

Khám phá vì sao người giàu lại giàu,
người nghèo lại nghèo –
và vì sao bạn không bao giờ mua được
một chiếc xe hơi cũ nào còn tốt

"Một cuốn sách cần phải đọc"

— Steven D. Levitt,

tác giả của cuốn sách nổi tiếng

Kinh tế học hai mặt



THẨM TỬ KINH TẾ

The Undercover Economist

Tim Harford

Đã được dịch sang tiếng Việt
Nhà xuất bản Trẻ

THE SUNDAY TIMES BESTSELLER

THẨM TỬ KINH TẾ

Phần lớn thế giới mà chúng ta đang sống được dệt nên từ vô vàn quan hệ kinh tế. Việc bạn nhìn lướt qua giá cuốn sách này, hay việc bạn phải đau đầu triền miên vì những việc hàng ngày diễn ra nơi công sở, cho tới thói quen theo dõi bản tin thời sự mỗi buổi tối, tất cả đều không thoát khỏi những hành vi kinh tế. Kinh tế học sinh ra với tham vọng giải thích các hành vi thiên biến vạn hóa của con người trong một khuôn khổ lý thuyết nhất quán và có hệ thống. Nhưng không biết là đáng mừng hay đáng tiếc, sau hơn hai trăm năm phát triển, từ những khảo luận của một số nhà triết học hay bác học, giờ đây kinh tế học đã phát triển thành một hệ thống mênh mông các khái niệm khó hiểu cùng những dãy công thức toán học đầy bí hiểm. Nhưng Kinh tế học là một khoa học nghiên cứu về những hiện tượng thường ngày và nó sẽ lụi tàn nếu không làm cho công chúng hiểu được các khám phá quan trọng thâm sâu của nó.

Môn học nào cũng vậy, ngoài những vị tông đồ trong chốn hàn lâm, còn có những sứ thần với biệt tài rao giảng. Một truyền thống tốt đẹp đã được xây dựng từ khi nhà kinh tế đa tài Henry Hazlitt xuất bản tác phẩm có ảnh hưởng lớn lao Economics in one lesson vào năm 1946. Sau ông, nhiều tác giả khác bắt đầu công bố những tác phẩm viết bằng ngôn ngữ trong sáng, hóm hỉnh và giản dị, nhằm phổ cập cho quần chúng những phát kiến hữu ích của kinh tế học. Năm 2005, việc Steven Levitt và Steven Dubner gặt hái thành công vang dội với cuốn sách Freakonomics 1 chứng tỏ truyền thống này ngày càng phát triển. Và cuốn sách bạn đang cầm trên tay là một tác phẩm tiêu biểu khác của truyền thống này.

Tim Harford hiện là nhà báo - nhà kinh tế trẻ đầy tài năng, sinh năm 1973 và sống tại London. Nhận bằng Thạc sỹ Kinh tế học tại Đại học Oxford năm 1998, và sau này, Tim được biết đến rộng rãi với lối viết hài hước và sắc bén trên chuyên mục Dear Economist do anh phụ trách trên tờ The Financial Times nổi tiếng. Đây là chuyên mục hàng tuần, mỗi lần là một cuộc thảo luận thú vị và tinh tế về những vấn đề thường nhật dưới cái nhìn của kinh tế học. Tác giả Tim Harford đã thành công trong việc truyền tải những nội dung căn bản nhất của kinh tế học hiện đại qua ngôn ngữ hàng ngày, dí dỏm và hài hước, giúp người đọc hiểu thêm những điều tưởng chừng như hiển nhiên trong cuộc sống.

Cuốn sách được thiết kế thận trọng, đầy chủ ý để dẫn dắt độc giả theo lối đi mang tính sư phạm không kém gì một cuốn sách giáo khoa chuẩn hiện nay. Tất cả đều được bao bọc dưới một lớp vỏ ngôn từ cuốn hút và tự nhiên. Chương đầu đề cập học thuyết giá trị tế nhị, trong đó Tim là một môn đệ trung thành của học thuyết tân cổ điển. Nguồn gốc giá trị của hàng hóa bắt nguồn từ sự khan hiếm tương đối của nó. Vì sự khan hiếm chỉ được tiết lộ trong mối tương quan của cung và cầu. Chương 2 bàn về sự hình thành giá cả trên thị trường, cấu trúc thị trường và hành vi phân biệt giá cả. Đây là những kiến thức chuẩn làm nền tảng cho kinh tế học hiện đại.

Chương 3 phân tích mô hình căn bản nhất của kinh tế vi mô, trong đó một thị trường hoàn hảo được dựng lên làm môi trường sơ khởi cho mọi phân tích trừu tượng về nền kinh tế thị trường, về vai trò quan trọng của giá cả và tính ưu việt của thị trường trong quá trình phân bổ nguồn lực và hướng dẫn hành vi kinh tế. Chương 4 và 5 tiến thêm một bước trong lý thuyết kinh tế vi mô, đó là vạch ra những mặt hạn chế hay thất bại của thị trường. Trong đó, khái niệm ngoại biên (externality) bàn về vấn đề thông tin không cân xứng.

Các chương tiếp theo đề cập những chủ đề đặc thù của kinh tế học. Chương 6 bàn về thị trường chứng khoán và khuynh hướng biến động của giá cổ phiếu. Chương 7 bàn về một lĩnh vực mới và đang phát triển như vũ bão là lý thuyết trò chơi. Chương 9 và 10 đề cập những vấn đề chung to lớn (vĩ mô) hơn. Thứ nhất là về tăng trưởng kinh tế (Chương 9). Thứ hai là về thương mại quốc tế (Chương 10), trong đó nguyên lý lợi thế so sánh - phát kiến quan trọng nhất của kinh tế học - được giới thiệu khéo léo. Chương này cũng bàn nhiều về

toàn cầu hóa. Chương 10 bàn về lịch sử tăng trưởng kinh tế của Trung Quốc với những hàm ý sâu xa. Bằng cách đem những thất bại của nền kinh tế Trung Quốc dưới thời kinh tế kế hoạch của Mao Trạch Đông tương phản với những thành công ngoạn mục của đất nước này từ thời mở cửa của Đặng Tiểu Bình đến nay, tác giả muốn lấy câu chuyện lịch sử này làm ngụ ngôn cho khúc khải hoàn vĩ đại của thị trường. Một tác giả quen thuộc hiện nay ở phương Tây là David Bodanis² đã thốt lên khi đọc xong cuốn sách này:

“Harford viết như một giấc mơ - anh cũng là một nhà kinh tế hàng đầu của thế hệ anh. Tôi hiểu ra từ cuốn sách của anh vì sao ở mỗi góc phố đều có một quán Starbucks, rằng Bob Geldof cần học gì để làm cho viện trợ phát triển phát huy tác dụng và làm thế nào để không bị lừa gạt trong một cuộc đấu giá. Đọc Thám tử Kinh tế giống như bỏ ra một ngày quan sát thế giới qua đôi kính thấu thị.”

Vậy đây, chúng ta vẫn sống trong một thế giới thường nhật tưởng chừng chứa đựng bao điều ngẫu nhiên, nhưng thực ra nhiều phần trong số chúng lại là kết quả của các quy luật kinh tế ngầm ẩn dưới sâu. Các quy luật này chi phối từ các hành vi nhỏ của cá nhân đến những sự kiện trọng đại của các quốc gia, nhưng không phải lúc nào người ta cũng nhận ngay ra chúng. Rất có thể nhờ cuốn sách này, mỗi bạn đọc đều có thể ngầm trở thành một nhà kinh tế, hay có thể nhìn các hiện tượng muôn hình vạn trạng quanh mình dưới nhãn quan của kinh tế học. Đó cũng chính là hy vọng của tác giả dành cho bạn: sau khi gấp sách lại, bạn sẽ trở thành một thám tử kinh tế!

Hà Nội, ngày 26/2/2007

NGUYỄN ĐỨC THÀNH

Chú thích:

1 Tác phẩm này đã được Alpha Books xuất bản với tên gọi Kinh tế học hài hước. NXB Tri Thức, 2007.

2 Ông là tác giả của nhiều cuốn sách về lịch sử khoa học hấp dẫn rất nhiều bạn đọc trên thế giới, ví dụ như $E=mc^2$: Biography of The World's Most Famous Equation ($E=mc^2$: Tiểu sử hệ thức nổi tiếng nhất thế giới) và Electric Universe (Vũ trụ điện từ).

LỜI GIỚI THIỆU

Tôi cảm ơn bạn vì đã mua cuốn sách này, nhưng nếu bạn có chút nào giống tôi, thì hẳn bạn không mua nó đâu. Thay vào đó, bạn sẽ mang nó tới quầy cà phê của tiệm sách³, thoải mái nhâm nhi tách cappuccino và quyết định xem liệu có đáng để mua không.

Đây là một cuốn sách chỉ cho bạn thấy cách những nhà kinh tế học nhìn nhận thế giới. Thực ra, ngay bây giờ, có thể bạn cũng đang ngồi cạnh một nhà kinh tế học chứ chẳng chơi. Có thể bạn chẳng nhận ra anh ta bởi người bình thường nhìn vào một nhà kinh tế thấy anh ta cũng chả có gì khác. Nhưng một người bình thường trong con mắt những nhà kinh tế thì có khác biệt đấy. Vậy những nhà kinh tế đã nhìn thấy những gì? Anh ta có thể cho bạn biết điều gì, tất nhiên nếu như bạn quan tâm và muốn biết? Và tại sao bạn lại nên quan tâm đến điều đó?

Có thể bạn nghĩ đơn thuần rằng bạn đang thưởng thức một tách cappuccino đầy bọt, nhưng nhà kinh tế học lại thấy bạn - cùng cốc cappuccino - là những người tham gia trong một cuộc chơi vô cùng phức tạp với những tín hiệu, những cuộc đàm phán hay thương lượng; những cuộc so tài độ trí. Đó là một cuộc chơi đầy mạo hiểm: trong số những người đang làm việc như bạn, một số kiếm được rất nhiều tiền, một số thì kiếm được rất ít, còn một số thì đang nhắm nhe tìm cách lấy tiền từ túi bạn. Nhà kinh tế học có thể cho bạn biết ai sẽ kiếm được gì, như thế nào và tại sao. Tôi hy vọng rằng khi bạn đặt cuốn sách này xuống thì bạn cũng có thể nhận ra những điều tương tự. Nhưng trước tiên xin hãy mua cuốn sách này đã, trước khi người bán hàng mời bạn ra khỏi cửa.

Tách cà phê của bạn còn kích thích trí tò mò của nhà kinh tế học vì một lý do khác: anh ta không biết cách làm ra nó, và cũng chẳng có ai biết cả. Chẳng có ai dám vỗ ngực tự hào nói rằng chính tay họ đã trồng, thu hái, rang, xay cà phê sau đó nuôi bò, vắt sữa, luyện thép, đổ khuôn nhựa và lắp ráp chúng thành chiếc máy pha cà phê, và cuối cùng, nặn đất sét để cho ra đời một chiếc tách uống cà phê hết sức dễ thương? Tách cà phê của bạn phản ánh kết quả của một quá trình phức tạp đến ngạc nhiên. Chả có ai trên thế giới này lại có thể tự mình làm hết các công đoạn đó để làm ra một tách cappuccino như vậy cả.

Nhà kinh tế biết rằng tách cà phê cappuccino là sản phẩm có được do nỗ lực của nhiều người hợp lại. Không chỉ có thế, mà còn hơn thế nữa, đó là không có ai chỉ huy ai cả. Mọi người đều độc lập với nhau. Nhà kinh tế học Paul Seabright⁴ đã làm chúng ta nhớ tới lời kêu gọi của một sĩ quan Xô Viết trong việc cố gắng hiểu được hệ thống tư bản phương Tây: “Hãy nói cho tôi biết... ai là người chịu trách nhiệm cung cấp bánh mì cho thủ đô London?” Câu hỏi có vẻ hài hước, nhưng câu trả lời thì giờ đây chẳng ai còn lạ gì nữa. (Vị thị trường tự do vận hành mà không cần ai chỉ huy – HD) Khi nhà kinh tế học tạm thời bỏ qua tách cà phê của bạn và nhìn quanh hiệu sách, những khó khăn trong việc tổ chức ngành kinh doanh sách thậm chí còn lớn hơn. Sự phức tạp của hệ thống tham gia vận hành bộ máy cửa hàng thật khó để mà giải thích nổi: hãy nghĩ tới bao thế kỷ dồn tích lại của sự sáng tạo và phát triển, từ bột giấy để làm ra giấy của cuốn sách cho đến những chiếc đèn làm sáng bừng những giá sách cùng những phần mềm kiểm soát hàng hóa trong cửa hàng. Đây là còn chưa kể tới bao điều kỳ diệu hàng ngày vẫn diễn ra để giúp cho cuốn sách được in ấn, đóng thành quyển, chắt vào kho, giao hàng, sắp xếp và bày bán trong các cửa hiệu.

Đó là một hệ thống làm việc hiệu quả tới mức không ngờ. Khi bạn mua quyển sách này có lẽ bạn làm thế mà chẳng cần phải nói trước với cửa hàng một câu. Có thể thậm chí khi ra khỏi nhà vào sáng nay bạn cũng không biết là mình sẽ mua nó. Song, do một phép màu nào đó mà có bao nhiêu người đã bỏ công sức ra để những mong muốn bất ngờ này được thực hiện: tôi, biên tập viên, những người đọc và góp ý, người chạy máy in, người sản xuất giấy, những nhà cung cấp mực in và vô số những người khác nữa. Nhà kinh tế học có thể giải

thích nguyên lý hoạt động của một hệ thống ra sao, những công ty khai thác hệ thống đó như thế nào và khách hàng có thể làm gì để phân công lại.

Hiện giờ, Thám tử Kinh tế đang ngó qua cửa sổ, nhìn ra những hàng xe cộ dài tắp nghẽn ngoài kia. Đối với nhiều người, sự ách tắc giao thông đó đơn thuần chỉ là vấn đề bức mình của cuộc sống. Còn dưới con mắt của nhà kinh tế học thì có hẳn cả một câu chuyện liên quan về sự trái ngược giữa tình trạng giao thông hỗn độn với guồng máy hoạt động rất trơn tru của hiệu sách. Chúng ta có thể học hỏi được điều gì đó từ cửa hiệu sách này để giúp cho chúng ta tránh được nạn ách tắc giao thông.

Trong khi những nhà kinh tế học đang nghĩ về những điều đang diễn ra xung quanh thì họ cũng không quên chú ý tới các vấn đề khác. Nếu bạn muốn mời ai tham gia vào cuộc nói chuyện này, bạn có thể nói về sự khác nhau giữa các hiệu sách ở các nước phát triển với những thư viện ở Cameroon, nơi có bao nhiêu người say mê đọc sách nhưng lại chẳng có sách để đọc. Bạn có thể chỉ ra rằng khoảng cách giữa các cường quốc giàu mạnh và những quốc gia nghèo đói là quá lớn và khủng khiếp. Nhà kinh tế học sẽ đồng ý với bạn về sự bất bình đẳng này - nhưng anh ta sẽ còn cho bạn biết tại sao những nước giàu lại giàu, còn những nước nghèo thì lại nghèo, và chúng ta có thể làm gì để giải quyết vấn đề này. Có vẻ như Thám tử Kinh tế nghe giống như một Giáo sư Biết tuốt, nhưng thực ra anh ta chỉ phản ánh tham vọng của bộ môn kinh tế học là việc hiểu được con người: dưới góc độ họ là những cá thể, những bạn hàng đối tác, đối thủ cạnh tranh, thành viên của những tổ chức xã hội quy mô mà chúng ta thường gọi là “những nền kinh tế”.

Mối quan tâm lớn này được phản ánh qua những khâu vị rất khác nhau của hội đồng chấm Giải Nobel. Từ năm 1990, Giải Nobel kinh tế thường chỉ được trao cho những ai có những đóng góp mang tính chất hết sức “kinh tế”, ví dụ như lý thuyết tỷ giá hối đoái hay chu kỳ kinh tế. Hoặc thường thì bạn còn thấy cả những giải thưởng mà bạn cho là ít dính dáng đến kinh tế như: phát triển con người, tâm lý, lịch sử, bầu cử, luật pháp, thậm chí cả các khám phá về những điều khó hiểu như tại sao bạn lại không thể mua được một chiếc xe cũ mà vẫn còn chạy tốt. Mục đích mà tôi viết cuốn sách này là nhằm giúp bạn nhìn nhận thế giới này dưới góc độ của một nhà kinh tế học. Tôi sẽ không đá động gì về tỷ giá hối đoái hay chu kỳ kinh tế, nhưng tôi sẽ hé mở bí mật về những chiếc xe hơi cũ. Chúng ta sẽ đề cập những vấn đề lớn như việc tại sao cứ một tháng Trung Quốc lại có thể đưa một triệu dân thoát khỏi tình trạng nghèo đói và về những vấn đề nhỏ hơn như làm thế nào để không phải chi quá nhiều tiền trong siêu thị. Đó là cả một quá trình tìm hiểu lâu dài, nhưng tôi sẽ chỉ cho bạn cách sử dụng các công cụ khảo sát của nhà kinh tế học. Tôi hy vọng đến cuối cuốn sách bạn sẽ trở thành người tiêu dùng sành sỏi hơn - cũng như một cử tri bỏ phiếu sáng suốt hơn, có thể thấy được sự thật đằng sau những câu chuyện được các chính trị gia che đậy khéo léo hòng mị lòng dân. Cuộc sống mỗi ngày trôi qua với bao câu đố mà nhiều người thậm chí không nhận ra chúng là những câu đố. Vì vậy, trên hết tôi hy vọng rằng bạn sẽ thấy những điều thú vị đằng sau bao bí ẩn thường ngày đó. Hãy cùng nhau bắt đầu từ một vấn đề quen thuộc với chúng ta với câu hỏi, ai trả tiền cả phê cho bạn?

Chú thích:

3 Ở Mỹ, trong mỗi hiệu sách lớn, đều có một quán cà phê và người đi mua sách có thể mang những cuốn mà họ muốn xem ra đó đọc tùy thích trước khi quyết định mua.

4 Paul Seabright: Giáo sư Kinh tế tại Đại học Toulouse, Pháp. Ông là Chủ tịch Hội đồng Khoa học của Bruegel, Tổng biên tập tạp chí Economic Policy.

5 Thám tử Kinh tế: nguyên bản tiếng Anh, tác giả sử dụng là Undercover Economist, có nghĩa là một nhà kinh tế học khám phá, tìm tòi các ẩn khuất đằng sau các hiện tượng xã hội dưới góc nhìn kinh tế và chính Tim Harford tự ví mình là thám tử kinh tế khi nhìn nhận xã hội.

1 - AI TRẢ TIỀN CÀ PHÊ CHO BẠN

Hàng dãy dài người nối đuôi nhau đi làm bằng những phương tiện giao thông công cộng là hình ảnh thường thấy ở những đô thị lớn ở khắp nơi trên thế giới, cho dù bạn có sống ở New York, Tokyo, Antwerp⁶, hay thủ đô Prague đi chăng nữa. Việc đi làm hàng ngày lặp đi lặp lại này là sự kết hợp tính cộng đồng và tính cá thể. Nói cá thể là vì mỗi người đi làm là một con chuột trong mê lộ của chính mình: anh ta tính toán thời gian từ lúc đang tắm cho tới lúc ra đến cửa tàu điện ngầm; xem hành trình tàu chạy cho tới việc xác định đâu mới là bực chờ tàu thích hợp để tiết kiệm thời gian nhất; so sánh bất lợi của việc sẽ phải đứng nhưng được đi chuyển tàu đầu tiên hay là được ngồi nhưng phải dành lòng chấp nhận chuyển cuối cùng. Còn nói nó mang tính cộng đồng là vì nó gây ra những vấn đề chung cho mọi người: giờ cao điểm và sự tắc nghẽn - điều được doanh nghiệp tận dụng khai thác kiếm lời ở mọi góc ngách trên trái đất này. Việc đi làm hàng ngày của tôi ở Washington sẽ chẳng giống như việc đi làm hàng ngày ở London, Hồng Kông hay New York của bạn, nhưng thực ra chúng cũng giống nhau đến mức đáng ngạc nhiên đấy. Farragut West (bến xe điện ngầm ở Washington DC) là một bến xe điện ngầm lý tưởng để phục vụ những nhân viên của Ngân hàng Thế giới, Quỹ tiền tệ Quốc tế, và thậm chí các nhân vật của Nhà Trắng.

Mỗi buổi sáng, những con người trông bực bội và mệt mỏi vì ngủ dờ giấc xuất hiện tại Farragut West để đến trung tâm mua bán International Square (Quảng trường Quốc tế ở Washington DC – HD) và họ chẳng dễ dàng gì mà đổi hướng để đi đường khác cả. Họ muốn thoát khỏi sự ồn ào và vội vã, muốn tránh né những khách du lịch đi đi lại lại như những con thoi để lao tới bàn làm việc vừa vặn trước khi sếp của họ xuất hiện. Tất nhiên là họ không thích mất thời gian rồi. Thế nhưng vẫn có một nơi yên tĩnh và thoáng đãng có thể hấp dẫn họ và làm họ do dự trong vài phút. Trong cái ốc đảo này, những niềm vui hiếm hoi được thể hiện qua nụ cười thân thiện của những chàng trai và cô gái xinh đẹp ngoại quốc hấp dẫn ngày nay, một nhân viên phục vụ trong tiệm cà phê đeo bảng tên ghi dòng chữ “Maria”. Tất nhiên, tôi nghĩ ngay tới hãng Starbucks. Quán cà phê tọa lạc ngay ở một vị trí không thể khác, lối ra của trung tâm mua bán International Square. Và đây không phải là trò đùa của bến tàu điện ngầm Farragut West đâu: ngay khi bạn đi qua cửa hàng đầu tiên gần bến xe điện ngầm Farragut North lại là vô số những cửa hàng Starbucks khác. Bạn sẽ thấy những tiệm cà phê nằm ở các vị trí thuận lợi như thế trên khắp hành tinh này và phục vụ những người đi làm hàng ngày có cùng một nhu cầu dùng đồ uống. Tiệm cà phê cách lối ra của bến xe điện ngầm Dupont Circle ở thủ đô Washington khoảng mười mét có cái tên là Cosi. Trạm dừng Penn tại New York kiêu hãnh với cửa hàng bán cà phê Seattle ngay cạnh đại lộ Eighth. Những người đi làm ở bến Shinjuku, Tokyo có thể thưởng thức cà phê Starbucks mà chẳng cần phải bước chân ra khỏi ga. Ở ga Waterloo tại London, cửa hàng AMT cũng hân hạnh phục vụ quý khách ngay tại lối ra của ga gần bờ phía Nam của dòng sông Thames. Với giá là 2,55 đô-la cho một tách cà phê Starbucks loại hảo hạng thì chắc chắn là không rẻ rồi. Nhưng tất nhiên là tôi có thể mua nó. Giống như rất nhiều người dừng chân tại quán cà phê, mỗi phút qua đi đối với tôi đều là tiền cả đấy. Chả có ai đại đột phí phạm thời gian cố gắng tiết kiệm vài xu để tìm một quán cà phê rẻ hơn vào lúc tám rưỡi sáng đúng không nào (giờ làm việc tại Mỹ thông thường là 9 giờ sáng, vì vậy 8h30 thường là thời gian rất bận rộn của họ, giống như ở Việt Nam là khoảng 7h đến 7h30 – ND). Nhu cầu cần phục vụ ở những quán cà phê có vị trí thuận lợi như thế luôn lớn tới mức lớn nhất có thể, ví dụ như ở bến tàu điện ngầm Waterloo chẳng hạn, mỗi năm có tới 74 triệu người đi qua đó. Điều này làm cho việc quán cà phê nằm ở đâu trở nên cực kỳ quan trọng.

