bạn cũng có thể có một sự hoài nghi chung hơn về nhiều từ trống lệ và cụm từ mờ nhạt được tạo ra bởi truyền thông, bởi các chính trị gia và bởi những người khác.

Bạn có thể không còn sẵn sàng chấp nhận một cách không muốn phê bình những bảng báo cáo và số liệu thống kê về "người giàu" và "người nghèo" nữa. Mà bạn cũng không cảm thấy khó hiểu rằng nhiều nơi có luật kiểm soát tiền thuê nhà cũng bị tình trạng thiếu nhà ở, hoặc cố gắng kiểm soát giá lương thực thường dẫn đến nạn đói hoặc thậm chí là chết đói.

Tuy nhiên, không có danh sách nào về những nguy biến kinh tế có thể được hoàn thành, bởi vì sự phong phú trong trí tưởng tượng của con người gần như không có giới hạn. Những nguy biến mới đang được nhận thức, hoặc bị hiểu lầm, trong khi những nguy biến cũ vẫn đang bị bác bỏ. Điều tuyệt vời nhất có thể được hy vọng là tiết lộ một số nguy biến phổ biến hơn và thúc đẩy cả sự hoài nghi và cách phân tích vượt ra ngoài lời kêu gọi về mặt cảm xúc mà nó duy trì rất nhiều nguy biến có hại và thậm chí là nguy hiểm về kinh tế trong chính trị và truyền thông.

Điều này nên bao gồm việc sử dụng và định nghĩa các từ ngữ cẩn thận hơn, để những báo cáo về việc các quốc gia có mức lương cao không thể cạnh tranh trong thương mại quốc tế với các nước có mức lương thấp không thoát khỏi sự giám sát bởi vì mức lương cao khó hiểu trên một đơn vị thời gian với chi phí lao động cao trên một đơn vị sản lượng. Sự nhầm

lẫn tương tự giữa thuế suất trên mỗi đô-la thu nhập và tổng thu nhập thuế mà chính phủ nhận được hầu như không thể thường xuyên tạo ra những cuộc thảo luận phải lẽ về các chính sách thuế.

Nhiều nguy biến kinh tế phụ thuộc vào (1) suy nghĩ về nền kinh tế như một tập hợp các giao dịch bằng không, (2) bỏ qua vai trò của cạnh tranh trên thị trường, hoặc (3) không suy nghĩ vượt ra ngoài những hậu quả ban đầu của các chính sách cụ thể.

Nếu các giao dịch kinh tế có thể mang lại lợi ích cho một bên đối với các giao dịch đó chỉ khi do bên khác trả tiền phí tổn, thì có thể hiểu rằng sự can thiệp của chính phủ để thay đổi các điều khoản giao dịch sẽ mang lại lợi ích ròng cho một bên cụ thể, chẳng hạn như người thuê nhà hoặc nhân viên. Nhưng, nếu các giao dịch kinh tế có lợi cho cả hai bên, thì việc thay đổi các điều khoản giao dịch để ủng hộ một bên có xu hướng giảm số lượng giao dịch mà phía bên kia sẵn sàng tham gia. Trong một thế giới của các giao dịch tổng tích cực, dễ hiểu tại sao pháp luật dẫn đến tình trạng thiếu nhà ở và luật lương tối thiểu tăng tỷ lệ thất nghiệp. Rất ít người có khả năng nói rõ ràng rằng các giao dịch kinh tế chỉ mang lại lợi ích cho một bên đối với các giao dịch đó, nhưng nhiều nguy biến vẫn tồn tại bởi vì những giả định ngầm cho rằng mọi người không bận tâm đến các giải thích rõ ràng, ngay cả với chính họ.

Hiếm khi mọi người nghĩ mọi thứ qua sự ngu xuẩn. Nhưng lại thường xuyên hơn, họ không bận tâm suy nghĩ về mọi thứ, để cho những cá nhân thông minh thậm chí có thể đạt được những kết luận không thể tin được vì sức mạnh não bộ của họ có nghĩa là ít nếu nó không được triển khai và áp dụng.

Sự cạnh tranh đóng vai trò trung tâm trong nền kinh tế thị trường tự do thường bị bỏ qua bởi những người không giải thích rõ ràng các giả định của họ. Một trong những điểm hấp dẫn của quy hoạch trung tâm, đặc biệt là trước khi nó được đưa vào hoạt động và những hậu quả của nó được nếm mùi, đó là sự thay thế dường như là một sự hỗn loạn của hoạt động không liên quan trong một thị trường không được kiểm soát.

Nhiều người cũng tin rằng các công đoàn lao động có thể làm tăng phần đóng góp nhân công của một mức thu nhập công nghiệp chỉ bằng cách giảm phần đóng góp của các nhà đầu tư vào trong ngành công nghiệp đó. Nhưng điều này bỏ qua sự cạnh tranh của các khoản đầu tư, nó bị thu hút đối với các ngành công nghiệp nơi có lợi nhuận cao hơn và bị đẩy lùi từ các ngành công nghiệp nơi có lợi nhuận thấp hơn, qua đó thay đổi triển vọng việc làm ở cả hai nơi. Trường hợp có sự cạnh tranh giữa các công ty công đoàn và phi công đoàn trong cùng một ngành, như trong ngành sản xuất ô tô của Mỹ, hầu như không bất ngờ để thấy General Motors giảm đáng kể số lượng công nhân trong biên chế trong khi Toyota đang tăng cường tuyển dụng tại Mỹ.

Không suy nghĩ vượt ra khỏi những hậu quả ban đầu của các quyết định kinh tế, bao gồm các chính sách của chính phủ, là một ví dụ đặc biệt của việc không bận tâm suy nghĩ mọi thứ. Việc hạn chế nhập khẩu thép nước ngoài vào Mỹ đã thực sự tiết kiệm việc làm của

ngành thép trong nước, nhưng ảnh hưởng của nó lên giá cả và việc bán các sản phẩm khác được làm bằng thép trong nước có giá cao hơn nhiều việc làm hơn so với chúng đã được tiết kiệm trong ngành công nghiệp thép. Không có trong số này là khoa học tên lửa nhưng nó đòi hỏi dừng lại để suy nghĩ. Các ví dụ cụ thể ở đây hoặc ở nơi khác trong cuốn sách này không quan trọng bằng việc ghi nhớ các nguyên tắc kinh tế mà chúng minh họa.

Nhiều sự nhầm lẫn đến từ việc đánh giá các chính sách kinh tế thông qua các mục tiêu mà họ công bố chứ không phải là những ưu đãi mà họ tạo ra. Trong thời chiến, chẳng hạn, khi lực lượng quân sự thu được nhiều nguồn tài nguyên chúng thường đi vào sản xuất sản phẩm dân sự, thường có một khao khát dễ hiểu để đảm bảo rằng những thứ cơ bản như thực phẩm tiếp tục có sẵn cho dân thường, đặc biệt là những người có thu nhập thấp. Do đó, các biện pháp kiểm soát giá có thể được áp dụng đối với bánh mì và bơ, chứ không phải trên rượu sâm banh và trứng cá muối. Tuy nhiên, điều này có vẻ như, khi bạn chỉ nhìn vào mục tiêu hoặc những hậu quả ban đầu, hình ảnh thay đổi đáng kể khi bạn đi theo các hậu quả theo sau từ các ưu đãi được tạo ra.

