

Partha Dasgupta

ECONOMICS
A Very Short Introduction

DẪN LUẬN VỀ
**KINH TẾ
HỌC**

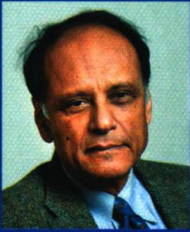
OXFORD
UNIVERSITY PRESS



VIỆT LANG CỦA TUỔI 200



NHÀ XUẤT BẢN HỒNG ĐỨC



Partha Dasgupta là giáo sư kinh tế tại Đại học Cambridge và ủy viên của trường St John's, Cambridge. Ông là viện sĩ Viện Hàn lâm Anh, thành viên Hội Khoa học Hoàng gia, thành viên Viện Khoa học Xã hội thuộc Tòa thánh Vatican, viện sĩ nước ngoài của Viện Khoa học Quốc gia Mỹ, nguyên chủ tịch Hội Kinh tế học Hoàng gia và Hiệp hội Kinh tế châu Âu. Năm 2002, giáo sư Dasgupta được Nữ hoàng Elizabeth II trao danh hiệu Hiệp sĩ (Knight Bachelor) vì những cống hiến của ông đối với khoa học kinh tế.

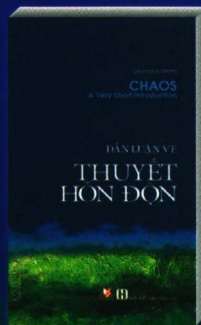
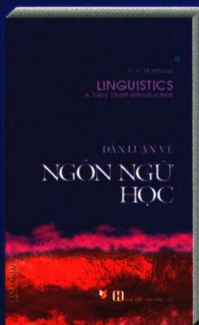
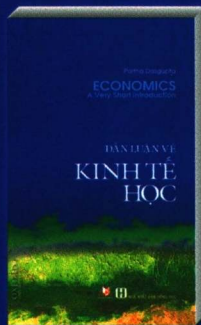
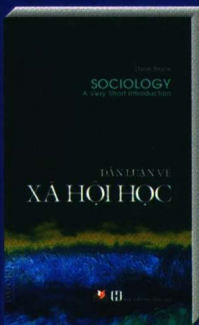


VAN LANG CULTURE, JSC

SÁCH LIÊN KẾT XUẤT BẢN & ĐỘC QUYỀN PHÁT HÀNH

Tủ sách: Văn hóa xã hội

Trân trọng giới thiệu sách đã phát hành:



VAN LANG CULTURE, JSC

Chức năng hoạt động

- **XUẤT BẢN, PHÁT HÀNH**
SÁCH CÁC LOẠI LỊCH SỬ, LỊCH BLOG, AGENDA, SỔ TAY, TẬP H.S, THIẾT
- **IN ẤN ĐỒNG XEN**
ĐẠY CHUYÊN CÔNG NGHỆ HIỆN ĐẠI
- **THIẾT KẾ QUẢNG CÁO**
CATALOGUE, BROCHURE, POSTER, TỜ GẤP CÁC THỂ LOẠI VẼ LỊCH, SÁCH, TẬP CHI...
- **KINH DOANH**
SIÊU THI TỔNG HỢP, THỜI TRANG MAY MẶC, VĂN PHÒNG PHẨM, QUÀ LƯU NIỆM, ĐỒ CHƠI TRẺ EM, BẢNG TỬ, Đĩa CD, VCD, DVD...



DẪN LUẬN VỀ KINH TẾ HỌC

Tại sao cuộc sống của hai dân tộc ở hai phần thế giới lại trở nên quá khác nhau, và vẫn tiếp tục khác nhau đến thế? Tại sao một số cuộc sống - và một số tương lai - vô cùng giàu có, số khác lại túng quẫn?

*Những câu hỏi tưởng chừng đơn giản này tạo thành xuất phát điểm cho **Dẫn luận về kinh tế học** của Partha Dasgupta: một tác phẩm cập nhật, dễ hiểu về vấn đề làm thế nào kinh tế học bé lộ và giải thích những tiến trình định hình cuộc sống của chúng ta. Kết hợp các ví dụ từ đời sống thường ngày với một tiếp cận toàn cầu, và không chỉ xem xét kinh tế học của các nước phát triển mà cả kinh tế học của 2,4 tỉ dân số nông thôn nghèo đói trên toàn thế giới, Dasgupta cho thấy làm thế nào kinh tế học cho chúng ta một hiểu biết sâu xa về một vài vấn đề tối tệ nhất của đời sống, cũng như giải pháp cho các vấn đề ấy.*

VP CTY & NHÀ SÁCH : 40 - 42 NG. THỊ MINH KHAI, Q. 1 ĐT: 38.242.157
SIÊU THỊ & NHÀ SÁCH : 01 QUANG TRUNG, Q. GÒ VẤP ĐT: 39.894.523
NHÀ SÁCH VĂN LANG : 142-144 ĐÌNH TIẾN HOÀNG, Q. BT ĐT: 38.413.306
TRƯ SỞ CHÍNH & XƯỞNG IN : 06 NGUYỄN TRUNG TRỰC, Q. BT ĐT: 35.500.331
Website: www.vanlang.vn • Email: vhvl@vanlang.vn



Facebook.com/VanLang.vn

Dẫn luận về kinh tế học



8 935073 103551

Giá: 78.000đ

DẪN LUẬN VỀ KINH TẾ HỌC

Partha Dasgupta

Người dịch: Thái An

DẪN LUẬN VỀ
KINH TẾ HỌC

ECONOMICS

A Very Short Introduction

ECONOMICS - A VERY SHORT INTRODUCTION

Copyright © Partha Dasgupta, 2007

This translation of **ECONOMICS - A VERY SHORT INTRODUCTION** is published by arrangement with Oxford University Press. All rights reserved.

Bản quyền bản tiếng Việt © Công ty CPVH Văn Lang, 2016. Mọi hình thức xuất bản, sao chép, phân phối dưới dạng in ấn hoặc chế bản điện tử, đặc biệt là việc phát tán qua mạng Internet, nếu không có sự đồng ý của Công ty Cổ phần Văn hóa Văn Lang bằng văn bản, đều được xem là vi phạm pháp luật.

Mục lục

Lời nói đầu	7
Dẫn nhập	11
1 Lịch sử kinh tế vĩ mô.....	30
2 Sự tin tưởng	54
3 Cộng đồng.....	111
4 Thị trường	124
5 Khoa học và công nghệ như những định chế... ..	152
6 Hộ gia đình và công ty.....	169
7 Phát triển kinh tế bền vững.....	196
8 Sự sung túc xã hội và nhà nước dân chủ	232
Lời kết.....	265
Tài liệu tham khảo	269

Lời nói đầu

Viết một dẫn luận về kinh tế học vừa dễ vừa khó. Dễ vì bằng cách này hay cách khác, chúng ta đều là nhà kinh tế học. Chẳng hạn, không cần ai giải thích giá cả là gì, vì chúng ta đối mặt với nó hàng ngày. Các chuyên gia có thể giải thích tại sao ngân hàng trả lãi suất cho những khoản tiền gửi tiết kiệm, tại sao mức ngại rủi ro (*risk aversion*) là một khái niệm rắc rối, hoặc tại sao phương pháp đo lường sự giàu có của chúng ta thiếu mất phần lớn ý nghĩa của sự đo lường ấy..., nhưng không có ý tưởng nào trong số này là xa lạ. Kinh tế quan trọng với mỗi người, nên chúng ta còn có quan điểm về những điều cần làm để chỉnh đốn mọi thứ khi cảm thấy chúng đã sai. Và chúng ta bảo vệ quan điểm một cách mạnh mẽ, vì đạo đức dẫn dắt chính trị, và

chính trị định hướng kinh tế. Khi nghĩ về kinh tế, chúng ta không ưa sự không chắc chắn. Nên chính những lý do chúng ta muốn tìm hiểu kinh tế học lại đóng vai trò như những chướng ngại, kể cả khi điều chúng ta cố gắng làm là khám phá những đường hướng theo đó nền kinh tế thế giới được định hình. Nhưng vì kinh tế học đa phần là về những đường hướng ấy - nó là một khoa học xã hội dựa nhiều nhất có thể trên bằng chứng - nên không ngạc nhiên khi những bất đồng mọi người thường gặp về các vấn đề kinh tế xét cho cùng là những bất đồng về cách hiểu “sự việc”, không phải về những “giá trị” mà họ trân trọng. Chính vì vậy, viết một dẫn luận về kinh tế học là khó.

Khi phác thảo kế hoạch viết cuốn sách này, tôi đã định trao cho độc giả một tổng quan về kinh tế học giống như nó xuất hiện trong những sách giáo khoa và tạp chí kinh tế học hàng đầu. Nhưng dù bản chất phân tích và thực nghiệm của kinh tế học đã ngày càng thành công qua các thập kỷ, tôi vẫn không thoải mái với những chủ đề được sách giáo khoa lựa ra để bàn luận (ví dụ, đời sống nông thôn ở những khu vực nghèo khó - tức đời sống kinh tế của khoảng 2,5 tỉ người - lại không hề được đề cập), cũng như những vấn đề được nhấn mạnh trong các tạp chí kinh tế học hàng đầu (Tự nhiên hiếm khi xuất hiện như một nhân tố góp phần). Sau đó, tôi được biết Nhà xuất bản Oxford University Press



đã đề nghị tôi viết một dẫn luận ngắn về kinh tế học, trong khi sách giáo khoa kinh tế học có những cuốn trên 1.000 trang! Bởi vậy, tôi thấy mình nên từ bỏ kế hoạch ban đầu, mà sẽ trình bày về những lý lẽ mà các nhà kinh tế học áp dụng để hiểu thế giới xung quanh, rồi triển khai lý lẽ ấy vào một số vấn đề cấp thiết nhất mà nhân loại đối mặt ngày nay. Chỉ đến gần đây, tôi mới nhận ra rằng mình chỉ làm được điều đó nếu định hình nội dung trình bày xoay quanh cuộc sống của hai đứa cháu tôi - Becky và Desta. Cuộc sống của Becky và Desta không còn có thể khác xa hơn, nhưng vì chúng đều là cháu của tôi, nên tôi tin mình hiểu chúng*. Quan trọng hơn, kinh tế học đã giúp tôi hiểu chúng.

Những ý tưởng được triển khai ở đây dựa trên khuôn khổ cũng như đã được khảo sát trong cuốn sách của tôi, *Tìm hiểu về sự sung túc và sự cơ cực (An Inquiry to Well-Being and Destitution, Oxford: Clarendon Press, 1993)*. Trong quá trình viết cuốn sách đó, tôi nhận ra kinh tế học đã ngày càng thúc đẩy quan điểm đạo đức của tôi, và đạo đức đến lượt nó đã định hướng cho quan điểm chính trị. Đây là một chuỗi nhân quả bất

* Becky và Desta là hai nhân vật hư cấu, được tác giả đặt ra để minh họa hai thái cực giàu nghèo trên thế giới. Tác giả sinh ra ở Bangladesh, chuyển tới sống ở Ấn Độ trước khi trở thành nhà kinh tế học của Anh, nên ông hiểu hai thái cực ấy.

thường, nên cuốn sách trước mang tính chuyên môn hơn và “nặng nề” hơn rất nhiều. Những tiến bộ lý thuyết và thực nghiệm kể từ thời nó được xuất bản đã khiến tôi thấy rằng mình vượt xa hơn khá nhiều so với hồi đó. Có nhiều chuyện giờ đây tôi hiểu tốt hơn - kể cả *tại sao* tôi không hiểu nhiều thứ. Công trình hiện tại là sự mở rộng tự nhiên của cuốn sách trước kia.

Trong khi chuẩn bị chuyên khảo này, tôi đã nhận được rất nhiều trợ giúp từ những thư từ và trao đổi với Kenneth Arrow, Gretchen Daily, Carol Dasgupta, Paul Ehrlich, Petra Geraats, Lawrence Goulder, Timothy Gowers, Rashid Hassan, Sriya Iyer, Pramila Krishnan, Simon Levin, Karl-Goran Maler, Eric Maskin, Prannab Mukhopadhyay, Kevin Mumford, Richard Nolan, Sheilagh Ogilvie, Kirsten Oleson, Alaknanda Patel, Subhrendu Pattanaik, William Peterson, Hamid Sabourian, Dan Schrag, Priya Shyamsundar, Jeff Vincent, Martin Weale, và Gavin Wright. Ấn bản hiện tại được hoàn thành trên cơ sở tham khảo những bình luận tôi nhận được từ Kenneth Arrow, Carol Dasgupta, Geoffrey Harcourt, Mike Shaw, Robert Solow, và Sylvana Tomaselli cho bản thảo trước đây. Sue Pilkington đã giúp tôi nhiều trong công tác xuất bản cuốn sách. Tôi xin biết ơn tất cả.

St John's College
Cambridge
Tháng 8, 2006

Dẫn nhập

Thế giới của Becky

Becky, mười tuổi, sống với cha mẹ và người anh là Sam ở một vùng ngoại ô miền Trung Tây nước Mỹ. Cha Becky làm việc trong một công ty chuyên về luật sở hữu. Tùy vào lợi nhuận của công ty, thu nhập hàng năm của ông dao động đôi chút, nhưng hiếm khi dưới 145.000 đôla Mỹ (\$145.000). Cha mẹ Becky gặp nhau ở trường đại học. Trong vài năm, mẹ cô bé làm việc trong ngành xuất bản, nhưng khi Sam ra đời, bà quyết định tập trung chăm sóc gia đình. Giờ đây, cả Becky và Sam đều đến trường, nên bà làm công việc tình nguyện cho ngành giáo dục địa phương. Gia đình sống trong một ngôi nhà hai tầng, có bốn phòng ngủ, hai phòng tắm tầng trên và một



Hình 1. Nhà của Becky

toilet tầng dưới, một phòng ăn kiêm phòng vẽ lớn, một cái bếp hiện đại, một tầng hầm. Có một miếng đất ở đằng sau - một cái sân sau - để sử dụng cho những hoạt động lúc rảnh rỗi.

Tuy bất động sản của họ một phần mua được do thế chấp và trả góp, cha mẹ Becky lại sở hữu cổ phiếu và trái phiếu, và có tài khoản tiết kiệm ở chi nhánh địa phương của một ngân hàng quốc gia. Cha Becky và công ty đóng góp ổn định cho khoản lương hưu của ông. Ông còn góp một khoản tiền hàng tháng cho một chương trình của ngân hàng để chi trả giáo dục đại học cho Becky và Sam. Họ cũng mua bảo hiểm tài sản và



Hình 2. Becky đạp xe tới trường

bảo hiểm nhân thọ cho gia đình. Cha mẹ Becky thường nhận xét rằng do thuế cao nên họ phải biết giữ gìn tiền bạc; và đúng là như vậy. Tuy nhiên, họ sở hữu hai xe hơi, dám trả mỗi hè đều tham gia trại hè, và gia đình đi nghỉ với nhau khi trại hè kết thúc. Cha mẹ Becky cũng nhận xét rằng thế hệ của cô bé sẽ thịnh vượng hơn thế hệ của họ. Becky muốn bảo vệ môi trường và khẳng định đi học bằng xe đạp. Tham vọng của cô bé là trở thành bác sĩ.

Thế giới của Desta

Desta, khoảng mười tuổi, sống với cha mẹ và năm anh chị em ở một ngôi làng thuộc vùng cận nhiệt đới phía tây nam Ethiopia. Cả nhà sống trong một túp lều đắp bằng bùn, mái lợp cỏ và có hai phòng. Cha Desta trồng ngô và cây teff (một ngũ cốc chỉ có ở Ethiopia) trên nửa hécta đất mà chính phủ cấp cho ông. Anh của Desta giúp ông trông trọt và chăm sóc đàn gia súc, gồm một con bò, một con dê, vài con gà. Số lượng nhỏ cây teff được đem bán để có tiền mặt, còn ngô phần lớn được sử dụng như đồ ăn chính. Mẹ Desta trồng cải bắp, hành và cây enset (một thứ cây lấy củ



Hình 3. Nhà của Desta

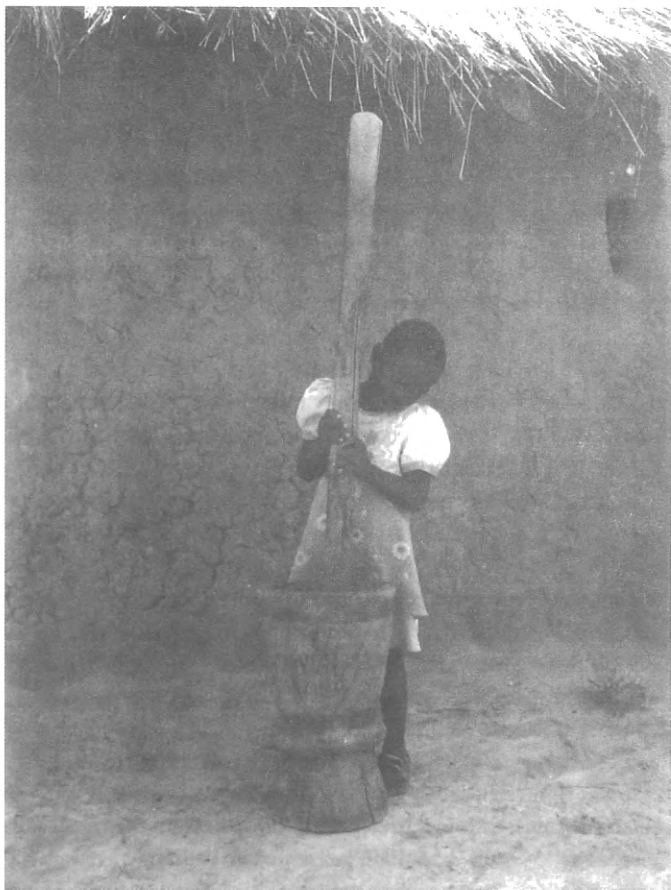
trông quanh năm, cũng là một món ăn chính) ở một miếng đất nhỏ cạnh lều của họ. Để bổ sung thu nhập cho gia đình, bà nấu một loại đồ uống địa phương làm từ ngô. Bà cũng chịu trách nhiệm nấu nướng, lau chùi, chăm nom mấy đứa con mới sinh, nên ngày làm việc của bà thường kéo dài 14 tiếng. Bất kể nhiều giờ như vậy, bà cũng không thể tự mình hoàn tất các công việc. (Nguyên liệu toàn là thô nên riêng nấu nướng đã mất 5 giờ hoặc hơn). Vì vậy, Desta và các chị giúp mẹ việc vặt trong nhà và chăm các em nhỏ hơn. Một đứa em trai đã học ở trường làng, nhưng cả Desta lẫn chị gái đều chưa từng đi học ở đó. Cha mẹ của bé không biết đọc cũng không biết viết, nhưng có thể tính toán.

Nhà Desta không có điện hay nước máy. Xung quanh nơi họ sống, các nguồn nước, đất chăn thả gia súc hay rừng đều là tài sản công. Chúng được người làng dùng chung, nhưng người làng không cho người ngoài sử dụng. Mỗi ngày, mẹ Desta và những cô con gái đi gánh nước, kiếm củi, nhặt quả mọng và thảo dược từ đồng cỏ. Mẹ Desta thường phàn nàn rằng việc kiếm miếng ăn hàng ngày cho gia đình càng ngày càng mất nhiều thời gian và công sức hơn.

Không có tổ chức tài chính nào gần đó cho vay hoặc bảo hiểm. Vì tang lễ là những dịp tốn kém nên từ lâu cha Desta đã tham gia một chương

trình bảo hiểm cộng đồng (*iddir*) với một khoản góp hàng tháng. Khi cha Desta mua con bò hiện thời, ông đã sử dụng toàn bộ tiền mặt được tích lũy và giữ ở nhà, nhưng ông phải bổ sung bằng khoản vay từ một người họ hàng với lời hứa trả nợ khi nào có khả năng. Ngược lại, họ hàng khi cần cũng đến gặp ông để vay, và ông sẽ cho vay nếu có thể. Cha Desta nói cách thức trao đổi qua lại mà ông và những người gần gũi với ông thực hiện như vậy là một phần trong văn hoá của họ. Ông cũng nói con trai ông là tài sản chính của ông, chúng là những người sẽ chăm nom vợ chồng ông lúc tuổi già.

Các nhà thống kê kinh tế ước tính rằng sau khi điều chỉnh những khác biệt về chi phí sinh sống giữa Ethiopia và Mỹ, thu nhập gia đình của Desta khoảng \$5.500, trong đó \$1.100 thuộc về thu nhập từ những sản phẩm họ kiếm được từ đồng cỏ địa phương. Tuy nhiên, do lượng mưa thay đổi từ năm này qua năm khác nên thu nhập gia đình của Desta biến động lớn. Trong những năm kém, ngũ cốc họ trữ tại nhà sẽ cạn kiệt trước mùa thu hoạch tiếp theo. Lương thực sẽ khan hiếm đến mức tất cả đều trở nên yếu hơn, nhất là những đứa trẻ nhỏ tuổi. Chỉ sau thu hoạch, họ mới lấy lại cân nặng và sức khoẻ. Đói kém định kỳ và bệnh tật có nghĩa là Desta và anh chị em phần nào trở nên còi cọc. Trong vòng vài năm, cha mẹ



Hình 4. Desta làm việc

của Desta đã mất hai đứa con từ lúc chúng còn ẵm ngửa, một đứa bị sốt rét, đứa kia bị tiêu chảy. Ngoài ra, bà còn bị nhiều lần sảy thai.

Desta biết rằng 5 năm nữa bé sẽ kết hôn (rất có khả năng là với một nông dân, giống như cha

bé), sau đó sẽ sống ở nhà chồng tại một khu làng lân cận. Cuộc đời bé sẽ giống như cuộc đời của mẹ mình.

Nghị trình của nhà kinh tế học

Cuộc sống mà người ta có thể tạo dựng là khác nhau vô cùng lớn trên khắp địa cầu, và đó là điều bình thường. Trong thời đại du lịch của chúng ta, đó thậm chí còn là điều thường gặp. Becky và Desta đối mặt với những tương lai quá khác biệt, và đây là một điều chúng ta đã biết, có lẽ cũng đã chấp nhận. Tuy nhiên, không phải vô lý khi hình dung rằng hai cô bé về bản chất là giống nhau. Chúng đều thích chơi, ăn uống, trò chuyện; chúng gần gũi với gia đình; chúng tìm đến mẹ khi buồn chán; chúng thích mặc những quần áo đẹp; chúng đều có những cảm xúc như thất vọng, phật ý, vui vẻ.

Cha mẹ chúng cũng giống nhau. Họ đều có hiểu biết về cách thức vận hành trong thế giới của họ. Họ cũng quan tâm đến gia đình, tìm những biện pháp khéo léo để giải quyết vấn đề lập đi lập lại là tạo ra thu nhập và phân phối nguồn lực giữa các thành viên gia đình - vừa cho nhu cầu hàng ngày vừa dành cho những bất trắc. Nên một lộ trình hợp lý để chúng ta khảo sát những nguyên nhân nền tảng đằng sau điều

kiện sống khác biệt quá lớn của họ sẽ bắt đầu với quan sát rằng những cơ hội và trở ngại mà hai gia đình đối mặt là rất khác biệt và ở một phương diện nào đó, gia đình Desta bị giới hạn hơn rất nhiều về hoàn cảnh và khả năng so với gia đình Becky.

Kinh tế học đã nỗ lực đáng kể để khám phá những tiến trình khiến cuộc sống của mọi người trở nên như hiện nay. Bộ môn này cũng cố gắng xác định những biện pháp tác động lên những tiến trình ấy nhằm cải thiện viễn cảnh của những người gặp hạn chế lớn về hoàn cảnh và khả năng. Việc thứ nhất bao hàm đi tìm lời giải thích, trong khi việc thứ hai nhằm xác định những đòi hỏi về chính sách. Các nhà kinh tế học còn đưa ra dự báo về tình trạng của đời sống kinh tế sắp tới; nhưng để các dự báo được tiếp nhận nghiêm túc, chúng phải được xây dựng trên một hiểu biết về những tiến trình định hình đời sống mọi người; chính vì vậy, nỗ lực giải thích được ưu tiên hơn dự báo.

Bối cảnh để đi tìm lời giải thích hoặc đưa ra đòi hỏi về chính sách có thể là một hộ gia đình, một làng, một quận huyện, một quốc gia, hay thậm chí cả thế giới - dân số hoặc địa điểm được gom đến mức nào chẳng qua phản ánh mức độ chi tiết mà chúng ta muốn trong nghiên cứu đời sống xã hội. Hãy hình dung chúng ta muốn

hiểu cơ sở của sự phân chia lương thực giữa các thành viên gia đình trong một cộng đồng. Thu nhập hộ gia đình chắc chắn sẽ đóng một vai trò; nhưng chúng ta cần vào nhìn bên trong hộ gia đình nếu muốn biết lương thực liệu có được phân chia theo tuổi tác, giới tính, địa vị. Nếu thấy là có, chúng ta nên hỏi tại sao chúng có vai trò, và đòi hỏi nào về chính sách, nếu có, nên được tán thành. Ngược lại, giả sử chúng ta muốn biết toàn thế giới nói chung ngày nay có giàu hơn 50 năm trước không. Vì đây là câu hỏi về những con số bình quân toàn cầu, chúng ta hoàn toàn có thể loại bỏ những khác biệt trong và giữa các hộ gia đình.

Cách tính bình quân còn phải được thực hiện trên một khoảng thời gian. Mục đích của nghiên cứu và chi phí thu thập thông tin ảnh hưởng đến sự lựa chọn đơn vị thời gian để tính bình quân. Chẳng hạn, tổng điều tra dân số ở Ấn Độ được thực hiện mười năm một lần. Những điều tra thường xuyên hơn sẽ tốn kém hơn và không đem lại thông tin bổ sung có tầm quan trọng lớn nào. Ngược lại, nếu chúng ta muốn tìm hiểu những thay đổi trong việc bán nhà qua các mùa, một con số thống kê thường niên sẽ không đáp ứng ý nghĩa của nghiên cứu. Thống kê tháng về doanh số bán nhà là sự nhượng bộ thường gặp giữa chi tiết và giá cả để có được chi tiết.

Kinh tế học *hiện đại*, nghĩa là kiểu kinh tế học được dạy và thực hành trong các trường đại học hàng đầu ngày nay, thích khởi đầu sự khảo sát theo cách từ dưới lên: từ cá nhân, đến hộ gia đình, làng, quận huyện, bang, quốc gia, đến toàn thế giới. Ở những mức độ khác nhau, hàng triệu quyết định cá nhân định hình nên những sự việc có thể xảy ra mà mọi người đối mặt. Cả lý thuyết, lẽ thường lẫn bằng chứng đều nói với chúng ta rằng những gì chúng ta làm gây ra một số lượng khổng lồ các hậu quả. Một số hậu quả là chủ ý, nhiều cái là không chủ ý. Tuy nhiên, có một sự nghịch đảo ở chỗ những hậu quả ấy đến lượt chúng định hình những gì người ta có thể làm và chọn làm sau này. Khi gia đình Becky chạy xe hơi hoặc dùng điện, hay khi gia đình Desta tạo ra phân ủ hoặc đốt củi để nấu nướng, họ góp vào lượng khí thải carbon toàn cầu. Mức độ góp phần của họ dĩ nhiên là nhỏ đến mức có thể bỏ qua, nhưng hàng triệu những đóng góp nhỏ xíu như vậy cộng lại thành một lượng đáng kể, gây ra những hậu quả mà mọi người ở khắp nơi có thể phải trải qua theo những cách khác nhau. Có khi sự nghịch đảo là tích cực, khiến sự đóng góp toàn thể lớn hơn tổng của các thành phần. Đáng chú ý là những hậu quả không chủ ý có thể chứa đựng những đặc điểm biểu hiện rõ, chẳng hạn giá cả thị trường, tại đó mức cầu đối với mặt hàng ít nhiều bằng với mức cung.

Trước đây, tôi đã mô tả cuộc sống của Becky và Desta. Để *hiểu* cuộc sống của chúng, đòi hỏi nhiều thú hơn nữa; nó đòi hỏi sự phân tích, và sự phân tích thường yêu cầu những mô tả khác. Để thực hiện một phân tích, *trước tiên* chúng ta cần nhận dạng những viễn cảnh vật chất mà gia đình hai bé gái đối mặt vào lúc này và trong tương lai, dưới những hoàn cảnh bất ngờ không biết chắc. *Thứ hai*, chúng ta cần khám phá tính chất các lựa chọn của họ. Chúng ta muốn biết những lựa chọn bởi hàng triệu hộ gia đình như của Becky và Desta sẽ tạo ra các viễn cảnh mà họ đối mặt theo những đường hướng nào. *Thứ ba* và cũng liên quan, chúng ta muốn biết các gia đình đã đi đến hoàn cảnh hiện tại theo những đường hướng nào.

Những yếu tố này góp lại thành một khối lượng lớn, thậm chí vô cùng khó khăn. Hơn nữa, một suy nghĩ có thể khiến chúng ta ám ảnh là: mọi thứ có lẽ đều ảnh hưởng đến mọi thứ khác, vậy làm sao chúng ta tìm được ý nghĩa của đời sống xã hội? Nhưng nếu bị lo âu ấy đè nặng, chúng ta sẽ không bao giờ tiến bộ. Mọi bộ môn mà tôi biết đều vẽ ra những bức biếm họa về thế giới để tìm ý nghĩa của nó. Nhà kinh tế học hiện đại làm điều này bằng cách xây dựng những *mô hình*, mà mô hình dốt khoát là những biểu diễn đã tối giản hoá về những hiện tượng thực tế. Khi

nói “tối giản hoá”, thật sự tôi muốn hàm ý sự đơn giản hoá quá mức. Điều không hiếm gặp giữa các nhà kinh tế học là chỉ tập trung vào một hoặc hai nguyên nhân, loại bỏ mọi thứ khác, hy vọng cách ấy cho phép họ biết được những khía cạnh của thực tế đã hoạt động và tương tác với nhau ra sao. Nhà kinh tế học John Maynard Keynes đã mô tả môn kinh tế học như sau: “Kinh tế học là một khoa học về tư duy dựa trên những mô hình, được kết hợp với nghệ thuật chọn ra những mô hình liên quan đến thế giới đương đại.”

Do nhà kinh tế học bàn đến những đối tượng có thể lượng hoá (như lượng calory tiêu thụ, số giờ làm việc, số tấn sắt được sản xuất ra, số kilomet cáp được đặt, số kilomet vuông rừng xích đạo bị phá huỷ), nên các mô hình hầu như luôn là những tạo dựng toán học. Chúng có thể được phát biểu bằng lời, nhưng toán học là một cách vô cùng hiệu quả để diễn đạt cấu trúc của một mô hình, và thú vị hơn, để khám phá những hàm ý của một mô hình. Các nhà toán học ứng dụng và các nhà vật lý học đã biết điều này từ lâu, nhưng chỉ đến nửa sau thế kỷ 20, các nhà kinh tế học mới áp dụng chiến thuật nghiên cứu đó; những bộ môn liên quan cũng vậy, chẳng hạn sinh thái học. Nghệ thuật dựng mô hình tốt nghĩa là có thể thu được rất nhiều hiểu biết từ việc tập trung vào một số lượng rất nhỏ các nguyên nhân. Tôi nói

“nghệ thuật” vì không có công thức nào để tạo ra một mô hình tốt. Thử thách gay go của một mô hình là liệu nó có phân biệt giữa những giải thích thay thế cho một hiện tượng không. Những gì vượt qua được kiểm chứng thực nghiệm mới được chấp nhận - ít nhất trong một thời gian - cho đến khi xuất hiện bằng chứng mới gieo rắc nghi ngờ về chúng, trong trường hợp ấy, các nhà kinh tế học trở lại với giai đoạn phác thảo để tạo ra những mô hình tốt hơn (không nhất thiết lớn hơn). Và cứ như vậy.

Phương pháp luận mà tôi phác hoạ ở đây dù rất ngắn gọn nhưng cho phép nhà kinh tế học đưa ra một kiểu dự báo mà không bao hàm sự đoán trước tương lai, thay vào đó là dự báo về những gì sẽ được tiết lộ bởi các dữ liệu vẫn chưa được thu thập từ thế giới đương thời. Đây là một công việc rủi ro, nhưng nếu mô hình có nhiệm vụ cho chúng ta hiểu biết, tốt hơn hết nó không nên chỉ đưa ra lời giải thích sau khi sự việc đã xảy ra.

Mãi đến gần đây, các nhà kinh tế học chủ yếu vẫn nghiên cứu lịch sử kinh tế theo cách giống như nhà sử học nghiên cứu lịch sử xã hội và chính trị. Họ cố gắng tìm hiểu tại sao những sự kiện tại một địa điểm cụ thể đã xảy ra theo hướng như vậy bằng cách nhận dạng những gì họ tin là các yếu tố thúc đẩy chính. Trọng tâm là vào

sự riêng biệt của sự kiện được nghiên cứu. Một chủ đề nghiên cứu kinh điển theo khuôn mẫu đó là câu hỏi tại sao cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ nhất xảy ra ở thế kỷ 18, và tại sao nó xảy ra ở nước Anh. Như bạn có thể thấy, câu hỏi dựa trên ba giả định: *đã có một cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ nhất; nó xảy ra ở thế kỷ 18; nó có cơ sở ở Anh.* Cả ba tiên đề này dĩ nhiên đã bị chất vấn, nhưng còn một số lượng lớn công việc cần làm, thậm chí ở ngay những người đã đạt đến các tiên đề đó từ nghiên cứu lịch sử. Trong sự kiện này, các tài liệu xoay quanh những câu hỏi ấy là một trong những thành tựu lớn của lịch sử kinh tế học.

Trong những năm gần đây, các nhà kinh tế học đã bổ sung vào công việc nghiên cứu quá khứ một cách tiếp cận thống kê. Cách tiếp cận mới sát với lý thuyết kinh tế học, đặt sự chú trọng vào tính tổng quát của những quá trình định hình nên các sự kiện. Nó tiếp nhận quan điểm rằng một lý thuyết nên khám phá những đặc điểm thường gặp trong những diễn biến kinh tế ở những địa điểm khác nhau, vào các thời điểm khác nhau. Đúng là không có hai nền kinh tế nào giống nhau, nhưng các nhà kinh tế học hiện đại quan tâm đến tính chất chung trong kinh nghiệm của con người, chứ không hẳn đến những khác biệt của nó. Giả sử bạn muốn nhận

dạng những đặc điểm đương thời trong thế giới của Desta và Becky, giúp giải thích rõ nhất tại sao mức sống của Desta lại thấp hơn quá nhiều so với của Becky. Một tập hợp các mô hình kinh tế nói cho bạn biết rằng những đặc điểm ấy được miêu tả bởi các biến số X, Y và Z. Bạn tìm kiếm những thống kê quốc tế về X, Y, Z từ một mẫu thống kê, có lẽ gồm khoảng 149 nước. Các con số khác nhau từ nước này sang nước khác, nhưng bạn xem những biến số ấy tự chúng là nhân tố giải thích và có chung ở mọi quốc gia trong mẫu. Nói cách khác, bạn xem 149 quốc gia như những nền kinh tế tương đồng; bạn xem các đặc điểm riêng biệt của mỗi nước chỉ là những đặc tính riêng của nước ấy. Dĩ nhiên, không phải bạn có thể tha hồ lập mô hình cho những đặc tính riêng ấy theo cách mình thích. Lý thuyết thống kê - trong ngữ cảnh hiện tại được gọi là *kinh tế lượng* (econometrics) - sẽ đặt ra những giới hạn cho khả năng dựng mô hình cho chúng.

Trên cơ sở dữ liệu về 149 quốc gia trong mẫu, bạn có thể kiểm chứng xem mình có tin rằng X, Y, Z là những nhân tố quyết định mức sống hay không. Giả sử các kiểm nghiệm cho thấy bạn có quyền trở nên tự tin. Khi đó, những phân tích thêm với dữ liệu cũng cho phép bạn biết được các khác biệt về mức sống trong mẫu được giải thích bao nhiêu bởi những khác biệt ở biến số

X trong mẫu, những khác biệt ở biến số Y, và những khác biệt ở biến số Z. Các tỉ lệ ấy cho bạn một cảm nhận về tầm quan trọng tương đối của những nhân tố quyết định mức sống. Giả sử 80% khác biệt trong mức sống ở 149 nước đó có thể được giải thích bởi khác biệt ở X trong mẫu; 20% còn lại được giải thích bởi những khác biệt ở Y và Z. Bạn có lý khi kết luận một cách tạm thời rằng X là biến số giải thích chính.

Có những vấn đề lớn trong việc áp dụng thống kê vào dữ liệu kinh tế. Ví dụ, những mô hình kinh tế của bạn khi được kết hợp với nhau cho thấy có thể có tới 67 nhân tố quyết định mức sống (không chỉ X, Y, Z). Tuy nhiên, bạn chỉ có một mẫu gồm 149 nước. Bất kỳ nhà thống kê nào cũng nói với bạn rằng 149 là một con số quá nhỏ cho nhiệm vụ làm sáng tỏ vai trò của 67 nhân tố. Và có những vấn đề khác ngáng đường nhà kinh tế lượng. Nhưng trước khi từ bỏ thống kê để vội vàng trở lại với phong cách tường thuật của lối nghiên cứu dựa trên kinh nghiệm, hãy tự hỏi tại sao người ta nên tin vào tường thuật lịch sử của học giả này hơn là của học giả kia. Thậm chí, bạn có thể tự hỏi liệu có khi nào năng khiếu văn chương của một học giả đã tác động đến việc bạn đánh giá cao công trình của người đó. Có người giờ đây cam đoan rằng ngay tác giả của một tường thuật lịch sử cũng có một mô hình

trong đầu. Họ nói mô hình của tác giả đã ảnh hưởng đến sự lựa chọn bằng chứng để trình bày trong công trình, và tác giả chỉ chọn như vậy sau khi đã sàng lọc kỹ lưỡng rất nhiều bằng chứng. Đáp lại, bạn hỏi làm sao biết được mô hình khái niệm của tác giả đó có tốt hơn của người khác không. Điều này đưa chúng ta trở lại vấn đề kiểm nghiệm những mô hình khác nhau cho các hiện tượng xã hội. Trong chương tiếp theo, chúng ta sẽ thấy những tường thuật lịch sử tiếp tục đóng một vai trò trong kinh tế học hiện đại, nhưng chúng được kết hợp với những kiểm chứng về mô hình và kiểm nghiệm kinh tế lượng.

Có hai ngậm định khó đánh giá làm nền tảng cho những kiểm nghiệm kinh tế lượng (một trong đó là làm thế nào dựng mô hình cho những đặc tính riêng của một quốc gia cụ thể). Vì vậy, thống kê kinh tế cùng lắm cũng chỉ cho cái nhìn mờ nhạt. Không hiếm trường hợp nhiều mô hình cùng tồn tại cạnh tranh, mỗi mô hình có sự ưu việt riêng. Mô hình hoá, dữ liệu có sẵn, tường thuật lịch sử và những tiến bộ trong kỹ thuật kinh tế lượng củng cố lẫn nhau. Như nhà kinh tế học Robert Solow diễn đạt, “dữ kiện đòi hỏi được giải thích, và sự giải thích đòi hỏi những dữ kiện mới”.

Trong chuyên khảo này, tôi muốn trước hết mang lại cho độc giả một cảm nhận về cách thức

các nhà kinh tế học tìm hiểu nhằm khám phá những đường hướng kinh tế định hình cuộc sống của Becky và Desta. Tôi sẽ làm điều đó bằng cách đề cập ba kiểu câu hỏi mà trước đây đã được xem là những quan tâm của chúng ta. Sau đó, tôi sẽ giải thích tại sao chúng ta cần chính sách kinh tế, và làm thế nào có được những chính sách kinh tế tốt. Dĩ nhiên chúng ta sẽ xây dựng các mô hình trong quá trình khảo sát, nhưng tôi sẽ sử dụng từ ngữ là chủ yếu để mô tả. Tôi cũng sẽ đề cập những khám phá thực nghiệm từ các ngành nhân loại học, nhân khẩu học, sinh thái học, địa lý, khoa học lịch sử, xã hội học, và tất nhiên từ chính kinh tế học. Nhưng lắng kính thông qua đó chúng ta nghiên cứu thế giới xã hội là lắng kính *kinh tế học*. Quan điểm về hoàn cảnh sống mà chúng ta sẽ dùng là một quan điểm nêu bật sự phân bố tài nguyên khan hiếm - giữa những người cùng thế hệ và qua các thế hệ. Ý tưởng của tôi là dẫn dắt độc giả trên một hành trình khám phá, xem chúng ta có thể đi xa chừng nào nhằm đạt tới một hiểu biết về thế giới xã hội xung quanh cũng như ngoài phạm vi đó.





Lịch sử kinh tế vĩ mô

Tôi đã nói rằng một trong những điều chúng ta cần làm nếu muốn hiểu cuộc sống của Becky và Desta là tìm hiểu xem gia đình chúng đã đi đến hoàn cảnh hiện tại theo những đường hướng nào. Đây là chất liệu của lịch sử kinh tế. Trong nghiên cứu lịch sử, nếu cảm thấy đủ táo bạo, chúng ta có thể xét một khoảng thời gian dài - từ lúc nông nghiệp trở thành nghề ổn định ở “Vùng lưỡi liềm màu mỡ” (đại khái ứng với đông nam Thổ Nhĩ Kỳ ngày nay) từ khoảng 11.000 năm trước - và cố gắng giải thích tại sao nhiều cải tiến và thực hành từng đóng góp dần dần vào sự hình thành thế giới của Becky đã không đạt tới hoặc không chắc chắn ở khu vực Desta đang sống.

Các học giả đã cố gắng làm điều đó. Chẳng hạn, nhà địa lý học Jared Diamond lập luận rằng

những dân tộc ở siêu lục địa Euroasia (Âu-Á) đã hưởng lợi từ hai nhóm lợi thế mạnh mà người nơi khác không có. Thứ nhất, không giống châu Phi và châu Mỹ, lục địa Âu-Á nằm dọc theo một trục đông-tây ở khu vực ôn hoà, không có những dãy núi hay sa mạc quá lớn khiến ngăn cản sự lan toả của con người, của ý tưởng, hạt giống và súc vật. Thứ hai, lục địa Âu-Á được phú cho một số lượng lớn các loài vật nuôi, khiến người ở đó có thể thực hiện những công việc mà họ không có khả năng tự làm. Các nền kinh tế ở những phần khác nhau của lục địa Âu-Á đã tăng trưởng và suy thoái vào những thời điểm khác nhau - lúc này ở Ấn Độ, lúc khác ở Trung Quốc, lúc này ở Ba Tư, lúc khác ở đất nước Hồi giáo khác, lúc này ở một khu vực của châu Âu, lúc khác ở khu vực khác - nhưng do quy mô và vị trí địa lý của siêu lục địa này nên trong vòng 11.000 năm qua, những thành tựu của nhân loại tại đó khá giống như thị trường chứng khoán: suy thoái ở một vùng đi kèm với tăng trưởng ở vùng khác. Đến thế kỷ 16, khoảng cách công nghệ giữa các quốc gia có biển của Tây Âu và các nước châu Mỹ đã trở nên lớn đến nỗi súng ống, sắt thép và mầm bệnh châu Âu đủ khiến những nhóm xâm chiếm nhỏ chinh phục được Tân Thế Giới. Khu vực rất thành công của Becky trên thế giới thực ra là sản phẩm tự nhiên của một sự di thực xã hội diễn ra chưa đầy 500 năm về trước.

GDP như một thước đo

Để nói tới thành công và thất bại như chúng ta đang làm ở đây, cần có một thước đo. Được sử dụng nhiều nhất ngày nay là *tổng sản phẩm quốc nội* (gross domestic product) theo đầu người, hay *GDP* theo đầu người. Các nhà kinh tế học có lẽ đã phát minh ra khái niệm GDP và cũng đã cảnh báo về nhiều hạn chế của nó; nhưng dù thích hay không, thuật ngữ này cũng bắt rễ sâu trong ý thức công chúng đến nỗi nếu ai đó thốt lên, “Tăng trưởng kinh tế!”, chúng ta không cần hỏi, “Tăng trưởng trong cái gì?” - chúng ta biết họ muốn nói tới tăng trưởng GDP *thực tế* theo đầu người, nghĩa là tăng trưởng GDP theo đầu người sau khi điều chỉnh theo lạm phát hoặc giảm phát.

GDP của một quốc gia là giá trị của toàn bộ sản phẩm cuối cùng được sản xuất ra bởi cư dân của nó trong một năm cụ thể. Đây là thước đo về tổng đầu ra của một nền kinh tế. Nhưng khi một mặt hàng được sản xuất và bán, giá được trả để mua hàng sẽ đi vào túi ai đó. Vì thế, GDP còn có thể được đo lường bằng cách cộng dồn thu nhập của tất cả mọi người - tiền công, lương, lợi tức, lợi nhuận, và thu nhập của chính phủ. Bởi vậy GDP và thu nhập quốc dân là hai mặt của một đồng xu.

GDP thường được xem là đo lường mức độ giàu có, nhưng không phải vậy. GDP là một

dòng chảy (bao nhiêu đôla theo từng năm), trong khi của cải là một khoản tồn trữ (bao nhiêu đôla ở giai đoạn đó - chám hết). Khái niệm GDP ban đầu được phát triển cho những nền kinh tế thị trường, nên giá trị được gán cho mặt hàng là giá cả thị trường. Nhưng bằng cách khéo léo xây dựng giá cả quan niệm (gọi là “giá bóng”; Chương 7-8), các nhà kinh tế học đã tính được GDP kể cả cho những nền kinh tế như của Desta, nơi đa phần hoạt động kinh tế được thực hiện trong những định chế phi thị trường. Chính bằng cách gán giá trị cho những sản vật thu lượm được từ đồng cỏ địa phương tại làng của Desta, các nhà thống kê kinh tế đã kết luận rằng một phần năm thu nhập của hộ gia đình cô bé là giá trị của những mặt hàng có được trực tiếp từ những tài nguyên thiên nhiên ở nơi cô sống, một con số tôi đã trình bày khi mô tả thế giới của Desta.

Sau khi điều chỉnh theo những khác biệt về chi phí sống trên thế giới, thu nhập theo đầu người toàn cầu hiện tại vào khoảng \$8.000 một năm. Nhưng trong gần như toàn bộ quá khứ của nhân loại, người ta đã nghèo một cách cùng cực. Nhà thống kê kinh tế Angus Maddison đã ước tính từ những bằng chứng rời rạc hiện có rằng khởi đầu Công nguyên (năm 0 Công nguyên), thu nhập theo đầu người của thế giới vào khoảng \$515 theo giá cả hiện nay. Cứ cho rằng ước tính

của Maddison là gần đúng, nó có nghĩa là bình quân một người từ 2.000 năm trước chỉ có nhỉnh hơn một đôla mỗi ngày, một con số được Ngân hàng Thế giới lấy làm ranh giới, dưới đó gọi là cực nghèo. Maddison còn cho rằng sự phân bố thu nhập từ 2.000 năm trước là bình đẳng đáng ngạc nhiên: hầu như tất cả mọi người ở mọi nơi đều rất nghèo. Các con số được ông báo cáo cho chúng ta biết thêm rằng thu nhập bình quân của thế giới và sự phân bố thu nhập đầu người theo vùng vào năm 1.000 thuộc Công nguyên về cơ bản vẫn giống như 1.000 năm trước đó. Có vẻ như chênh lệch giữa các vùng chỉ trở nên đáng kể từ đầu thế kỷ 19 trở đi: thu nhập theo đầu người ở Tây Âu đến lúc đó đã bằng ba lần ở châu Phi. Nhưng thu nhập theo đầu người của thế giới vẫn chỉ là \$755 theo giá cả hiện nay, nghĩa là nó đã tăng ít hơn 50% sau một thời kỳ 1.800 năm, tính ra tỉ lệ tăng trưởng hàng năm dưới 0,02%. Con số này là vô cùng thấp nếu theo những tiêu chuẩn hiện nay: tỉ lệ tăng trưởng thu nhập hàng năm theo đầu người đã là 2% một năm trong vòng bốn thập kỷ qua. (Một công thức hữu ích để nhớ là, nếu một đại lượng số học nào đó - chẳng hạn GDP thực tế theo đầu người - tăng [hoặc giảm] với tỉ lệ hàng năm $g\%$, đại lượng ấy sẽ nhân đôi (hoặc còn một nửa) sau khoảng $70/g$ năm. Ví dụ: GDP theo đầu người sẽ nhân đôi sau 35 năm nếu tốc độ tăng

hàng năm là 2%; nó sẽ còn một nửa sau 140 năm nếu giảm với tỉ lệ hàng năm 0,5%).

Những chênh lệch lớn theo vùng về thu nhập cũng mới chỉ có chưa đầy 200 năm trở lại đây. Chênh lệch giữa thu nhập bình quân ở Mỹ và châu Phi đã tăng từ 3 lần hồi đầu thế kỷ 19 lên hơn 20 lần ngày nay - khoảng \$38,000 so với \$1.850 một năm. GDP thực tế theo đầu người ở Mỹ đã tăng 30 lần trong 200 năm, nghĩa là tỉ lệ tăng bình quân hàng năm của thu nhập theo đầu người khoảng 1,7%. Sự tương phản đáng buồn là thu nhập theo đầu người ở Ethiopia thời nay hầu như vẫn giống như 200 năm trước (ngày nay hơi cao hơn \$700 một năm), một thực tế được phản ánh trong những khác biệt mà chúng ta đã lưu ý trong thu nhập đầu người của gia đình Becky và Desta.

Nếu sắp xếp các nước theo GDP trên đầu người ngày nay, bạn sẽ thấy có hai nhóm: một nghèo (thế giới của Desta), một giàu (thế giới của Becky). Có những quốc gia thu nhập trung bình, nằm co cụm giữa hai thái cực (Trung Quốc, Brazil, Venezuela, Argentina là những ví dụ điển hình), nhưng một nhóm lớn các nước (ở vùng châu Phi hạ Sahara*, lục địa nhỏ Ấn Độ, Đông Nam Á, Melanesia và Trung Mỹ) với tổng dân số

* Những quốc gia châu Phi nằm về phía nam sa mạc Sahara.

2,3 tỉ người, chỉ tạo ra \$2.100 trên đầu người mỗi năm, và một nhóm nhỏ hơn (châu Âu, Bắc Mỹ, Australia và Nhật Bản) với tổng dân số ít hơn 1 tỉ một chút, có thu nhập bình quân hàng năm \$30.000 (bảng 1). Thế giới có vẻ bị phân cực. Hơn nữa, ít có dấu hiệu cho thấy khu vực nghèo sẽ bắt kịp khu vực giàu trong tương lai gần. Trong vòng bốn thập kỷ vừa qua, GDP thực tế theo đầu người đã tăng với tỉ lệ bình quân hàng năm 2,4% ở các nước giàu, trong khi nó chỉ tăng 1,8% ở các nước nghèo (bảng 1). Tệ hơn nữa, trong khu vực nghèo, châu Phi hạ Sahara đã có sự giảm sút nhỏ trong GDP thực tế theo đầu người trong bốn thập kỷ vừa qua.

Ngược với các nước nghèo, ở các nước giàu, sản lượng nông nghiệp chỉ chiếm một phần nhỏ trong thu nhập quốc dân. Ở khu vực nghèo, nông nghiệp chiếm khoảng 25% của GDP, trong khi ở các nước giàu là dưới 5%. Dưới 10% dân số các nước giàu sống ở nông thôn. Ngược lại, hơn 70% dân số các nước nghèo sống ở các làng (bảng 1); điều này dẫn tới suy nghĩ rằng người ở các nước nghèo đa phần làm việc trong những nền kinh tế lấy đầu vào sản xuất trực tiếp từ Thiên nhiên - chúng là những nền kinh tế “dựa trên sinh khối”. Người nghèo của thế giới có mối quan tâm trực tiếp đến sinh thái, nhưng theo một cách khác với người giàu của thế giới.

Gần đây, Chương trình Phát triển của Liên Hợp Quốc (UNDP) đã tìm cách mở rộng cơ sở đo lường mức sống bằng cách tạo ra một chỉ số kết hợp GDP theo đầu người, tuổi thọ khi sinh, tỉ lệ biết chữ, gọi là Chỉ số Phát triển Con người (*Human Development Index*, HDI). Một lần nữa, đặt sang bên vài ngoại lệ ít ỏi, HDI được thấy là thấp ở những nước nghèo và cao ở những nước giàu (bảng 1).

Bảng 1. Nước giàu và nước nghèo

	Nước giàu	Nước nghèo
Dân số (tỉ người)	1	2,3
GDP theo đầu người	\$30.000	\$2.100
Chỉ số Phát triển Con người	cao	thấp
Tỉ lệ tăng dân số hàng năm (%): 1966-2004	0,8	2,4
Tỉ lệ tăng GDP theo đầu người hàng năm (%): 1966-2004	2,4	1,8
Tổng tỷ suất sinh (TFR)	1,8	3,7
Tỉ lệ biết chữ ở người lớn (%) (tỉ lệ biết chữ ở nữ, %)	>95 (>95)	58 (48)
Chỉ số tham nhũng của chính phủ	thấp	cao
Tuổi thọ khi sinh (năm)	78	58
Tỉ lệ chết dưới 5 tuổi (trên 1000)	7	120
Dân số nông thôn (% tổng dân số)	10	70
Tỉ trọng nông nghiệp trong GDP (%)	5	25

Nguồn: Các chỉ số phát triển thế giới (World Bank, 2005)

Những nguyên nhân gần đúng đằng sau sự khác biệt giữa các thế giới của Becky và Desta

Điều gì làm cho những người ở thế giới của Becky trở nên giàu có hơn nhiều so với những người ở thế giới của Desta? Nhiều tác giả đã đưa ra các gợi ý.