Vị trí của quán cà phê Starbucks ở bên xe điện ngầm Farragut West thuận lợi không chỉ bởi nó nằm trên tuyến đường từ ga đợi cho tới cửa ra vào của tàu điện ngầm, mà còn bởi vì nó là quán cà phê duy nhất ở đó. Vì vậy, không có gì đáng ngạc nhiên khi nó lại làm ăn phát đạt đến thế. Nếu bạn cũng mua nhiều cà phê như tôi thì chắc chắn bạn cũng sẽ đi đến kết luận rằng nhờ đó mà có kẻ đang trở nên giàu có quá mức. Nếu tất cả những lời kêu ca phàn nàn trên mặt báo là có thật thì cà phê cappuccino chỉ đáng giá có vài xu thôi. Tất nhiên, các mẩu tin trên báo không hé lộ cho ta biết toàn bộ câu chuyện: từ chuyện sữa cho vào cà phê tới lượng điện tiêu thụ, giá chiếc cốc uống cà phê - và chi phí trả cho mỗi nụ cười Maria phải đáp lại với những vị khách khó tính gắt gỏng mỗi ngày. Nhưng sau khi bạn tính toán tất cả thì bạn thấy rằng giá của một tách cà phê vẫn phải rẻ hơn nhiều. Theo một giáo sư kinh tế học tên là Brian McManus, cà phê bị bán đắt hơn giá thực của nó khoảng 150 xu - ví dụ chỉ mất có 40 xu để làm ra một tách cà phê phin giá 1 đô-la mà thôi và một ly cà phê sữa có giá dưới 1 đô-la được bán với mức 2,55 đô-la. Vì vậy, đang có kẻ kiếm được ồi tiền đấy. Kẻ đó là ai?

Có thể bạn nghĩ đó chính là Howart Schultz, ông chủ tập đoàn Starbucks. Nhưng câu trả lời không đơn giản như thế. Lý do chính để Starbucks ra giá 2,55 đô-la cho một tách cà phê cappuccino là bởi vì không có cửa hàng nào cạnh đó bán cốc cà phê tương tự với giá 2 đô-la cả. Vậy, tại sao lại không có ông hàng xóm nào dám bán cà phê rẻ hơn Starbucks? Tôi không hề có ý coi thường những thành quả đạt được của ngài Schultz khi nói rằng cà phê cappuccino chẳng có gì đặc biệt lắm. Không thiếu gì các loại cappuccino có thể uống được (đáng buồn thay, cũng không hiếm các loại cappuccino không thể uống nổi). Cũng chả mất nhiều tiền lắm để có thể mua một chiếc máy pha cà phê, máy tính tiền, quảng cáo xây dựng thương hiệu, phân phát cà phê khuyến mãi cho khách hàng và thuê những nhân viên phục vụ lịch sự và chu đáo. Thậm chí muốn thì cũng có thể có một cô Maria khác nữa.

Sự thật là lợi thế lớn nhất mà Starbucks có được là do nó nằm trên trục đường có hàng ngàn người qua lại mỗi ngày. Có một số vị trí đáng mơ ước dành cho các quán cà phê, đó là lối ra của các bến tàu, xe hoặc các góc phố có đông người lui tới. Starbucks và các đối thủ cạnh tranh đã chộp lấy những địa điểm này. Nếu như thực sự Starbucks có được sức hút thôi miên đối với khách hàng như các tờ báo vẫn thường ca tụng thì họ đã không phải bỏ ra bao nhiêu tiền để thực hiện các chiêu dụ khách như vậy cả. Điều mà Starbucks hơn hẳn các đối thủ không phải ở chất lượng cà phê của họ, cũng chẳng nằm ở đội ngũ tiếp viên xinh đẹp và lịch sự mà đó chỉ là địa thế của nó, chỉ có địa thế, địa thế mà thôi. Nhưng ai là người kiểm soát những địa thế này? Hãy thử tưởng tượng về cuộc đàm phán để thỏa thuận về hợp đồng thuê mới. Bà chủ khu International Square không chỉ tiếp riêng mỗi hãng Starbucks, bà còn có những khách hàng khác như Cosi, Caribu Coffee, thậm chí các công ty trong nước của tập đoàn DC như Java House, Swing's, Capitol Grounds và Teatism (Các công ty ở Mỹ có hệ thống cửa hàng cà phê lớn-HD). Bà có thể ký hợp đồng với mỗi khách hàng của mình hoặc ký độc quyền với chỉ một hãng duy nhất. Bà cũng dễ dàng hiểu rằng chẳng ai háo hức rút hầu bao của mình ra cho một vị trí mà cạnh đó có cả chục quán cà phê tựa tựa như vậy, vì thế bà sẽ biết cách đẩy lợi thế của mình tới mức cao nhất trong bản hợp đồng độc quyền.

Trong công cuộc tìm ra ai là người sẽ kiếm được nhiều lợi nhuận nhất, đơn giản xin bạn hãy nhớ cho rằng có ít nhất nửa tá các công ty đang cạnh tranh với nhau ngồi cùng một bên bàn đàm phán, còn bên kia là bà chủ sở hữu mảnh đất mở quán cà phê hái ra tiền. Ban đầu cứ để các đối thủ đấu đá với nhau chán chê đi đã, sau đó bà chủ cho thuê đất mới tuyên bố các điều khoản và bắt các công ty phải rút hầu bao ra với cái giá cắt cổ tới mức gần ngang bằng với số lợi nhuận trong mơ của họ. Công ty chiến thắng là công ty cũng mong kiếm

được một số lãi nhất định nào đó, nhưng không quá nhiều: nếu số tiền thuê thấp đủ mức có lãi nhiều thì những công ty khác cũng chẳng ngần ngại gì mà không bỏ ra chút ít bạc nữa để có được nó. Có vô số những quán cà phê tiềm năng, nhưng số địa điểm hấp dẫn để mở quán cà phê thì không nhiều lắm - điều này có nghĩa là các ông chủ, bà chủ cho thuê đất là những kẻ thắng thế. Những điều trên đây đơn thuần chỉ là lý thuyết suông mà thôi. Bạn có thấy hợp lý nếu tôi đặt ra câu hỏi rằng liệu tất cả những điều này thật sự có đúng không? Sau khi kiên nhẫn nghe tôi “tra tấn” về vấn đề cà phê này, một cô gái hỏi tôi rằng tôi có thể chứng minh những gì mình nói không. Tôi thừa nhận rằng chúng chỉ là lý thuyết - nói theo như Sherlock Holmes thì đó là một chút “quan sát và suy luận” dựa trên những manh mối sẵn có. Vài tuần sau, cô ấy gửi cho tôi một mẫu tin từ tờ Financial Time với sự tham mưu của chuyên gia các ngành công nghiệp có khả năng truy cập vào các tài liệu sổ sách kế toán của những công ty sản xuất cà phê. Bài báo đó có tựa đề “Hiện tại có rất ít các công ty làm ăn phát đạt” và kết luận rằng một trong các nguyên nhân chính là do “chi phí quá lớn của việc vận hành các đại lý bán lẻ tại những vị trí trọng yếu với giá trị thương mại quan trọng.” Đọc các số liệu kế toán thì tê ngắt và chán chết; còn công việc của kinh tế học là làm sao để có cùng kết luận đó, nhưng phải bằng con đường thú vị hơn nhiều.

Lợi thế từ sự khan hiếm

Đọc lướt qua các quyển sách kinh tế cũ kỹ trên giá sách ở nhà, tôi tìm ra sự phân tích đầu tiên về các tiệm cà phê thế kỷ XXI. Xuất bản vào năm 1817, nhưng nó không chỉ giải thích về các cửa hàng bán cà phê kiểu mới mà còn nói rất nhiều về thế giới hiện đại. Tác giả của nó là David Ricardo, nhờ buôn bán cổ phiếu, đã trở thành triệu phú (nếu tính theo tiền ngày nay) và sau đó là nghị sỹ. Nhưng Ricardo cũng là một nhà kinh tế học rất nhiệt huyết. Ông luôn quan tâm và tìm hiểu xem điều gì đã xảy ra đối với nền kinh tế của Anh quốc trong giai đoạn ngay sau khi những cuộc chiến với Napoleon kết thúc: giá bột mỳ leo thang chóng mặt, nên giá thuê đất nông nghiệp cũng tăng không kém. Ricardo muốn biết lý do tại sao lại như vậy.

Cách dễ nhất để hiểu được phép phân tích của Ricardo là hãy dùng 7 David Ricardo (1772—1823) là một nhà kinh tế học người Anh, có ảnh hưởng lớn trong kinh tế học cổ điển sánh ngang cùng Adam Smith và Thomas Malthus. David Ricardo là người cổ vũ thương mại tự do dựa trên lý luận với lợi thế so sánh. Ông đã tiếp bước Adam Smith và đóng góp lớn vào việc phát triển thuyết giá trị lao động. Các lý luận của ông đã ảnh hưởng đáng kể đến tư tưởng kinh tế của Karl Marx. Ông cũng là một thương gia, chuyên gia tài chính, nhà đầu cơ, ông được coi là người đã tích lũy được một tài sản lớn. một trong các ví dụ của ông. Thử tưởng tượng tại một mảnh đất hoang gần biên giới mới chỉ có vài người định cư nhưng có cơ man nào là những đồng cỏ tươi tốt hứa hẹn bao mùa bội thu. Một ngày kia có một anh nông dân trẻ khỏe và hăng hái tên là Axel đến và muốn thuê một mẫu đất tốt để trồng trọt. Mọi người đều biết một mẫu sẽ thu hoạch được bao nhiêu ngũ cốc nhưng lại không biết được rằng số tiền thuê mà Axel nên trả là bao nhiêu. Vì đất bỏ hoang thì chẳng thiếu nên các ông chủ cho thuê đất không thể đưa ra cái giá quá cao được. Mỗi người đều muốn thà kiếm được chút ít còn hơn là không được đồng nào. Và thế là họ hạ giá xuống thấp hơn đối thủ của mình đôi chút cho đến khi Axel có thể bắt đầu công việc trồng trọt chăn nuôi của mình với một cái giá rất hời - cái giá chỉ đủ bù đắp cho những rắc rối mà người chủ cho thuê đất phải hứng chịu.

Bài học đầu tiên ở đây là người sở hữu một nguồn lực đáng mơ ước nào đó - như trong trường hợp này là những ông chủ cho thuê đất không phải lúc nào cũng nắm trong tay quyền lực như ai đó vẫn nghĩ. Và câu chuyện trên cũng không nói rõ rằng Axel nghèo rớt mùng toi hay giàu đến mức có tiền giấu trong nhà, bởi vì điều này cũng chẳng ảnh hưởng gì đến giá thuê đất cả. Lợi thế thương lượng nằm ở sự khan hiếm: những người định cư thì ít, đất đai đồng cỏ lại rộng mênh mông, nên các ông chủ đất hẳn là không có lợi thế thương lượng rồi.

Điều này có nghĩa là nếu sự khan hiếm tương đối chuyển từ người này sang người khác thì sự thương lượng cũng thay đổi theo. Nếu nhiều năm sau xuất hiện những người dân nhập cư tiếp bước Axel thì diện tích đồng cỏ màu mỡ bỏ không sẽ hết dần cho đến khi chả còn mảnh nào. Miễn là còn một chút đất thì sự cạnh tranh giữa những ông chủ cho thuê đất không có được người thuê sẽ giữ cho giá thuê đất rất thấp. Tuy nhiên, một ngày kia có một người nông dân hăng hái khác sẽ đi vào thị trấn - hãy gọi anh ta là Bob - và nhận thấy không còn một mảnh đất màu mỡ nào để trồng trọt cả. Những mảnh đất hoang với các bụi cây rậm thì còn đầy ra nhưng lại không hấp dẫn chút nào. Vì vậy, Bob sẽ đồng ý trả một món hời cho ông chủ nào đó nhằm hắt cẳng Axel hay bất cứ nông dân nào đang canh tác trên mảnh đất có giá rẻ như cho này để cho anh ta thế chỗ. Nhưng khi Bob sẵn sàng trả tiền thuê đồng cỏ chứ không thuê những bãi đất hoang chỉ toàn bụi rậm thì tất cả những người nông dân khác cũng sẵn sàng rút hầu bao ra chứ không chịu rời đi. Mọi thứ đã thay đổi và không lâu sau, bỗng nhiên các ông chủ cho thuê đất giành được lợi thế thương lượng thực sự, bởi vì nông dân thì nhiều mà đất canh tác thì hiếm.

Điều đó có nghĩa là những người sở hữu đất đai có thể tăng giá cho thuê lên cao hơn. Nhưng nên tăng bao nhiêu? Nó phải đảm bảo cho người nông dân trồng trọt và đủ trả tiền thuê mảnh đất đó, nếu không họ sẽ canh tác trên những mảnh đất hoang đầy cỏ dại và bụi

rậm và không phải trả một đồng tiền nào. Nếu sự chênh lệch giữa sản lượng hoa màu đó là năm tạ một năm thì tiền thuê cũng phải tương đương năm tạ một năm. Nếu người chủ đòi cao hơn thì những người nông dân sẽ chẳng ngần ngại gì mà bỏ đi lập nghiệp trên mảnh đất hoang. Song, nếu giá cho thuê thấp hơn thì những người đang trồng trọt ở các thửa đất bụi rậm lại cũng chẳng ngại gì mà không trả hơn chút tiền để được cây hái trên miếng đất màu mỡ hơn này.

Việc giá thuê thay đổi nhanh chóng chỉ vì có thêm một người đến nghe có vẻ hơi kỳ cục. Câu chuyện trên dường như không thật sự giải thích những gì diễn ra trên thế giới này. Nhưng phần sự thật trong nó thì nhiều hơn bạn nghĩ đấy, dù nó có hơi được phóng đại lên đi chăng nữa. Tất nhiên thể giới của chúng ta có nhiều vấn đề khác cần phải quan tâm như: luật đất đai, các hợp đồng dài hạn, thậm chí những qui định mang tính văn hóa truyền thống, ví dụ như việc đuổi ai đó ra khỏi mảnh đất họ đang thuê và cho người khác thuê vào ngay ngày hôm sau là một điều gì đó “không thể”. Trong thế giới thực cũng có nhiều hơn hai loại đất canh tác, và Bob cũng có khối lựa chọn nghề nghiệp cho mình - anh có thể làm kế toán hoặc tài xế. Tất cả những điều này làm cho hoạt động sống thực sự phức tạp hơn nhiều; chúng làm cho lợi thế thương lượng thay đổi chậm hơn, chúng làm tác động tới các nhân tố liên quan và hãm phanh những biến động về giá cho thuê.

Song, sự phức tạp của cuộc sống thường ngày lại thường ẩn giấu những xu thế lớn hơn đằng sau nó khi lợi thế của sự khan hiếm chuyển từ nhóm người này sang nhóm người khác. Công việc của nhà kinh tế học là làm sao để lôi cái chu trình ẩn giấu đó ra ánh sáng. Chúng ta không nên ngạc nhiên nếu đột nhiên thị trường đất đai thay đổi nhanh chóng, hoặc giá nhà bỗng leo thang đến chóng mặt; hoặc tự nhiên trong một thời gian nào đấy, có thể là vài tháng bạn đến một nơi mà chỉ nhìn thấy toàn là các quán cà phê. Sự đơn giản của câu chuyện nhấn mạnh một phần của sự thật ẩn giấu - nhưng điều nhấn mạnh này lại tỏ ra khá hiệu quả trong việc che giấu một điều gì đó rất quan trọng. Đôi khi lợi thế thương lượng và sự khan hiếm tương đối lại thay đổi rất nhanh và có tác động rõ rệt lên đời sống của con người. Chúng ta thường phàn nàn về các triệu chứng như giá một tách cà phê, thậm chí giá một ngôi nhà là quá đắt. Sẽ không thể giải quyết được các vấn đề đó thành công nếu không hiểu rõ các loại khan hiếm đứng sau chúng.

Những mảnh đất “biên” mới là quan trọng

Sự thay đổi trong lợi thế thương lượng không dừng lại ở đó. Trong khi câu chuyện đất canh tác có thể biến thái nhưng các nguyên tắc cơ bản vẫn giữ nguyên. Ví dụ, nếu như những người nông dân mới cứ tiếp tục kéo đến thì cuối cùng họ sẽ phải trồng trọt không những trên vùng đồng cỏ màu mỡ mà còn cả những vùng bụi rậm nữa. Khi một người định cư tên là Cornelius đặt chân tới thị trấn thì miếng đất duy nhất còn lại là những bãi cỏ dại, thậm chí còn kém màu mỡ hơn cả đất bụi rậm. Chúng ta có thể dự đoán được những cuộc đàm phán tương tự: Cornelius sẽ trả giá cao hơn để có được vùng bụi rậm kia và giá của những mảnh đất này lại tăng lên nhanh chóng, và tất nhiên giờ đây sự khác biệt giữa đất đồng cỏ màu mỡ và đất bụi rậm vẫn không thay đổi (nếu không thì người nông dân đã đổi rồi), vì vậy giá đất đồng cỏ cũng sẽ tăng theo.

Bởi thế, giá thuê đất trồng trọt sẽ luôn luôn ngang bằng với sự chênh lệch của sản lượng hoa màu giữa đất trồng trọt và bất kỳ loại đất nào trồng được mà những người mới đến không mất tiền thuê. Các nhà kinh tế học gọi loại đất khác đó là loại đất “biên” vì nó nằm giữa loại đất được canh tác và loại đất không được canh tác. (Bạn sẽ nhanh chóng thấy rằng các nhà kinh tế học suy nghĩ về các quyết định về vấn đề “biên” này khá nhiều đấy). Đầu tiên, khi đất đồng cỏ nhiều hơn người định cư thì nó không chỉ là loại đất tốt nhất mà còn là đất

“biên” nữa bởi vì những người mới đến cũng có thể sử dụng nó. Bởi vì loại đất tốt nhất cũng đồng thời là đất biên nên không có khái niệm giá cho thuê ngoại trừ một khoản nho nhỏ bù đắp cho những người sở hữu đất. Sau đó, có quá nhiều nông dân đến nỗi không còn đất tốt để phân chia cho họ nữa nên vùng bụi rậm trở thành đất biên và giá cho thuê đất đồng cỏ tăng lên năm gia một năm - đây chính là sự chênh lệch trong năng suất thu hoạch trên đất đồng cỏ và đất biên (trong trường hợp này là đất bụi rậm). Khi Conelius tới thì những bãi cỏ hoang lại trở thành đất biên, còn đất đồng cỏ sẽ trở nên hấp dẫn tương đối hơn đất biên, vì vậy các ông chủ có thể tăng giá thuê đất đồng cỏ lên một lần nữa. Ở đây cần lưu ý một điều quan trọng là không có giá trị tuyệt đối: mọi thứ so sánh với đất biên chỉ mang tính tương đối mà thôi.

Từ đồng cỏ cho tới các tiệm cà phê

Một câu chuyện ẩn tượng, nhưng nếu bạn thuộc tuýp người chuộng phong cách theo kiểu phương Tây thì có lẽ bạn sẽ thích nghệ thuật dựng phim của tác phẩm điện ảnh *Unforgiven* (Tạm dịch là *Không tha thứ* - ND) hay sự cô độc về tâm lý của *High Noon* (Tạm dịch là *Trưa hè nóng bỏng* - ND) hơn. Vì vậy, Ricardo và tôi dường như sẽ không bao giờ đoạt giải với những kịch bản kiểu này. Song, chúng tôi có thể được lượng thứ nếu như câu chuyện nhỏ này thực sự cũng giúp cho mọi người biết được đôi điều gì đây về thế giới hiện đại.

Chúng ta hãy bắt đầu với các quán cà phê. Tại sao cà phê ở London, Washington, New York hay Tokyo lại đắt như thế? Quan điểm chung cho rằng có lẽ cà phê đắt là do các cửa hàng phải trả giá thuê địa điểm cao. Ví dụ của Ricardo chứng minh cho chúng ta thấy lối suy nghĩ này là sai lầm, bởi vì “giá cho thuê cao” không phải tự nhiên mà có. Nó có nguyên nhân rõ ràng.

Câu chuyện của Ricardo cho thấy có hai yếu tố quyết định giá cho thuê các vị trí thuận lợi như vùng đất đồng cỏ màu mỡ: sự chênh lệch trong năng suất thu hoạch nông nghiệp trên vùng đồng cỏ đó và vùng đất “biên”; và tầm quan trọng của năng suất nông nghiệp đó. Với giá một đô-la một gia ngũ cốc thì giá thuê đất sẽ là năm đô-la. Với giá 200.000 đô-la một gia ngũ cốc là thì giá thuê đất sẽ là một triệu đô-la. Đồng cỏ chỉ có giá cao khi hoa màu ngũ cốc trồng trên đó có giá trị. Bây giờ hãy áp dụng lý thuyết của Ricardo vào các quán cà phê.

Giống như việc đồng cỏ chỉ cao giá khi hoa màu trồng trên đó cao giá, các ông bà chủ sở hữu đất ngày nay cũng chỉ có thể hét giá cho thuê cao ngất ngưỡng khi biết chắc nếu mở quán ở đó thì khách hàng sẽ sẵn sàng trả hậu hĩnh cho mỗi cốc cà phê. Các vị khách qua lại trong giờ cao điểm chỉ mong sao được một chút đồ uống có cafein cho tỉnh táo và những lúc vội vã như thế thật sự họ cũng chẳng để ý đến giá cả làm gì. Sự sẵn lòng trả nhiều tiền cho những ly cà phê tiện lợi như thế chứ không phải một nguyên nhân nào khác đã đẩy cho giá thuê cửa hàng lên cao chút vót.

Những vị trí thích hợp để mở quán cà phê cũng giống những miếng đất đồng cỏ màu mỡ kia - chúng là tài sản có giá trị lớn cho mục đích kinh doanh, và không nhanh là sẽ có kẻ chớp mắt. Tầng trệt của các ngôi nhà ở khu Midtown tại Manhattan là căn cứ địa riêng biệt của Starbucks, Cusi cùng các đối thủ cạnh tranh khác. Gần khu phố Dupont Circle ở thủ đô Washington, Cusi sở hữu một vị trí mặt bằng trọng yếu ở Cửa Nam, Starbucks thì chiếm vị trí tương tự ở Cửa Bắc, đây là còn chưa kể tới khu vực đã đóng cọc chờ sẵn đối diện ga tàu điện ngầm gần đó nữa. Ở London, tập đoàn AMT có các nhà ga như Waterloo, King’s Cross, Marylebone và Charing Cross, và thực ra thì mỗi nhà ga ở London đều gắn với một trong số các hãng cà phê tên tuổi nhất. Những địa điểm này có thể được sử dụng để làm nơi buôn bán các loại xe ô tô cũ hoặc đồ ăn Trung Quốc, nhưng chẳng bao giờ người ta lại làm vậy. Lý do là không phải các nhà ga này không

phù hợp cho loại hình kinh doanh đồ ăn Trung Quốc hay những chiếc ô tô đã qua sử dụng, mà bởi vì không thiếu gì những chỗ khác có giá cho thuê rẻ hơn mà tại đó người ta có thể bán mỹ sơi hoặc xe ô tô - những vị khách ít bận rộn hơn có thể sẵn sàng đi dạo rồi tiện thể gọi một bát hay đặt hàng một chiếc ô tô chẳng hạn. Đối với các quán cà phê hay những loại hình kinh doanh tương tự như tiệm bánh snack hay quầy bán báo, giá thuê địa điểm rẻ cũng không thể so được với số lượng khách khổng lồ chẳng thêm quan tâm đến giá cả đang ùn ùn kéo tới.