Nếu giá bánh mì và bơ được giữ thấp hơn nếu được xác định bởi cung và cầu trên thị trường tự do, thì các nhà sản xuất bánh mì và bơ có xu hướng kết thúc với tỷ lệ lợi nhuận thấp hơn các nhà sản xuất rượu sâm banh và trứng cá muối. người vẫn được tự do tính phí “bất kì mức giá cao nào có thể mà không làm mất doanh thu”-“whatever the traffic will bear,” bởi vì không ai coi những điều này là cần thiết. Tuy nhiên, vì tất cả các nhà sản xuất cạnh tranh về lao động và các nguồn tài nguyên khan hiếm khác, điều này cho thấy lợi nhuận cao hơn từ rượu sâm banh và trứng cá muối cho phép các nhà sản xuất của họ bỏ ra nhiều nguồn lực hơn, với chi phí sản xuất bánh mì và bơ, hơn là họ có thể trong thị trường tự do không có kiểm soát giá. Việc vận chuyển tài nguyên từ việc sản xuất bánh mì và bơ sang sản xuất rượu sâm banh và trứng cá muối là một trong những hậu quả thoát khỏi lời báo trước khi chúng ta không suy nghĩ vượt ra khỏi giai đoạn đầu của hậu quả của các chính sách kinh tế. Vì lý do tương tự, việc kiểm soát tiền thuê nhà có xu hướng thay đổi nguồn lực từ việc sản xuất nhà ở bình thường cho người có thu nhập trung bình đối với việc xây dựng nhà ở sang trọng cho người giàu có.

Tầm quan trọng của các nguyên tắc kinh tế vươn ra khỏi những điều mà hầu hết mọi người nghĩ về kinh tế học. Ví dụ, những người lo lắng về sự cạn kiệt của dầu mỏ, quặng sắt, hoặc các tài nguyên thiên nhiên khác thường giả định rằng họ đang thảo luận về số lượng vật chất trên hành tinh. Nhưng giả định đó thay đổi hoàn toàn khi bạn nhận ra rằng thống kê về “nguồn dự trữ đã biết” của các tài nguyên này có thể cho chúng ta biết thêm về chi phí khảo sát, và về lãi suất đối với số tiền tài trợ cho cuộc khảo sát này, so với số lượng tài nguyên còn lại trên Trái đất. Những gì quan trọng cũng không phải là số lượng vật chất cần thiết, mà không biết bao nhiêu của nó có thể được khai thác và xử lý cho những thứ tính phí.

Nhiều quyết định khác thường không được cho là mang kinh tế, có thể trong thực tế có nhiều hậu quả kinh tế nghiêm trọng. Ví dụ, một số cộng đồng có thể quyết định hạn chế các

tòa cao ốc địa phương sẽ được phép xây dựng như thế nào, mà không nghĩ rằng điều này có tác động kinh tế có thể dẫn đến giá thuê cao hơn.^[1] Đây chỉ là một số các vấn đề trong tổng số, trên bề mặt, có thể không có vẻ là vấn đề kinh tế, nhưng nó trông rất khác biệt sau khi hiểu được các nguyên tắc kinh tế cơ bản và áp dụng chúng.

Tầm quan trọng của sự khác biệt giữa các mục tiêu chính sách so với các ưu đãi được tạo ra bởi các chính sách đó mở rộng vượt ra ngoài những điều cụ thể được thảo luận trong cuốn sách này—và, thực sự, vượt ra khỏi kinh tế học. Không có điều gì dễ hơn là tuyên bố một mục tiêu tuyệt vời. "**Law to Relieve the Distress of the People and Reich**" trong cuộc Đại suy thoái những năm 1930 đã tạo ra quyền lực độc tài cho Adolf Hitler, dẫn đến Thế chiến II, tạo ra nhiều đau khổ và thảm họa hơn người Đức—và nhiều dân tộc khác—từng trải qua trước đây.

Điều phải được hỏi về bất kỳ mục tiêu nào là: Những điều cụ thể nào sẽ được thực hiện dưới tên của mục tiêu đó? Luật hoặc chính sách cụ thể nào và những gì nó trừng phạt? Nó áp đặt những ràng buộc nào? Nhìn về tương lai, những hậu quả của những ưu đãi và hạn chế như vậy là gì? Nhìn lại quá khứ, những hậu quả của những ưu đãi và hạn chế tương tự ở những thời điểm và địa điểm khác là gì? Như nhà sử học người Anh Paul Johnson nổi tiếng đã đặt ra:

Nghiên cứu về lịch sử là một liều thuốc giải độc mạnh mẽ cho tính kiêu ngạo đương thời. Thật khiêm nhường khi khám phá xem có bao nhiêu giả định liến thoắng của chúng ta, dường như đối với chúng ta mới lạ và hợp lý, đã được thử nghiệm trước đây, không phải một lần mà là nhiều lần và trong vô số vỏ bọc; và được phát hiện ra, với chi phí rất lớn của con người, hoàn toàn sai.^{1032}

Chúng ta đã nhìn thấy một số tổn thất lớn về người—những người đang đói ở Nga, mặc dù có một số đất nông nghiệp giàu nhất trên lục địa châu Âu, người đang ngủ trên vỉa hè lạnh giá trong những đêm mùa đông ở New York, mặc dù có nhiều đơn vị nhà ở được lên kế hoạch hơn so với thành phố để che chở cho tất cả mọi người.

Một số chính sách kinh tế đã dẫn đến những hậu quả nghiêm trọng hay thậm chí là thảm họa ở nhiều quốc gia và trong các giai đoạn lịch sử khác nhau có thể cho thấy sự ngu xuẩn không thể tin được của những người đưa ra những quyết định này—điều này, ở các nước dân chủ, cũng có sự ngu xuẩn không thể tin được trên một phần của những người bình chọn cho họ. Nhưng điều này không nhất thiết phải như vậy. Mặc dù phân tích kinh tế yêu cầu phải hiểu những vấn đề này có thể không khó nắm bắt, nhưng trước hết phải dừng lại và suy nghĩ về các vấn đề trong khuôn khổ kinh tế. Khi mọi người không dừng lại và suy nghĩ thông suốt các vấn đề, nó không quan trọng cho dù những người đó là thiên tài hay kẻ khờ dại, bởi vì chất lượng tư duy họ **sẽ** thực hiện là một điểm tranh luận.

Ngoài vai trò của các ưu đãi và ràng buộc, một trong những chủ đề trung tâm khác của chúng ta là vai trò của **kiến thức**. Trong các nền kinh tế thị trường tự do, chúng ta đã thấy các tập đoàn khổng lồ trị giá hàng tỷ đô-la rơi từ đỉnh cao, một số thì phá sản và biến mất,

bởi vì kiến thức của họ về hoàn cảnh thay đổi, và ý nghĩa của những thay đổi đó, tụt lại phía sau những đối thủ mới nổi.

Trong khi những thực tế mang tính quan trọng, việc hiểu được **ý nghĩa** của những thực tế đó thậm chí còn quan trọng hơn, và đó là những gì mà một sự hiểu biết về kinh tế tìm cách cung cấp. Ví dụ, Công ty Eastman Kodak là một công ty quốc tế của ngành công nghiệp nhiếp ảnh trong hơn một thế kỷ—và nó đã bị tàn phá kinh tế bởi sự gia tăng của các máy ảnh kỹ thuật số, điều này đã phá hủy thị trường vì nhiều sản phẩm của Kodak được sản xuất xung quanh công nghệ phim đã lỗi thời. Tuy nhiên, những gì Kodak thiếu không phải là kiến thức về máy ảnh kỹ thuật số, **được phát minh bởi Kodak**, nhưng thất bại khi thấy **những tác động** của công nghệ hoàn toàn mới này cũng như các công ty khác đã phát triển tiềm năng của công nghệ này đến mức mà Eastman Kodak bị buộc phải phá sản. Những công ty khác này không chỉ bao gồm các nhà sản xuất máy ảnh truyền thống như Nikon và Canon mà còn cả các công ty bên ngoài ngành công nghiệp nhiếp ảnh, như Sony và Samsung, bắt đầu sản xuất máy ảnh kỹ thuật số.