Người ở những nước giàu có phương tiện làm việc tốt hơn (khoan điện mạnh hơn cuốc chim; máy cày ưu việt hơn cày tay; y học hiện đại hiệu quả hơn nhiều so với những cách chữa trị truyền thống). Nên có một lập luận rằng sự tích lũy vốn hữu hình (hay nói chính xác hơn, vốn *sản xuất được* [*manufactured capital*]) ở thế giới của Becky đã là một nhân tố đóng góp đáng kể vào mức sống cao mà người dân ở đó được hưởng. Đây có thể là nhân tố X mà tôi đã nói ở phần *Dẫn nhập* để minh họa cách thức lý thuyết kinh tế và kinh tế học ứng dụng khớp vào nhau ngày nay.

Những người khác để ý thấy người ở những nước giàu được giáo dục tốt hơn, hàm ý rằng họ có khả năng sử dụng ý tưởng để tạo ra những mặt hàng vốn nằm ngoài tầm tay của những người ở các nước có số lượng người thất học lớn. Một chỉ số thô về giáo dục là tỉ lệ người lớn (những người 15 tuổi trở lên) có học. Con số này ngày nay là trên 95% ở thế giới giàu, nhưng chỉ 58% ở thế giới nghèo (bảng 1). Bất bình đẳng giới tính ở thế



giới nghèo lớn hơn đáng kể so với thế giới giàu. Tỷ lệ phụ nữ trưởng thành có học ở những nước nghèo là 48%, trong khi tỷ lệ tương ứng ở thế giới giàu là gần như bằng tỷ lệ đó đối với nam, tức hơn 95% (bảng 1). Gắn liền với giáo dục là sức khỏe. Tuổi thọ khi sinh ở nước giàu giờ đây là 78 năm, trong khi ở nước nghèo là 58 năm. Ở thế giới nghèo, khoảng 120 trẻ em trong số 1.000 trẻ dưới năm tuổi chết mỗi năm; con số tương ứng ở các nước giàu là 7 (bảng 1).

Nước sạch và vệ sinh tốt đã giảm đáng kể tỷ lệ chết ở những nước giàu. Khoảng một phần tư dân số ở thế giới nghèo bị thiếu ăn, trong khi con số tương ứng ở các nước giàu là nhỏ đến mức có thể bỏ qua. Sự thiếu dinh dưỡng và dễ nhiễm bệnh tăng cường lẫn nhau, ăn uống kém và bệnh tật đi đôi với nhau. Có bằng chứng rằng tình trạng thiếu ăn ở tuổi ấu thơ tác động đến sự phát triển các năng lực nhận thức. Gộp những nguyên nhân trên, người bình thường ở nước giàu có khả năng làm việc với chất lượng cao hơn hẳn, trong nhiều năm hơn hẳn so với người ở một nước nghèo. Giáo dục và sức khỏe được gọi chung là *vốn con người (human capital)*. Một công trình được khởi xướng bởi hai nhà kinh tế học Theodore Schultz và Gary Becker tiết lộ rằng sự tích lũy vốn con người đã là một nhân tố đáng kể lý giải cho mức sống cao mà người ở thế

giới của Becky được hưởng ngày nay. Đây có thể là nhân tố Y được nói tới trong phần *Dẫn nhập*.

Tuy nhiên, nhiều nhà kinh tế học xem việc sản sinh những ý tưởng mới là nhân tố chủ đạo đằng sau tiến bộ kinh tế. Họ nói nước giàu đã trở nên giàu vì người ở đó đã thành công trong việc sản sinh ra những ý tưởng không chỉ cho sản phẩm mới (in ấn, máy hơi nước, điện, sản phẩm hoá học, máy tính điện tử) mà cả những phương pháp rẻ hơn để sản xuất những sản phẩm cũ (vận tải, khai mỏ). Dĩ nhiên, giáo dục và tiến bộ khoa học công nghệ kết hợp lại thành một lực đẩy kinh tế. Chỉ riêng giáo dục sơ cấp và trung cấp không thể đưa xã hội tiến xa đến thế. Một đất nước có giáo dục cao cấp ở mức độ thấp sẽ không có một dân số đủ khả năng làm việc với công nghệ tiến bộ nhất. Tiến bộ khoa học và công nghệ cũng không thể có được ngày nay bởi một dân tộc không có giáo dục cao cấp. Các ý tưởng có thể là nhân tố Z được nói tới trước đây.

Liên quan đến điều này là một vấn đề đã chứng tỏ gây nhiều tranh cãi hơn mức cần thiết: sự tăng dân số. Ngay trực giác thông thường cũng cho thấy nếu dân số tăng nhanh, tỉ lệ tăng tài sản vốn nhất thiết phải cao để duy trì mức sống. Nếu mong muốn tích lũy vốn hữu hình và vốn con người là như nhau ở hai nước, và nếu các con số tăng lên không làm giảm chi phí tích lũy vốn, nước có dân



số tăng ở tốc độ chậm hơn có thể hy vọng thu được một mức sống cao hơn về lâu dài. Từ giữa thập niên 1960, dân số ở những nước nghèo ngày nay đã tăng với tỉ lệ bình quân hàng năm khoảng 2,4%, trong khi con số tương ứng ở các nước giàu ngày nay là khoảng 0,8% (bảng 1). Đây là một khác biệt lớn. Các nhà nhân khẩu học thống kê giờ đây đồng ý rằng, khi kiểm soát những nhân tố khác, những nước có mức tăng dân số lớn trong vài thập kỷ gần đây có GDP thực tế theo đầu người tăng chậm. Trong phần sau của cuốn sách, chúng ta sẽ thấy sự tăng dân số cao ở những nước nghèo ngày nay còn đặt áp lực lớn lên sinh thái, tạo thêm vấn đề cho người dân vùng nông thôn.

Sự tăng dân số của một nước không chỉ chịu tác động bởi mức sinh thuận, mà còn bởi mức di dân thuận và phân bố tuổi. Để tách biệt mức sinh thuận, phương pháp thường được thực hiện là dùng *tỉ suất sinh* (hay chính xác hơn, *tổng tỉ suất sinh* [*total fertility rate*]), tức số lần sinh ra một đứa trẻ sống sót mà một phụ nữ kỳ vọng thực hiện trong đời. Giả sử cha mẹ muốn có một số con sống sót nhất định. Khi ấy, tỉ suất sinh sẽ giảm nếu tỉ lệ chết của trẻ em dưới 5 tuổi bắt đầu giảm. Các nhà nhân khẩu học đã tự hỏi tại sao mức giảm tỉ suất sinh ở những nước nghèo ngày nay đã chậm hơn họ dự kiến. Tình trạng giảm tỉ suất sinh được biết tới đầu tiên ở tây bắc

châu Âu (đặc biệt là Anh và Pháp) đã xảy ra ở thế kỷ 17. Khi ấy, tỉ suất sinh giảm từ 7 xuống 4 (Chương 6). Tỉ suất sinh ở các nước giàu ngày nay là 1,8 (tức thấp hơn 2,1 - con số tại đó về lâu dài dân số sẽ ổn định), trong khi ở các nước nghèo là 3,7 (bảng 1). Bất kể một suy giảm đáng kể trong tỉ lệ chết ở trẻ em, tổng tỉ suất sinh ở một số nước khu vực châu Phi hạ Sahara vẫn nằm trong khoảng từ 6 đến 8. Chúng ta nên hỏi liệu có phải đã có những lực bù đắp khiến tỉ suất sinh được giữ ở mức cao tại lục địa đó. Chúng ta cũng nên hỏi liệu tăng trưởng dân số mà nó gây ra có phải là một nhân tố trong tình trạng kinh tế tồi tệ của bốn thập kỷ vừa qua không. Trong Chương 6, chúng ta tìm hiểu chi tiết hơn về câu hỏi này, nhưng có thể thấy ngay một ý nghĩa của tỉ suất sinh cao đối với tình trạng của phụ nữ.

Ở châu Phi hạ Sahara, một phương pháp truyền thống để kiểm soát mang thai là cho con bú dài ngày. Trong những người dân du mục Kung San của sa mạc Kalahari, trẻ em được nuôi bằng sữa mẹ đến khi chúng được bốn tuổi. Dù có bỏ qua những trường hợp cực đoan như vậy, sự sinh đẻ thành công ở châu Phi cũng bao hàm hai năm mang thai và cho con bú. Điều này có nghĩa là ở những xã hội, nơi mà tuổi thọ nữ giới lúc sinh đẻ lớn hơn 45 năm và tỉ suất sinh là 8, các cô gái sẽ dành hơn nửa cuộc đời có khả năng

sinh đẻ của họ (tạm nói là 15 đến 45 tuổi) cho việc mang thai hoặc nuôi con; và ở đây chúng ta không xét đến sự mang thai không thành công. Dưới những hoàn cảnh như vậy, những phụ nữ như mẹ của Desta không bao giờ có thể tìm công việc gì đủ sống ngoài làm nông.

Không nhà kinh tế học nào từng tuyên bố có một lực thúc đẩy duy nhất đằng sau sự phát triển kinh tế. Đường như tất cả đều đồng thuận rằng sự tích lũy vốn hữu hình, vốn con người, sự sản xuất, phổ biến, sử dụng ý tưởng khoa học và công nghệ là đi liền với nhau, mỗi thứ góp phần tích cực vào những đóng góp của thứ khác. Trong thế giới đương đại, nếu mọi thứ khác không đổi, một sự tích lũy vốn hữu hình sẽ làm tăng GDP thực tế. Điều này cho phép xã hội để dành thêm nhiều thu nhập cho giáo dục và sức khỏe, dẫn tới một sụt giảm cả trong tỉ suất sinh lẫn tỉ lệ chết ở trẻ em. Giáo dục làm GDP tăng thêm, xét mọi thứ khác không đổi, trong khi đó tỉ suất sinh và tỉ lệ chết ở trẻ em giảm thường làm mức tăng dân số chậm lại; tất cả kết hợp lại cho phép xã hội dành thêm nhiều thu nhập để tạo ra các ý tưởng mới. Điều này nâng cao năng suất của vốn hữu hình, đến lượt nó lại dẫn tới tích lũy vốn hữu hình nhiều hơn. Cứ vậy, mọi thứ diễn ra trong một cái vòng tốt đẹp của sự thịnh vượng. Mặt kia dĩ nhiên là một cái vòng luẩn quẩn của sự nghèo

đói. Sự phân cực khiến tách rời thế giới giàu và thế giới nghèo ngày nay là một biểu hiện của hai vòng vận động ấy. Các nhà kinh tế học sử dụng thuật ngữ vòng *tốt đẹp* (*virtuous*) và vòng *luẩn quẩn* (*vicious*) để mô tả đặc điểm của sự phân cực (một số người gọi vòng luẩn quẩn là *bẫy đói nghèo* [*poverty traps*]); các nhà toán học thì nói thế giới nghèo và thế giới giàu là hai *vùng trũng hấp dẫn* (*basin of attraction*) khác nhau.

Có thể khám phá tầm quan trọng tương đối của nhiều nhân tố khác nhau lý giải cho tăng trưởng kinh tế. Câu trả lời đương nhiên phải khác nhau ở những địa điểm và thời kỳ khác nhau của lịch sử; nhưng từ năm thập kỷ trước, Robert Solow đã cho chúng ta thấy làm thế nào khảo sát câu hỏi này. Ông đặt ra một phương pháp phân tích những thay đổi được ghi nhận trong GDP thực tế của một nền kinh tế thành những nguồn gốc có thể đo lường được. Ngược với phương pháp dựa trên kinh nghiệm trong những thống kê *liên quốc gia* mà tôi đã mô tả trong phần *Dẫn nhập*, ý tưởng ở đây là đo lường *những thay đổi* trong X, Y, Z qua một khoảng thời gian ở một nước nhất định, và ước tính tầm quan trọng tương đối của những thay đổi ấy đối với tăng trưởng GDP thực tế ở nước ấy trên cùng thời kỳ. Giả sử GDP thực tế của một nước đã tăng lên sau một khoảng thời gian. Solow và sau đó là những người khác đã

cho thấy làm thế nào quy sự tăng trưởng ấy vào những mức tăng trong sự tham gia lực lượng lao động (tăng dân số; tăng mức độ tham gia của phụ nữ trong lao động được trả lương), sự tích lũy kỹ năng con người và vốn hữu hình, những cải thiện trong chất lượng của máy móc thiết bị... Giờ giả sử khi đã cộng dồn tất cả đóng góp của những nhân tố sản xuất này, chúng ta thấy tổng số thấp hơn tăng trưởng GDP thực tế. Khi ấy, chúng ta có quyền diễn giải sự chênh lệch như một mức tăng năng suất nói chung của tài sản vốn trong nền kinh tế; nghĩa là, giờ đây có thể có nhiều đầu ra hơn trước kia, kể cả nếu những nhân tố sản xuất như máy móc, thiết bị, kỹ năng đã giữ nguyên. Đây là một cách chính thức để thừa nhận rằng đã có sự tăng hiệu quả nói chung trong việc sản xuất ra hàng hoá. Các nhà kinh tế học đó là sự tăng *năng suất tổng nhân tố* (*total factor productivity*).

Sự tăng nói trên xảy ra như thế nào? Nó xảy ra khi người ta tiếp nhận kiến thức và ứng dụng nó, hoặc khi người ta sử dụng tốt hơn những thứ đã biết. Thế nên các nhà kinh tế học hay gọi sự tăng năng suất tổng nhân tố là *tiến bộ công nghệ*. Nhưng có những thay đổi khác trong một nền kinh tế, có thể để lại một dấu ấn trong năng suất tổng nhân tố, chẳng hạn những cải thiện trong cách thức vận hành của các định chế. Sự tăng năng suất tổng nhân tố có thể là một cách

không hoàn hảo để chuyển tải ý tưởng ấy, nhưng nó phản ánh khá tốt phần tăng không được giải thích trong GDP thực tế. Trong các tài liệu kinh tế học, tên gọi này đã được sử dụng ổn định.

Từ Thế chiến II, sự tăng năng suất tổng nhân tố ở các nước giàu là đáng kể. Thí dụ, người ta đã ước tính trong thời kỳ 1970-2000, tỉ lệ tăng bình quân hàng năm của năng suất tổng nhân tố ở Anh (UK) là 0,7%. Ngược lại, các nhà kinh tế đã ước tính rằng năng suất tổng nhân tố *giảm* nhẹ ở một số nước châu Phi hạ Sahara trong cùng thời kỳ đó.

Những con số này nói lên điều gì? Hãy xét trường hợp nước Anh. GDP thực tế của quốc gia tăng với tỉ lệ bình quân năm 2,4%, nghĩa là khoảng 29% tăng trưởng ($0,7/2,4$) có thể được quy cho những mức tăng năng suất tổng nhân tố. Với tỉ lệ tăng 2,4%, GDP thực tế năm 2000 gấp đôi GDP thực tế năm 1970. Gần một phần ba mức tăng có thể được quy về sự tăng năng suất tổng nhân tố. Ngược lại, những nền kinh tế ở châu Phi hạ Sahara, nơi năng suất tổng nhân tố suy giảm trong thời kỳ đó, đã kém hiệu quả hơn trong việc sử dụng các nhân tố sản xuất như máy móc và thiết bị, kỹ năng và giờ lao động. Khó mà tin được rằng người ở những nước ấy đã quên một cách hệ thống những kiến thức kỹ thuật họ từng biết tới trong quá khứ. Nên sự suy giảm năng suất tổng

nhân tố ở đây chắc chắn là do một xuống cấp trong những định chế địa phương, kết quả của nội chiến và quản lý nhà nước tồi.

Những con số thống kê nêu lên một vấn đề hóc búa. Các nước nghèo ngày nay chủ yếu nằm ở vùng nhiệt đới, trong khi các nước giàu chủ yếu ở vùng ôn đới. Các khu vực nhiệt đới chắc chắn là một nguyên nhân gây ra nhiều bệnh, nhưng chúng cũng chứa một số lượng lớn tài nguyên thiên nhiên (gỗ, khoáng vật, những điều kiện phù hợp cho sự sản xuất đồ gia vị, sợi, cà phê và trà). Trong nhiều thế kỷ vừa qua, các nước trở nên giàu ngày nay đã nhập chính những tài nguyên và sản vật ấy để cung cấp chất đốt và nguyên liệu cho những nhà máy và phân xưởng của họ, và để bữa ăn của họ thêm hấp dẫn. Họ đã tích lũy máy móc, vốn con người, cũng như đã tạo ra kiến thức khoa học và công nghệ. Tại sao những nước nghèo không tận dụng lợi thế của sự trù phú tài nguyên để làm giàu theo cách tương tự?

Một câu trả lời có thể đúng là sự thuộc địa hoá. Các nhà sử học đã cho thấy, từ thế kỷ 16, những nhà cầm quyền châu Âu đã bòn rút tài nguyên thiên nhiên từ thuộc địa - gồm cả lao động rẻ mạt (hay nói thẳng ra, nô lệ) - nhưng chủ yếu dùng hoa lợi ấy đầu tư trong nước họ. Dĩ nhiên, người ta nên hỏi tại sao người phương Tây có khả năng chiếm các nước nhiệt đới làm thuộc địa; tại

sao sự thuộc địa hoá không xảy ra theo hướng ngược lại. Như đã nói trước đây, Jared Diamond đã đưa ra câu trả lời. Mặc dù vậy, nhiều quốc gia nổi bật trong số các nước cựu thuộc địa kia giờ đây đã độc lập về mặt chính trị trong nhiều thập kỷ. Trong thời gian đó, thu nhập thực tế theo đầu người ở các nước giàu đã liên tục tăng. Nhưng ngoại trừ một vài ví dụ đáng ngạc nhiên ở châu Á, hầu hết các nước cựu thuộc địa vẫn nghèo hoặc trở nên nghèo hơn. Tại sao?

Các định chế

Những sử gia kinh tế như Robert Fogel, David Landes và Douglass North đã lập luận rằng thế giới giàu ngày nay giàu là vì qua nhiều thế kỷ, nó đã hình thành những định chế cho phép người ta cải thiện điều kiện vật chất của đời sống. Đây là một giải thích sâu xa hơn. Nó nói rằng người ở những nước giàu làm việc với công nghệ cao hơn, mạnh khoẻ hơn, sống lâu hơn, được giáo dục tốt hơn, tạo ra nhiều ý tưởng sản xuất hơn, và những cái đó là do họ đã được sống trong những xã hội nơi các định chế cho phép - thậm chí khuyến khích - cả nền kinh tế tích lũy những nhân tố sản xuất như máy móc, phương tiện vận tải, sức khoẻ, kỹ năng, ý tưởng, và thành quả của các ý tưởng ấy. Sự tích lũy tài sản vốn sản xuất chỉ là

một nguyên nhân gần đúng cho sự thịnh vượng, còn nguyên nhân thật sự là các định chế tiến bộ.

Chúng ta có thể gạt bỏ thêm các lớp khái niệm để hỏi làm thế nào và tại sao những dân tộc quá khứ ở những nước giàu ngày nay có khả năng định hình các định chế của họ khiến cho những nguyên nhân gần đúng gây ra sự thịnh vượng được phát triển bùng nổ. Thậm chí, chúng ta có thể tự hỏi liệu có phải các định chế đã làm điều đó, hay chính những chính sách cai trị sáng suốt đã dẫn tới sự bùng nổ. Nhưng chính sách không phải từ không trung rơi xuống, mà chúng xuất hiện từ những tham vấn và cân nhắc bên trong định chế. Cũng khó có khả năng một chính sách với mục đích đem lại sự thịnh vượng cho quốc gia sẽ thực sự phát huy tác dụng nếu những định chế không thể thực thi nó.

Những vấn đề nan giải này có tầm quan trọng lớn đối với các nước nghèo ngày nay. Họ nên có những định chế nào, chính phủ nên được khuyến khích đi theo những chính sách nào? Việc thực hiện những kế hoạch to tát (nhà máy thép, nhà máy hoá dầu, cải cách đất đai, các chương trình sức khoẻ công, giáo dục miễn phí) sẽ chẳng mấy ý nghĩa trừ phi các định chế của quốc gia có sự kiểm soát và cân bằng cần thiết để hạn chế tham nhũng và lãng phí. Điều này đưa chúng ta trở lại với câu hỏi trước đây: những định chế thúc đẩy tăng trưởng kinh tế ở các nước giàu ngày nay đã

trở nên ổn định và phát triển theo hướng nào? Dù câu hỏi này nhận được sự lưu tâm từ những sử gia kinh tế lỗi lạc nhất của thế giới, nó vẫn chưa được giải quyết. Trong chương tiếp theo, tôi sẽ cho thấy tại sao việc tìm ra một câu trả lời thoả đáng tự nó là rất khó khăn (nhưng tôi đoán đây cũng là một dấu hiệu của hiểu biết tăng lên). Do những khó khăn ấy, khi tìm hiểu tại sao thế giới của Becky và thế giới của Desta quá khác xa nhau về mức sống, cách an toàn nhất là xem những định chế như một nhân tố giải thích.

Từ điển Anh ngữ Oxford định nghĩa *định chế* (*institution*) là “luật lệ, phong tục, ứng dụng, thực hành, tổ chức hoặc yếu tố khác trong đời sống chính trị và xã hội của một dân tộc, và đã trở nên ổn định”. Chúng ta sẽ đi theo hướng ấy, nhưng trình bày lại để nhấn mạnh vai trò của định chế trong đời sống kinh tế. Với thuật ngữ *định chế*, tôi muốn nói tới nghĩa rộng là những *phương thức sắp đặt* (*arrangement*) chi phối công việc tập thể. Những phương thức sắp đặt ấy không chỉ bao gồm các pháp nhân, chẳng hạn công ty nơi cha Becky làm việc, mà cả loại hình *iddir* mà cha Desta tham gia. Chúng bao gồm các thị trường nơi gia đình Becky mua sắm hàng hoá và dịch vụ, và mạng lưới nông thôn mà gia đình Desta là thành viên. Chúng bao gồm gia đình hạt nhân trong thế giới của Becky, và phương thức gắn kết họ hàng dựa

trên những đòi hỏi và nghĩa vụ trong thế giới của Desta. Và chúng bao gồm cả thực thể bao trùm gọi là *nhà nước* trong cả hai thế giới ấy.

Các định chế một phần được định nghĩa bởi những quy tắc và cấu trúc quyền lực chi phối các công việc tập thể, nhưng còn một phần bởi những mối quan hệ của chúng với bên ngoài. Những quy tắc trong nhà máy (ai nên làm gì, ai có quyền đối với ai...) không chỉ quan trọng với người trong nhà máy mà cả với những người khác. Ví dụ, các nước giàu có luật liên quan đến điều kiện làm việc ở nhà máy. Không những thế, những quy định về môi trường còn hạn chế những gì các công ty có thể làm với chất xả thải. Trong mọi xã hội đều có những lớp quy tắc với mức độ chi phối khác nhau. Một số quy tắc nằm trong những quy tắc khác, nhiều quy tắc có chế tài, trong khi những quy tắc khác cùng lắm chỉ là sự hiểu ngầm.

Tính hiệu quả của một định chế phụ thuộc vào những quy tắc chi phối nó và việc các thành viên có tuân thủ quy tắc hay không. Quy định ứng xử trong lĩnh vực dân sự ở mọi quốc gia đều bao gồm sự trung thực, nhưng khi áp dụng thì khác nhau rất nhiều. Các nhà khoa học xã hội đã tạo ra những chỉ số về tham nhũng ở viên chức nhà nước. Một trong những chỉ số như vậy căn cứ trên cảm nhận của các công ty tư nhân dựa trên kinh nghiệm của họ về khoản hối lộ phải đưa cho

viên chức để lo liệu công việc. Chỉ số này (bảng 1) có thang đo từ 1 (tham nhũng cao) đến 10 (trong sạch cao), và với các nước nghèo là 3,5 (tệ nhất là các quốc gia châu Phi và những nước Đông Âu), trong khi với hầu hết các nước giàu là trên 7 (tốt nhất là những nước vùng Scandinavia). Từng có quan điểm cho rằng sự hối lộ viên chức công giúp tăng thu nhập quốc dân vì nó bôi trơn cho các giao dịch kinh tế. Thế giới tham nhũng là như vậy: nếu không chi tiền, việc của bạn không thành. Nhưng tham nhũng không phải là một cái xấu không tránh được. Có nhiều nước nghèo nhưng tham nhũng thấp. Đưa hối lộ khiến chi phí sản xuất tăng lên, vì vậy ít sản phẩm hơn được sản xuất ra. Công dân là người phải gánh chịu, vì giá cả họ phải trả cho sản phẩm là cao hơn một khoản đúng bằng khoản hối lộ.

Các nhà kinh tế học suy đoán rằng tham nhũng của viên chức có liên quan đến sự chậm trễ thi hành những gì được luật định. Suy nghĩ ở đây là, chậm trễ là một cách khuyến khích đưa hối lộ nhằm thúc đẩy các tiến trình đã được luật định. Ở những nước nghèo, việc buộc thi hành một hợp đồng mất đến 415 ngày, trong khi ở những nước giàu là 280 ngày. Cũng có thể sự tham nhũng còn liên quan đến sự thiếu hiệu quả của bộ máy hành chính. Đăng ký doanh nghiệp ở thế giới nghèo mất 68 ngày, trong khi ở thế giới giàu là 27 ngày.

Ở những nước nghèo, kê khai tài sản mất bình quân 100 ngày, trong khi ở những nước giàu con số này là 50. Một số nhà kinh tế học cho rằng viên chức nhà nước ở những nước nghèo khiến người ta xếp hàng dài chờ đợi (đó là sự thiếu hiệu quả) để khuyến khích người đăng ký đưa hối lộ nếu muốn len lén trước (đó là tham nhũng).

Sự tham nhũng, thiếu hiệu quả của bộ máy hành chính và sự thờ ơ với việc thi hành pháp luật chuyển thành những con số thống kê kinh tế vĩ mô mà chúng ta đang nghiên cứu ở đây như thế nào? Chúng để lại một dấu ấn trên năng suất tổng nhân tố. Xét những yếu tố khác không đổi, một quốc gia có bộ máy hành chính tham nhũng, thiếu hiệu quả hoặc luật pháp không được tôn trọng sẽ có năng suất tổng nhân tố thấp hơn một quốc gia với bộ máy hành chính ít bị những khiếm khuyết nêu trên. Một số học giả gọi những nhân tố vô hình nhưng có thể lượng hoá này là *hạ tầng xã hội (social infrastructure)*, số khác gọi chúng là *vốn xã hội (social capital)*.

Các định chế là những thực thể bao trùm. Người ta tương tác với nhau *trong* các định chế. Một ý niệm căn bản hơn về điều này là những *giao kết (engagement)* giữa mọi người. Khả năng có thể giao kết với nhau dẫn tới một vấn đề nền tảng trong đời sống kinh tế. Chúng ta sẽ tìm hiểu điều đó trong chương tiếp theo.



Sự tin tưởng

Hãy hình dung một nhóm người đã phát hiện ra một tiến trình hành động có lợi qua lại. Ở cấp độ lớn nhất, đây có thể là trường hợp các công dân thấy được lợi ích của việc thông qua một hiến pháp cho quốc gia. Ở cấp độ địa phương hơn, nó có thể là sự chia sẻ chi phí và lợi ích để duy trì một tài nguyên chung (hệ thống thủy lợi, đồng cỏ chăn thả, nghề cá ven biển); tạo dựng một tài sản cùng sử dụng (kênh tiêu nước ở một lưu vực sông); hợp tác trong một hoạt động xã hội (giao kết dân sự, vận động hành lang); làm ăn kinh doanh khi sự mua bán không thể được đồng bộ hoá (vay, bảo hiểm, lao động hưởng tiền công); hôn nhân; tạo ra một hội tiết kiệm và cho vay xoay vòng (*iddir*); khởi xướng một giao kết qua lại (tôi giúp anh khi anh cần, và anh sẽ giúp



tôi khi tôi cần); chấp nhận một quy ước (gửi thiệp mừng cho nhau); tạo ra một quan hệ đối tác để sản xuất sản phẩm cho thị trường; thực hiện một giao dịch tức thời (mua thứ gì đó tại chỗ),... Lại có những tiến trình hành động có lợi qua lại bao hàm sự ứng xử đúng đắn, từ những kiểu ứng xử lịch sự như không làm xấu không gian công cộng, tuân thủ luật pháp nói chung, cho đến tôn trọng các quyền riêng tư.

Tiếp theo, hãy tưởng tượng các bên đồng ý chia sẻ lợi ích và chi phí theo một phương thức nhất định. Một lần nữa, ở cấp độ lớn nhất, sự đồng thuận có thể là một kế ước xã hội giữa các công dân nhằm tuân thủ hiến pháp. Hoặc có thể là một đồng thuận ngầm để giữ gìn sự đúng đắn, như là tôn trọng những quyền của người khác, sống hoà thuận với nhau... Ở đây, chúng ta sẽ xem xét những đồng thuận về giao dịch hàng hoá và dịch vụ. Có những trường hợp sự đồng thuận được dựa trên giao dịch không-mặc-cả do một bên đưa ra cho bên kia (như khi mẹ Becky chấp nhận các điều khoản và điều kiện của công ty sửa đường ống nước cho việc sửa ống nước). Trong những hoàn cảnh khác, có thể có sự mặc cả (như khi mẹ Desta mua quần áo đẹp cho gia đình ở chợ phiên của vùng, một hình thức tương tự như *bazaar*, chợ ở Trung Đông). Ở phần sau của cuốn sách (Chương 4), chúng ta sẽ tìm hiểu một kiểu

xác định giá cả được lý tưởng hoá ở những chợ mà gia đình Becky ghé đến, nơi cả người mua lẫn người bán chỉ có những đề nghị không-mặc-cả. Nhưng chúng ta sẽ không tìm hiểu những trường hợp đạt tới sự đồng thuận thông qua mặc cả, cả ở thế giới của Becky lẫn Desta, cũng như không đi tìm những nguyên lý công bằng có thể được viện đến trong quá trình mặc cả. Bởi lẽ, để làm điều đó đòi hỏi chúng ta đi vào lý thuyết đàm phán, một nhánh hay nhưng khó của lý thuyết trò chơi. Thay vì vậy, chúng ta hỏi một câu hỏi phù hợp với cả thế giới của Becky lẫn của Desta: *Trong những hoàn cảnh nào, các bên đã đi đến sự đồng thuận sẽ tin vào sự giữ lời hứa của nhau?*

Để lời hứa của một người được tin thì nó phải đáng tin, bởi vậy chỉ hứa không thôi là không đủ. (Như chúng ta hay cảnh báo người khác - cũng như chính bản thân - rằng đừng tin người “một cách mù quáng”.) Nếu các bên muốn tin vào sự giữ lời hứa của nhau, mọi vấn đề phải được thu xếp sao cho: (1) ở mỗi giai đoạn của tiến trình hành động đã được đồng thuận, mỗi bên đều có lợi trong việc giữ lời nếu các bên khác giữ lời; và (2) ở mỗi giai đoạn của tiến trình hành động đã được đồng thuận, mỗi bên đều tin rằng các bên khác sẽ giữ lời. Nếu hai điều kiện này được đáp ứng thì có thể xác thực một tập hợp các niềm tin qua lại rằng sự đồng thuận sẽ được tuân thủ.

Lưu ý rằng riêng điều kiện (2) là không đủ. Niềm tin cần có lý do. Điều kiện (1) cung cấp lý do. Nó đưa ra một cơ sở, dựa vào đó tất cả mọi người về mặt nguyên tắc có thể tin rằng sự đồng thuận sẽ được giữ đúng. Một tiến trình hành động cho từng bên và đáp ứng điều kiện (1) được gọi là một *cân bằng Nash* (*Nash equilibrium*), nhằm tôn vinh nhà toán học John Nash - được thể hiện thành nhân vật chính trong phim *Một tâm hồn đẹp* (*The Beautiful Mind*) - người đã chứng minh rằng đó không phải là một khái niệm ngớ ngẩn. (Nash cho thấy điều kiện này có thể được đáp ứng trong những hoàn cảnh thực tiễn). Nhưng cách tôi phát biểu điều kiện (1) không phải do Nash mà do John Harsanyi, Thomas Schelling và Reinhard Selten, ba nhà khoa học xã hội đã điều chỉnh khái niệm *cân bằng Nash* đến mức nó có thể được áp dụng vào những hoàn cảnh mà phát biểu của bản thân Nash là không thích hợp.

Lưu ý rằng riêng điều kiện (1) cũng không đủ. Rất có thể một người sẽ có lợi trong việc ứng xử một cách cơ hội nếu tất cả đều tin rằng những người khác cũng đang ứng xử một cách cơ hội. Trong trường hợp đó, sự bất hợp tác cũng là một *cân bằng Nash*, nghĩa là cũng có thể xác thực một tập hợp những niềm tin qua lại rằng sự đồng thuận sẽ không được giữ đúng. Phát biểu một cách giản dị, một *cân bằng Nash* là một

tiến trình hành động (một *chiến lược*, theo cách nói kinh tế học) cho mỗi bên, sao cho không bên nào có bất kỳ lý do gì để đi chệch khỏi tiến trình hành động ấy nếu tất cả các bên khác cũng theo đúng tiến trình hành động của họ. Một nguyên tắc chung là các xã hội chứa đựng nhiều hơn một *cân bằng Nash*. Một số đưa đến những kết quả đáng mong muốn, số khác không. Vấn đề nên tảng mà mọi xã hội đối mặt là tạo ra những định chế sao cho điều kiện (1) và (2) trong nó là đúng với những giao kết nhằm bảo vệ, thúc đẩy lợi ích của thành viên. Khi tìm hiểu những gì kinh tế học nói về vai trò lý tưởng của nhà nước (Chương 8), chúng ta sẽ có nhiều điều bổ sung vào những lợi ích trên.

Kết hợp lại, điều kiện (1) và (2) đòi hỏi rất nhiều phối hợp giữa các bên. Để khảo sát vấn đề liệu có thể kỳ vọng đạt được *cân bằng Nash* nào - nếu có một - các nhà kinh tế học sẽ nghiên cứu những hành vi của con người *không phải cân bằng Nash*. Ý tưởng là dựng mô hình về phương thức mọi người hình thành niềm tin về sự vận hành của thế giới, phương thức mọi người xử sự, cách họ điều chỉnh niềm tin trên cơ sở những gì họ quan sát được. Tiếp theo, theo dõi kết quả của những khuôn mẫu hình thành niềm tin ấy, nhằm kiểm tra xem qua thời gian, mô hình có vận động về phía một *cân bằng Nash* không, hay nó sẽ vận



động theo một dạng nào khác mà không phải về phía một cân bằng.

Nỗ lực nghiên cứu này đã dẫn tới một kết luận chung. Giả sử môi trường kinh tế ở một địa điểm nhất định chứa đựng nhiều hơn một *cân bằng Nash*. Chúng ta nên kỳ vọng đạt được cân bằng nào - nếu có lấy một cân bằng mà nền kinh tế kỳ vọng đạt được - là tùy thuộc vào những niềm tin của những người ở đó vào một thời điểm nào đó trong quá khứ. Nó còn tùy thuộc vào cách người ta điều chỉnh niềm tin của họ trên cơ sở những quan sát kể từ thời điểm quá khứ ấy. Nhưng đây là một cách khác để nói rằng lịch sử là quan trọng. Phong cách tường thuật của kinh tế học dựa trên kinh nghiệm mà tôi đề cập trước đây lại trở nên cần thiết ở thời điểm này. Dựng mô hình, kiểm nghiệm thống kê dựa trên dữ liệu liên quan đến mô hình và tường thuật lịch sử phải đi với nhau một cách tổng hợp, có như thế chúng ta mới tiến bộ trong hiểu biết về đời sống xã hội. Không may, sự nghiên cứu hành vi phi cân bằng sẽ làm chuyên khảo này trở nên rất dài. Vì vậy, tôi sẽ chỉ thỉnh thoảng mới đề cập đến nó. Nhưng cũng may, chúng ta sẽ thấy rằng một nghiên cứu về hành vi cân bằng cũng làm sáng tỏ nhiều điều.

Khởi đầu chương, chúng ta đã nhận xét rằng sự tin cậy qua lại là cơ sở cho hợp tác. Khi đã biết

về sự đa dạng của các *cân bằng Nash*, chúng ta được dẫn tới câu hỏi những kiểu định chế nào có khả năng hỗ trợ sự hợp tác. Để trả lời, một biện pháp hữu ích là phân loại những hoàn cảnh trong đó lời hứa mọi người đưa ra với nhau là đáng tin.

Tình cảm qua lại

Hãy xét tình huống những người liên quan quan tâm đến nhau, và mọi người thường biết rằng họ quan tâm đến nhau. Gia đình là ví dụ hiển nhiên về một định chế dựa trên tình cảm. Nếu phá vỡ lời hứa đã đưa ra với một người chúng ta quan tâm, chúng ta sẽ cảm thấy tệ hại. Vì thế, chúng ta cố gắng không làm như vậy. Tuy nhiên, thỉnh thoảng những thành viên của gia đình cũng bị cám dỗ cư xử không đúng đắn. Những người sống với nhau có thể giám sát nhau chặt chẽ, nên rủi ro bị bắt gặp cư xử không đúng đắn là cao. Điều này ngăn cản các thành viên gia đình, kể cả khi cám dỗ cư xử không đúng đắn là lớn.

Mặc dù vậy, gia đình không thể thực hiện những công việc làm ăn đòi hỏi có sự tham gia của những người có nhiều năng lực khác nhau, nên các gia đình cần tìm ra những biện pháp làm ăn với người ngoài. Vấn đề tin tưởng tái xuất

hiện ở cấp độ liên gia đình. Điều này đưa chúng ta tới sự tìm kiếm những ngữ cảnh khác, trong đó người ta có thể tin là mọi người sẽ giữ lời.

Tâm tính phù hợp

Một trường hợp như vậy là khi người kia là người đáng tin cậy, hoặc họ hay đền đáp người khác khi người khác đối xử tốt với họ. Các nhà tâm lý học tiến hoá gợi ý rằng chúng ta được điều chỉnh để có một khuynh hướng đền đáp. Các nhà tâm lý học phát triển đã thấy tâm tính phù hợp có thể được hình thành bởi sự sống chung, noi gương, giáo dục, thưởng và phạt (ở đời này hay đời sau).

Chúng ta không cần chọn một trong hai quan điểm; chúng không phải loại trừ lẫn nhau. Năng lực có những cảm xúc như xấu hổ, tội lỗi, sợ hãi, yêu thương, phẫn chấn, có qua có lại, tử tế, ghen tị hay cảm giác công bằng và bình đẳng đã xuất hiện dưới áp lực chọn lựa. Văn hoá giúp định hình những ưa thích, kỳ vọng, ý niệm về cái gì tạo thành sự công bằng. Những thứ ấy đến lượt chúng tác động lên hành vi khác nhau giữa các xã hội. Nhưng những phối hợp văn hoá cho phép chúng ta xác định những tình huống *trong đó nổi lên* sự xấu hổ, tội lỗi, sợ hãi, yêu thương, giận dữ, phẫn chấn, đền đáp; chúng không xoá

bỏ tính chất trung tâm của những cảm xúc ấy trong sự hình thành con người. Tư tưởng mà tôi đang khảo sát ở đây là, như những người trưởng thành, chúng ta không chỉ có những khuynh hướng ứng xử như trả cái mình phải trả, giúp người khác dù bản thân chịu chút ít tổn hại, đền đáp ơn nghĩa, mà còn xoa dịu nỗi đau bằng cách trừng phạt những người chủ ý gây tổn thương cho chúng ta, tránh xa những người phá vỡ giao ước, khó chịu với những người giao du với kẻ bội ước... Bằng cách tiếp thu những chuẩn tắc ứng xử, một người khiến chuỗi hành động của mình chứa đựng các chuẩn tắc ấy. Nói ngắn gọn, người đó có một khuynh hướng tuân theo chuẩn tắc dù nó có tính cá nhân hay xã hội. Khi người đó phá vỡ nó, cảm giác tội lỗi hoặc xấu hổ không phải là không có, nhưng hành động thường đã được người đó hợp lý hoá. Đối với người đó, đưa ra một lời hứa cũng là một cam kết; và điều cốt yếu với người đó là những người khác thừa nhận nó như vậy.

Người ta đáng tin ở những mức độ khác nhau. Khi chúng ta tránh phạm luật, đó không phải luôn là vì sợ bị bắt quả tang. Vấn đề là tuy tính thiện không xa lạ với bản chất con người, không xã hội nào có thể chỉ dựa vào nó. Làm sao người ta biết được một người là đáng tin tới đâu? Nếu những lợi ích cá nhân có được do phản bội lương

tâm của mình là đủ lớn, hầu như tất cả chúng ta sẽ phản bội nó. Đa phần có một cái giá phải trả, nhưng khó mà nói ai sẽ phải trả giá nào.

Xã hội ở khắp nơi đã cố gắng hình thành những định chế để người ta có động cơ làm ăn với nhau. Các động cơ khác nhau về chi tiết, nhưng có một điểm chung: *những người bội ước không có nguyên nhân sẽ bị trừng phạt*. Chúng ta hãy xem điều đó được thực hiện ra sao.

Luật lệ và quy tắc

Có hai cách. Một là dựa vào một chế tài bên ngoài, hai là dựa vào sự bắt buộc thi hành từ cả hai phía. Mỗi biện pháp sinh ra một kiểu định chế cụ thể. Tùy vào bản chất công việc muốn thực hiện, người ta sẽ cần đến cách này hoặc cách kia. Thuật ngữ được chuẩn hoá cho cách thứ nhất là *pháp chế* (quyền lực của pháp luật); cho cách thứ hai là *chuẩn tắc xã hội*. Người ở những nước giàu dựa nhiều vào biện pháp thứ nhất, trong khi người ở những nước nghèo dựa nhiều vào biện pháp thứ hai. Sau đây, chúng ta sẽ tìm hiểu phát biểu rằng *chính vì có thể dựa chủ yếu vào biện pháp thứ nhất trong nhiều thế kỷ nên người ở những nước giàu giờ đây mới giàu*.

Tôi sẽ minh họa hai phương pháp chế tài với sự trợ giúp của một ví dụ số học về thoả thuận

song phương. Các con số cho phép chúng ta thu được hiểu biết mà không cần quan trọng hoá. Bản thân ví dụ này được dựa trên một phương thức sản xuất “giao việc cho làm ở nhà”, được ứng dụng rộng rãi ở châu Âu vào thế kỷ 17 và 18, hiện vẫn thịnh hành ở những nước nghèo trong lĩnh vực thủ công. Phương thức sản xuất này rất cục là một mối quan hệ chủ hàng-khách hàng, nhưng với mục đích của chúng ta ở đây, nó cũng có thể được xem như một quan hệ đối tác.

Hãy tưởng tượng anh A sở hữu một khoản vốn lưu động nào đó (chẳng hạn như nguyên liệu thô), đáng giá \$4.000. Anh A biết cô B, người có kỹ năng sử dụng khoản vốn đó để sản xuất ra hàng hoá trị giá \$8.000 trên thị trường. A không có những kỹ năng ấy. Tuy nhiên, A có kênh tiếp cận thị trường mà B không có. A đề nghị đưa vốn cho B, với hiểu biết rằng A sẽ bán hàng hoá một khi B sản xuất ra, và chia sẻ lợi tức với B. Nếu B không làm với A, cô sẽ dành thời gian của mình để sản xuất hàng hoá cho gia đình, và chúng đáng giá \$2.000 với cô. Để khiến cô chấp nhận đề nghị, A đề ra một quy tắc chia sẻ vốn đã được truyền thống của họ xem trọng: \$8.000 sẽ được sử dụng trước hết để bù đắp đầy đủ cho cả hai bên - tức \$4.000 cho A (con số A sẽ hưởng từ việc sử dụng tốt nhất vốn lưu động của mình trong trường hợp khác, được các nhà kinh tế học gọi là *chi phí cơ*



hội [opportunity cost] của khoản vốn lưu động), và \$2.000 cho B (là chi phí cơ hội cho thời gian và công sức của B); phần \$2.000 còn lại được chia đều cho hai người. A sẽ nhận \$5.000 và B nhận \$3.000. Mỗi người kiếm được \$1.000 từ giao kết.

B xem đề nghị là công bằng, nhưng lo một chuyện: tại sao cô nên tin rằng A sẽ không bội ước bằng cách giữ toàn bộ \$8.000 cho riêng mình?

Chế tài bên ngoài

Đây là một biện pháp khả dĩ để đảm bảo B có thể tin A: khế ước được chế tài bởi một cấu trúc sức mạnh và quyền lực đã được xác lập. Trong nhiều xã hội, những vị tù trưởng bộ lạc, người già của làng hay của dòng tộc, hoặc các lãnh chúa là người buộc thi hành các khế ước và ra phán quyết về những tranh chấp. Ở đây, chúng ta hãy hình dung rằng người buộc thi hành bên ngoài là nhà nước và khế ước được soạn ra như một hợp đồng hợp pháp. Chúng ta còn đưa vào danh sách này “thỏa thuận xã hội” ngầm giữa các công dân trong vấn đề không vi phạm luật. Tuy nhiên, để những hợp đồng đưa ra một phương tiện thi hành có thể thực thi được, những vi phạm phải là *có thể xác minh*; nếu không, người chế tài bên ngoài sẽ không có gì để tiến hành khi được yêu cầu ra phán quyết. Những luật sư như cha của Becky kiếm khá nhiều tiền chính là vì sự xác

minh đây khó khăn. Ước tính sơ bộ cho thấy ở Mỹ, chi phí cho giới hành nghề pháp lý (luật sư, thẩm phán, điều tra viên), cho người làm trong lĩnh vực bảo hiểm (người tính toán tổn thất, môi giới bảo hiểm) và cho những người buộc thi hành (cảnh sát) lên tới \$246 tỉ một năm, nghĩa là khoảng 2% GDP của Mỹ; và đó là tôi vẫn chưa tính đến những biện pháp bảo vệ mà mọi người thực hiện chống lại kiện tụng, trộm cắp.

Chúng ta hãy bỏ qua một bên các vấn đề nảy sinh trong quá trình xác minh sự vi phạm hợp đồng (nhưng hãy xem Chương 4-5) và lưu ý rằng nếu những trừng phạt mà nhà nước áp đặt cho một vi phạm được xem là khắt khe so với ý muốn vi phạm của A, điều đó sẽ ngăn chặn A đi theo con đường ấy. Nếu B nhận thức được áp lực của sự ngăn chặn, cô sẽ tin rằng A không bội ước. Và A sẽ tin B không bội ước, vì anh biết B không sợ anh sẽ bội ước. Trong thế giới của Becky, những quy tắc chi phối giao dịch trên thị trường được thể hiện trong luật hợp đồng. Công ty nơi cha Becky làm việc là một pháp nhân, và những định chế thông qua đó ông tích góp lương hưu, tiết kiệm cho giáo dục của Becky và Sam cũng là những pháp nhân... Ông có một hợp đồng lao động với công ty của mình. Các thoả thuận ông đã thực hiện với những định chế tiết kiệm và hưu trí là những hợp đồng hợp pháp. Ngay cả khi một



người trong gia đình tới tiệm tạp hoá, những mua bán (trả bằng tiền mặt hoặc thẻ) cũng bao hàm quy định của pháp luật để bảo vệ cả hai bên (bảo vệ người bán tạp hoá trong trường hợp tiền giả hoặc thẻ không có tiền; bảo vệ người mua trong trường hợp hàng hoá bị phát hiện không đạt chất lượng). Các thị trường chính thức, nơi người ta tự do đi vào và đi ra khi cần, chỉ có thể hoạt động vì có một cấu trúc pháp lý thấu đáo, buộc thi hành những thoả thuận được gọi là “mua” và “bán”. Hơn nữa, chính vì gia đình Becky, chủ tiệm tạp hoá và công ty thẻ tín dụng tin rằng chính phủ có năng lực và sẵn sàng buộc họ thi hành hợp đồng, họ mới giao dịch với nhau.

Việc buộc thi hành hợp đồng đòi hỏi các nguồn lực, vậy đâu là cơ sở cho niềm tin đó? Xét cho cùng, thế giới đương đại đã cho thấy có những nhà nước kiểu này và có những nhà nước kiểu kia. Một câu trả lời - trong một nền dân chủ hiệu quả - là chính phủ lo cho danh tiếng của nó. Một đời sống báo chí tự do và tọc mạch sẽ khiến chính phủ tin rằng thiếu năng lực hoặc tham nhũng có nghĩa là chấm dứt sự cai trị của nó, nhường chỗ cho chính phủ khác trong đợt bầu cử tiếp theo. Chúng ta thấy điều này bao hàm một hệ thống những niềm tin móc nối lẫn nhau về năng lực và ý định của mọi người. Hàng triệu gia đình trong đất nước của Becky tin tưởng (ít hoặc nhiều!) vào

năng lực bắt buộc thi hành hợp đồng của chính phủ vì họ biết chính phủ hiểu rằng nếu không chế tài hợp đồng một cách hiệu quả nghĩa là mất vị thế. Đến lượt mỗi bên của hợp đồng cũng tin (một lần nữa, ít hoặc nhiều!) vào sự không bội ước của bên kia, vì mỗi bên biết rằng bên kia biết là có thể tin vào năng lực bắt buộc thi hành hợp đồng của chính phủ. Và cứ như vậy. Sự tin tưởng được duy trì bởi đe dọa trừng phạt (một khoản phạt, một thời gian ngồi tù, sự sa thải...) đối với bất kỳ ai phá vỡ một hợp đồng, dù hợp đồng có tính chất pháp lý (hợp đồng lao động của cha Becky) hay xã hội (thỏa thuận giữa người bầu cử và chính phủ trong thế giới của Becky nhằm duy trì luật pháp và trật tự). Chúng ta đang ở trong địa hạt của những niềm tin tự củng cố lẫn nhau qua cơ chế tự kích hoạt của chúng (điều kiện (2) đã nói trước đây).

Điều tôi đã trình bày chỉ mang tính tóm tắt. Nội dung đầy đủ của nó cũng tương tự như lập luận chứng minh rằng các chuẩn tắc xã hội cũng đưa ra một cách để bắt buộc thi hành các thỏa thuận. Vì thế, tôi sẽ xem xét điều đó ở mức độ chi tiết hơn.

Sự bắt buộc thi hành từ cả hai phía

Luật hợp đồng tuy có tồn tại ở đất nước của Desta, nhưng gia đình cô lại không thể dựa vào

nó. Các toà án gần nhất cũng ở rất xa, và không thấy ở đâu có luật sư. Đi lại rất tốn kém, nên làng cô giống như một lãnh thổ khép kín. Đời sống kinh tế được định hình bên ngoài hệ thống pháp lý chính thức. Tuy nhiên, cha Desta có giao dịch với người khác. Tham gia vào quỹ tiết kiệm cho tang lễ nghĩa là, “Tôi chấp nhận các điều kiện và điều khoản của *iddir*”. Thị trường tín dụng chính thức nơi họ sống không có, nên người làng có tập tục “có đi có lại” để việc tiêu dùng được ổn thoả. Một nghiên cứu gần đây tiến hành trên một mẫu điều tra các làng ở Nigeria đã phát hiện thấy gần như mọi giao dịch tín dụng là giữa họ hàng hoặc các gia đình trong cùng làng. Không có hợp đồng bằng văn bản nào, các thoả thuận cũng không xác định ngày trả nợ hoặc số tiền trả nợ. Bộ luật dân sự được ngầm tuân theo. Dưới 10% các khoản cho vay bị vỡ nợ.

Tại sao người làng tin tưởng lẫn nhau? Họ tin tưởng vì các thoả thuận được buộc thi hành từ cả hai phía: thành viên của một cộng đồng sẽ áp đặt những trừng phạt cứng rắn cho người nào phá vỡ một thoả thuận, nên mối đe dọa ấy ngăn chặn bất kỳ ai muốn phá vỡ nó. Đây là một căn cứ thường thấy cho việc làm ăn ở những nước nghèo. Chẳng hạn, giữa các nông dân thuộc bộ tộc Kofyar ở Nigeria, đất đai nông nghiệp được tư hữu hoá, nhưng sau khi mùa màng đã được thu

hoạch thì việc chặn thả súc vật là tự do. Giống như gia đình của Desta, những gia đình người Kofyar trông trọt để tự cung tự cấp, nên lao động không được trả công. Tuy nhiên, khác với làng của Desta, nơi các trang trại gia đình xoay xở được với lao động của chính mình, người Kofyar đã hình thành công việc chung trên những trang trại riêng. Một số được tổ chức thành những nhóm từ tám đến mười người, nhưng cũng có những đoàn thể làm việc bao gồm cả cộng đồng. Một hộ gia đình không cung cấp chỉ tiêu lao động được yêu cầu mà không có lý do chính đáng sẽ bị phạt (thực tế hình phạt là những vại bia). Nếu các khoản phạt không được trả, những hộ gia đình sai trái bị trừng phạt bằng cách không cho tham gia lao động chung và bị cộng đồng tẩy chay. Một trường hợp khác là những hệ thống luật lệ đã giúp bảo vệ nghề đánh cá ở những làng ven biển của phía bắc Brazil. Các vi phạm phải chịu trừng phạt, trong đó có cả bị xa lánh và bị phá hoại đồ nghề đánh cá...