Những kiểu mẫu linh hoạt

David Ricardo đã cố gắng đưa ra được phép phân tích về các quán cà phê ở ga tàu điện ngầm trước khi chúng thực sự tồn tại. Đó chính là trò đùa làm cho người ta hoặc ghét hoặc thích môn kinh tế. Những người không thích nó thì lý luận rằng nếu chúng ta muốn hiểu được hệ thống kinh doanh cà phê của thế giới hiện đại vận hành ra sao thì tốt nhất là không nên lật lại phép phân tích về chuyện trồng trọt được công bố năm 1817.

Nhưng có nhiều người trong số chúng ta lại ưa thích một sự thực là từ gần hai trăm năm trước mà Ricardo đã có thể đưa ra những suy nghĩ hết sức sâu sắc giúp khai sáng tầm hiểu biết cho thế hệ con cháu ngày nay. Thật dễ dàng để nhận ra sự khác biệt giữa việc trồng trọt của thế kỷ XIX và việc kinh doanh cà phê của thế kỷ XXI, nhưng để nhìn thấy sự tương đồng trước khi chúng được chỉ ra thì quả là không dễ chút nào. Một phần của kinh tế học là đưa ra các ví dụ mẫu, chấp nối các kiểu mẫu và nguyên tắc cơ bản để quản lý những vấn đề dường như rất phức tạp như việc giá thuê đất nông trại hay các quán cà phê. Có nhiều ví dụ mẫu về kiểu quán cà phê và mỗi kiểu lại có ích cho một mục đích nhất định. Ví dụ, loại hình cà phê thiết kế và kiến trúc sẽ giúp ích cho cuộc khảo sát của những nhà thiết kế nội thất. Kiểu quán cà phê vật lý có thể phác thảo những đặc điểm nổi bật của máy móc để tạo ra một áp lực là 10 atmosphere cần thiết để pha cà phê espresso. Ngày nay, các phương pháp tiêu huỷ bã cà phê cũng đang gây nên những tác động về mặt sinh thái rất khác nhau cho môi trường của chúng ta. Mỗi kiểu ví dụ về quán cà phê đều có lợi cho những mục đích khác nhau. Nhưng “kiểu” nào vừa dùng để mô tả thiết kế, kỹ thuật, sinh thái, kinh tế thì chẳng đơn giản hơn trong thực tế chút nào và nó cũng chẳng cho chúng ta biết thêm điều gì.

Ví dụ của Ricardo hữu ích cho việc bàn luận về mối quan hệ giữa sự khan hiếm và lợi thế thương lượng, điều này vượt xa vấn đề cà phê hay trồng trọt và nói cho cùng nó giải thích khá nhiều khía cạnh trong thế giới của chúng ta. Khi những nhà kinh tế học nghiên cứu thế giới, họ thường nhìn thấy những các kiểu xã hội ẩn giấu - những điều này chỉ trở nên rõ ràng khi có ai đó tập trung vào những quá trình nằm sâu bên trong mà thôi. Sự tập trung này làm cho nhiều người phàn nàn rằng kinh tế học không quan tâm đến toàn bộ câu chuyện, toàn bộ hệ thống. Ngoại trừ việc hoàn toàn không thể nhìn thấy khác biệt quan trọng ra thì phép phân tích về việc trồng trọt từ thế kỷ XIX có thể cho chúng ta biết được sự thật gì về tình hình kinh doanh cà phê của thế kỷ XXI được chứ? Sự thật đơn giản là chúng ta sẽ không thể hiểu được bất kỳ vấn đề phức tạp nào nếu không mổ xẻ những yếu tố nhất định nào đó để nhằm giảm bớt sự phức tạp đó đi. Các nhà kinh tế học có rất nhiều vấn đề muốn tập trung xem xét. Và sự khan hiếm là một trong số đó. Sự tập trung này có nghĩa là chúng ta không chú ý đến vấn đề máy móc pha cà phê hay sự phối hợp màu sắc của các quán cà phê hoặc những điều thú vị và quan trọng khác. Chúng ta gạt hái được kết quả từ sự tập trung đó và một trong những thành quả này là sự hiểu biết về một hệ thống - hệ thống kinh tế, một hệ thống bao hàm nhiều vấn đề hơn mọi người vẫn thường nghĩ.

Mặc dù vậy, khôn ngoan hơn là nên cẩn trọng. Người ta biết rằng sự đơn giản hóa sẽ làm cho các nhà kinh tế lạc đường. Ricardo đã

sớm trở thành nạn nhân đầu tiên. Ông cố gắng mở rộng ví dụ thành công rực rỡ của mình về những người nông dân và các ông chủ cho thuê đất để giải thích sự phân chia thu nhập trong toàn bộ nền kinh tế: những người công nhân sẽ nhận được bao nhiêu? Bao nhiêu cho những ông chủ cho thuê đất? Và bao nhiêu lợi nhuận sẽ chui vào túi các nhà tư bản tài phiệt? Cách thức này không hiệu quả, bởi vì Ricardo đã coi cả ngành nông nghiệp như thể là một nông trang rộng lớn chỉ có duy nhất một ông chủ sở hữu đất đai. Một ngành nông nghiệp hợp nhất sẽ chẳng thu được gì từ việc nâng cấp hệ thống đường sá, tưới tiêu bởi vì những cải thiện này sẽ làm giảm đi sự khan hiếm những mảnh đất màu mỡ. Nhưng nếu một ông chủ sở hữu đất phải cạnh tranh với những đối thủ khác thì ông ta sẽ nghĩ ra rất nhiều sáng kiến hay ho nhằm giành thắng lợi về mình. Bị bó buộc vào những chi tiết quá chuyên môn, Ricardo đã không nhận ra rằng hàng ngàn ông chủ cạnh tranh với nhau sẽ cho ra các quyết định khác nhau chứ không giống như khi chỉ có duy nhất một ông chủ.

Vì vậy, ví dụ của Ricardo không thể giải thích mọi vấn đề. Nhưng chúng ta sẽ khám phá ra rằng chính ví dụ này tự nó cũng đã đi xa hơn những gì mà tác giả của nó có thể tưởng tượng. Nó không chỉ giải thích những nguyên lý ẩn sau các quản cà phê và việc trồng trọt. Nếu áp dụng đúng, nó còn cho ta thấy rằng các quy định về môi trường có thể ảnh hưởng rất lớn tới việc phân chia thu nhập. Nó giải thích tại sao một số ngành công nghiệp có lợi nhuận rất cao chỉ là nhờ tự nhiên trong khi ở những ngành công nghiệp khác khoản tiền lãi kèch sù lại chỉ là bằng chứng chắc chắn của sự thao túng. Thậm chí nó cũng là câu trả lời cho việc tại sao những người có bằng cấp phân đối việc nhập cư của những trí thức khác, còn giới công nhân lại phàn nàn về sự di dân của những công nhân kém tay nghề khác.

Những lý do dẫn tới giá cho thuê cao

Bạn có bận tâm đến việc bị mua quá hớ không?

Tôi thì có đấy. Trong cuộc sống này có rất nhiều thứ đắt đỏ. Tất nhiên, thi thoảng điều này là do kết quả tự nhiên của sự khan hiếm. Ví dụ, không có nhiều căn hộ nhìn ra Central Park ở New York hay Hyde Park ở London lắm. Bởi có nhiều người thích các căn hộ này nên giá của chúng rất đắt, và cuối cùng nhiều vị đã phải thất vọng vì không mua được. Điều này cũng chẳng có gì là không đúng cả. Nhưng có một điều hơi khó hiểu là việc tại sao bấp chiền bơ ở các rạp chiếu phim lại đắt như vậy - ở đây đâu có thiếu gì thứ đó. Vì vậy, điều đầu tiên mà chúng ta muốn làm là phải phân biệt giữa các lý do khác nhau của việc tại sao nhiều thứ lại có giá cao đến vậy.

Trong những lý luận của Ricardo, có lẽ chúng ta muốn biết những nguyên nhân khác nhau dẫn đến giá hàng quá cao. Hiểu được tại sao giá đồng cỏ lại đắt thì cũng chỉ hơi thú vị thôi (trừ khi bạn là một nông dân chính hiệu) nhưng vấn đề sẽ trở nên đặc biệt hấp dẫn nếu như bạn biết lý do vì đâu mà căn hộ của bạn lại có cái giá cắt cổ như vậy, hoặc liệu xem ngân hàng có đang chơi cho chúng ta một vở không cũng nằm trong phạm vi quan tâm của chúng ta chẳng kém. Tuy nhiên, chúng ta có thể bắt đầu với những đồng cỏ màu mỡ và áp dụng vào những gì mà chúng ta biết. Chúng ta biết rằng giá thuê trên các mảnh đất tốt nhất được quyết định bằng sự chênh lệch về độ màu mỡ giữa mảnh đất tốt đó và khu đất biên khác. Vì vậy, lý do dễ thấy là việc giá thuê cao có thể là mảnh đất tốt đó cho thu hoạch nhiều hoa màu ngũ cốc hơn khu đất biên kia. Như đã đề cập ở những phần trước, năm gạ ngũ cốc tương đương với năm đô-la với tỷ giá một đô-la một gạ ngũ cốc, nhưng nếu năm gạ ngũ cốc giá 200 ngàn đô-la thì năm gạ ngũ cốc sẽ đáng giá 1 triệu đô-la không hơn không kém. Nếu ngũ cốc đắt thì các khu đất đồng cỏ trồng ngũ cốc hiếm hoi có giá cao cũng là một điều hết sức tự nhiên.

Nhưng có cách khác để tăng giá đồng cỏ lên và điều này thì không được bình thường cho lắm. Hãy giả dụ rằng các ông chủ cho thuê đất cùng nhau tụ tập lại và thuyết phục cảnh sát trưởng của thị trấn rằng nước Anh cần có một thứ gọi là “vành đai xanh”, tức là một khu

vực rộng lớn quanh thành phố mà các quy định về quy hoạch không khuyến khích phát triển các công trình xây dựng ở đây. Họ lý luận rằng thật là đáng tiếc nếu như những mảnh đất tự nhiên xinh đẹp lại bị bao phủ bởi các nông trang đồn điền nên việc trồng trọt cần bị cấm đoán.

Các ông chủ sẽ gắn chặt với lợi ích khổng lồ từ lệnh cấm đó, bởi nó sẽ làm tăng giá thuê trên những vùng đất được phép trồng trọt. Hãy nhớ rằng giá thuê đất đồng cỏ được quy định bởi sự chênh lệch giữa năng suất thu hoạch trên đồng cỏ đó và năng suất thu hoạch trên khu đất biên. Nếu cấm trồng trọt trên vùng đất biên thì giá thuê đất đồng cỏ sẽ tăng lên; nơi mà người nông dân đã từng có sự lựa chọn hoặc trả tiền thuê và canh tác trên đất đồng cỏ, hoặc gieo trồng trên những bãi cỏ hoang bạc màu và không phải trả cho ai đồng nào. Còn giờ đây thì chẳng còn sự lựa chọn nào nữa. Nhu cầu đất đồng cỏ tăng lên so với trước đây rất nhiều vì việc canh tác trên những vùng đất hoang dã bị cấm và tất nhiên những người nông dân sẵn sàng trả giá thuê cao hơn.

Như vậy, chúng ta có hai lý do cho việc tại sao giá thuê lại đắt. Thứ nhất là vì đất màu mỡ đáng để trả giá cao bởi nó sẽ cho năng suất thu hoạch cao. Thứ hai là trước đây có nhiều hơn một sự lựa chọn, còn giờ thì không.

Những độc giả hiện đang có nhà thuê ở London có thể nhủ mày khó chịu khi đọc đến đây. London được bao quanh bởi “vành đai xanh” đặc biệt từ những năm 1930. Có phải đó là lý do tại sao giá thuê nhà, mua nhà ở London trở nên quá đắt không phải do nó tốt hơn những mảnh đất ở nơi khác mà bởi đất ở chỗ khác đã bị cấm xây dựng rồi không?

Đó là sự kết hợp của hai nguyên nhân: đúng là London chỉ có một, đúng là London là nơi tuyệt vời cho các khu nhà sang trọng mọc lên hơn là ở Siberia, thành phố Kansas ở nước Mỹ hay thậm chí cả thủ đô Paris hoa lệ. Giá nhà ở London đắt đỏ cũng một phần là bởi lý do này. Nhưng có một nguyên nhân khác nữa giải thích tại sao giá loại hình bất động sản này ở London lại quá cao như thế: chính là do “vành đai xanh”. Một mặt, “vành đai xanh” giúp London không bành trướng ra các khu vực xung quanh - nhiều người cho rằng đây là ý kiến hay. Mặt khác, nó hỗ trợ cho quá trình chuyển tiền từ túi những người thuê mua nhà ở London sang túi các ông “địa chủ” ở đây: “vành đai xanh” làm cho giá thuê và bán nhà lên cao quá mức, giống y hệt trường hợp giá thuê đất đồng cỏ và các khu bụi rậm leo thang do lệnh cấm trồng trọt trên các bãi đất hoang tàn đây cỏ dại.

Sự dẫn dắt này không có ý phản đối “vành đai xanh”. Có nhiều lợi ích từ thực tế trong việc giữ cho số dân cư của London dừng ở mức 6 triệu người chứ không phải 16 hay 26 triệu. Nhưng điều quan trọng là “vành đai xanh” đang được nhìn nhận dưới góc độ đúng hay sai của luật pháp nên chúng ta hiểu rằng ảnh hưởng của nó không chỉ đơn thuần là để bảo vệ môi trường. Giá thuê các văn phòng ở khu Tây London luôn cao hơn ở Mahattan hay ở trung tâm Tokyo – và sự thực là nó cao nhất thế giới. Ở đây đang giữ kỷ lục về căn hộ đắt nhất: 70 triệu bảng Anh. “Vành đai xanh” đã làm cho đất đai ở London trở nên tương đối khan hiếm với những người muốn sở hữu một ngôi nhà ở đây, và tất nhiên, lợi thế này đến từ sự khan hiếm.

Còn bây giờ là lúc bạn thử làm bài kiểm tra môn kinh tế học. Tại sao những cải thiện về chất lượng và giá cả của các dịch vụ phục vụ người đi làm bằng tàu điện từ các ngoại ô thành phố đến ga Penn của New York lại làm vui lòng bất kỳ ai đang thuê nhà ở Manhattan? Và tại sao những ông chủ bất động sản ở New York lại kém hào hứng hơn với những phát triển này?

Câu trả lời là nếu dịch vụ giao thông công cộng được cải thiện thì chúng ta sẽ có nhiều sự lựa chọn hơn là việc chỉ được thuê nhà trong thành phố. Khi mà hai giờ đồng hồ đi làm được rút ngắn xuống chỉ còn một tiếng và việc người ta có thể kiếm một chỗ ngồi trên tàu điện chứ không phải đứng nữa thì một số người sẽ quyết định rằng họ nên tiết kiệm tiền và dọn nhà khỏi Manhattan thì hơn. Những căn hộ không có người ở sẽ dần xuất hiện. Sự khan hiếm ít dần đi và giá cho thuê cũng sẽ giảm xuống. Việc nâng cấp các dịch vụ công này

không chỉ ảnh hưởng tới những công chức đi làm hàng ngày mà nó còn tác động tới mọi cá nhân liên quan tới thị trường bất động sản New York.

Chúng ta có đang bị hớ không?

Một trong số vấn đề đối với Thám tử Kinh tế là việc bạn bắt đầu nhìn thấy các “vành đai xanh” ở dạng này hay dạng khác ở khắp mọi nơi. Làm sao chúng ta có thể phân biệt được sự khác nhau giữa những thứ đất đỏ là vì chúng có rất ít trong tự nhiên và những thứ đất đỏ do con người tạo ra như luật pháp, quy định hoặc sự chơi bản?

Ví dụ của Ricardo cũng có ích ở đây đây. Chúng ta cần phải đánh giá được ranh giới nằm song song giữa những tài nguyên thiên nhiên, ví dụ như các cánh đồng hay các khu vực đồng đúc và các công ty. Các cánh đồng là những cái máy giúp chuyển dạng vật chất này sang dạng vật chất khác: phân bón và hạt giống thành ngũ cốc. Các công ty cũng vậy. Nhà máy sản xuất ô tô biến thép, điện và những thành phần khác nữa thành ô tô. Trạm xăng chuyển máy bơm, những thùng nhiên liệu và địa điểm bán thành xăng trong bình xăng cho bạn. Nhà băng chuyển máy tính, các hệ thống kiểm toán hiện đại và tiền mặt thành các dịch vụ phục vụ khách hàng. Không cần vận dụng quá nhiều chất xám thì chúng ta cũng có thể thay “tiền cho thuê” trong ví dụ của Ricardo bằng “lợi nhuận”. Tiền cho thuê chính là thứ những người sở hữu đất nhận được sau khi trao đổi đất của họ; lợi nhuận là thứ ông chủ các công ty kiếm được từ nhà xưởng máy móc của mình. Hãy lấy ngân hàng ra làm ví dụ. Thử tưởng tượng rằng có một ngân hàng có các dịch vụ nghiệp vụ ngân hàng rất hoàn hảo với sự cấu kết liên hiệp mạnh mẽ với những tập đoàn khác, có thương hiệu nổi tiếng trên thị trường và sở hữu phần mềm chuyên dụng vào loại tốt nhất. Ngoài ra, có những nhân viên trình độ cao làm việc tại đó và những chuyên gia giỏi cũng xin thực tập tại đó để học hỏi thêm kinh nghiệm chuyên môn. Tất cả những điều này tạo nên cái mà nhà kinh tế học John Kay¹⁰ (người cũng công khai trích dẫn ví dụ của Ricardo) gọi là “lợi thế cạnh tranh lâu dài”, tức ý muốn nói đến lợi thế cạnh tranh mang lại lợi nhuận hết năm này sang năm khác.

Hãy đặt tên cho siêu ngân hàng này là Tập đoàn Ngân hàng Axel. Còn ngân hàng thứ hai là Ngân hàng tín dụng và cho vay nợ Bob, với bộ máy tổ chức không chuyên nghiệp lắm: thương hiệu chưa uy tín, việc liên kết với các tổ chức khác không tốt. Nó hoạt động không tồi, song cũng không thật xuất sắc. Ngân hàng thứ ba, với tên tạm gọi là Ngân hàng Ủy thác Cornelius, có cách tổ chức kinh doanh vô cùng tồi tệ: những nhân viên giải đáp thắc mắc cho khách hàng thì thô lỗ, hoạt động chi tiêu bừa bãi. Ngân hàng Cornelius làm ăn còn kém hơn Ngân hàng Bob và hoàn toàn không thể cạnh tranh nổi với Tập đoàn Axel. Những điều này làm cho chúng ta nhớ tới ba loại đất: đất đồng cỏ màu mỡ, đất bụi rậm kém màu mỡ hơn và đất hoang thậm chí còn bạc màu hơn nữa. Ba ngân hàng Axel, Bob, Cornelius cùng cạnh tranh với nhau bằng cách thuyết phục khách hàng mở tài khoản hoặc vay tiền. Song, Axel hoạt động hiệu quả đến mức họ có thể cung cấp các dịch vụ có giá rẻ hơn hoặc chất lượng tốt hơn với cùng một chi phí. Như vậy cuối năm, Axel sẽ thu được khoản lợi nhuận lớn, Bob gặt hái được một con số khiêm tốn hơn và Cornelius thì thậm chí thua lỗ. Nếu thị trường trở nên cạnh tranh khốc liệt hơn nữa thì Cornelius sẽ đi đến nước phá sản. Còn nếu thị trường vận động theo chiều hướng thuận lợi hơn thì có thể Ngân hàng Cornelius sẽ làm ăn khá khá dần lên và sẽ có một ngân hàng mới kém cơ Cornelius đi vào hoạt động. Ngân hàng mới này sẽ là ngân hàng biên, rồi sẽ suy yếu đi và phá sản.

Không cần phải lật lại các bước phân tích thì chúng ta vẫn nhớ là giá cho thuê đất được quyết định bởi sự chênh lệch giữa năng suất thu hoạch trên đất đồng cỏ và năng suất thu hoạch trên đất biên - đất hoang. Tương tự, lợi nhuận của Axel được xác lập dựa trên sự so sánh với Cornelius, ngân hàng “biên”, ngân hàng mà chúng ta biết là sẽ có số lãi rất ít, thậm chí là không: lợi nhuận của các tập đoàn,

giống như tiền cho thuê đất, được xác định bởi sự so sánh với lợi nhuận của các tập đoàn khác. Một công ty phải đối mặt với cạnh tranh khốc liệt sẽ tất nhiên sẽ có lợi nhuận ít hơn một công ty có các đối thủ nhẹ ký.

Có thể bạn đang nghĩ đến sự khác biệt trong phép so sánh này:

diện tích đất đồng cỏ là cố định, còn các công ty thì có thể phát triển. Nhưng điều này cũng chỉ đúng một phần thôi; các công ty không thể lớn mạnh sau một đêm mà không dựa vào uy tín cùng những khả năng khác của họ giúp họ thành công. Mặt khác, trong khi diện tích đất không thể thay đổi nhưng những đặc điểm khác biệt của các loại đất khác nhau sẽ thay đổi theo thời gian khi sự tưới tiêu, việc trừ sâu bệnh hay công nghệ sản xuất phân hóa học trở nên hiện đại hơn. Bỏ qua những thay đổi này, ví dụ của Ricardo chỉ giải thích được các xu hướng trong giá cả hàng hóa nông nghiệp trong vài thập kỷ chứ không thể lý giải vấn đề này trong nhiều thế kỷ, cũng như nó chỉ là cơ sở để xem xét lợi nhuận các công ty hàng năm chứ chưa đủ để đánh giá chúng qua vài thập kỷ. Tương tự nhiều ví dụ trong kinh tế học khác, phép phân tích chỉ có ý nghĩa trong một khoảng thời gian nhất định, trong trường hợp này là thời hạn ngắn và vừa. Còn trong phạm vi lớn hơn thì chúng ta cần những thí dụ khác.

Tất cả những điều này nghe có vẻ hay đấy... nhưng liệu chúng làm được gì với sự đầu cơ trực lợi của các tập đoàn?