Điều quan trọng không phải là các công ty cụ thể không cạnh tranh lại những công ty khác, dù trong ngành công nghiệp nhiếp ảnh hay ở ngành khác, nhưng kiến thức và hiểu biết đó đã chứng tỏ quyết định trong sự cạnh tranh thị trường. Công chúng được hưởng lợi bởi vì một số quyết định kinh doanh dựa trên sự hiểu biết rõ hơn về thực tế mang tính kinh tế của thời đại và hoàn cảnh—và đây là những doanh nghiệp sống sót để sử dụng các nguồn tài nguyên khan hiếm có nhiều cách sử dụng thay thế.

Trong nền kinh tế chỉ huy, chúng tôi đã thấy những người lập kế hoạch bị choáng ngợp bởi nhiệm vụ cố gắng đặt ra hàng triệu mức giá—và tiếp tục thay đổi những mức giá đó để đối phó với những thay đổi không thể lường trước được và thường không lường trước được trong các hoàn cảnh. Điều không đáng chú ý là họ không thường xuyên như vậy. Điều đáng chú ý là bất cứ ai đã mong đợi họ thành công, với số lượng kiến thức khổng lồ có thể phải được sắp xếp và làm chủ tại một nơi bởi một nhóm người cùng một lúc, để thực hiện một công việc sắp xếp như vậy. Lenin chỉ là một trong nhiều nhà lý luận qua nhiều thế kỷ tưởng tượng rằng các quan chức chính phủ có thể dễ dàng điều hành các hoạt động kinh tế—và là người đầu tiên gặp trực tiếp các thảm họa kinh tế và xã hội mà niềm tin đó đã dẫn đến, chỉ sau vài năm nắm quyền.

Với những lợi thế quyết định của kiến thức và hiểu biết sâu sắc trong nền kinh tế thị trường, ngay cả khi hiểu biết và tầm nhìn này trong tâm trí của những người sinh ra và lớn lên trong nghèo đói, như JC Penney hay FW Woolworth, chúng ta có thể thấy tại sao nền kinh tế thị trường thường vượt trội hơn các nền kinh tế phụ thuộc vào ý tưởng chỉ bắt nguồn từ một **elite of birth** hoặc tư tưởng hẹp. Trong khi nền kinh tế thị trường thường được coi là nền kinh tế tiền tệ, họ vẫn còn nhiều nền kinh tế tri thức hơn, vì tiền có thể luôn luôn được tìm thấy để ủng hộ những hiểu biết mới, công nghệ và phương pháp tổ chức hoạt động, ngay cả khi những sáng kiến này được tạo ra bởi những người ban đầu thiếu tiền, dù đó là

Henry Ford, Thomas Edison, David Packard hay những người khác. Theo chủ nghĩa tư bản vốn luôn luôn có sẵn, nhưng trong bất kỳ hệ thống kinh tế nào kiến thức và sự hiểu biết là hiếm có và quý giá.

Kiến thức không nên được nhận thức một cách hạn hẹp như loại thông tin mà các nhà trí thức và học giả chuyên môn hoá. Chúng ta không nên giống như mô tả của học giả nổi tiếng Benjamin Jowett, hiệu trưởng trường Đại học Balliol tại Oxford, người đã truyền cảm hứng cho câu nói này:

Tôi tên là Benjamin Jowett.
Nếu đó là kiến thức, tôi biết điều đó.
Tôi là hiệu trưởng của trường đại học này,
Điều tôi không biết không phải là kiến thức.

Trong thực tế, có nhiều giới tri thức không biết đó là kiến thức quan trọng đối với hoạt động của một nền kinh tế. Có thể dễ dàng khinh thường các loại kiến thức đặc biệt nhằm chán và những tác động của nó thường mang tính quyết định về mặt kinh tế qua yêu cầu, ví dụ: “Mất bao nhiêu kiến thức để làm ra một cái bánh hamburger?” Tuy nhiên McDonald's không trở thành một tập đoàn tỷ đô, với hàng ngàn cửa hàng trên toàn thế giới, mà không có lý do—không phải với rất nhiều đối thủ đang cố gắng trong tuyệt vọng và không thành công để làm điều tương tự, và một số người trong số họ thậm chí còn không kiếm đủ tiền để duy trì kinh doanh. Bất cứ ai nghiên cứu lịch sử của chuỗi nhượng quyền thương mại này sẽ ngạc nhiên trước số lượng kiến thức chi tiết, thông tin chi tiết, đổi mới tổ chức và công nghệ, ứng biến tài chính, những nỗ lực tất cả và hy sinh một cách liều lĩnh đã tạo ra một thành công kinh tế khổng lồ từ việc bán một số sản phẩm thực phẩm phổ biến.

McDonald không phải là độc nhất. Tất cả các loại hình kinh doanh—from Sears cho đến Intel và từ Honda cho đến Bank of America—đã phải vật lộn để đi lên từ những khởi đầu khiêm tốn để cuối cùng đạt được sự giàu có và vững chãi. Trong tất cả các trường hợp này, đó là kiến thức và thông tin chi tiết được xây dựng trong nhiều năm qua—vốn nhân lực—cuối cùng nó đã thu hút vốn tài chính để biến những ý tưởng trở thành hiện thực. Mặt khác, ở các nước nơi gặp khó khăn trong việc huy động nguồn lực tài chính bởi luật quyền sở hữu không đáng tin cậy, những người ở phía dưới có ít cách để có được nguồn vốn cần thiết để quay hỗ trợ cho những nỗ lực kinh doanh của họ. Quan trọng hơn nữa, toàn xã hội mất đi những lợi ích mà nó có thể đạt được từ những gì mà những doanh nhân bị cản trở này có thể đóng góp vào sự phát triển kinh tế của đất nước.

Thành công chỉ là một phần của câu chuyện về nền kinh tế thị trường tự do. Thất bại ít nhất cũng là một phần quan trọng, mặc dù ít muốn nói về nó và không có ai muốn trải nghiệm nó. Khi các nguồn lực giống nhau—dù là đất đai, lao động hay dầu mỏ—có thể được sử dụng bởi các công ty khác nhau và các ngành khác nhau để sản xuất các sản phẩm khác

nhau, cách duy nhất để những ý tưởng thành công trở thành hiện thực là lấy tài nguyên từ các mục đích khác nhưng không thành công hoặc đã trở nên lỗi thời sau khi có thời đại thành công. Kinh tế không phải là về các lựa chọn “win-win”, mà thường là về những lựa chọn đau đớn trong việc phân bổ các nguồn tài nguyên khan hiếm có những cách sử dụng thay thế. Thành công và thất bại không bị cô lập may mắn và bất hạnh, nhưng không thể tách rời các phần của cùng một quá trình.