Sự bắt buộc thi hành từ cả hai phía có khả năng củng cố các thoả thuận như thế nào? Hoàn toàn có thể nói rằng các hình phạt sẽ được áp đặt lên kẻ cơ hội, nhưng tại sao người ta nên tin vào những đe dọa ấy? Chúng được tin nếu các hình phạt là một khía cạnh của những chuẩn tắc ứng xử xã hội. Để hiểu tại sao, tạm thời hãy giả định

rằng các bên đều có thể *quan sát* một thoả thuận có được giữ đúng hay không. Giả định này chắc chắn là một đòi hỏi cao, nhưng giống như với tính chất “có thể xác minh”, đây là một khởi điểm hữu ích. Một khi thu được kết luận từ nó, chúng ta có thể suy luận làm thế nào các cộng đồng điều chỉnh những định chế của chúng trong các hoàn cảnh mà giả định không đúng hoặc thậm chí gần đúng. Mặt khác, bất kỳ ai từng thăm các làng ở những nước nghèo sẽ biết, ở đây, sự riêng tư không phải là một quyền căn bản. Ở những làng nhiệt đới mà tôi từng đến, những căn nhà tranh được thiết kế và tụm lại thành nhóm, khiến cho bất kỳ ai muốn ngăn người khác thấy chuyện nhà mình cũng khó mà làm được.

Nói tới một chuẩn tắc xã hội (*social norm*), ý chúng tôi là một quy tắc ứng xử đã được chấp nhận. Một quy tắc ứng xử là như thế này: “Tôi sẽ làm X nếu anh làm Y”; “Tôi sẽ làm P nếu Q xảy ra”;... Để mỗi quy tắc ứng xử trở thành một chuẩn tắc xã hội, mỗi người phải thấy có lợi khi ứng xử phù hợp với quy tắc nếu mọi người khác cũng ứng xử phù hợp với quy tắc; nói cách khác, quy tắc nên tương ứng với một *cân bằng Nash*. Để thấy các chuẩn tắc xã hội hoạt động ra sao, chúng ta hãy trở lại với ví dụ số học để tìm hiểu xem sự hợp tác dựa trên một *mối quan hệ dài hạn* có thể được duy trì giữa A (giờ đây được chúng ta

gọi là chủ hàng) và B (giờ đây được chúng ta gọi là khách hàng) hay không.

Hãy giả sử cơ hội để A và B làm ăn với nhau được kỳ vọng là liên tục xuất hiện, giả sử hàng năm. Thời gian để B tạo ra đầu ra được cho là nằm gọn trong một năm. Gọi t là thời gian. Vậy t có các giá trị $0, 1, 2, \dots$ cho đến vô hạn; trong đó 0 đại diện cho năm hiện tại, 1 cho năm kế tiếp, 2 cho năm tiếp theo nữa... cho đến vô hạn. Lợi ích của sự hợp tác trong tương lai là quan trọng với cả A lẫn B, nhưng về căn bản chúng sẽ ít quan trọng hơn lợi ích hiện tại. Xét rất ráo, luôn có khả năng một trong các bên sẽ không còn trong tương lai để duy trì mối quan hệ, hoặc hoàn cảnh có thể thay đổi khiến A không còn tiếp cận được dòng vốn nữa. Để phát biểu chính thức ý tưởng này, chúng ta đưa vào một số dương r , là tỉ lệ tại đó mỗi bên chiết khấu (giảm trừ) lợi ích tương lai từ sự hợp tác. (Chúng ta sẽ thấy trong ví dụ này, tỉ lệ chiết khấu của B là bao nhiêu không quan trọng. Nhưng để tiện trình bày, tôi giả định rằng cả hai cá nhân đều chiết khấu chi phí và lợi ích tương lai theo tỉ lệ r). Giả định ở đây là, khi tính toán trong năm hiện tại ($t=0$), mỗi bên sẽ chia lợi ích của mình ở năm tương lai t bất kỳ cho hệ số $(1+r)^t$. (Số hạng $(1+r)^t$ nghĩa là $(1+r)$ nhân với chính nó t lần.) Vậy, nếu r dương, $(1+r)^t$ lớn hơn một cho mọi giá trị tương lai t ; và vì lợi ích

ở năm t được chia cho $(1+r)^t$ khi tính toán trong năm hiện tại nên tầm quan trọng của những lợi ích ấy giảm dần mỗi năm theo một tỉ lệ cố định r nếu nhìn từ hôm nay. Giá trị r càng nhỏ, sức nặng đặt trên những lợi ích của sự hợp tác tương lai càng lớn. Bây giờ, chúng ta chứng minh rằng nếu r nhỏ, hai người về nguyên tắc có thể đi vào một mối quan hệ dài hạn thành công, trong đó mỗi năm A đều đưa \$4.000 cho B, bán hàng hoá mà B sản xuất ra với giá \$8.000, và trả cho cô \$3.000. Lý thuyết chính thống về các quan hệ dài hạn được phát triển bởi các nhà toán học Robert Aumann và Lloyd Shapley, được mở rộng bởi các nhà kinh tế học Drew Fudenberg, Eric Maskin, Ariel Fubinstein và những người khác. Những gì tôi trình bày ở đây là một minh hoạ về cơ chế của lý thuyết đó.

Hãy xét quy tắc ứng xử sau đây mà A có thể có: (i) bắt đầu bằng cách đưa \$4.000 cho B, (ii) bán hàng hoá nếu cô sản xuất ra được trong năm, (iii) chia thu nhập theo thoả thuận, và (iv) tiếp tục làm như vậy mọi năm chừng nào không có bên nào phá vỡ thoả thuận; nhưng (v) chấm dứt mối quan hệ vĩnh viễn ngay sau năm có sự bội ước của bất kỳ bên nào. Tương tự, hãy xét quy tắc ứng xử sau đây mà B có thể có: chừng nào cả hai bên không bội ước, cô sẽ trung thành làm việc cho A mỗi năm; nhưng sẽ từ chối làm

việc mãi mãi ngay sau năm có sự vi phạm thoả thuận của bất kỳ bên nào.

Hai quy tắc thể hiện một ý tưởng chung: bắt đầu bằng hợp tác và tiếp tục hợp tác chừng nào không bên nào thất tín, nhưng vĩnh viễn rút khỏi sự hợp tác ngay sau năm có sự bội ước đầu tiên từ một trong hai bên. Rút khỏi hợp tác là hình phạt. Các nhà lý thuyết trò chơi đã đặt cho quy tắc không nhân nhượng nhất trong các quy tắc này cái tên “chiến lược dứt khoát” (*grim strategy*), hay đơn giản là *grim*. Tiếp theo, chúng ta chứng minh rằng *grim* đủ sức hỗ trợ mối quan hệ dài hạn nếu r không quá lớn.

Đầu tiên hãy xét B. Giả sử A đã chọn chiến lược *grim* và B tin rằng A đã làm vậy. Anh sẽ đưa vốn cho cô vào đầu năm 0. Tiến trình hành động tốt nhất của B là rõ ràng: giữ đúng thoả thuận bất kể tỉ lệ chiết khấu của cô là như thế nào. Để hiểu tại sao, chúng ta thấy rằng nếu cô cũng chọn *grim*, lợi nhuận ròng mỗi năm của cô là \$1.000 bắt đầu từ năm 0, trong khi nếu cô bội ước trong năm 0, lợi nhuận thuần là không (hãy nhớ, A đã chọn *grim*). Điều này có nghĩa là nếu A đã chọn *grim*, B không có cách nào làm tốt hơn ngoài chọn *grim*.

Phần khó lập luận hơn là ở phía A. Giả sử B đã chọn *grim* và B tin rằng A đã làm vậy. Anh lập luận rằng, nếu đưa vốn lưu động cho cô, cô

sẽ làm việc trung thành với anh trong năm 0. Nhưng nếu anh bội ước, anh sẽ kiếm được \$4.000 (\$8.000 trừ đi \$4.000 số tiền anh có thể kiếm được bằng vốn của mình ở chỗ khác). Nhưng do A tin rằng B đã chọn *grim*, anh cũng phải tin rằng nếu mình bội ước, B sẽ trả đũa bằng cách không bao giờ cộng tác với anh nữa, nghĩa là từ năm 1, lựa chọn tốt nhất của anh không còn là đưa vốn lưu động cho cô. Mặt khác, nếu A cũng chọn *grim*, lợi nhuận ròng của anh sẽ là \$1.000 mỗi năm, bắt đầu từ năm 0. Giá trị chiết khấu hiện tại của dòng thu nhập đó sẽ là tổng $\$1.000 [1+1/(1+r) + 1/(1+r)^2 + \dots \text{ cho đến vô hạn}]$. Giá trị tới hạn của chuỗi vô hạn đó là $\$1.000(1+r)/r$. Chúng ta nên kết luận rằng nếu $1.000(1+r)/r$ lớn hơn 4.000, A sẽ không có lợi nếu phá vỡ thoả thuận, nghĩa là anh không có cách nào tốt hơn ngoài việc mình cũng chọn *grim*. Nhưng $1.000/(1+r)/r$ lớn hơn 4.000 nếu và chỉ nếu r nhỏ hơn 1/3 (hoặc xấp xỉ 33%) mỗi năm. Do vậy, chúng ta đã chứng minh rằng nếu r nhỏ hơn 1/3 mỗi năm, mỗi bên đều có lợi nếu chọn *grim* khi bên kia chọn *grim*. Nhưng nếu cả hai chọn *grim* thì không bên nào là bên đầu tiên bội ước, nghĩa là thoả thuận sẽ được duy trì. Do vậy, chúng ta đã chứng minh rằng *grim* có thể đóng vai trò như một chuẩn tắc xã hội nhằm duy trì một mối quan hệ dài hạn giữa chủ hàng (A) và khách hàng (B).

Các nhà kinh tế học đã phát hiện bằng chứng về *grim* trong những trao đổi xã hội, nhưng có vẻ nó có hiệu lực phần lớn trong những trường hợp người ta cũng tiếp cận được thị trường chính thống. Tuy nhiên, ở thế giới của Desta, không có bằng chứng về *grim*. Các hình phạt được tăng dần, hành vi sai trái đầu tiên chịu một trừng phạt nhỏ, những hành vi sau đó chịu trừng phạt nghiêm khắc hơn, những hành vi ngoan cố còn chịu một trừng phạt nghiêm khắc hơn nữa, và cứ thế. Chúng ta sẽ giải thích điều này như thế nào?

Nơi nào thị trường chính thống và những mối quan hệ dài hạn cùng tồn tại, chiến lược *grim* được kỳ vọng phát huy hiệu lực. *Grim* bao hàm sự trừng phạt vĩnh viễn, đây là một phương tiện cần thiết để ngăn việc thực hiện hành vi cơ hội khi thỉnh thoảng những cơ hội ngắn hạn tốt xuất hiện cận kề. Nhưng như ở làng của Desta, nếu không có nhiều thay thế cho mối quan hệ dài hạn, những sắp đặt của làng xã sẽ có giá trị cao với tất cả mọi người. Việc chọn *grim* sẽ là nỗ lực quá mức cần thiết ở một cộng đồng, nơi mà người ta chiết khấu những giá trị tương lai từ sự hợp tác theo một tỉ lệ thấp. Vì lý do đó, những chuẩn tắc được áp dụng chứa đựng các hình phạt ít hà khắc hơn *grim*. Một hành vi sai duy nhất được xem như một lỗi lầm ở phía người bội ước, hoặc như một cách kiểm tra xem người khác có đang



quan sát không. Đây là lý do tại sao những trừng phạt tăng dần thường được tuân thủ.

Vì vậy, đây là kết luận chung của chúng ta: các chuẩn tắc ứng xử xã hội đủ sức duy trì hợp tác nếu người ta quan tâm đầy đủ đến lợi ích tương lai từ sự hợp tác. Đương nhiên, những điều khoản và điều kiện chính xác sẽ khác nhau ở từng thời điểm và địa điểm; điểm chung của tất cả là sự hợp tác được bắt buộc thi hành từ cả hai phía, không phải được dựa trên chế tài bên ngoài.

Tuy nhiên, có một tin không vui: người ta rất cục cựa có thể không hợp tác kể cả khi họ quan tâm rất nhiều đến những lợi ích tương lai từ sự hợp tác. Để thấy tại sao, hãy tưởng tượng mỗi bên tin rằng mọi bên khác sẽ phá bỏ thoả thuận. Khi ấy, điều có lợi cho từng bên là bội ước ngay lập tức, nghĩa là sẽ không có hợp tác. Ngay cả khi r nhỏ hơn $1/3$ mỗi năm trong ví dụ số học của chúng ta, ứng xử bất hợp tác cũng là một *cân bằng Nash*: A không đưa nguyên liệu thô trị giá \$4.000 cho B vì biết B sẽ không làm cho mình; B sẽ từ chối vì sợ rằng A không giữ lời hứa chia sẻ thu nhập, một nỗi sợ hợp lý nếu A có ý định không chia sẻ \$8.000 với cô một khi cô đã sản xuất ra hàng hoá,... Hợp tác thất bại có khi chỉ đơn giản vì cả hai cùng có niềm tin không ổn định và chúng tự xác thực lẫn nhau, không có gì khác. Chắc chắn sự nghi ngờ lẫn nhau là thứ đã huỷ hoại cơ hội

hợp tác, nhưng sự nghi ngờ vốn là thứ trước nay vẫn thế trong mỗi người. Nói ngắn gọn, kể cả khi có những định chế phù hợp cho phép mọi người hợp tác, có thể họ cũng không làm vậy. Họ có hợp tác hay không là tùy vào niềm tin qua lại, không vào điều gì khác. Tôi đã biết kết quả này trong nhiều năm, nhưng vẫn thấy đây là một sự thật đáng ngạc nhiên và phiền lòng về đời sống xã hội.

Liệu hai người có hình thành một quan hệ hợp tác nếu r vượt quá $1/3$ mỗi năm? Câu trả lời là “không”. Vì chiến lược *grim* là hoàn toàn không thể lay chuyển nên không quy tắc nào khác có thể áp đặt một hình phạt nặng hơn cho một hành vi sai duy nhất. Nếu B chọn *grim*, cảm dỗ bội ước từ phía A sẽ nhỏ hơn so với trường hợp B chọn bất kỳ quy tắc ứng xử nào khác; điều này có nghĩa là không quy tắc ứng xử nào có thể hỗ trợ một mối quan hệ hợp tác nếu r vượt quá $1/3$ một năm. Việc nghiên cứu *grim* rất hữu ích, nó cho chúng ta dùng nhiều ví dụ, chẳng hạn ví dụ hiện tại, nhằm xác định giá trị lớn nhất của r để sự hợp tác là có thể.

Giờ đây, chúng ta có trong tay một công cụ giải thích làm thế nào một cộng đồng có thể chuyển từ hợp tác sang bất hợp tác. Căng thẳng sinh thái - chẳng hạn do dân số tăng lên và hạn hán kéo dài - thường dẫn tới việc tranh giành



đất đai và tài nguyên thiên nhiên (Chương 7). Bất ổn chính trị - trong trường hợp tệ nhất là nội chiến - cũng có thể trở thành một lý do để cả A và B lo ngại rằng nguồn vốn của A sẽ bị phá huỷ hoặc sung công. Giờ đây, A sẽ chiết khấu lợi ích tương lai từ sự hợp tác với B theo một tỉ lệ cao hơn. Tương tự, nếu hai bên sợ rằng chính phủ nghiêng hơn về phía phá bỏ những định chế làng xã nhằm tăng cường quyền lực của nó, r sẽ tăng. Vì bất kỳ lý do gì, nếu r tăng quá $1/3$ một năm, mỗi quan hệ sẽ tan vỡ. Các nhà toán học gọi điểm tại đó xảy ra những chuyển đổi ấy là *điểm phân nhánh (bifurcation)*. Các nhà xã hội học gọi chúng là *điểm lật (tipping point)*. Chuẩn tắc xã hội chỉ có hiệu lực khi người ta có lý do để đánh giá cao những lợi ích hợp tác trong tương lai.

Nhiều ví dụ đương đại minh họa điều này. Người ta đã thấy những định chế địa phương suy đồi trong những vùng bất ổn của châu Phi hạ Sahara. Hệ thống quản lý làng xã từng một thời bảo vệ những cánh rừng vùng Sahel* khỏi sự khai thác không bền vững đã bị phá huỷ bởi những chính phủ muốn thiết lập quyền lực của họ đối với người dân nông thôn. Nhưng viên chức nhà nước vùng Sahel không có chuyên môn về

* Khu vực chuyển dịch sinh thái-khí hậu và địa sinh vật ở châu Phi, phía nam là sa mạc Sahara, phía bắc là vùng đồng cỏ Sudan.

lâm nghiệp, cũng không có nguồn lực để giám sát ai lấy cái gì khỏi rừng. Nhiều viên chức tham nhũng. Cộng đồng nông thôn đã không thể chuyển từ sự cai quản của làng xã sang một sự cai quản dựa trên luật pháp: cái thứ nhất đã bị phá huỷ, cái thứ hai vẫn chưa thực sự vận hành. Khoảng trống tập thể ấy đã có một tác động khủng khiếp lên những người có đời sống xoay quanh những cánh rừng của họ.

Đáng ngại là có những đường hướng tinh vi hơn để các xã hội chuyển từ một trạng thái tin tưởng lẫn nhau sang một trạng thái không tin tưởng lẫn nhau. Mô hình hợp tác giữa A và B của chúng ta đã cho thấy khi r nhỏ hơn $1/3$ một năm, kết quả của cả hợp tác lẫn không hợp tác đều là cân bằng. Vì vậy, ví dụ nói cho chúng ta biết rằng một xã hội có thể thay đổi hoàn toàn từ hợp tác sang bất hợp tác chỉ vì một sự thay đổi trong niềm tin. Sự thay đổi có thể không liên quan gì đến những biến đổi dễ thấy trong hoàn cảnh; toàn bộ sự chuyển biến trong hành vi có thể được khởi xướng trong tâm trí mọi người. Sự thay đổi có thể xảy ra nhanh và bất ngờ, điều đó giải thích tại sao nó không thể được dự báo, tại sao nó gây ngạc nhiên và khiến người ta mất tinh thần. Những người mới sáng thức dậy thấy mình là bạn bè, đến trưa đã xung đột với nhau. Dĩ nhiên, trong thực tế thường có những dấu



hiệu báo trước. Tin đồn sai và sự tuyên truyền tạo ra những đường hướng, theo đó niềm tin của mọi người có thể thay đổi, khiến một xã hội nơi người ta tin nhau thành một xã hội nơi người ta không tin nhau.

Điều ngược lại cũng có thể xảy ra, nhưng mất thời gian lâu hơn. Để tái xây dựng một cộng đồng trước đó bị xung đột dân sự làm cho tan hoang, đòi hỏi phải xây dựng niềm tin. Sự bất hợp tác không cần nhiều phối hợp như sự hợp tác. Không hợp tác thường có nghĩa là rút lui. Để hợp tác, người ta không chỉ phải tin rằng bên kia hợp tác, họ còn phải phối hợp theo một chuẩn tắc xã hội mà mọi người đều hiểu. Đó là lý do tại sao phá huỷ một xã hội dễ hơn nhiều so với xây dựng nó.

Một sự tăng hoặc giảm hợp tác biến thành những thống kê kinh tế vĩ mô như thế nào? Ví dụ số học của chúng ta đã nắm bắt được một điểm đáng chú ý, đó là một sự tăng hợp tác khiến thu nhập tăng lên bằng cách cho phép phân bổ tài nguyên hiệu quả hơn: vốn lưu động của A được sử dụng tốt hơn trong sự hợp tác, sức lao động của B cũng vậy. Bây giờ, chúng ta hãy xét hai cộng đồng y hệt nhau ở mọi phương diện, ngoại trừ rằng ở một cộng đồng, mọi người đã phối hợp ở một điểm cân bằng, tại đó họ tin tưởng lẫn nhau, trong khi người ở cộng đồng kia đã phối hợp ở một

điểm cân bằng, tại đó họ không tin tưởng nhau. Khác biệt giữa hai nền kinh tế sẽ được phản ánh trong năng suất tổng nhân tố: ở cộng đồng có sự tin tưởng lẫn nhau sẽ cao hơn ở cộng đồng không có sự tin tưởng lẫn nhau. Do có thu nhập lớn hơn, những cá nhân ở nền kinh tế thứ nhất có thể để dành nhiều thu nhập hơn nhằm tích lũy tài sản vốn, xét những thứ khác không đổi. Tăng trưởng GDP ở đó sẽ cao hơn. Từ những con số thống kê, sự tin tưởng lẫn nhau được xem là một động lực cho tăng trưởng kinh tế.

Cộng đồng và thị trường

Những người giờ đây tương tác đã tiếp xúc với nhau vào lúc đầu như thế nào? Ở làng của Desta, câu trả lời rất đơn giản: hầu như họ đã biết nhau từ khi sinh ra. Những người tham gia vào những quan hệ dài hạn dựa trên các chuẩn tắc xã hội - hay nói ngắn gọn, *những cộng đồng* - phải biết nhau, ít nhất một cách gián tiếp, thông qua những thành viên mà họ quen biết riêng. Ví dụ, cha của Desta biết hầu như tất cả những thành viên của *iddir* mà ông tham gia. Gia đình họ biết tất cả những người mà họ cùng chia sẻ những tài nguyên chung của địa phương. Các cộng đồng có tính *riêng tư* và *dành riêng*. Thành viên có tên gọi, nhân cách, đặc tính. Lời nói của



một người ngoài không có hiệu lực bằng lời nói của người trong nội bộ.

Ngược lại, đặc điểm chính của những giao dịch chịu sự chế tài của luật hợp đồng là chúng có thể xảy ra giữa những người không quen biết nhau. Ở thế giới của Becky, mọi người năng động - một kiểu ứng xử không phải không liên quan đến thực tế rằng họ có thể giao dịch ngay cả với những người họ không quen biết. Becky thường không quen biết người bán hàng ở cửa hàng bách hoá tại trung tâm mua sắm của khu phố, và họ cũng không quen biết Becky. Khi cha mẹ Becky đi vay ngân hàng, khoản giải ngân cho họ đến từ những người gửi tiền không quen biết. Thật sự có hàng triệu giao dịch diễn ra mỗi ngày giữa những người chưa từng gặp mặt và sẽ không bao giờ gặp. Các trao đổi thường chỉ xảy ra một lần, không giống như những trao đổi dựa trên các mối quan hệ dài hạn. *Thị trường* là ví dụ căn bản nhất về những định chế cung cấp các cơ hội như vậy. Ngược với cộng đồng, thị trường là *không riêng tư* và *không dành riêng*. Hãy nhớ câu thường được nói: “Tiền của tôi đâu kém gì tiền của anh.”

Quyền sở hữu

Quyền sở hữu đối với một mặt hàng là những quyền, những hạn chế, những ưu tiên liên quan

đến việc sử dụng nó. Đây là chủ đề trung tâm trong kinh tế học vì nó liên quan chặt chẽ đến những động cơ khiến người ta sử dụng hàng hoá và dịch vụ theo cách này thay vì cách khác. Quyền sử dụng đối với một món hàng nếu không được xác định rõ thường gây ra sự bất cập, vì không ai hoàn toàn đủ khả năng giành được những lợi ích có thể thu được từ nó; đây là một cách khác để nói rằng, xét một cách toàn diện, không ai có động cơ đưa món hàng vào sử dụng theo cách hiệu quả. Nói ngắn gọn, chúng ta sẽ cho rằng sự sở hữu một món hàng bao gồm (i) quyền sử dụng nó theo cách người sở hữu chọn, và (ii) quyền trao đổi nó



Hình 5. Trẻ em đi kiếm củi ở rừng chung của làng



lấy một món hàng khác (bằng cách bán hoặc cho thuê) hoặc dùng làm quà tặng.

Nói về quyền sở hữu, chúng ta không nên chỉ nói tới sở hữu *tư nhân*. Có một số hàng hoá ở làng của Desta thuộc sở hữu *làng*. Cộng đồng của Desta có quyền về phương diện lịch sử đối với chúng. Chúng được gọi là “những tài nguyên thuộc sở hữu chung” (*common property resources*), hay đơn giản là “tài nguyên chung” của cộng đồng địa phương (*local commons*). Tài nguyên chung thường là tài nguyên thiên nhiên (đồng cỏ chăn thả, hồ nước, rừng, các bãi cá ven biển, đầm đước). Nhưng hàng hoá được sản xuất ra cũng có thể là tài nguyên chung. Ví dụ, dân làng ở những lưu vực sông nhỏ tại các nước nghèo từng xây những nơi tập trung nước, vừa có chức năng như hồ chứa vừa để tưới tiêu, vừa để nuôi thủy sản. Các hồ được cả tập thể cùng xây dựng và duy trì. Chúng được người làng xem như tài nguyên chung. Trong những trường hợp được làng quản lý, tài nguyên chung không phải dành cho tất cả mọi người mà chỉ cho những người có quyền theo lịch sử. Những giao dịch liên quan đến chúng căn bản không được điều chỉnh bởi giá cả thị trường, nên số phận của chúng có thể không được nhắc đến trong những tính toán kinh tế quốc dân (Chương 7).

Tuy nhiên, có một điều không hay về những định chế điều tiết sự sử dụng tài nguyên chung.

Quyền sở hữu các sản phẩm từ tài nguyên chung thường được căn cứ trên sở hữu đất đai tư nhân: những hộ gia đình giàu hơn được hưởng một tỉ lệ lợi ích lớn hơn từ tài nguyên chung. Ở Ấn Độ, không hiếm trường hợp quyền tiếp cận những tài nguyên chung màu mỡ hơn được dành riêng cho đẳng cấp Brahmin. Cũng có ghi nhận về tình trạng phụ nữ đôi khi bị loại ra - ví dụ khỏi những công việc liên quan đến rừng của địa phương. Cộng đồng có thể nhẫn tâm không kém gì thị trường.

Tài nguyên chung (*common property resources*) được phân biệt với những hàng hoá mà người ta được *tiếp cận tự do*. Loại thứ hai bao gồm những hàng hoá thuộc về tất cả mọi người, nghĩa là không thuộc về ai cả. Ngoại trừ trường hợp kiến thức về “những vấn đề thuộc bản chất tự nhiên” (Chương 5), chuyện ai đó tạo ra một thứ rồi cho phép mọi người sử dụng tự do là bất thường; chính vì vậy, các hàng hoá có sự tiếp cận tự do thường là những tài nguyên thiên nhiên không giới hạn, chẳng hạn khí quyển và vùng biển ngoài khơi.

Kể cả khi sự sở hữu không bị tranh chấp, một tài sản cũng có thể bị quản lý tồi tệ. Điều này xảy ra chẳng hạn nếu những người sở hữu nó không thể hợp tác (một tài nguyên chung không được quản lý), hoặc nếu những người quản lý tài



sản quay sang những hành vi sai lạc (thối phong lợi nhuận của một công ty bằng những thủ thuật kế toán không minh bạch), hoặc nếu các giám đốc công ty đưa ra những quyết định không phù hợp với lợi ích của cổ đông. Chừng nào những thành viên của cộng đồng không chiết khấu lợi ích tương lai từ sự hợp tác theo một tỉ lệ quá cao, những đồng thuận về việc sử dụng tài nguyên chung có thể trở nên đáng tin bằng cách dựa vào những chuẩn tắc ứng xử xã hội. Vậy tại sao người ta thường không thể đạt được thoả thuận sử dụng những tài nguyên được tiếp cận tự do? Câu trả lời là, sự hợp tác đòi hỏi quá nhiều người tham gia với những nhu cầu và ý định khác nhau. Hơn nữa, do người ta khám phá ra những biện pháp rẻ hơn để bòn rút tài nguyên thiên nhiên, do tăng trưởng kinh tế đi đôi với lượng chất thải ngày càng tăng và phải tìm được chỗ để đổ bỏ chất thải ở đâu đó, nên tốc độ bòn rút khi có sự tiếp cận tự do càng lớn. Những nhân tố này giải thích tại sao vùng đánh bắt cá ngoài khơi và bầu khí quyển như một bình chứa khí thải carbon ngày nay đang chịu những áp lực khủng khiếp. Những tài nguyên thiên nhiên được tiếp cận tự do đã bị sử dụng quá mức do không ai phải trả tiền để có quyền sử dụng chúng.

Sự sở hữu là cá nhân, của làng hay là “tiếp cận tự do” tùy thuộc một phần vào những đặc

điểm của hàng hoá. Tài nguyên lưu động thì khó bị tư hữu hoá, nhưng chúng ta có thể ngăn một số thứ không trở thành những tài nguyên được tiếp cận miễn phí. Các cộng đồng từng chia sẻ nguồn nước sông, và những vùng nuôi cá ven biển thường là tài nguyên chung. Các thoả thuận được giữ đúng bởi một chế tài bên ngoài hoặc bởi sự bắt buộc thi hành từ cả hai phía. Bối cảnh là quan trọng.

Không phải ngẫu nhiên khi có đến 20% thu nhập của gia đình Desta đến từ tài nguyên chung, trong khi tài nguyên chung ở khu vực Becky sống chỉ cho các gia đình tại đó những cơ hội ít ỏi, cùng lắm là đi picnic. Những nghiên cứu trong lịch sử cho chúng ta thấy tài nguyên chung có tầm quan trọng giảm đi khi kinh tế tăng trưởng. Chúng suy giảm vì sự khan hiếm tương đối của hàng hoá và dịch vụ đã thay đổi theo sự tăng trưởng kinh tế. So với vốn hữu hình và vốn con người, đất đai tương đối cố định về quy mô. Hơn nữa, tiến bộ khoa học và công nghệ khiến việc sử dụng đất ngày càng trở nên hiệu quả hơn. Một số người muốn phát triển đất đai cho những mục đích này, số khác cho những mục đích khác. Các cộng đồng ngày càng khó đạt thoả thuận sử dụng tài nguyên chung dựa trên sở hữu đất đai, nên nhu cầu tư hữu hoá tăng lên.



Hàng hoá và dịch vụ: Các phân loại

Điều chúng ta thường làm là phân biệt đối tượng này với đối tượng khác nếu chúng có sự khác biệt. Hàng hoá và dịch vụ thường được phân biệt với nhau bởi tính chất vật lý và hoá học (ví dụ, nước uống được khác với lúa mì). Nhìn chung, người ta thừa nhận rằng hàng hoá và dịch vụ còn nên được phân biệt bởi địa phương, chẳng hạn như được ngầm hiểu trong câu chệ bai rằng ai đó “đang chở củi về rừng”. Như vậy, nước uống được ở Sahara là một hàng hoá khác với nước uống được ở Alaska. Nhà kinh tế học Erik Lindahl từ nhiều năm trước đã cho thấy để hiểu về vay mượn, tiết kiệm, cho vay và đầu tư (Chương 6), chúng ta nên phân biệt hàng hoá và dịch vụ bằng thời điểm xuất hiện. Nước uống được ngày nay là một hàng hoá khác với nước uống được ngày hôm qua, và chúng ta nên thừa nhận sự khác biệt. Từ giải thích của Lindahl suy ra rằng, một món hàng bền vững nên được xem như một luồng dịch vụ mà nó được kỳ vọng cung cấp qua thời gian.

Nhà kinh tế học Kenneth Arrow cho thấy hàng hoá nên được phân biệt ở mức độ sâu hơn nữa. Ông lập luận rằng để hiểu được bảo hiểm và thị trường chứng khoán, chúng ta nên phân biệt các hàng hoá và dịch vụ bởi những sự việc bất ngờ không chắc chắn trong đó chúng xuất

hiện. Từ giải thích của Arrow suy ra rằng, nước uống được ngày mai trong trường hợp thời tiết lạnh là một món hàng khác với nước uống được ngày mai trong trường hợp thời tiết nóng.

Sự hoạch định tương lai đòi hỏi chúng ta dự phòng sẵn hàng hoá và dịch vụ vào những thời điểm của tương lai. Khi một nhà buôn ở thế giới của Becky mua lúa mì kỳ hạn - nghĩa là ông trả tiền vào lúc này cho một gia, và hàng được giao trong sáu tuần - ông đang mua lúa mì thuộc một đặc điểm nhất định (kích thước hạt, độ ẩm...), và hàng được giao trong sáu tuần, bất kể điều gì xảy ra. Bằng cách trữ ngô trong nhà, cha mẹ Desta cố gắng đảm bảo rằng cả nhà có ngô để ăn cho đến mùa thu hoạch tiếp theo, bất kể điều gì xảy ra. Nói theo kiểu phân loại của Lindahl, cả nhà buôn lẫn cha mẹ của Desta đều đang mua “những hàng hoá có ghi ngày”. Nhưng tương lai không tránh khỏi tình trạng không chắc chắn. Bằng cách trả một khoản phí bảo hiểm hàng năm cho nhà cửa, cha mẹ của Becky mua một sự thay thế cho ngôi nhà của họ trong năm tiếp theo *nếu và chỉ nếu* nhà của họ bị hư hại. (Họ không lấy lại được khoản phí trong trường hợp nhà của họ không bị hư hại vào cuối năm). Hàng hoá họ đang mua là một ngôi nhà thay cho cái hiện tại vào năm tiếp theo *nếu và chỉ nếu* ngôi nhà hiện tại bị hư hại. Theo cách nói của Arrow,



họ đang mua “một món hàng liên quan đến sự bất trắc”.

Hàng hoá tư nhân, hàng hoá công cộng, tác động ngoại biên

Với thuật ngữ *hàng hoá tư nhân* (*private goods*), các nhà kinh tế muốn nói tới một mặt hàng mà việc sử dụng nó vừa có tính cạnh tranh vừa có tính loại trừ. Thực phẩm là một loại hàng hoá tư nhân thiết yếu. Nếu ai đó tiêu dùng thêm một đơn vị thực phẩm từ một lượng thực phẩm nhất định, tất cả những người khác gộp lại sẽ có ít hơn một đơn vị thực phẩm để tiêu thụ (đó là “có tính cạnh tranh”); và chừng nào các quyền mà một người có đối với thực phẩm còn được bảo vệ, người đó có thể loại trừ người khác khỏi sự tiêu thụ thực phẩm ấy (đó là “có tính loại trừ”). Ở phương diện này, hầu hết những hàng hoá chúng ta tiêu dùng hoặc sử dụng là hàng hoá tư nhân. Ngược lại, một *hàng hoá công cộng* (*public goods*) là một mặt hàng mà việc sử dụng là *không* có tính cạnh tranh và *không* có tính loại trừ. Một ví dụ hiển nhiên là quốc phòng. Nếu một quốc gia có phương tiện tự bảo vệ trước sự tấn công, nó không chỉ bảo vệ tất cả những người sống ở đó, mà còn không tốn thêm bất kỳ chi phí gì để bảo vệ thêm một người nào khác đến sống ở đó (“không có tính cạnh tranh”); hơn nữa, không

thể loại trừ bất kỳ ai đến sống ở đó khỏi sự bảo vệ (“không có tính loại trừ”). Còn có những hàng hoá công cộng “tệ hại”. Chất xả thải từ các nhà máy giấy là một ví dụ điển hình.

Hàng hoá công cộng là hình ảnh phản chiếu của những tài nguyên được tiếp cận tự do. Ngược với những tài nguyên được tiếp cận tự do và hay bị sử dụng quá mức, hàng hoá công cộng không được cung cấp đủ nếu người ta bị phó mặc cho việc tự xoay sở. Các nhà kinh tế học Knut Wicksell và Paul Samuelson đã truy tìm lý do của sự cung cấp không đầy đủ, đó là động cơ *hưởng không (free-rider)* những gì người khác đã tạo ra. Cốt yếu là ở chỗ một khi một hàng hoá công cộng được cung cấp, nó là một mặt hàng có sự tiếp cận tự do. Nhưng động cơ cung cấp hàng hoá của tư nhân sẽ không xét đến lợi ích này. Wicksell và Samuelson lập luận rằng vấn đề chỉ có thể được khắc phục bằng hành động tập thể. Hành động ấy có thể dưới hai dạng: (i) do khối công cung cấp; (ii) do tư nhân cung cấp nhưng được trợ cấp bởi khối công. Khi một hàng hoá công cộng có độ phủ địa lý hạn chế (bao phủ rừng ở những lưu vực sông; hệ thống thoát nước địa phương), “công” có nghĩa là cộng đồng hoặc chính quyền địa phương. Trong cả hai trường hợp, chúng ta đều đang nói tới phạm vi chính trị địa phương. Ở thế giới của Desta, hàng hoá công cộng của

địa phương thường được cung cấp bởi cộng đồng; ở thế giới của Becky, chúng là trách nhiệm của chính quyền địa phương. Trong cả hai thế giới ấy, thị trường đều không đóng vai trò dẫn dắt. Khi hàng hoá công cộng có giới hạn trong một biên giới quốc gia (quốc phòng), hành động tập thể có nghĩa là sự tham gia của nhà nước, do vậy là thiết chế quốc gia. Khi hàng hoá công cộng không có giới hạn (hệ thống tuần hoàn toàn cầu chi phối khí hậu), hành động tập thể chỉ có thể là sự tham gia của cộng đồng quốc tế, nghĩa là thiết chế quốc tế.

Sự cung cấp hàng hoá công cộng do tư nhân đảm nhận đưa đến một dạng ảnh hưởng đặc biệt gọi là *tác động ngoại biên (externalities)*. Tác động ngoại biên nghĩa là hiệu ứng do các quyết định gây ra với những người không phải là các bên của quyết định ấy. Trong một số trường hợp, các hiệu ứng là có lợi (chúng được gọi là các tác động ngoại biên *tích cực*); trong những trường hợp khác chúng có hại (tác động ngoại biên *tiêu cực*). Giáo dục sơ cấp và những biện pháp chăm sóc sức khoẻ công tạo ra những tác động ngoại biên tích cực. Nếu tôi học để biết chữ, tôi được lợi nhưng những người biết chữ khác cũng vậy, vì giờ đây họ có thể giao tiếp với tôi qua những phương tiện không phải là lời nói. Tương tự, nếu tôi được tiêm chủng cho một căn bệnh lây nhiễm, tôi được

lợi nhưng những người dễ nhiễm bệnh khác cũng vậy, vì giờ đây họ không còn gặp rủi ro từ tôi. Hãy tưởng tượng giáo dục và tiêm chủng được thể chế hoá thành hàng hoá tư nhân. Mỗi hộ gia đình sẽ đầu tư không đủ cho cả hai, vì sẽ không ai xét đến những lợi ích mà họ đem đến cho người khác.

Ngược lại, sự đông đúc trên xa lộ hay khói bụi trong bầu không khí của thành phố gây ra những tác động ngoại biên tiêu cực. Nếu lái xe trên xa lộ, có lẽ bạn được lợi, nhưng bạn làm căng thẳng thêm tình trạng tắc nghẽn, khiến những người khác trên xa lộ phải gánh chịu. Tương tự, khi xe hơi của bạn thải ra khói bụi, những người khác sống trong bầu không khí ấy đều chịu một tổn thất. Mỗi trường hợp như vậy đều bao hàm sự hưởng không, một vấn đề được nói tới nhiều bởi các bình luận gia xã hội ngày nay. Ý tưởng sự hưởng không và các tác động ngoại biên có liên quan đến nhau là không phải mới. Nhà kinh tế học A. C. Pigou đã nói tới vấn đề trong thập niên 1920, ông ủng hộ biện pháp đánh thuế để giảm những tác động ngoại biên tiêu cực của khói bụi, và trợ cấp để tăng sự cung cấp những tác động ngoại biên tích cực của khói bụi.

Tiền

Nói tới nông nghiệp tự cung tự cấp, các nhà kinh tế học ám chỉ những hộ gia đình trồng trọt



đủ cho mình. Gia đình của Desta không hẳn như vậy, như khá gần. Gia đình của Becky thì rất khác. Thu nhập của cha mẹ cô bé được sử dụng để mua hàng hoá và dịch vụ mà gia đình họ tiêu thụ. Gia đình họ làm điều đó bằng cách giao dịch trên thị trường. Nếu phân loại những giao dịch mà gia đình Becky thực hiện mỗi năm, đại đa số là cho tiêu dùng tức thời, và chúng chủ yếu bao gồm những món rất nhỏ, chẳng hạn tạp hoá. Sự thanh toán trong thế giới của Becky được thực hiện bằng tiền, ở đây là đôla Mỹ. Tiền giấy và tiền xu tạo thành một bộ phận của cái gọi là “tiền tệ”, nhưng chúng không có giá trị nội tại nào. Vậy tại sao người ta giữ tiền? Tại sao từ đầu chúng ta đã cần một phương tiện trao đổi?

Hãy tưởng tượng một thế giới nơi tất cả mọi người đều tuyệt đối đáng tin cậy, nơi không phát sinh bất kỳ chi phí nào cho sự tính toán, nhớ và nhận dạng người khác, nơi mọi giao dịch - dù ở đây và ngay lúc này, hay là có khoảng cách về thời gian, không gian và những điều bất trắc - đều có thể được thực hiện không mất chi phí. Ở thế giới đó, mọi người sẽ có khả năng giao dịch với nhau chỉ trên cơ sở lời nói. Sẽ không có nhu cầu về tiền.

Chúng ta không sống trong thế giới ấy. Để thấy tại sao tiền là một phương tiện trao đổi cần thiết trong thế giới chúng ta đang sống này, hãy

tưởng tượng ba người, A sở hữu lúa mì, B sở hữu gạo, C sở hữu ngô. Chúng ta hãy giả sử A thích gạo, B thích ngô, và C thích lúa mì. Những trao đổi hàng hoá song phương (thường được gọi là “hàng đổi hàng”) sẽ là không thể vì thiếu một thứ được nhà kinh tế học gọi là “sự trùng hợp kép về nhu cầu”: A muốn gạo của B nhưng không thể hàng đổi hàng với B vì B không quan tâm đến lúa mì của A... Đây là một ví dụ cứng nhắc, nhưng vấn đề nó nêu lên là rất tổng quát. Sử dụng tiền như một phương tiện trao đổi khiến mọi người giao dịch với nhau kể cả khi không có sự trùng hợp kép về nhu cầu. Tiền là phương tiện thanh toán hợp pháp cả ở thế giới của Beck lẫn thế giới của Desta, vì chính phủ các nước đó nói rằng nó là một phương tiện thanh toán hợp pháp và củng cố phát biểu ấy bằng sức mạnh quyền lực của họ. Paul Samuelson tạo ra một mô hình không khác với mô hình chúng ta đã nghiên cứu trước đây (về một quan hệ đối tác giữa A và B) để cho thấy dù tiền không có giá trị nội tại, người ta lại giữ tiền vì muốn có thể mua hàng hoá và dịch vụ mà không cần sở hữu các hàng hoá và dịch vụ để trao đổi. Tiền không chỉ là một phương tiện trao đổi, nó còn là một nơi lưu giữ giá trị. Gia đình của Becky sẽ không tồn tại được nếu không sống trong một nền kinh tế tiền tệ. Gia đình của Desta do gần như tự cung

tự cấp nên có thể tồn tại được. Nhưng chúng ta nên tránh quy kết quan hệ nhân quả trong khi thực ra không có. Nếu gia đình của Becky sống ở một nơi không có thị trường, họ cũng sẽ cố gắng tự cung tự cấp. Gia đình sẽ nghèo túng nếu cha cô bé cố sống bằng kỹ năng luật sư của ông. Tất nhiên, ngay cả cha mẹ Desta cũng cần tiền để mua hàng hoá và dịch vụ ở những thị trường tồn tại ít ỏi ở môi trường làng của họ. Họ chấp nhận tiền được dùng để đổi lấy rượu mà mẹ Desta nấu hoặc củ teff mà cha cô bé trồng.

Tiền giấy và tiền xu do chính phủ phát hành không phải hình thức tiền duy nhất ở thế giới của Becky. Giao dịch kinh doanh thường sử dụng chi phiếu rút từ ngân hàng nọ sang ngân hàng kia. Số dư tài khoản vãng lai cũng đóng vai trò như một phương tiện trao đổi, nên chúng cũng là tiền. Khi ký một hợp đồng, các bên liên quan có những niềm tin nhất định về giá trị tương lai của đồng đôla, nghĩa là những niềm tin liên quan đến rổ hàng hoá và dịch vụ mà một đôla sẽ mua được trong tương lai. Những niềm tin ấy dựa một phần trên sự tin tưởng của họ - chính xác hơn là *sự tin cậy* - vào việc nhà nước có thể quản lý giá trị của đồng tiền. Dĩ nhiên, niềm tin còn dựa trên nhiều thứ khác nữa, nhưng điều quan trọng vẫn là giá trị của tiền được duy trì chỉ vì người ta tin rằng nó sẽ được duy trì. Tương tự, nếu vì

lý do gì đó người ta sợ rằng giá trị sẽ không được duy trì, vậy nó sẽ không được duy trì. Những sụp đổ tiền tệ, chẳng hạn lần xảy ra ở nước cộng hoà Weimar (thuộc nước Đức ngày nay) vào năm 1922-1923 là một minh họa cho thấy một sự mất niềm tin có thể tự nó hiện thực hoá như thế nào. Tình trạng đổ xô rút tiền ngân hàng, sự hình thành bong bóng rồi sụp đổ của thị trường chứng khoán cũng có cùng đặc điểm ấy. Có nhiều cân bằng xã hội, mỗi thứ lại được củng cố bởi một tập hợp các niềm tin tự xác thực. Một trong những mục đích quan trọng nhất của chính sách tiền tệ là duy trì giá trị của đồng tiền.

Tiền khiến các giao dịch được xảy ra nặc danh. Những giao dịch nặc danh ấy được thực hiện một lần là xong, như khi Becky mua đĩa CD ở trung tâm mua sắm của thị trấn và trả bằng tiền mặt. Hàng triệu giao dịch diễn ra mỗi ngày giữa những người chưa từng gặp mặt và sẽ không bao giờ gặp mặt. Vấn đề tin tưởng ở thế giới của Becky được giải quyết phần lớn bằng cách xây dựng sự tin cậy vào phương tiện trao đổi: tiền.

Do thiếu đường sá tốt, điện, nước máy, nên thị trường không thâm nhập được làng của Desta. Ngược lại, thị trấn ngoại ô của Becky được đặt trong một nền kinh tế thế giới khổng lồ. Cha Becky sở dĩ có thể chuyên tâm hành nghề

luật sư vì ông được đảm bảo rằng thu nhập của ông có thể được sử dụng để mua thực phẩm ở siêu thị, nước máy, điện dùng cho lò nướng hay lò sưởi. Sự chuyên môn hoá khiến cho cộng lại, người ta sản xuất ra nhiều hàng hoá hơn so với khi họ phải đa dạng hoá hoạt động của họ. Adam Smith đã có nhận xét nổi tiếng rằng sự phân chia lao động bị giới hạn bởi mức độ của thị trường. Trước đây, chúng ta đã nói gia đình của Desta không chuyên môn hoá, mà gần như sản xuất ra mọi thứ cần dùng trong ngày từ trạng thái thô sơ. Hơn nữa, nhiều giao dịch giữa hộ gia đình với những người khác trong khuôn khổ của các chuẩn tắc xã hội nhất thiết phải được cá nhân hoá, vì vậy bị hạn chế. Có khác biệt rất lớn giữa việc thị trường hay cộng đồng đóng vai trò cơ sở cho hoạt động kinh tế, bởi lẽ có sự khác biệt một trời một vực giữa luật pháp và chuẩn tắc xã hội.

Văn hoá

Những mô hình chúng ta đã nghiên cứu chỉ đề cập đến những hoàn cảnh quá quen thuộc, khi sự hợp tác đòi hỏi các định chế (các phương thức sắp đặt để thi hành những thoả thuận, nói rõ ai phải để ý đến ai, ai báo cáo cho ai...), nhưng sự bất hợp tác vẫn có thể xảy ra kể cả khi có những định chế ấy. Chúng ta biết rằng những

định chế nhất định hoạt động suôn sẻ ở một số nơi, nhưng không suôn sẻ ở những nơi khác. Một quốc gia có thể xây dựng một hiến pháp sáng suốt, nhưng cư dân có tuân thủ không lại là chuyện khác. Người ta chọn làm gì là tùy vào những niềm tin của họ về nhau, tất nhiên vào những điều khác nữa. Lý thuyết tôi đang phát triển ở đây không giải thích những niềm tin ấy; điều nó thực hiện là nhận dạng những niềm tin tự xác thực. Các nhà kinh tế học gọi chúng là những *niềm tin hợp lý* (*rational belief*). Thuật ngữ “rational” (lý trí) không ám chỉ điều gì sâu xa về triết học: những niềm tin hợp lý là những niềm tin tự chúng xác thực, không có gì khác. Các mô hình cũng đã nói cho chúng ta rằng trong rất nhiều hoàn cảnh hàng ngày, những niềm tin hợp lý không phải là duy nhất. Một số mang lại những kết quả bảo vệ và thúc đẩy lợi ích của con người, số khác cản trở nó. Cái gì sinh ra một tập hợp niềm tin hợp lý này thay vì một tập hợp khác? Có phải là văn hoá?

Trong tác phẩm nổi tiếng nói về ảnh hưởng của văn hoá lên sự phát triển kinh tế, nhà xã hội học Max Weber xem văn hoá của một cộng đồng là những giá trị và khuynh hướng được chia sẻ chung của nó, không chỉ là những niềm tin. Những nghiên cứu bao trùm rộng như của Weber không dễ tổng kết, nhưng cơ chế nhân quả

mà bản thân Weber có vẻ đã ủng hộ trong tác phẩm của ông về đạo đức Tin Lành và tinh thần của chủ nghĩa tư bản đã dẫn dắt từ tôn giáo, qua những tập tục cá nhân và văn hoá chính trị, đến định chế, do vậy đến các kết quả kinh tế.

Sử dụng văn hoá để giải thích thành tựu kinh tế không phải là điều phổ biến giữa các nhà khoa học xã hội ở những thập kỷ gần đây, nhưng nó đã phục hồi. Ví dụ, từ *Điều tra các giá trị thế giới* (World Values Survey), thực hiện đầu thập niên 1980 và 1990 trên 1.000 cá nhân được lựa chọn ngẫu nhiên ở từng quốc gia trong số 40 quốc gia được khảo sát, trong đó người ta được hỏi liệu nhìn chung họ sẽ nói hầu hết mọi người là có thể tin được, hay là sự cẩn thận không bao giờ quá thừa trong việc tiếp xúc với người khác, các nhà kinh tế học đã xây dựng được một đo lường về sự tin tưởng trong các xã hội. Sự tin tưởng được đo lường bằng phần trăm những người đáp rằng hầu hết mọi người là có thể tin được (các tỉ lệ phần trăm khá giống nhau ở hai lần điều tra). Các nhà điều tra kiểm soát những khác biệt trong GDP theo đầu người ở những quốc gia được điều tra. Dữ liệu cho thấy có sự đi đôi với nhau giữa một bên là sự tin tưởng, hiệu quả của bộ máy tư pháp, sự tuân thủ luật thuế, chất lượng viên chức, sự tham gia của công dân, tỉ lệ sống sót của trẻ sơ sinh, thành tựu giáo dục, kết quả

hoạt động của những công ty lớn, và một bên là GDP theo đầu người. Nói theo biệt ngữ thống kê, chúng có tương quan dương (và ở mức có ý nghĩa). Không ngạc nhiên khi dữ liệu cũng cho thấy sự tin tưởng và tham nhũng của viên chức nhà nước cũng đi đôi với nhau nhưng theo hướng ngược lại. Hai biến số này có tương quan âm (và ở mức có ý nghĩa).

Từ *Điều tra các giá trị thế giới*, chúng ta có thể kết luận sự tin tưởng là tốt cho tăng trưởng kinh tế và nhiều thứ khác nữa. Nhưng điều tra không đi tìm lý do tại sao mức độ tin tưởng ở mỗi nước được lấy mẫu lại như vậy. Nó cũng *không thể* tìm được lý do. Điều này đặt ra một vấn đề. Sự tin tưởng không từ trên trời rơi xuống, nên sự hiện diện của nó cần được giải thích. Nghĩa là, sự hiện diện của niềm tin không nên được sử dụng để giải thích sự hiện diện của thứ khác. Những kết quả thống kê chỉ nói với chúng ta rằng những đặc điểm nổi bật của một nền kinh tế như mức độ tin tưởng giữa mọi người với nhau sẽ đi đôi với tiến bộ kinh tế, ngoài ra không có gì khác. Các nhà thống kê liên tục nhắc chúng ta nhớ rằng tương quan không có nghĩa là nhân quả. Nó là một lời dặn dò mà các nhà bình luận xã hội rất hay bỏ qua.

Dẫu sao đi nữa, mối tương quan dương giữa sự tin tưởng và tiến bộ kinh tế quan sát được

cũng nói lên nhiều điều, vì lý thuyết chúng ta đang phát triển ở đây dự báo sự tương quan dương. Nếu tương quan là âm, chúng ta sẽ vô cùng ngạc nhiên. Chúng ta sẽ chất vấn kết quả nghiên cứu và trở lại với giai đoạn ban đầu bằng cách tiến hành điều tra lại hoặc cố gắng phát hiện những biến số ẩn trong dữ liệu giúp giải thích điều đó.

Tất cả những chuyện này phù hợp với một dòng tư tưởng liên quan đến định chế mà tôi đã khảo sát ở đây, đó là những mối quan hệ dài hạn thường đóng vai trò *thay thế* cho sự tin tưởng rằng viên chức nhà nước sẽ cung cấp các dịch vụ công, hoặc cho niềm tin vào năng lực vận hành phù hợp của thị trường chính thức. Có lẽ người ta hình thành những quan hệ dài hạn khi các định chế khác đáng ra phải đáp ứng những mục đích tương tự lại không đáng tin cậy.