Báo chí vẫn thường coi lợi nhuận từ các siêu tập đoàn là dấu hiệu của việc người tiêu dùng bị bòn rút tiền của. Có đúng không? Không phải lúc nào cũng thế. Chỉ thỉnh thoảng thôi. Phép phân tích của Ricardo cho thấy rằng có hai lý do tại sao lợi nhuận trung bình của một ngành ví dụ như ngân hàng lại cao. Nếu khách hàng thực sự chuộng danh tiếng và những dịch vụ có quy mô lớn thì cả Axel và Bob đều sẽ kiếm được ôi tiền (Cornelius là ngân hàng biên nên có lẽ không kiếm được nhiều lắm). Các nhà báo có thể than phiền về các khoản lợi nhuận khổng lồ này. Nếu khách hàng không đánh giá cao các dịch vụ có quy mô lớn này thì Axel và Bob cũng chỉ hơn Cornelius chút đỉnh thôi (trong trường hợp Cornelius vẫn chỉ là ngân hàng biên và có doanh thu rất thấp), và lợi nhuận trung bình tất nhiên sẽ ở mức thấp. Song, các động cơ và chiến thuật trong các ngành công nghiệp là không thay đổi - sự thay đổi duy nhất là việc các khách hàng đánh giá cao các dịch vụ có quy mô lớn. Chả ai lừa đảo ai cả, thay vào đó Axel, Bob đang được ngợi khen vì họ đã mang đến cho khách hàng những dịch vụ hiếm có khó tìm và được ưa chuộng.

Nhưng các khoản lợi nhuận khổng lồ đó không phải lúc nào cũng kiếm được chính đáng; thỉnh thoảng báo chí có chỉ ra những vụ bê bối gian lận nào đó. Có cách giải thích thứ hai cho những món doanh thu khổng lồ này. Sẽ ra sao nếu có một loại “vành đai xanh” ngăn hàng nào đó hoàn toàn cô lập Cornelius ra khỏi thị trường? Trong thực tế có nhiều lý do tại sao nhiều công ty mới và có năng lực nhưng lại không thể bước chân vào thương trường và cạnh tranh được với các công ty khác. Đôi khi khách hàng không thể đổ lỗi cho ai khác ngoài chính họ: các hãng mới phải vật vả chen chân vào thị trường bởi khách hàng sẽ chỉ để ý tới những công ty có uy tín lâu năm. John Kay chỉ ra rằng những loại hàng hóa “nhạy cảm” bao gồm bao cao su và băng vệ sinh đem lại nguồn lợi nhuận đặc biệt cao vì những tay chơi mới khó có thể tìm ra phương pháp cách tân những sản phẩm này. Một hình ảnh thường thấy hơn là các hãng thường đi vận động hành lang chính phủ để yêu cầu sự bảo hộ cạnh tranh và chính phủ nhiều nước trên thế giới cấp giấy đăng ký độc quyền, hoặc hạn chế nghiêm ngặt các doanh nghiệp mới tham gia vào những ngành “nhạy cảm” như ngân hàng, nông nghiệp hay viễn thông. Dù lý do gì đi chăng nữa thì kết quả cũng chỉ có một: các công ty uy tín không phải cạnh tranh nhiều và thu được khoản lợi nhuận khổng lồ. Thực tế, do sự tương đương giữa các loại giá cho thuê trên các mảnh đất có ít sự lựa chọn và lợi nhuận của một hãng có ít đối thủ cạnh tranh, các nhà kinh tế học gọi những mức lợi nhuận này là “tiền thuê độc quyền”. Nghe thuật ngữ này có vẻ khó hiểu, nhưng bạn có thể đổ lỗi này cho ví dụ của Ricardo cũng như óc tưởng tượng khiếm tốn của các nhà kinh tế học từ trước tới nay.

Nếu như tôi muốn biết mình có bị các siêu thị, ngân hàng hay các công ty dược phẩm lừa đảo hay không, tôi có thể tìm ra họ đã kiếm được bao nhiêu lợi nhuận. Nếu chúng quá nhiều thì đúng là có vấn đề rồi. Nhưng nếu việc tạo lập một công ty và cạnh tranh là khá dễ dàng thì tôi chẳng có lý do gì để nghi ngờ nữa. Điều đó có nghĩa là nguồn lợi nhuận khổng lồ đó bắt nguồn từ sự khan hiếm tự nhiên: trên thế giới, thực sự không có nhiều ngân hàng uy tín và các ngân hàng uy tín này kinh doanh hiệu quả hơn hẳn những ngân hàng khác.

Giá thuê các nguồn lực

Các ông chủ cho thuê đất và các CEO không phải là những người duy nhất muốn có một sân chơi thoáng đãng và các khoản tiền thuê độc quyền. Các tổ chức công đoàn, nhóm vận động hành lang, những người học lấy bằng cấp và thậm chí chính phủ các nước cũng thích như vậy. Mỗi ngày trên thế giới người ta đua nhau tránh xa sự cạnh tranh và hăng tay trên thành quả của những người thành công trong việc này. Các nhà kinh tế học gọi loại hành vi này là “tạo ra tiền thuê” và “tìm kiếm tiền thuê”. Để làm được điều này cũng chẳng dễ chút nào. Hóa ra thế giới tự nó đã là một nơi cạnh tranh rồi và việc tránh né nó không hề đơn giản. Nhưng điều này lại đem lại may mắn vì mặc dù cạnh tranh tạo ra sự khó khăn nếu như bạn, với tư cách là khách hàng, có cái nhìn sai lệch về nó, ngược lại nó đem lại thuận lợi nếu nó được hiểu đúng nghĩa. Tất cả chúng ta đều được lợi khi chúng ta tiếp xúc với những người phải cạnh tranh để tạo ra việc cho chúng ta làm, báo cho chúng ta đọc, những kỳ nghỉ thành thoi tắm nắng trên bãi biển, cũng giống như các ông chủ đất được hù dọa của chúng ta được lợi từ cuộc cạnh tranh giữa Bob và Axel. Một cách để ngăn chặn cạnh tranh là thông qua việc kiểm soát các tài nguyên thiên nhiên như đất nông nghiệp. Trên thế giới có rất nhiều đất trồng trọt màu mỡ và chỉ có các cuộc cách mạng kỹ thuật nông nghiệp có thể thay đổi điều đó. Nhưng đất canh tác không phải là nguồn tài nguyên thiên nhiên hữu hạn duy nhất trên trái đất này. Một ví dụ khác nữa là dầu mỏ. Ở một số nơi dầu mỏ rất rẻ như Ả-rập Xê-út, Cô-oét, I-rắc và các nước vùng Vịnh. Những nơi khác dầu mỏ có giá đắt hơn như Alaska, Nigeria, Siberi, Alberta. Và ở nhiều nơi dầu mỏ đắt đến mức người ta không dám nghĩ đến nữa. Hiện nay, một số nơi như Alberta sản xuất loại dầu có chất lượng trung bình.

Lịch sử ngành công nghiệp dầu mỏ cũng là một đề tài nghiên cứu của lý thuyết Ricardo về tiền cho thuê. Cho đến tận năm 1973, lượng dầu cung cấp cho toàn thế giới được sản xuất bởi các “cánh đồng dầu mỏ” chủ yếu ở Trung Đông. Mặc dù dầu mỏ có ý nghĩa to lớn với các nước công nghiệp, giá dầu vẫn ở mức rất thấp - dưới 10 đô-la một thùng theo tỷ giá hiện nay, do lúc đó dầu nhiều và có giá rẻ ở mọi nơi. Hiệp hội các nước xuất khẩu dầu mỏ OPEC với các quốc gia thành viên hầu hết đều nằm trên các cánh đồng dầu mỏ vào năm 1973 đã quyết định ngừng hoạt động một số mỏ dầu, thông qua việc hạn chế lượng dầu sản xuất của các nước thành viên. Giá dầu ngay lập tức nhảy lên 40 đô-la, và sau đó là 80 đô-la theo giá ngày nay. Giá dầu luôn giữ ở mức cao trong nhiều năm vì hiện chưa có loại nhiên liệu nào thay thế được dầu mỏ. (Điều tương tự xảy ra trong ví dụ của Ricardo, đột ngột làm ngừng lại việc trồng trọt trên các đồng cỏ màu mỡ trước khi đất hoang được khai phá và do đó gây ra cơn sốt thiếu ngũ cốc tạm thời và tất nhiên, giá cho thuê đất sẽ tăng lên.)

Với mức giá là 80 đô-la một thùng dầu, hàng loạt các nhiên liệu thay thế có vẻ rất rẻ và được sử dụng trong nhiều năm như: sử dụng than đá sản xuất điện chứ không phải dầu mỏ; chế tạo ô tô chạy bằng ga kinh tế hơn; thám hiểm các mỏ dầu ở những nơi như Alberta hay Alaska. Càng ngày càng có nhiều “bãi dầu mỏ hoang” được khai thác. Để giữ giá dầu mỏ cao, OPEC buộc phải hạn chế lượng dầu cung cấp ra thị trường thế giới. Cuối cùng vào năm 1985, Ả-rập Xê-út đã không tuân thủ theo quy định đó và vẫn tiếp tục mở rộng việc khai

thác. Năm 1986 giá dầu đã hạ xuống và cho tới cách đây vài năm nó vẫn theo sát mức giá sản xuất ở các mỏ dầu biên ở những nơi như Alberta - khoảng 15 đến 20 đô-la một thùng dầu. Mấy năm trước, chúng ta đã từng bị mất phương hướng bởi sự kết hợp giữa nhu cầu tăng cao không ngờ ở Trung Quốc và sự rối loạn tại các nước Ả-rập, I-rắc, Nigeria, Venezuela, tất cả những điều này đã làm cho giá dầu tăng lên hơn 50 đô-la một thùng. Nhưng thậm chí ở những mức giá thấp hơn vào những năm 1990 thì lượng dầu sản xuất ra từ những giếng dầu rẻ nhất ở Ả-rập và Cô-ôét chỉ với mức giá vài đô-la một thùng thì đều là lợi nhuận ròng vì chi phí sản xuất không đáng kể. Khi nào sự phi pháp phải trả giá?

Nhiều nền kinh tế trên thế giới không được ưu đãi về các nguồn tài nguyên thiên nhiên. Điều đó có nghĩa là người ta phải tìm những cách khác để chống lại cạnh tranh.

Một phương pháp thông thường là dùng bạo lực, nhất là trong ngành dược phẩm và các loại hình tội phạm có tổ chức khác. Những ông trùm dược phẩm không muốn các đối thủ cạnh tranh giảm giá thuốc xuống. Có thể hiểu được rằng bằng cách bán chết hoặc nện cho như từ một băng nhóm tội phạm có thể ngăn chặn các đối thủ của mình chen chân vào thị trường nên họ nghiêm nhiên hưởng khoản lợi nhuận kếp sù. Tất nhiên điều này là trái với luật pháp, nhưng đó chính là những gì diễn ra trên thương trường ngành dược phẩm; dù thế nào đi chăng nữa có thể anh sẽ phải ngồi tù nhưng nếu không dám mạnh tay mà chỉ làm theo kiểu nửa vời thì lại không có tác dụng gì. Nếu những nhà buôn bán dược phẩm muốn hưởng lợi thế từ sự khan hiếm thì họ phải mất khá nhiều công sức để làm cho các đối thủ trở nên đi đi. Trong khi đó khách hàng của họ thì khó mà đi báo cảnh sát về việc họ bị lừa đảo.

Thật không may cho những băng đảng trung bình, thậm chí bạo lực cũng không đủ để kiếm lợi. Khó khăn ở đây là những khẩu súng ngắn và các gã trẻ hung hăng đều rất nhiều. Bất kỳ băng đảng nào gạt hái được nhiều lợi nhuận đều cảm dỗ những kẻ khác bước chân vào lãnh thổ đó - và do đó sẽ có nhiều đối thủ cạnh tranh. Nhà kinh tế học Steven Lewitt¹¹ và nhà xã hội học Sudhir Venkatesh¹² đã cố gắng nắm bắt hồ sơ của một băng nhóm đường phố Mỹ. Kết quả hóa ra “những kẻ râu ria” kia thỉnh thoảng đem về nhà chỉ có 1,7 đô-la/giờ. Viễn cảnh hưng thịnh nghe có vẻ sáng sủa, nếu kể đến tốc độ thay đổi thành viên nhanh chóng (việc người đi, kẻ bị giết xảy ra thường xuyên); nhưng thậm chí khi xét đến những viễn cảnh đó thì mức lương trung bình vẫn cứ ít hơn 10 đô-la một giờ. Con số này là không nhiều nếu giả sử rằng trong khoảng thời gian bốn năm, số thành viên băng đảng bị bán chết tăng gấp đôi, số bị bắt giữ tăng 6 lần, nguy cơ mất mạng là 25%.

Một số tổ chức tội phạm có vẻ thành công hơn. Các tập đoàn Mafia thường nhúng tay vào những ngành kinh doanh hợp pháp, như việc giặt giũ quy mô lớn, ngành đem lại lợi nhuận chỉ khi các đối thủ tham gia bị ngăn cản. Một cách để làm nản lòng các đối thủ là đe dọa họ. Điều này khá dễ dàng, do các xe tải chở đồ giặt hay chính các đồ này cũng dễ tìm thấy và tiêu huỷ hơn là một túi cocain, thậm chí đe dọa khách hàng cũng dễ hơn. Các fan hâm mộ The Sopranos¹³ sẽ biết rằng Mafia cung cấp các dịch vụ giặt giũ cao giá hơn bình thường như là một cách moi tiền. Lý do rất rõ ràng: các nhà hàng đặc biệt nhạy cảm với vấn đề moi tiền, bởi vì chẳng cần lắm sự âm ỉ thì cũng đủ để đuổi khách rồi, trong khi việc thu những đồng tiền moi từ túi khách hàng thông qua việc cung cấp các dịch vụ cất cô làm cho khoản phí bảo kê (tiền nộp cho Mafia) đã được khấu trừ đầu ra đấy rồi. Những ngành kinh doanh đem lại nhiều lợi nhuận thường thu hút nhiều đối thủ tham gia, nhưng trong trường hợp này sự cạnh tranh cho thấy kiếm một việc làm khác an toàn thì vẫn hơn. Điều này cho thấy rằng không phải bạo lực tạo nên rào chắn ngăn chặn việc tham gia thị trường cũng như việc kiếm lợi nhuận mà là tính hiệu quả của mỗi tổ chức. Ngân hàng Axel thì có, còn Ngân hàng Cornelius thì không; băng nhóm đường phố điển hình được đề cập cũng không có được điều này, còn tập đoàn Mafia chắc chắn sở hữu rất nhiều.

“Ăm mưu chống lại người thường”

May thay, tại những góc sáng của các nước phát triển, chúng ta thường được bảo vệ khỏi những kẻ sử dụng bạo lực để loại bỏ cạnh tranh. Nhưng điều đó không có nghĩa là người ta không có cách khác để ngăn chặn các hình thức cạnh tranh.

Các tổ chức công đoàn là một ví dụ rõ ràng. Mục đích của một tổ chức công đoàn là để ngăn chặn việc tranh giành công việc giữa các công nhân với nhau cũng như việc giảm tiền lương và các điều kiện làm việc. Nếu có nhiều nhu cầu thợ sửa điện nhưng lại có ít người có thể làm công việc này thì họ sẽ có lợi thế từ sự khan hiếm, do đó họ sẽ có được số lương hậu hĩnh cùng những điều kiện làm việc tốt nhất dù có công đoàn hay không. Nếu càng ngày càng có nhiều thợ điện, lợi thế này sẽ giảm xuống. Những thợ điện mới đóng vai trò như người nông dân Bob. Công đoàn được tạo ra một phần là để giúp cho việc thương lượng tiền lương và điều kiện làm việc của công nhân với các ông chủ, nhưng còn để ngăn chặn quá nhiều đầu người cho một công việc nào đó.

Khi quá trình cơ khí hóa trên quy mô lớn lan rộng vào thế kỷ XIX, nhu cầu tổ chức công đoàn trở nên rất lớn. Công nhân là một loại hàng hóa phong phú: tất cả tập trung tại những trung tâm đô thị, việc tìm người làm việc thay thế là một việc hết sức dễ dàng. Không có công đoàn, tiền lương của họ sẽ bị đìm xuống rất thấp. Nếu công đoàn xuất hiện, việc tranh chấp sẽ bị đẩy lùi và mức lương sẽ tăng lên cho những ai may mắn là thành viên của tổ chức này. Tại Hoa Kỳ, các tổ chức công đoàn bị gạt ra ngoài lề với bộ luật: chống độc quyền. Bộ luật này ra đời để ngăn chặn sự cấu kết thông đồng giữa các công ty lớn nhưng cũng nhằm vào các tổ chức công đoàn. Song, khi tinh thể chính trị thay đổi, những bộ luật này trở nên không phù hợp và các tổ chức công đoàn lại phát triển mạnh mẽ.

Nếu các tổ chức công đoàn đặc biệt thành công thì chúng ta đã có thể hy vọng công nhân ở các ngành công nghiệp hoạt động dưới tổ chức này được trả lương khá hậu và đã có thời gian ở một số nơi xảy ra điều này rồi - như ở ngành công nghiệp sản xuất ô tô Hoa Kỳ vào các thập kỷ 60, 70 của thế kỷ XX. Nhưng các tổ chức công đoàn phải đối mặt với một số khó khăn. Khi chúng được coi như là cội nguồn tạo nên những nhu cầu vô lý, làm giá cả tăng đến một mức không được phần lớn công luận chấp nhận thì đến lượt công chúng lại gây áp lực cho các chính trị gia để chinh đốn lại công đoàn. Đôi khi số lượng các tổ chức nghiệp đoàn này bị giảm xuống do cạnh tranh quốc tế, như trong trường hợp những công nhân sản xuất ô tô ở Hoa Kỳ, họ có thu nhập rất cao cho đến khi ngành công nghiệp sản xuất xe hơi Nhật Bản có công nghệ tối tân hơn và bắt đầu đặt ngành sản xuất của Hoa Kỳ dưới một áp lực lớn.

Trong trường hợp các ngành công nghiệp đang giảm sút dần như công nghiệp đóng tàu của Anh hay ngành ô tô ở Hoa Kỳ, tỷ lệ mất việc của công nhân tăng nhanh đến nỗi các tổ chức công đoàn ở đây đang phải vật vả để duy trì giá trị khan hiếm; công đoàn không bao giờ có thể đe dọa đuổi việc người lao động với tốc độ nhanh đủ để theo kịp nhu cầu giảm biên chế đang diễn ra.

Ở những ngành công nghiệp khác thì không phải nhu cầu suy giảm của công việc mà chính các ông chủ quyền thế là nguyên nhân làm mất đi sức mạnh của công đoàn. Tại Hoa Kỳ, Wal-Mart có lợi thế thương lượng khổng lồ: chỉ có hai chi nhánh Wal-Mart có công đoàn ở Bắc Mỹ vào mùa xuân năm 2004, khi Wal-Mart tuyên bố rằng một trong hai tổ chức này (chi nhánh ở Quebec, Canada) sẽ bị đóng cửa do công đoàn ở đây đang có ảnh hưởng xấu đến hoạt động kinh doanh của tập đoàn. Ở Vương quốc Anh, lương giáo viên rất thấp, mặc dù đang thiếu giáo viên giỏi. Điều này là do chính phủ, một ông chủ độc quyền sở hữu lợi thế cạnh tranh khổng lồ. Thông thường, khi thiếu công nhân thì sự cạnh tranh giữa các ông chủ sẽ đẩy mức lương lên cao. Chỉ có một ông chủ độc quyền mới có thể duy trì tình thế giáo viên thì thiếu nghiêm trọng nhưng lương của họ lại không tăng lên chút nào. Các giáo viên có một lợi thế nhất định nào đó từ sự khan hiếm nhưng trong trường hợp này chính phủ còn có lợi thế nhiều hơn.

Những công chức khác như bác sỹ, chuyên viên thống kê, kế toán và luật sư thì cố gắng duy trì mức thu nhập cao của họ hơn là trông chờ vào công đoàn, họ lập ra các “vành đai xanh” ảo để gây khó khăn cho các đối thủ tiềm năng. Những “vành đai xanh” ảo này sẽ bao gồm những khoá học kéo dài cũng như việc tạo các cơ quan thẩm định chỉ cấp giấy phép hành nghề cho một số lượng nhất định các học viên mỗi năm mà thôi. Nhiều tổ chức được đặt ra để bảo vệ chúng ta khỏi những nhân viên “không có chuyên môn” nhưng thực tế lại phục vụ việc cân bằng tỷ lệ cao những người “có chuyên môn” xuống cho bằng những người “không có chuyên môn”. Thật ra nội thất thì nhiều người trong chúng ta rất thích xin tư vấn luật pháp từ những chuyên gia giàu kinh nghiệm dù họ không có bằng cấp chính thức - thậm chí là những lời khuyên trong lĩnh vực y khoa từ các sinh viên y khoa, bác sỹ nước ngoài, hay các nhà trị liệu cổ quái. Nhưng các chuyên gia về luật pháp hay y khoa này lại làm hết sức mình để hạn chế những chuyên gia được đào tạo bài bản và ngăn chặn tất cả những đồng nghiệp nào cạnh tranh mức giá kinh doanh với mình: nếu bạn không thể trả giá thuê đồng cỡ thì bạn cũng không được thuê đất bụi rậm và đất hoang. Không ngạc nhiên lắm khi George Bernard Shaw nói rằng các chuyên gia đều có những “âm mưu chống lại những người bình thường”.

Và vấn đề gây tranh cãi hiện nay

Di dân luôn luôn là một vấn đề nhạy cảm đối với Hoa Kỳ và mặc dù an ninh quốc gia đang trở thành vấn đề được quan tâm thì cuộc tranh cãi vẫn tiếp tục xoay quanh câu hỏi cũ rích: những người nhập cư có lấy mất việc làm của người Mỹ không? Họ có thể lấy của bạn, nhưng không lấy của tôi.

Những công nhân có trình độ cao với những công việc đòi hỏi kỹ năng và đào tạo bài bản cùng những doanh nhân cần lao động rẻ có xu hướng coi sự di dân như là một quá trình làm giàu cho quốc gia, vừa làm phong phú đời sống văn hóa, vừa góp phần tăng thu nhập cho nền kinh tế, trong khi những công nhân kém tay nghề thường phản đối bất kỳ sự nhập cư nào của những người có cùng trình độ với họ với lý do là “họ sẽ nẫng mất công việc của chúng tôi”. Có lẽ bấy nhiêu đã đủ cho một bức tranh biếm họa nhiều màu sắc, nhưng đứng từ quan điểm về lợi ích cá nhân thì nó cũng có lý ở một mức độ nào đó.

Với tư cách là một trong những công chức lãnh nghề, tôi không thích sự phân đối những người di dân và muốn có nhiều người nhập cư hơn nữa. Nhưng sau đó, tôi còn muốn nữa không? Nếu bạn cần những lao động cả lãnh nghề lẫn không lãnh nghề để làm việc thì tôi sẽ có lợi rõ ràng khi có nhiều những công nhân có trình độ tay nghề kém chuyên tới quốc gia của mình, còn điều này lại làm ảnh hưởng trực tiếp đến những người kém năng lực đang làm việc trong nước.