Tất cả các nền kinh tế—cho dù là chủ nghĩa tư bản, chủ nghĩa xã hội, phong kiến hay bất cứ thứ gì—về cơ bản đều là cách hợp tác trong sản xuất và phân phối hàng hóa và dịch vụ, cho dù điều này được thực hiện hiệu quả hay không hiệu quả, tự nguyện hoặc không tự nguyện. Đương nhiên, những cá nhân và các nhóm muốn đóng góp riêng của họ cho quá trình để được khen thưởng tốt hơn, nhưng khiếu nại hoặc đấu tranh của họ trên đây là một hoạt động thứ yếu cho sự kiện chính của những nỗ lực bổ sung sản xuất đầu ra mà tất cả đều phụ thuộc. Tuy nhiên, những so sánh gây ác cảm và các cuộc đấu tranh nội bộ là những thứ rác rưởi của cử chỉ quá đáng mang tính xã hội, nói cách khác là mạch máu của truyền thông và chính trị, cũng như những phần của giới trí thức.

Bằng cách mô tả các hoạt động mang tính hợp tác như thể chúng là các cuộc thi có tổng bằng không—dù là trong các mối quan hệ chủ-người lao động hoặc trong thương mại quốc tế hoặc các nỗ lực hợp tác khác—những người có quyền áp đặt quan niệm sai lầm của họ với người khác thông qua những tuyên bố hoặc luật có thể tạo ra một cuộc thi có tổng âm, trong đó tất cả đều tồi tệ hơn. Một người lao động trẻ, người thiếu thốn kiến thức và tiền bạc ngày nay, sẽ không thể mua những kiến thức quan trọng đối với một nghề nghiệp tương lai bằng cách làm việc nhiều giờ mà không có lương, giống như nhiều người đã làm trong thời gian qua—bao gồm F. W. Woolworth, người đã đứng dậy từ nghèo đói để trở thành một trong những người giàu nhất trong thời đại của mình trong công việc bán lẻ.

Những người có tầm nhìn có tổng bằng không đã xem các quyền về tài sản chỉ là những đặc quyền đặc biệt cho người giàu và người giàu đã góp phần làm xói mòn hoặc phá hủy các quyền đó, hoặc khiến họ không thể tiếp cận được với người nghèo ở các nước thế giới thứ b, do đó việc cướp đi người nghèo của một trong những cơ chế mà theo đó những người có nguồn gốc như họ đã tăng lên thịnh vượng ở những thời điểm và địa điểm khác.

Tuy nhiên kinh tế học hữu ích có thể là để hiểu nhiều vấn đề, nó không phải là sự thỏa mãn cảm xúc như những mô tả mang tính cá nhân và quá đáng của những vấn đề này thường được tìm thấy trong các phương tiện truyền thông và trong chính trị. Các câu hỏi thực nghiệm khô khan hiếm khi thú vị như các cuộc thập tự chinh chính trị hay những tuyên bố đạo đức rõ ràng. Nhưng những câu hỏi thực nghiệm là những câu hỏi phải được hỏi, nếu chúng ta thực sự quan tâm đến hạnh phúc của người khác, hơn là trong sự phấn khích hay một cảm giác về ưu thế đạo đức cho chính chúng ta. Có lẽ sự khác biệt quan trọng nhất là giữa những gì nghe ngọt tai và những gì làm việc. Trước đây có thể là đủ cho các mục đích chính trị hoặc việc tự khen bản thân đạo đức, nhưng không phải cho sự tiến bộ kinh tế của

người dân nói chung hoặc người nghèo nói riêng. Đối với những người sẵn sàng dừng lại và suy nghĩ, kinh tế học cơ bản cung cấp một số công cụ để đánh giá các chính sách và đề xuất về ý nghĩa logic và hậu quả thực nghiệm của chúng.

Nếu cuốn sách này đã đóng góp cho kết thúc đó, thì nó đã thành công trong nhiệm vụ của mình.

CÂU HỎI

CÂU HỎI

Các trang trong ngoặc đơn có thể được tìm thấy trong bản in là nơi có các câu trả lời cho những câu hỏi này.

PHẦN I: GIÁ CẢ VÀ THỊ TRƯỜNG

1. Sự khan hiếm có thể ngày càng tăng mà không có sự thiếu hụt tăng lên—hoặc ngược lại? Giải thích bằng các ví dụ. (trang 38, 47–48)
2. Quyết định có thể mang tính kinh tế, nếu không có tiền liên quan? Tại sao hoặc tại sao không? (trang 6–7)
3. Có thể có thực phẩm thặng dư trong một xã hội nơi mà mọi người đang đói không? Giải thích tại sao hoặc tại sao không. (trang 54–55)
4. Khi tình trạng thiếu nhà ở đột nhiên biến mất, trong một khoảng thời gian quá ngắn đối với bất kỳ nhà ở mới nào đã được xây dựng, nhưng mà người dân không còn gặp khó khăn khi tìm nhà hoặc căn hộ trống, thì điều gì có thể xảy ra? Và điều gì có thể sẽ xảy ra trong dài hạn? Giải thích. (trang 39)
5. Điều nào sau đây bị—hoặc không bị ảnh hưởng bởi kiểm soát giá cả giới hạn mức giá cao của sản phẩm có thể đạt đến: (a) số lượng cung cấp, (b) số lượng yêu cầu, (c) chất lượng của sản phẩm, (d) một thị trường chợ đen cho sản phẩm, (e) tích trữ sản phẩm, (f) việc cung cấp các dịch vụ phụ trợ thường đi kèm với sản phẩm, hoặc (g) hiệu quả trong việc phân bổ nguồn lực? Giải thích từng trường hợp. (a: trang 41–44; b: trang 39–41; c: trang 49–50, 51–53; d: trang 50–51, 53; e: trang 48–49; f: trang 42; g: trang 52–53, 64–65)
6. Xây dựng nhà ở bình dân và xây dựng nhà ở cao cấp liên quan đến việc sử dụng nhiều tài nguyên giống nhau, chẳng hạn như gạch, đường ống và lao động xây dựng. Việc phân bổ các nguồn lực này giữa nhà ở bình dân và nhà ở cao cấp có xu hướng thay đổi như thế nào sau khi luật kiểm soát tiền thuê được thông qua? (trang 43, 47)
7. Ở các khu vực có thu nhập thấp thì thường có giá cả cao hơn hay thấp hơn? Tại sao? Bao gồm trong số các mức giá lãi suất tiền vay và chi phí nhận tiền lương được rút tiền mặt. (trang 66–68)

8. Khi một cơ quan hoặc một chương trình của chính phủ tạo ra kết quả phản tác dụng, nó có nhất thiết là một dấu hiệu của sự bất hợp pháp hoặc không đủ năng lực đối với những người điều hành tổ chức hoặc chương trình cụ thể đó không? Giải thích bằng các ví dụ. (trang 70–72)
9. Chúng ta đều xem xét một số điều quan trọng hơn những người khác. Tại sao khi một số chính sách chính thức của chính phủ thiết lập "các ưu tiên quốc gia" có thể nảy sinh một vấn đề? (trang 77–78)
10. Chúng ta có xu hướng nghĩ chi phí là số tiền mà chúng ta phải trả cho mọi thứ. Nhưng điều đó không có nghĩa là trong một xã hội nguyên thủy chưa sử dụng tiền để trả cho các chi phí hoặc trong cộng đồng tập thể hiện đại, nơi mọi người tập chung sản xuất hàng hóa và dịch vụ mà họ sử dụng và không tính phí? (trang 22, 28)
11. Việc kiểm soát tiền thuê nhà ảnh hưởng như thế nào đến số người bình quân trên mỗi căn hộ và khoảng thời gian trung bình mà cùng số người ở trong cùng một căn hộ? (trang 39–41)
12. Trở lại thời kì Liên Xô, chính phủ sở hữu và điều hành hầu hết các doanh nghiệp trong nền kinh tế. Hầu hết giá cả được thiết lập bởi các nhà hoạch định trung ương, chứ không phải bởi cung và cầu, và sự thành công hay thất bại của các doanh nghiệp Liên Xô được đánh giá chủ yếu bằng cách họ đáp ứng các chỉ số mục tiêu cho sản xuất, được thiết lập bởi các nhà hoạch định trung ương. Hãy xác định năm cách thức mà sự sắp xếp này tạo ra kết quả kinh tế khác nhau từ những người trong nền kinh tế thị trường. (trang 17, 22–23, 27, 71, 73–74)
13. Làm thế nào giá của những cây gậy bóng chày có thể bị ảnh hưởng bởi nhu cầu về giấy hoặc giá của gang tay của người bắt bóng bị ảnh hưởng bởi nhu cầu phô mai? (trang 20)
14. Tại sao các biện pháp kiểm soát giá có thể gây ra tình trạng thiếu xăng hơn là dầu tây? (trang 49)
15. Việc kiểm soát tiền thuê nhà ảnh hưởng như thế nào đến chất lượng nhà ở và thời hạn sử dụng trung bình của nhà ở? (trang 41–42)