Bên cạnh câu hỏi về sự tin tưởng, *Điều tra các giá trị thế giới* còn chứa đựng một danh sách những nét tính cách và hành vi, bao gồm sự tiết kiệm, để dành tiền và vật dụng, sự quyết đoán, tuân thủ, đức tin tôn giáo. Điều tra đã yêu cầu mọi người nhận dạng những gì họ xem là quan trọng nhất. Dựa trên lời đáp, các nhà khoa học xã hội đã tạo ra một chỉ số văn hoá phản ánh động cơ thành tựu cá nhân. Khi kiểm soát các nhân tố khác, những khác biệt trong tăng trưởng kinh

tế và chỉ số động cơ cá nhân được thấy là đi đôi với nhau - chúng có tương quan dương ở mức có ý nghĩa.

Kết quả này cũng không nên được gán cho một lý giải nhân quả. Động lực tiến thân của một người có thể tùy thuộc vào những kỳ vọng của người đó về khả năng có được thành quả từ sự nỗ lực. Cha mẹ chỉ truyền tham vọng cá nhân cho con cái họ nếu họ lạc quan rằng tham vọng ấy sẽ không bị trật tự xã hội ngăn trở. Phụ nữ sẽ không vượt lên thân phận nếu họ sợ (một cách hợp lý) rằng sự táo bạo của họ sẽ bị trừng phạt. Thậm chí một thái độ cũng có thể được định đoạt thay vì là một nhân tố định đoạt. Khi nó được định đoạt, một quan hệ thống kê quan sát được giữa văn hoá tiết kiệm và tiến bộ kinh tế chỉ nên được diễn giải như một mối quan hệ, không gì khác. Tôi đang sử dụng thuật ngữ “văn hoá” ở đây để nói lên những niềm tin của mọi người về nhau. Văn hoá theo cách nhìn này là một phương tiện điều phối.

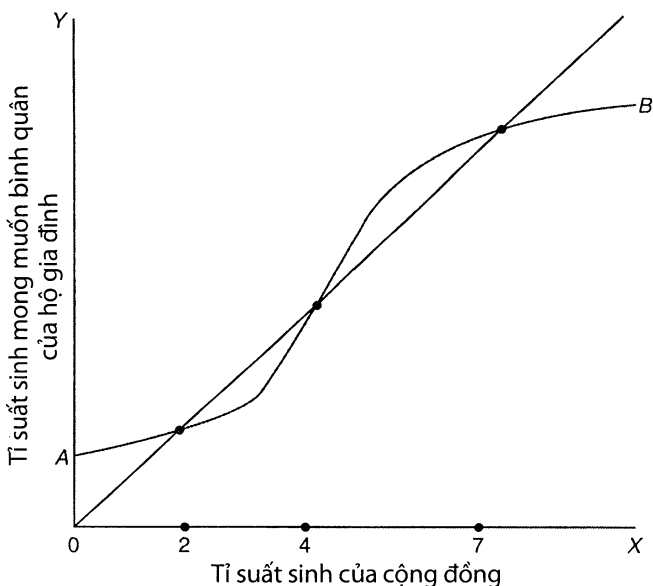
Những thái độ đối với người khác và đối với các định chế mà mình tham gia là những khía cạnh quan trọng trong văn hoá của một xã hội. Những mô hình chúng ta đã nghiên cứu cho tới nay tập trung vào cái thứ hai. Trong phần tiếp theo, chúng ta sẽ nhìn vào cái thứ nhất bằng cách nghiên cứu hành vi chịu ảnh hưởng xã hội.

Hành vi chịu ảnh hưởng xã hội

Tỉ suất sinh (*fertility rate*) trong thế giới của Desta cao hơn gấp đôi so với thế giới của Becky (bảng 1). Điều gì lý giải cho khác biệt lớn ấy?

Trong chương 6, chúng ta sẽ khảo sát những nhân tố như chi phí và lợi ích mà cha mẹ có được từ việc sinh con và sự dễ dàng tương đối trong việc tiếp cận công nghệ sinh sản hiện đại và chăm sóc sức khoẻ. Ở đây, chúng ta tập trung vào hành vi chịu ảnh hưởng xã hội như một nhân tố có thể có. Sự tuân thủ là một ví dụ. Bằng từ *tuân thủ*, tôi muốn nói tới việc bắt chước, tính chất bầy đàn. Hành vi sinh sản được gọi là *có tính tuân thủ* nếu, xét mọi thứ khác không đổi, quy mô mong muốn nhất của mỗi hộ gia đình là lớn hơn khi quy mô hộ gia đình trung bình trong nhóm mà nó đồng nhất là lớn hơn.

Trong hình 6, tôi đã vẽ một đường cong giả định AB, phản ánh sự phụ thuộc của tỉ suất sinh mong muốn trung bình của hộ gia đình (Y) vào tỉ suất sinh của cộng đồng (X). Nó là đường dốc lên, phản ánh tính chất tuân thủ. Tôi cũng đã vẽ AB sao cho nó cắt đường 45 độ ở ba giá trị của X là 2, 4, 7. Cộng đồng giả định sẽ ở một cân bằng sinh tại mỗi điểm giao: nếu tỉ suất sinh của cộng đồng là 7, trung bình hộ gia đình sẽ mong muốn 7; nếu của cộng đồng là 2, hộ gia đình sẽ mong muốn 2. Như vậy, tính chất tuân thủ có thể là lý do cho sự tồn tại của nhiều cân



Hình 6. Mối quan hệ giữa tỉ suất sinh mong muốn bình quân của hộ gia đình và tỉ suất sinh của cộng đồng.

bằng sinh sản. Điều này có nghĩa là những cộng đồng tuy giống nhau nhưng ở tách xa khỏi nhau có thể hình thành dáng vẻ rất khác nhau. Trong ví dụ của chúng ta, có thể tỉ suất sinh ở một số cộng đồng là 2, trong khi ở những cộng đồng khác là 7. (Một tỉ suất sinh bằng 4 cũng là một cân bằng sinh sản, nhưng nó không ổn định, nghĩa là nếu tỉ suất sinh của một cộng đồng hơi lệch khỏi 4 một chút, nó sẽ càng lệch nhiều hơn khỏi 4 theo thời gian).

Người ta có khuynh hướng đồng nhất với nhiều hơn một nhóm. Bình thường, thói quen ăn

uống của chúng ta đã được thu nạp từ cha mẹ, thói quen làm việc chịu ảnh hưởng bởi những người trong nghề, thói quen vui chơi chịu ảnh hưởng bởi giai cấp, và mục tiêu sinh sản chịu ảnh hưởng bởi nền tảng tôn giáo hoặc dân tộc. Có khi chúng ta tuân thủ vì quan tâm đến địa vị của mình, và các hành động của chúng ta nói lên sự sẵn sàng là thành viên của nhóm. Dù cơ sở của sự tuân thủ là gì, có những tập tục khuyến khích tỉ suất sinh cao mà không hộ gia đình nào muốn đơn phương phá bỏ. Những tập tục ấy có thể có cơ sở hợp lý trong quá khứ, khi tỉ lệ chết là cao, mật độ dân số nông thôn thấp, nguy cơ bị huỷ diệt bởi sự tấn công từ bên ngoài là lớn, và sự đi lại bị hạn chế. Nhưng các tập tục có thể tồn tại dai dẳng khi mục đích ban đầu của chúng đã biến mất, nhất là trong trường hợp mọi người nhìn người khác với vẻ dè chừng trước khi quyết định bản thân họ sẽ làm gì.

Hành vi tuân thủ sẽ thay đổi theo thời gian nếu có những thay đổi ở nhóm tham chiếu mà hộ gia đình lấy làm cơ sở cho các quyết định của họ. Thậm chí ngay trong một nhóm cũng có những người thử nghiệm, chấp nhận rủi ro, không đi theo đám đông. Họ là những người phá vỡ truyền thống, thường là người dẫn đường. Các nhà nhân khẩu học đã thấy phụ nữ có học là những người đầu tiên tiến tới quy mô gia đình nhỏ hơn. Hành vi của giai cấp trung lưu cũng có thể là một khởi

xướng cho sự thay đổi. Một đường hướng có lẽ còn mạnh hơn là sự tác động của báo chí, phát thanh, truyền hình và internet bằng cách đưa thông tin về những lối sống ở nơi khác. Nói khác đi, truyền thông có thể là một phương tiện để sự tuân thủ ngày càng căn cứ vào hành vi của một dân số rộng hơn thay vì vào cộng đồng địa phương: nhóm tham chiếu mở rộng ra. Việc ngày càng tuân theo hành vi của con người ở những vùng đất xa xôi thậm chí có thể bị nhầm lẫn với chủ nghĩa cá nhân tăng lên. Giờ đây, chúng ta có những khởi đầu của một lý thuyết về *quá độ nhân khẩu học* (*demographic transitions*), nghĩa là một quãng thời gian tương đối ngắn khi tỉ suất sinh giảm mạnh từ một con số cao xuống một con số thấp. Trong những năm gần đây, đã có những dấu hiệu về sự quá độ nhân khẩu học ngay cả ở những vùng của châu Phi hạ Sahara, nơi tỉ suất sinh rớt từ 7-8 xuống 4-5. Nhưng vẫn có những vùng của lục địa nơi tỉ suất sinh giữ ở mức gần 8.

Trong nghiên cứu về thay đổi nhân khẩu học ở Tây Âu qua thời kỳ 1870-1960, Susan Cotts Watkins thấy rằng năm 1870, trước khi bắt đầu có những đợt sụt giảm sinh sản hợp pháp trên quy mô lớn ở hầu hết các khu vực của Tây Âu, dạng thức nhân khẩu học giữa các nước đã khác biệt lớn. Tỉ suất sinh giữa các tỉnh (hạt, bang) khác nhau đáng kể, kể cả khi những khác biệt trong tỉnh là thấp.

Biểu đồ của mỗi quốc gia có những đám co cụm trong không gian, cho thấy tầm quan trọng của ảnh hưởng cộng đồng lên hành vi. Nhưng đến năm 1960, khác biệt giữa các nước lại ít hơn so với năm 1870. Watkins giải thích sự hội tụ hành vi này là do chính phủ các quốc gia đã vươn xa hơn về mặt địa lý trong quãng thời gian 90 năm của nghiên cứu. Sự phát triển của những ngôn ngữ quốc gia có thể đã là một kênh để hành vi sinh sản lan rộng.

Những dạng thức bầy đàn ngắn ngủi hơn gồm có thời trang và những ưa thích nhất thời. Hãy tưởng tượng mỗi người có thể chọn một trong hai hành động, P và Q. Giả sử mọi người theo cảm tính đều thích P hơn, nhưng người ta cũng thích tuân thủ. Để phát biểu thành mô hình, hãy tưởng tượng mỗi người sẽ chọn P thay vì Q nếu tỉ lệ người chọn Q được kỳ vọng là ít hơn 65%, và mỗi người sẽ chọn Q thay vì P nếu tỉ lệ được kỳ vọng vượt quá 65%. Con số 65% là một *số lượng tới hạn* (*critical mass*). (Các nhà toán học gọi số lượng tới hạn là một *số tách* [*separatrix*]). Một lần nữa, hành vi bầy đàn đơn giản có thể dẫn mọi người đến chỗ chọn Q kể cả nếu họ đều mong muốn tất cả mọi người sẽ chọn P. Một động lực học tương tự như những gì tôi vừa phác họa để mô tả những quá độ nhân khẩu học cũng cho thấy những ưa thích nhất thời và thời trang có thể biến mất bất kỳ lúc nào.

Sự cạnh tranh cũng có thể dẫn tới hành vi chịu ảnh hưởng xã hội. Ở thế giới của Desta đã có những điều tra, trong đó người ta được đề nghị cho biết họ cảm nhận hạnh phúc như thế nào so với quá khứ. Kết quả cho thấy thu nhập là quan trọng với người rất nghèo: tính trung bình, mức độ cảm nhận hạnh phúc được phát hiện sẽ tăng cùng với thu nhập tăng lên. Nhưng cũng những điều tra ấy đã cho thấy thu nhập không đóng góp vào cảm nhận hạnh phúc của những người có nhiều thứ hơn rất nhiều so với những nhu cầu căn bản của cuộc sống. Ở thế giới của Becky, những người nghèo hơn chắc chắn là ít hạnh phúc hơn, nhưng ngay cả khi có sự tăng trưởng kinh tế ở những thời kỳ được lấy mẫu, phân bố của kết quả cảm nhận hạnh phúc hầu như vẫn không đổi.

Một giải thích có thể là, khi mức thu nhập cao một cách hợp lý, mức độ cảm nhận hạnh phúc của một người bị ảnh hưởng bởi thu nhập của người đó so với thu nhập bình quân của nhóm tham chiếu. Khi có sự hiện diện của một thôi thúc cạnh tranh như vậy, một “ganh đua danh lợi” sẽ xảy ra và tài nguyên bị lãng phí. Nhiều cân bằng là những cân bằng về tỉ lệ tăng trưởng trong thu nhập. Trong mỗi cân bằng, xét trung bình người ta trở nên giàu hơn và tiêu dùng nhiều hơn, nhưng không cảm thấy hạnh phúc hơn chút nào.



Cộng đồng

Xuyên suốt lịch sử, con người đã đặt ra những biện pháp khéo léo để hợp tác với nhau. Một biện pháp là khiến cho những lợi ích và gánh nặng trong một giao kết không chỉ phụ thuộc vào những gì xảy ra ở đó, mà còn vào những gì xảy ra trong một giao kết khác. Ở làng của Desta, cùng một nhóm các hộ gia đình chia sẻ tài nguyên chung, cho vay lẫn nhau, tham gia *iddir*, giúp nhau trong những thời điểm cần thiết. Điểm thú vị không phải là chính những người ấy đang có với nhau một số quan hệ dài hạn (làm gì có ai khác ở đó mà tạo lập quan hệ dài hạn?), mà là các mối quan hệ bị ràng buộc lẫn nhau.

Những giao kết bị ràng buộc

Để xem sự ràng buộc có ích như thế nào, hãy giả sử trong mối quan hệ chủ hàng-khách hàng mà chúng ta đã nghiên cứu ở chương trước, tỉ lệ chiết khấu được A (chủ hàng) sử dụng để đánh giá lợi ích tương lai từ sự hợp tác với B (khách hàng) vượt quá $1/3$ một năm. Chúng ta biết rằng do không có sự tin tưởng, hai bên sẽ không thể tạo nên một mối quan hệ. Nhưng bây giờ, hãy tưởng tượng bên cạnh khoản vốn lưu động hàng năm trị giá \$4.000 mà A có, anh còn tiếp cận được một dòng vốn hàng năm từ một kiểu vốn lưu động khác, đáng giá \$3.000 với anh. B không có kỹ năng để sử dụng khoản vốn đó, nhưng một người tên là C có. Thời gian C cần để biến vốn của A thành một sản phẩm bán được sẽ đáng giá \$1.000 với cô. Giống như B, cô C không tiếp cận được thị trường để bán sản phẩm. Sản phẩm có thể đem về \$6.00 trên thị trường và A ở vị thế có thể thu được khoản tiền ấy. A cân nhắc tiếp cận C với một đề nghị hình thành quan hệ đối tác: khoản \$6.000 đầu tiên sẽ được sử dụng để hoàn trả cho hai người, phần thặng dư sẽ được chia đều cho cả hai. Mỗi người sẽ kiếm được khoản lãi \$1.000 hàng năm. Với những giá trị nào của r thì mối quan hệ đối tác giữa họ là khả thi?

Những lý lẽ C sử dụng cũng tương tự như những gì chúng ta đã đưa ra cho B. Nếu A chọn chiến lược *grim*, C không có cách nào tốt hơn ngoài bản thân cô cũng chọn *grim*, bất kể giá trị r là gì. Bây giờ, chúng ta cần xem qua lý lẽ của A. Hãy bắt đầu từ năm 0. Giả sử C đã chọn *grim*. Nếu A đưa vốn cho cô nhưng sau đó phá bỏ thoả thuận khi cô đã tạo ra sản phẩm, anh sẽ kiếm được \$3.000. Mặt khác, nếu anh cũng chọn *grim*, lợi nhuận ròng của anh sẽ là \$1.000 mỗi năm, bắt đầu từ năm 0. Giá trị chiết khấu hiện tại của dòng thu nhập, như chúng ta đã thấy trước đây, là $\$1.000(1+r)^{-t}$. Nếu $1.000(1+r)/r$ nhỏ hơn 3.000, A sẽ bội ước. Còn nếu $1.000(1+r)/r$ lớn hơn 3.000, A không có cách nào tốt hơn ngoài chọn *grim*. $1.000(1+r)/r$ chỉ vượt quá 3.000 khi r nhỏ hơn 1/2 (hay 50%), nên hai người có thể hình thành một quan hệ dài hạn nếu tỉ lệ chiết khấu của A nhỏ hơn 1/2 một năm. Vậy hãy giả sử r nhỏ hơn 1/2. A có thể hình thành một quan hệ với C, nhưng với B thì không (r vượt quá 1/3; và 1/2 lớn hơn 1/3).

Giờ đây, chúng ta có thể chứng minh rằng A có khả năng hình thành một quan hệ với B nếu cả ba tìm cách ràng buộc những thoả thuận. Lời đề nghị là tạo ra cả hai quan hệ đối tác, nhưng với hiểu biết rằng nếu bất kỳ bên nào trong bất kỳ năm nào hành xử một cách cơ hội, cả hai

quan hệ đối tác sẽ bị chấm dứt. Để phát biểu chính thức, quy tắc ứng xử được B (hoặc C) chọn sẽ là: bắt đầu bằng cách hợp tác với A và C (hoặc B), và tiếp tục hợp tác chừng nào *không ai* phá vỡ thoả thuận, nhưng ngừng hợp tác với tất cả ngay sau năm đầu tiên có sự bội ước từ bất kỳ ai ở một trong hai quan hệ. Tương tự, quy tắc ứng xử được A chọn sẽ là: bắt đầu bằng cách hợp tác với B và C, và tiếp tục hợp tác chừng nào *không ai* phá vỡ thoả thuận, nhưng ngừng hợp tác với tất cả ngay sau năm đầu tiên có sự bội ước từ bất kỳ ai ở một trong hai quan hệ. Một lần nữa, mỗi bên ở đây đã chọn *grim*, nhưng chiến lược *grim* này đi với một ràng buộc bổ sung.

Không khó để xác nhận rằng bất kể giá trị của r là gì, B sẽ chọn *grim* nếu A và C chọn *grim*, và C sẽ chọn *grim* nếu A và B chọn *grim*. Bài tập thú vị là xác định động cơ hợp tác của A nếu B và C chọn *grim*. Vì cả hai khách hàng sẽ chấm dứt mối quan hệ nếu A xử sự cơ hội với một trong hai, nên A sẽ làm tan vỡ mối quan hệ nếu anh bội ước với bất kỳ bên nào. Điều còn lại là tính toán được mất của A nếu anh bội ước với cả hai từ năm 0. Nếu làm vậy, giờ đây, được \$7.000 (\$4.000 từ hợp tác với B, \$3.000 từ hợp tác với C). Đối nghịch với điều đó là giá trị của mọi lợi ích tương lai từ sự hợp tác mà anh sẽ phải từ bỏ, tức dòng lợi nhuận \$2.000 mỗi năm, bắt đầu từ

năm 0. Giá trị chiết khấu hiện tại của dòng lợi nhuận là $\$2.000(1+r)/r$. Từ đó suy ra, A không có cách nào tốt hơn ngoài chọn *grim* nếu $\$7.000$ nhỏ hơn $\$2.000(1+r)/r$; nghĩa là, nếu r nhỏ hơn $2/5$ (hoặc 40%) một năm. Do $2/5$ lớn hơn $1/3$ (nó nằm giữa $1/3$ và $1/2$), nên điều kiện để A và B có khả năng hợp tác là yếu hơn. Giả sử r nhỏ hơn $2/5$ một năm nhưng lớn hơn $1/3$ một năm. Bằng cách ràng buộc các quan hệ, cả hai sự hợp tác đều có thể được hình thành. Trong khi đó, nếu hai quan hệ được giữ tách riêng, chỉ hợp tác giữa A và C mới có thể hình thành. Cảm nhận trực giác từ kết quả này là rõ ràng. A có cảm dỗ bội ước với B lớn hơn với C, chính vì thế những hoàn cảnh để một quan hệ có thể hình thành với B là hạn chế hơn nhiều so với C. Bằng cách ràng buộc hai quan hệ, cảm dỗ bội ước của A đối với B được giảm xuống.

Tuy C không mất gì từ việc đồng ý ràng buộc các thoả thuận hợp tác, cô cũng chẳng được gì. Chỉ có A và B được lợi. Nên B có mọi lý do để đề nghị C liên kết, và giờ đây xem C như một đối tác chuyên nghiệp. B thậm chí có thể đề nghị trả một khoản đền bù nhỏ cho C để cho cô một động lực tích cực trong việc đồng ý ràng buộc hai quan hệ hợp tác. Đổi lại, C hứa sẽ ở bên B nếu A đối xử không tốt với B. Dĩ nhiên anh không làm điều đó, nhưng đó chỉ vì anh đủ thông minh để biết

rằng C sẽ phá vỡ quan hệ hợp tác của họ nếu anh làm vậy.

Khi những người muốn giao dịch với nhau bị chia tách bởi khoảng cách, sẽ cần những điều chỉnh thêm nữa. Các hệ thống trách nhiệm cộng đồng ở Ý trong thế kỷ 12 và 13 giúp người ta được vay nợ và bảo hiểm. Bất kỳ bên nào vi phạm cũng sẽ bị cả tập thể xử trí: nhóm mà bên thiệt hại là thành viên sẽ áp đặt những trừng phạt lên nhóm mà bên vi phạm là thành viên. Trong những phương thức sắp đặt như vậy, không phải cá nhân mà chính các cộng đồng thu được danh tiếng về sự trung thực. Ràng buộc các quan hệ theo cách này tạo ra động cơ để những thành viên của một nhóm ngang hàng để ý đến nhau. Định chế làm giảm chi phí mà mọi người phải chịu khi để ý đến nhau.

Hạn chế của những quan hệ được ràng buộc giữa những người có quan tâm khác nhau là ở chỗ chúng đòi hỏi nhiều phối hợp hơn. Trong ví dụ số học của chúng ta, nếu B sở hữu không chỉ các kỹ năng của mình mà cả kỹ năng của C, và nếu cô có thời gian để làm cho A trong cả hai thương vụ, điều đơn giản hơn cho A sẽ là đề nghị hợp tác với B cho cả hai công việc, với đề xuất rằng cả hai được ràng buộc với nhau. Mỗi quan hệ sẽ chỉ bao gồm A và B, nên đòi hỏi ít phối hợp hơn.

Mạng lưới

Sự phân biệt giữa những giao dịch riêng tư với không riêng tư không phải là rạch ròi. Ngay trong một thị trường phức tạp (ngân hàng hiện đại), danh tiếng cũng đóng một phần (xếp hạng tín dụng của người vay). Nhưng sự phân biệt là có thật. Trong thế giới của Becky, sự gặp gỡ những người mới thường là tình cờ, nhưng người ta nỗ lực để tạo mối quen biết mới. Tại sao? Một lý do là những mối quen biết mới có thể có khả năng cung cấp *thông tin*.

Có thể xem những mạng lưới liên cá nhân như những hệ thống kênh giao tiếp kết nối mọi người với nhau. Mạng lưới bao gồm những đơn vị đan kết chặt chẽ như là gia đình hạt nhân và nhóm người trong họ hàng, cho đến những đơn vị mở rộng như một tổ chức hiệp hội. Chúng ta được sinh ra trong những mạng lưới nhất định và tham gia những mạng lưới mới. Quan hệ cá nhân, dù lâu dài hay không, cũng là đặc điểm nổi bật ở trong các mạng lưới.

Cụm từ “quan hệ cá nhân” đóng vai trò trung tâm trong quan niệm về mạng lưới. Nó bao hàm sự tin tưởng mà không cần viện đến một chế tài bên ngoài cho các thoả thuận. Các học giả đã lập luận rằng những giao kết dân sự ở thế giới của Becky và những hoạt động cộng đồng ở thế giới

của Desta tăng cường khuyh hướng hợp tác. Ý tưởng ở đây là sự tin tưởng sinh ra sự tin tưởng, điều này dẫn tới một phản hồi tích cực giữa các hoạt động dân sự và hoạt động cộng đồng, và một khuyh hướng tham gia vào những giao kết như vậy. Tuy nhiên, phản hồi tích cực bị giảm bớt bởi chi phí của những giao kết bổ sung (thời gian) - chi phí ấy tăng lên cùng với những giao kết tăng lên. Nhà kinh tế học Albert Hirschman đã quan sát thấy sự tin tưởng là một *hàng hoá tinh thần* ở chỗ dùng thì gia tăng, không dùng thì hư hoại, nghĩa là chúng ta không cần “tiết kiệm” sự tin tưởng giống như khi cần tiết kiệm với các hàng hoá vật chất. Sự tin tưởng có chung đặc điểm này với kỹ năng: càng thực hành một kỹ năng, người ta càng thành thạo hơn.

Những ràng buộc yếu

Các quan hệ có thể mạnh hay yếu. Người ta có thể đi đến suy nghĩ sai lầm rằng những ràng buộc yếu là không giá trị. Thực ra, chúng có thể rất giá trị. Khi làm công việc trước kia, cha của Becky biết được thông qua truyền miệng rằng công ty hiện tại đang tuyển một người có những năng lực như của ông. Có nhiều bằng chứng dựa trên kinh nghiệm cho thấy những ràng buộc yếu hữu ích ở chỗ chúng kết nối đến nhiều người khác hơn, do vậy đến một cơ sở thông tin rộng hơn.

Trong thế giới của Becky, giao kết giữa những người có ràng buộc yếu là những giao kết không ràng buộc. Cha Becky không liên quan gì nhiều đến Hội Phụ huynh học sinh, nơi mẹ cô bé là thành viên tích cực. Tương tự, mẹ Becky không liên quan gì đến Hội Luật gia nơi cha Becky là thành viên. Hơn nữa, cả Hội Phụ huynh học sinh lẫn Hội Luật gia đều không đóng bất kỳ vai trò gì trong đời sống xã hội của họ.

Những ràng buộc mạnh

Ở thế giới của Desta, các ràng buộc hầu hết là mạnh vì chúng đòi hỏi những giao kết trong các mối quan hệ dài hạn. Kiểu sắp đặt này đặt ra giới hạn về phạm vi những người mà người ta có thể giao dịch, nên nó ít có cơ hội cho sự phát triển về vật chất. Trong Chương 6, chúng ta sẽ chứng minh rằng những ràng buộc mạnh giữa họ hàng cản trở tiến bộ kinh tế ở thế giới ngày nay. Nó làm vậy bằng cách giới hạn mức độ bảo hiểm mà hộ gia đình có thể nhận được, bằng cách duy trì một tỉ suất sinh lợi từ đầu tư thấp, và bằng cách kích thích sinh đẻ. Nhưng nếu được sử dụng một cách khôn ngoan, những ràng buộc mạnh có thể hữu ích cho việc tìm kiếm cơ hội kinh tế ở thế giới bên ngoài. Hãy xét sự di cư. Một thành viên táo bạo của cộng đồng làng chuyển tới thành phố, và khi tìm việc, anh được

ủng hộ bởi những người anh có ràng buộc mạnh ở nhà. Những người khác cũng nối gót theo anh giống như một hiệu ứng dây chuyền, do thông tin về triển vọng nghề nghiệp được gửi về nhà. Các công nhân di cư thậm chí giới thiệu người quen biết ở làng cho chủ doanh nghiệp của họ. Đến lượt các chủ doanh nghiệp cũng ưu ái họ hàng của nhân viên, vì như thế làm giảm rủi ro so với thuê những người họ không biết chút nào. Điều này giải thích tại sao các nhà máy ở thành phố của những nước nghèo sử dụng một con số mất cân đối những công nhân cùng quê. Thị trường và cộng đồng có khả năng vận hành theo những cách tạo ra lợi ích cho cả hai bên.

Tại sao những mạng lưới ở thế giới của Desta lại hoạt động trên cơ sở dân tộc và họ hàng, và tại sao chúng đa mục đích, dày đặc, không giống những mạng lưới nghề nghiệp chuyên biệt, chẳng hạn của những nhà kinh tế học hàn lâm và những nhà tâm lý trị liệu ở thế giới của Becky? Phân tích trước đây của chúng ta đưa ra một câu trả lời. Do tính chất thành viên được xác định bởi hoàn cảnh sinh ra nên sự tham gia vào các mạng lưới dân tộc hoặc họ hàng là không thể, mà sự thoát ra cũng không được. Hơn nữa, tính chất thành viên rất dễ xác thực. Sống gần nhau trong làng khiến các cá nhân biết đặc điểm cũng như tâm tính của nhau. Hệ quả là người ở đó

không phải gánh chịu nhiều từ một vấn đề được ngành bảo hiểm gọi là *chọn lọc bất lợi* (*adverse selection*). Trong ngữ cảnh bảo hiểm, các công ty được gọi là gặp vấn đề “chọn lọc bất lợi” khi những người có rủi ro cao không thể được phân biệt với những người có rủi ro thấp, do vậy họ có khả năng loại bỏ nhóm người thứ hai. Sống gần nhau trong làng còn cho phép người ta quan sát nhau, biết người khác đang làm gì. Hệ quả là người dân ở đó không gánh chịu nhiều từ một vấn đề được ngành bảo hiểm gọi là *rủi ro đạo đức* (*moral hazard*). Trong ngữ cảnh bảo hiểm, các công ty được gọi là gặp vấn đề “rủi ro đạo đức” khi người tham gia bảo hiểm không chịu thực hiện những biện pháp phòng ngừa kết quả xấu dù có thể đã đồng thuận. Những mối quan hệ dài hạn được ràng buộc khiến các mạng lưới trở nên đa mục đích và dày đặc. Ngược lại, người ta tùy ý vào ra những mạng lưới nghề nghiệp, kết quả là mạng lưới có những mục tiêu rõ ràng và hạn chế. Tính chất thành viên không áp đặt hạn chế lên những gì người ta có thể làm ở những khía cạnh khác của cuộc đời họ, chẳng hạn mua sắm ở đâu, ăn ở đâu, gửi con đến trường nào.

Chúng ta không nên ngạc nhiên khi những mạng lưới mà người ta để lại cho con cháu họ ở thế giới của Desta rất cục quy về những mạng lưới dân tộc hoặc họ hàng, vì ở xã hội nông thôn, còn



Hình 7. Đập hạt cây teff ở Ethiopia

ai khác ở đó để hình thành quan hệ? Tuy nhiên, mặc dù ra khỏi một mạng lưới dân tộc hoặc họ hàng là không thể, trẻ em vẫn có lựa chọn không *sử dụng* mạng lưới mà chúng đã thừa hưởng. Vậy tại sao người ta duy trì quá nhiều mạng lưới do thừa hưởng, kể cả ở thế giới của Becky? Lý do họ làm vậy là vì không thể tái định hướng các mối quan hệ mà không mất chi phí một khi chúng đã ổn định. Những khoản đầu tư như vậy là cụ thể cho những mối quan hệ ấy. Hơn nữa, vì sự tin tưởng sinh ra sự tin tưởng, nên chi phí duy trì một mối quan hệ giảm đi khi sử dụng nhiều lần

(hãy nhớ rằng chúng ta thường xem những gì nhận được từ bạn bè thân thiết và họ hàng như là đương nhiên). Lợi ích do tạo ra những quan hệ mới là thấp nếu một người đã thừa hưởng một mạng lưới quan hệ phong phú. Đây là một cách khác để nói rằng chi phí không sử dụng những mạng lưới được thừa hưởng là cao. Các cơ hội bên ngoài phải đặc biệt tốt thì người ta mới quan tâm đến chuyện dùng tận dụng những gắn kết đã thừa hưởng. Điều này giải thích tại sao chúng ta duy trì quá nhiều quan hệ được thừa hưởng từ cha mẹ và họ hàng, tại sao những chuẩn tắc ứng xử được truyền lại qua các thế hệ. Có thể nói chúng ta sinh ra đã bị buộc chặt trong đó.





Thị trường

Gióng như cộng đồng này khác với cộng đồng kia, thị trường này cũng khác với thị trường kia. Thị trường xuất hiện dưới quá nhiều dạng thức đến nỗi chúng ta nên xác định hình thức lý tưởng của nó và tìm hiểu tại sao các thị trường khác với hình thức lý tưởng, và chúng khác như thế nào.

Thị trường lý tưởng

Các nhà kinh tế học gọi những lệch lạc của thị trường khỏi hình thức lý tưởng của chúng là “thị trường sai hỏng” (market failure). Mỗi kiểu thị trường sai hỏng lại cho xã hội một lý do để tìm hiểu làm thế nào những định chế khác như hộ gia đình, cộng đồng và nhà nước có thể cải

thiện vấn đề. Điều ngược lại cũng đúng. Hiểu thị trường lý tưởng cho phép chúng ta phát hiện những đầu mối để biết thị trường có thể cải thiện các vấn đề như thế nào trong trường hợp hộ gia đình, cộng đồng và nhà nước hoạt động không mấy hiệu quả. Dĩ nhiên, tất cả những cái ấy giả định rằng thị trường lý tưởng là một điều tốt. Một trong những nhiệm vụ của chúng ta ở đây là tìm hiểu xem chúng là một điều tốt ở phương diện nào.

Một thị trường duy nhất

Cách hợp lý để bắt đầu một nghiên cứu chính thống về thị trường là tách riêng một mặt hàng và tính toán về thị trường lý tưởng cho nó. Chúng ta hãy gọi mặt hàng là X. Để cụ thể, chúng ta sẽ giả sử X là một hàng hoá tiêu dùng không bền, nghĩa là để tiêu dùng ngay bây giờ. Vì đang nghiên cứu thị trường lý tưởng, tôi giả sử X là một hàng hoá tư nhân, nghĩa là không có các tác động ngoại biên gắn liền với sự tiêu dùng hay sản xuất nó. Để thuận tiện, tôi cũng sẽ sử dụng X nhằm chỉ khối lượng của nó.

Hãy tưởng tượng có nhiều công ty có tiềm năng cung cấp X và nhiều hộ gia đình là những người tiêu dùng tiềm năng của X. Các công ty do các hộ gia đình sở hữu. Một *thị trường* cho X có nghĩa là một trung tâm thanh toán bù trừ cho

X. Các công ty đưa nguồn cung X tới thị trường, các hộ gia đình tới đó để mua X. Vì thị trường cho hàng hoá và dịch vụ được kết nối qua lại (nhu cầu trà được kỳ vọng sẽ tăng nếu giá cà phê tăng), việc nghiên cứu một thị trường riêng cho X sẽ chỉ hợp lý nếu (i) các nguồn lực dành cho sản xuất X là nhỏ so với nguồn lực dành cho sản xuất mọi hàng hoá và dịch vụ khác trong nền kinh tế, và (ii) chi tiêu cho X của mỗi hộ gia đình chỉ là một phần nhỏ trong tổng ngân sách của nó. Ở đây chúng ta đưa ra cả hai giả định này, và giả định thêm rằng mọi hàng hoá và dịch vụ khác được giao dịch ở thị trường riêng của chúng. Giả định (i) và (ii) ngụ ý rằng giá cả của mọi hàng hoá và dịch vụ khác là tương đối không bị tác động bởi những gì xảy ra trên thị trường cho X. Do vậy, chúng ta có thể đánh giá những hàng hoá và dịch vụ còn lại trong nền kinh tế dựa trên giá cả của chúng, rồi cộng lại để tạo ra một chỉ số tổng hợp, căn cứ vào đó X được định giá. Chúng ta hãy gọi chỉ số đó là *tổng của cải* (*wealth*), tính bằng đôla. Trong ngôn ngữ kinh tế học, tổng của cải là *đơn vị tính toán* (*numeraire*) của chúng ta. Sự mua bán X diễn ra tại mức giá niêm yết trên thị trường cho X.

Chắc chắn bạn đã để ý thấy lập luận mà tôi triển khai ở đây là vòng tròn. Làm sao khi phân tích thị trường cho X, chúng ta lại có thể giả định

trước rằng việc sản xuất X chỉ chiếm một tỉ lệ nhỏ nguồn lực của nền kinh tế, và việc mua X chỉ chiếm một tỉ lệ nhỏ trong ngân sách hộ gia đình? Tuy nhiên cho đến lúc này, bạn đã quen với kiểu lập luận vòng tròn trong kinh tế học (Chương 2). Những bản luận trước đây đã cho chúng ta thấy nó là một phương pháp phân tích có hiệu quả. Ở đây, chúng ta đã bắt đầu bằng giả định (i) và (ii). Nếu có thể khám phá dựa trên kinh nghiệm rằng ở gần một điểm cân bằng của thị trường cho X (được định nghĩa dưới đây), các giả định là đúng, cơ sở của phân tích sẽ trở nên hợp lý.

Trong một thị trường lý tưởng, hộ gia đình và công ty đều là người nhận giá. Chúng ta có thể hình dung ra một người bán đấu giá hô lớn giá của X, sau đó công ty và hộ gia đình đưa ra quyết định của họ trên cơ sở giá ấy. Số lượng được mua bởi mỗi hộ gia đình và được bán bởi mỗi công ty được cho là có thể xác minh, và chất lượng của X cũng vậy. Sự thanh toán được bắt buộc thi hành bởi một thiết chế bên ngoài (chính phủ). Người ta không ăn trộm X, cũng không phá bỏ thoả thuận thanh toán cho X. Nếu cố làm một trong hai việc, họ sẽ bị trừng phạt bởi người chế tài (Chương 2).

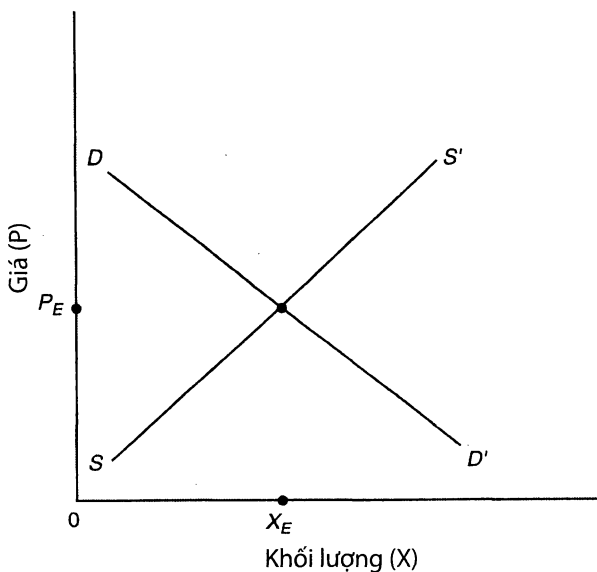
Giả sử giá của X là P. Chúng ta định nghĩa *cầu* (*demand*) đối với X của một hộ gia đình là số lượng hàng hoá mà hộ gia đình muốn mua ở giá P. Nếu mức độ sẵn lòng trả cho mỗi đơn vị của X

giảm xuống khi số lượng đơn vị mà hộ gia đình mua tăng lên, cầu của hộ gia đình đối với hàng hoá sẽ đạt đến mức độ sẵn lòng trả cho đơn vị biên của X bằng với P. (Nếu hộ gia đình có nhu cầu lớn hơn, nó sẽ phải trả nhiều hơn mức độ sẵn lòng trả cho đơn vị cuối cùng mà nó có nhu cầu, khi ấy hộ gia đình sẽ giảm nhu cầu; ngược lại, nếu có nhu cầu ít đi, hộ gia đình sẽ trả ít hơn mức độ sẵn lòng trả cho đơn vị cuối cùng mà nó có nhu cầu, khi ấy hộ gia đình sẽ tăng cầu). Do X là một hàng hoá tư nhân nên *cầu thị trường* cho X ở giá P là tổng nhu cầu của mọi hộ gia đình ở giá P. Chúng ta vừa mới lập luận rằng nếu P “cao”, nhu cầu thị trường sẽ “thấp”; nếu P “thấp”, nhu cầu thị trường sẽ “cao”. Đặc điểm này sinh ra một đường cầu thị trường dốc xuống, được vẽ giả định là đường DD' ở hình 8. Nhu cầu thị trường cho X được tính theo trục ngang, còn giá được tính theo trục đứng.

Có thể các công ty sở hữu những công nghệ khác nhau để sản xuất ra X. Nhưng chúng ta giả sử mọi công nghệ đều có hiệu quả sản xuất giảm dần, nghĩa là chi phí sản xuất thêm một đơn vị X (chi phí được tính toán ở những mức giá hiện hành cho mọi đầu vào cần thiết để sản xuất X) tăng lên nếu số lượng được sản xuất tăng lên. Các công ty do hộ gia đình sở hữu, nên mục đích của mọi công ty là tối đa hoá lợi nhuận của nó

trên thị trường cho X. Chúng ta định nghĩa *cung* (*supply*) sản phẩm X của một công ty ở giá P là số lượng nó sẵn sàng bán ở giá P. Một công ty sẽ sản xuất hàng hoá cho đến khi chi phí phát sinh cho đơn vị cuối cùng được sản xuất ra - tức *chi phí sản xuất biên* (*marginal cost of production*) của nó - bằng với P. (Nếu công ty sản xuất nhiều hơn, nó sẽ lỗ trên đơn vị cuối cùng được sản xuất ra, nghĩa là nó phải giảm sản xuất; ngược lại, nếu sản xuất ít đi, công ty có thể tăng lợi nhuận bằng cách sản xuất thêm một ít). Nói ngắn gọn, mỗi công ty sẽ có kế hoạch sản xuất đến mức chi phí sản xuất biên bằng P. *Cung thị trường* cho X ở giá P là tổng số lượng X mà mọi công ty trong nền kinh tế sẵn lòng cung cấp ở giá P. Chúng ta vừa mới lập luận rằng nếu P “cao”, cung thị trường sẽ “cao”; nếu nó “thấp”, cung thị trường sẽ “thấp”. Đặc điểm này dẫn tới một đường cung thị trường dốc lên, được vẽ giả định là SS' ở hình 8. Cung thị trường cho X được đo theo trục ngang, giá P được đo theo trục đứng.

Hình 8, được tạo ra bởi nhà kinh tế học Alfred Marshall, đưa đến với nhau một cặp đường biểu diễn có lẽ là nổi tiếng nhất trong mọi đường biểu diễn của kinh tế học: đường cầu và đường cung. Hai đường giao nhau ở một điểm duy nhất (X_E đơn vị hàng hoá, tại giá P_E), đây là một *cân bằng* của thị trường cho X. Nó là một cân bằng vì tại



Hình 8. Đường cầu và đường cung

P_E , cầu thị trường bằng cung thị trường, hàm ý rằng thị trường cho X được mua hết và bán hết. Các nhà kinh tế học thường đưa thêm tính từ “cạnh tranh” vào từ “cân bằng”, bởi thị trường được nghiên cứu bao gồm nhiều công ty, nên tất cả họ đều là những người nhận giá. Do vậy, chúng ta nói P_E hỗ trợ một *cân bằng cạnh tranh* trên thị trường cho X.

Chúng ta thấy khái niệm về một cân bằng cạnh tranh rất giống với quan niệm về một cân bằng trong các cộng đồng đã nói tới trước đây. Tại P_E , những người muốn tham gia tích cực vào thị

trường cho X - dù là người bán hay người mua - đều phát hiện rằng ý định của họ có thể được hiện thực hoá. Những người chọn không tham gia thị trường ở mức giá đó phát hiện rằng họ đã đúng khi không tham gia: thị trường được mua hết và bán hết ở P_E , không để lại gì để cho ai có thể mặc cả. P_E cho phép một tập hợp các kỳ vọng từ phía hộ gia đình và công ty được đáp ứng. Chúng ta cũng thấy hộ gia đình và công ty phải có mức độ thông tin chi tiết để tham gia hiệu quả vào thị trường cho X. Một hộ gia đình cần biết “tâm lý” của chính nó (nghĩa là, nó sẵn lòng trả bao nhiêu cho hàng hoá) và mức giá P. Nó không cần biết gì về những hộ gia đình khác, cũng như về các chi phí mà công ty phải chịu. Tương tự, một công ty chỉ cần biết công nghệ nó có, giá cả nó phải trả cho đầu vào sản xuất, và giá của X. Nó không cần biết gì về mức độ sẵn lòng trả của hộ gia đình, hay về công nghệ của các công ty cạnh tranh. Giá cân bằng P_E đóng vai trò như một phương tiện điều phối để phân bổ X và nguồn lực cần thiết để sản xuất ra X. P_E là đặc điểm nổi bật của thị trường cho X.

Thị trường mà tôi vừa mô tả “lý tưởng” ở phương diện nào? Nó lý tưởng ở chỗ cung cân bằng và cầu cân bằng đã được chọn bởi một nhà hoạch định (hoặc điều tiết), người có mục đích thúc đẩy lợi ích của hộ gia đình bằng cách tối đa

hoá tổng của cái của họ, và tiến hành bằng cách hướng dẫn mỗi công ty nên sản xuất bao nhiêu X, mỗi hộ gia đình nên tiêu thụ bao nhiêu X. Để chứng minh cần có một chút kiên nhẫn, nhưng cũng đáng thử. Trước hết, chúng ta hãy giả sử kế hoạch mà nhà điều tiết đề ra là một kế hoạch trong đó chi phí sản xuất biên của hai công ty 1 và 2 khác nhau; chẳng hạn, chi phí biên của công ty 1 lớn hơn chi phí biên của công ty 2. Tổng của cái có thể tăng lên bởi một thay đổi nhỏ trong kế hoạch của nhà điều tiết: giảm sản lượng của công ty 1 một đơn vị, và tăng sản lượng của công ty 2 một đơn vị. Tổng sản lượng đầu ra vẫn như cũ, nhưng nó được sản xuất rẻ hơn, do vậy tăng tổng của cái cho hộ gia đình. Vì vậy, kế hoạch tốt nhất của nhà điều tiết - chúng ta sẽ gọi là nó kế hoạch *hiệu quả* - sẽ bao hàm chi phí sản xuất biên bằng nhau giữa tất cả những công ty được hướng dẫn sản xuất ra X.

Quay trở lại hộ gia đình, hãy giả sử kế hoạch mà nhà điều tiết đề ra là một kế hoạch trong đó sự sẵn lòng trả cho các đơn vị biên được hai hộ gia đình 1 và 2 mua là khác nhau. Hãy giả sử sự sẵn lòng trả cho đơn vị biên của hộ gia đình 1 vượt quá sự sẵn lòng của hộ gia đình 2. Tổng của cái có thể tăng bởi một thay đổi nhỏ trong kế hoạch của nhà điều tiết: giảm tiêu thụ của hộ gia đình 2 đi một đơn vị và tăng tiêu thụ của hộ gia đình 1

thêm một đơn vị. Không cần thêm nguồn lực nào trong sự tái phân bổ này, nhưng tổng của cải của hộ gia đình sẽ tăng lên, bởi lẽ sự sẵn lòng chi trả của hộ gia đình được đo lường theo của cải. Như vậy, chúng ta đã chứng minh rằng kế hoạch hiệu quả bao hàm mức sẵn lòng chi trả biên giữa các hộ gia đình bằng nhau. Một lập luận tương tự cho thấy kế hoạch hiệu quả còn có đặc điểm là sự sẵn lòng chi trả biên của mỗi hộ gia đình bằng chi phí sản xuất biên của mỗi công ty. Nhưng nhà điều tiết sẽ muốn đảm bảo tổng sản lượng sản xuất ra bằng với tổng sản lượng được tiêu thụ. (Của cải sẽ bị lãng phí nếu tổng sản xuất vượt qua tổng tiêu thụ, và toàn bộ mục đích của nhà hoạch định sẽ thất bại nếu tổng sản xuất thấp hơn tổng tiêu thụ). Dễ xác nhận rằng chỉ có một kế hoạch duy nhất thoả mãn từng đòi hỏi ở trên.

Giả sử giá trị chung của chi phí sản xuất biên và sự sẵn lòng chi trả biên là P . Nhà điều tiết có thể áp dụng kế hoạch hiệu quả bằng cách đặt giá của X là P và yêu cầu hộ gia đình và công ty giao dịch trên cơ sở giá P . Giá P ấy đương nhiên là điểm P_E của hình 8. Như vậy chúng minh được hoàn tất.

Những điều tôi đã phác thảo ở đây tuy hết sức trừu tượng nhưng lại là cơ sở cho một tranh luận sâu rộng, diễn ra giữa các nhà kinh tế học trong thập niên 1930: thị trường hay là kế hoạch

hoá. Những người ủng hộ định chế kế hoạch hoá, chẳng hạn Oscar Lange và Abba Lerner, cho rằng một nhà hoạch định sáng suốt có thể giúp hiện thực hoá mọi tính chất tốt của thị trường trong khi tránh được những yếu kém của thị trường thực tế, chẳng hạn những điều tồi tệ từ cạnh tranh. Thuật ngữ *chủ nghĩa xã hội thị trường* (*market socialism*) đã gắn liền với quan điểm của Lange và Lerner. Ngược lại, những người ủng hộ thị trường như Friedrich von Hayek lập luận rằng sự cân bằng trong *đầu ra* thu được không quy về sự cân bằng trong lượng *thông tin* cần có trong hai hệ thống để đạt được đầu ra mong muốn. Von Hayek quan sát thấy sự sáng suốt từ phía nhà hoạch định trong chủ nghĩa xã hội thị trường chung quy là đòi hỏi sự toàn năng. Nếu nhà hoạch định muốn thực thi đầu ra hiệu quả, người đó cần biết đường cầu của từng hộ gia đình và đường cung của từng công ty. Đó là rất nhiều thông tin. Làm sao người hoạch định có được? Có lẽ bằng cách gửi những bản câu hỏi nhả nhận đến các hộ gia đình và công ty. Nhưng lý do nào khiến người trả lời phải nói sự thật về bản thân họ và hoàn cảnh của họ? Ngay cả nếu những cơ chế khéo léo được đặt ra để có được những thông tin ấy, cũng có những chi phí liên quan đến đối chiếu và truyền thông tin. Thị trường còn tiết kiệm hơn nhiều trong việc sử dụng thông tin.

Tuy nhiên, người ta có thể lý luận rằng công việc của nhà hoạch định không nên là bắt chước thị trường, mà là chọn những vũ khí chính sách (chẳng hạn thuế và trợ cấp) đòi hỏi ít thông tin hơn mức độ mà một nhân vật toàn năng có được. Ngay cả với kiến thức hạn chế, một nhà hoạch định cũng có thể giúp đưa đến những trạng thái siêu việt hơn những gì thị trường thiếu kiểm soát đưa lại (Chương 8).

Các thị trường phụ thuộc lẫn nhau

Đường cung cầu nổi tiếng của Marshall sai lầm ở một điểm quan trọng. Hình 8 có thể khiến người ta nghĩ rằng ở một thị trường hoàn hảo, giá cân bằng của X là duy nhất. Chúng ta đã xác nhận nó là duy nhất (mức giá P_E), nhưng đã giả định rằng giá của mọi hàng hoá và dịch vụ khác trong nền kinh tế là được cho trước. Nếu những giá ấy khác đi, đường cung cầu của X sẽ khác đi, đến lượt điều này ám chỉ rằng giá cân bằng sẽ khác. Nhưng tất cả giá khác kia phụ thuộc vào cung cầu trong thị trường của chúng. Các thị trường phụ thuộc lẫn nhau, nên chúng ta phải nghiên cứu chúng cùng nhau thay vì tách rời từng cái một.

Chúng ta tiếp tục giả định rằng các giao dịch là có thể xác minh được, cũng như chất lượng của hàng hoá được tạo ra, bán và mua. Nói cách

khác, thị trường lý tưởng không bị vấn đề chọn lọc bất lợi và rủi ro đạo đức. Hơn nữa, thị trường mở cửa *bây giờ* cho *mọi* mặt hàng, kể cả những nhân tố sản xuất sơ cấp, hàng hoá trung gian, hàng tiêu dùng cuối cùng. Hầu hết các mặt hàng sẽ là hàng hoá trong tương lai, nghĩa là những hợp đồng mua và bán chúng được ký trong thị trường *kỳ hạn* (*forward*). Các hợp đồng trong thị trường *kỳ hạn* bao hàm những thoả thuận về mua bán ngày nay để được giao hàng trong thời điểm xác định ở tương lai. Sự tiết kiệm, đầu tư cho tương lai và vay mượn từ tương lai sẽ xảy ra trong những thị trường ấy. Nhiều mặt hàng sẽ là những hàng hoá bất trắc. Hợp đồng mua và bán chúng được ký trong những thị trường *bất trắc* (*contingent*). Hợp đồng ở thị trường *bất trắc* bao hàm những thoả thuận mua và bán hôm nay để được giao hàng trong thời điểm xác định ở tương lai, *nếu và chỉ nếu* những bất trắc nhất định xảy ra. Việc mua và bán bảo hiểm sẽ diễn ra ở thị trường *bất trắc*. Có sự không chắc chắn về những sự việc tương lai, nhưng trong thị trường *bất trắc*, người ta có thể mua và bán hàng hoá và dịch vụ với giá niêm yết được ràng buộc vào từng tình huống có thể xảy ra. Thanh toán được thực hiện lúc này, nên không ai gặp sự không chắc chắn về ngân sách, các công ty cũng không gặp sự không chắc chắn nào về lợi nhuận.