Thử tưởng tượng tôi và anh bạn tôi - những công dân có trình độ học vấn cao là những ông chủ cho thuê đất, nhưng thay vì sở hữu “đồng cỏ” thì chúng tôi có “bằng cấp”. Kỹ năng và học vấn của tôi là một nguồn lực, giống như đồng cỏ vậy. Nhưng kỹ năng của tôi có phải là một nguồn lực khan hiếm hay không? Hãy hình dung tôi làm việc trong đội ngũ quản lý của Wal-Mart. Khi những kỹ năng cơ bản của tôi được kết hợp với sự lao động chăm chỉ của những phụ tá bán hàng cùng những người xếp các giá hàng nên chúng tôi là một đội rất năng suất. Ai sẽ được hưởng số tiền thu được phụ thuộc vào việc khả năng của ai mới là hiếm. Nếu nước Mỹ thiếu những người xếp các giá hàng có trình độ chuyên môn vừa phải thì họ sẽ tăng mức lương lên cao để thu hút công nhân. Nhưng nếu họ lại thiếu những người quản lý giỏi và thừa những người xếp giá hàng hạn chế về chuyên môn thì tôi sẽ được trả hậu cho giá trị khan hiếm của tôi, cũng như các ông chủ cho thuê đất thu được lợi nhuận cao vì thiếu đất khi những người nông dân xuất hiện thêm. Một số người cho rằng việc

phản đối việc di dân của tầng lớp công nhân là do nạn phân biệt chủng tộc. Một lý luận khác thuyết phục hơn cho thấy rằng mọi người đều hành động vì quyền lợi của mình trước tiên. Những công nhân mới giúp đem lại lợi ích cho những người sở hữu tài sản ngày càng khan hiếm đi, cho dù tài sản đó có là đồng cỏ hay bằng cấp đi chăng nữa; nhưng nếu những công nhân này bị thù ghét bởi những công nhân trong nước thì cũng là điều dễ hiểu. Thực ra, những người bị đe dọa nhiều nhất từ việc nhập cư là những người nhập cư trước đó, họ thấy mức lương của mình cứ ngày càng bị giảm xuống thảm hại.

Sự thật này ủng hộ việc áp dụng lý thuyết của Ricardo vào thực tiễn di dân. Những người dân nhập cư có năng lực giỏi làm hạ mức lương của những công nhân bản địa có trình độ chuyên môn cao, những người dân nhập cư kém năng lực làm hạ mức lương của những công nhân bản địa có trình độ tương tự. Ở Anh, thu nhập của các y tá làm việc trong ngành Y tế ở mức rất thấp do làn sóng di dân của 30.000 y tá từ các quốc gia khác; những người nhập cư vào Anh có bằng đại học nhiều gấp rưỡi những người bản địa. Ngược lại, ở Hoa Kỳ, quốc gia có tỷ lệ những người nhập cư có trình độ thấp nhiều hơn ở Anh, thì mức lương của những công nhân có tay nghề kém vẫn giữ ở mức thấp: thu nhập của họ trong 30 năm không hề được cải thiện.

Các nhà kinh tế học nên làm gì?

Trong suốt chương này chúng ta tư duy theo lối tư duy của các nhà kinh tế học. Nhưng điều đó có nghĩa là gì? Chúng ta đã dùng một ví dụ kinh tế điển hình để đào sâu sự hiểu biết của chúng ta về những tình huống và lĩnh vực khác nhau. Chương này đã chuyển đổi từ phép phân tích nghe có vẻ khách quan của người kinh doanh cả phê cho tới những phạm vi chính trị nguy hiểm của việc hạn chế quy hoạch xây dựng và việc di dân.

Một số nhà kinh tế học sẽ nói rằng giữa sự phân tích của họ về giá thuê các tiệm cà phê và sự di dân chẳng có gì khác nhau. Về cơ bản thì đúng như vậy. Kinh tế học giống với ngành thiết kế và xây dựng máy móc; nó cho bạn biết mọi thứ vận hành thế nào và điều gì sẽ xảy ra nếu bạn thay đổi chúng. Nhà kinh tế học có thể chỉ ra việc cho phép những công nhân lành nghề nhập cư sẽ giúp kiểm soát khoảng cách giữa mức lương của người có trình độ cao và người có trình độ thấp trong khi việc cho phép những người nhập cư có tay nghề yếu sẽ gây ra hậu quả ngược lại. Song, những gì mà các quốc gia và chính phủ của họ làm lại là chuyện khác.

Mặc dù sự thật là kinh tế học tự nó là một công cụ phân tích khách quan nhưng không có nghĩa là các nhà kinh tế học luôn luôn khách quan. Các nhà kinh tế học nghiên cứu sức mạnh, sự nghèo đói, tăng trưởng và phát triển. Thật khó để sử dụng những ví dụ của các đề tài này và giữ nguyên chúng trong khi thế giới quanh ta thì thay đổi hàng ngày. Vì vậy, các nhà kinh tế học thường bước chân qua lãnh địa của những chuyên gia nghiên cứu chính sách kinh tế và trở thành những người ủng hộ. Ví dụ, David Ricardo là một người ủng hộ rất sớm cho chế độ thương mại tự do. Ông được người bạn là James Mill khuyến khích tham gia tranh cử vào quốc hội; sau đó ông giành được một ghế vào năm 1819 khi ông đấu tranh cho sự bãi bỏ Luật Ngũ cốc, bộ luật cấm nhập khẩu ngũ cốc vào nước Anh. Lý thuyết của Ricardo đề cập rõ ràng rằng Luật Ngũ cốc chỉ làm công việc moi tiền từ túi người dân trong nước đổ vào túi các ông chủ cho thuê đất. Ricardo không hài lòng với việc đứng nhìn những tác động của bộ Luật Ngũ cốc, ông muốn xoá bỏ chúng.

Các nhà kinh tế học đi tới cùng một kết luận ngày nay về luật bảo hộ, vấn đề chúng ta sẽ xem xét trong Chương 9, bộ luật bảo vệ những đặc quyền của các tập đoàn có tiếng nói lớn về chính trị thông qua tiền của hầu hết những công dân của chúng ta ở các nước phát triển và cả những nước đang phát triển. Hàng tỷ người trên thế giới có thể được hưởng lợi từ những chính sách kinh tế hiệu quả

hơn. Trong khi hàng triệu người đang chết dần chết mòn bởi những chính sách sai lầm. Đôi khi khoa học lý luận của kinh tế học hấp dẫn tới mức các nhà kinh tế không thể khoan tay đứng nhìn.

Chú thích:

6 Antwerp: thành phố Đông Bắc nước Bỉ.

7 David Ricardo (1772—1823) là một nhà kinh tế học người Anh, có ảnh hưởng lớn trong kinh tế học cổ điển sánh ngang cùng Adam Smith và Thomas Malthus. David Ricardo là người cổ vũ thương mại tự do dựa trên lý luận với lợi thế so sánh. Ông đã tiếp bước Adam Smith và đóng góp lớn vào việc phát triển thuyết giá trị lao động. Các lý luận của ông đã ảnh hưởng đáng kể đến tư tưởng kinh tế của Karl Marx. Ông cũng là một thương gia, chuyên gia tài chính, nhà đầu cơ, ông được coi là người đã tích lũy được một tài sản lớn.

8 Unforgiven, High Noon: tên hai bộ phim cao bồi nổi tiếng của Mỹ sản xuất năm 1952, ND.

9 Những khu vực rất sang trọng và có giá rất đắt ở Washington

và London, ND. 10 Nhà kinh tế học hàng đầu nước Anh, đồng thời cũng là nhà tư vấn, điều hành doanh nghiệp, giảng dạy và đầu tư. Ông quan tâm đến mối quan hệ giữa kinh tế và kinh doanh.

11 Steven Levitt (sinh năm 1967): là kinh tế học xuất chúng của Mỹ. Ông là đồng tác giả cuốn sách nổi tiếng Freakonomics mà Alpha Books đã xuất bản năm 2007 dưới tên Kinh tế học hài hước. Levitt còn được chọn vào danh sách “100 người định hình thế giới” năm 2006 của tạp chí Time.

12 Sudhir Venkatesh: Giáo sư Xã hội học và nghiên cứu Mỹ-Phi, Giám đốc nghiên cứu, Đại học Chicago.

13 Loạt phim truyền hình về các băng đảng tội phạm Mafia.

2 - ĐIỀU CÁC SIÊU THỊ KHÔNG MUỐN BẠN BIẾT

Gần đây nếu ai có dịp đến London hẳn có thể đã biết tới khu vui chơi giải trí London Eye, nơi có trò đu quay nổi tiếng của thành phố 14. Vào một ngày nắng đẹp bạn có thể mua một cốc cappuccino từ tiệm cà phê Costa và ngồi nhâm nhi trên khoang lái đang từ từ chuyển động lên cao, nâng bạn lên cùng vầng mặt trời... Đây là một trong những niềm vui giản dị của cuộc sống.

Nhìn quanh khu London Eye, bạn có thể nhìn thấy nhiều người bán hàng có bán những món hàng độc, cố gắng khai thác lợi thế khan hiếm. Ví dụ Costa Coffee là quán cà phê duy nhất gần đó. Và cũng chỉ có một tiệm đồ lưu niệm tại đó nên tiệm này làm ăn có vẻ rất phát đạt. Nhưng ví dụ rõ ràng nhất là London Eye. Nó cao hơn hầu hết những công trình xây dựng khác ở London và là chiếc đu quay lớn nhất trên thế giới. Lợi thế khan hiếm của nó rõ ràng là rất lớn, nhưng không phải là không có giới hạn: London Eye có thể là duy nhất, nhưng người ta có thể lựa chọn đến đó vui chơi hoặc không. Ở phía xa hơn dọc bờ sông, Millennium Dome (Vòm Thiên Niên Kỳ - Một con voi lớn màu trắng do chính phủ tài trợ thiết kế nhằm kỷ niệm sự kiện thiên niên kỷ mới) cũng là công trình độc nhất: “công trình kiến trúc lớn nhất thế giới” như giới cầm quyền Anh vẫn thường tự hào tuyên bố. Song, Vòm Thiên Niên Kỳ này tiềm ẩn một nguy cơ kinh tế do sự độc nhất không đủ để thuyết phục mọi người bỏ tiền ra trang trải chi phí xây dựng quá lớn của nó. Những mặt hàng với lợi thế khan hiếm không thể bắt chúng ta hào phóng rút hầu bao nhưng chúng có thể có nhiều cách để khiến chúng ta chi tiền nhiều hơn. Đã đến lúc Thám tử Kinh tế bắt tay vào cuộc để tìm hiểu nguyên nhân tại sao, như thế nào.

Là quán cà phê duy nhất bên cạnh khu London Eye, Costa Coffee hẳn có lợi thế khan hiếm rất lớn đối với khách hàng. Điều này không phải tự nhiên mà có, nó phản ánh sự hưng thịnh đáng mơ ước có được do địa thế thuận lợi. Như chúng ta biết, do khách hàng sẽ sẵn sàng mua cà phê ở những vị trí hấp dẫn và tiện lợi nên chắc chắn giá thuê cửa hàng của Costa Coffee sẽ rất cao. Các ông chủ cho thuê mặt bằng đã lợi dụng sự khan hiếm này đối với các quán cà phê tương tự các trường hợp khác như các ông chủ của những tòa nhà cao chọc trời tại Manhattan hay các ga tàu điện từ Waterloo tới Shinjuku. Sự khan hiếm sẽ khiến cho giá thuê tăng cao.

Nhưng Costa Coffee nên khai thác lợi thế khan hiếm này tại khu London Eye như thế nào? Đơn giản là họ có thể tăng giá cà phê cappuccino từ 1,75 bảng Anh lên 3 bảng Anh. Một vài người sẽ chịu chơi, nhưng những người khác thì không. Hãy nhớ đến Vòm Thiên Niên Kỳ: sự khan hiếm cho nó lợi thế, nhưng lợi thế đó không phải vô hạn. Hoặc họ có thể giảm giá xuống và bán được nhiều cà phê hơn. Họ có thể trang trải phí nguyên liệu và trả được lương cho nhân viên bằng cách bán rẻ ở mức 60 xu một tách. Nhưng trừ phi họ có thể bán được gấp nhiều lần như thế nếu không sẽ không đủ trả tiền thuê nhà. Đó chính là tình thế tiến thoái lưỡng nan: số tiền lãi một cốc cà phê nhiều hơn nhưng sẽ bán được ít cốc hơn hay số tiền lãi một cốc ít hơn nhưng sẽ bán được nhiều cốc hơn.

Sẽ tiện cả đôi đường nếu Costa có thể tránh được tình huống nan giải này bằng cách bán một cốc cà phê giá 60 xu cho những ai không sẵn sàng trả nhiều hơn và bán một cốc tương tự như vậy nhưng với giá là 3 bảng cho những ai sẵn sàng rút hầu bao để thưởng thức cà phê và ngắm cảnh. Bằng cách này, họ sẽ thu được lợi nhuận cao dù có tăng giá lên thế nào đi chăng nữa, đồng thời vẫn bán được hàng cho những người “vắt cổ chày ra nước”. Mặc dù vậy, phải làm như thế nào mới được chứ? Chả lẽ lại trưng ra một tấm biển như thế này:

“Cà phê cappuccino, giá 3 bảng, trừ phí bạn chỉ đồng ý trả 60 xu”?

Cappuccino dành cho người hào phóng: 3 bảng

Cappuccino dành cho người tiết kiệm: 60 xu

Chắc chắn nó cũng sẽ có tác dụng nào đó nhưng tôi không tin nó sẽ được cư dân ở phía bờ Nam London ưa chuộng. Vì vậy, Costa Coffee cần phải tinh tế hơn chút nữa.

Cũng có một thời gian Costa Coffee đã đưa ra một chiến lược rất khôn ngoan: giống như nhiều hãng cà phê khác ngày nay, Costa Coffee cung cấp loại cà phê “mậu dịch công bằng” với nhãn hiệu hàng đầu Cafédirect. Cafédirect hứa sẽ trả mức giá hợp lý cho nông dân trồng cà phê tại các nước kém phát triển trên thế giới. Trong vài năm, những ai muốn ủng hộ các nông dân ở các nước thế giới thứ ba - những khách hàng này rõ ràng không nhiều ở London - sẽ phải trả thêm khoảng 10 xu. Có thể họ tin rằng số tiền 10 xu kia sẽ tới được tay những người nông dân trồng cà phê khốn khó kia. Còn bằng chứng rõ ràng lại cho thấy những đồng bạc này chẳng đi đến đâu ngoài túi tiền của Costa Coffee cả.

Hãng Cafédirect trả cho người trồng cà phê từ 40 đến 55 xu cho một cân cà phê (cân Anh, tương đương 0,454 kg). Số tiền tương đối khiêm tốn đó cũng gần gấp đôi thu nhập của những người nông dân tại Guatemala, nơi có thu nhập trung bình dưới 2.000 đô-la/năm. Nhưng do một cốc cà phê capuccino đặc trưng được làm từ một phần tư ounce hạt cà phê (1 ounce bằng 28,35g) nên số tiền trả thêm cho người trồng cà phê cũng chỉ làm tăng giá một cốc cà phê lên dưới 1 xu mà thôi.

Trong khoản tiền mà Costa Coffee tăng giá thêm, có đến hơn 90% không tới được tay những người nông dân. Vậy hoặc là Costa Coffee và Cafédirect đã lãng phí số tiền đó (do chi phí sản xuất cao hơn) hoặc họ đã biến nó thành lợi nhuận của mình. Các hiệp hội chủ trương “mậu dịch công bằng” đã làm một cam kết với các nhà sản xuất chứ không phải với khách hàng. Nếu bạn mua cà phê dưới danh nghĩa mậu dịch công bằng thì bạn được đảm bảo rằng nhà sản xuất sẽ được lợi chứ không phải bạn. Sự thật là các nhà buôn cà phê với mức “mậu dịch công bằng” có thể trả gấp đôi, gấp ba thậm chí là bốn lần giá cà phê thị trường mà không làm chi phí sản xuất cà phê cappuccino tăng lên là mấy do giá hạt cà phê chỉ chiếm một lượng rất nhỏ trong số chi phí ấy. Việc tăng giá thêm 10 xu tạo nên một ấn tượng lầm lẫn về giá thực của cà phê “mậu dịch công bằng”. Theo điều tra của Thẩm tử Kinh tế, Costa Coffee cho biết toàn bộ ngành kinh doanh của mình đã làm cho mọi người có ấn tượng sai về nó và cuối năm 2004, Costa Coffee đã bắt đầu bán cà phê “mậu dịch công bằng” theo yêu cầu của người tiêu dùng mà không tăng giá nữa. Costa Coffee huỷ bỏ quy định này vì nó gây nên làn sóng phản đối trong dư luận chứ không phải nó không mang lại lợi nhuận.

Nhưng tại sao việc tăng giá cà phê “mậu dịch công bằng” mang lại nhiều lợi nhuận hơn việc tăng giá cà phê bình thường? Tất nhiên không phải bởi Costa Coffee phản đối toàn bộ ý tưởng mậu dịch công bằng và cố gắng không khuyến khích những hành động viên vông như thế. Lý do này chẳng liên quan gì đến vấn đề “mậu dịch công bằng” cả: đó là bởi vì cà phê “mậu dịch công bằng” cho phép

Costa Coffee tìm được những khách hàng sẵn sàng trả hơn một chút tiền nếu có lý do chính đáng. Bằng cách gọi một ly cà phê “mậu dịch công bằng” bạn đã gửi đến Costa Coffee hai thông điệp. Một thông điệp không làm họ quan tâm lắm là:

“Tôi nghĩ rằng cà phê “mậu dịch công bằng” là loại sản phẩm cần được khuyến khích.”

Thông điệp thứ hai mới là thông điệp khiến họ phải căng tai ra để nghe:

“Tôi thực sự không ngại phải trả thêm tiền.”

Ngay lập tức, điều này cho Costa Coffee thông tin mà họ đang tìm kiếm. Họ biết rằng các công dân quan tâm đến xã hội có xu hướng ít quan tâm đến vấn đề tiền bạc khi mua cà phê, trong khi những người thờ ơ với xã hội thì thường để mắt tới giá cả.

Cà phê cho những người quan tâm tới xã hội: 1,85 bảng

Cà phê cho những người thờ ơ với xã hội: 1,75 bảng

Chiến lược của Costa Coffee được tạo ra nhằm thu được giá trị lớn nhất từ lợi thế khan hiếm mà họ có được khi thuê địa điểm tại khu London Eye. Họ bị giằng xé giữa việc tăng giá và mất khách và giảm giá và có số lợi nhuận ít hơn. Nếu họ phải bán cùng một loại giá cho mọi khách hàng, họ sẽ phải tự đoán xem sự lựa chọn nào sẽ tốt hơn. Song, nếu họ bán cho những người hào phóng (hoặc những người quan tâm đến xã hội) với giá cao trong khi lại bán cho những người tiết kiệm (hoặc với người thờ ơ với xã hội) với giá thấp hơn thì họ có thể được lợi cả đôi đường. Costa Coffee không cần phải lo rằng chiến lược này không thành công vì họ có nhiều cách khác để tìm ra loại khách hàng tiềm năng sẵn sàng rút thêm hầu bao của mình. Cũng không có gì là xảo quyệt ở đây cả vì bất kỳ doanh nghiệp làm ăn phát đạt nào cũng sẽ tìm cách để bán cho khách hàng với mức giá cao nhất mà họ có thể chấp nhận được - và họ sẽ làm như thế.

Hãy lấy bất kỳ cửa hàng nào của Starbucks làm ví dụ. Để cho tiện, chúng ta sẽ lấy cửa hàng Starbucks nằm ở phố P vào ngày 14 tại thủ đô Washington. Đơn giá sẽ như sau:

Cà cao nóng: 2,20 đô-la

Cà phê cappuccino: 2,55 đô-la

Cà phê Mocha: 2,75 đô-la

Cà phê sôcôla trắng: 3,20 đô-la

Cà phê cappuccino 20 ounce: 3,40 đô-la

Hoặc chúng tương đương với ý nghĩa sau:

Ca cao nóng không đường, sữa: 2,20 đô-la

Cappuccino không đường, sữa: 2,55 đô-la

Trộn lẫn chúng với nhau để có mùi vị chúng đặc biệt: 2,75 đô-la

Sử dụng loại bột khác tôi thấy rất đặc biệt: 3,20 đô-la

Làm ly to hơn đi - tôi đang rất thèm: 3,40 đô-la

Starbucks không chỉ đơn thuần tìm cách tạo ra nhiều sự lựa chọn cho khách hàng. Họ cố gắng đánh tín hiệu cho khách hàng biết rằng họ không chỉ chú ý đến tiền. Không mất quá nhiều tiền để làm một chiếc cốc to hơn, sử dụng thêm hương liệu xi-rô, thêm chút bột sôcôla hay phun vào một chút kem. Mỗi một sản phẩm trên thực đơn nói trên gần như có chi phí sản xuất như nhau, chỉ chênh lệch nhau một chút không đáng kể.

Nói như vậy thì Starbucks đang bán đắt cho mọi khách hàng của họ? Không phải. Vì nếu vậy thì một cốc cappuccino hay ca cao nóng thông thường sẽ có giá là 3,30 đô-la, và chỉ với một đồng 10 xu bạn có thể có tất cả những thứ uống kèm như đường, sữa, v.v... Có lẽ Starbucks sẽ thích như vậy, nhưng họ không thể bắt khách hàng khó tính đồng ý được. Bằng cách tạo nên những chênh lệch về giá cho những sản phẩm gần như có cùng chi phí làm ra, Starbucks có thể tìm ra những khách hàng ít quan tâm đến giá cả hơn. Starbucks không có cách tốt nhất để phát hiện đâu mới là nhóm người tiêu dùng hào phóng nên mới tìm cách mời khách hàng của mình tự treo cổ bằng cách đưa cho họ những chiếc dây thừng sang trọng cho họ tự chọn lấy như vậy.

Kẻ khò: Hai cách để tìm ra anh ta

Có ba cách để tìm ra những khách hàng không quan tâm đến giá cả. Chúng ta sẽ đề cập trước hai cách và để dành cách hay nhất đến phút cuối.

Cách thứ nhất được các nhà kinh tế đặt tên là “sự phân biệt giá cả cấp độ một”, nhưng chúng ta có thể gọi nó là chiến lược “mục tiêu duy nhất”: để đánh giá từng khách hàng dưới góc độ là một cá nhân và tính giá cho họ theo mức độ họ đồng ý thanh toán. Đây là chiến lược của những doanh nhân bán xe ô tô đã qua sử dụng và những ông chủ kinh doanh bất động sản. Thường nó yêu cầu nhiều kỹ năng và công sức; nên không ngạc nhiên nếu chiến lược này hay được áp dụng đối với những mặt hàng có lợi thế đối với người bán về mặt thời gian như xe ô tô hoặc nhà ở, và tất nhiên cả những đồ lưu niệm ở châu Phi, hay châu Á, nơi những người bán nghèo khổ thấy rằng rất đáng kì kèo thêm một vài đô-la.

Tuy nhiên, giờ đây các công ty đang cố gắng tự động hóa quá trình đánh giá cá nhân khách hàng để rút ngắn thời gian này. Ví dụ, các siêu thị gom lại tất cả những bằng chứng mua hàng của bạn bằng cách trao cho bạn những chiếc “phiếu giảm giá”, thứ bạn cần nếu muốn mua hàng rẻ hơn. Để được ưu đãi về giá cả, bạn cho phép cửa hàng theo dõi những gì bạn mua sau đó đưa cho bạn những chiếc phiếu giảm giá. Thực sự cách này cũng không hiệu quả lắm vì siêu thị chỉ cho bạn những chiếc phiếu “không có giá trị” thay vì những chiếc “có giá trị”. Bạn sẽ chẳng bao giờ có được những chiếc phiếu “có giá trị” đâu.