PHẦN II: CÔNG NGHIỆP VÀ THƯƠNG MẠI

1. Tại sao một công ty lớn phải trả hàng triệu đô-la tiền trợ cấp cho một giám đốc điều hành đã hoàn toàn thất bại, người đã biến lợi nhuận của công ty thành tổn thất? (trang 145)
2. Tại sao Toyota sản xuất xe hơi với chỉ đủ hàng tồn kho của các bộ phận để kéo dài một vài giờ? Tại sao các ngành công nghiệp của Liên Xô có đủ hàng tồn kho để tồn tại trong một năm? (trang 136)

3. Tại sao các nhà sản xuất máy tính hoặc bộ truyền hình của Mỹ có xu hướng khiến họ vận chuyển bởi những người khác trong khi các nhà sản xuất Trung Quốc có xu hướng tự vận chuyển chúng? (trang 135)
4. Sự di chuyển của dân số từ nông thôn đến thành thị Mỹ ảnh hưởng như thế nào đến kinh tế bán lẻ trong đầu thế kỷ XX? Làm thế nào mà sự di chuyển sau này của dân số từ thành thị sang ngoại ô Mỹ trong nửa sau của thế kỷ XX ảnh hưởng đến kinh tế của các cửa hàng bách hóa và cửa hàng tạp hóa? Giải thích bằng các ví dụ. (trang 92–93, 96–97)
5. Tại sao hãng sản xuất ô tô General Motors có thể sản xuất ra hàng triệu xe ô tô, mà không tạo ra bất kì một lớp xe nào, trong khi các doanh nghiệp Liên Xô không chỉ có xu hướng chế tạo tất cả các thành phần của riêng họ, mà đôi khi còn làm gạch cho các tòa nhà mà họ xây dựng? (trang 130, 134)
6. Làm thế nào sự bất kinh tế trong quy mô trong nông nghiệp ảnh hưởng đến cách mà những người lái máy kéo cày ruộng ở Liên Xô? Điều gì xảy ra nếu các doanh nghiệp nông nghiệp đã được tư nhân sở hữu và những người lái máy kéo đang cày ruộng của họ? Công việc sẽ được thực hiện khác đi và như thế trang trại có thể lớn hơn không? Giải thích lý do tại sao hoặc tại sao không. (trang 123–124)
7. Khi một dự án kinh tế như xây dựng một tuyến đường sắt hoặc tạo ra một hãng hàng không đòi hỏi nhiều tiền hơn bất kỳ cá nhân nào có thể hoặc sẽ đầu tư, một số yếu tố có thể tạo điều kiện hoặc cản trở việc góp chung vốn của hàng triệu người để tài trợ cho dự án là gì? (trang 140–142)
8. Việc quảng cáo, ngay cả khi nó thành công, thường được coi là một lợi ích chỉ dành cho những người quảng cáo đó, nhưng lại chẳng có lợi ích cho người tiêu dùng, những người phải trả chi phí quảng cáo ở mức giá cao hơn cho những sản phẩm mà họ mua. Đánh giá quan điểm này từ góc độ kinh tế. (trang 120–121, 574–577)
9. “Tính trì trệ thường phổ biến đối với những người sống dưới chủ nghĩa tư bản và chủ nghĩa xã hội, nhưng thị trường bắt phải nộp một mức giá cho tính trì trệ.” Giải thích bằng cách nào và lý do có tính trì trệ giữa các nhà đặt hàng qua thư từ, đó là những nhà bán lẻ hàng đầu ở Mỹ trong đầu thế kỷ XX, bị ảnh hưởng bởi sự gia tăng của các chuỗi cửa hàng bách hóa. (trang 96–98, 182)
10. Tại sao những người về hưu có thể nhận được mức giá du lịch thấp hơn nhiều—chẳng hạn như trên các tàu du lịch—hơn hầu hết những người khác? Giải thích lý do mang tính kinh tế. (trang 125–126)
11. Tại sao mong muốn bắt diệt để “loại bỏ các trung gian” luôn luôn bị thất vọng? (trang 130–133)

12. Vào đầu thế kỷ XX, sau khi chuỗi cửa hàng A & P cắt giảm lợi nhuận trên hàng hóa bán ra, tỷ suất lợi nhuận đầu tư của nó tăng cao hơn mức trung bình của cả nước. Tại sao? (trang 118)
13. Tại sao những khách sạn hạng sang lại tính phí thấp hơn so với các khách sạn kinh tế trong cùng một thành phố? (trang 126–127)
14. Sự khác biệt giữa cạnh tranh bảo vệ và bảo vệ đối thủ cạnh tranh của chính phủ là gì? Điều đó ảnh hưởng như thế nào đến tiêu chuẩn sống của người tiêu dùng thông qua tác động của nó đối với việc phân bổ các nguồn lực khan hiếm có nhiều cách sử dụng thay thế? (trang 161–165)
15. Cửa hàng ở các khu vực có thu nhập thấp có xu hướng tính giá cao hơn, để cố gắng bù đắp chi phí cao hơn và cho tỷ lệ doanh thu chậm hơn trong bảng kiểm kê của họ. Điều gì làm hạn chế khả năng của các cửa hàng này để bù đắp hoàn toàn cho những chi phí cao hơn, để làm cho cùng một tỷ lệ lợi nhuận như các cửa hàng trong các khu vực có thu nhập cao hơn? (trang 118–119)

PHẦN III: VIỆC LÀM VÀ TIỀN LƯƠNG

1. Một số hậu quả kinh tế và xã hội của việc thay thế của sức mạnh máy móc cho sức mạnh con người là gì, như một kết quả của công nghiệp hóa, và tầm quan trọng ngày càng tăng của kiến thức, kỹ năng và kinh nghiệm trong nền kinh tế công nghệ cao? (trang 208–209)
2. Bạn sẽ mong đợi cái búa trung bình trong một nhà máy để đóng những cây đinh nhiều hơn mỗi năm ở một đất nước giàu hơn hay một quốc gia nghèo hơn? Bạn có mong đợi công nhân trung bình sản xuất ra nhiều sản phẩm hơn trong một giờ ở một nước giàu hơn hay một nước nghèo hơn? Giải thích lý do trong từng trường hợp. (trang 216–217)
3. Một số nghiên cứu đã cố gắng xác định cách thức làm việc đã thay đổi sau khi tăng lương tối thiểu bằng cách khảo sát các công ty cá nhân trước và sau khi tăng để tìm hiểu cách thức làm việc của họ đã thay đổi, và sau đó thêm kết quả. Vấn đề với quy trình này là gì? (trang 225)
4. Tác động của các tập đoàn đa quốc gia ở Trung Quốc đối với tiền lương và điều kiện làm việc ở đó là gì? (trang 245–247)
5. Trong nửa đầu năm 2010, tỷ lệ người Mỹ trưởng thành có việc làm có mức giảm lớn nhất trong hơn nửa thế kỷ qua. Tuy nhiên, tỷ lệ thất nghiệp không tăng. Làm sao chuyện này có thể? (trang 235–237)
6. Có khả năng thu nhập bình quân đầu người tăng 50% trong một khoảng thời gian trong khi thu nhập của hộ gia đình không thay đổi so với cùng kỳ năm trước? (trang 202–203)