Nghiên cứu một thế giới trong đó chỉ có một thị trường cho mọi mặt hàng trên đời thì có ý nghĩa gì? Có ba lý do. Thứ nhất, việc nghiên cứu cho phép hiểu rõ rằng những đặc điểm nhất định nổi lên trong đời sống kinh tế của chúng ta (như phá sản; trả tiền theo hiệu quả; những hạn chế do các công ty áp đặt về mức độ bảo hiểm hoặc khoản vay mua hàng cho dù bạn có nguồn lực để mua nhiều hơn; thất nghiệp) là do các thị trường thiếu vắng. Thứ hai, chúng ta đánh giá được các xã hội mất đi bao nhiêu từ những thị trường thiếu vắng. Và thứ ba, chúng ta có thể tìm hiểu xem những chính sách và định chế nào bù đắp được một phần cho sự vắng mặt của những thị trường nhất định. Chính vì thế, nghiên cứu về các thị trường phụ thuộc lẫn nhau trong thế giới của chúng ta được bắt đầu bằng cách khảo sát một thế giới chỉ có một thị trường cạnh tranh cho mọi hàng hoá.

Ở đây, chúng ta đang nghiên cứu một nền kinh tế theo sở hữu tư nhân. Các công ty do hộ gia đình sở hữu. Lợi nhuận của công ty được phân bổ cho hộ gia đình trên cơ sở cổ phần mà họ sở hữu. Mỗi hộ gia đình còn có quyền hợp pháp với một tập hợp hàng hoá (vốn con người của họ). Vì vậy, với bất kỳ tập hợp giá cả nào, mỗi hộ gia đình sẽ tính toán được của cải của nó. Hộ gia đình là những người nhận giá, buộc phải mua hàng

hoá và dịch vụ mà họ thanh toán được: tổng chi tiêu của họ không được vượt quá tổng của cải. Các công ty là những người nhận giá và chọn chi phí sản xuất sao cho tối đa hoá lợi nhuận, mà ở ngữ cảnh hiện tại nghĩa là giá trị vốn hoá của dòng lợi nhuận. (Nhà buôn cũng có thể được xem là công ty. Những khoản mua có thể được xem là đầu vào “sản xuất”, khoản bán là đầu ra). Một *cân bằng thị trường* - các nhà kinh tế học gọi là một *cân bằng cạnh tranh* - là một tập hợp giá cả niêm yết hôm nay cho mỗi loại mặt hàng, sao cho tổng cầu cho mỗi cái bằng tổng cung của nó. Trong cân bằng, thông tin mà hộ gia đình và công ty cần có để tham gia hiệu quả là rất chi tiết. Một hộ gia đình cần biết “tâm lý” của chính nó, vốn liếng mua hàng hoá và dịch vụ của nó, và giá cân bằng - ngoài ra không gì khác. Tương tự, một công ty chỉ cần biết công nghệ sẵn có với nó, giá cả nó phải trả cho đầu vào sản xuất, và giá của bất kỳ sản phẩm nào nó sản xuất ra - ngoài ra không gì khác. Giá cân bằng sẽ điều phối sản xuất và sự phân bổ mọi hàng hoá và dịch vụ (ai sản xuất ra cái gì và ai tiêu thụ cái gì).

Liệu có những hoàn cảnh để một cân bằng tồn tại không? Các nhà kinh tế học đã có một lịch sử tìm kiếm câu trả lời, bắt đầu từ thế kỷ 19. Câu trả lời dứt khoát được đưa ra đầu thập niên 1950, khi nhiều nhà kinh tế học xác định

các điều kiện (về đặc điểm của hộ gia đình và công ty) để cho một cân bằng cạnh tranh tồn tại. Người ta cũng cho thấy có một sự liên quan mật thiết nhưng khó thấy giữa ý niệm về một cân bằng cạnh tranh và ý niệm về một thoả thuận cân bằng trong một cộng đồng (Chương 2-3).

Trừ trường hợp trong những hoàn cảnh rất đặc biệt, một cân bằng cạnh tranh không phải là duy nhất. Lý do nó không duy nhất cũng gần như giống với lý do tại sao những đầu ra cân bằng trong các cộng đồng không phải là duy nhất (Chương 2). Những thoả thuận trong cộng đồng được bắt buộc thi hành từ cả hai phía bởi việc sử dụng những chuẩn tắc xã hội. Sự tồn tại của nhiều hơn một cân bằng cộng đồng phản ánh thực tế rằng thường có nhiều hơn một tập hợp niềm tin tự xác thực mà mọi người giữ trong lòng về ý định của nhau. Trong thị trường lý tưởng, người mua và người bán bị bắt buộc thi hành bởi nhà nước thực thi luật pháp. Sự tồn tại của nhiều hơn một cân bằng cạnh tranh phản ánh thực tế rằng thường có nhiều hơn một tập hợp giá, tại đó cầu đối với hàng hoá và dịch vụ bằng cung của chúng. Những niềm tin trong cộng đồng và giá cả trong thị trường là những đặc điểm nổi bật trong hai kiểu định chế khác nhau. Ở Chương 2, tôi đã giải thích lý do tại sao chúng ta vẫn chưa có một hiểu biết thoả mãn về

sự hình thành của các niềm tin. Bạn không nên ngạc nhiên vì chúng ta vẫn chưa có một hiểu biết thoả mãn về cách thức giá cả hình thành trong thị trường lý tưởng.

Hiệu quả của thị trường lý tưởng

Tuy cân bằng trong một nền kinh tế thị trường không phải là duy nhất, mọi cân bằng cạnh tranh đều “hiệu quả”. Giờ đây, khi chúng ta đang nghiên cứu mọi thị trường đồng thời, ý niệm hiệu quả không còn đơn giản như trong thị trường cho một hàng hoá độc nhất (X), nhưng nó có thể được phát biểu thành lời.

Chúng ta hiểu một sự *phân bố* hàng hoá và dịch vụ nghĩa là sự xác định đầy đủ ai sản xuất cái gì và ai tiêu thụ cái gì. Chúng ta nói rằng một phân bố là *khả thi* nếu với nguồn tài sản có sẵn của nền kinh tế, về mặt nguyên tắc, nó có thể được tạo ra trong nền kinh tế. Gọi α là một phân bố khả thi. Chúng ta nói α là *hiệu quả* nếu không có phân bố hiệu quả nào khác khiến mọi gia đình chọn thay vì α . Khái niệm này được đưa ra bởi nhà kinh tế-xã hội học Vilfredo Pareto, vì thế sự hiệu quả ở ý nghĩa trên cũng được biết tới rộng rãi là *hiệu quả Pareto*. Có thể chứng minh rằng một cân bằng cạnh tranh là một hiệu quả Pareto.

Nó đúng với hộ gia đình, và cũng đúng với quốc gia. Nếu không có hạn chế nào về thương

mại quốc tế, những cân bằng hiệu quả của nền kinh tế thế giới sẽ là hiệu quả Pareto. Không bàn đến chi tiết, điều này là cốt lõi của lý thuyết thương mại tự do.

Thị trường sai hỏng

Giống như cộng đồng có thể thất bại trong việc đẩy mạnh lợi ích của thành viên, thị trường cũng có thể thất bại trong việc phân bổ nguồn lực đúng đắn. Các hộ gia đình có thể đạt được gì kể cả trong thị trường lý tưởng, điều đó tùy thuộc vào những gì họ mang đến thị trường. Có lẽ một số hộ gia đình sẽ không có nhiều hàng hoá và dịch vụ, những người khác lại có vô số. Những thứ có sẵn ấy là sự thừa hưởng từ quá khứ và chúng ảnh hưởng lên kết quả trên thị trường. Dù các phân bổ thị trường trong cân bằng cạnh tranh là một hiệu quả Pareto, chúng không nhất thiết là công bằng hay xứng đáng. Nên không ngạc nhiên khi hiệu quả Pareto không có tiếng nói gì trong phán quyết về phân phối. Công bằng và hiệu quả là những tính chất đạo đức khác nhau của các phân bổ. Một phân bổ hàng hoá và dịch vụ vẫn là hiệu quả Pareto dù trong đó một hộ gia đình chỉ biết mình sẽ được phân bổ mọi thứ, trong khi đó một phân bổ giúp cho các hộ gia đình có phần bằng nhau sẽ công bằng hơn. Một

phân bổ có thể theo chủ nghĩa quân bình ngay lập tức và không có hiệu quả Pareto; nó cũng có thể vừa quân bình chủ nghĩa vừa có hiệu quả Pareto; lại có những phân bổ không quân bình chủ nghĩa và cũng không có hiệu quả Pareto. Kiểu lập luận này tuy trừu tượng và lý thuyết nhưng lại nằm ở cốt lõi của một vai trò được chấp nhận rộng rãi của nhà nước (Chương 8), đó là đặt ra và thực thi các chính sách được kỳ vọng đem lại những kết quả vừa có hiệu quả Pareto (cho những mục đích thiết thực, cụ thể là “tương đối không lãng phí”) vừa quân bình chủ nghĩa (cho những mục đích thiết thực, cụ thể là “không còn đói nghèo, bệnh tật, mù chữ”).

Ngay cả nếu phải gác vấn đề phân phối sang một bên, thị trường cũng không vận hành một cách lý tưởng trong thế giới mà chúng ta biết. Tại sao? Có ba lý do nổi bật. Thứ nhất, sự sản xuất hàng hoá công cộng bị ảnh hưởng bởi vấn đề hưởng không, nên thị trường ít hiệu quả hơn trong việc cung cấp. Bên cạnh đó, trường hợp hàng hoá công cộng còn có những vấn đề sâu xa hơn sự “hưởng không”. Lấy ví dụ luật pháp, một loại hàng hoá công cộng. Thiếu luật pháp, thị trường không thể vận hành (Chương 2), nghĩa là sẽ ngớ ngẩn khi cho nó là một hàng hoá có thể tiêu thụ. Hoặc có những trường hợp liên quan đến dịch vụ môi trường (Chương 7), trong đó giao dịch thị trường

tạo ra những tác động ngoại biên không thể được loại bỏ dù nhà nước có tảo bạo đến mức nào để định nghĩa lại quyền sở hữu tư nhân.

Độc quyền

Lý do thứ hai là ở một số ngành có một nhà sản xuất duy nhất (độc quyền), hoặc cùng lắm là chỉ vài nhà sản xuất (nhóm độc quyền). Trong một thị trường lý tưởng, các công ty không còn lại gì sau khi mọi đầu vào sản xuất đã được thanh toán (tiền công, lương, nguyên liệu thô, sửa chữa và bảo dưỡng, khấu hao máy móc thiết bị, trả lãi vay...). Một nhà độc quyền không đối mặt với sự cạnh tranh từ các công ty khác, nên nó có thể tính giá cao hơn P_E (hình 8) và hưởng lợi. Hệ quả là các nhà độc quyền không được báo chí ca ngợi. Nhưng chúng ta cần các nhà độc quyền, vì lợi nhuận từ bán hàng là động cơ mà công ty phải có để họ tiêu tốn nguồn lực vào hoạt động nghiên cứu và triển khai (R&D), từ đó tạo ra sản phẩm mới và phát minh ra những cách rẻ hơn để sản xuất các sản phẩm đã có (đây là một điều tốt). Hơn nữa, các nhà độc quyền cố gắng duy trì vị trí dẫn đầu của họ bằng cách thực hiện R&D, từ đó chặn trước sự tham gia của đối thủ cạnh tranh (một điều không tốt lắm). Nhưng trừ phi bị kiểm chế, các nhà độc quyền sẽ không chỉ mong muốn thu lại chi phí R&D. Ở những nước giàu, luật

chống lũng đoạn đã được ban hành để ngăn các công ty làm điều đó.

Độc quyền còn là một con quỷ cần thiết vì một lý do khác. Có những mặt hàng mà chi phí sản xuất trên mỗi đơn vị sản xuất ra giảm đi theo sản lượng. Các nhà kinh tế học gọi hiện tượng này là *lợi thế do quy mô (economy of scale)*. Cơ sở hạ tầng (mạng lưới đường bộ, đường xe lửa, điện, hệ thống thoát nước) là những ví dụ. Cộng đồng không đủ sức tạo ra chúng vì cộng đồng có quy mô nhỏ. Ngược lại, thị trường sẽ tạo ra chúng nếu độ bao phủ đủ lớn và chi phí cho thu phí



Hình 9. Một trung tâm mua sắm ở thế giới của Becky

sử dụng là đủ nhỏ. Một công ty xây dựng cơ sở hạ tầng phải đủ lớn để có được chi phí sản xuất thấp. Nên các tư nhân xây dựng cơ sở hạ tầng thường là nhà độc quyền, hoặc ít nhất là nhóm độc quyền. Thế giới của Becky đã trở nên giàu hơn và độ bao phủ của thị trường đã mở rộng, nên xã hội ở đó ngày càng dựa vào những công ty tư nhân để cung cấp cơ sở hạ tầng, kể cả khi các xã hội đã hướng nhà nước vào nhiệm vụ điều tiết các nhà sản xuất sao cho họ không kiếm được lợi nhuận độc quyền. Mạng lưới giao thông là một trường hợp điển hình. Dĩ nhiên, khi hộ gia đình sử dụng những cơ sở hạ tầng như hệ thống thoát



Hình 10. Một chợ ở thế giới của Desta

nước, họ trao lợi ích cho người khác (tác động ngoại biên tích cực), đây có lẽ là lý do tại sao ở thế giới của Becky, chính quyền địa phương thường cung cấp dịch vụ. Ở thế giới của Desta, những cơ sở hạ tầng như đường sá sử dụng lâu bền thường không có vì một vòng tròn nhân quả luẩn quẩn: do thiếu một mạng lưới đường sá tin cậy, thị trường không thể mở rộng độ bao phủ; do thiếu thị trường, hộ gia đình không thể thực hiện những giao dịch nặc danh; do tham nhũng quá lan tràn trong lĩnh vực xây dựng, đường sá sử dụng lâu bền sẽ không được xây dựng; vì vậy, hộ gia đình vẫn nghèo.

Biến động kinh tế vĩ mô

Lý do thứ ba khiến thị trường còn lâu mới lý tưởng nảy sinh từ thực tế mà chúng ta đã lưu ý trước đây, đó là các thị trường chỉ có thể hỗ trợ giao dịch khi các giao dịch có thể xác minh được. Ví dụ, thị trường cho những chất lượng khác nhau của một sản phẩm chỉ có thể hình thành nếu chất lượng có thể được xác minh. Rủi ro đạo đức và chọn lọc bất lợi ngăn thị trường hình thành, chính vì vậy, ít có thị trường kỳ hạn và thị trường bất trắc tồn tại trong thế giới chúng ta biết. Hộ gia đình và công ty buộc phải ra quyết định trên cơ sở giá trị hiện tại của tài sản, giá hiện tại của hàng hoá và dịch vụ, những

kỳ vọng của họ về giá cả (bao gồm cả tiền công) mà họ sẽ đối mặt khi thị trường trả ngay hình thành trong tương lai. Các kỳ vọng có thể củng cố lẫn nhau bởi cơ chế tự nâng đỡ của chúng, vì vậy trong ngắn hạn có thể có nhiều hơn một tập hợp những kỳ vọng tự xác thực. Một số dẫn tới việc sử dụng hợp lý năng lực sản xuất của nền kinh tế, số khác dẫn tới sự đình trệ.

Những phân tích về đình trệ là chất liệu của *kinh tế học vĩ mô*, liên quan đến sự nghiên cứu nền kinh tế (quốc dân) theo các chỉ tiêu tổng thể (Chương 1). Tuy nhiên trong lịch sử, kinh tế học vĩ mô dưới góc độ một bộ môn đã được đặt ra để nghiên cứu những biến động *ngắn hạn* trong tổng hoạt động kinh tế, được đo lường theo những chỉ số như đầu ra (GDP), việc làm, mức giá (giá cả hàng hoá xét tổng thể và tính bằng tiền).

Những biến động đó là gì? Chúng ta thấy rằng từ sau Thế chiến II, thế giới của Becky đã được hưởng nhiều cải thiện về mức sống trong một quá trình tương đối không gián đoạn (Chương 1). Nhưng cứ định kỳ, GDP lại thấp hơn tiềm năng của nó, tức tổng đầu ra mà nền kinh tế có thể đã tạo ra nếu mọi máy móc, thiết bị, mọi lực lượng lao động sẵn có vào thời điểm đó được sử dụng. Trong thời kỳ Đại suy thoái của thập niên 1930, sự đình trệ kinh tế ở châu Âu và Mỹ tác động sâu đến nỗi không chỉ nhà máy và thiết bị nằm

không, mà khoảng 25-30% lực lượng lao động cũng không tìm được việc làm trên thị trường. Đây là lời giải thích đằng sau sự đình trệ và tình trạng thất nghiệp có thể đi đôi với chúng?

Các nhà kinh tế học đã đưa ra nhiều câu trả lời. Chúng thường được xem là phản ánh những trường phái tư tưởng khác nhau: Keynes, tân Keynes, cổ điển, tân cổ điển, lý thuyết chu kỳ kinh tế thực tế... Điều này không có gì lạ; chỉ khi nào mọi sự đình trệ đều như nhau mới là kỳ cục. Suốt thập niên 1990, kỳ tích kinh tế hậu chiến tranh là Nhật đã trải qua một sự đình trệ mà chỉ bây giờ mới bắt đầu có dấu hiệu kết thúc. Trong thập kỷ vừa qua, tỉ lệ thất nghiệp chính thức ở Pháp và ở một kỳ tích kinh tế hậu chiến tranh khác là Đức đã vào khoảng 10%, trong khi ở Anh là 4-5%. Tỉ lệ thất nghiệp ở Mỹ đã xoay quanh 6% trong một vài năm. Như bạn có thể hình dung, các nước khác nhau về luật lao động, thuế, phúc lợi thất nghiệp và an sinh xã hội; nước Đức đã tái thống nhất ở đầu thập niên 1990. Những quốc gia ở thế giới của Becky còn khác nhau ở một vấn đề đời thường khác là lấy tiêu chí gì để ghi nhận một người là thất nghiệp. Vì thế, nếu một giải thích có thể bao trùm mọi sự đình trệ, đó mới là điều đáng ngạc nhiên. Hạn chế không gian không cho phép chúng ta bàn về những biến động kinh tế vĩ mô và vai trò tiềm tàng của

nhà nước trong việc giải quyết những biến động ấy ở một cấp độ cao của hoạt động kinh tế. Đó là một chủ đề đáng có một dẫn luận riêng. Tuy vậy, chúng ta sẽ biết được đôi điều khi phác hoạ một mô hình cho thấy làm thế nào một tâm trạng ở đâu cũng có, gọi là *những kỳ vọng*, có thể góp vai trò đưa tới những đình trệ trên thị trường.

Hãy xét một tình huống trong đó vì lý do này hay lý do khác (có lẽ vì tin đồn: xem Chương 2), các nhà sản xuất tin rằng nhu cầu đối với sản phẩm của họ sẽ thấp. Khi ấy, điều có lợi cho mỗi nhà sản xuất là cắt giảm sản lượng, giảm tồn kho, giảm nhu cầu lao động. Nếu nguồn cung lao động là không đổi, sẽ có lao động dư thừa trên thị trường. Nếu sự điều chỉnh xảy ra nhanh, tiền lương sẽ giảm xuống. Nhưng nếu tiền lương giảm, thu nhập sẽ giảm, dẫn tới sự sụt giảm nhu cầu đối với hàng hoá và dịch vụ ở mức giá khởi đầu của giải thích. Sự sụt giảm ấy đến lượt nó khiến giá giảm thêm. Nhưng giá thấp hơn khiến người sử dụng lao động giảm nhu cầu sử dụng lao động, vì vậy những kỳ vọng ngắn hạn ban đầu từ phía người sử dụng lao động đã được xác thực. Diễn đạt theo cách khác, khi nhà sản xuất kỳ vọng giá và tiền lương đi đôi với nhau, tổng đầu ra sẽ không phản ứng nhiều với một thay đổi trong mức giá. Mỗi nhà sản xuất đều thở phào nhẹ nhõm vì đã không phạm sai lầm trong dự

báo kinh tế (ngắn hạn), mà đã lo lắng một cách hợp lý rằng mọi chuyện sẽ tồi tệ.

Ngược lại, giả sử vì một lý do nào đó, các nhà sản xuất khác tin rằng nhu cầu đối với sản phẩm của họ sẽ cao. Điều có lợi với từng nhà sản xuất là duy trì (thậm chí tăng) sản xuất và tăng tồn kho. Cũng theo mạch lý luận như trên, chúng ta thấy các niềm tin có thể tự xác thực trong ngắn hạn. Mỗi nhà sản xuất sẽ thở phào nhẹ nhõm vì đã không sai lầm trong dự báo kinh tế của mình, và cảm thấy đã lạc quan một cách hợp lý rằng mọi chuyện sẽ tốt đẹp.

Các vấn đề bị trầm trọng hơn khi giá cả hoặc tiền lương không linh hoạt. Nhà kinh tế học Joseph Stiglitz đã chứng minh rằng những hiện tượng rủi ro đạo đức và chọn lọc bất lợi ở thị trường lao động có thể tạo ra những hoàn cảnh, trong đó tiền lương thực tế là cứng rắn theo hướng đi xuống. Nếu tiền lương thực tế cho một kiểu lao động cụ thể là cứng rắn theo hướng đi xuống và nhu cầu sử dụng lao động ở mức tiền công đó ít hơn mức cung, rõ ràng một số lao động sẽ không thể tìm được việc làm. Những người may mắn được thuê vẫn còn khá hơn những người bị từ chối. Các nhà kinh tế học gọi trạng thái ấy là *thất nghiệp không tự nguyện*, nhằm phân biệt với trường hợp một người tạm thời thất nghiệp vì đang tìm công việc tốt hơn công

việc đã có trước đó. Sự thiếu linh hoạt của tiền lương sẽ không gây nhiều tác động nếu các nhà sản xuất do kỳ vọng cao nên có nhu cầu lao động cao, chính vì thế thông qua cơ chế tự kích hoạt, rất nhiều kỳ vọng có thể nâng đỡ nền kinh tế đến mức sử dụng trọn vẹn lao động.

John Maynard Keynes, Michal Kalecki và Bertil Ohlin là những nhân vật lỗi lạc trong số các nhà kinh tế đã đề xuất hồi thập niên 1930 rằng nhà nước nên tham gia tích cực vào sự phục hồi các nền kinh tế suy thoái. Tư tưởng của họ được mở rộng bởi các nhà kinh tế học James Meade, Paul Samuelson và James Tobin, cũng như những người khác. Một cách lý giải nhu cầu phải có chính sách tài khoá và tiền tệ (thuế và trợ cấp, đầu tư công, lãi suất, hỗ trợ tín dụng) trong những đợt đình trệ nghiêm trọng là chúng giúp thay đổi kỳ vọng của mọi người về tương lai. Nhưng vấn đề tìm ra một kết hợp đúng của các chính sách công có thể là một cơn ác mộng: những đình trệ khác nhau đòi hỏi những biện pháp khác nhau, thế nên sự ổn định kinh tế vĩ mô tiếp tục là một chủ đề gây nhiều tranh luận.





Khoa học và công nghệ như những định chế

Định chế là hàng hoá công cộng. Vấn đề các xã hội gặp phải là tìm ra kết hợp nào phát huy tác dụng tốt nhất cho nó. Trong phần còn lại của cuốn sách này, chúng ta sẽ tìm hiểu các định chế tương tác với nhau như thế nào. Để thấy những vấn đề nào được bao hàm, chúng ta sẽ bắt đầu bằng cách tìm hiểu những định chế đã được tạo ra để sản xuất một mặt hàng mà bất kỳ độc giả nào của cuốn sách này cũng thấy thú vị: *kiến thức*.

Kiến thức là một hàng hoá công cộng *đặc biệt*. Ứng dụng của nó là không có tính cạnh tranh (khi một người áp dụng phương pháp giải tích cho một vấn đề, không ai khác bị cấm áp dụng phương pháp ấy vào vấn đề của họ). Nếu nhà sản

xuất sở hữu một kiến thức nhất định không phải là người giữ bí mật, nó cũng không có tính loại trừ. Kiến thức là một mặt hàng bền ở chỗ cùng một kiến thức có thể được sử dụng hết lần này đến lần khác. Nếu hôm nay một người phát minh ra cái bánh xe, chúng ta sẽ thấy người đó chẳng qua chỉ “tái phát minh cái bánh xe”, chẳng đóng góp được thứ gì giá trị. Hơn nữa, không có chi phí phát sinh thêm nào khi một người tìm hiểu một kiến thức nhất định, người đó không nên bị tính phí cho việc ấy.

Những quan sát này là sự thật quá hiển nhiên ngày nay, nhưng chúng nêu lên một vấn đề. Nếu kiến thức là có sẵn cho tất cả mọi người, cách duy nhất để những người khám phá và phát minh thu được lợi ích từ các nỗ lực của họ sẽ là giữ bí mật, hoặc kiếm lợi bằng khởi đầu thuận lợi mà họ có được bằng những ý tưởng của họ. Điều này có nghĩa là tư nhân ít có động lực tạo ra kiến thức. Cái khó là tìm ra những cách đáng tin cậy hơn để tưởng thưởng cho những người khám phá và phát minh.

Khi sử dụng các thuật ngữ “người khám phá” và “người phát minh”, ý tôi không phải giới hạn việc sử dụng từ “kiến thức” vào những sản phẩm của khoa học và công nghệ; tôi muốn bao gồm cả những cải tiến trong nghệ thuật, thủ công, văn chương. Tuy nhiên, để trình bày về hai định

chế trùng lặp đã xuất hiện trong thời hiện đại nhằm tạo ra kiến thức, tôi sẽ dựa vào những ví dụ rút ra từ khoa học và công nghệ theo định nghĩa thông thường. Trong quá trình đó, chúng ta sẽ thấy phân tích còn áp dụng cho những hình thức lao động sáng tạo khác.

Nói một cách đại khái, chúng ta hiểu kiến thức khoa học và công nghệ là những gì đã được người Hy Lạp cổ điển ngụ ý, lần lượt là *episteme* (kiến thức ước đoán, lý thuyết hoặc trừu tượng) và *techne* (nghệ thuật hoặc kiến thức thực tiễn). Như tôi được biết, Aristotle cho rằng bàn về *techne* là xác xược, thậm chí cả việc liệt kê những thành tựu trong phạm vi ấy. Những giảng luận của ông tập trung vào *episteme*. Ngược lại, các nhà kinh tế học đã lưu tâm đến *techne*, điều này được thấy rõ trong thực tế rằng chúng ta thường xuyên sử dụng thuật ngữ “tiến bộ công nghệ” khi đưa ra lý do cho sự phát triển kinh tế liên tục ở thế giới của Becky (Chương 1).

Nghiên cứu và triển khai (R&D) là đầu vào trong sự sản xuất kiến thức. R&D dưới sự tài trợ công chính là giải pháp Wicksell-Samuelson (Chương 2) cho vấn đề động cơ tạo ra kiến thức. Vì những lý do sẽ trở nên sáng tỏ ở đây, tôi sẽ gọi định chế R&D được tài trợ công là *Khoa học* (với chữ K viết hoa). Để cụ thể, cơ quan tài trợ R&D sẽ được xem là nhà nước, mặc dù ở thế giới của

Becky, những quỹ tư nhân và những tập đoàn lớn bổ sung vào nguồn lực của nhà nước rót vào Khoa học.

Để kiến thức được tạo ra bởi những tài trợ công được cung cấp miễn phí cho tất cả mọi người, các hợp đồng lao động bao gồm điều kiện rằng những khám phá và phát minh sẽ được công bố công khai. Nhưng kiến thức thường bao hàm nội dung chuyên môn. Làm thế nào nhà nước ngăn chặn những kẻ bắt tài lại hay ra bộ giới giang làm hỏng những công việc táo bạo? Xã hội hiện đại đã giải quyết vấn đề chọn lọc bất lợi này bằng cách yêu cầu những công bố công khai được thực hiện trên những tạp chí chuyên ngành*. Sự xem xét của những nhà chuyên môn ngang hàng làm giảm đi rất nhiều vấn đề mà xã hội gặp phải, đó là không thể phân biệt sản phẩm tốt với sản phẩm xấu.

Nhưng có những vấn đề khác trong Khoa học. Rất nhiều công trình sáng tạo được tư duy trong tâm trí và thành công trong R&D là do may rủi, nên không thể xác minh liệu một người đã tuân thủ thoả thuận làm việc chăm chỉ hay không. Làm sao người trả lương biết các nhà khoa học đang tư duy, mà không phải đang mơ ngủ? Xét

* Peer-reviewed journal, tạp chí trong đó những bài viết được các chuyên gia của lĩnh vực mà bài viết ấy đề cập soi xét kỹ lưỡng.

cho cùng, ngay các nhà khoa học lười biếng cũng có thể tuyên bố họ thiếu may mắn chứ không lười biếng. Do vậy, xã hội gặp vấn đề rủi ro đạo đức, nghĩa là sự trả lương không nên được dựa trên thời gian hay nỗ lực. Một giải pháp thay thế là trả tiền cố định cho việc hành nghề khoa học, nhưng cái đó cũng có một bất cập. Nếu các nhà khoa học chẳng được hưởng lợi bất kể họ có tạo ra thứ gì đáng quan tâm hay không, động lực làm việc chăm chỉ sẽ bị cùn đi; đây lại là một rủi ro đạo đức khác. Để mỗi rủi ro này được giảm thiểu, sự trả lương phải được căn cứ theo cách nào đó trên kết quả. Những hình thức trả lương như vậy được gọi là *lương khoán* (piece rate). Trong ngữ cảnh hiện tại, “lương khoán” nghĩa là trả lương trên cơ sở chất lượng của sản phẩm R&D.

Vì những lý do tương tự như những gì tôi vừa liệt kê, lương khoán từng là điều thông thường cho lao động thời vụ trong thu hoạch nông nghiệp. Ngày nay, máy móc đóng vai trò chủ đạo, nghĩa là công sức của con người có thể xác minh được. Chính vì thế lương khoán đã trở nên ít phổ biến hơn, kể cả trong nông nghiệp. Nhưng các khoản thưởng theo thành tích, thường dưới dạng tùy chọn cổ phiếu, lại phổ biến ở những tập đoàn lớn ngày nay, và vì những lý do thuộc về rủi ro đạo đức mà cổ đông gặp phải (Chương 6). Trong lĩnh vực kiến thức, một hình thức trả lương khoán đặc biệt vẫn

còn tồn tại, được sử dụng nhiều và đóng một vai trò quan trọng đáng kể trong những chuyển biến kinh tế đã dẫn tới thế giới của Becky.

Để hiểu cách trả lương khoán hay được dùng trong Khoa học, chúng ta hãy nhớ lại rằng một kiến thức nhất định không cần được sản xuất ra hơn một lần. Diễn giải điều này theo nghĩa đen có nghĩa là những người tạo ra một kiến thức nhất định sau khi nó đã được công bố bởi ai đó thì không đóng góp điều gì có giá trị. Đến lượt điều đó hàm ý rằng chỉ người đầu tiên đưa ra một khám phá hay phát minh mới được thưởng công. Nên để khuyến khích các nhà khoa học có những khám phá hữu ích, chế độ trả lương phải sao cho khám phá càng tốt hơn, trả thưởng càng cao hơn. Ý tưởng này đã biến nghiên cứu thành *những cạnh tranh*.

Có thể có lập luận rằng để khích lệ mọi người tham gia những cạnh tranh khoa học, người thua cũng cần được trả thưởng. Vấn đề là người thua có thể đưa ra những tuyên bố thổi phồng về tiến bộ của chính họ một khi người thắng đã công bố các phát hiện. Khả năng này sẽ tạo ra một rủi ro đạo đức khác cho người trả lương. Cơ chế lương tránh được các vấn đề này và đã được Khoa học tiếp nhận là *quy tắc ưu tiên*. Theo quy tắc đó, người thắng lấy mọi thứ mà người trả lương có để trả. Khoa học không trả cho người về nhì.

Dĩ nhiên, những điều tôi vừa viết không phải đúng y như vậy. Trước tiên, các nhà khoa học là những người thường biết sơ sơ rằng người thua ở cách người thắng bao xa vào thời điểm phát hiện được công bố. Thứ hai, không có hai nhà khoa học nào đi theo một con đường giống nhau hoàn toàn, nghĩa là người thua cũng tạo ra những thứ đáng quan tâm. Vì vậy, người thua cũng được tưởng thưởng. Kiểu lý giải “được ăn cả” của quy tắc ưu tiên chẳng qua là một kiểu nói cách điệu hoá rằng trong Khoa học, việc tưởng thưởng lệch hẳn về phía người thắng.

Quy tắc ưu tiên khôn ngoan ở chỗ nó khích lệ sự công bố những khám phá mới bằng cách tạo ra một tài sản cá nhân ngay từ khoảnh khắc nhà khoa học từ bỏ sở hữu độc quyền đối với khám phá đó. Trong Khoa học, sự ưu tiên *chính là* giải thưởng. Nói theo lời nhà sinh vật học Peter Medawar, nó trao cho người thắng quyền sở hữu các khám phá về *mặt tinh thần*, dù không ai sở hữu chúng về mặt pháp lý.

Nhưng có những vấn đề với quy tắc ưu tiên. Nó đặt mọi rủi ro không tránh khỏi trong những công ty R&D lên vai nhà khoa học. Đây không thể là một hệ thống hiệu quả nếu các nhà khoa học ngại rủi ro, bởi họ cũng là những con người. Xét cho cùng, có vẻ để khuyến khích sự tham gia vào Khoa học, các nhà khoa học nên được

trả thứ gì đó dù họ có thành công trong sự cạnh tranh mà họ chọn tham gia hay không. Chính ở phương diện này, nhận xét của Kenneth Arrow mới có ý nghĩa thấu đáo: “Từ quan điểm của nền kinh tế, sự bù trừ giữa giảng dạy và nghiên cứu là một thứ giống như chuyện tình cờ may mắn”. Tính “bù trừ” ấy giải thích tại sao nhiều nhà khoa học được tuyển dụng ở các trường đại học, và nó giải thích tại sao trong những thập kỷ gần đây, trường đại học là nơi một số những tiến bộ lớn lao nhất trong khoa học đã được tạo ra. Nhiệm kỳ bổ nhiệm ở trường đại học, một đặc điểm gây nhiều tranh cãi trong các hợp đồng tuyển dụng, là một cách để xã hội không được can thiệp khi một nhà khoa học có lý do để đi theo một hướng nghiên cứu thay vì hướng khác, và những người khác có lý do để không đồng ý với nhà khoa học.

Tuy lập luận mà tôi đã triển khai để đi tới quy tắc ưu tiên sử dụng ngôn ngữ của kinh tế học hiện đại, bản thân quy tắc ấy đã trở nên ổn định từ sớm hơn nhiều so với sự ra đời của kinh tế học. (Các xã hội thường khôn ngoan hơn so với các nhà tư tưởng xã hội). Hội khoa học Hoàng gia London (được thông qua điều lệ năm 1662) và những viện hàn lâm tương tự ở Paris, Rome, Berlin đã được sáng lập nhằm hỗ trợ sự trao đổi thông tin khoa học, xác nhận những khám phá và

phát minh mới. Những viện đó cũng đã hợp thức hoá quy tắc ưu tiên, thi hành nó, và trở thành đấu trường cho những tranh cãi về các tuyên bố ưu tiên mâu thuẫn nhau. Ví dụ nổi tiếng nhất là tranh chấp giữa Newton và Leibnitz về sở hữu tinh thần đối với môn giải tích toán học.

Nhưng cả quy tắc ưu tiên lẫn các viện đều không phải từ trên trời rơi xuống. Sử gia kinh tế Paul A. David đã truy nguyên nguồn gốc của họ tới một vấn đề mà các nhà cai trị ở Ý cuối thời Phục hưng đối mặt mỗi lúc một nhiều: làm thế nào chọn những người làm khoa học để làm đẹp cho triều đình của họ. Chắc chắn sự tiến hoá của các định chế không đi theo tiếng gọi của suy luận phân tích, nhưng chính suy luận phân tích giải thích những tiến hoá rất cuộc là gì. Ngay ý niệm sở hữu tinh thần đối với các công trình sáng tạo cũng có trước các viện hàn lâm. Ví dụ, giữa các nhà thơ ở Ấn Độ Trung cổ thường có một tập tục nói về bản thân họ trong thơ của họ bằng tên ở ngôi thứ ba. Làm như vậy, nhà thơ để lại dấu ấn trong sáng tạo của mình (hầu hết là nam giới) - nhà thơ càng giỏi, danh tiếng càng lớn, người đọc càng đông, và như vậy, lợi ích tiền bạc càng lớn. Những người sao chép bản thảo, triết gia và học giả ở lục địa Á-Âu còn thực hành tự do truyền đạt kiến thức từ sớm hơn. Nhà nhân loại học Jack Goody đã khám phá những cách khéo

léo để người sáng tạo ở những xã hội trước khi có chữ viết để lại dấu hiệu trên các công trình của họ để được ghi nhớ. Nhưng những tập tục có từ sớm ấy mang tính chất ngẫu nhiên. Những gì quy tắc ưu tiên đã làm là đóng dấu sự tán thành của một định chế lên các công trình sáng tạo.

Có những hạn chế đối với Khoa học. Một sự phụ thuộc hoàn toàn vào nguồn tài chính công để tài trợ R&D là một vấn đề, bởi kiến thức có thêm hai tính chất nữa: không ai thật sự biết mặt hàng được tạo ra là gì cho đến khi nó được tạo ra; cũng không ai thật sự biết trước cách làm thế nào tạo ra nó. Dĩ nhiên, các chuyên gia thường biết rõ hơn người khác về những vấn đề có thể giải quyết được, cũng như bằng phương tiện nào. Nếu xã hội muốn chắc chắn có được nhiều phương án khác nhau cho các vấn đề khoa học và công nghệ, nó phải khuyến khích hoạt động R&D không chỉ trong Khoa học, mà trong cả một định chế song song, nơi các khám phá và phát minh được tư nhân hoá. Chúng ta hãy gọi định chế ấy là *Công nghệ* (với chữ C viết hoa).

Một cách để giữ cho kiến thức không bị người khác sử dụng là giữ bí mật. Thời trước, những người thực hành giả kim thuật, phép phù thủy, ma thuật, nghề thủ công (như làm đồ thủy tinh, luyện kim, sản xuất dụng cụ chính xác) và những người lão luyện trong việc giải quyết các

vấn đề kế toán phức tạp cho lái buôn và thương nhân (chẳng hạn các nhà số học của Đức thế kỷ 16) giấu kín kiến thức và kỹ năng của họ. Trong thời đại của khám phá hàng hải, bản đồ những lộ trình giao thương được canh giữ cẩn thận. Những người giữ bí mật có khả năng kiếm lời từ kiến thức của họ, vì thế việc giữ bí mật chủ yếu xảy ra đối với *techne*. Nhưng không hẳn có thể trông cậy vào sự giữ bí mật. Một mối nguy trong nghề - nói theo ngôn ngữ hiện đại - là thiết kế đối chiếu (*reverse engineering*)*, chưa kể khả năng đối thủ cạnh tranh cũng có cùng những phát minh ấy. Một biện pháp khắc phục vấn đề này là sự độc quyền kiến thức, hay *bằng sáng chế*. Hệ thống bằng sáng chế - và liên quan đến nó là *quyền tác giả* đối với hình ảnh và cách thức diễn đạt - cho phép mọi người công bố những khám phá của họ mà không buộc họ chia sẻ lợi nhuận từ những khám phá ấy. Nó là một phương tiện pháp lý để biến một kiến thức nhất định thành một món hàng có tính loại trừ. Sự tưởng thưởng của hệ thống dành cho các công bố là từ khu vực tư nhân, và được thực hiện trên cơ sở công bố ưu tiên. Giống như quy tắc ưu tiên trong Khoa học,

* Rút ra kiến thức hoặc thông tin thiết kế từ bất cứ thứ gì con người tạo ra, rồi làm lại nó hoặc tạo ra bất cứ thứ gì dựa trên những thông tin được rút ra.

của đạo luật 1623 là cho một thời kỳ 14 năm. Ngay những ông tổ của luật sáng chế hiện đại cũng đã ngăn cản việc cấp bằng sáng chế cho những gì thuộc về “bản chất tự nhiên”, chính vì thế người ta thường xem bằng sáng chế thuộc lĩnh vực *techne*. Nhưng những kiện tụng gần đây về bằng sáng chế trong công nghệ sinh học đã cho thấy không phải lúc nào cũng dễ đồng thuận cái gì gọi là thuộc bản chất tự nhiên.

Tôi sẽ tổng kết lại bằng ngôn ngữ đã được triển khai trong những chương trước: những gì xảy ra trong Công nghệ là do thị trường dẫn dắt, bởi vậy được chế tài bởi *luật pháp*; trong khi đó, những gì xảy ra trong Khoa học được cộng đồng thụ hưởng, bởi vậy được chế tài bởi *chuẩn tắc*. Cả hai định chế đều tạo ra kiến thức, nhưng ở trường hợp thứ nhất, nó được xem là hàng hoá tư nhân, còn ở trường hợp thứ hai là hàng hoá công cộng. Động cơ trong Khoa học và Công nghệ khác nhau theo hướng khuyến khích các nhà khoa học và công nghệ nhìn nhận sản phẩm của họ theo những tập tục của định chế mà họ tham gia. Nên không ngạc nhiên khi tính chất của những gì được tạo ra cũng khác. Phân biệt truyền thống giữa Khoa học và Công nghệ là xem cái thứ nhất liên quan đến nghiên cứu căn bản (sản phẩm của nó là một đầu vào cho việc tạo ra kiến thức khác) còn cái thứ hai liên quan

đến nghiên cứu ứng dụng (sản phẩm của nó là một đầu vào cho việc sản xuất ra hàng hoá và dịch vụ), nghĩa là nó nhìn nhận hai thứ theo sự khác biệt ở sản phẩm tạo ra. Quan điểm được đề xuất ở đây và với tôi có vẻ sâu sắc hơn, đó là xem Khoa học và Công nghệ như những định chế. Nó giúp giải thích *tại sao* đầu ra của chúng được kỳ vọng là khác nhau.

Ngày nay, chúng ta nghiệm nhiên cho rằng Khoa học đã có sẵn những biện pháp khích lệ để các nhà khoa học công bố khám phá của họ. Nhưng không phải luôn có được những sáng kiến xã hội thể hiện các biện pháp khích lệ ấy. Chúng cũng không xuất hiện dễ dàng, vì phải có nỗ lực tập thể của cả nhà khoa học lẫn nhà tài trợ. Các viện hàn lâm đã có một vai trò rất đáng kể trong việc đưa mọi tuyên bố vào sự soi xét độc lập, ra phán quyết cho những tuyên bố cạnh tranh về quyền ưu tiên, cũng như giám sát chất lượng của những người tham gia Khoa học. Sự tôn trọng của những nhà chuyên môn đồng cấp, huân chương hay các bằng ghi công là những phương tiện tưởng thưởng cho nhà khoa học, và chúng là những sáng kiến đáng lưu ý bởi không đòi hỏi quá nhiều nguồn lực. Để những sáng kiến xã hội ấy có hiệu quả, một phần lớn trong quá trình đào tạo một nhà khoa học là hình thành sự trân trọng đối với những phần thưởng không phải là

tiền bạc. Sự trân trọng ấy đã cho phép Khoa học tạo ra kiến thức ở chi phí thấp. Tuy nhiên, càng ngày sự trân trọng dành cho những sáng kiến xã hội càng phải cạnh tranh với những phần thưởng tiền bạc trong Công nghệ. Nếu các phần thưởng tiền bạc tăng lên - và chúng đã tăng lên rất nhiều trong những năm gần đây - sự trân trọng dành cho những tập tục trong Khoa học sẽ ngày càng trở thành một thứ xa xỉ đối với người làm công tác nghiên cứu. Khoa học hàm chứa một tập hợp những giá trị văn hoá cần được liên tục bảo vệ khỏi sự đe dọa đặt ra bởi đối thủ cạnh tranh của nó là Công nghệ. Sự đe dọa ấy đã chứng tỏ rất thật đến nỗi trong những thập kỷ gần đây, sự phân biệt rạch ròi giữa hai định chế bắt đầu mờ đi. Các nhà khoa học ngày càng xử sự như các nhà công nghệ, trong khi các nhà công nghệ được hưởng cả phần thưởng tiền bạc của Công nghệ lẫn những huân chương và sự ghi công mà Khoa học trao tặng.

Bất chấp những căng thẳng, Khoa học và Công nghệ tiếp tục tiến bộ ở thế giới của Becky. Ngày nay, chi tiêu cho R&D lên tới 2,5% GDP của các nước giàu, trong khi con số tương ứng ở các nước nghèo là thấp hơn 1% rất nhiều. GDP của các nước giàu gấp sáu lần của các nước nghèo, nên không ngạc nhiên khi đa số các tiến bộ khoa học và công nghệ đang diễn ra ở thế giới

của Becky. Thế giới của Desta thậm chí còn chưa xoay sở để trở thành người sử dụng hạn chế của những tiến bộ ấy. Đó là tôi còn chưa nói đến chi tiêu tương đối cho giáo dục ở hai thế giới.

Những đổi mới mang tính định chế trong Khoa học và Công nghệ mà tôi vừa phác họa, dù rất ngắn gọn, đã xảy ra ở châu Âu, trong thời kỳ được các sử gia gọi là Thời kỳ Khai sáng. Tên gọi này có thể gây khó chịu nếu nó được diễn giải theo một ý nghĩa nhận thức luận. Và quả thật nó gây khó chịu giữa các trí thức, vì đó thường là cách thuật ngữ được diễn giải. Họ giận dữ với lời ngụ ý rằng cơ sở phân tích thực nghiệm của kiến thức - dựa trên đó cả Khoa học và Công nghệ đã được tạo dựng - là một phát minh của châu Âu. Và họ hỏi: “Vậy còn những nền văn minh ở các thời kỳ sớm hơn, tại những nơi khác, đã nuôi dưỡng các học giả có đóng góp trường tồn vào kiến thức thì sao?”

Nhưng hãy thừa nhận, một lần và mãi mãi, rằng cơ sở phân tích thực nghiệm không phải là một phát minh riêng ở thế giới của Becky, và lộ trình huyền bí thiên khải đi tới sự thu nhận kiến thức không phải chỉ có ở thế giới của Desta. Mọi xã hội mà tôi biết tới dù sơ sài cũng đã là hiện trường cho cả hai, thường là vào cùng thời điểm. Có lẽ điều này giải thích tại sao mọi người từ khắp nơi trên trái đất nếu chỉ có một nửa cơ hội

cũng có thể thực hành Khoa học và Công nghệ một cách dễ dàng; nền tảng “văn hoá” của họ có vẻ không phải là một cản trở đối với tri thức. Trưng ra những tư liệu cho thấy tiến bộ khoa học và công nghệ được thực hiện ở thế giới của Desta vào thời mà thế giới của Becky còn chìm trong bóng tối không phải là sự khuếch trương kiến thức, mà chẳng qua nói lại một chuyện sáo rỗng. Những gì châu Âu đã đạt được vào Thời kỳ Khai sáng là đáng chú ý hơn nhiều so với một cuộc cách mạng nhận thức luận ở chỗ chưa nơi nào từng làm được như vậy trước đây. Nó tạo ra những định chế cho phép sự sản xuất, phát tán và sử dụng kiến thức - trên thực tế là toàn bộ công nghiệp kiến thức - để chúng được truyền từ *nhóm nhỏ tinh hoa* sang *công chúng rộng lớn*, một sự truyền bá đã làm bén nhọn phương thức lập luận dựa trên phân tích thực nghiệm đến nỗi giờ đây đã trở thành thông lệ. Thành tựu ấy lý giải cho rất nhiều thống kê kinh tế vĩ mô mà tôi trình bày ở Chương 1.





Hộ gia đình và công ty

Cộng đồng và thị trường là những định chế bao trùm lên nhau. Người ta không chỉ hoạt động trong chúng một cách trực tiếp, mà còn thông qua một số định chế nhỏ hơn, trong đó nổi bật nhất là hộ gia đình và các doanh nghiệp. Để khám phá những định chế này, điều hữu ích là tìm hiểu xem người ta tìm cách đạt được gì thông qua chúng. Phải thừa nhận rằng hộ gia đình là thứ bất rã sâu trong nhân loại đến nỗi việc tìm hiểu mục đích kinh tế của nó có vẻ kỳ cục. Nhưng ngay cả những định chế phổ biến nhất cũng từng trải qua thay đổi để thích ứng với sự khan hiếm tài nguyên. Tôi sẽ không đi sâu phân tích những vai trò hiển nhiên của hộ gia đình và doanh nghiệp trong việc khiến con người có thể sống còn, chúng đã phối hợp tốt với

nhau hay chưa, chúng có may mắn phát triển hay không. Thay vì vậy, chúng ta sẽ tìm hiểu một số nét đặc biệt hơn để có hiểu biết tốt hơn về những khác biệt giữa cuộc sống của Becky và của Desta.

Hộ gia đình

Trong những cộng đồng cố định, gia đình là định chế thường chứa đựng những ràng buộc cá nhân mạnh mẽ nhất. Các nhà kinh tế học và thống kê thấy nên sử dụng một ý niệm hiện đại hơn, đó là *hộ gia đình*, một đơn vị nhỏ hơn so với gia đình. Hộ gia đình thường được hiểu là một đơn vị cho tiêu dùng hoặc quản lý công việc gia đình. Các thành viên của nó ăn cùng nhau, hoặc chia sẻ những bữa ăn bắt nguồn từ một dự trữ thực phẩm chung.

Chúng ta giả định rằng cha mẹ muốn bảo vệ và thúc đẩy hạnh phúc của hộ gia đình, nghĩa là hạnh phúc của tất cả những thành viên của nó. Nhưng cha mẹ có thể có quan niệm khác nhau về ý nghĩa của “tất cả”. Ở thế giới của Desta, nơi gia đình mở rộng tác động lên các quyết định của hộ gia đình, không chỉ cha mẹ mới quan trọng, mà ông bà (thậm chí mạng lưới họ hàng rộng hơn) cũng ảnh hưởng tới các quyết định của hộ gia đình.

Các nhà khoa học xã hội đã phát hiện thấy sự phân bố những nhu cầu căn bản - như vui chơi, ăn uống, chăm sóc sức khoẻ, giáo dục - được phân chia không đồng đều trong hộ gia đình ở thế giới của Desta. Một số bất bình đẳng là do nhất thiết phải vậy. Hãy xét sự phân bố thức ăn. Khoảng 60-75% thu nạp năng lượng hàng ngày của một người trong tổng dinh dưỡng là cho duy trì (lưu thông máu, hoạt động não, phục hồi tế bào, trao đổi chất...), trong khi 25-40% còn lại được dành cho những hoạt động tuỳ ý (làm việc và vui chơi). Con số 60-75% khá giống với một nhu cầu “cố định”: về lâu dài, người ta cần nó như mức tối thiểu, bất kể họ làm gì. Do vậy, chúng ta nên kỳ vọng thức ăn được phân bố không đồng đều trong những hộ gia đình rất nghèo, và lẽ ra nó đã được phân bố đồng đều trong cùng những hộ ấy nếu họ giàu. Để thấy tại sao, giả sử nhu cầu năng lượng cho sự duy trì hàng ngày là 1.500 kilocalory (kcal). Hãy xét một hộ gia đình gồm bốn người, nhưng chỉ có được 5.000 kcal. Phân chia đồng đều có nghĩa là không ai có đủ năng lượng từ ăn uống. Chia sẻ thức ăn không đồng đều khiến thành viên lao động hiệu quả nhất có thể làm việc, tăng cơ hội cải thiện đời sống hộ gia đình trong tương lai. Trường hợp khác, nếu hộ gia đình có được hơn 6.000 kcal, nó có thể phân chia thức ăn bình đẳng mà không gây nguy hại

cho tương lai của nó. Khi thức ăn rất khan hiếm, những người nhỏ tuổi và người yếu trong hộ gia đình của Desta được cho ít đồ ăn hơn người khác, kể cả sau khi đã tính đến những khác biệt tuổi tác. Nhưng vào những thời điểm tốt đẹp, cha mẹ của Desta có thể cho phép sự quân bình. Ngược lại, hộ gia đình của Becky luôn có tiền mua đủ đồ ăn. Cha mẹ cô mỗi ngày đều phân chia đồ ăn bình đẳng - một lần nữa, đã tính đến những khác biệt tuổi tác đối với nhu cầu dinh dưỡng.

Bất bình đẳng giới tính

Những xem xét tôi vừa phác họa tự chúng không giải thích sự tồn tại dai dẳng và quy mô của những bất bình đẳng trong hộ gia đình ở thế giới nghèo. Trong một bài viết danh tiếng, nhà nhân khẩu học Pravin Visaria quan sát thấy tỉ lệ nữ-nam ở Ấn Độ đã sụt giảm từ thời điểm Điều tra dân số Ấn Độ năm 1901; tệ hơn, nó thấp hơn 1 một cách đáng kể. Theo điều tra dân số gần đây nhất, ở Ấn Độ cứ 100 nam giới thì có 93 nữ giới. Ở thế giới giàu ngày nay, tỉ lệ này là 106 nữ trên 100 nam. Để trả lời câu hỏi do nhà dịch tễ học Lincoln Chen đặt ra cho kết quả của Visaria, cụ thể là “Phụ nữ đã đi đâu?”, ông và các cộng sự đã thu thập tỉ lệ tử vong dựa trên giới tính và thống kê nhân trắc học từ các làng của tiểu lục địa Ấn Độ và phát hiện thấy sự

phân bổ thức ăn và chăm sóc sức khoẻ ở những hộ gia đình nghèo lệch về phía nam giới. Người ta ngờ rằng cha mẹ không chỉ giết hại bé gái sơ sinh mà còn không thực hiện chăm sóc sức khoẻ hậu sản, với mục đích giảm số lượng bé gái trong hộ gia đình.