Khi công nghệ cho phép, các hãng có lợi thế khan hiếm có thể sử dụng những phương pháp tinh vi hơn để nhắm đến khách hàng. Giờ đây, chẳng ai là không biết rằng những công ty buôn bán qua mạng Internet như Amazon có thể nhận diện khách hàng của mình bằng cách đặt một thiết bị theo dõi được gọi tên là “bán quy” trên máy tính khách hàng. Amazon thường sửa đổi giá bán hàng dựa trên những hồ sơ về khách hàng mà họ có được. Công ty thực sự có thể đưa ra những chiếc phiếu “có giá trị”: hai độc giả cùng mua một cuốn sách sẽ được bán theo hai giá khác nhau dựa vào xu hướng mua hàng trước đó của họ. Mặc dù khó hơn việc buôn bán qua mạng nhưng các siêu thị vẫn có thể làm như vậy với công nghệ tương tự - mỗi khách hàng sẽ được phát một thẻ nhận dạng và sau đó giá sẽ thay đổi tùy theo việc ai đang nhìn vào nó. Tất nhiên, phương pháp “mục tiêu duy nhất” không được dư luận ủng hộ. Đối với Amazon, khách hàng bắt đầu nhận ra rằng cứ mỗi khi họ mua thêm hàng thì giá hàng đưa ra lại thay đổi và thường thì nó lại tiếp tục giảm xuống. Cuối cùng, khi họ phát hiện ra mánh khoé này thì một làn sóng phản đối nổ ra và giống như Costa Coffee, và Amazon phải hứa rằng họ sẽ chấm dứt ngay việc làm đó.

Thật thú vị là mọi người lại không có xu hướng phản đối nhiều lắm với cách thứ hai, chiến lược “nhắm vào từng nhóm khách hàng”, tức là cách thức bán các giá khác nhau cho những nhóm khách hàng đặc biệt. Ai dám phàn nàn việc trẻ em và người già được đi xe buýt với giá rẻ hơn? Hay nếu các quán cà phê có phục vụ những người làm việc cạnh đó cà phê có giá ưu đãi hơn, hoặc để thu hút khách du lịch bằng cách hạn chế những người dân địa phương thì cũng hợp lý thôi. Thường thì điều này có vẻ hợp lý bởi những người ở nhóm phải trả nhiều hơn thường là những người có nhiều tiền hơn và bởi họ có nhiều tiền hơn nên họ ít quan tâm đến giá cả hơn. Nhưng chúng ta không nên quên rằng đó chính là sự trùng hợp rất tiện lợi. Các công ty đang tìm mọi cách để tăng lợi nhuận và tận dụng được giá trị khan hiếm tối đa của mình rất quan tâm xem ai là người sẵn sàng trả nhiều hơn là muốn biết ai là người có nhiều tiền hơn.

Ví dụ, khi trung tâm giải trí Disney World ở Florida giảm giá vé vào cửa xuống hơn 50% cho người dân địa phương, họ không hề chú ý đến sự khó khăn về kinh tế của bang này. Đơn giản là họ biết rằng nếu giá rẻ hơn thì những người dân địa phương sẽ lui tới thường xuyên

hơn. Nhưng khách du lịch thì chỉ có thể đến Disney World một lần, và chỉ một lần thôi dù về có rẽ hay đi thẳng nữa.

Vì như vậy đã đưa chúng ta đến điểm mấu chốt của vấn đề và cho chúng ta biết chúng ta thực sự hiểu những cụm từ như “đánh đo với giá cả” hay “hào phóng” hoặc “ít quan tâm hơn về giá cả” như thế nào. Khái niệm quan trọng nhất là đây: khi tôi tăng giá, doanh thu của tôi sẽ giảm sút như thế nào? Và khi tôi giảm giá, chúng sẽ tăng bao nhiêu? Các nhà kinh tế học có xu hướng gọi hiện tượng này là “sự tự co giãn của giá cả”. Cá nhân tôi thấy cụm từ “đánh đo với giá cả” miêu tả đây đủ ý nghĩa hơn.

Các vị khách du lịch tới Florida ít quan tâm đến giá cả hơn những người dân địa phương ở đây, điều này có nghĩa là nếu Disney World tăng giá vé vào cửa thì cư dân sống quanh đó có thể sẽ ít đến hơn. Tương tự, nếu giá giảm xuống, họ có thể lui tới Disney World thường xuyên mà những vị khách du lịch thì không thể. Đôi khi giàu có đồng nghĩa với hào phóng, nhưng không phải luôn luôn như vậy. Những chuyến bay công tác thường rất đắt, đó là do các công ty sẵn sàng chi tiền, còn hãng hàng không thì có lợi thể khan hiếm để khai thác. Các cuộc gọi vì công việc lại không đắt là vì có quá nhiều các hãng viễn thông cạnh tranh với nhau để giành giật khách hàng.

Cũng tương tự như vậy là việc giảm giá tại các quán cà phê cho những nhân viên địa phương. Quán cà phê AMT ở ga Waterloo, London giảm giá 10% cho mỗi ly cà phê nếu bạn làm việc quanh khu vực đó. Điều này không có nghĩa là cư dân trong vùng thiếu thốn về tài chính; họ bao gồm cả các quan chức cấp cao chính phủ và những nhân viên của tập đoàn dầu mỏ khổng lồ Shell với thu nhập rất cao. Sự giảm giá này phản ánh sự thật là mặc dù giàu có nhưng không phải cư dân tại vùng đó không quan tâm đến giá cả. Những người đi làm qua ga Waterloo lúc đang vội chỉ nhìn thấy một hai quán cà phê thôi và vì chúng rất tiện lợi nên họ chẳng tiếc gì tiền dù nó có hơi đắt một chút. Còn những công nhân sống và làm việc tại đó sẽ ra khỏi văn phòng vào lúc 11h trưa để đi uống cà phê và họ có thể đến bất kỳ quán nào mà họ thích. Họ có thể mua được đồ uống ở nhiều nơi vì chúng đều tiện lợi như nhau, họ sẽ có cơ hội để thử tất cả các quán. Họ có xu hướng nhạy cảm về giá cả hơn, thậm chí dù túi tiền của họ có rủng rinh đi chăng nữa.

Chiến lược “nhắm vào từng cá nhân” rất khó khăn, một phần vì nó đòi hỏi nhiều thông tin, một phần vì nó không được khách hàng đồng tình. Tuy nhiên, mặc dù có những trở ngại nhưng nó đem lại nhiều lợi nhuận cho các công ty nên họ thi nhau khai thác các phương pháp mới để thực hiện cho bằng được chiến lược này. Chiến lược giảm giá “nhắm vào từng nhóm khách hàng” dành cho sinh viên hay những người dân địa phương ít hiệu quả hơn song lại dễ thực hiện hơn, và nó thường được xã hội chấp nhận, thậm chí đồng tình ủng hộ. Dù thế nào thì cả hai phương pháp này đều giúp các công ty thu được nhiều lợi nhuận hơn là việc chỉ đơn thuần coi khách hàng là khách hàng, ai cũng như ai.

Cách thứ ba: Gà tây hoàn hô Lễ Tạ ơn

Cách thông thường nhất và khôn khéo nhất để thuyết phục con gà tây bỏ phiếu ủng hộ ngày Lễ Tạ ơn là thông qua chiến lược “tự nhận tội” - phương pháp mà hãng cà phê Costa và Starbucks đều sử dụng để thuyết phục một số khách hàng tự thú nhận rằng họ không hề quan tâm đến giá cả. Để khách hàng tự đưa mình vào bẫy, các công ty này phải đưa ra các sản phẩm khác nhau ít nhất cũng là ở một đặc điểm nào đó. Vì vậy, họ cho ra thị trường những sản phẩm với khối lượng khác nhau (ví dụ, một cốc cappuccino to thay vì một cốc nhỏ trước đây, hoặc bán ba cốc chỉ tính tiền hai cốc), hoặc thêm vào những khác biệt tinh tế (phun kem, thêm bột sôcôla trắng, hoặc các thành phần nguyên liệu nằm trong chương trình “mậu dịch công bằng”), hoặc thậm chí họ bán hàng ở những địa điểm khác nhau, bởi vì một chiếc bánh sandwich trong cửa hàng ở ga tàu điện sẽ không giống như sản phẩm tương tự trong một cửa hàng lớn ở ngoại ô.

Muốn biết mức độ phổ biến thực sự của chiến thuật này cũng là một điều hợp lý. Bởi các sản phẩm khác nhau nên bạn sẽ chẳng bao giờ biết được rằng các hãng đang sử dụng trò lấu cá về giá cả này hay chỉ đơn thuần là việc phân phối giá trị gia tăng. Có thể thật sự mỗi

cốc cà phê thương mại công bằng cappuccino sẽ đắt hơn khoảng 10 xu; có thể việc giữ lạnh những thùng kem phun là rất tốn kém và việc lau chùi chúng thật khó khăn, chưa kể các nhân viên cũng không thích sử dụng chúng; có lẽ sẽ mất nhiều thời gian hơn để uống một cốc cà phê to, vì vậy bạn phải trả tiền cho chỗ ngồi chứ không phải cho cốc cà phê bạn thường thức - trong trường hợp này, tăng giá bán không phải là phương pháp để tôi tự buộc tội cho bản thân mình mà đơn giản chỉ là Costa đang vượt qua ranh giới giá cả để tới được túi tiền của tôi thôi. Nhưng tôi nghĩ sẽ an toàn nếu nói rằng các công ty luôn luôn cảnh giác với những cách tận dụng tối đa lợi thế khan hiếm mà họ có và việc nhằm vào giá cả là cách làm thông dụng nhất của họ. Nếu trông nó có giống chiến lược nhằm vào giá cả thì có thể chính là nó đấy.

Mặc dù rất khó chứng minh việc sử dụng chiến thuật của các công ty nhưng nếu bạn biết cách thì sẽ kiếm được khối bằng chứng. Ví dụ, khoản tiền mà bạn phải trả thêm cho mỗi cốc cappuccino lớn hơn thay vì cốc nhỏ hơn là như nhau dù bạn có uống nó ngay tại quán hay mang đi. (Trừ trường hợp ở quán cà phê yêu thích của tôi, quán Monmouth ở Vườn Covent, London. Họ thiếu không gian nên sẽ tính giá cao hơn cho bạn nếu bạn muốn thưởng thức cà phê tại quán. Còn nếu bạn mang đi thì sẽ rẻ hơn, và cũng chỉ có một kiểu giá mà thôi. Tôi cho rằng họ làm ăn quá tử tế.) Nếu đó là giá chỗ ngồi thì điều đó thật vô nghĩa. Vì vậy, chúng ta có lý do chắc chắn để tin rằng các quán cà phê đang thử áp dụng chiến lược “khách hàng tự sập bẫy”, bán giá cao cho những khách hàng sẵn sàng trả tiền cho họ.

Các quán cà phê không đơn độc

Các siêu thị đã biến chiến lược nhằm vào giá cả thành một nghệ thuật và phát triển hàng loạt các phương pháp cho mục tiêu ấy. Trên trục đường chính của ga Liverpool Street ở thủ đô London có một quán bán “Thức ăn nhanh” Marks và Spencer (M&S), chuyên phục vụ những người đi làm bận rộn trên đường tới London hoặc từ London ra ngoại ô hoặc các nơi khác. Giờ đây, chúng ta đã biết rõ về giá trị khan hiếm của các ga tàu điện, nên có lẽ chúng ta cũng không ngạc nhiên khi biết rằng cửa hàng này không hề rẻ, thậm chí khi so sánh với những cửa hàng khác trên phố Moorgate cũng của M&S chỉ cách đó chừng 500m.

Tôi lựa chọn ngẫu nhiên 5 món đồ ăn trong cửa hàng ở ga Liverpool Street và xem ở cửa hàng trên phố Moorgate chúng có giá như thế nào. Kết quả là ở Liverpool Street thứ gì cũng đắt hơn 15%. Bánh salad loại lớn là 3,50 bảng so với 3 bảng, bánh sandwich 2,20 bảng so với 1,90 bảng. Nhưng thậm chí khi khách hàng biết được chênh lệch về giá này thì cũng có rất ít người sẵn sàng băng qua mấy con phố để tiết kiệm được 30 xu, tức là khoảng nửa đô-la. Quả là một chiến lược giá cả táo bạo và hiệu quả.

Những siêu thị khác có vẻ quan trọng hơn trong chính sách giá cả. Một lần nữa, tôi lại ngâm so sánh giữa siêu thị có quy mô hơi nhỏ ở Sainsbury thuộc đường Tottenham Court ở trung tâm khu Tây London và một siêu thị lớn ở Dalston, một trong những khu lân cận làm ăn kém phát đạt hơn của khu Đông London. Việc tìm được những món đồ giống y nhau mà có giá khác nhau có vẻ khó khăn hơn, nhưng không phải là không thể. Điều đó có nghĩa là siêu thị ở Sainsbury không nhằm vào giá cả như M&S? Không hề. Chi đơn giản là con đường của họ khôn khéo và tế nhị hơn thôi.

Bạn phải đi bao xa để tiết kiệm được 30 xu?

Cửa hàng Mark & Spencer cách những cửa hàng có giá rẻ hơn khoảng 500m. Nhưng đối với hầu hết những người sống quanh đó thì sự cách biệt về giá này chẳng đáng để đi bộ qua quãng đường như vậy.

Khi làm cuộc khảo sát này, tôi sử dụng cùng một cách thức như đã tiến hành với cửa hàng M&S; nghĩa là đi vào cửa hàng và nhìn vào bất kỳ món đồ nào đập vào mắt mình. Như bạn biết đấy, những gì chúng ta nhìn khi đi vào siêu thị là không thể ngẫu nhiên; nó là kết quả của việc lập kế hoạch cẩn thận để trưng bày trước mắt khách hàng những sản phẩm hấp dẫn và đem lại lợi nhuận cao cho siêu thị. Đầu

mới là món hàng hấp dẫn thì còn tùy thuộc vào việc khách hàng đó là ai. Ở siêu thị trên đường Tottenham Court, những sản phẩm bất mất thường khá đắt: nước cam Tropicana 1,95 bảng một lít, nước cam Tropicana Smoothies giá 1,99 bảng cho 100ml, hay 750 ml nước khoáng Vittel giá 80 xu, v.v... Không phải những sản phẩm này ở Tottenham Court đắt hơn ở Dalston (điều này chỉ đúng với nước khoáng Vittel), mà ở cửa hàng Dalston có nhiều sản phẩm tương tự hơn với mức giá rẻ hơn.

Ví dụ, tôi không thể tìm được loại nước cam có giá rẻ nào ở siêu thị đường Tottenham Court, nhưng ở Dalston, các loại nước hoa quả tươi để lạnh chỉ có giá khoảng một nửa nước cam Tropicana, và nước hoa quả cô đặc rẻ gần bằng 1/6 lần loại tương tự của Tropicana. Loại mỳ sợi đã được đăng ký nhãn hiệu có cùng giá ở cả hai siêu thị, nhưng ở Dalston nó được đặt cạnh loại mỳ sợi của siêu thị Sainsbury, và một lần nữa nó lại có giá chỉ bằng 1/6. Hiệu ứng này là để hướng siêu thị ở Tottenham Court tới những người đi mua hàng không quan tâm đến giá cả, mà không phải để dành những khách hàng khắt khe hơn trong việc chi tiêu cho Dalston nhằm vào - tất nhiên Dalston vẫn tạo cơ hội cho bất kỳ ai hào phóng thể hiện "màu sắc" thực sự của mình.

Mọi tiền nhờ vào phương pháp thiên nhiên

Những tập đoàn tạo ra các chiến lược về giá cả hiệu quả nhất thường liên kết với nhau để tăng lợi nhuận bằng các hành vi kinh doanh nhìn bên ngoài có vẻ đạo đức. Chúng ta đã từng nghe Costa Coffee rêu rao về cam kết "mật dịch công bằng" trong khi thực chất lại dùng nó để tìm ra những vị khách "thừa tiền lắm của" cho mình. Hoặc việc giảm giá cho người già và sinh viên (tức là lấy giá cao hơn đối với những người có việc làm) cũng là một hình thức kinh doanh hái ra tiền. Ngoài nhà kinh tế học và những kẻ hay hoài nghi ra thì ai lại đi lên án hành động đáng khen ngợi như thế chứ?

Hiện tại, trò chơi được yêu thích là trò moi tiền mang về tự nhiên dựa trên phong trào kêu gọi sử dụng loại thực phẩm hữu cơ. Loại thức ăn hữu cơ được ưa chuộng vì rất nhiều nguyên nhân, bao gồm cả thực tế là sau rất nhiều lo ngại, nghi ngờ về sức khỏe dinh dưỡng, nhiều người cho rằng thực phẩm hữu cơ tốt hơn cho họ hoặc ít nhất thì cũng không đe dọa cuộc sống của họ. Ngay lập tức, các siêu thị nhảy vào cứu nguy cho người tiêu dùng bằng cách bày bán hàng đồng thực phẩm hữu cơ mà tất nhiên có giá cao hơn nhiều so với loại bình thường. Tại các siêu thị ở Anh, những thực phẩm hữu cơ thường được xếp cạnh nhau ở riêng một khu, rõ ràng là vì sự tiện lợi cho khách hàng nhưng cũng đồng thời để giảm nguy cơ họ nhìn thấy giá thấp hơn nhiều của loại sản phẩm tương tự không gắn mác "hữu cơ". Ở cửa hàng Wholefoods tại Washington, đối diện dãy phố của tiệm Starbucks, hàng loạt các loại rau quả đắt đỏ dù thuộc loại thực phẩm hữu cơ hay thông thường được xếp chồng cạnh nhau... nhưng luôn luôn là sự bài trí khôn khéo của cửa hàng: sản phẩm muốn đứng cạnh nhau thì phải hoàn toàn khác nhau. Ví dụ như chuỗi hữu cơ sẽ được bày cạnh táo "thông thường"; tỏi hữu cơ được đặt bên hành thông thường. Bạn sẽ không bao giờ nhìn thấy chuỗi hữu cơ nằm cạnh chuỗi "thông thường" cả, hay tỏi hữu cơ nằm cạnh tỏi "thông thường" chỉ là chuyện trong mơ mà thôi. Vì sự so sánh về giá cả chắc sẽ cảnh tỉnh tất cả khách hàng mất.

Song, các loại thực phẩm hữu cơ đắt đỏ này có thực sự là một phần của chiến lược nhằm vào giá cả hay không? Đúng là thực phẩm hữu cơ phải đắt hơn: chi phí trồng trọt chăm sóc nhiều hơn, thời gian bảo quản và sử dụng ngắn hơn, chi phí phân phối chúng cũng tốn kém hơn so với sản phẩm tiêu chuẩn. Nhưng với cà phê cappuccino, nguyên liệu làm ra nó có giá rẻ hơn nhiều so với các mặt hàng khác trong siêu thị. Ví dụ, ở Anh người ta kêu gọi phải tăng giá sữa hữu cơ lên 50 xu một lít so với sữa thường, song nông dân Anh chỉ được thêm chưa đầy 20 xu mà thôi. Chúng ta không nên ngạc nhiên rằng các siêu thị đang lợi dụng phong trào thực phẩm hữu cơ để hạ gục khách hàng thông qua việc tăng giá vì - mục - đích - tốt. Theo đề nghị của tôi, nếu bạn bị thuyết phục bởi những lợi ích của loại thực phẩm này thì bạn cũng đừng để các cửa hàng khai thác sự nhiệt tình của bạn: hãy bỏ phiếu cho vị tiền của bạn bằng cách ủng hộ bất kỳ

đại lý bán lẻ hay người bán hàng trực tiếp nào thu hẹp lại khoảng cách giữa giá thực phẩm hữu cơ và thực phẩm thông thường.

Cách mua hàng rẻ và các cửa hàng bán rẻ

Bất kỳ khi nào tôi nói với mọi người là tôi sống gần siêu thị Wholefoods ở trung tâm thủ đô Washington là mọi người lại trầm trồ ca ngợi cái siêu thị đó hết lời: Wholefoods tự hào là “Siêu thị cung cấp các sản phẩm tự nhiên và hữu cơ hàng đầu thế giới”, siêu thị có phương pháp tiếp thị công chúng hiệu quả, siêu thị cung cấp số lượng lớn các loại rau và hoa quả tươi cùng với các loại thịt không chứa hoocmôn, các loại bia và pho mát châu Âu, các loại sôcôla hảo hạng. Đó là một nơi mua bán tuyệt vời và có sản phẩm phong phú. Nhưng những người quen của tôi cũng phàn nàn về việc siêu thị có giá hàng quá cao. Nhưng... nó có thực sự đắt không?

Điều này phụ thuộc vào việc bạn định nghĩa như thế nào là “đắt”. Giả dụ người ta đã so sánh về giá cả trong đầu rồi. So sánh công bằng là khi đặt giá của Wholefoods bên cạnh giá của Safeway - siêu thị chỉ cách đó vài con phố, có rất ít hàng hóa và có lối trang trí cổ điển. Khi so sánh giá một giỏ hàng điển hình của một người mua hàng ở Wholefoods mười lần thì đến chín lần nó sẽ đắt hơn một giỏ hàng điển hình của một vị khách ở Safeway. Nhưng điều này phản ánh nhiều về người mua hàng hơn là về chính bản thân cửa hàng. Theo kết quả đã được xác minh, nếu bạn so sánh giá cùng mặt hàng thì Wholefoods cũng như ở Safeway mà thôi.

Safeway và Wholefoods bán cùng giá các loại chuối. Một thùng sơ-ri hay cà chua cũng có giá như nhau. Phải thừa nhận là hành vàng, bơ Izeland và Cheerios ở Safeway rẻ hơn. Nhưng hành ngọt, nước cam Tropicana Premium và nước khoáng ở Wholefoods lại có giá mềm hơn. Điều tương tự cũng xảy ra nếu bạn mua theo giỏ đồ to có cùng loại hàng một từ Safeway và một từ Wholefoods, phiếu mua hàng sẽ cho bạn biết chúng chỉ chênh lệch khoảng 1 hoặc 2 đô-la gì đó thôi - và rất có thể Wholefoods lại là nơi rẻ hơn đấy.

Điều này có lẽ không giống với quan niệm thường thấy của chúng ta rằng chắc chắn có những nơi đắt hơn và có những nơi rẻ hơn. Nhưng quan niệm này nhiều khi không được đúng đắn cho lắm. Suy cho cùng, nếu người ta biết trước được nơi nào đó chuyên bán cùng một loại sản phẩm hay dịch vụ với giá cao hơn những địa điểm ngay gần đấy mà vẫn đến mua thì khác nào bảo họ là những tên đại nốc ả? Có thể đi mua sắm ở Wholefoods tuyệt hơn nhưng nếu đến lúc đông đúc xô đẩy nhau thì cũng thế thôi - nó vẫn là một cái siêu thị không hơn không kém và bạn đi đi lại lại trong đó để chất đồ lên chiếc xe đẩy của mình cũng chả khác gì như ở Safeway cả.

Wholefoods đắt đỏ không phải là nó bán giá cao hơn nơi khác với cùng một mặt hàng. Nó đắt là bởi vì chính sách giá cả của nó tập trung vào những mặt hàng thiết yếu, nhưng sự chọn lựa tại Wholefoods được hướng đến những khách hàng có quan điểm khác nhau về việc hàng hóa nào mới là “thiết yếu”.