7. Mặc dù luật về mức lương tối đa đã tồn tại từ lâu trước khi có luật về mức lương tối thiểu, nhưng chỉ có luật về mức lương tối thiểu là phổ biến hiện nay. Tuy nhiên, trong những trường hợp đặc biệt mà đã có luật về mức lương tối đa—chẳng hạn như dưới sự kiểm soát tiền lương và giá cả trong Thế chiến II—những ảnh hưởng nào mà các luật đó có thể phân biệt đối xử với người thiểu số và phụ nữ? Luật về mức lương tối đa và luật về mức lương tối thiểu khác nhau như thế nào đối với sự phân biệt đối xử? (trang 214, 231–233)
8. Sự bất cân bằng thu nhập có xu hướng lớn hơn hay ít hơn trong dài hạn hơn trong ngắn hạn? Tại sao nhiều số liệu thống kê về "người giàu" và "người nghèo" bao gồm cả những người không giàu hay nghèo trong thực tế? (trang 199–200)
9. Khi tài xế xe buýt đi ra thành phố được liên kết và trả nhiều hơn số tiền mà họ sẽ được trả trong một thị trường tự do, cạnh tranh, nó có ảnh hưởng gì đến kích cỡ của xe buýt và thời gian chờ đợi giữa các chuyến xe buýt? (trang 215)
10. Sự khác biệt về chất lượng của hệ thống giao thông hoặc mức độ tham nhũng ở các quốc gia khác nhau ảnh hưởng đến giá trị lao động như thế nào? (trang 197)
11. Tại sao một nhà sản xuất ở Nam Phi mở rộng sản xuất bằng cách mở một nhà máy ở Ba Lan, khi có nhiều công nhân ở Nam Phi, nơi tỷ lệ thất nghiệp là 26%, và sản lượng trung bình mỗi giờ của công nhân Nam Phi cao hơn sản lượng trung bình mỗi giờ của công nhân Ba Lan? (trang 195–196, 227–228)
12. Tại sao năng suất cá nhân không giống như hiệu quả hay giá trị của cá nhân đó? Đưa ra ví dụ so sánh công nhân ở các nước Thế giới thứ ba với công nhân ở các quốc gia thịnh vượng hơn và so sánh những người chơi bóng chày khác nhau trong các loại tình huống khác nhau. (trang 196–197)
13. Người ta thường nói rằng, theo thời gian, tỷ lệ phần trăm tổng thu nhập của quốc gia cao hơn sẽ mang lại thu nhập cao cho nhiều người. Điều này đúng hay sai? (trang 203–207)
14. Tại sao ở các nước thuộc Thế giới thứ ba lại có mức lương thấp hơn, và môi trường làm việc tệ hơn? Có nhiều cách khác nhau có thể cải thiện một hoặc cả hai điều trên là gì? (trang 244–247)
15. Những tác động của thực tế là ngày nay hầu hết mọi người đều có thu nhập cao nhất trong những năm sau so với các thế hệ trước—và đỉnh thu nhập này thường lớn hơn gấp nhiều lần thu nhập của người mới bắt đầu trong quá khứ? Điều này có ý nghĩa gì xa hơn nữa đối với sự thay đổi về thu nhập của nam và nữ? (trang 208–209)

PHẦN IV: THỜI GIAN VÀ RỦI RO

1. Liệu nó có ý nghĩa kinh tế đối với một người đàn ông chín mươi tuổi, không có người thừa kế, để trồng cây sẽ mất 20 năm để trưởng thành và ra quả? (trang 292)
2. Các doanh nghiệp gọi vốn bằng cách phát hành cả cổ phiếu và trái phiếu nhưng cá nhân thường tìm nguồn vốn bằng cách vay—tương đương với phát hành trái phiếu. Tuy nhiên, trong một số trường hợp, các cá nhân có được nguồn lực tương đương với việc phát hành cổ phiếu. Những trường hợp đó là gì? Đưa ra những ví dụ và lý do cụ thể. (trang 313–315)
3. Tại sao các số liệu thống kê về trữ lượng tài nguyên thiên nhiên đã biết cung cấp một bức tranh gây hiểu lầm về số lượng tài nguyên đó có trong lòng đất? (trang 294–301)
4. Tại sao "khoản vay ngắn hạn" để có lãi suất hàng năm hơn 100 phần trăm lại phổ biến, khi các khoản vay khác thường có lãi suất là một phần nhỏ trong số đó? (trang 281–283)
5. Dầu cơ hàng hóa khác với cờ bạc như thế nào? Ảnh hưởng của dầu cơ hàng hóa vào đầu ra là gì? Về việc phân bổ tài nguyên khan hiếm có nhiều cách sử dụng thay thế? (trang 283–289)
6. Tại sao phải trả tiền cho một công ty bảo hiểm hoặc một nhà đầu cơ hàng hóa để cung cấp một thỏa thuận mà họ đảm bảo thanh toán một khoản tiền nhất định cho một người nào đó trong các trường hợp nhất định? Và tại sao phải trả tiền cho người đó để chấp nhận đề nghị? (trang 288, 289, 316–317)
7. Tại sao một công ty xe buýt được sở hữu hoặc kiểm soát bởi giá vé chính phủ quá thấp để thay thế xe buýt hiện tại khi chúng đã hao mòn? Nếu các giám đốc điều hành của một công ty xe buýt tư nhân và quyết định một cách tư nhân chuyển một phần tiền họ nhận được từ giá vé xe buýt để trả lương cao hơn, thay vì dành đủ tiền để thay thế xe buýt khi chúng đã hao mòn? Điều gì sẽ xảy ra với giá trị của cổ phiếu trong công ty của họ và các cổ đông có khả năng sẽ phản ứng như thế nào? (trang 337–338)
8. Nhiều nước nghèo đã sung công các doanh nghiệp hoặc đất đai thuộc sở hữu của các công ty nước ngoài giàu có. Tại sao điều này hiếm khi khiến các nước nghèo thịnh vượng hơn? (trang 340–341)
9. Thị trường hàng hóa quốc tế phức tạp có ảnh hưởng nhiều đến những tá điền nhỏ ở nước Thế giới thứ ba không? Những tá điền ở Thế giới thứ ba, những người thường nghèo và học vấn kém, có tham gia vào thị trường hàng hóa quốc tế không? (trang 286–287)
10. Tại sao nó có ý nghĩa khi một người lái xe cá nhân để có được bảo hiểm trên ô tô của mình? Vậy thì tại sao Hertz không mua bảo hiểm cho ô tô của mình? (trang 316–317)