Sự phân biệt đối xử về sức khoẻ đối với bé gái không chỉ giới hạn ở tiểu lục địa Ấn Độ; nó còn tồn tại ở Trung Quốc. Khi quy tắc xã hội đòi hỏi cha mẹ phải trả của hồi môn nặng nề cho con gái, và con trai chăm sóc cha mẹ lúc về già, việc ưa thích con trai hơn là khó tránh khỏi ở những hộ gia đình nghèo. Tuy nhiên, nếu giả sử mẹ có khuynh hướng cảm thông với con gái hơn cha, chúng ta nên kỳ vọng sự phân biệt đối xử về ăn uống và chăm sóc sức khoẻ đối với bé gái là ít hơn ở những hộ gia đình có phụ nữ được học hành, phụ nữ đi làm được trả lương hoặc kiểm soát ngân sách gia đình, xét mọi thứ khác không đổi. Có bằng chứng cho thấy đúng là như vậy, cả ở tiểu lục địa Ấn Độ lẫn châu Phi hạ Sahara.

Tỉ lệ nữ so với nam ở châu Phi hạ Sahara là 102/100, nghĩa là sự mất cân bằng nữ-nam ở Ấn Độ không hoàn toàn là một phản ánh về nghèo đói. Nhà nhân khẩu học Esther Boserup quan sát thấy phụ nữ có vai trò chủ đạo hơn ở nơi làm nông bằng lao động chân tay (chẳng hạn ở châu Phi hạ Sahara), ngược với những vùng (như tiểu

lục địa Ấn Độ) nơi làm nông bằng máy cày phổ biến hơn. Boserup rút ra sự liên hệ giữa công nghệ trồng trọt lương thực và địa vị của phụ nữ. Phân biệt giới tính ở tiểu lục địa Ấn Độ khác nhau giữa các vùng sinh thái. Phụ nữ tham gia nhiều hơn vào trồng lúa nước, nơi sự khéo tay cần nhiều hơn là cơ bắp. Phụ nữ ít tham gia hơn vào trồng lúa mì, nơi cơ bắp là một nhu cầu thiết yếu (làm việc với máy cày đòi hỏi sức vóc). Ở Ấn Độ, tỉ lệ nữ-nam ở những bang trồng lúa nước (ở miền nam và miền đông) cao hơn những bang trồng lúa mì (chủ yếu ở miền bắc).

Mất cân bằng giới tính về sức khoẻ trong các hộ gia đình ở thế giới nghèo liên quan đến lựa chọn sinh sản. Phụ nữ chịu nhiều vất vả và hao tổn hơn trong việc sinh và nuôi con, nên chúng ta kỳ vọng đàn ông thích có nhiều con hơn phụ nữ. Mặt khác, nếu phụ nữ dễ bị ảnh hưởng về kinh tế hơn đàn ông, họ sẽ muốn có nhiều con hơn đàn ông vì trẻ con là một sự bảo hiểm trước những hoàn cảnh đặc biệt tồi tệ. Dù theo cách nào, tỉ lệ sinh được kỳ vọng thấp hơn ở những xã hội nơi phụ nữ có quyền hơn. Dữ liệu về địa vị của phụ nữ ở thế giới của Desta cho thấy một hình thái không thể lầm lẫn: tỉ lệ sinh cao, tỉ lệ mù chữ của nữ giới cao, tỉ lệ phụ nữ làm việc có lương thấp, tỉ lệ phụ nữ làm việc không có thu nhập tại nhà cao, tất cả những thứ này đi liền với nhau.

Quyền sở hữu và việc sinh đẻ

Chúng ta đã tìm hiểu hai nhân tố định hình hành vi sinh sản: ý thức tuân thủ và những liên hệ giới tính. Bằng cách nào đó, hai nhân tố ấy cùng nhau đưa ra phần nào lời giải thích cho những khác biệt quá rõ nét về tỉ suất sinh giữa thế giới của Becky và thế giới của Desta. Nhưng còn có những khác biệt đáng kể trong hành vi sinh sản giữa tiểu lục địa Ấn Độ và châu Phi hạ Sahara, có lẽ do có những khác biệt về quyền sở hữu ở hai vùng. (Trong những thập kỷ gần đây, tỉ suất sinh tại đó khác nhau khoảng hai lần). Chi phí sinh sản do cha mẹ chịu thì thấp hơn, còn chi phí nuôi nấng đứa bé được họ hàng cùng chia sẻ (một trường hợp khác về những ràng buộc mạnh). Ở châu Phi hạ Sahara, việc họ hàng nhận nuôi là điều thường gặp. Trẻ em không chỉ được nuôi lớn bởi cha mẹ, mà trách nhiệm ấy mở rộng ra cả nhóm họ hàng. Sự nhận nuôi ở ngữ cảnh châu Phi không phá vỡ những gắn kết giữa cha mẹ và đứa trẻ. Định chế này đủ sức tạo nên một sự bảo vệ dưới dạng bảo hiểm qua lại (xem dưới đây). Do cơ hội tiết kiệm là thấp ở những vùng nông nghiệp năng suất thấp của châu Phi hạ Sahara, nên có khả năng sự nhận nuôi còn cho phép hộ gia đình phân bổ tiêu dùng đồng đều theo thời gian. Ở một số vùng của Tây Phi, vào một thời điểm bất kỳ, khoảng một nửa trẻ em

được phát hiện sống cùng họ hàng. Cháu trai và cháu gái có cùng quyền ăn ở và hỗ trợ như con đẻ. Nếu phần hưởng lợi của cha mẹ từ sự sinh con vượt quá phần chi phí phải chịu của họ, sự sắp đặt này tạo ra một vấn đề hưởng không. Từ quan điểm của toàn bộ cha mẹ nói chung, quá nhiều trẻ em sẽ được sinh ra trong những hoàn cảnh như vậy.

Ở châu Phi hạ Sahara trong quá khứ, sự chiếm hữu đất làng trong cấu trúc xã hội của dòng tộc đã đưa thêm những lý do để sinh sản. Những gia đình lớn được khen thưởng (ít nhất cho đến gần đây) bằng cách chia cho phần đất lớn hơn thuộc dòng tộc. Kết hợp giữa sự chiếm hữu đất làng và một hệ thống họ hàng hỗ trợ chăm sóc trẻ con có hiệu quả trở thành một nguồn gốc cho những tác động sinh sản ngoại biên, thúc đẩy tỉ lệ sinh. Ngược lại, ở tiểu lục địa Ấn Độ, đất nông nghiệp không được làng xã nắm giữ, đây có lẽ là một phản ánh về sự khan hiếm đất đai lớn hơn ở đó. Quy mô gia đình lớn dẫn tới sự phân tán về sở hữu đất đai, làm suy giảm động cơ sinh sản.

Nhu cầu giao dịch của hộ gia đình

(i) Bảo hiểm

Bảo hiểm cho bản thân trước một rủi ro nghĩa là hành động theo những cách làm giảm rủi ro. Người ta làm vậy bằng cách trao đổi hàng

hoá và dịch vụ dựa trên những trường hợp bất trắc, trả một khoản tiền nhỏ bất kể chuyện gì xảy ra (khoản đóng bảo hiểm), và nhận khoản bồi thường trong trường hợp gặp rủi ro. Tránh rủi ro có vẻ là một nhu cầu phổ quát. Nếu cha mẹ của Desta có một lựa chọn giữa có \$5.000 một cách chắc chắn và có \$4.000 hoặc \$6.000 với khả năng ngang nhau, họ sẽ chọn thu nhập chắc chắn. Tuy thu nhập trung bình trong hai trường hợp là ngang nhau (\$5.000), trường hợp thứ hai hàm chứa rủi ro trong khi trường hợp thứ nhất không có. Nhưng nếu họ được phép chọn giữa \$5.000 chắc chắn và \$3.000 hoặc \$11.000 với khả năng ngang nhau thì sao? Lựa chọn thứ hai có rủi ro, nhưng giá trị trung bình của nó là \$7.000 (hay cụ thể, $\$(3.000 + 11.000)/2$), nghĩa là cao hơn \$5.000 rất nhiều. Họ chọn phương án nào là điều không rõ ràng. Những người ngại rủi ro vẫn chấp nhận rủi ro, nhưng chỉ khi rủi ro ấy tương ứng với những kỳ vọng thu nhập cao hơn. Trong ví dụ hiện tại, giá trị thấp hơn là \$3.000 có thể làm tổn hại tương lai của hộ gia đình. Trong trường hợp ấy, phương án rủi ro sẽ bị bác bỏ. Tương tự, người ta trả phí để làm rủi ro họ phải đối mặt giảm đi, nhưng chỉ khi khoản phí họ phải trả không quá cao.

Những hộ gia đình ở làng của Desta không tiếp cận được các công ty bảo hiểm; nhà nước cũng

không bảo hiểm cho thiên tai. Người làng bảo hiểm cho nhau bằng ý thức có đi có lại (Chương 2). Vấn đề là ở chỗ cộng đồng có thể dành cho hộ gia đình cá thể rất ít bộ đỡ chống lại rủi ro. Khi mùa màng của cha Desta thất bát do mưa hoặc dịch bệnh, mùa màng ở những cánh đồng lân cận cũng không khá hơn. Hộ gia đình của Desta cần giúp đỡ cũng đúng vào lúc những người khác trong cộng đồng của họ cần giúp đỡ. Tương tự, khi hộ gia đình của Desta có một vụ mùa bội thu, những hộ gia đình khác cũng vậy. Nói theo ngôn ngữ thống kê, rủi ro nông nghiệp trong làng là “tương quan dương” với nhau. Vì vậy, tuy cộng đồng là điều thiết yếu cho sự sống còn trong thế giới của Desta, họ lại không thể cho hộ gia đình nhiều cơ hội để cải thiện số phận. Bởi người ta không thể tự bảo hiểm đủ trước sự thất bại, họ ngần ngại thực hiện những hoạt động có cơ hội thành công lớn nhưng cũng có khả năng thất bại lớn đi kèm. Thế giới của Desta vẫn nghèo một phần vì họ đã không tạo ra các định chế khiến mọi người có thể thực hiện những hoạt động sinh lợi nhiều nhưng rủi ro.

Do chỉ có bảo hiểm rất hạn chế đối với mùa màng thất bát, các hộ gia đình ở làng của Desta chọn những chiến lược giảm thiểu rủi ro bổ sung, như đa dạng hoá cây trồng. Cha mẹ Desta trồng ngô, cây teff và cây enset (một cây trồng thứ

giống), với hy vọng ngay cả nếu ngô bị thất bát một năm, cây enset sẽ phân nào đỡ cho họ. Tài nguyên địa phương ở làng của Desta thuộc sở hữu làng xã, điều này có thể một phần do mong muốn phân chia rủi ro của các bên. Đất rừng là những hệ sinh thái không đồng nhất về mặt không gian. Trong năm này, một nhóm cây trồng ra trái, năm khác một nhóm khác ra trái. Nếu đất rừng được phân chia thành những khoảnh riêng, mỗi hộ gia đình sẽ gặp rủi ro lớn hơn so với trường hợp sở hữu làng xã. Sự giảm thiểu rủi ro của từng hộ gia đình thông qua sở hữu làng xã có thể nhỏ, nhưng vì thu nhập bình quân rất thấp nên lợi ích hộ gia đình có được từ sở hữu làng xã là lớn.

Nhiều tập tục xã hội ở thế giới nghèo phản ánh mong muốn thường thấy là giảm rủi ro. Ví dụ, chế độ phụ hệ và việc sống ở nhà chồng cho phép đàn ông tận dụng kiến thức có được từ thời nhỏ về những đặc tính của đất trồng. Cả hai tập tục đều là chuẩn mực ổn định ở hầu hết các nền văn hoá trồng trọt dựa trên lao động chân tay. Một điều có liên quan khác là khoảng cách giữa hai làng càng xa, sự tương quan có thể có giữa đầu ra nông nghiệp của họ càng nhỏ. Chúng ta có thể cho rằng những hộ gia đình đối mặt với rủi ro mùa màng thất bát lớn hơn sẽ hình thành những liên minh hôn nhân với các hộ gia đình

ở những ngôi làng cách xa hơn. Đây đó cũng có bằng chứng về điều này.

Ngược với cha mẹ của Desta, cha mẹ của Becky tiếp cận được một tập hợp các thị trường bảo hiểm phức tạp. Các thị trường ấy phân tán rủi ro cho hàng trăm ngàn hộ gia đình trên khắp đất nước (thậm chí cả thế giới nếu công ty bảo hiểm là một công ty đa quốc gia). Hơn nữa, chính phủ sẽ cứu trợ nếu có những trường hợp khẩn cấp không được bảo hiểm (động đất, lũ lụt). Điều này giúp giảm rủi ro cá nhân rất nhiều so với khả năng cha mẹ Desta có thể có được. Tại sao? Thứ nhất, những rủi ro cách xa về không gian nhiều khả năng ít có liên hệ với nhau hơn những rủi ro ở gần nhau. Thứ hai, cha mẹ của Becky có thể phân tán rủi ro với nhiều hộ gia đình hơn. Với đủ số hộ gia đình và đủ sự độc lập với nhau về rủi ro, sự bảo hiểm qua lại có thể đảm bảo khá tốt rằng mỗi hộ gia đình sẽ có một kết quả rủi ro thấp. Đây là một ý nghĩa của Quy luật số lớn nổi tiếng trong lý thuyết xác suất. Vận rủi mà một gia đình gặp phải hầu như chắc chắn đi kèm với vận may của một gia đình khác sống ở xa dưới những hoàn cảnh khác. Quy luật số lớn nói rằng nếu công ty bảo hiểm được để cho cạnh tranh với nhau, số tiền đóng bảo hiểm của các hộ gia đình sẽ bằng khoản chi trả bồi thường bình quân và chi phí quản lý bảo hiểm. Dĩ nhiên, các chi phí ấy

có thể lớn vì chúng không chỉ bao gồm thời gian và nguồn lực tiêu tốn cho công việc giấy tờ không tránh khỏi, mà cả nguồn lực cần thiết để sàng lọc những rủi ro xấu (bảo vệ công ty bảo hiểm trước các chọn lọc bất lợi) và để đảm bảo rằng người tham gia bảo hiểm có sự cân trọng cần thiết để không xảy ra kết quả xấu (bảo vệ trước rủi ro đạo đức). Bằng khả năng tận dụng Quy luật số lớn, thị trường cùng với nhà nước hợp lại sẽ tốt hơn nhiều so với cộng đồng, bất kể những chi phí điều hành. Trên thị trường, người ta có thể quản lý rủi ro đến một mức độ đáng kể. Bởi vậy, họ được khuyến khích chấp nhận những thương vụ rủi ro nhưng đưa đến lợi nhuận kỳ vọng cao. Đây là một lý do tại sao thế giới của Becky giờ đây giàu như vậy.

(ii) Vay, tiết kiệm và đầu tư

Nếu không mua bảo hiểm, thu nhập của bạn sẽ phụ thuộc nặng nề vào chuyện bạn may mắn hay không may mắn. Mua bảo hiểm giúp giảm sự phụ thuộc vào vận may. Mong muốn giảm sự phụ thuộc của con người có liên quan đến mong muốn phổ biến không kém là dàn đều (nghĩa là cân bằng) sự tiêu dùng theo thời gian. Bạn không muốn lúc thì tiệt tùng, lúc thì nhịn ăn, hoặc cứ luân phiên giữa phát đạt với phá sản; bạn muốn ăn uống điều độ mỗi ngày, đến kỳ lại

đi nghỉ... Dĩ nhiên, người ta phát sinh những chi tiêu lớn ở những thời kỳ nhất định trong cuộc sống, như mua nhà, trả học phí cho con cái, kỷ niệm ngày cưới, chi phí tang lễ. Dòng thu nhập trong một đời người có xu hướng không khớp với nhu cầu chi tiêu. Vì vậy, người ta tìm những cách di chuyển chi tiêu theo thời gian.

Vay mượn, tiết kiệm cho học hành của con, lương hưu là những thứ giúp làm điều đó. Cha mẹ của Becky có một khoản vay thế chấp ngôi nhà, vì ở thời điểm mua nhà, họ không thể trả đủ nếu không vay. Khoản nợ ấy làm giảm tiêu dùng tương lai của họ nhưng cho phép họ mua ngôi nhà vào thời điểm đó. Cha mẹ của Becky còn góp vào một quỹ hưu trí nhằm chuyển tiêu dùng hiện tại vào tương lai của họ lúc nghỉ hưu. Cha Desta tham gia *iddir* để có tiền trả chi phí tang lễ. Vay mượn cho tiêu dùng hiện tại sẽ chuyển tiêu dùng tương lai về hiện tại; còn tiết kiệm và đầu tư làm được điều ngược lại. Do tài sản vốn có thể sinh lời nên một đôla đầu tư ngày nay trở thành nhiều hơn một đôla vào ngày mai. Đây là một lý do tại sao trong thế giới của Becky, đi vay bao hàm trả lãi, gửi tiết kiệm ở các định chế tài chính nghĩa là nhận lãi, và đầu tư vào thị trường chứng khoán đem lại thu nhập dương (hy vọng thế!).

Để phát biểu chính thức những tư tưởng này về kinh tế thị trường, chúng ta hãy bỏ qua sự

không chắc chắn và giả sử rằng bạn có thể mua một máy móc - từ nước ngoài chẳng hạn - hết \$100.000. Sau khi trừ chi phí hàng năm liên quan đến lao động, hàng hoá trung gian, duy trì và thay thế bộ phận, tiếp thị, bạn có được khoản thu nhập ròng là \$5.000 mỗi năm. Điều này có nghĩa là nếu mua cái máy, khoản đầu tư của bạn sẽ sinh lợi 5% ($5.000/100.000$) một năm. Giờ đây, giả sử có rất nhiều cơ hội đầu tư. Để bạn mua cái máy và đưa nó vào hoạt động, điều bắt buộc là không cơ hội đầu tư sẵn có nào đem lại mức sinh lời hơn 5% một năm. Có lẽ có rất nhiều cơ hội sinh lời dưới 5% một năm. Những cơ hội ấy bạn đơn giản bỏ qua ngay lập tức.

Bạn tình cờ có rất nhiều tiền (thực tế, bạn là một ngân hàng!) và một người đến xin vay bạn \$100.000 để có tiền mua một ngôi nhà. Bạn nên yêu cầu người vay trả lãi suất 5% trên khoản vốn bạn ứng ra. Nếu lãi suất thấp hơn, bạn sẽ mất thu nhập (bạn thà đầu tư vào một trong những cái máy kia hoặc bất kỳ cơ hội đầu tư nào khác sinh lợi 5% một năm); nếu lãi suất cao hơn, một ngân hàng cạnh tranh sẽ thu hút người mua bằng cách tính một mức lãi suất thấp hơn. Nhưng bạn thích chuyên môn hoá như một ngân hàng nên bạn không muốn tự mình đi vào sản xuất; thay vì vậy, bạn cho những doanh nhân muốn sản xuất vay tiền. Bạn sẽ tính lãi suất bao

nhieu cho những doanh nhân ấy? Dĩ nhiên là 5%. Nếu tính thấp hơn, bạn sẽ đối mặt với nhu cầu vay vô giới hạn; nếu tính cao hơn, sẽ không ai đến bạn để vay.

Một cách đơn giản để phát biểu thành lời những vấn đề mà cha mẹ Becky đối mặt khi họ cân nhắc giữa các quyết định tiêu dùng và tiết kiệm là tưởng tượng rằng họ xem bản thân như những thành viên của một triều đại. Đây là cách khác để nói cha mẹ Becky không chỉ quan tâm đến sự sung túc của chính họ, của Becky và Sam, mà còn tới sự sung túc của cháu, chắt... sau này. Dĩ nhiên họ không làm điều đó một cách rõ ràng. Cha mẹ Becky chỉ quan tâm trực tiếp đến sự sung túc của con cái họ; nhưng (và đây là mấu chốt) họ biết rằng khi đến lượt Becky và Sam đưa ra những quyết định tiêu dùng và tiết kiệm của mình, chúng sẽ quan tâm đến sự sung túc của con cái *chúng*, và cháu họ sẽ quan tâm đến sự sung túc của con cái *chúng* nữa, cứ vậy qua các thế hệ. Cha mẹ Becky có một khoản đầu tư đáng kể vào việc học hành của con họ, nhưng họ không kỳ vọng được đền đáp, cũng không để dành tiền bạc cho việc học hành của các cháu nội ngoại, vì đó được xem là trách nhiệm tương lai của Becky và Sam. Ở thế giới của Becky, các nguồn lực được chuyển từ cha mẹ sang con cái. Trẻ em là nguồn hạnh phúc trực tiếp của cha

mẹ; chúng không phải là những món hàng đầu tư. Khởi phải nói, kỳ vọng về các sự kiện tương lai đóng một vai trò lớn trong những cân nhắc liên thế hệ này.

Có bằng chứng rằng người ta thích tiêu dùng bây giờ hơn là chờ đợi, xét những thứ khác không đổi. Đây là một cách để nói chúng ta thiếu kiên nhẫn. Có thể chúng ta có khuynh hướng như vậy vì một khả năng nhỏ là sẽ không có ngày mai cho chúng ta, hoặc có lẽ vì chúng ta sợ rằng triển vọng tiêu dùng sẽ không có nếu chúng ta chờ đợi (hãy nhớ câu “một con chim trong tay còn hơn hai con chim trên cây”). Bất kể lý do bẩm sinh là gì, sự nôn nóng có nghĩa là chúng ta chiết khấu lợi ích của tiêu dùng tương lai chẳng qua vì nó xuất hiện ở tương lai. Nhưng người ta còn có ham muốn dàn đều tiêu dùng theo thời gian, xét những thứ khác không đổi. Đây là một cách khác để nói rằng khi tiêu dùng đã cao, chúng ta ít muốn có thêm một đơn vị tiêu dùng hơn là khi tiêu dùng còn thấp. Tuy nhiên, cả sự nôn nóng lẫn mong muốn dàn đều tiêu dùng đều không phù hợp với thực tế rằng qua nhiều thập kỷ, ở thế giới của Becky, người ta đã ngày càng giàu hơn và tiêu dùng ngày càng nhiều hơn. Nó cũng không phù hợp với thực tế rằng họ hy vọng tiếp tục được như vậy qua tương lai có thể thấy trước. Tại sao trong quá khứ, người ta không tiết kiệm

ít hơn để dần đều tiêu dùng? Cũng tương tự, tại sao cha mẹ Becky không nâng cao tiêu dùng hiện thời dù phải bớt đi sự tiêu dùng tương lai của con cái họ?

Để tìm được một lời giải thích, chúng ta hãy giả sử một cách thực tế rằng tỉ lệ sinh lời từ tiết kiệm cao hơn tỉ lệ mà người ta nôn nóng muốn tiêu dùng lúc này. Vì những mục đích lý thuyết, chúng ta cũng có thể giả sử rằng tỉ lệ nôn nóng tiêu dùng là không đáng kể, và thị trường vốn cho chúng ta một thu nhập dương từ tiết kiệm - chẳng hạn 5% một năm. Hãy xét một hộ gia đình có khả năng có được mức tiêu dùng \$120.000 cho năm nay và \$120.000 cho năm sau (chúng ta sẽ viết thành (\$120.000, \$120.000)). Do tỉ lệ sinh lời từ tiết kiệm là 5% một năm, hộ gia đình chắc chắn cũng có thể có được triển vọng (\$119.999, \$120.001). Mong muốn dần đều tiêu dùng theo thời gian nghĩa là hộ gia đình xem (\$120.000, \$120.000) đáng mong muốn hơn (\$119.999, \$120.001). Vì vậy, nếu hộ gia đình được yêu cầu tiêu dùng \$119.999 trị giá hàng hoá và dịch vụ lúc này, nó sẽ muốn một chút gì đó nhiều hơn \$120.001 trị giá hàng hoá và dịch vụ vào năm tới như một sự bù đắp. Liệu có một triển vọng tiêu dùng nào mà hộ gia đình có thể có được và được xem là đáng mong muốn hơn (\$120.000, \$120.000) không? Câu trả lời là “có”. Chúng ta

thậm chí có thể nói thêm: mong muốn dần đều tiêu dùng và triển vọng có sinh lời dương từ tiết kiệm nghĩa là trong số tất cả những triển vọng tiêu dùng mà hộ gia đình có thể có được, thứ nó thấy đáng mong muốn nhất là thứ có tiêu dùng tăng lên theo thời gian.

Để chứng minh, chúng ta hãy định nghĩa một thuật ngữ mới. Gọi tỉ lệ phần trăm tại đó hộ gia đình sẵn sàng thay thế tiêu dùng của năm nay bằng tiêu dùng của năm sau là *tỉ lệ chiết khấu tiêu dùng* (*consumption discount rate*) của hộ gia đình giữa hai năm. Nếu tỉ lệ đó là r , hộ gia đình đòi hỏi tiêu dùng của năm sau phải có giá trị thêm là $\$(1+r)$ cho mỗi $\$1$ giá trị tiêu dùng của năm nay. Đây là một cách khác để nói một đôla giá trị tiêu dùng của hộ gia đình trong năm sau bằng $\$(1+r)$ giá trị tiêu dùng của năm nay (một lập luận chúng ta đã triển khai ở Chương 2). Độ lớn của r phụ thuộc vào triển vọng tiêu dùng. Ví dụ, tỉ lệ chiết khấu tiêu dùng của một hộ gia đình với triển vọng ($\$120.000, \120.000) là *bằng không* (nhắc lại là hộ gia đình không nôn nóng và muốn dần đều tiêu dùng theo thời gian, xét những thứ khác không đổi); trong khi đó, tỉ lệ chiết khấu tiêu dùng của một hộ gia đình với triển vọng ($\$120.000, \125.000) là *dương* (hộ gia đình không nôn nóng và muốn dần đều tiêu dùng theo thời gian, xét những thứ khác không đổi).

Giờ đây, chúng ta có thể phát biểu một kết quả tổng quát, và dạng thức hiện tại của nó là do công của nhà kinh tế học Irving Fisher và nhà toán học-triết gia-kinh tế học Frank Ramsey: trong tất cả những triển vọng tiêu dùng mà hộ gia đình có thể có được, thứ đáng mong muốn nhất là thứ mà theo đó, ở bất kỳ ngày nào, tỉ lệ chiết khấu tiêu dùng bằng tỉ lệ sinh lời từ tiết kiệm. Không khó để chứng minh: nếu tỉ lệ chiết khấu tiêu dùng nhỏ hơn tỉ lệ sinh lời từ tiết kiệm, hộ gia đình sẽ muốn tiết kiệm thêm một chút lúc này. Nhưng tiết kiệm hơn một chút lúc này nghĩa là tiêu dùng ít hơn một chút trong hiện tại, và điều này làm tiêu dùng nghiêng hơn về phía tương lai, đến lượt điều đó làm tỉ lệ chiết khấu tiêu dùng tăng lên. Ngược lại, nếu tỉ lệ chiết khấu lớn hơn tỉ lệ sinh lời từ tiết kiệm, hộ gia đình sẽ muốn tiết kiệm ít hơn một chút lúc này. Nhưng tiết kiệm ít hơn một chút tức là tiêu dùng nhiều hơn một chút lúc này, và điều này khiến tiêu dùng lệch hơn về hiện tại, đến lượt điều đó làm tỉ lệ chiết khấu tiêu dùng giảm xuống. Như vậy, chúng ta đã chứng minh rằng triển vọng tiêu dùng tốt nhất là thứ tại đó tỉ lệ chiết khấu tiêu dùng của hộ gia đình bằng tỉ lệ sinh lời từ tiết kiệm.

Mong muốn dàn đều tiêu dùng và không có sự nôn nóng nghĩa là tỉ lệ chiết khấu tiêu dùng

của hộ gia đình chỉ dương nếu tiêu dùng tăng lên theo thời gian. Điều này giải thích tại sao mong muốn dần đều tiêu dùng qua thời gian chuyển thành tiêu dùng tăng lên ở một nền kinh tế có hiệu quả. Chúng ta có thể khái quát hoá kết quả thêm nữa: nếu tỉ lệ nôn nóng tiêu dùng nhỏ hơn nhỏ hơn tỉ lệ sinh lời từ tiết kiệm, hộ gia đình muốn dần đều thu nhập sẽ tiết kiệm để được hưởng tiêu dùng tăng lên theo thời gian.

Với cha mẹ của Desta, các tính toán lại rất khác. Hộ gia đình của họ rất bị giới hạn năng lực chuyển tiêu dùng qua thời gian vì họ không tiếp cận được thị trường vốn. Đúng là cha mẹ Desta đầu tư vào đất đai (làm cỏ, lưu canh...) nhưng đó là nhằm ngăn năng suất của đất đai suy giảm. Hơn nữa, cách duy nhất để gia đình của Desta có thể tiêu dùng ngô sau mỗi mùa thu hoạch là trữ sản phẩm. Nhưng thực tế tàn nhẫn là chuột bọ và độ ẩm kết hợp lại có sức huỷ hoại lớn. Hàng tồn trữ bị sụt giá trị, nghĩa là tỉ lệ sinh lời từ tồn trữ là âm (một kilogram ngô trữ ngày hôm nay trở thành ít hơn một kilogram ngô vào ngày mai). Một lập luận giống như những gì chúng ta vừa nêu lên cho cha mẹ Becky cũng có thể được sử dụng để chứng minh rằng đối với cha mẹ Desta, tốt nhất là tiêu dùng nhiều hơn ở những tuần ngay sau mỗi lần thu hoạch thay vì những tuần sau đó. Điều này giải thích tại sao gia đình Desta

tiêu dùng ngày càng ít hơn, và trở nên yếu hơn về thể xác khi mùa vụ tiếp theo tới gần. Nhưng cha mẹ Desta đã nhận ra rằng cơ thể con người là một ngân hàng hiệu quả hơn cái sàn nơi họ trữ ngô. Nên trong những tháng sau mỗi mùa thu hoạch, gia đình tiêu thụ thậm chí nhiều ngô hơn mức bình thường, và vào những tuần trước mùa thu hoạch tiếp theo, họ dựa vào cân nặng cơ thể đã tích lũy, bởi đến lúc ấy tồn trữ ngô đã cạn kiệt. Qua các năm, tiêu thụ ngô có một hình thái như răng cưa, một tập tục được nhận thấy phổ biến ở những gia đình trong nền nông nghiệp tự cung tự cấp. Desta và các anh chị đóng góp vào sản xuất hàng ngày của gia đình, nên chúng là các tài sản có giá trị kinh tế. Ngược với hộ gia đình của Becky, sự chuyển nguồn lực ở hộ gia đình của Desta sẽ là từ con cái đến cha mẹ chúng.

Trước đây, chúng ta đã lưu ý nhiều lý do tại sao những người ở châu Phi hạ Sahara muốn có nhiều con. Desta có năm anh chị em. Không may, dân số tăng cao đã đặt thêm quá nhiều áp lực lên hệ sinh thái địa phương, đến nỗi tài nguyên chung của địa phương từng được quản lý khá hợp lý giờ đây đang suy giảm chất lượng. Điều này được phản ánh trong phần nản của mẹ Desta rằng thời gian và công sức mỗi ngày để hái lượm từ tài nguyên chung của địa phương đã tăng lên trong những năm gần đây.

Công ty

Chúng ta định nghĩa công ty (*firm*) là những định chế có mục đích duy nhất là tạo ra hàng hoá và dịch vụ cho thị trường. Những công ty hoạt động kinh doanh bằng cách lấy khoản tiết kiệm từ những người có thu nhập và tài sản lưu động vượt quá chi tiêu (những hộ gia đình trẻ, chẳng hạn hộ gia đình Becky) và chuyển chúng cho những người muốn chi tiêu nhiều hơn thu nhập và tài sản lưu động (người nghỉ hưu, chẳng hạn ông bà của Becky) tạo nên hệ thống tài chính của nền kinh tế. Định chế tài chính bao gồm ngân hàng, công ty thẻ tín dụng, các quỹ tiết kiệm và đầu tư. Tương tự, các công ty bảo hiểm cho phép người ta dịch chuyển thu nhập tùy theo những trường hợp bất trắc. Rồi có những công ty tạo ra hàng hoá (công cụ máy móc, dịch vụ sửa chữa, thực phẩm...). Phá sản là một hiện tượng phổ biến giữa các công ty. Để giúp bạn hình dung về quy mô ở thế giới của Becky, mặc dù có khoảng 646.000 doanh nghiệp mới được thành lập ở Mỹ năm 1990, khoảng 642.000 doanh nghiệp đăng ký phá sản cùng năm đó. Rõ ràng, các công ty luôn xuất hiện và biến mất.

Công ty trách nhiệm hữu hạn và công ty cổ phần

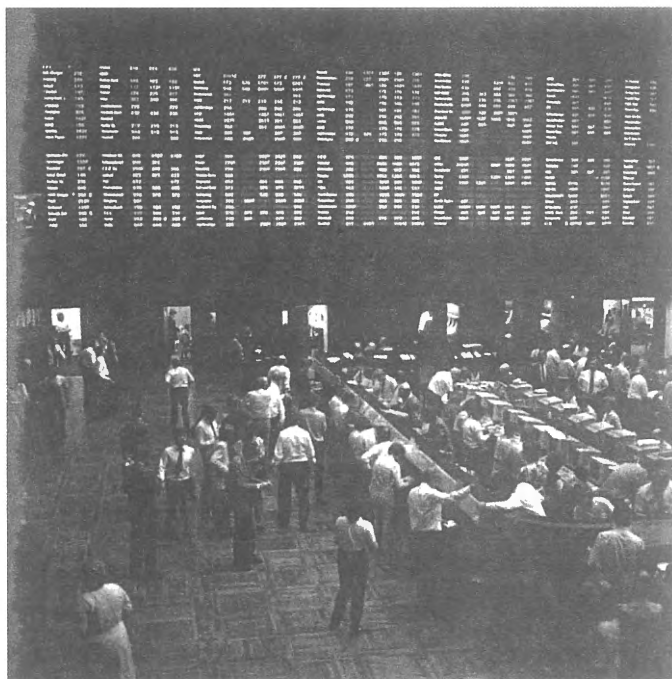
Giống như với cơ sở hạ tầng (Chương 4), các ngành công nghiệp sản xuất và thậm chí ngành

bán lẻ cũng được hưởng lợi thế do quy mô. Để phát triển, một công ty thường có những đầu tư lớn, nghĩa là nó cần huy động tài chính cho những đầu tư mới từ nhiều nguồn. Doanh nghiệp một chủ (sở hữu duy nhất) và công ty hợp doanh không thể làm được điều đó. Những người chủ của một công ty có thể chấp nhận rủi ro lớn hơn nếu họ có được một điều lệ cho họ đặc quyền gọi là *trách nhiệm hữu hạn (limited liability)*; khi ấy, công ty được gọi là *corporation*. Các *corporation* có thể nâng vốn bằng cách trở thành công ty “đại chúng” và phát hành cổ phiếu (được gọi là cổ phần công ty - *stock*). Bằng cách mua cổ phần của một *corporation*, một nhà đầu tư được quyền chia sẻ lợi tức của công ty. *Corporation* chịu trách nhiệm cho mọi khoản nợ của nó. Trong trường hợp nó bị phá sản, tài sản của nó được bán. Tiền thu được từ bán tài sản trước hết trả cho chủ nợ (ngân hàng, người nắm giữ trái phiếu); sau đó nếu còn, tiền mới tới các cổ đông. Nếu một *corporation* bị phá sản, cổ đông có thể mất hết tiền đã đầu tư do đã mua cổ phiếu của nó, nhưng họ không mất nhiều hơn khoản đầu tư ban đầu (cái đó gọi là trách nhiệm hữu hạn).

Một công ty đã trở thành công ty đại chúng có nghĩa là cổ phiếu của nó có thể được giao dịch trên thị trường chứng khoán. Bằng cách cho phép mọi người mua cổ phiếu ở nhiều công ty

khác nhau và bán chúng khi họ muốn, thị trường chứng khoán khiến nhà đầu tư có thể phân tán rủi ro kể cả khi đang tiết kiệm cho tương lai. Khoản sinh lời từ mua cổ phiếu trong một *corporation* là lợi tức cộng với lãi (hoặc lỗ) từ vốn đầu tư vào cổ phiếu.

Các *corporation* có thể huy động vốn cho những đầu tư mới bằng cách (i) vay từ ngành tài chính hoặc bằng cách phát hành trái phiếu; (ii) giữ lại một phần thu nhập; hoặc (iii) phát hành thêm cổ phiếu. Từ quan điểm của cổ đông, hành động lý tưởng từ phía ban quản trị của một *corporation* là tối đa hoá thị giá của công ty trên thị trường chứng khoán. Vấn đề là không có hai cổ đông nào có xu hướng đồng ý hành động lý tưởng là gì, và ban quản trị cũng khó có khả năng đồng thuận với cổ đông. Hơn nữa, cổ đông đối mặt với một rủi ro đạo đức vì nhiều hoạt động của ban quản trị có thể không xác minh được. Giá cổ phiếu trên thị trường chứng khoán là tổng các niềm tin của nhà đầu tư về những rủi ro đi liền với việc mua cổ phiếu. Tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu của một *corporation* ảnh hưởng đến động cơ của ban quản trị: nếu nợ quá thấp, ban quản trị ít có động cơ làm việc chăm chỉ để có hiệu quả lớn hơn; nếu nợ quá cao, rủi ro phá sản lớn hơn làm sự vận hành của công ty bị gián đoạn. Do vậy, cấu trúc tài chính của một *corporation* là



Hình 12. Hoạt động mua bán tại Sàn chứng khoán Frankfurt

dấu hiệu cho thế giới bên ngoài. Nó tác động tới niềm tin của thị trường về triển vọng của công ty. Nhìn từ góc độ của ban quản trị, việc phát hành nợ là dấu hiệu cho cổ đông biết rằng ban quản trị có động cơ làm việc chăm chỉ để bảo vệ và thúc đẩy tiền đồ của công ty. Hơn nữa, ở Mỹ, phần trả lãi cho khoản nợ của một công ty được khấu trừ thuế, trong khi cho đến gần đây lợi tức không được khấu trừ thuế. Những thực tế này giải thích tại sao những *corporation* vững

mạnh huy động vốn cho hầu hết các đầu tư của họ (nghĩa là ngoài lợi nhuận giữ lại) bằng cách vay ngân hàng và phát hành trái phiếu. Ngày nay, hơn 90% đầu tư mới tại các *corporation* ở Mỹ được huy động vốn từ nợ.

Sự xuất hiện của công ty cổ phần trách nhiệm hữu hạn (*joint stock company with limited liability*), được củng cố năm 1855 bởi Đạo luật Trách nhiệm hữu hạn của Quốc hội Anh, được nhiều người xem là một trong những sáng kiến định chế có ý nghĩa nhất trong lịch sử kinh doanh. Trong tâm trí của công chúng, *corporation* phản ánh sự kinh doanh lớn. Điều đó không hoàn toàn bất hợp lý, nhưng nó thiếu đi nhiều ý nghĩa cốt yếu. Ở Mỹ, số *corporation* ít hơn 20% số công ty tư nhân (*private firm*), nhưng chúng chiếm hơn 80% doanh thu. Bởi vậy, khả năng phân tán rủi ro của hộ gia đình kể cả khi đang đầu tư ở những nơi xa xôi thông qua trung gian là các *corporation* là một lợi thế to lớn đối với xã hội. Nó đã là một nhân tố đáng kể đằng sau thành công kinh tế của thế giới Becky.





Phát triển kinh tế bền vững

Tăng trưởng kinh tế là một điều tốt. Nó có thể không mua được hạnh phúc (Chương 2), nhưng nó thường mua được một chất lượng sống tốt hơn. Bảng 1 cho thấy tăng trưởng GDP thực tế đi liền với những cải thiện trong các khía cạnh sống của mọi người. Nhưng liệu nền kinh tế có thể tăng trưởng vô hạn, hay là có những giới hạn đối với tăng trưởng? Để diễn đạt câu hỏi theo một hình thức hợp thời đại hơn, sự tăng trưởng GDP thực tế có tương thích với sự phát triển kinh tế bền vững không?

Những quan điểm mâu thuẫn

Vấn đề này đã được nói tới từ nhiều thập kỷ. Nếu những tranh luận về nó còn tiếp tục gay

gắt, đó là vì nó đã được định hình bởi hai tầm nhìn thực nghiệm đối lập nhau. Một mặt, nếu nhìn vào những ví dụ cụ thể về nguồn lực thiên nhiên (nước sạch, nghề cá đại dương, bầu khí quyển như một bồn chứa carbon, hay nói chung là hệ sinh thái), thì có bằng chứng rõ ràng cho thấy tốc độ khai thác hiện tại của chúng ta là không bền vững. Trong thế kỷ 20, dân số thế giới đã tăng gấp 4 lần lên hơn 6 tỉ người, sản phẩm công nghiệp tăng 40 lần và sử dụng năng lượng tăng 16 lần, số lượng gia súc tạo ra khí metan tăng nhanh ngang với dân số, đánh bắt cá tăng 35 lần, khí thải carbon và sulfur dioxide tăng 10 lần. Việc sử dụng phân bón, nhiên liệu hoá thạch và cây trồng họ đậu làm khí nitơ được đưa vào môi trường trái đất ở mức nhiều bằng mọi nguồn tự nhiên khác kết hợp lại. Các nhà sinh thái học đã ước tính 40% năng lượng ròng do sự quang hợp trên trái đất tạo ra hiện đang được dành riêng cho con người sử dụng. Những con số này cho thấy rõ quy mô sự hiện diện của chúng ta trên trái đất, và tiết lộ rằng Nhân loại đã tạo ra một sự nhiễu loạn không có tiền lệ trong Tự nhiên chỉ trong một thời gian ngắn khoảng một thế kỷ.

Mặt khác, đã có ý kiến cho rằng những thế hệ trước đây ở thế giới của Becky đã đầu tư vào khoa học và công nghệ, giáo dục, máy móc và

thiết bị nhằm truyền lại cho thế hệ cha mẹ của Becky khả năng đạt được thu nhập cao hơn, và bây giờ đến lượt họ cũng đang có những đầu tư để đảm bảo mức sống cao hơn nữa trong tương lai. Người ta cũng cho rằng trong lịch sử, xu hướng giá cả của những tài nguyên thiên nhiên được bán ra thị trường như khoáng sản hay quặng đã chủ yếu đi ngang, nên không có bất kỳ lý do gì đáng báo động. Tăng trưởng kinh tế làm nhiều người hơn được sử dụng nước sạch, được bảo vệ tốt hơn khỏi những bệnh lây qua nước và không khí. Môi trường vật lý trong nhà đã cải thiện rất nhiều cùng với tăng trưởng kinh tế (ngoại trừ việc nấu nướng ở Ấn Độ tiếp tục là một nguyên nhân chính gây ra các bệnh hô hấp ở phụ nữ). Hơn nữa, ngày nay tài nguyên thiên nhiên có thể được di chuyển khắp nơi, nên những tài nguyên thu hẹp ở nơi này có thể được bù đắp bằng cách nhập khẩu từ nơi khác. Các nhà bình luận sử dụng thuật ngữ “toàn cầu hoá” để ngụ ý rằng tính chất địa phương tự nó không là vấn đề. Quan điểm lạc quan này nhấn mạnh tiềm năng tích lũy tư bản và tiến bộ công nghệ để bù đắp cho sự suy thoái môi trường. Nó nói rằng tăng trưởng kinh tế dù trong hình thức và khuôn khổ đã có cho đến nay vẫn tương thích với sự phát triển bền vững. Có lẽ điều này giải thích tại sao xã hội đương đại bị ám ảnh với sự tồn vong văn

hoá và nhìn chung không lưu tâm đến bất kỳ gợi ý nào về việc chúng ta cần tìm ra những biện pháp để tồn vong về sinh thái.

Nói chung, các nhà khoa học môi trường và nhà hoạt động vì môi trường ủng hộ quan điểm đầu, còn các nhà kinh tế học và bình luận kinh tế ủng hộ quan điểm sau. Chắc chắn sẽ sáo rỗng khi nói rằng nền kinh tế của chúng ta được xây dựng trong Tự nhiên và dựa trên Tự nhiên, nhưng tôi tự hỏi, bạn có để ý thấy danh sách những tài sản sản xuất (*productive assets*) mà tôi nói tới trước đây (Chương 1) không bao gồm *vốn tự nhiên* (*natural capital*). Thiên nhiên không được đề cao trong giải trình lịch sử kinh tế vĩ mô của chúng ta vì nó không xuất hiện trong những công bố chính thức về các số liệu thống kê quan trọng của quốc gia. Việc khai thác khoáng sản và nhiên liệu hoá thạch được đưa vào các tính toán kinh tế quốc dân (dù không được khấu hao), nhưng trừ trường hợp đất nông nghiệp, vốn tự nhiên xuất hiện rất hiếm hoi. Nếu các dịch vụ của Tự nhiên có xuất hiện trong cuốn sách này cho đến nay dù chỉ thoáng qua, đó là vì những vấn đề ấy được đề cập như vậy trong sách vở nói về lý thuyết và kinh nghiệm của tăng trưởng kinh tế và kinh tế học về sự nghèo đói.

Vốn tự nhiên: Phân loại

Vốn tự nhiên được sử dụng trực tiếp trong tiêu dùng (nghề cá); được sử dụng gián tiếp như đầu vào sản xuất (dầu và khí đốt tự nhiên); hoặc được sử dụng trong cả hai (không khí và nước). Giá trị của một tài nguyên thường bắt nguồn từ ứng dụng của nó (như một nguồn cung cấp lương thực, hoặc như một yếu tố tác động thiết yếu trong hệ sinh thái - chẳng hạn một loài chủ chốt); nhưng có những tài nguyên với giá trị thẩm mỹ (những nơi có phong cảnh đẹp), hoặc giá trị nội tại (các loài linh trưởng, cá voi xanh, những khu rừng thiêng), hoặc một kết hợp của cả ba (đa dạng sinh học). Giá trị của một tài nguyên tự nhiên có thể được căn cứ vào những gì được khai thác từ nó (gỗ), hoặc vào sự hiện diện của nó như một quần thể (bìa rừng), hoặc cả hai (lưu vực sông).

Các nhà sinh thái học và khoa học môi trường Paul Ehrlich, John Holdren, Peter Raven và gần đây hơn là Gretchen Daily, Jane Lubchenco, Pamela Matson, Harold Mooney cùng những người khác đã nói với chúng ta về tầm quan trọng kinh tế của những hệ sinh thái. Việc diễn giải vốn tự nhiên theo cách tính trọn như tôi đang làm ở đây cho phép chúng ta bổ sung hệ sinh thái vào danh sách tài sản vốn (*capital*

assets). Những dịch vụ chúng cung cấp bao gồm việc duy trì một thư viện di truyền, bảo tồn và tái tạo đất trồng, khắc phục vấn đề khí nitơ và carbon, tái chế dưỡng chất, kiểm soát lũ lụt, lọc chất ô nhiễm, hấp thu chất thải, thụ phấn cho mùa màng, vận hành chu kỳ thủy văn, duy trì thành phần khí của khí quyển. Một số thứ có tầm bao phủ toàn cầu (khí quyển), nhiều thứ có tính cục bộ (các tiểu lưu vực sông).

Ngược với tài nguyên là chất gây ô nhiễm. Đại khái, “tài nguyên” là “cái tốt” (*goods*), tức là “hàng hoá” (trong nhiều trường hợp, chúng là bể chứa để xả chất gây ô nhiễm), trong khi “chất gây ô nhiễm” là “cái xấu” (*bads*). Nếu qua một thời gian, chất gây ô nhiễm được xả vào bể chứa vượt quá năng lực hấp thu của nó, bể chứa sẽ sụp đổ. Sự ô nhiễm do vậy là đối nghịch với sự bảo tồn. Trong phần tiếp theo, chúng ta sẽ sử dụng các thuật ngữ *tài nguyên thiên nhiên* (*natural resources*) và *môi trường* (*environment*) theo ý nghĩa hoán đổi cho nhau.

Hai bài tập đơn giản trong kinh tế học môi trường

Để cho thấy kinh tế học có khả năng kết hợp các ngành khoa học môi trường một cách kín kẽ, điều hữu ích là bắt đầu với một bài luận về hai vấn đề được truyền thông nói tới nhiều ngày

nay. Thứ nhất là chủ đề của một tranh luận gay gắt giữa những người ủng hộ tự do thương mại và những người chống lại nó trên cơ sở cho rằng nó thường tác động xấu đến những người nghèo nhất ở thế giới của Desta. Thứ hai là niềm tin rằng những tác động kinh tế của sự xả khí carbon dioxide vào môi trường có khả năng chỉ được thấy rõ sau một hoặc hai thế hệ từ bây giờ, nên lúc này chúng ta không cần làm bất cứ điều gì về sự thay đổi khí hậu.

Mở rộng thương mại và môi trường

Khỏi cần nghi ngờ nhiều rằng ngày nay, xét những thứ khác không đổi, tự do thương mại đã cho phép các nền kinh tế tăng trưởng nhanh hơn. Một số lượng lớn các công trình thực nghiệm chứng thực cho điều đó. Cũng có bằng chứng rằng người nghèo, *như một nhóm nói chung*, cũng hưởng thành quả của sự tăng trưởng nhanh hơn. Tuy nhiên, các hậu quả môi trường của sự tăng trưởng kinh tế hiếm khi được đánh giá, nên vấn đề tự do thương mại vẫn chưa rõ ràng. Nếu những hậu quả ấy tác động xấu đến nhiều người trong số những người nghèo nhất của xã hội thì có căn cứ để bàn luận về những giá trị của thương mại tự do khi không đồng thời có những biện pháp phòng ngừa. Dưới đây là một ví dụ cho thấy thương mại tự do tác động xấu ra sao.

Một biện pháp dễ dàng để chính phủ các nước nghèo có diện tích rừng phong phú kiếm được nguồn thu là nhượng quyền khai thác gỗ cho những công ty khai thác gỗ tư nhân. Hãy giả sử nhượng quyền khai thác gỗ được trao đổi với vùng rừng trên cao của một lưu vực sông. Sự phá rừng góp phần tăng lắng đọng bùn và nguy cơ lũ lụt ở hạ nguồn. Nếu luật pháp thừa nhận quyền của những người bị tổn hại, công ty khai thác gỗ sẽ phải bù đắp cho những nông dân hạ nguồn và ngư dân duyên hải. Nhưng có một khoảng cách giữa luật và việc thi hành luật. Khi nguyên nhân gây thiệt hại ở cách xa nhiều dặm, nhượng quyền khai thác gỗ được trao bởi nhà nước, và nạn nhân là một nhóm nông dân và ngư dân nghèo sống rải rác, thì vấn đề có được một kết quả thoả thuận thường không xảy ra. Thậm chí, những người bị hại còn không biết nguyên nhân ẩn dưới gây ra những hoàn cảnh đang xấu đi của họ. Nếu công ty khai thác gỗ không bị bắt buộc bồi thường cho những người chịu thiệt hại, chi phí khai thác gỗ của tư nhân sẽ nhỏ hơn chi phí khai thác gỗ đích thực, vì chi phí đích thực bằng tổng các chi phí của công ty khai thác gỗ và của tất cả những người bị tác động tiêu cực. Từ quan điểm của quốc gia, xuất khẩu gỗ bị tính dưới giá, đây là một cách khác để nói có sự phá rừng thái quá ở thượng nguồn. Điều này cũng hàm ý rằng có sự trợ cấp

ngâm cho xuất khẩu, được trả bởi những người bị đuổi khỏi rừng và những người ở hạ nguồn. Soi xét của công chúng không thấy được sự trợ cấp này, nhưng chung quy nó là sự chuyển dịch của cải từ nước xuất khẩu sang những nước nhập khẩu gỗ. Một số trong những người nghèo nhất ở một nước nghèo đang trợ cấp cho thu nhập của nhà nhập khẩu bình quân ở một nước giàu.

Không may, tôi không thể giúp bạn hình dung về quy mô của những trợ cấp ấy, vì chúng chưa được ước tính. Những tổ chức quốc tế mới có đủ nguồn lực để thực hiện các nghiên cứu như vậy; nhưng theo những gì tôi biết, họ vẫn chưa làm điều đó. Ví dụ này không nên được sử dụng để lập luận chống lại thương mại tự do, nhưng có thể dùng để cảnh báo bất kỳ ai ủng hộ thương mại tự do nhưng lại bỏ qua những tác động môi trường của nó.

Xem nhẹ biến đổi khí hậu

Ví dụ thứ hai của tôi liên quan đến sự xả khí nhà kính và biến đổi khí hậu toàn cầu mà nó đang gây ra, chủ đề của một nghiên cứu liên tục của *Nhóm liên chính phủ về biến đổi khí hậu (Intergovernmental Panel of Climate Change - IPCC)*.

Nồng độ carbon dioxide toàn cầu trong bầu khí quyển đứng ở khoảng 260 phần triệu (ppm)

trong vòng 11.000 năm cho đến đầu thế kỷ 18, và giờ là 385 ppm. (Chúng ta sẽ bỏ qua nồng độ metan, cũng là một loại khí nhà kính khác). Bằng chứng đáng tin cậy nhất về sự biến đổi khí hậu qua thời gian địa chất đến từ những lõi băng ở châu Nam cực, chúng tiết lộ rằng đến đầu thế kỷ 18, nồng độ carbon dioxide tối đa trong 420.000 năm trước đó là 300 ppm. Quãng thời gian dài ấy đã chứng kiến bốn chu kỳ băng và gian băng (*glacial - interglacial*), mỗi chu kỳ kéo dài khoảng 100.000 năm. Những chu kỳ ấy được dẫn dắt bởi những thay đổi đều đặn trong lượng bức xạ của mặt trời đến được trái đất. Tác động của những lượng bức xạ mặt trời ấy bị khuếch đại bởi những lực và phản hồi mà chúng tạo ra trong môi trường của trái đất.