Ví dụ: Nước cam hiệu Tropicana và nước khoáng có ga hiệu Poland Spring ở Safeway thì đắt hơn ở Wholefoods. Đối với khách hàng của Wholefoods thì nước hoa quả Tropicana và nước khoáng là những sản phẩm thiết yếu, nên giá của chúng phải mang tính cạnh tranh, trong khi người tiêu dùng ở Safeway lại cho rằng không có loại nước máy và nước cam cô đặc đó thì cũng chẳng sao, họ có thể dùng loại đồ uống khác. Một khách hàng của Safeway mà mua loại nước khoáng và nước cam tươi Tropicana thì đó đúng là dấu hiệu của sự xa xỉ. Còn một khách hàng của Wholefoods có thể sẽ bỏ qua những sản phẩm có giá rẻ hơn của Tropicana để chọn lấy sản phẩm nước hoa quả Smoothie đắt tiền hơn được chế biến từ nước vắt quả tươi tại quầy rượu của siêu thị.

Loại hành vàng và hành ngọt cơ bản có giá tương tự nhau ở cả hai siêu thị. Nhưng ở Wholefoods, khách hàng có thể lựa chọn rất nhiều loại ngon như: hành ngọc trai, hành đỏ, hành hữu cơ với giá khá đắt. Những người mua hàng nào ở Wholefoods có ý định tìm kiếm

những hàng hóa cao cấp sẽ được toại nguyện và vị khách nào mua hết những thứ hàng mà anh ta nhìn thấy ở đây sẽ phải trả giá kha khá cho sự hào phóng của mình.

Đó là nguyên nhân tại sao một giỏ hàng ở Wholefoods lại đắt hơn một giỏ hàng ở Safeway. Không phải vì Wholefoods “đắt đỏ” hay khách hàng ở đây ngốc nghếch mà lý do là ở chỗ siêu thị này cung cấp những sản phẩm phong phú với nhiều lựa chọn có giá thành không rẻ nhưng chúng lại được khách hàng chấp nhận, sẵn sàng rút hầu bao vì họ cho rằng “tiền nào của ấy”.

Vì vậy, đây là lời khuyên của tôi: nếu bạn muốn mua rẻ, đừng cố tìm một nơi có giá rẻ. Hãy biết mua theo cách rẻ. Những sản phẩm tương tự thì có giá cũng tương tự. Một chuyển đi mua hàng đắt là kết quả việc bạn cầu thả chọn sản phẩm đắt tiền hơn là việc bạn đã bước chân vào một cửa hàng “không ra gì”, bởi vì chiến lược giá cả giải thích cho sự khác biệt về giá giữa các món hàng với nhau chứ không phải sự khác nhau về giá bán của một cửa hàng với những cửa hàng khác.

Rắc rối về giá cả

Một trong những chiến lược giá cả phổ biến khác là việc định giá bán buôn. Tất cả chúng ta đều quen với việc khi khách hàng mua khối lượng hàng hóa lớn bao giờ cũng được giảm giá và chúng ta tự hỏi đó là vì lý do gì chứ. Khi bạn cứ suy nghĩ miên man về điều này, bạn sẽ thấy nó chính là một ẩn số về giá cả. Bán buôn làm giảm giá bán trung bình của cửa hàng. Nhưng tại sao phải hạ tới 30% giá những hai lần trong một năm, khi mà 5% một năm cũng được rồi? Việc thay đổi giá bán đem lại cho các cửa hàng khá nhiều sự phức tạp bởi họ phải thay đổi các nhãn ghi giá và quảng cáo của họ. Vậy, tại sao việc họ tự đâm đầu vào rắc rối lại có ý nghĩa đến vậy chứ?

Một cách giải thích là việc tâu tán được lượng lớn hàng hóa là một cách đánh bóng tên tuổi. Nếu vài khách hàng mua rất nhiều trong khi những người khác không mua gì thì cách tốt nhất là nên đặt giá hoặc cao để moi tiền từ túi những vị khách trung thành (hay lười biếng), hoặc giảm giá xuống để chiêu lòng những người mua bán thích mặc cả. Những cái giá lung chùng thì không được tốt cho lắm: không đủ cao để khai thác nhóm khách thứ nhất, không đủ thấp để thu hút nhóm khách thứ hai. Nhưng chưa hết đâu, bởi nếu giá hàng ổn định quá, chắc chắn những người mua sắm hào phóng nhất cũng dần nhận ra cửa hàng nào có hàng hóa rẻ nhất. Vì vậy, để tránh đưa giá lên cao quá hoặc xuống thấp quá, các siêu thị cửa hàng chơi kiểu trạng thái đứng giữa. Hai siêu thị cạnh tranh với cùng một loại khách hàng cũng là một tình huống thường thấy. Như chúng ta đã nói đến ở phần trước, một siêu thị sẽ thật khó khi đưa ra mức giá cao hơn đối thủ của mình mà lại không ảnh hưởng đến doanh thu, cho nên họ sẽ bán với giá trung bình tương tự nhau, nhưng cả hai sẽ tìm cách thay đổi giá bán. Với cách làm đó, họ đều phân biệt được những người mua thích mặc cả khỏi những người thích các sản phẩm đặc biệt, giống như những người tìm mua các loại nguyên liệu trong quyển sách dạy nấu ăn để làm tiệc tối. Những người mua thích mặc cả sẽ chọn bất kỳ thứ gì có bán sẵn và từ đó xoay xở ra món gì đó. Còn người làm tiệc sẽ đến siêu thị để mua những món hàng theo yêu cầu và ít chú ý đến giá cả hơn. Chiến lược giá cả hiệu quả vì những siêu thị luôn luôn có sẵn nhiều chủng loại, kiểu dáng của những sản phẩm chuyên dụng, vì sẽ thật là rắc rối nếu phải đi đến cả hai nơi để mua được vài món đồ mình cần. Nếu người mua hàng có thể dự đoán chính xác thứ nào sẽ được giảm giá, họ sẽ chọn thực đơn trước và họ sẽ còn chọn được đúng siêu thị, nơi họ có thể mua được với giá phải chăng nhất.

Thực ra, sẽ rõ ràng và chính xác hơn nếu chúng ta suy xét kỹ về vấn đề “bán buôn” và nhìn nhận giá bán buôn như là một phần thưởng khuyến mãi nho nhỏ thay vì coi nó là sự giảm giá bình thường. Các loại hàng bán buôn ngẫu nhiên cũng là một sự tăng giá ngẫu nhiên - các công ty thấy rằng việc tăng giá hàng lên rất cao nhưng không dựa trên quy luật nào cả sẽ đem lại lợi nhuận nhiều hơn là chi

tăng một chút thì song người mua lại dễ dàng đoán được trước. Khách hàng thấy thật phiền nhiễu khi tránh né sự tăng giá ngẫu nhiên này - họ thậm chí còn không nhận thấy lẽ ra chúng phải rẻ hơn - nhưng họ lại rất dễ đề phòng được trước sự lên giá có quy luật.

Hãy thử để ý đến thay đổi về giá nếu lần sau bạn đi mua hàng. Bạn có nhận thấy rằng các siêu thị thường bán ớt tươi đóng hộp đắt gấp mười lần những quả ớt tương tự nhưng không đóng hộp? Đó là bởi những khách hàng điển hình chỉ mua vài quả ớt chứ chẳng hơi đâu mà xem chúng đáng giá 4 xu hay 40 xu. Hoặc việc ngẫu nhiên tăng giá rau lên gấp ba lần cũng là một mảnh khoé được các siêu thị ưa chuộng: những ai nhận ra sự lên giá tuần sau sẽ mua loại rau khác; những ai không nhận ra điều này là đã tự đưa chân vào bẫy tăng giá của cửa hàng. Tôi đã có lần phát hiện ra một trò lấu cá rất sáng tạo khi tìm mua khoai tây chiên. Loại mà tôi thích là hương vị khoai tây chiên muối và hạt tiêu nằm ở tầng trên cùng của dây hàng còn những loại khác cùng kích cỡ nhưng có mùi vị khác thì nằm ở dây dưới cùng, chỉ cách đó chưa đầy một mét. Khoai tây chiên ở tầng trên cùng đắt hơn 25%, và những người với tay lên đó đồng thời là những người không hề có sự so sánh về giá cả giữa hai loại sản phẩm gần như giống hệt nhau và được đặt ở những vị trí ngay cạnh nhau. Họ quan tâm đến món snack nhiều hơn. Phải thừa nhận là có một vài người rất coi trọng các hương vị của sản phẩm. Một số sẽ nhận ra vị muối và hạt tiêu đắt hơn và dù có hơi phẫn nộ nhưng họ vẫn cứ mua. Những người khác thì thích những vị khác và thấy mình may mắn vì đã không “thích nhầm” phải “loại đắt tiền”. Nhưng dưới đây là một sự thật phổ biến về các siêu thị: họ có rất nhiều những hàng hóa tương tự nhau (hoặc khác biệt nhau), một số thì rẻ, một số lại đắt hơn, và chúng rất khác nhau về giá. Yếu tố ngẫu nhiên này xuất hiện để những người cẩn thận nhớ được, từ đó có sự so sánh về giá cả và mua được hàng hóa kinh tế nhất. Nếu bạn muốn chiến thắng các siêu thị thì việc quan sát thật đơn giản chính là vũ khí tối ưu của bạn. Còn nếu điều này không làm bạn bận tâm thì thực sự bạn cũng chẳng cần tiết kiệm tiền làm gì.

Kiểm tra thực tế bước một: Liệu các công ty có thực sự sở hữu lợi thế hiếm hay không?

Đã đến lúc chúng ta phải đi kiểm tra xem thực hư thế nào. Khi chúng ta nói về các công ty lớn, chúng ta dễ bị cuốn theo lối suy nghĩ theo kiểu rằng chúng thật lớn mạnh còn chúng ta thì khờ dại biết bao. Nhưng thực sự không phải thế.

Hãy nhớ rằng không có công ty nào dám huênh hoang trừ khi nó có lợi thế khan hiếm và thường thì vì lười biếng mà chúng ta cho rằng công ty A, công ty B hay công ty C có lợi thế khan hiếm. Không gì ngăn cản chúng ta khỏi việc đi bộ hoặc lái xe từ cửa hàng này đến cửa hàng khác để kiểm tra. Tất nhiên, cũng không có gì bắt chúng ta không được tính toán khi đi mua ớt, hay nhìn ngó xung quanh vài giây để xem xét trước khi mua khoai tây chiên cả.

Mỗi một cửa hàng đều có chút lợi thế nhất định nào đó - chỉ bởi việc đứng dậy và tới nơi khác rất tốn công tốn sức. Nhưng một số siêu thị lại có nhiều lợi thế khan hiếm hơn những siêu thị khác, điều này đáng cho chúng ta suy nghĩ về việc ước lượng những rủi ro khi chúng ta bị “mai phục” bởi những chiến lược nhằm vào giá cả.

Ví dụ, đáp án cho câu hỏi mà chúng ta nêu ra ở chương trước “Tại sao bắp rang bơ trong các rạp chiếu phim lại đắt như thế?” là gì? Rượu trong nhà hàng có giá cắt cổ có cùng nguyên nhân không? Chúng ta biết rằng câu trả lời đầu tiên cho cả hai trường hợp này là: khi bạn đã bước chân vào cửa thì họ muốn “chém” bạn bao nhiêu là tùy ở họ. Chúng ta cũng biết rằng đáp án đầu tiên này có thể không chính xác. Khách hàng có thể im đi coi như không biết, nhưng họ không điếc đâu. Họ biết thừa là mình sẽ phải ăn bỏng ngô trong rạp chiếu phim với giá cao hoặc sẽ phải uống rượu trong nhà hàng với giá cắt cổ từ trước khi họ bước chân vào đó.

Bây giờ, chúng ta có câu trả lời hợp lý hơn: rất có thể đó là kế hoạch nằm trong chiến lược về giá cả. Những người đến rạp xem phim sợ phải mua đắt sẽ mang snack từ nhà đi hoặc không. Người không quan tâm đến giá cả - có lẽ bởi họ đang hẹn hò và không muốn bị coi là

ky bo - đơn giản sẽ đồng ý với mức giá “lạnh gáy” đó. Có vẻ khôn ngoan đấy.

Nhưng cách giải thích sau đây nghe còn lọt tai hơn nữa, đó là do ở nhiều thành phố chỉ có một rạp chiếu phim và thậm chí có vài cái đi chăng nữa thì thường cũng chỉ có một nơi chiếu bộ phim mà bạn muốn xem. Điều này mang lại cho rạp chiếu phim lợi thế khan hiếm và nếu thông minh thì ông chủ ở đó sẽ khai thác triệt để lợi thế này.

Song, câu chuyện tương tự về các loại rượu hạng sang trong nhà hàng lại không giống như vậy. Một nhà hàng rõ ràng có ít lợi thế hơn rạp chiếu phim bởi ở hầu hết các thành phố có không ít các địa điểm phục vụ nhu cầu ăn uống. Và bất cứ khi nào có ít lợi thế khan hiếm thì giá cả cần phải phản ánh chi phí. Tuy nhiên, một nhà hàng bình thường nhất cũng sẽ tính giá rất đắt cho một chai rượu vang. Cách lý giải phù hợp là các nhà hàng thường tính cả chỗ ngồi của bạn. Do đó, các ông chủ nhà hàng có thể tính tiền thêm cho sự ngồi ăn uống lai rai cả vài tiếng đồng hồ của bạn, nhưng vì họ không thể làm thế, nên họ sẽ tính giá cao cho những đồ ăn thức uống nào xuất hiện trong những bữa ăn tốn thời gian: ở đây không chỉ có rượu vang đầu mà còn cả những món khai vị và tráng miệng nữa.

Chúng ta tới rạp để xem phim và tới nhà hàng để ăn uống và có đúng là chúng ta luôn luôn phải lựa chọn những “phương án đắt đỏ” không? Không hề. Một lựa chọn trong các rạp chiếu phim và nhà hàng là việc sử dụng nhà vệ sinh, đây luôn luôn là sự lựa chọn miễn phí. Tương tự như thế là nước máy. Không phải sự lựa chọn gây nên việc ép giá, mà việc không quan tâm đến giá cả của khách hàng đã cho phép các doanh nghiệp khai thác chiến lược giá cả khi có được lợi thế khan hiếm.

Kiểm tra thực tế bước hai: Các công ty có che giấu được những sơ hở không?

Có thể bạn là một vị giám đốc, bạn sẽ xoa tay sung sướng khi đọc được những điều tôi viết ở trên và chuẩn bị triển khai hàng loạt chiến lược giá cả khôn ngoan cho công việc kinh doanh của mình. Trước khi bạn quá hào hứng, bạn cần phải đối mặt với những sơ hở trong hệ thống này. Có hai sơ hở lớn hoặc gọi cách khác là những lỗ hổng tai ương trong kế hoạch tiếp thị lẽ ra đã thành công rực rỡ của bạn. Nếu không giải quyết chúng thì chiến lược của bạn chắc chắn sẽ thất bại.

Vấn đề thứ nhất là việc giả dụ những khách hàng nhạy cảm với giá cả có thể không chơi trò tự sập bẫy. Không khó để thuyết phục họ tránh xa một món đồ đắt, nhưng thỉnh thoảng việc ngăn những khách hàng hào phóng mua hàng hóa rẻ còn gian nan hơn nhiều. Đây không phải là vấn đề xảy ra đối với những chênh lệch nhỏ về giá; chúng ta đã thấy rằng bạn có thể khiến một số khách hàng đồng ý với một mức tăng giá khiêm tốn ở một nào đó, nhưng nhiều khi mức tăng giá đó có thể quá đáng khi các siêu thị chỉ mất thêm có vài cái túi nhựa để bọc ốt hay chuyển một túi khoai tây chiên từ ngăn dưới lên ngăn trên của giá hàng. Khi họ khá lạm dụng giá cả như thế thì quyết định mua hàng không phải lúc nào cũng dễ dàng.

Một số ví dụ điển hình nhất phải kể đến là ngành công nghiệp chuyên chở: đi máy bay hoặc tàu hạng nhất thì đắt hơn nhiều so với đi bằng vé đồng hạng, nhưng do mục đích cơ bản cũng chỉ là việc di chuyển từ điểm A đến điểm B nên để bòn rút ngân phiếu của những khách hàng giàu có xem ra cũng hơi khó khăn. Để khai thác giá cả hiệu quả, các hãng có thể phải thổi phồng những sự khác biệt giữa dịch vụ cao cấp nhất và dịch vụ thường dân nhất. Việc tại sao toa đồng hạng không nên có bàn phục vụ khách hàng, ví dụ như ở Anh chẳng hạn, thực ra chẳng có lý do gì cả, ngoại trừ việc rằng nếu nó có thì những khách hàng tiềm năng đi toa hạng nhất có thể quyết định mua loại vé rẻ hơn khi họ thấy dịch vụ của chúng cũng tiện nghi đầy đủ. Vì vậy, các khách hàng đi vé đồng hạng mới chính là những kẻ thiệt thòi.

Dưới đây là một ví dụ rất nổi tiếng được lưu truyền từ những ngày đầu khi xe lửa mới xuất hiện ở Pháp:

Không phải vì mất mấy ngàn franc để làm mái cho xe chở khách hạng ba hay bọc ghế đệm cho chúng mà một công ty nào đó lại tạo ra

những loại xe có những chiếc ghế bành bằng gỗ... Mục đích của họ là để ngăn không cho khách hàng có thể trả tiền về hạng hai nhưng lại đi mua vé hạng ba. Họ đối xử không công bằng với người nghèo, không phải họ muốn làm tổn thương những con người này, mà họ chỉ muốn dọa những người giàu thôi... Và một lần nữa, với cùng lý do này mà các công ty đối xử tệ bạc với khách hạng ba, keo kiệt với khách hạng hai và lại trở nên rất hào phóng với loại khách hạng nhất. Họ từ chối phục vụ những gì thiết yếu nhất đối với khách nghèo, trong khi lại cung phụng cho khách sang những phù phẩm chẳng ai cần.

Chất lượng phục vụ hành khách kém của hầu hết các hãng hàng không trên thế giới cũng khá giống với hiện tượng trên. Nếu như khu vực phục vụ khách thường rất tiện nghi thì các hãng hàng không không thể bán được các loại vé hạng thương gia trong khoang khách VIP của họ. Và điều này cũng giải thích việc tại sao các tiếp viên hàng không luôn nhã nhặn yêu cầu các vị khách đi vé hạng thường nhường bước cho các vị khách thương gia và khách hạng nhất lên máy bay trước. “Dịch vụ” này không nhằm vào các vị khách thuộc lớp doanh nhân mà nhằm vào những người đứng nhìn với vẻ coi khinh và ghê tởm ở phía trước chiếc máy bay. Thông điệp ở đây rất rõ ràng: hãy trả nhiều tiền cho chỗ ngồi của quý vị hoặc lần sau quý vị sẽ phải đứng chờ khó chịu như vậy. Chúng ta cũng có thể chứng kiến trò tương tự tại các siêu thị:

những sản phẩm có vẻ được đóng gói đặc biệt hóa ra lại có chất lượng rất dở. Các siêu thị thường sản xuất hàng loạt các nhãn hiệu “có giá trị” của mình với những thiết kế thô sơ không thay đổi dù nó là nước chanh, bánh mì hay đậu đã tách vỏ. Việc thuê một chuyên viên thiết kế giỏi cũng như việc in ấn các logo cho bắt mắt hơn cũng chẳng tốn kém là bao. Nhưng nó sẽ làm hỏng mục tiêu: việc đóng gói được thiết kế cẩn thận là nhằm mục đích ngăn khách hàng sẵn sàng trả nhiều tiền hơn. Thậm chí các khách hàng sẵn sàng trả giá cao gấp năm lần cho một chai nước chanh sẽ mua một sản phẩm rẻ trừ khi siêu thị cố gắng ngăn cản họ. Vì vậy, giống như việc thiếu bàn ở toa đông hạng trên xe lửa và những chỗ ngồi thiếu tiện nghi trên máy bay, mẫu mã tuềnh toàng của những sản phẩm “có giá trị” được thiết kế là nhằm mục đích đưa những khách hàng kiêu kỳ tự rơi vào những chiếc bẫy tăng giá không hơn không kém.

Song, những trường hợp đáng ngạc nhiên nhất lại đến từ thế giới máy tính. Thí dụ, “LaserWriter E”, sản phẩm máy in cấp thấp của IBM hóa ra có cùng thiết bị sản xuất với sản phẩm “LaserWriter” cao cấp của họ ngoại trừ việc nó có thêm một con chip làm chậm lại tốc độ của máy in. Chiến lược giá cả hiệu quả nhất mà IBM đã tiến hành với sản phẩm máy in của họ là thiết kế và sản xuất hàng loạt một loại máy in rồi sau đó bán chúng với hai giá khác nhau. Nhưng tất nhiên để khiến cho người ta mua loại đắt tiền hơn thì họ phải làm cho loại rẻ tiền hơn chạy chậm hơn. Điều này nghe thật phí phạm, song làm cách này rẻ hơn việc phải sáng chế ra hai loại máy in khác nhau hoàn toàn. Hãng sản xuất chip điện tử Intel cũng đã chơi một trò tương tự trong việc sản xuất các con chip xử lý tương tự nhau nhưng có giá cách biệt nhau khá xa. Trong trường hợp này, loại chip rẻ tiền hơn thực ra lại được sản xuất tốn kém hơn bởi hai loại chi phí: chi phí chế tạo ra nó cộng với chi phí huỷ đi một số tính năng sẵn có của nó!

Các phần mềm đóng gói thường có hai phiên bản: một phiên bản có đầy đủ các tính năng (sản phẩm “chuyên nghiệp”), còn phiên bản kia được bán ra thị trường với giá rẻ hơn đáng kể. Điều mà một số người không biết là sản phẩm chuyên nghiệp kia được chế tạo đầu tiên, sau đó người ta chặn lại một số tính năng của nó để thành phiên bản bán rộng rãi ngoài thị trường. Mặc dù các phiên bản chuyên nghiệp có giá bán cao hơn nhưng chính các phiên bản rẻ hơn mới thực sự tiêu tốn nhiều tiền hơn cho việc phát triển và tất nhiên cả hai phiên bản này đều được bán dưới dạng các đĩa có cùng chi phí sản xuất. Phần cứng và đặc biệt là phần mềm của máy tính có cấu trúc chi phí rất kỳ lạ do các chi phí phát triển và nghiên cứu là khá lớn trong khi chi phí sản xuất lại tương đối thấp. Vào thời đại bùng nổ Internet, những chuyên viên giỏi thường nói rằng cấu trúc chi phí khác nhau làm thay đổi mọi thứ - song, như chúng ta thấy, những quy luật cơ bản về

việc kiếm lời trong ngành công nghệ cao này thật khác xa với các quy luật trong ngành xe lửa hay ngành công nghiệp cà phê.