11. Quy định của chính phủ về các công ty bảo hiểm có thể cải thiện hiệu quả của ngành như thế nào? Làm thế nào chính phủ có thể làm cho ngành công nghiệp kém hiệu quả hơn? Giải thích bằng các ví dụ về cả hai vấn đề. (trang 320–323)
12. Tại sao các nhà sản xuất ở một số nước giữ hàng tồn kho cung cấp nguyên vật liệu cần thiết cho sản xuất trong nhiều tháng, trong khi các nhà sản xuất ở một số quốc gia khác không giữ nguyên hàng tồn kho đủ để kéo dài cả ngày? Các tác động của việc phân bổ tài nguyên khan hiếm có nhiều cách sử dụng thay thế là gì? (trang 135–137, 289–291)
13. Những loại thu nhập nào được gọi là “thu nhập chưa thu” và tại sao? (trang 278–280)
14. Lãi suất phân bổ nguồn lực như thế nào giữa đương thời và giữa các mục đích sử dụng khác nhau ở hiện tại và tương lai? (trang 273–276, 280–281)
15. Tại sao trái phiếu của một tiểu bang bị hạ thấp bởi một cơ quan xếp hạng trái phiếu như Standard & Poor's, khi tiểu bang đó thường xuyên trả lãi cho các trái chủ và có thặng dư trong kho bạc của mình? (trang 292)

PHẦN V: KINH TẾ QUỐC GIA

1. Bằng cách nào chỉ số giá tiêu dùng có xu hướng phóng đại tỷ lệ lạm phát và làm thế nào điều đó ảnh hưởng đến nỗ lực của chúng ta để đo lường thu nhập thực tế? (trang 353–355)
2. Sự hiện diện hay vắng mặt của các quyền về tài sản có tạo nên sự khác biệt nào cho những người không sở hữu tài sản không? Ví dụ, người thuê nhà có hay không bị ảnh hưởng về mặt kinh tế bởi vì trong cộng đồng mà họ thuê căn hộ hoặc nhà ở cho phép quyền sở hữu không hạn chế hoặc giảm quyền sở hữu thông qua luật quy hoạch, luật không gian mở, hạn chế chiều cao đối với tòa nhà hay luật kiểm soát thuê nhà? (trang 400–404)
3. Mức độ trung thực hoặc sự tham nhũng ở một quốc gia ảnh hưởng như thế nào đến hiệu quả của nền kinh tế? Các chính sách kinh tế ảnh hưởng như thế nào đến mức độ trung thực và sự tham nhũng? (trang 394–396)
4. Trong cuộc Đại suy thoái của thập niên 1930, cả Tổng thống Cộng hòa Herbert Hoover và người kế nhiệm ông, Tổng thống Dân chủ Franklin D. Roosevelt, đã cố gắng giữ giá hàng hóa và lao động. Lý do cơ bản cho những chính sách này và những vấn đề kinh tế và xã hội với các chính sách đó là gì? (trang 375–376)
5. Trong suốt một thời kỳ lạm phát, tiền lưu thông nhanh hơn hay chậm hơn—tại sao? Kết quả là gì? Bạn cho rằng điều gì xảy ra trong một giai đoạn giảm phát—hậu quả là gì? (trang 370–374)

6. Trong một cuộc chiến toàn diện, làm thế nào sự tiêu thụ quân sự của một quốc gia cộng với tiêu dùng dân sự có thể tăng lên nhiều hơn sản lượng của nó mà không phải vay mượn từ các nước khác? (trang 351)
7. Để tạo những so sánh có ý nghĩa giữa mức sống ở một đất nước có dân số trung bình, trẻ hơn nhiều so với dân số của một quốc gia khác mà nó đang được so sánh, tại sao lại khó khăn? (trang 356)
8. Vào thời Trung cổ, nền kinh tế Anh tụt lại phía sau một số nền kinh tế ở lục địa châu Âu, nhưng trong nhiều thế kỷ sau, nước Anh có nền kinh tế hàng đầu ở châu Âu và đưa thế giới vào thời đại công nghiệp. Làm thế nào và tại sao người nước ngoài đóng một vai trò quan trọng trong việc phát triển nền kinh tế Anh? (trang 398)
9. Những người ủng hộ việc tăng thuế suất thường thất vọng khi doanh thu bổ sung hóa ra lại thấp hơn mức họ mong đợi. Ngược lại, những người lo ngại rằng việc cắt giảm thuế suất sẽ làm giảm đáng kể doanh thu của chính phủ thường ngạc nhiên khi thấy doanh thu của chính phủ tăng lên. Giải thích cả hai hiện tượng trên. (trang 426–428)
10. Ngay cả khi có sẵn số liệu thống kê chi tiết, tại sao lại khó so sánh sản lượng quốc gia vào đầu thế kỷ XX với sản lượng quốc gia vào đầu thế kỷ XXI, và tỷ lệ phần trăm tăng lên như thế nào? Tại sao khó mà nói được có bao nhiêu mức giá cho hàng hóa cụ thể đã tăng từ thế kỷ này sang thế kỷ khác? (trang 352–354)
11. Tại sao một ngân hàng ở Albania, với 83% tiền gửi ngân hàng của đất nước, từ chối không thực hiện bất kỳ khoản vay nào? Và kết quả của nền kinh tế Albania là gì? (trang 387)
12. Giải thích cụm từ “nguy biến tổng thể” và đưa ra các ví dụ mang tính kinh tế. (trang 346–347)
13. Kể từ lúc “đồng tiền vạn năng” trên thị trường, tại sao những người giàu muốn chuyển một số quyết định ra khỏi thị trường và đưa ra các quyết định này về mặt chính trị hoặc theo tòa án? (Gợi ý: nhà ở là một ví dụ điển hình.) (Trang 402–403)
14. Dưới những điều kiện nào là gánh nặng của nợ quốc gia được chuyển cho các thế hệ tương lai? Dưới những điều kiện nào thì không phải? (trang 437–438)
15. Đôi khi có những ước tính mâu thuẫn về tổng số tiền thuế được trả bởi các cá nhân và tổ chức khác nhau. Tại sao nó không dễ dàng để biết ai thực sự mang gánh nặng về thuế? Giải thích bằng các ví dụ cụ thể. (trang 428–432)