Chúng ta đang sống trong một thời kỳ gian băng, nghĩa là trái đất đang trải qua một giai đoạn nóng lên. Nếu những xu thế xả khí carbon hiện thời tiếp diễn, nồng độ carbon đến giữa thế kỷ này được dự tính sẽ đạt 500 ppm (gần gấp đôi mức tiền công nghiệp), và đến năm 2010 có thể lên tới 750 ppm (gần gấp ba mức tiền công nghiệp). Khi nồng độ carbon ngày nay nhân đôi, hệ quả của nó là nhiệt độ khí quyển toàn cầu trung bình sẽ tăng 3°C đến 7°C. Khi nồng độ nhân ba, mức tăng nhiệt độ có thể lên đến 6-11°C. Nhiệt độ ấy, kể cả nếu mức tăng chỉ giới hạn đến 3°C, cũng

là một thứ nằm ngoài những gì trái đất đã trải qua trong 420.000 năm qua. Chính *tốc độ* của sự thay đổi mới có tầm quan trọng đặc biệt, vì nó có nghĩa là một phần lớn tài sản vốn của chúng ta sẽ trở nên kém hữu ích từ rất lâu trước thời điểm dự định không còn dùng được của chúng. Một số cấu trúc hạ tầng của chúng ta thậm chí sẽ biến mất do mực nước biển dâng. Để tái cấu trúc các tài sản của mình, nhân loại sẽ cần có những đầu tư thêm, chuyển nguồn lực khỏi sự tiêu dùng. Nếu chúng ta tính thêm tác động của thay đổi khí hậu nhanh chóng lên hệ sinh thái (những thay đổi trong môi trường gây bệnh mà dân số loài người không miễn nhiễm được; sự thoái hoá trong thành phần, phân bố địa lý và năng suất của hệ sinh thái), thì chi phí tiềm ẩn bắt đầu có vẻ khổng lồ. Tuy nhiên, năm 2004, khi tám nhà kinh tế học lỗi lạc được mời tới Copenhagen để đưa lời khuyên về làm thế nào cộng đồng thế giới có thể sử dụng 50 tỉ đôla một cách hữu hiệu nhất cho một thời kỳ năm năm, họ đã đặt biến đổi khí hậu ở cuối cùng trong danh sách mười lựa chọn của họ.*

* Các lựa chọn được ưu tiên nhất là: những biện pháp ngăn chặn sự lây lan của HIV và AIDS, các chính sách xóa đói giảm nghèo, tự do hóa thương mại, kiểm soát và điều trị sốt rét, nghiên cứu công nghệ nông nghiệp mới...

Tại sao các nhà kinh tế học chọn như vậy? Họ làm như vậy vì lý lẽ của họ được dựa trên việc chiết khấu (giảm trừ) chi phí và lợi ích tương lai theo một tỉ lệ dương. Giảm xả khí carbon toàn cầu hoặc đầu tư vào các công nghệ loại bỏ carbon sẽ đòi hỏi chi phí khổng lồ vào lúc này, nhưng lợi ích từ việc ngăn chặn những gián đoạn kinh tế sẽ chỉ được hưởng từ 50 đến 100 năm tính từ bây giờ. Lãi suất dài hạn của trái phiếu chính phủ ở Mỹ đã vào khoảng 3-5% một năm. Khi các nhà kinh tế học đó đánh giá những dự án công, họ thường sử dụng một con số như vậy để chiết khấu chi phí và lợi ích tương lai, xem nó như một “chi phí cơ hội của vốn”. Đây là thuật ngữ được áp dụng để nói về lãi suất có thể kiếm được bằng cách đầu tư vào trái phiếu chính phủ thay vì vào dự án đang được đánh giá chi phí/lợi ích. Tuy nhiên, ở tỉ lệ chiết khấu 3-5%, lợi ích tiêu dùng ở tương lai xa trông có vẻ nhỏ bé vào hôm nay. Nếu bạn chiết khấu ở tỉ lệ 4% một năm, lợi ích tiêu dùng thêm trị giá một đôla vào 100 năm sau sẽ chỉ đáng giá dưới 3 cent hôm nay; một cách nói khác là để từ bỏ \$1 giá trị của tiêu dùng hôm nay, bạn đòi hỏi lợi ích của tiêu dùng sau 100 năm tính từ bây giờ phải đáng giá hơn \$30. Một số mô hình kinh tế về thay đổi khí hậu đã cho thấy nếu sử dụng một tỉ lệ chiết khấu hàng năm, chẳng hạn 4%, thì chi phí (nghĩa là lợi ích âm) sẽ

lớn hơn tổng lợi ích chiết khấu từ sự kiềm chế xả khí carbon rỗng. Các tính toán ngụ ý rằng vào lúc này, làm điều gì đó liên quan đến biến đổi khí hậu sẽ là quãng tiền vào một dự án khá tồi tệ.

Cộng đồng toàn cầu có nên chiết khấu lợi ích tiêu dùng tương lai theo một tỉ lệ dương không? Giống như hộ gia đình ở cấp độ tư nhân (Chương 6), hộ gia đình ở cấp độ tập thể cũng có cùng hai lý do tại sao việc chiết khấu lợi ích tương lai theo một tỉ lệ dương có thể là hợp lý. Thứ nhất, nếu cộng đồng toàn cầu nôn nóng muốn hưởng lợi ích lúc này, một lợi ích tương lai sẽ có giá trị ít hơn cùng lợi ích ấy hôm nay. Sự nôn nóng là một lý do để chiết khấu chi phí và lợi ích tương lai theo một tỉ lệ dương. Thứ hai, những cân nhắc về công bằng và bình đẳng đòi hỏi tiêu dùng theo đầu người nên được trải đều giữa các thế hệ. Nên nếu thế hệ tương lai giàu hơn chúng ta, khi ấy có căn cứ để định giá \$1 giá trị tiêu dùng của họ thấp hơn \$1 giá trị tiêu dùng của chúng ta, xét những thứ khác không đổi. Tiêu dùng theo đầu người tăng lên là một biện minh thứ hai cho việc chiết khấu chi phí và lợi ích tương lai theo một tỉ lệ dương.

Các triết gia đã lập luận rằng sự nôn nóng của xã hội là không thể bào chữa về mặt đạo đức, bởi nó ưu ái những chính sách phân biệt đối xử với thế hệ tương lai chẳng qua vì họ không

hiện diện ngày nay. Một khi chấp nhận lý lẽ của họ, chúng ta chỉ còn lý do thứ hai cho việc chiết khấu chi phí và lợi ích tương lai. Nhưng nếu tiêu dùng theo đầu người tăng lên khiến cộng đồng thế giới có lý do để chiết khấu lợi ích tiêu dùng tương lai theo một tỉ lệ dương, tiêu dùng theo đầu người giảm xuống sẽ khiến nó có lý do để chiết khấu lợi ích tiêu dùng tương lai theo một tỉ lệ âm. Chúng ta đã lưu ý khả năng thứ hai ở cấp độ hộ gia đình, liên quan đến tình cảnh khó khăn mà cha mẹ Desta đối mặt khi quyết định làm sao phân bổ tiêu thụ ngô giữa các vụ thu hoạch (Chương 6).

Sở dĩ các nhà kinh tế học sử dụng tỉ lệ chiết khấu dương trong những mô hình cho biến đổi khí hậu của họ là vì các mô hình *giả định* rằng tiêu dùng theo đầu người toàn cầu sẽ tiếp tục tăng trong 150 năm tới và hơn nữa nếu sự xả khí nhà kính ròng tiếp tục xu hướng hiện tại; điều này cũng chẳng khác nào giả định rằng biến đổi khí hậu không đặt ra đe dọa nghiêm trọng nào cho tương lai. Nhưng một mức tăng 3°C-5°C trong nhiệt độ toàn cầu bình quân sẽ đưa sinh quyển vào một vùng khí hậu mà hàng triệu năm qua trái đất chưa từng trải qua. Hậu quả có thể có của những thay đổi như vậy với nền tảng sản xuất của chúng ta là khổng lồ đến mức không phải là quá lo lắng khi chúng ta nghi

vấn những dự báo về tăng trưởng kinh tế liên tục ngay cả sau khi trái đất đi vào vùng đó. Giả sử bạn sợ rằng nếu ngày nay không điều gì đáng kể được thực hiện để tìm ra những biện pháp loại bỏ carbon, phát hiện những nguồn năng lượng thay thế cho nhiên liệu hoá thạch, thì rất có khả năng là tiêu dùng theo đầu người toàn cầu, được tính trọng số phù hợp cho các vùng và nhóm thu nhập khác nhau, sẽ giảm xuống - chẳng hạn do tần số xuất hiện những sự kiện khí hậu cực đoan tăng lên, những đợt hạn hán nghiêm trọng hơn ở miền nhiệt đới, sự xuất hiện của những mầm bệnh mới, sự giảm sút chất lượng của những hệ sinh thái quan trọng. Khi ấy, bạn nên sử dụng một tỉ lệ âm để chiết khấu những lợi ích tiêu dùng tương lai. Tuy nhiên, hãy để ý rằng nếu nhìn từ hiện tại, việc áp dụng một tỉ lệ âm sẽ *phóng đại* lợi ích ở tương lai xa chứ không làm chúng loãng đi.

Chúng ta hãy thực hiện một tính toán nhanh để hình dung về độ lớn. Bằng chứng thực nghiệm từ các lựa chọn xã hội và cá nhân gợi ý rằng tỉ lệ mà một xã hội nên sử dụng để chiết khấu lợi ích tiêu dùng tương lai là khoảng ba lần tỉ lệ phần trăm thay đổi trong tiêu dùng theo đầu người. Giả sử sự xả khí carbon tiếp tục xu hướng hiện tại (thường được gọi là “mọi việc tiến hành như bình thường”). Hãy xét một kịch bản, trong đó

tiêu dùng theo đầu người toàn cầu tăng với tốc độ hàng năm 0,5% trong 50 năm tiếp theo, và giảm với tốc độ 1% một năm trong 100 năm sau đó. Với kịch bản ấy, cộng đồng toàn cầu phải chiết khấu lợi ích tiêu dùng tương lai ở tỉ lệ 1,5% một năm cho 50 năm tiếp theo (gấp ba lần 0,5) và ở tỉ lệ âm 3% trong 100 năm sau đó (gấp ba lần âm 1). Một phép tính đơn giản cho thấy \$1 giá trị của tiêu dùng thêm vào 150 năm sau đáng giá \$9 tiêu dùng thêm ngày nay. Nói cách khác, cộng đồng toàn cầu nên sẵn sàng từ bỏ \$9 giá trị tiêu dùng thêm ngày nay để có \$1 giá trị của tiêu dùng vào 150 năm sau. Phép tính này đảo ngược thông điệp đã được chuyển tải bởi những mô hình kinh tế về thay đổi khí hậu.

Không có mấy hồ nghi rằng nhà đầu tư cá nhân sẽ dùng một tỉ lệ dương để chiết khấu thu nhập cá nhân, kể cả với kịch bản trên. Họ làm vậy vì lãi suất do các ngân hàng thương mại áp dụng cho tiền gửi hầu như sẽ vẫn dương. Nhưng ở đây có một mâu thuẫn. Với kịch bản “mọi việc tiến hành như bình thường”, khí quyển là một tài nguyên được tiếp cận tự do. Chừng nào người ta còn được thoải mái xả khí carbon dioxide, sẽ có một sự phân cách giữa những tỉ lệ lợi nhuận dương từ đầu tư và tỉ lệ mà cộng đồng thế giới phải sử dụng để chiết khấu chi phí và lợi ích tập thể. Cái thứ nhất có thể dương ngay cả khi cái

thứ hai âm. Sự phân cách ấy là một lý do để kiểm soát xả khí carbon vào khí quyển và đưa hai tỉ lệ lại gần nhau hơn; nó không phải là một lý do để tuyên bố rằng vấn đề biến đổi khí hậu toàn cầu nên được để lại cho tương lai.

GDP và nền tảng sản xuất

Những gì chúng ta vừa thực hiện chẳng qua là hai bài tập đơn giản. Tuy nhiên, chúng đã cho thấy bằng cách nào vốn tự nhiên có thể được đưa vào lý luận kinh tế học vi mô. Chúng ta hãy xem nó có thể được đưa vào trong lý luận kinh tế học vĩ mô không.

Một báo cáo nổi tiếng năm 1987 của một ủy ban quốc tế (được biết tới rộng rãi là Báo cáo của Ủy ban Brundtland) đã định nghĩa *phát triển bền vững* là “... sự phát triển đáp ứng những nhu cầu của hiện tại mà không làm ảnh hưởng tới khả năng của các thế hệ tương lai trong việc đáp ứng nhu cầu của chính họ”. Theo cách nhìn nhận này, phát triển bền vững đòi hỏi mỗi thế hệ nên để lại cho thế hệ kế thừa một *nền tảng sản xuất* ít nhất lớn bằng với những gì bản thân nó đã thừa hưởng, xét một cách tương đối đến dân số. Hãy để ý rằng đòi hỏi này bắt nguồn từ một quan niệm tương đối yếu về công bằng liên thế hệ. Phát triển bền vững đòi hỏi rằng các thế hệ

tương lai cũng có không ít hơn phương tiện so với chúng ta có để đáp ứng nhu cầu; nó không đòi hỏi gì hơn. Nhưng làm thế nào một thể hệ biết được nó có đang để lại cho đời sau một nền tảng sản xuất thích đáng hay không?

Dễ thấy tại sao việc tập trung vào GDP sẽ không có tác dụng. Nền tảng sản xuất của một nền kinh tế là tích trữ tài sản vốn và các định chế của nó (Chương 1). Tài sản vốn có nghĩa là không chỉ vốn hữu hình, vốn con người và kiến thức - đây là những gì chúng ta đã gói gọn trong Chương 1 - mà cả vốn tự nhiên. Chúng ta sẽ xem phải đi tìm điều gì để biết nền tảng sản xuất của một nền kinh tế đang mở rộng hay thu hẹp. Nhưng rõ ràng nền tảng sản xuất của một nền kinh tế sẽ co lại nếu tích trữ tài sản vốn của nó sụt giảm và các định chế của nó không có khả năng cải thiện đủ để bù đắp sự sụt giảm ấy. GDP là chữ viết tắt của *gross domestic product*, tổng sản phẩm quốc nội. Chữ “gross” (“tính gộp”) có nghĩa là GDP bỏ qua sự khấu hao tài sản vốn. Một trường hợp chắc chắn xảy ra là nền tảng sản xuất của một quốc gia tăng trong khi GDP của nó tăng (điều này sẽ được xác thực khi chúng ta tìm hiểu bảng 2), và đây đương nhiên là một đường hướng phát triển kinh tế mà chúng ta đều muốn đi theo; nhưng một điều cũng có thể là nền tảng sản xuất của một quốc gia *co lại*

trong một thời kỳ GDP tăng (điều này sẽ được xác thực khi chúng ta tìm hiểu bảng 2). Vấn đề là sẽ không ai để ý đến sự co lại nếu con mắt của mọi người đều dồn vào GDP. Nếu nền tảng sản xuất tiếp tục thu giảm, tăng trưởng kinh tế sớm hay muộn sẽ ngừng và đảo dấu. Mức sống khi ấy sẽ giảm, nhưng không ai ngờ rằng một sự sụt giảm sắp xảy ra. Vì vậy, tăng trưởng ở GDP theo đầu người có thể khuyến khích chúng ta nghĩ mọi chuyện đều ổn trong khi không phải vậy. Tương tự, Chỉ số Phát triển Con người (*Human Development Index* - HDI, Chương 1) của một quốc gia có thể tăng kể cả khi nền tảng sản xuất của nó thu giảm (bảng 2). Điều này nghĩa là HDI cũng có thể gây lầm lẫn.

Giá cả thị trường như các dấu hiệu về khan hiếm tài nguyên

Bạn có thể phản biện rằng sự tập trung vào GDP hay HDI không ngăn người ta nhìn vào giá cả. Bạn thậm chí có thể lý luận rằng nếu tài nguyên thiên nhiên thật sự đang trở nên khan hiếm, giá cả của chúng sẽ tăng lên, và điều đó báo hiệu rằng mọi chuyện không ổn. Nhưng để giá cả nói lên sự khan hiếm, thị trường phải vận hành tốt (Chương 4). Với nhiều tài nguyên thiên nhiên, thị trường không chỉ không vận hành tốt, mà thậm chí chúng không tồn tại (trước

đây chúng ta đã gọi chúng là “những thị trường thiếu vắng”). Trong một số trường hợp, chúng không tồn tại vì những tương tác kinh tế liên quan diễn ra ở khoảng cách xa, khiến chi phí đàm phán quá cao (ví dụ, tác động của sự phá rừng thượng nguồn lên hoạt động nông nghiệp và ngư nghiệp ở hạ nguồn); trong những trường hợp khác, chúng không tồn tại vì sự tương tác bị tách rời bởi những khoảng cách lớn về thời gian (ví dụ, tác động của xả khí carbon lên khí hậu ở tương lai xa, trong một thế giới nơi thị trường kỳ hạn không tồn tại vì thế hệ tương lai chưa có ở đây để đàm phán với chúng ta ngày nay). Rồi có những trường hợp (khí quyển, tầng ngậm nước, vùng biển ngoài xa) nơi bản chất dịch chuyển của tài nguyên khiến thị trường không thể tồn tại - chúng là những tài nguyên được tiếp cận tự do (Chương 2); trong khi ở những trường hợp khác, quyền sở hữu được định nghĩa không rõ ràng hoặc không được bảo vệ khiến thị trường không được hình thành (rừng đước hay rừng san hô), hoặc khiến thị trường vận hành sai kể cả khi có thị trường (những người bị đuổi khỏi rừng do sự phá rừng nhưng không được bồi thường). Trước đây, chúng ta đã gọi những tác động phụ của hoạt động con người khi không có sự đồng thuận từ cả hai phía là “tác động ngoại biên”. Những việc chúng ta làm với Tự nhiên chứa đầy

các tác động ngoại biên. Những ví dụ trên gợi ý rằng tác động ngoại biên liên quan đến môi trường hầu như là tiêu cực, nghĩa là chi phí tư nhân của việc sử dụng tài nguyên thiên nhiên thấp hơn chi phí xã hội của chúng. Khi được tính dưới giá, môi trường sẽ bị khai thác quá mức. Trong một hoàn cảnh như vậy, nền kinh tế có thể có tăng trưởng GDP thực tế và cải thiện chỉ số HDI trong một thời gian dài kể cả khi nền tảng sản xuất của nó thu hẹp. Những đề xuất nhằm ước tính giá cả của tài nguyên thiên nhiên thể hiện sự khan hiếm xã hội vẫn còn gây tranh cãi, nên các tính toán kinh tế quốc dân bỏ qua chúng và các chính phủ vẫn thận trọng trong việc đánh thuế sử dụng chúng.

Môi trường: một thứ xa xỉ hay sự cần thiết?

Không hiếm trường hợp môi trường được xem như một hàng hoá xa xỉ, chẳng hạn trong tư tưởng được diễn đạt trên một tờ báo rằng “tăng trưởng kinh tế tốt cho môi trường vì các nước cần khắc phục được đói nghèo mới có thể quan tâm đến môi trường”. Nhưng ở thế giới của Desta, môi trường là một nhân tố sản xuất cốt lõi. Khi những vùng đất trũng, vùng cá trong bờ và ngoài khơi, đất rừng, rừng, hồ và đồng cỏ chăn thả bị tổn hại (do xâm lấn nông nghiệp, quá tải nitơ, mở rộng đô thị, xây dựng những con đập lớn,

nhà nước chiếm đoạt tài nguyên hay bất cứ lý do gì), chính người nghèo ở nông thôn là người chịu thiệt thòi nhiều nhất. Bình thường, họ không có nguồn sống thay thế. Ngược lại, với những người du lịch sinh thái giàu có hoặc nhà nhập khẩu sản phẩm sơ cấp thì luôn có một thứ khác, thường là một nơi nào khác, nghĩa là có những giải pháp thay thế. Sự giảm sút giá trị của hệ sinh thái giống như sự khấu hao của đường sá, nhà cửa và máy móc, nhưng với hai khác biệt lớn: (i) nó thường là không thể đảo ngược (hoặc cùng lắm là hệ thống cần thời gian dài để phục hồi), và (ii) hệ sinh thái có thể đổ vỡ bất ngờ, không báo trước bao lâu. Hãy tưởng tượng điều gì sẽ xảy ra cho cư dân của một thành phố nếu hạ tầng kết nối nó với thế giới bên ngoài bất ngờ tan hoang. Những hồ nước biến mất, những đồng cỏ chăn thả suy kiệt, những sườn dốc cần cỗi, những rừng được hao mòn là các thí dụ có khoanh vùng không gian nói lên sự sụp đổ tương ứng ở khu vực nông nghiệp nghèo khó của thế giới Desta. Phân tích ở Chương 2 giờ đây có thể được dẫn ra để giải thích làm thế nào một sụp đổ sinh thái bất ngờ - chẳng hạn như đã từng gặp trong những năm gần đây ở bán đảo Somali và vùng Darfur của Sudan - có thể kích thích một suy giảm kinh tế - xã hội nhanh chóng.

Phát triển bền vững: lý thuyết và bằng chứng

Phát triển kinh tế là bền vững nếu nền tảng sản xuất của một xã hội không thu giảm, xét một cách tương đối theo dân số của nó. Làm thế nào biết sự phát triển kinh tế đã bền vững hay chưa? Chúng ta đã thấy rằng cả GDP lẫn HDI đều không có câu trả lời. Vậy chỉ số nào làm được điều này? Một nền tảng sản xuất của xã hội là những định chế và tài sản vốn của nó. Do quan tâm của chúng ta là ước tính sự thay đổi trong nền tảng sản xuất của một nền kinh tế qua một thời kỳ, nên chúng ta cần biết làm thế nào kết hợp các thay đổi xảy ra trong tích trữ vốn và những định chế của nó. Tạm thời, chúng ta hãy gác định chế sang một bên và tập trung vào tài sản vốn.

Bằng trực giác, rõ ràng chúng ta có nhiều chuyện phải làm hơn là chỉ ghi nhận những con số về tài sản vốn (thêm bao nhiêu máy móc và thiết bị, thêm bao nhiêu kilomet đường, ít hơn bao nhiêu diện tích bìa rừng...). Nền tảng sản xuất của một nền kinh tế suy giảm nếu sự sụt giảm tài sản không được bù đắp bởi sự tích lũy những tài sản khác. Ngược lại, nền tảng sản xuất mở rộng nếu sự sụt giảm tài sản được bù đắp (nhiều hơn) bởi sự tích lũy những tài sản khác. Năng lực của một tài sản nhằm bù đắp cho sự

suy giảm trong một tài sản khác tùy thuộc vào kiến thức công nghệ (ví dụ, công nghệ kính hai lớp có thể thay thế cho lò sưởi trung tâm đến một mức độ nào đó, nhưng chỉ đến một mức độ nào đó) và vào số lượng tài sản mà nền kinh tế đang tồn trữ (ví dụ, sự bảo vệ chống xói mòn đất tùy thuộc vào độ bao phủ cỏ đang có). Nhưng rõ ràng, tài sản vốn khác nhau ở khả năng bù đắp cho nhau. Những khả năng ấy là những *giá trị* mà chúng ta muốn gán cho tài sản. Chúng ta cần ước tính được những khả năng ấy. Đây là lúc *năng suất xã hội* của một tài sản trở thành một vấn đề đáng quan tâm. Chúng ta hiểu năng suất xã hội của một tài sản nghĩa là mức tăng rộng trong *sự sung túc xã hội (social well-being)* khi một đơn vị nữa của tài sản đó được tạo ra cho nền kinh tế, xét những thứ khác không đổi. Nói cách khác, năng suất xã hội của một tài sản là giá trị vốn hoá của dòng dịch vụ mà một đơn vị thêm của nó cung cấp cho xã hội. Giá trị của một tài sản chỉ là số lượng nhân với năng suất xã hội của nó.

Do đang cố gắng tìm hiểu ý nghĩa của khái niệm phát triển *bền vững* từ góc độ vận hành, nên trong thuật ngữ “sự sung túc xã hội”, chúng ta phải bao hàm không chỉ sự sung túc của những người đang có mặt, mà cả những người sẽ ở đây trong tương lai. Có những lý thuyết đạo đức vượt khỏi lối nhìn nhận Tự nhiên xoay quanh con

người bằng cách khẳng định rằng những khía cạnh nhất định của Tự nhiên là có giá trị nội tại. Khái niệm sự sung túc xã hội mà tôi đang dẫn ra ở đây nếu cần sẽ chứa đựng những giá trị nội tại trong mạng lưới của nó. Tuy nhiên, một lý thuyết đạo đức tự nó không đủ để xác định năng suất xã hội của tài sản vốn, vì sẽ không có gì để lý thuyết áp dụng. Chúng ta cần cả những mô tả về hoàn cảnh. Bổ sung một đơn vị tài sản vốn vào nền kinh tế tức là làm xáo trộn nền kinh tế ấy. Để ước tính sự đóng góp của đơn vị bổ sung vào sự sung túc xã hội, chúng ta cần một mô tả về hoàn cảnh cả trước và sau sự bổ sung. Nói ngắn gọn, việc đo lường năng suất xã hội của tài sản vốn bao hàm cả đánh giá và mô tả.

Giờ giả sử bạn đã có một quan niệm về sự sung túc xã hội (bằng cách cộng sự sung túc của tất cả mọi người) và trong đầu đã có một kịch bản kinh tế cho tương lai (mọi thứ vận hành bình thường). Về nguyên tắc, lúc này bạn có thể ước tính năng suất xã hội của mọi tài sản vốn. Bạn làm điều đó bằng cách ước tính mức đóng góp vào sự sung túc xã hội mà một đơn vị tài sản vốn bổ sung có thể tạo ra (đây là phần đánh giá của bài tập), *xét những thứ khác không đổi* (đây là phần mô tả của bài tập). Các nhà kinh tế học gọi năng suất xã hội của tài sản vốn là *giá bóng* (*shadow price*) của chúng, nhằm phân biệt với

giá quan sát được trên thị trường. Tuy giá bóng liên quan đến hàng hoá nói chung chứ không riêng gì tài sản vốn, ở đây chúng ta sẽ tập trung vào tài sản vốn.

Giá bóng phản ánh sự khan hiếm xã hội của tài sản vốn. Ở thế giới như chúng ta biết, ước lượng *giá bóng* là một vấn đề nan giải. Có những giá trị đạo đức có lẽ không thể đem ra đối chiếu khi chúng va chạm với những giá trị khác mà chúng ta cũng trân trọng. Điều này không có nghĩa là giá trị đạo đức không áp đặt giới hạn lên *giá bóng*, mà thực ra là có. Vì lẽ đó, tiếng nói của *giá bóng* là hết sức quan trọng nếu chúng ta muốn tránh đưa ra những tuyên bố ảm đạm về phát triển bền vững mà rốt cục giống như chẳng nói gì. Hầu hết những phương pháp được triển khai hiện nay để ước tính *giá bóng* cho những ích lợi của hệ sinh thái đều thô sơ, nhưng thế còn hơn là không làm gì để đánh giá chúng.

Giá trị của tổng tài sản vốn của một nền kinh tế, đo lường dựa trên *giá bóng*, được gọi là *của cải tính trọn (inclusive wealth)* của nó. Từ “tính trọn” có mục đích nhắc chúng ta nhớ rằng trong đó không chỉ bao gồm vốn tự nhiên, mà những tác động ngoại biên cũng đã được xét tới khi đánh giá tài sản. Của cải tính trọn là tổng giá trị của mọi tài sản vốn. Nó là một con số tính bằng tiền tệ như đôla chẳng hạn.

Chúng ta có thể tổng kết bằng cách nói rằng của cải tính trọn của một nền kinh tế cộng với những định chế tạo nên nền tảng sản xuất của nó. Nếu muốn xác định sự phát triển kinh tế của một quốc gia qua một thời kỳ là đã bền vững hay chưa, chúng ta phải ước tính những thay đổi xảy ra trong của cải tính trọn và những định chế của nó qua thời kỳ ấy - dĩ nhiên, xét một cách tương đối so với dân số. Trong Chương 1, chúng ta đã lưu ý rằng những thay đổi trong kiến thức và định chế qua thời gian được phản ánh trong những thay đổi về năng suất tổng nhân tố. Nên để ước tính những thay đổi trong nền tảng sản xuất của một nền kinh tế, xét một cách tương đối theo dân số qua bất kỳ khoảng thời gian nào, chúng ta có thể chia nhỏ thành năm giai đoạn.

Thứ nhất, ước tính giá trị của những thay đổi trong số lượng và thành phần của vốn hữu hình, vốn con người, vốn tự nhiên - cái này chúng ta sẽ gọi là *đầu tư tính trọn (inclusive investment)*. (Nếu đầu tư tính trọn được thấy là dương, có thể kết luận rằng vốn hữu hình, vốn con người và vốn tự nhiên gộp chung lại đã tăng qua thời kỳ đó). Thứ hai, ước tính sự thay đổi trong năng suất tổng nhân tố. Thứ ba, chuyển đổi hai con số trên sao cho có thể tính được tác động của hai tập hợp thay đổi lên nền tảng sản xuất. Thứ tư, kết hợp hai ước tính có được vào một con số duy

nhất, được dùng để phản ánh sự thay đổi diễn ra trong nền tảng sản xuất của nền kinh tế. Thứ năm, điều chỉnh theo những thay đổi nhân khẩu học để đi đến một ước tính về sự thay đổi đã diễn ra trong nền tảng sản xuất của nền kinh tế, xét tương đối theo dân số.

Tôi đã trình bày năm bước theo cách chúng được áp dụng cho sự nghiên cứu quá khứ. Nhưng dĩ nhiên, năm bước có thể được áp dụng cho những dự báo tương lai mà vẫn có giá trị tương đương. Thủ tục trình bày ở đây là thiết yếu cho bất kỳ ai muốn biết liệu những đường hướng kinh tế mà chúng ta hiện đang theo đuổi có dẫn tới sự phát triển bền vững hay không.

Phát triển kinh tế trong những thập kỷ gần đây có bền vững không?

Gần đây, các nhà kinh tế học ở Ngân hàng Thế giới (WB) đã ước lượng đầu tư tính trọn ở những nước khác nhau trong vòng vài thập kỷ qua. Họ thực hiện bằng cách cộng đầu tư ròng vào vốn con người với những ước tính hiện có ở quy mô quốc gia về đầu tư vào vốn hữu hình, sau đó lấy tổng trừ đi sự *giảm* đầu tư vào vốn tự nhiên. (Đó là bước 1 ở trên). Các nhà kinh tế học sử dụng những ước lượng chính thức về tiết kiệm quốc dân ròng, lấy cái đó thay cho đầu tư ròng vào vốn hữu hình. Để ước tính đầu tư vào vốn

con người, họ sử dụng con số thay thế là chi tiêu vào giáo dục. Để lượng hoá sự giảm đầu tư vào vốn tự nhiên, họ xem xét những thay đổi ròng trong tồn trữ rừng thương mại, dầu và khoáng sản, và chất lượng bầu khí quyển dựa trên hàm lượng carbon dioxide của nó. Dầu và khoáng sản được đánh giá theo giá thị trường trừ đi chi phí khai thác. *Giá bóng* của sự xả khí carbon toàn cầu vào bầu khí quyển là thiệt hại do biến đổi khí hậu gây ra. Thiệt hại ấy được tính là \$20 một tấn - gần như chắc chắn đây là sự đánh giá thấp nghiêm trọng. Rừng được đánh giá dựa trên giá thị trường trừ đi chi phí khai thác gỗ. Những đóng góp của rừng vào sự vận hành của hệ sinh thái được bỏ qua.

Danh sách các tài nguyên thiên nhiên của Ngân hàng Thế giới là chưa đầy đủ. Nó không bao gồm tài nguyên nước, vùng đánh bắt cá, chất gây ô nhiễm không khí và nước, đất trồng, và hệ sinh thái. Quan niệm của họ về vốn con người cũng không thích hợp vì sức khoẻ không được xét tới. Và ước lượng của họ về *giá bóng* là rất áng chừng. Tuy nhiên, người ta phải bắt đầu từ đâu đó, và những gì họ làm là động thái đầu tiên trong một công việc vô cùng khó khăn và rắc rối. Điều tôi muốn làm bây giờ là tìm hiểu những con số được công bố gần đây bởi một nhóm các nhà sinh thái học và kinh tế học, những người đã sử

Bảng 2. Tiến bộ của các quốc gia

Nước/vùng	% tỉ lệ tăng hàng năm, 1970-2000					
	I/Y* (%)	Dân số (theo đầu người)	TFP ⁺	Nền tảng sản xuất (theo đầu người) (theo đầu người)	GDP (theo đầu người)	Δ HDI ⁺⁺
Châu Phi hạ Sahara	-2,1	2,7	0,1	-2,9	-0,1	+
Bangladesh	7,1	2,2	0,7	0,1	1,9	+
Ấn Độ	9,5	2,0	0,6	0,4	3,0	+
Nepal	13,3	2,2	0,5	0,6	1,9	+
Pakistan	8,8	2,7	0,4	-0,7	2,2	+
Trung Quốc	22,7	1,4	3,6	7,8	7,8	+
Anh	7,4	0,2	0,7	2,4	2,2	+
Mỹ	8,9	1,1	0,2	1,0	1,1	+

* đầu tư tính trọn (%GDP, bình quân thời kỳ 1970-2000)

+ năng suất tổng nhân tố

++ thay đổi trong HDI giữa 1970 và 2000

Điều chỉnh từ K. J. Arrow, P. Dasgupta, L. Goulder, G. Daily, P. R. Ehrlich, G. M. Heal, S. Levin, K.-G. Maler, S. Schneider, D. A. Starret, và B. Walker, "Chúng ta có đang tiêu dùng quá nhiều?", *Journal of Economic Perspectives*, 2004, Vol. 18. No. 3, tr. 147-172.

dụng các ước tính về đầu tư tính trọn của Ngân hàng Thế giới để xác định xem sự phát triển kinh tế tại một số quốc gia và khu vực chính ở thế giới của Desta và Becky trong những thập kỷ gần đây có bền vững hay không. Bảng 2 là một sự điều chỉnh rút gọn của công bố đó. Nó vẫn là một khởi đầu thô sơ cho việc nghiên cứu sự phát triển bền vững, nhưng nó là bước đầu tiên.

Những nơi được nghiên cứu là châu Phi hạ Sahara, Bangladesh, Ấn Độ, Nepal, Pakistan (tất cả đều là nước nghèo); Trung Quốc (quốc gia có thu nhập trung bình); Anh và Mỹ (hai nước giàu). Thời kỳ nghiên cứu là 1970-2000. Cột số thứ nhất trong bảng 2 được điều chỉnh từ những ước tính của Ngân hàng Thế giới về đầu tư tính trọn bình quân, tính bằng tỉ lệ phần trăm của GDP (bước 1). Cột thứ hai là tỉ lệ tăng dân số bình quân hàng năm. Cột thứ ba là ước tính tỉ lệ tăng hàng năm của năng suất tổng nhân tố, ở đây được chúng ta xem như tỉ lệ phần trăm thay đổi hàng năm trong một chỉ số kết hợp cả kiến thức và định chế (đó là bước 2). Tôi đã sử dụng những con số ở ba cột đầu để đi đến ước tính về tỉ lệ phần trăm thay đổi hàng năm trong nền tảng sản xuất theo đầu người (đây là kết hợp của các bước 3, 4, 5). Kết quả được thể hiện ở cột thứ tư.

Trước khi đưa ra kết luận, hãy xem các con số trong bảng cho chúng ta biết điều gì. Xét

trường hợp Pakistan. Xét toàn bộ thời kỳ 1970-2000, tỉ lệ GDP dành cho đầu tư là 8,8% hàng năm. Năng suất tổng nhân tố tăng theo tỉ lệ hàng năm 0,4%. Cả hai con số đều dương, nên chúng ta có thể kết luận nền tảng sản xuất của Pakistan vào năm 2000 lớn hơn vào năm 1970. Nhưng hãy nhìn vào dân số của Pakistan, với tốc độ tăng cao là 2,7% hàng năm. Cột thứ tư cho thấy hệ quả là nền tảng sản xuất theo đầu người của Pakistan giảm đi với tỉ lệ hàng năm 0,7%, ám chỉ rằng vào năm 2000 nó chỉ bằng khoảng 80% của năm 1970.

Ngược lại, xét trường hợp Mỹ. Đầu tư tính trọn trong GDP là 8,9% một năm, chỉ nhỉnh hơn con số của Pakistan một chút. Mức tăng năng suất tổng nhân tố (tỉ lệ hàng năm 0,2%) thậm chí còn thấp hơn của Pakistan. Nhưng dân số chỉ tăng 1,1% một năm, nghĩa là nền tảng sản xuất theo đầu người của Mỹ tăng với tỉ lệ bình quân năm 1%. Phát triển kinh tế ở Mỹ là bền vững trong thời kỳ 1970-2000, trong khi ở Pakistan là không bền vững.

Điều thú vị là, nếu đánh giá thành tựu kinh tế dựa trên tăng trưởng GDP theo đầu người, bạn đã có được một bức tranh khác. Như cột thứ năm của bảng 2 cho thấy, Pakistan tăng với một tốc độ đáng nể là 2,2% một năm, trong khi Mỹ chỉ tăng 1,1% một năm. Nếu bây giờ nhìn vào cột

thứ sáu, bạn sẽ thấy Chỉ số Phát triển Con người (HDI) của Liên Hiệp Quốc dành cho Pakistan đã cải thiện trong thời kỳ đó. Những thay đổi trong HDI không nói cho chúng ta điều gì về phát triển bền vững.

Tuy nhiên, thông điệp đáng lưu ý là trong thời kỳ 1970-2000, phát triển kinh tế ở mọi nước nghèo trong danh sách đều không bền vững hoặc chỉ suýt soát bền vững. Ví dụ, châu Phi hạ Sahara là trường hợp tiêu biểu. Đầu tư tính trọn của nó là âm, nghĩa là vùng ấy đã giảm đầu tư vào vốn hữu hình, vốn con người và vốn tự nhiên xét chung với nhau, và mức giảm là 2,1% GDP. Dân số tăng với tốc độ 2,7% một năm, năng suất tổng nhân tố chỉ suýt soát tăng (tỉ lệ tăng hàng năm 0,1%). Ngay cả không cần thực hiện tính toán nào, chúng ta cũng có thể đoán rằng nền tảng sản xuất theo đầu người ở châu Phi hạ Sahara giảm. Bảng 2 xác nhận điều này, và nó giảm 2,9% hàng năm. Nếu bây giờ nhìn vào cột số thứ năm, bạn sẽ thấy GDP theo đầu người ở châu Phi hạ Sahara hầu như không đổi. Nhưng HDI của khu vực cho thấy một sự cải thiện - điều này một lần nữa xác nhận rằng việc nghiên cứu những thay đổi trong HDI không giúp chúng ta thấy gì về phát triển bền vững.

Pakistan là trường hợp tệ nhất ở tiểu lục địa Ấn Độ, nhưng những nước còn lại trong

vùng cũng khó khăn lắm mới có thể gọi là có sự phát triển bền vững. Đầu tư tính trọn ở mỗi nước (Bangladesh, Ấn Độ, Nepal) là dương, tăng trưởng năng suất tổng nhân tố cũng dương. Hai con số kết hợp lại ngụ ý rằng nền tảng sản xuất đã mở rộng ở mỗi nước. Nhưng mức tăng dân số quá cao, khiến nền tảng sản xuất theo đầu người chỉ gọi là hơi tăng - với tỉ lệ phần trăm hàng năm lần lượt là 0,1; 0,4 và 0,6. Thậm chí các con số này rất có khả năng bị đánh giá quá cao. Danh sách những mục mà các nhà kinh tế học của Ngân hàng Thế giới sử dụng để ước tính đầu tư tính trọn không bao gồm xói mòn đất và ô nhiễm đô thị - cả hai đều được các chuyên gia cho là vấn đề nan giải ở tiểu lục địa Ấn Độ. Hơn nữa, như đã nói trước đây, con người có mong muốn giảm rủi ro, bởi vậy những rủi ro trong trường hợp bất lợi là vốn tự nhiên bị suy giảm phải được gán trọng số lớn hơn trường hợp thuận lợi tương ứng là mọi thứ sẽ diễn ra tốt đẹp hơn kỳ vọng. Vì thế, nếu xét đến mức ngại rủi ro, những ước lượng về đầu tư tính trọn sẽ thấp hơn. Không thể không nghi ngờ rằng phát triển kinh tế ở tiểu lục địa Ấn Độ trong thời kỳ 1970-2000 đã không bền vững. Nhưng bạn sẽ không biết điều đó từ những con số GDP theo đầu người và HDI. Cái trước đã tăng ở mỗi nước trong vùng và cái sau đã cải thiện.

Đầu tư tính trọn ở Trung Quốc là 22,7% GDP, một con số rất lớn trong những nước được nghiên cứu ở bảng 2. Mức tăng năng suất tổng nhân tố cũng cao, là 3,6% hàng năm. Dân số tăng ở một tốc độ tương đối thấp, 1,4% hàng năm. Chúng ta không ngạc nhiên khi nền tảng sản xuất theo đầu người của Trung Quốc mở rộng - và con số là 7,8% hàng năm. GDP theo đầu người cũng tăng ở tỉ lệ hàng năm 7,8%, và HDI cải thiện. Ở Trung Quốc, GDP theo đầu người, HDI và nền tảng sản xuất theo đầu người đã vận động song song với nhau.

Không có nhiều điều để bình luận về Anh và Mỹ. Cả hai đều là những nền kinh tế giàu có, trưởng thành. Đầu tư tính trọn trong thời kỳ 1970-2000 ở mức khiêm tốn, nhưng mức tăng dân số cũng thấp. Năng suất tổng nhân tố cũng tăng thấp. Tuy các con số nói lên rằng nền tảng sản xuất theo đầu người mở rộng ở cả hai quốc gia, chúng ta cũng nên thận trọng vì như đã nói trước đây, Ngân hàng Thế giới đã tính sự xả khí carbon ở một mức giá quá thấp. GDP theo đầu người đã tăng ở cả hai nước, và HDI tại đó cũng cải thiện.

Các con số chúng ta vừa nghiên cứu đều thô sơ và có sẵn, nhưng chúng cho thấy việc tính toán có xét đến vốn tự nhiên có thể tạo ra một khác biệt đáng kể trong quan niệm của chúng ta về tiến trình phát triển. Ở bảng 2, tôi đã cố tình

đưa ra những giả định có tính bảo thủ về sự suy giảm chất lượng của vốn tự nhiên. Ví dụ, mức giá \$20 cho một tấn carbon trong khí quyển gần như chắc chắn nằm dưới chi phí xã hội thực của nó (hoặc *giá bóng* âm). Nếu thay vào đó, chúng ta sử dụng một con số không bất hợp lý là \$75 một tấn để làm *giá bóng*, mọi nước nghèo ở bảng 2 sẽ cho thấy một sự suy giảm trong nền tảng sản xuất theo đầu người trong giai đoạn 1970-2000. Thông điệp chúng ta nên có được là rõ ràng: trong ba thập kỷ vừa qua, châu Phi hạ Sahara (nơi có dân số ngày nay khoảng 750 triệu người) đã trở nên nghèo hơn nếu xét trên nền tảng sản xuất theo đầu người; phát triển kinh tế ở tiểu lục địa Ấn Độ (nơi ngày nay có trên 1,4 tỉ người) đã thiếu bền vững hoặc chỉ suýt soát bền vững. Mặc dù vậy, sẽ là sai khi kết luận rằng người ở các nước nghèo nên đầu tư nhiều hơn vào nền tảng sản xuất bằng cách tiêu dùng ít hơn. Chúng ta đã liên tục đề cập trong cuốn sách này rằng ở thế giới của Desta, sự sản xuất và phân phối hàng hoá và dịch vụ là hết sức thiếu hiệu quả. Sẽ là sai khi xem tiêu dùng và đầu tư vào nền tảng sản xuất ở nơi đó như hai thứ cạnh tranh nhau về một lượng vốn cố định. Những định chế tốt hơn sẽ khiến người ở thế giới Desta vừa có thể tiêu dùng nhiều hơn, vừa có thể đầu tư nhiều hơn (dĩ nhiên là tính trọn!).



Sự sung túc xã hội và nhà nước dân chủ

Trong thập niên 1970, nhà kinh tế học Peter Bauer thường xuyên viết rằng nếu như chính phủ những nước nghèo ngày nay siêng năng với những gì họ đáng phải làm - như bảo vệ công dân khỏi đe dọa bên ngoài bằng việc thực thi dân chủ, thực thi quyền lực của pháp luật, cung cấp hạ tầng công (đường sá bền vững, cảng biển, sự quản lý nhà nước đáng tin cậy, tiếp cận nước sạch và năng lượng), và cho phép thị trường vận hành không bị cản trở - thì họ đã chẳng còn dư dả thời gian hay nguồn lực để mà quản lý nền kinh tế thông qua can thiệp thương mại, trợ cấp những ngành công nghiệp được ưu ái, mua sản phẩm nông nghiệp từ nông dân với giá phân phối, và hình thành những ngành công nghiệp

nhà nước mà về sau biến thành những con voi trắng*. Bauer phần nào vẫn là một tiếng nói cô độc giữa các nhà kinh tế học phát triển; và tuy danh sách những trách nhiệm của chính phủ mà ông nêu ra chưa trọn vẹn, bằng việc thu hút sự chú ý tới chúng, ông đã cho những chuyên gia phát triển khác thấy rằng kinh tế học có nhiều điều để nói về quản lý nhà nước.

Có nhiều con đường để các xã hội vượt mất cơ hội của chúng, và chỉ có vài con đường để chúng có thể phát triển thịnh vượng. Trong chuyên khảo này, chúng ta đã bắt đầu bằng cách nhận dạng những ngõ cụt, dựa vào đó những người đã đồng ý làm một việc có thể tin rằng người khác sẽ giữ lời. Sau đó, chúng ta đã nghiên cứu hai định chế vi mô là hộ gia đình và công ty, và hai định chế phạm vi rộng để hộ gia đình và công ty có thể tương tác với nhau là cộng đồng và thị trường. Cho đến lúc này, chúng ta gần như đã có được một cảm nhận về kiểu tương tác qua lại giữa các định chế và những chính sách công nào tạo điều kiện tốt nhất cho xã hội phát triển. Trong chương này, chúng ta sẽ tìm hiểu động cơ, mục đích và phạm vi hoạt động của một định chế mà nếu trong hình thức lý tưởng của nó sẽ bổ sung cho các định chế khác và bao trùm lên

* Những thứ công kênh đất tiền nhưng không hữu ích bao nhiêu.

chúng để chúng có thể vận hành tốt. Định chế ấy là *chính phủ*.

Tự do và dân chủ

Chính phủ là cơ quan dân cử của một quốc gia. Nó chịu trách nhiệm với các công dân của quốc gia ấy. (Trong các nền dân chủ đương đại, thuật ngữ “*civil servant*” [đầy tớ của công dân] hay “công chức” thậm chí được áp dụng cho những nhân vật quyền lực nhất). Ngày nay, chúng ta xem những đòi hỏi ấy là đương nhiên, nhưng không phải nó đã luôn được hiểu như vậy. Trong *Những bài giảng (Alfred) Marshall* năm 1949 tại Đại học Cambridge, nhà xã hội học T. H. Marshall luật hoá khái niệm hiện đại về quyền công dân bằng cách xác định ba cuộc cách mạng xã hội đã xảy ra ở châu Âu: cuộc cách mạng về quyền tự do dân sự trong thế kỷ 18, cuộc cách mạng về quyền tự do chính trị trong thế kỷ 19, và quyền tự do kinh tế - xã hội trong thế kỷ 20. Công trình lịch sử của Marshall có thể gợi lên rằng “tự do” là một sự tôn sùng quá đáng chỉ riêng thế giới Becky mới có, nhưng đó sẽ là một sai lầm. Tôi không biết bất kỳ bằng chứng nào cho thấy người ở thế giới của Desta không muốn lựa chọn người lãnh đạo, hoặc khi tập hợp lại để bàn về đời sống nói chung và chất lượng của các dịch

vụ công nói riêng thì họ thích được người khác ra lệnh phải làm thế nào. Đúng là giới trí thức hay hỏi các nước nghèo liệu có đủ sức có được quyền tự do chính trị và dân sự không - theo cách nói thông thường, thuật ngữ *dân chủ* thường được hiểu là gộp chung hai quyền ấy - nhưng câu hỏi đó liên quan đến khả năng nền dân chủ cản trở tăng trưởng kinh tế (tệ hơn, nó khuyến khích sự phát triển kinh tế không bền vững), một điều mà công dân những nước nghèo được kỳ vọng là sẽ quan tâm và có lý khi quan tâm.

Nhà khoa học chính trị Seymour Martin Lipset đã có quan sát nổi tiếng rằng tăng trưởng kinh tế thúc đẩy thực hành dân chủ. Quan điểm đảo ngược cũng đã được một số nhà tư tưởng xã hội đề xuất, đó là dân chủ thúc đẩy sự thịnh vượng vật chất. Như vậy, dân chủ đã được nhìn nhận không chỉ là một mục đích, mà một số còn thấy nó như một phương tiện cho tiến bộ kinh tế. Với khuynh hướng thiên về hành vi chuyên quyền, các nhà cai trị ở thế giới của Desta đã nghĩ khác. Những người nắm quyền ở nhiều nước nghèo nhất ngày nay đã phát biểu niềm tin rằng dân chủ và tăng trưởng kinh tế bao hàm những sự đánh đổi khi đất nước còn nghèo.

Chủ nghĩa độc đoán bề ngoài có vẻ hấp dẫn vì nó có khả năng cung cấp sự cai trị ổn định. Chính phủ cần vững vàng, điều đó không có gì phải nghi

ngờ; câu hỏi khó là chính phủ nên vững vàng về cái gì. Quyền lực của luật pháp là câu trả lời đầu tiên. Ngoài những lý do khác, nó cho phép công dân theo đuổi các kế hoạch và mục đích của họ. Không may, chế độ độc đoán ở thế giới của Desta đã thường xuyên vi phạm điều nền tảng nhất trong những nghĩa vụ của nhà nước: tôn trọng quyền lực của pháp luật. Trước đây, chúng ta đã nói rằng những chuẩn tắc ứng xử xã hội để gắn kết các cộng đồng với nhau có thể sụp đổ nếu chính phủ nghiêng về phía phá huỷ chúng. Các nhà cai trị từ lâu đã biết rằng khủng bố là một phương tiện mà họ có thể dùng để làm mất tác dụng những mối quan hệ trong cộng đồng, nhằm ngăn ngừa bất kỳ thách thức nào đối với sự cai trị của họ. Có nhiều trường hợp, các chế độ chuyên quyền ở thế giới của Desta đã duy trì quyền lực bằng cách tiêm nhiễm nỗi sợ hãi vào công dân. Ở những môi trường ôn hoà hơn, mối liên kết bè phái giữa các viên chức nhà nước và nạn trộm cắp ở những cơ quan công quyền đã khiến các công dân nghèo đi còn những người nắm quyền giàu có hơn.

Nhưng chủ nghĩa độc đoán xuất hiện dưới đủ mọi hình thức và quy mô. Có những chế độ chuyên quyền ở thế giới đương đại đã thi hành quyền lực của pháp luật và làm công dân của nó được thịnh vượng về vật chất (Singapore là một ví dụ). Họ

từng được biết là áp dụng cơ chế thanh tra và cân bằng trong cơ quan công quyền và sửa chữa những sai lầm chính sách. Nhưng đó chỉ là những ngoại lệ. Và vấn đề với ngoại lệ là chúng không đưa được nhiều định hướng cho những trường hợp khác. Xét cho cùng, không thể kỳ vọng các công dân sẽ tạo ra được một chủ nghĩa độc đoán sáng suốt, họ cũng không thể gỡ bỏ một chế độ chuyên quyền nếu những người lãnh đạo cho thấy là những kẻ hư hỏng hoặc tham lam. Mặt khác, dân chủ cũng không thể đảm bảo tiến bộ kinh tế. Điều dân chủ có thể làm là cho công dân cơ hội phối hợp giữa họ với nhau - chẳng hạn bằng giao kết dân sự (Chương 2-3) - để nhà nước thi hành quyền lực của pháp luật và cung cấp những dịch vụ công cốt yếu khác, giúp mọi người làm được điều gì đó với cuộc đời họ. Nhưng đa nguyên chính trị có thể cùng tồn tại với sự thiếu trách nhiệm dân sự, thậm chí đến mức không ai có động lực làm bất cứ điều gì để thay đổi. Nói theo ngôn ngữ của Chương 2, dân chủ liên minh với một trật tự xã hội hỗn loạn là một cân bằng, và dân chủ liên minh với một trật tự xã hội nơi công dân đối xử đúng đắn với nhau cũng là một cân bằng. Trong thế giới đương đại, chúng ta có những trường hợp gần với cả hai trạng thái cân bằng ấy.

Phân tích thống kê trên dữ liệu từ bốn thập kỷ vừa qua cho thấy ở các nước nghèo, nơi nào

công dân được hưởng sự dân chủ cao hơn thì xét trung bình cũng có tăng trưởng kinh tế cao hơn. Sự tương quan không phải là nhân quả, nhưng kết quả này ám chỉ khả năng dân chủ không phải là một thứ xa xỉ ở những nước nghèo. Mặc dù vậy, cho tới nay ít có những nghiên cứu thực nghiệm như thế, nên chúng ta không biết kết quả có vững chắc về mặt thực nghiệm hay không. Quan trọng hơn, chưa ai cho đến nay đã khảo sát xem liệu có một liên kết tích cực giữa dân chủ và tăng trưởng nền tảng sản xuất theo đầu người hay không. Nói cách khác, đến nay chúng ta vẫn không biết sự liên quan giữa dân chủ và phát triển bền vững ở thế giới đương đại. Dân chủ nghĩa là nhiều thứ đồng thời - bầu cử định kỳ và công bằng, sự minh bạch của nền hành chính công, tự do báo chí, tự do hội đoàn, tự do phán nân về sự suy thoái của môi trường tự nhiên... Chúng ta vẫn không có nhiều hiểu biết dựa trên kinh nghiệm về những khía cạnh cốt yếu nhất để mang lại sự phát triển bền vững. Do vậy, một cam kết dân chủ ngày nay không thể được dựa trên cơ sở rằng nó thúc đẩy phát triển bền vững. Chúng ta nên xem trọng dân chủ vì (i) nó vốn là một thành quả tốt đẹp và (ii) nó không cho thấy cản trở tiến bộ kinh tế, thậm chí có thể giúp đem lại tiến bộ kinh tế.

Sự sung túc: cá nhân và xã hội

Những kiểu định chế xã hội nào và những kiểu chính sách công nào nhiều khả năng giúp mọi người trở nên thịnh vượng nhất? Ở cốt lõi của câu hỏi đó là ý niệm về *sự sung túc* (*well-being*) của con người. Nói một cách tổng quát, đó là mức độ một người có thể thực hiện sự độc lập, lựa chọn và tự quyết. Tính chất trung tâm của định chế xã hội trong việc hiện thực hoá sự sung túc là đủ rõ: đời sống xã hội là một biểu hiện cho cảm giác thống nhất xã hội của một người, và hàng hoá cũng như không có sự ép buộc là những phương tiện để mọi người theo đuổi quan niệm riêng của họ về điều tốt đẹp. Sự phân loại tự do theo ba phạm trù của T. H. Marshall có thể được xem như tuyên bố rằng quyền tự do dân sự, năng lực tham gia vào đời sống chính trị và sự tiếp cận hàng hoá (thực phẩm, quần áo, chỗ ở, chăm sóc sức khoẻ, giáo dục - hay nói chung là của cải) là cần thiết để mọi người trở nên thịnh vượng.

Những yếu tố cấu thành và những yếu tố quyết định

Phân loại của Marshall có thể được chia thành những cấu phần nhỏ hơn. Nhiều kiểu tự do dân sự, nhiều phương diện thể chất... tạo nên những *yếu tố cấu thành* của sự sung túc. Bản

thân sự sung túc là một tổng thể, nên việc đo lường sự sung túc của một người nào đó bao hàm một bài tập tổng hợp, nghĩa là thừa nhận những đánh đổi giữa các yếu tố cấu thành.

Chúng ta đã thấy rằng có một cách khác để suy nghĩ về sự sung túc của con người. Nó bao hàm việc xác định giá trị những *yếu tố quyết định* của sự sung túc, theo đó tôi muốn nói tới những đầu vào nhằm tạo ra sự sung túc. Những yếu tố quyết định không chỉ bao gồm những nhu cầu như thức ăn và chỗ ở, mà cả sự tiếp cận kiến thức và thông tin. Người ta có thể xem những yếu tố cấu thành và những yếu tố quyết định của sự sung túc lần lượt như là “mục đích” và “phương tiện”. Trong ứng dụng thực tiễn, một điều đã cho thấy rất hữu ích là tổng hợp các yếu tố quyết định sự sung túc thành một con số duy nhất. Trong chương trước, tôi đã lập luận rằng của cải tính trọn của một người có thể được dùng như một chỉ số tổng thể về sự sung túc của người đó.

Những ưa thích được nói ra và những ưa thích lộ ra

Làm thế nào đánh giá sự sung túc của một người? Có những khía cạnh có thể được suy luận từ những lựa chọn mà mọi người đưa ra. Nếu một người mua và đọc một số lượng sách cao bất thường, có thể nói một cách hợp lý rằng sự sung

túc của người đó phụ thuộc vào việc có sách để đọc hay không, tất nhiên ngoài những thứ khác. Kiểu đánh giá này được gọi là phương pháp *sự ưa thích lộ ra*. Logic ẩn dưới ở đây là, xét những thứ khác không đổi, một người tiết lộ những nhu cầu và mong muốn của mình bằng những lựa chọn người đó đưa ra, dù là trong thị trường hay cộng đồng.

Tuy nhiên, có những khía cạnh của sự sung túc chỉ có thể được phát hiện bằng cách đề nghị mọi người *nói ra*. Đây là những trường hợp các yếu tố quyết định là hàng hoá và dịch vụ mà người ta không thể diễn đạt sự ưa thích và quan tâm đối với chúng vì không có cơ hội cho họ làm như vậy. Hàng hoá công cộng và những dịch vụ sinh thái là các ví dụ. Cần thận trọng khi thiết kế những câu hỏi với mục đích tối thiểu hoá rủi ro nhận được câu trả lời không chân thực. Trong những năm gần đây, nhiều phương pháp khéo léo đã được các nhà kinh tế học nghĩ ra để đảm bảo người ta không cường điệu sự ưa thích của họ cho những hàng hoá đó, nhất là trong những hoàn cảnh họ không phải trả tiền cho chúng.

Hàng hoá khuyến dụng

Có những khía cạnh của sự sung túc có thể được đo lường một cách khách quan. Nhu cầu y tế, dinh dưỡng, giáo dục của mọi người định kỳ

lại được đánh giá bởi các chuyên gia. Chúng ta có thể hoài nghi liệu các chuyên gia có biết họ đang nói về cái gì, nhưng sâu xa bên trong, chúng ta biết rằng họ biết rõ hơn chúng ta về một số khía cạnh nhất định của chính chúng ta. Nhà kinh tế học Richard Musgrave nhiều năm trước đã nêu ý kiến rằng việc suy luận sự sung túc chỉ từ sự ưa thích lộ ra là sai, bởi lẽ có cái ông gọi là *hàng hoá khuyến dụng* (*merit goods*). Không chỉ phục vụ những ưa thích của chúng ta, hàng hoá khuyến dụng còn bảo vệ và thúc đẩy lợi ích chung của nhân loại. Hàng hoá khuyến dụng do vậy có giá trị hơn những gì được tiết lộ từ những lựa chọn của mọi người. Ví dụ, các triết gia cho rằng chúng ta không nên chứng minh dân chủ là cần thiết chỉ vì mức độ ham muốn mà mọi người thể hiện đối với dân chủ. Dân chủ là một hàng hoá khuyến dụng. Quyền con người tạo thành một loại hàng hoá khuyến dụng, trong đó những quyền “cơ bản” là một dạng cực đoan của hàng hoá khuyến dụng ở chỗ chúng không thể đem ra mua bán. Dĩ nhiên, các quyền không đi ngược với các ưa thích; điều chúng làm là củng cố một số ưa thích nào đó (như là thích không bị ép buộc) thay vì những ưa thích và quan tâm khác ít cấp bách hoặc ít sống còn hơn.

Từ những ưa thích được nói ra, không phải lúc nào chúng ta cũng phát hiện được “tính

khuyến dụng” của hàng hoá. Vấn đề một phần nằm ở khả năng người ta sẽ không nói ra sự thật khi được hỏi, nhưng một phần nằm ở đâu đó khác. Ví dụ, thật kỳ cục khi nói rằng thế giới của Desta ít có nhu cầu đầu tư vào những chương trình sức khoẻ sinh sản của phụ nữ vì phụ nữ nghèo ở đó phó mặc cho số phận và có vẻ không cương quyết về vấn đề ấy, hoặc cho rằng chính phủ ở đó không cần đầu tư vào giáo dục sơ cấp vì các bậc cha mẹ nơi ấy không quan tâm đến giáo dục, và trẻ em do không biết tới giáo dục nên cũng không quan tâm. Tôi cũng chưa từng nghe bất kỳ ai đưa ra luận điểm như vậy.

Tuy thế, cũng nên thận trọng khi gán “giá trị” hay tính khuyến dụng cho hàng hoá. Nhiệt huyết phát hiện tính khuyến dụng ở hàng hoá có thể là một dấu hiệu của thói gia trưởng, thậm chí là thói chuyên quyền. Quan niệm về “nhận thức sai” đã được những chính thể chuyên chế cả ở thế tục lẫn tôn giáo tại thế giới của Desta sử dụng để biện minh cho các hành động của họ (“Dân tộc của tôi không biết cái gì là lợi ích thật sự của họ”, hay “Những tín đồ của tôi trông cậy vào tôi để được giải thích Sách Thiêng”). Theo chiều hướng ngược lại, các quyền đã nở rộ ở thế giới của Becky đến mức chính quan niệm về quyền giờ đây bị giảm giá trị. Khăng khăng đòi quyền không bị giam giữ vô thời hạn mà không

bị xét xử là một chuyện, nhưng tuyên bố rằng một tuần làm việc 35 giờ là một quyền con người lại là chuyện hoàn toàn khác. Cái thứ hai là một thoả thuận đạt được bên bàn đàm phán, gắn liền với một thảo luận nào đó; nhưng gọi kết quả của những thoả thuận ấy là “quyền” mà không làm rõ hơn nghĩa là sử dụng sai thuật ngữ.

Tổng hợp các đánh giá về con người và chính sách

Sự sung túc xã hội là tổng hợp của những sự sung túc cá nhân. Các nhà kinh tế học nhìn chung tổng hợp sự sung túc cá nhân bằng cách cộng chúng lại. Trong chương trước, tôi đã sử dụng quan điểm đó bằng cách xem sự sung túc xã hội như tổng các sung túc của thế hệ hiện tại và thế hệ tương lai, dù không có điều gì về mặt khái niệm lệ thuộc vào phương thức tổng hợp đó. Chúng ta đã nhận xét rằng những biến động trong của cải tính trọn theo thời gian sẽ đo lường những thay đổi trong sự sung túc liên thế hệ theo thời gian, dựa trên những yếu tố hàng hoá quyết định sự sung túc. Những yếu tố quyết định ấy được đánh giá dựa vào *giá bóng* của chúng. Có thể chứng minh rằng để xem xét hiệu quả một *chính sách* (ví dụ, một đầu tư công mới; một thay đổi trong cấu trúc thuế), chính phủ nên đánh giá những thay đổi đối với tập hợp hàng hoá và dịch vụ mà chính sách mang lại, căn cứ

trên *giá bóng* của chúng. Cách đánh giá như vậy được gọi là *phân tích chi phí-lợi ích xã hội* (social cost-benefit analysis). Ý tưởng ở đây là ước lượng lợi nhuận (xã hội) của chính sách dựa vào *giá bóng*, và đề nghị áp dụng chính sách nếu (và chỉ nếu) lợi nhuận ròng là dương. Như vậy, *giá bóng* được sử dụng cả trong đánh giá sự phát triển bền vững (Chương 7) và trong xem xét hiệu quả của chính sách. Đây là một trong những thực tế tốt đẹp mà các nhà kinh tế học thi thoảng may mắn tìm ra được.

Chức năng của nhà nước

Nhà nước là một thành phần hoạt động chủ chốt trong mọi nền kinh tế ngày nay. Chi tiêu của chính phủ chiếm 18% GDP ở thế giới của Desta và 28% ở thế giới của Becky. (Tỉ lệ tương ứng ở Cộng đồng châu Âu là 37%). Các con số bao gồm chi tiêu công (đường sá, dịch vụ bưu điện, quốc phòng, luật pháp...), chuyển giao (an sinh xã hội, phúc lợi thất nghiệp...), và trả nợ công. Một phần lớn của chi tiêu đó được cấp vốn bởi các loại thuế.

Một trách nhiệm đáng lưu ý của nhà nước là sửa chữa thị trường sai hỏng. Ổn định kinh tế vĩ mô (Chương 4) là một phần của trách nhiệm ấy. Nhưng các cộng đồng cũng có thể sai hỏng.

Cả thị trường và cộng đồng đều có thể mất khả năng cung cấp mức độ hàng hoá công cộng thích đáng. Một ví dụ điển hình của trường hợp này là quyền lực của pháp luật hoặc sự hạn chế của những chuẩn tắc xã hội. Tương tự, cả cộng đồng lẫn thị trường đều không có khả năng kiểm chế những tác động ngoại biên tiêu cực ở mức xã hội mong muốn. Cả hai định chế đều chứa đựng tác động ngoại biên, dù có ích hay có hại. Vai trò của nhà nước (lý tưởng) ở mỗi trường hợp thất bại của định chế là rõ ràng.

Gia đình cũng có thể sai hỏng. Việc nhà nước đi vào lãnh địa gia đình có vẻ là hoàn toàn xâm phạm, nhưng ở thế giới của Becky, họ vẫn định kỳ làm điều đó. Và vì lý do tốt đẹp. Những hộ gia đình lệch lạc ở thế giới của Desta được cộng đồng tư vấn, nhưng thế giới của Becky thì không còn lựa chọn ấy vì nơi họ sinh sống thường không có cộng đồng. Đó là một lý do tại sao ở thế giới của Becky, những nhân viên công tác xã hội của nhà nước sẽ thay mặt trẻ em can thiệp vào những trường hợp trẻ em bị ngược đãi, đề nghị giúp đỡ để cải thiện tình trạng.

Thị trường và cộng đồng đều không đủ năng lực cung cấp hàng hoá khuyến dụng. Một số hàng hoá khuyến dụng là hàng hoá tư nhân (sức khoẻ cá nhân), một số là hàng hoá công cộng (thông tin về dịch bệnh có khả năng xảy ra), số

khác nằm ở giữa, và thường chứa đựng tác động ngoại biên. Một cách lý tưởng, khi những giao dịch chứa đựng hàng hoá khuyến dụng thì cộng đồng và thị trường nên được hỗ trợ bởi các giải pháp của nhà nước. Nhà nước có thể làm điều đó thông qua việc đánh thuế hộ gia đình và công ty, cung cấp hàng hoá khuyến dụng bằng cách sản xuất ra chúng, hoặc trợ cấp cho sự sản xuất ra chúng trong lĩnh vực tư nhân.

Sự đánh đổi bình đẳng - hiệu quả

Những phân bổ hàng hoá và dịch vụ cả ở thị trường lẫn cộng đồng được định hình bởi tài sản mà hộ gia đình đã thừa hưởng từ quá khứ. Phần này thường gặp về thị trường là chúng chứa đựng những bất bình đẳng lớn về của cải. Ở thế giới của Becky, phần này đó đã trở nên cấp thiết bởi khoảng cách giàu nghèo đã tăng lên rất nhiều trong những thập kỷ gần đây. Chẳng hạn, ở Mỹ, 10% hộ gia đình giàu nhất năm 1978 thụ hưởng 32% GDP, trong khi con số tương ứng năm 1998 đã tăng lên 41%. Một phần này khác cũng ở thế giới của Becky là phụ nữ chịu thiệt thòi trên thị trường lao động hơn nam giới. Trước đây, chúng ta đã đề cập rằng sự đối xử của cộng đồng có thể không thuận lợi với những người không may được thụ hưởng ít, và chúng cũng có thể gây ra khó khăn với phụ nữ. Những người đến thăm

các cộng đồng có thể không để ý thấy những bất bình đẳng đó, nhưng đó là bởi ở những vùng nông thôn trong thế giới của Desta, tất cả mọi người đều rất nghèo. Những khác biệt về của cải được phản ánh trong tần suất và chất lượng bữa ăn, số quần áo họ có, chất lượng của giường chiếu và dụng cụ làm bếp, sự bền chắc của nhà cửa (dù là được làm bằng bùn hay gạch). Và phụ nữ thường kín đáo, ít xuất hiện. Không có bất bình đẳng nào trong số này lộ rõ như những gì được thấy ở thế giới của Becky ngày nay, nhưng khi hộ gia đình nghèo thê thảm, những khác biệt nhỏ có thể trở thành một vấn đề sinh tử. Thế nên sẽ là thiếu thận trọng khi vừa ca tụng cộng đồng vừa kịch liệt chỉ trích thị trường.

Phân phối hàng hoá và dịch vụ do vậy là một vấn đề thuộc quan tâm của nhà nước. Tuy nhiên, nếu chúng ta trở lại với cách phân loại sự sung túc thành ba phạm trù của T. H. Marshall, thực tế thú vị là ngày nay người ta hiển nhiên chấp nhận rằng mọi người có quyền bình đẳng đối với tự do dân sự, nhưng không đưa ra cùng tuyên bố như vậy về sự phân phối của cải (tính trọn). Tại sao? Có lẽ vì việc tôn trọng quyền tự do dân sự của người khác không trực tiếp khiến ai tổn kém, trong khi sự tái phân phối của cải sẽ làm những người từ bỏ một số của cải mất đi thứ gì đó. Nhà lý luận pháp lý Charles Fried đã nhận

xét rằng những khía cạnh của quyền dân sự như quyền không bị can thiệp theo những cách bị cấm thì không có các giới hạn tự nhiên. (Nếu tôi được để yên một mình, thứ hàng hoá mà tôi có được về bản chất có vẻ không phải là khan hiếm hay hữu hạn. Làm sao chúng ta có thể không còn những người không làm hại người khác, không nói dối người khác, để người khác được yên?). Tôn trọng quyền dân sự là điều khả thi, nhưng tôn trọng quyền được chăm sóc sức khoẻ thì có lẽ không: nền kinh tế có thể không đủ nguồn lực. Máu chốt ở chỗ, không giống như của cải, nên dân chủ không cần được tạo ra, mà chỉ cần được bảo vệ. Nhà kinh tế học James Mirrlees là người đầu tiên chứng minh một cách thuyết phục tại sao khi cân nhắc về phân phối của cải, chúng ta phải quan tâm đến những khác biệt trong năng lực sản xuất của từng cá nhân, những biện pháp kích lệ và ý niệm đi cùng với nó là các nghĩa vụ (tôn trọng thoả thuận, không xử sự cơ hội...), xét tới nhu cầu của mọi người, xem xét vấn đề liên quan là sự thưởng phạt. Sự sốt sắng thái quá của nhà nước trong việc cân bằng của cải bằng công cụ thuế và trợ cấp có thể làm giảm động cơ tạo ra của cải của hộ gia đình, đến mức lợi ích của tất cả mọi người đều bị ảnh hưởng. Đây là sự đánh đổi bình đẳng - hiệu quả kinh điển.

Trung gian dần xếp thị trường - cộng đồng

Mọi xã hội đều dựa vào một tập hợp pha trộn giữa thị trường và cộng đồng. Quá trình mọi người tìm những biện pháp phá vỡ khó khăn để thu được lợi ích từ sự hợp tác khiến cho hoàn cảnh sẽ thay đổi, từ đó tập hợp pha trộn này cũng biến đổi. Điều thường thấy là cộng đồng giúp thị trường hoạt động được. Không hợp đồng pháp lý nào không có điểm yếu. Không thể nào làm rõ hết mọi chuyện, bất kể các luật sư được thuê soạn thảo hợp đồng khôn khéo đến đâu. Một xã hội hoạt động tốt là một xã hội đã đạt tới một hiểu biết ngầm về những gì là kỳ vọng hợp lý trong giao dịch và đối xử với nhau. Cộng đồng có thể đóng một vai trò lớn trong việc tạo ra và duy trì những kỳ vọng hợp lý. Chúng tạo nên định chế để hộ gia đình có thể cân nhắc về các vấn đề, trao đổi thông tin về chất lượng của sản phẩm trên thị trường và những dịch vụ công. Cộng đồng cũng là nơi dành cho tranh luận xã hội. Chúng có thể đưa thị trường và nhà nước vào phép tắc.

Nhưng chúng cũng có thể bóp chết sự phát triển của thị trường. Khi các ràng buộc là dày đặc và nặng nề, việc thoát ra khỏi cộng đồng là rất tốn kém. Một người muốn “bỏ tiền” để ra khỏi mối quan hệ dài hạn với cộng đồng, đi tới thị trường ở nơi khác sẽ không thể làm được như vậy nếu họ đối mặt với rủi ro bị cộng đồng trừng phạt

những người trong gia đình họ mà họ đã bỏ lại. Theo chiều hướng ngược lại, sự tăng trưởng của thị trường có thể phá vỡ cộng đồng và làm những nhóm dễ bị tác động trở nên bần cùng hơn. Nếu thị trường phát triển ở những thị trấn gần đó, những người có ít ràng buộc hơn với làng (đàn ông trẻ) dễ có khả năng tận dụng được chúng, dễ đoạn tuyệt được với những nghĩa vụ theo lệ thường và đang được tôn trọng trong những chuẩn tắc xã hội thịnh hành. Những người có ràng buộc gia đình lớn hơn sẽ để ý điều này và thấy rằng lợi ích kỳ vọng từ việc tuân thủ thoả thuận giờ đây là thấp hơn (Chương 2). Trong cả hai trường hợp, quy tắc ứng xử có qua có lại được kỳ vọng là sẽ yếu đi, khiến những nhóm người nhất định (phụ nữ, người già, trẻ nhỏ) trở nên thiệt thòi hơn. Diễn đạt theo ngôn ngữ mà chúng ta đã triển khai ở đây, khi người ta đưa những giao kết của họ xa khỏi cộng đồng và về phía thị trường, sự dịch chuyển sẽ sinh ra những tác động ngoại biên. Chúng ta không được đọc nhiều về chúng trong những bình luận kinh tế, bởi lẽ chúng không phải là những tác động ngoại biên thông thường, giống như sản xuất công nghiệp làm suy thoái môi trường địa phương. Nhưng chúng là những tác động ngoại biên có thật. Một nhiệm vụ của nhà nước là nhận dạng chúng, tìm những biện pháp giảm nhẹ tác động của những người bị ảnh hưởng bởi chúng.

Ở những nơi quyền lực của luật pháp không phát huy tốt, viên chức nhà nước xem lĩnh vực công như sân chơi riêng, còn thị trường thường thiếu vắng, thì cộng đồng là những gì giữ mọi người sống sót. Vì lẽ đó nên ngày nay, nhiều nhà nghiên cứu thấy cộng đồng là một thay thế hấp dẫn cho thị trường (khách quan). Nhưng chúng ta cần nhớ rằng những nghĩa vụ làng xã có thể kìm hãm sự phát triển của thị trường. Hơn nữa, trách nhiệm cá nhân được thừa hưởng từ quá khứ có thể khiến viên chức nhà nước hành xử không vô tư. Điều có vẻ là sự tham nhũng ở thế giới của Becky có thể là một nghĩa vụ xã hội ở thế giới của Desta. Tương tự, liên minh dân sự của một người ở thế giới của Becky là nhóm lợi ích đặc biệt của một người khác. Những khác biệt này trong nhận thức là một nguồn gốc cho những va chạm văn hoá đã dẫn tới các thảm kịch xã hội. Ở thế giới của Desta, chuyện các cộng đồng đọ sức với nhau không phải là bất thường, nhưng thể hiện sức mạnh bản năng với bộ mặt hung bạo và vũ khí trong tay chẳng hề dẫn tới tiến bộ kinh tế.

Các nguyên tắc dân chủ

Ở một xã hội có quy củ, giáo dục dân sự tìm cách khắc sâu vào mọi người một ý thức về quyền công dân. Khi mua sắm, chúng ta không cần biết

người nào cần cái gì và tại sao. Thị trường giúp tiết kiệm một khoản khổng lồ cho chi phí thông tin, cho phép công dân không cần lo lắng về nhau khi tiến hành những mua bán hàng ngày trên thị trường (Chương 4). Nhưng ngay cả thị trường lý tưởng cũng chỉ lý tưởng đối với những giao dịch về hàng hoá tư nhân. Công dân *nên* lo lắng về nhau trong lĩnh vực *công cộng*, bao gồm những thứ như tác động ngoại biên, sự cung cấp hàng hoá công cộng và hàng hoá khuyến dụng, chẳng hạn phân phối của cải và quyền lực của pháp luật. Nhận thức công dân tức là nhận ra và trân trọng sự phân đôi giữa lĩnh vực tư và lĩnh vực công trong đời sống của chúng ta.

Ở góc độ hàng ngày, khác biệt giữa lĩnh vực tư và lĩnh vực công phụ thuộc vào phạm vi chi phối của nhà nước. Sự quan tâm của ai đó đối với người nghèo ở một xã hội mà nhà nước chỉ duy trì quyền lực của pháp luật và bảo vệ cư dân khỏi sự gây hấn từ bên ngoài - nghĩa là Nhà nước Tối giản - sẽ khác với sự quan tâm của người đó ở một Nhà nước Phúc lợi. Lý do là ở Nhà nước Phúc lợi, người đó bị đánh thuế thêm để cấp vốn cho sự tái phân phối; trong khi ở Nhà nước Tối giản, sự tái phân phối chỉ có thể được thực hiện bằng sự tự nguyện chuyển giao. Người đó không nên lo lắng về người nghèo ở Nhà nước Phúc lợi (vì buộc thi hành các biện pháp tái phân phối là

nhiệm vụ của nhà nước). Ngược lại, ở Nhà nước Tối giản, người đó sẽ tích cực hoạt động thay mặt người nghèo. Do những lựa chọn mà người đó đối mặt ở hai xã hội là rất khác nhau, nên cũng sẽ lựa chọn theo cách khác nhau.

Ở các xã hội dân chủ, ứng cử viên tham gia tranh cử đại diện cho những chính sách công. Vì vậy, bỏ phiếu cho một ứng cử viên tức là bỏ phiếu cho một chính sách công, hoặc nói chính xác hơn, một tập hợp chính sách công. Các chính sách công ảnh hưởng đến sự sản xuất và phân phối hàng hoá và dịch vụ - ở đây chúng ta sẽ gọi chúng là các *đầu ra* - nên bầu cho một ứng cử viên tức là bỏ phiếu cho những đầu ra khả dĩ. Có thể cho rằng công dân khác nhau về cách họ hiểu sự sung túc xã hội. Nếu vậy, họ sẽ xếp hạng các ứng cử viên theo cách khác nhau, nghĩa là họ cũng bỏ phiếu theo cách khác nhau. Nhưng ngay cả nếu ít có sự bất đồng giữa công dân về những giá trị đạo đức, quan tâm riêng của họ thường cũng sẽ khác, nên rất có khả năng họ có những niềm tin khác nhau về tác động của chính sách công lên đầu ra. Vì vậy, công dân gặp vấn đề phải kết hợp các niềm tin của họ thành một yếu tố tổng hợp. Những quy tắc bỏ phiếu trong việc lựa chọn viên chức nhà nước sẽ tổng hợp ưa thích đạo đức của mọi công dân. Nói một cách chính thức, một *quy tắc bỏ phiếu* là một phương pháp

chọn từ một tập hợp những giải pháp thay thế nhau (ví dụ, các ứng cử viên) trên cơ sở xếp hạng những giải pháp thay thế của người bỏ phiếu.

Tại sao cử tri nên kiên quyết với việc xếp hạng ứng cử viên?

Qua nhiều thế kỷ, người ta đã đặt ra nhiều quy tắc bầu chọn - quy tắc đa số, quy tắc đa số tương đối, bầu chọn theo thứ tự xếp hạng, quy tắc nhất trí, bầu chọn theo sự tán thành, bầu lại... - và từ sự kiểm tra ngẫu nhiên, không phải luôn thấy rõ những lợi thế cũng như bất lợi của chúng. Liệu có một quy tắc bầu chọn lý tưởng không? Chúng ta sẽ tìm hiểu câu hỏi này ở đây, nhưng cần ngay lập tức lưu ý rằng nhiều phương thức bầu cử còn xa mới là lý tưởng vì người bỏ phiếu được yêu cầu chỉ ghi ra ứng cử viên yêu thích của họ thay vì xếp hạng tất cả. Vấn đề với những hệ thống ấy là chúng loại bỏ thông tin về cách cử tri xếp hạng những ứng cử viên *không phải* là ứng cử viên ưa thích của họ. Nếu chỉ có hai ứng cử viên cạnh tranh, hạn chế này hiển nhiên không tạo ra sự khác biệt, nhưng với ba ứng cử viên hoặc hơn, nó có thể khác đi rất nhiều. Để minh họa điều này (xem bảng 3), hãy tưởng tượng có ba ứng cử viên - A, B, C - và toàn bộ cử tri được chia thành ba nhóm.

Tất cả những người trong nhóm thứ nhất, chiếm đến 30% toàn bộ cử tri, xếp A trên B, và B

Bảng 3. So sánh các quy tắc bầu chọn

Xếp hạng ứng cử viên	% cử tri chọn theo xếp hạng này
(A, B, C)	30
(B, A, C)	36
(C, A, B)	34

Ứng cử viên giành thắng lợi là:

1. Bầu lại theo đa số: ứng cử viên B
2. Quy tắc đa số đơn giản: ứng cử viên A
3. Quy tắc thứ tự xếp hạng: ứng cử viên A

trên C, nên chúng ta sẽ viết là (A, B, C). Trong nhóm thứ hai, chiếm 36% tổng cử tri, xếp hạng là (B, A, C); trong nhóm 34% còn lại, xếp hạng là (C, A, B). Hãy xét một phương thức bầu cử, trong đó quy tắc bỏ phiếu là nếu không ứng cử viên nào đạt được đa số ngay vòng đầu, hai ứng cử viên với số phiếu lớn nhất sẽ cạnh tranh trong vòng bầu lại. Chúng ta gọi quy tắc này là *bầu lại theo đa số (plurality run-off)*. Trong ví dụ của chúng ta, B và C lần lượt chiếm 36% và 34% vị trí cao nhất sẽ đi vào vòng bầu lại, tại đó B thắng dễ dàng vì 66% tổng cử tri thích B hơn C.

Có một điều rõ ràng không đúng với kết quả đó. Ứng cử viên A có được một đa số lớn: 64% số cử tri thích A hơn B, và 66% thích A hơn C. Chắc chắn A nên được bầu. Trực giác căn bản ở đây ủng hộ *quy tắc đa số đơn giản (simple majority rule)*, nghĩa là một quy tắc đòi hỏi người bỏ phiếu

đưa ra sự xếp hạng mọi ứng cử viên, và người thắng được xác định là người đánh bại từng đối thủ trong cạnh tranh một-đối-một dựa trên những xếp hạng này.

Vấn đề với kiểu lý luận mà tôi vừa triển khai nằm ở chỗ nó bị phụ thuộc vào những ví dụ số học. Ở một vài tình huống khác liên quan đến một số lượng lớn ứng cử viên và một phạm vi xếp hạng rộng hơn, có lẽ một quy tắc bỏ phiếu khác sẽ dẫn đến một người chiến thắng thuyết phục hơn so với quy tắc đa số đơn giản. Bởi vậy, tốt nhất chúng ta nên đánh giá những quy tắc bầu chọn khác nhau dựa trên các nguyên lý đạo đức nền tảng mà bất kỳ quy tắc bầu chọn nào cũng nên đáp ứng. Kenneth Arrow đã khởi đầu cách tiếp cận lý thuyết bầu cử mang tính tiên đề này trong một chuyên khảo năm 1951 mà ngày nay vẫn là một trong những tuyệt tác của khoa học xã hội và nhân văn. Ở phần tiếp theo, tôi sẽ trình bày một tập hợp các nguyên lý đạo đức tuy không chính xác là những gì Arrow đã nói tới, nhưng với mục đích của chúng ta ở đây thì cũng không khác.

Không thể có một quy tắc bỏ phiếu lý tưởng về đạo đức

Những nguyên lý đạo đức ấy là gì? Một sẽ là *nguyên lý đồng thuận*, nghĩa là nếu theo nhận xét của tất cả mọi người, ứng cử viên A tốt hơn

ứng cử viên B, vậy B không nên được bầu. Một nguyên lý quan trọng khác là mọi cử tri nên được tính bằng nhau, hay nói cách khác là “một người, một phiếu”, cũng gọi là nguyên lý đối xử công bằng. Các nhà kinh tế học gọi nó là nguyên lý *nặc danh*, vì nó nói rằng việc bạn là ai không nên quyết định ảnh hưởng của bạn lên sự bầu chọn.

Một nguyên lý thứ ba đã được đặt tên là nguyên lý *trung lập*. Nó bao gồm hai phần. Phần thứ nhất đòi hỏi quy tắc bỏ phiếu không nên bị lệch về phía ưu ái ứng cử viên nào (kể cả là người đương quyền!). Phần thứ hai đòi hỏi sự lựa chọn do quy tắc bỏ phiếu mang lại giữa ứng cử viên A và B không nên tùy thuộc vào quan điểm của người bỏ phiếu về một ứng cử viên thứ ba C nào đó. Phần thứ nhất rõ ràng là thuyết phục trong ngữ cảnh hiện tại, khi các giải pháp thay thế được bỏ phiếu là những ứng cử viên. (Trong những ngữ cảnh khác, chẳng hạn sửa đổi hiến pháp, điều kiện này bị vi phạm vì hiện trạng [hiến pháp] được ưu ái hơn mọi giải pháp thay thế khác.) Để thấy tác động của phần thứ hai, hãy xét *quy tắc thứ tự xếp hạng*. Theo quy tắc đó, giả sử có ba ứng cử viên cạnh tranh nhau, mỗi người bỏ phiếu sẽ cho người ưa thích nhất ba điểm, người ưa thích thứ hai hai điểm, và người cuối cùng một điểm. Quy tắc này xếp hạng ứng cử viên theo tổng số điểm mỗi người nhận được.

Để xác nhận rằng quy tắc thứ tự xếp hạng thoả mãn nguyên lý đồng thuận và nguyên lý nặc danh. Nhưng nó gặp rắc rối với nguyên lý trung lập. Để thấy rõ hơn, giả sử trong ví dụ số học mà chúng ta vừa nghiên cứu, có một trăm cử tri. Nếu quy tắc thứ tự xếp hạng được áp dụng cho bầu cử, ứng cử viên A sẽ được 230 điểm ($30 \times 3 + 36 \times 2 + 34 \times 2$); B sẽ được 202 điểm ($30 \times 2 + 36 \times 3 + 34 \times 1$); C sẽ được 168 điểm ($30 \times 1 + 36 \times 1 + 34 \times 3$). Suy ra, theo quy tắc thứ tự xếp hạng, các ứng cử viên sẽ được xếp thứ tự là A trên B, và B trên C. Nhưng giả sử 36 cử tri trước đây đã xếp hạng (B, A, C) giờ đây nghĩ lại và xếp họ thành (B, C, A). Ứng cử viên A giờ đây sẽ nhận được 194 điểm ($30 \times 3 + 36 \times 1 + 34 \times 2$); B tiếp tục nhận được 202 điểm ($30 \times 2 + 36 \times 3 + 34 \times 1$); và C sẽ nhận được 204 điểm ($30 \times 1 + 36 \times 2 + 34 \times 3$). Các ứng cử viên giờ đây sẽ được xếp thứ tự là C trên B, và B trên A. Tuy nhiên, lưu ý rằng 36 ứng cử viên đã chỉ thay đổi suy nghĩ liên quan đến giá trị tương đối của A và C: ứng cử viên B vẫn là ứng cử viên yêu thích của họ. Bất kể như vậy, quy tắc thứ tự xếp hạng đã thay đổi vị trí tương đối của B và C. Điều này cho thấy quy tắc này không thể đảm bảo thoả mãn phần thứ hai của nguyên lý trung lập.

Ngược lại, quy tắc đa số đơn giản thoả mãn nguyên lý đồng thuận, nặc danh, và trung lập

bất kể sự xếp hạng các ứng cử viên của cử tri là gì. Không may, quy tắc này lại vi phạm nguyên lý thứ tư: *bắc cầu* (*transitivity*). Nguyên lý bắc cầu đòi hỏi rằng nếu một quy tắc bỏ phiếu xếp ứng cử viên A trên B và B trên C, khi ấy A nên được xếp trên C. Để xác nhận rằng quy tắc đa số đơn giản không phải lúc nào cũng bắc cầu, hãy xét trường hợp chúng ta vừa bàn, đó là 30% cử tri xếp các ứng cử viên A, B, C là (A, B, C); 36% xếp là (B, C, A); 34% xếp là (C, A, B). Quy tắc đa số đơn giản xếp A trên B vì 64% cử tri xếp hạng A cao hơn B, và nó xếp B trên C vì 66% xếp hạng B cao hơn C. Nguyên lý bắc cầu đòi hỏi rằng quy tắc nên xếp A trên C. Nhưng 70% người bỏ phiếu chọn C hơn là A, nghĩa là quy tắc đa số đơn giản buộc phải xếp C trên A. Ở đây chúng ta gặp một mâu thuẫn, một trường hợp đã được phát hiện ở cuối thế kỷ 18 bởi hầu tước Condorcet. Trong các tài liệu kinh tế học ngày nay, ví dụ này được gọi là *ngịch lý Condorcet*.

Liệu đây chẳng qua là lý thuyết, hay trong đời thực, nguyên lý bắc cầu bị vi phạm bởi quy tắc đa số đơn giản? Các nhà khoa học chính trị đã khảo sát câu hỏi này bằng cách nghiên cứu những quyết định đạt được ở Quốc hội Mỹ. Để thấy họ tiến hành khảo sát như thế nào, chúng ta hãy trở lại ví dụ trên, nhưng giờ gọi các giải pháp thay thế là những dự luật được đệ trình lên

Quốc hội Mỹ. Giả sử A là dự luật được đệ trình ở Quốc hội, B và C là những sửa đổi dự luật. Giả sử thay vì các thành viên Quốc hội được yêu cầu xếp hạng ba giải pháp thay thế nhau, thì quy tắc là trước hết chọn giữa A và B, sau đó chọn giữa kết quả thắng ở tranh luận đó và C. Theo quy tắc đa số đơn giản, A sẽ thắng ở tranh luận thứ nhất (64% người bỏ phiếu thích A hơn B); trong vòng hai, C sẽ đánh bại A (70% thích C hơn A). Kết quả là C được chọn. Bây giờ thay vì vậy, giả sử thành viên Quốc hội được yêu cầu trước hết chọn giữa A và C, sau đó chọn giữa kết quả thắng của tranh luận đó và B. Theo quy tắc đa số đơn giản, C sẽ thắng ở tranh luận thứ nhất (70% thích C hơn A), nhưng ở vòng hai, B sẽ đánh bại C (66% người bỏ phiếu thích B hơn C). Kết quả tùy thuộc vào cặp giải pháp thay thế nào được trình ra cho người bỏ phiếu: chương trình nghị sự là quan trọng. Để kiểm tra rằng chương trình nghị sự sẽ không quan trọng trong những tình huống quy tắc bỏ phiếu thoả mãn nguyên lý bắc cầu. Các nhà khoa học xã hội khi nghiên cứu kết quả bỏ phiếu ở Quốc hội Mỹ đã phát hiện ra rằng chương trình nghị sự đôi lúc đúng là quan trọng. Vào những dịp ấy, nó là một dấu hiệu cho thấy nguyên lý bắc cầu bị vi phạm bởi quy tắc bỏ phiếu.

Quy tắc đa số đơn giản và quy tắc thứ tự xếp hạng chẳng qua là hai quy tắc bỏ phiếu. Câu hỏi

nổi lên là, liệu có một quy tắc bỏ phiếu nào đó, có thể được dựa vào để thoả mãn nguyên lý đồng thuận, nguyên lý nặc danh, nguyên lý trung lập và nguyên lý bắc cầu, bất kể sự xếp hạng ứng cử viên của người bỏ phiếu là gì hay không. “Định lý bất khả” của Arrow nói rằng nếu số giải pháp lựa chọn vượt quá hai, câu trả lời là “không”. Định lý khẳng định rằng nếu số giải pháp lựa chọn là ba hoặc hơn, mọi quy tắc bỏ phiếu thỉnh thoảng buộc phải vi phạm ít nhất một trong bốn nguyên lý đạo đức. (Nếu số giải pháp lựa chọn là hai, định lý Arrow không áp dụng. Ví dụ, quy tắc đa số đơn giản thoả mãn cả bốn tiêu chí đạo đức, bất kể những ưa thích của người bỏ phiếu là gì. Nguyên lý bắc cầu không áp dụng vì tiêu chí này chỉ có ý nghĩa khi có ba hoặc hơn giải pháp lựa chọn).

Kết quả này vừa sâu sắc vừa không vui. Không có cách nào thoát khỏi vấn đề nan giải ấy ngoài việc bỏ đi một trong các nguyên lý. Trong bốn nguyên lý, nguyên lý trung lập đã được các nhà kinh tế học khảo sát kỹ lưỡng nhất. Nguyên lý này đòi hỏi rằng thông tin *duy nhất* mà một quy tắc bỏ phiếu được cho phép sử dụng là sự xếp hạng các ứng cử viên của mỗi người bỏ phiếu. Tuy nhiên, chưa ai cung cấp được bằng chứng về những thông tin bổ sung có thể được chấp nhận ở một điểm bỏ phiếu mà không ảnh hưởng xấu

đến tiến trình bầu cử. Đưa ra những so sánh về “cảm nhận” đạo đức của người bỏ phiếu? Nó chắc chắn sẽ vi phạm nguyên lý trung lập và cung cấp một giải pháp thoát khỏi định lý Arrow, nhưng ai sẽ là người thực hiện so sánh, và tại sao nên tin vào họ? Theo tôi thấy, chúng ta đơn giản phải sống với định lý Arrow và làm tốt nhất có thể. Khi ấy, hãy giả sử rằng một quy tắc bỏ phiếu có hiệu quả với một kiểu xếp hạng ứng cử viên nếu nó thoả mãn bốn nguyên lý đạo đức khi xếp hạng của mọi người bỏ phiếu đều thuộc kiểu đó. Có thể chứng minh rằng bất kỳ lúc nào một quy tắc bỏ phiếu có hiệu quả, quy tắc đa số đơn giản cũng vậy. Hơn nữa, quy tắc đa số đơn giản còn hiệu quả trong một số trường hợp những quy tắc bỏ phiếu khác là không. Cho dù có nghịch lý Condorcet, quy tắc đa số đơn giản có vẻ là quy tắc kiện toàn nhất trong tất cả những quy tắc bỏ phiếu. Từ đây nảy ra một thoả hiệp, đó là áp dụng quy tắc đa số đơn giản với điều kiện rằng nếu không ứng cử viên nào trong một bầu cử đạt được đa số đơn giản trước mọi đối thủ, thì giữa những người đánh bại nhiều đối thủ nhất trong những so sánh một-đối-một, người thắng là người có điểm thứ tự xếp hạng cao nhất.

Hình tròn thì không thể làm cho vuông. Cũng vậy, những quy tắc bỏ phiếu lý tưởng

không tồn tại, thị trường lý tưởng là một tưởng tượng dễ chịu, nhà nước lý tưởng không thể xuất hiện vì nhà nước do con người điều hành. Nếu tất cả những điều này có cảm giác không thú vị gì, chúng ta hãy thừa nhận rằng những mất mát của loài người mà chúng ta thấy xung quanh không phải là do bất kỳ khó khăn phân tích nào trong số kể trên. Những đời sống bị kìm hãm và lãng phí không phải do những “định lý bất khả” mà tôi đã trình bày trong chuyên khảo này gây ra. Chúng xảy ra vì người ta vẫn còn chưa học được cách sống với nhau cho đúng đắn.



Lời kết

Tôi đã sử dụng những trải nghiệm sống của Becky và Desta để cho thấy làm thế nào đời sống của những con người căn bản rất giống nhau lại có thể trở nên khác nhau và vẫn còn khác nhau đến vậy. Cuộc sống của Desta là một cuộc sống bần cùng. Trong thế giới của cô, người ta không có được sự đảm bảo lương thực, không sở hữu nhiều tài sản, đời sống còi cọc và buồn tẻ, không sống lâu, không biết đọc hay viết, không có quyền, không được bảo hiểm trước mùa màng thất bát hay tai ương của hộ gia đình, không kiểm soát được chính cuộc đời mình, và sống trong những bối cảnh không lành mạnh. Mỗi sự cơ cực lại tăng cường những cái khác, nên năng suất của sức lao động, của ý tưởng, vốn hữu hình, đất đai và tài nguyên thiên nhiên đều rất thấp

và vẫn còn thấp. Cuộc sống của Desta mỗi ngày đều đầy rẫy các *vấn đề*.

Becky không phải chịu sự cơ cực như vậy. Cô đối mặt với cái mà xã hội cô gọi là những *thách thức*. Trong thế giới của cô, năng suất của sức lao động, của ý tưởng, vốn hữu hình, đất đai và tài nguyên thiên nhiên đều rất cao và tiếp tục tăng. Sự thành công trong việc xử lý mỗi thách thức sẽ củng cố triển vọng thành công trong việc xử lý những thách thức khác.

Nhưng chúng ta đã thấy rằng, bất kể những khác biệt khổng lồ giữa cuộc sống của Becky và của Desta, vẫn có một cách thống nhất để nhìn nhận họ, và kinh tế học là một ngôn ngữ căn bản để phân tích điều đó. Chắc chắn người ta dễ có chiều hướng tuyên bố rằng những điều cốt tuỷ của cuộc sống không thể được quy về kinh tế học thuần tuỷ, nhưng tôi hy vọng đã thuyết phục được bạn rằng, lý luận kinh tế học là điều cơ bản nếu chúng ta muốn hiểu sự đa dạng đến rắc rối trong cách mọi người ở mọi nơi cố gắng làm điều gì đó với cuộc đời họ. Một số người thành công, số khác thất bại, và đó là điều bình thường. Kinh tế học cho chúng ta thấy là cả thất bại lẫn thành công cá nhân đều không hoàn toàn là một vấn đề về nỗ lực và may mắn cá nhân. Sự thành công và thất bại nằm ở giao điểm giữa cá nhân và xã hội. Dĩ nhiên, nói thì dễ, nhưng để khám phá những

đường hướng theo đó cá nhân và xã hội tương tác với nhau thì khó vô cùng. Tôi đã cố gắng cho bạn thấy rằng nó vẫn có thể được thực hiện, và nếu không có hiểu biết về những đường hướng ấy, những tranh luận về chính sách quốc gia và quốc tế sẽ vô tác dụng.

Tôi đã cố gắng không tạo ra một danh sách những thứ vật chất mà Desta cần, một phần vì chúng quá hiển nhiên, nhưng một phần vì chúng chỉ có tác dụng thoả mãn những nhu cầu gần đúng. Thế giới của Becky không nên tạo ra những trở ngại cho thế giới của Desta (thông qua hạn chế thương mại, trợ cấp nông nghiệp nội địa...), điều này cũng hiển nhiên và gần đúng. Điều vừa không hiển nhiên vừa không gần đúng - con chim khó bắt mà tất cả chúng ta đều muốn bắt cho Desta - là làm thế nào những cộng đồng trong thế giới của cô bé biết cách định hình những con đường mới để làm ăn với nhau nhằm tăng của cải tính trọn của họ.

Trong một thuyết trình gây xúc động về tính chất của bản cùng ở phiên họp toàn thể của Viện Khoa học xã hội thuộc Tòa thánh Vatican, thẩm phán Nicholas McNally của Zimbabwe đã thúc giục tất cả chúng ta xem sự bản cùng như một cảm giác cam chịu trước những khó khăn kinh tế ngày càng tăng trong một thế giới đang thay đổi và thường là theo hướng đi lên ở nơi khác.

Cũng trong phiên họp ấy, nhà khoa học chính trị Wilfrido Villacorta đề xuất rằng thuật ngữ “nghèo” có lẽ không còn hữu hiệu nữa khi áp dụng cho các quốc gia; quốc gia giờ có lẽ nên được phân loại theo một thuật ngữ như “tiến bộ”, để chúng ta có thể hỏi xem họ có những định chế, chính sách và quan điểm dân sự nhằm giúp mọi người cải thiện số phận hay không. Có lẽ điều tốt nhất thế giới của Becky có thể làm cho thế giới của Desta là giúp đỡ tài chính và kỹ thuật để thúc đẩy và hỗ trợ những nỗ lực táo bạo của địa phương - kể cả giáo dục và chăm sóc sức khoẻ cơ bản - mà người ở đó đều rất muốn tạo ra, nhất là vì họ đã thấy người ở nơi khác có thể cải thiện điều kiện sống như thế nào. Và có lẽ điều tốt nhất mà thế giới của Desta có thể làm cho thế giới của Becky là báo cho nó biết những áp lực khổng lồ mà tăng trưởng kinh tế đã đặt lên Tự nhiên. Không có thần dược nào để đem lại tiến bộ kinh tế trong cả hai thế giới ấy.



Tài liệu tham khảo

Kinh tế chính trị (Political Economy) của Edmund Phelps (Norton, 1985) và *Kinh tế học (Economics)* của Joseph Stiglitz và Carl Walsh (Norton, 2006) là những cuốn sách giáo khoa nhập môn đặc sắc.

Chương 1

Về tăng trưởng kinh tế, xem *Bí mật của tăng trưởng kinh tế (The Mystery of Economic Growth)* của Elhanan Helpman (Belknap, 2004).

Chương 2

Về sự tin tưởng, xem *Tin tưởng: Tạo ra và phá vỡ những quan hệ hợp tác (Trust: Making and Breaking Cooperative Relations)*, Diego Gambetta biên soạn (Blackwell, 1988) và *Vốn xã hội: Một tầm nhìn đa diện (Social Capital: A Multifaceted Perspective)*, Partha Dasgupta và Ismail Serageldin biên soạn (World Bank, 2000). Những sách nhập môn thú vị về lý thuyết trò chơi gồm có *Vui đùa và trò chơi (Fun and Games)* của Ken

Binmore (Heath, 1992) và *Trò chơi, chiến lược và nhà quản lý (Games, Strategies and Managers)* của John McMillan (Oxford University Press, 1993).

Chương 3

Tim hiểu về sự sung túc và sự cơ cực (An Inquiry into Well-Being and Destitution) của Partha Dasgupta (Claredon, 1993) đưa ra một trình bày chi tiết về các cộng đồng.

Chương 4

Về thị trường, xem *Lý thuyết kinh tế vi mô và các ứng dụng (Microeconomic Theory and Applications)* của Edgar Browning và Mark Zupan (Addison Wesley, 1998). Về những hậu quả kinh tế vĩ mô của thị trường sai hỏng, xem *Kinh tế học vĩ mô (Macroeconomics)* của N. Gregory Mankiw (Worth, 2000).

Chương 5

Để tìm hiểu kinh tế tri thức, xem những tiểu luận trong *Kinh tế học về khoa học và sự đổi mới (Economics of Science and Innovation)*, Paula Stephan và David Audretsch biên soạn (Edward Elgar, 2000).

Chương 6

Về hộ gia đình, xem *Một khảo luận về gia đình (A Treatise on the Family)* của Gary Becker (Chicago University Press, 1981).

Chương 7

Để tìm hiểu kinh tế học về vốn tự nhiên, xem *Sự sung túc của con người và môi trường tự nhiên (Human Well-Being and the Natural Environment)* của Partha Dasgupta (Oxford University Press, 2001).

Chương 8

Về vai trò của nhà nước, xem *Kinh tế học khu vực công (Economics of the Public Sector)* của Joseph Stiglitz (Norton, 2000). Tác phẩm kinh điển về lựa chọn tập thể là *Lựa chọn xã hội và những giá trị cá nhân (Social Choice and Individual Values)* của Kenneth Arrow (Wiley, 1951; ấn bản lần thứ hai, 1963). *Lựa chọn tập thể và phúc lợi xã hội (Collective Choice and Social Welfare)* của Amartya Sen (North Holland, 1979) bao hàm một bản luận rộng rãi về lựa chọn tập thể và vị trí của nó trong đời sống xã hội. Phần trình bày ở Chương 8 đã được trích từ "Cách bỏ phiếu công bằng nhất" của Partha Dasgupta và Eric Maskin, tạp chí *Scientific American* (tháng 3, 2004).

Độc giả muốn tìm hiểu lịch sử tư tưởng kinh tế học nên tìm đọc *Những giai đoạn của lý thuyết kinh tế (Epochs of Economic Theory)* của Amiya Dasgupta (Blackwell, 1985).



DẪN LUẬN VỀ KINH TẾ HỌC

Partha Dasgupta



NHÀ XUẤT BẢN HỒNG ĐỨC

65 Tràng Thi, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

ĐT : 39.260.031



Chịu trách nhiệm xuất bản : Giám đốc - BÙI VIỆT BẮC

Chịu trách nhiệm nội dung : Tổng biên tập - LÝ BÁ TOÀN

Biên tập : Nguyễn Khắc Oánh

Biên tập Văn Lang : Phan Đan

Trình bày : Minh Trinh

Vẽ bìa : Hs. Quốc Ân

Sửa bản in : Phan Đan



CÔNG TY CP VĂN HÓA VĂN LANG - NS. VĂN LANG

40 - 42 Nguyễn Thị Minh Khai, Q.1, TP.HCM

ĐT : 38.242157 - 38.233022 - Fax : 38.235079



In 1.000 cuốn khổ 12x20 cm tại Xưởng in Cty CP Văn hóa Văn Lang
06 Nguyễn Trung Trực, P.5, Q.Bình Thạnh, Tp.HCM.

Xác nhận ĐKXB số : 71-2016/CXBIPH/174-01/HĐ.

QĐXB số : 12/QĐ - NXBHĐ, ngày 11/01/2016.

ISBN : 978-604-86-8408-2.

In xong và nộp lưu chiểu quý 1 năm 2016.