PHẦN VI: KINH TẾ QUỐC TẾ

1. Nếu các điều luật hạn chế nhập khẩu một sản phẩm nước ngoài cụ thể, để bảo vệ công việc của những người lao động trong nước sản xuất ra sản phẩm đó, điều này có thể làm giảm việc làm trong nước như thế nào? (trang 491)
2. Mặc dù Châu Phi có diện tích lãnh thổ gấp đôi Châu Âu, nhưng đường bờ biển châu Âu dài hơn bờ biển châu Phi. Làm thế nào điều đó có thể, và—quan trọng hơn—những tác động kinh tế là gì? (trang 533)
3. Nếu nước **A** có thể sản xuất một sản phẩm nhất định rẻ hơn so với nước **B**, lý do kinh tế nào sẽ khiến nước **A** mua sản phẩm đó từ nước **B** thay vì tự sản xuất? (trang 479–483)
4. Úc sản xuất ô tô, nhưng đây là những chiếc xe được phát triển bởi các công ty ô tô Nhật Bản hoặc Mỹ. Tại sao một quốc gia tiên tiến và thịnh vượng như Úc không thiết kế và sản xuất xe hơi của riêng mình? (trang 483–484)
5. "Xuất siêu" có nghĩa là gì? Tại sao nó được coi là thuận lợi? Nó cũng thuận lợi để tạo ra sự thịnh vượng trong nền kinh tế? (trang 476–478)
6. Những tác động kinh tế nào mà núi lên (a) những người sống ở những ngọn núi đó và (b) những người sống dưới những vùng đất gần những ngọn núi đó? Giải thích lý do tại sao những tác động kinh tế là những gì những dãy núi đang có. (trang 536–539)
7. Một số lý do cho các hạn chế về thương mại quốc tế mà các nhà kinh tế thường cho là hợp lệ là gì? (trang 492–493)
8. Trong trường hợp không có hạn chế nào về thương mại quốc tế, các nước có thu nhập thấp có xu hướng nhận việc làm từ các nước có lương cao hay không thông qua chi phí sản xuất thấp hơn, cho phép họ bán với giá thấp hơn? Giải thích tại sao. (trang 486–489)
9. Mỹ thường là một "quốc gia nợ" đối với con người các nước khác hơn là những người ở các nước khác nợ người Mỹ, trong khi Thụy Sĩ thường là "quốc gia chủ nợ", nhiều nước khác nợ Thụy Sĩ hơn là Thụy Sĩ nợ các nước khác. Điều gì có xu hướng dẫn đến sự khác biệt này và nó mang lại lợi ích hay tác động tiêu cực kinh tế cho người Mỹ hay Thụy Sĩ? (trang 506–507)
10. Làm thế nào mà vũ trụ văn hóa và vũ trụ bệnh tật của người châu Âu khác với vũ trụ của người dân bản địa ở Tây bán cầu, tính đến thời điểm họ lần đầu tiếp xúc với nhau? Giải thích lý do tại sao—và tác động kinh tế của những khác biệt đó. (trang 539–541, 565–566)
11. Nếu, thay vì có những hạn chế thương mại quốc tế có thể tiết kiệm được 200.000 việc làm, Liên minh châu Âu đã cho phép giao dịch tự do và trả 100.000 đô-la cho mỗi cá nhân bị mất việc làm, liệu Liên minh châu Âu có tiến bộ về mặt tài chính hay không? (trang 498–499)

12. "Về mặt lý thuyết, các khoản đầu tư có thể được dự kiến sẽ chảy từ nơi vốn dồi dào đến nơi nguồn cung thiếu hụt, giống như nước tự cân bằng." Một số lý do tại sao các nước có vốn dồi dào ít khi đầu tư nhiều vào các nước có nguồn vốn khan hiếm hơn nhiều là gì? (trang 503–505)
13. Kể tên năm lý do tại sao một nhóm người có thể bị cô lập về mặt văn hóa hơn một nhóm khác và giải thích các tác động kinh tế của sự cô lập đó. (trang 536, 537–541, 549–551)
14. Một số vấn đề trong việc áp dụng luật chống "bán phá giá" là gì? (trang 493–495)
15. Tại sao thương mại tự do khả năng có giá trị hơn cho các nhà sản xuất trong một nền kinh tế nhỏ hơn so với các nhà sản xuất trong một nền kinh tế lớn? (trang 483–485)

PHẦN VII: NHỮNG VẤN ĐỀ ĐẶC BIỆT VỀ KINH TẾ

1. Những thiết bị hoặc chính sách an toàn tốn kém thường được bảo vệ trên cơ sở rằng "nếu nó cứu được chỉ một cuộc sống, điều đó cũng thật đáng giá." Vấn đề với lý do đó là gì? (trang 586–588)
2. Một số lý do khiến những mức giá khác nhau được tính cho những thứ giống hệt nhau về mặt vật lý là gì? (trang 572–573)
3. Các nhà kinh tế học theo chủ nghĩa trọng thương so với các nhà kinh tế học cổ điển như Adam Smith khác nhau như thế nào? (trang 598–601)
4. Trọng điểm của việc có các thương hiệu khác nhau của cùng một sản phẩm là gì nếu trên thực tế tất cả các thương hiệu đều có chất lượng tương tự và với cùng giá bán? Điều gì sẽ xảy ra trong tình huống này nếu luật pháp gạt bỏ các thương hiệu, để mỗi người tiêu dùng chỉ có thể nhận biết sản phẩm là gì, nhưng không phải ai đã tạo ra nó? (trang 574–578)
5. Trong khoảng một thế kỷ—from những năm 1770 đến những năm 1870, hầu hết các nhà kinh tế hàng đầu tin rằng giá hàng hóa tương đối phản ánh chi phí sản xuất tương đối của họ, đặc biệt là số lượng lao động họ cần. Một số vấn đề với lý thuyết đó là gì? (trang 607–611)
6. Giải thích sự hiện diện hay vắng mặt của chuyển động lợi nhuận ảnh hưởng như thế nào đến khả năng đạt được mục đích mà nó đã được tạo ra của tổ chức, đến mức tối đa có thể với các tài nguyên theo ý của nó. (trang 578–580)
7. Trong thời đại trước khi có luật cấm phân biệt chủng tộc trong việc làm, các nhà hóa học da đen khả năng cao được thuê ở các doanh nghiệp tạo lợi nhuận hoặc trong các tổ chức phi lợi nhuận như trường cao đẳng và đại học—tại sao? (trang 581–582)

8. Nhiều nhà phê bình đã tuyên bố rằng lợi nhuận vượt quá giá trị của các dịch vụ được thực hiện bởi những người nhận được những lợi nhuận đó. Bằng chứng thực nghiệm nào có thể được sử dụng để kiểm tra tuyên bố này? (trang 582–583)
9. Khi chiến tranh dẫn đến một lượng lớn tài nguyên từ dân sự cho mục đích quân sự, hầu hết mọi người sẽ quan tâm hơn để thấy rằng người nghèo vẫn có thể nhận được bánh mì hơn là người giàu vẫn có thể nhận trứng cá muối. Vậy thì tại sao không đặt kiểm soát giá trên bánh mì mà lại không đặt vào trứng cá muối? (trang 628–629)
10. Một số người coi kinh tế chỉ là ý kiến của các nhà kinh tế, phản ánh những thành kiến về tư tưởng khác nhau của họ. Kiểm tra quan điểm đó trong ánh sáng của lịch sử kinh tế. (trang 621–622)
11. Giá chính phủ có thể—áp dụng giá cả cho việc chăm sóc y tế giảm chi phí chăm sóc đó không? (trang 573)
12. Đối với các chính trị gia để đặt ra một luật hoặc chính sách để giải quyết một vấn đề kinh tế cụ thể là phổ biến, và nhiều người trong các phương tiện truyền thông và trong số các công chúng kêu gọi họ làm điều đó. Theo lý thuyết kinh tế nói chung, và lý thuyết cân bằng tổng quát nói riêng, cái gì sai với cách tiếp cận đó? (trang 612–613)
13. Các thiên tai như động đất hoặc bão làm thiệt hại nhiều nhất về mặt chi phí tài chính và thiệt hại về đời sống con người ở đâu? (trang 587)
14. Một quan chức chính phủ ở Ấn Độ cho biết: “Tôi không muốn các công ty đa quốc gia làm giàu bằng cách bán kem nền cho người Ấn Độ nghèo.” Câu nói đó có ngụ ý gì? (trang 589–590)
15. Nhà kinh tế học đoạt giải Nobel F.A. Hayek nói rằng: “Chúng ta sẽ không thể khôn ngoan hơn trước khi chúng ta học được điều rất ngu xuẩn mà chúng ta đã làm.” Điều gì bạn cần nhắc đối với ba chính sách ngu xuẩn nhất được thảo luận trong cuốn sách này? Liệu bạn có cần nhắc những chính sách đó ngu ngốc trước khi đọc **Basic Economics** không?