“Sơ hở” thứ nhất trong chiến lược giá cả là những khách hàng lầm tiền vẫn có thể mua đồ rẻ nếu chúng không bị cố tình làm cho quá tệ. “Sơ hở” thứ hai là một khó khăn đặc biệt đối với các công ty sử dụng chiến lược nhằm vào các nhóm khách hàng để giải quyết nó: sản phẩm của họ có thể lọt từ tay nhóm khách hàng này sang nhóm khách hàng khác. Rủi ro ở đây là các khách hàng được giảm giá mua sản phẩm rồi bán lại cho những ai không được giảm giá để kiếm lời. Cho đến bây giờ, hầu hết chúng ta mới chỉ đề cập những loại hình dịch vụ không thể bán lại (như một chuyến xe buýt hoặc cuộc du ngoạn đến Công viên Disney) hoặc các sản phẩm quá phức tạp cho việc chuyên nhượng lại (như một chiếc bánh sandwich hay một ly cà phê). Đó không phải là sự trùng hợp ngẫu nhiên. Các dịch vụ và các sản phẩm tiện lợi này là những mảnh đất màu mỡ cho các chiến lược nhằm vào giá cả, bởi chúng không có sơ hở. Trò lấu cá lớn về giá cả thực sự diễn ra ở các hãng hàng không, trong nhà hàng và những quầy giải khát (không có nhiều lắm các hiệu sách có một “giờ hạnh phúc”), trong siêu thị và tại các điểm thu hút khách du lịch.

Ngược lại, một số sản phẩm vốn tự chúng đã tồn tại những kẽ hở: chúng vừa đắt, dễ chuyên chở và không dễ hỏng. Những ví dụ rõ ràng nhất là các phương tiện kỹ thuật số (CD, DVD và phần mềm) và được phạm. Các công ty nỗ lực hết mình trong việc lấp các kẽ hở trong thời đại công nghệ mua bán trên mạng cho phép chúng ta đặt hàng từ bất kỳ đâu trên thế giới này đang ngày càng khó để ngăn chặn. Ví dụ, ngành công nghiệp sản xuất DVD đã chấp nhận thông qua hệ thống mã hóa khu vực để các DVD mua ở Hoa Kỳ sẽ không dùng được ở châu Âu.

Nhưng hệ thống này đang bị phá vỡ bởi các liên minh khách hàng và những nhà cung cấp đầu DVD sẵn sàng trang bị thiết bị đọc DVD từ bất kỳ nơi nào trên thế giới.

Nếu trực giác của bạn giống tôi, bạn sẽ thấy tất cả những trò đó đều chẳng hay ho cho lắm. Song, những người lên án ngành công nghiệp sản xuất DVD bán sản phẩm với mức giá khác nhau tại những thị trường khác nhau lại tin rằng các công ty được phạm lớn nên cung cấp thuốc cho các quốc gia nghèo với giá thấp hơn. Thật là rắc rối! Những trực giác về đạo đức dường như lại gửi cho chúng ta những thông điệp trái ngược nhau.

Có thể câu chuyện chỉ đơn giản như thế này thôi: khi có một sản phẩm quan trọng nào đó, như thuốc điều trị HIV/AIDS chẳng hạn, thì điều cần thiết nhất là đem nó đến được với người nghèo; khi nó là một sản phẩm bình thường như chiếc DVD thì chúng ta chỉ cảm thấy tức giận khi bị chơi xỏ thôi. Nhưng điều đó nghe có vẻ không hợp lý lắm bởi các DVD tới được những vùng rất khó khăn trên thế giới, và chắc chắn ít nhất chúng ta phải phần nào cảm thấy vui vì những người dân nghèo ở các nước đang phát triển có thể tụ tập dưới một ngôi nhà lớn trong các bản làng để xem phim chứ? Hoặc ngược lại, chúng ta không nên tức giận khi các công ty được phạm bán các loại thuốc đặc trị cho những nước phát triển với giá rất cao đúng không? Tất nhiên một nhà kinh tế không thể giải quyết những vấn đề đạo đức hóc búa này được, nhưng kinh tế học có thể giúp mô xè chúng ra để ít nhất thì chúng cũng trở nên rõ ràng hơn.

Khi chiến lược giá cả là một tác nhân tích cực

Sau đây là một thí nghiệm về tư duy.

Thử tưởng tượng có một công ty dược phẩm với tên gọi PillCorp, đã sáng chế ra một loại thuốc duy nhất điều trị HIV/AIDS rất công hiệu. Giả sử công ty này không áp dụng bất kỳ chiến lược giá cả nào và bán sản phẩm với một giá duy nhất trên toàn cầu. PillCorp sẽ

phải đưa ra một mức giá để làm sao cho doanh thu từ việc giảm giá vừa đủ để cân bằng mức thua lỗ về lợi nhuận cận biên từ việc giảm giá đó. Ví dụ, cứ cho rằng PillCorp giảm giá và giảm lợi nhuận cận biên của mình xuống một nửa. Điều này sẽ làm cho tổng lợi nhuận của họ bị trượt dốc thảm hại trừ khi họ bán được gấp đôi số hàng. Họ có thể tăng giá và tăng gấp đôi lợi nhuận cận biên của họ, nhưng nếu doanh số bán ra giảm xuống quá nửa thì tổng lợi nhuận của họ cũng sẽ giảm theo. PillCorp sẽ đạt được mức lợi nhuận cao nhất bằng cách bán sản phẩm của họ ở mức mà dù có tăng hay giảm giá thì cũng chỉ ảnh hưởng rất ít đến tình hình kinh doanh chung của công ty.

Giá bán chắc sẽ rất cao, vì người dân ở các nước giàu sẽ trả nhiều tiền cho loại thuốc đặc hiệu này, và việc mất những vị khách bỏ ra hàng ngàn đô-la với nỗ lực cứu những người chỉ có vài đồng bạc xem ra cũng chẳng có ý nghĩa gì.

Điều này nghe có vẻ như một tin không hay lắm. PillCorp đang sử dụng lợi thế khan hiếm của mình để bán loại thuốc cứu mạng sống con người với giá cắt cổ. Vì thế mà người dân ở các nước nghèo không có thuốc chữa bệnh. Họ đang chết dần chết mòn vì sự tham lam của PillCorp.

Song thực ra, tin này cũng chỉ có một nửa không hay mà thôi. Người ta cũng sống được nhờ sự tham lam của PillCorp. Hãng này sáng chế loại thuốc đem lại mạng sống cho con người bệnh bởi những hy vọng về một sáng chế sẽ đem lại nhiều lợi nhuận. Việc nghiên cứu và phát triển các loại dược phẩm là rất tốn kém và phải có ai đó chi tiền chứ. Hệ thống hiện hành của chúng ta là do các công ty bảo hiểm tư nhân và nhà nước chi trả, và do Hoa Kỳ là thị trường lớn nhất nên nó chính là nơi thu hút và thường công hậu hĩnh cho những phát minh mới.

Mặc dù PillCorp đang kiếm tiền bằng cách bán thuốc với giá cao đồng nhất trên toàn cầu nhưng họ và tất cả mọi người đều có thể làm tốt hơn thế. Trong đầu các nhà kinh tế học không có cái kiêu nhưn vai cho rằng thịnh vượng cuộc sống như vậy có thể “tốt đẹp hơn”. Điều chúng tôi định nói chính xác hơn là: PillCorp có thể đã kiếm được nhiều tiền hơn và phục vụ thế giới này tận tình hơn.

Giả sử PillCorp mất 10 đô-la để sản xuất một lượng thuốc cho một người sử dụng trong một năm và họ bán ra với giá 1.000 đô-la. Đối với các khách hàng giàu có sẵn sàng trả tiền hoặc những người có bảo hiểm thì điều này chẳng thành vấn đề. Mỗi năm những người sống chung với AIDS mất đến 990 đô-la vào tay những nhà sản xuất ra loại thuốc điều trị bệnh cho họ. Nhưng một tài xế ở Cameroon sẽ chỉ sẵn sàng trả 50 đô-la để chữa bệnh mà thôi; nếu nhiều hơn thế thì anh ta thà để mua thức ăn hay xăng xe còn hơn. Do chính sách về giá cả là giống nhau trên toàn cầu như vậy nên anh chàng lái xe taxi này sẽ “nghĩ cho khỏe” việc điều trị còn PillCorp thì mất đi một cơ hội kiếm lời. Nhưng nếu PillCorp đã giảm giá và bán thuốc cho anh ta với giá trong khoảng từ 10 đến 50 đô-la, ví dụ là 30 đô-la chẳng hạn thì ai cũng được lợi. Người lái xe taxi có thể mua được mạng sống của mình với giá 30 đô-la trong khi anh ta sẵn sàng trả tới 50 đô-la. Còn PillCorp thu được 30 đô-la cho món thuốc trị giá 10 đô-la - như vậy là họ kiếm được thêm 20 đô-la.

Đó chính là điều các nhà kinh tế học muốn ám chỉ khi chúng ta nói đến một tình thế “có thể tốt đẹp hơn”. Nếu chúng ta có thể đưa ra sự thay đổi để ít nhất cũng có ai đó là người được lợi và không ai bị thiệt thì chúng ta nói rằng tình thế hiện tại là không ổn, hoặc nếu nói theo cách thông thường là mọi chuyện có thể trở nên tốt đẹp hơn. (Chúng ta cũng có thể nói rằng tình thế hiện tại ổn nếu tất cả những thay đổi có thể làm lợi cho ít nhất một người thì cũng làm cho ai đó bị thiệt đi một chút. Nó không có nghĩa là tình thế tạm ổn này không thể trở nên tốt hơn; chỉ là vì muốn cải thiện nó trước tiên bạn phải có tiền đã.)

Nào, bây giờ hãy tưởng tượng rằng PillCorp đang sử dụng chiến lược giá cả, tiếp tục bán sản phẩm của mình với giá 1.000 đô-la ở các nước tư bản phương Tây giàu có và với giá 30 đô-la ở các nước đang phát triển, giống như bán cho anh tài xế Cameroon vậy. Đột nhiên, một thị trường mới mở ra trước mắt PillCorp: việc giảm giá mới này cho phép công ty kiếm được hàng triệu đô-la từ các khách hàng mới với

mức lợi nhuận là 20 đô-la một năm, song cùng lúc đó, nó vẫn thu về lợi nhuận bán hàng từ các nước giàu giống như trước.

Điều này cho thấy việc bán thuốc rẻ không bị đưa ngược trở lại, trong thực tế điều này chính là mối lo ngại lớn nhất của các công ty dược phẩm. Việc cung cấp thuốc với giá thấp bị đưa lậu vào từ Canada là một vấn đề đối với các hãng dược phẩm - những kẻ muốn tận dụng sự sẵn lòng rút hầu bao của người Mỹ chứ không phải là vấn đề cho những công ty bán hàng cho các nhà cung cấp dịch vụ y tế của Canada - những người không đồng ý với mức giá cao hơn. Nếu thông tin tiếp tục bị lộ thì có thể nguy cơ sẽ xảy ra là các nhà cung cấp sản phẩm của Mỹ đơn giản sẽ không giảm giá cho Canada nữa.

Ví dụ này cũng làm cho chúng ta thấy sự thay đổi về giá cả lớn hơn do Internet và những tiến bộ trong ngành truyền thông mang lại thường có mặt trái của nó: một công ty có lợi thế khan hiếm có thể sẽ chán nản với việc giảm giá sản phẩm của mình vì chúng dễ bị “rò rỉ” hơn. Chính sách giá kép của PillCorp tạo ra một tình thế tốt hơn nhiều. Khách hàng tại các nước giàu không bị thiệt. Các cổ đông của PillCorp lại được lợi. Và những người sống chung với HIV/AIDS tại các nước nghèo cũng được lợi. Nếu nói theo ngôn ngữ kinh doanh, đây là một tình huống win-win (tình huống cả hai bên đều có lợi), hoặc theo như một nhà kinh tế học thì nó là một cải thiện hiệu quả rõ ràng.

Điều này không có nghĩa là mọi chuyện đã hoàn hảo. Nó chỉ là một tiến bộ lớn so với trước đây, khi mà lợi thế khan hiếm của PillCorp chỉ gây ra sự thiếu hiệu quả cũng như sai lầm làm cướp đi cơ hội sống của bao nhiêu người tại các nước kém phát triển. Có lẽ chúng ta sẽ rất tức giận khi thấy những người nghèo đã từ chối các loại thuốc mất chi phí lớn để làm ra, không phải vì điều này là không công bằng (trong cuộc sống có nhiều thứ không công bằng lắm) mà bởi vì đó là sự lãng phí cuộc sống.

Khi chiến lược giá cả là một tác nhân tiêu cực

Chương trình áp dụng chính sách giá mới của PillCorp là câu chuyện có hậu mà ai cũng được lợi. Song, đôi khi chiến lược giá cả cũng đồng thời là một đề nghị thất bại.

Hãy giả thuyết là có một công ty khác kinh doanh dịch vụ chuyên chở bằng tàu hỏa với tên gọi TrainCorp. Chuyến tàu nào của công ty này cũng đầy chật hành khách. Một số ghế được giảm giá tới 50 đô-la cho những hành khách nhàn rỗi đặt chỗ trước, hoặc những người cao tuổi, sinh viên, hoặc các gia đình. Những vé thông thường khác có giá 100 đô-la dành cho những người đi làm hàng ngày hoặc các doanh nhân.

Đây là một chiến lược về giá khá chuẩn: bằng cách “hy sinh” một số vé giảm giá, TrainCorp đã giới hạn mức vé đưa ra và có khả năng nâng giá lên cao bằng cách bán vé cho những ai sẵn sàng trả nhiều tiền nhất. (Việc chi cần để trống một số ghế và giới hạn số vé bán ra cũng có thể đem lại lợi nhuận cho TrainCorp, nhưng thậm chí còn có lãi hơn nếu họ bán được luôn cả những chỗ ngồi trống.)

Nếu chúng ta là những nhà kinh tế, chúng ta sẽ biết ngay rằng cách làm này là không hiệu quả. Nói cách khác, chúng ta có thể nghĩ ra một phương án khác trong đó có ít nhất một bên được lợi mà không ai bị thiệt cả.

Phương án này là làm sao tìm được một người đi làm hàng ngày sẵn sàng chấp nhận mức giá thấp hơn 100 đô-la, cứ giả sử là 95 đô-la đi, và là người trước đó đã quyết định đi bằng ô tô rồi bán vé với giá 90 đô-la cho anh ta. Ghế này từ đâu mà có vì các chỗ ngồi đều kín người hết rồi cơ mà? À, bạn có thể chọn một cậu sinh viên nào không vội đi đâu lắm, người sẵn lòng trả với mức giá cao hơn 50 đô-la một chút, cứ cho là 55 đô-la đi, và lịch sự mời anh ta ra khỏi tàu. Nhưng bạn phải đưa cho anh ta thêm 10 đô-la để đền bù cho rắc rối này.

Chúng ta đang đến đoạn nào rồi nhỉ? Người đi làm hàng ngày sẵn lòng trả 95 đô-la nhưng chỉ phải trả có 90 đô-la. Anh ta được lợi 5 đô-la. Cậu sinh viên sẵn sàng trả 55 đô-la cho một chiếc vé 50 đô-la, và vậy nếu anh ta được đi tàu thì anh ta cũng được lợi 5 đô-la. Nhưng vì anh ta đã được đền bù 10 đô-la nên anh ta cũng cảm thấy rất vui vẻ. Thế còn TrainCorp thì sao? Công ty này đã chuyển từ một chiếc vé 50 đô-la lên một chiếc vé 90 đô-la và có được lợi nhuận nhiều hơn. Thậm chí sau khi trả cho cậu sinh viên 10 đô-la thì nó cũng lãi thêm được 30 đô-la rồi. Giờ đây, ai cũng là “người chiến thắng”; hoặc tất cả mọi người đều được lợi nếu TrainCorp áp dụng kế sách này thay cho chiến lược giá cả hiện tại cho từng nhóm khách.

Nhưng tất nhiên là điều này không xảy ra, bởi nếu TrainCorp làm như thế thì những người đi làm hàng ngày trước đó đồng ý với mức giá 100 đô-la sẽ thì nhau mua với giá 90 đô-la, những sinh viên trước đây không sẵn sàng trả 50 đô-la thì giờ đây họ cũng cứ mua để đợi được trả tiền đền bù rồi “biến” khỏi tàu. Câu chuyện sẽ biến thành một mớ bòng bong tồi tệ cho TrainCorp.

Nếu bạn đã thấy hơi nhức đầu rồi thì đây là sự tóm tắt ngắn gọn: chiến lược giá cả nhằm vào từng nhóm khách hàng là không hiệu quả vì nó từ chối không bán vé cho những người sẵn sàng trả tiền nhiều hơn và nhượng lại chúng cho những ai chỉ đồng ý trả với mức thấp hơn. Song, các hãng đường sắt và hàng không lại sử dụng cách này, bởi phương pháp thay thế là chiến lược giá cả nhằm vào từng đối tượng khách hàng tỏ ra không khả thi.

Được rồi, vậy đôi khi chiến lược giá đặc biệt là kém hiệu quả hơn chiến lược giá đồng loạt, như trong trường hợp vé tàu vừa rồi; đôi khi tình thế lại là ngược lại trong ví dụ về thuốc điều trị HIV/AIDS. Nhưng chúng ta có thể đưa ra được sự phân tích sâu xa hơn thế. Bất kỳ khi nào chiến lược giá cả không thể tăng cao doanh số bán hàng và chỉ đơn thuần chuyển hàng hóa từ những người sẵn sàng trả nhiều tiền hơn để mua chúng, như những người đi làm hàng ngày, sang những người chỉ chấp nhận mua chúng với giá thấp hơn, như những sinh viên trong ví dụ về công ty TrainCorp thì rõ ràng là nó không hiệu quả bằng chiến lược giá đồng loạt rồi.

Còn đây là giải pháp trung gian. Rất nhiều chiến lược giảm giá đi theo cả hai cách: mở thêm vài thị trường mới nhưng cũng tạo ra sự lãng phí khi nhượng lại hàng hóa từ những người đồng ý với giá cao sang những người chỉ chấp nhận mức giá rẻ. Ví dụ, cuốn sách này được in với bìa cứng với giá cao và sau đó thì được tái bản lại trên loại giấy thường có giá rẻ hơn. Mục đích là nhằm vào các thư viện hoặc những ai không đủ kiên nhẫn khi nghe tôi nói. Một kết quả tốt là nhà xuất bản có thể bán sách bìa mềm với giá rẻ, bởi doanh thu bán loại bìa cứng bù lại một số chi phí, vì thế chúng sẽ tới được nhiều độc giả hơn. Nhưng hậu quả khác là vì ấn bản đầu tiên lẽ ra phải rẻ hơn thế nhiều nếu chỉ có một cuốn sách bằng giấy mỏng tái bản thôi nên một số người sẽ hoãn việc mua nó. Đó chính là bản chất cuộc sống giống như trong một thế giới tồn tại sự khan hiếm: khi các công ty tranh nhau khai thác lợi thế khan hiếm của mình, tình thế hầu như không phải luôn luôn hiệu quả hơn, hay nói cách khác, chúng tôi - những nhà kinh tế luôn luôn có thể nghĩ ra một phương án nào đó tốt hơn.

Tôi nói là “hầu như” bởi vì bất kỳ công ty nào có thể thực hiện một chiến lược giá cả hoàn hảo nhằm vào từng cá nhân sẽ chẳng bao giờ chịu mất vụ làm ăn này: các khách hàng giàu có hoặc nghiện mua sắm sẽ trả rất nhiều tiền, những ai nghèo hoặc thờ ơ với sản phẩm sẽ trả rất ít, nhưng chẳng có ai sẵn sàng trả giá sản phẩm lại bị khước từ cả. Tình thế này hẳn là hiệu quả.

Mặc dù vậy, nhìn vấn đề một cách thực tế sẽ thấy rằng hầu như việc các công ty có nhiều thông tin về khách hàng đến nỗi có thể có được những thương vụ làm ăn hiệu quả đến mức hoàn hảo như vậy là điều không thể. Công ty đó cần phải thăm dò kỹ càng từng khách hàng tiềm năng của mình để biết được họ mong muốn loại hàng hóa đó đến mức nào; sẽ cần phải có một siêu máy tính để điều khiển được chiếc máy đếm tiền đó. Điều này quả là không khả thi. Nhưng có lẽ nó cũng làm bạn phải suy nghĩ. Sẽ ra sao nếu bạn có thể đưa

mọi sở thích của các khách hàng vào máy tính? Sẽ ra sao nếu bạn có được tất cả những thông tin mà bạn cần để không bỏ lỡ một cơ hội thu lợi nhuận nào? Liệu khi đó thế giới có là một nơi tốt đẹp hơn chăng?

Có thể điều gì đó đã thu hút sự chú ý của bạn. Khi PillCorp thay đổi chiến lược giá đồng nhất trên toàn cầu là họ đã làm một điều gì đó không chỉ là vì lợi nhuận mà còn vì hiệu quả và sự công bằng. Chúng ta có thể nói khái quát như thế nào khi lòng tham lam cá nhân để ảnh hưởng đến lợi ích của cộng đồng? Để biết được câu trả lời cho những câu hỏi này và nhiều câu hỏi khác nữa, xin các bạn hãy đọc tiếp.

Chú thích:

14 Còn gọi là Ferris Wheel.

3 - THỊ TRƯỜNG HOÀN HẢO VÀ THẾ GIỚI SỰ THẬT

Có thể bạn sẽ không mong chờ rằng phim của Jim Carrey 15 và kinh tế học có nhiều điểm tương đồng, nhưng trên thực tế có khối thứ mà chúng ta có thể học được từ chàng diễn viên hài đeo chiếc mặt nạ bằng cao su ấy đấy. Chúng ta hãy nói đến bộ phim Liar, Liar (Kẻ nói dối), một bộ phim kể về câu chuyện của Fletcher Reede. Do lời hứa trong ngày sinh nhật con trai, Fletcher Reede bị trói buộc vào mệnh lệnh phải nói tất cả sự thật trong 24 giờ. Đây thực sự là vấn đề nan giải đối với Fletcher bởi vì anh là một luật sư, hay gọi theo cách khác là một kẻ nói dối chuyên nghiệp, do con trai anh ta hiểu rõ điều đó, nên sự hài hước xảy ra sau khi Fletcher bị hóa phép làm cho khiếp đảm và phải tự thốt ra những câu trả lời trung thực cho mỗi câu hỏi đặt ra cho anh. Không có nhiều chi tiết hư cấu như của một bộ phim hấp dẫn, nhưng thị trường tự do cũng giống như con trai của Fletcher - chúng bắt bạn phải nói ra sự thật. Tuy nhiên, trong khi kết quả bộ phim là nhân vật của Jim Carrey bị bẽ mặt thì ngoài đời chúng ta lại phát hiện ra rằng thế giới với sự trung thực sẽ dẫn tới một nền kinh tế hiệu quả hoàn hảo, nền kinh tế mà trong đó không có chuyện người này được lợi mà kẻ khác lại không bị thiệt.

Trong chương này, chúng ta sẽ xem theo thuật ngữ kinh tế “sự thật” có nghĩa là gì, có hiệu quả như thế nào và tại sao tính hiệu quả lại tốt. Chúng ta cũng sẽ bàn đến những hạn chế của tính hiệu quả: nó có thể đem đến những bất công gì và tại sao chúng ta phải nộp thuế, v.v... Như chúng ta sẽ thấy, thuế cũng giống như những lời nói dối: chúng can thiệp vào thế giới sự thật. Nhưng tôi sẽ chỉ cho các bạn một cách mà trong đó vấn đề thuế má được thực hiện công bằng và hiệu quả. Đây có thể là tin tốt lành cho những người có tuổi đang phải gắng sức chi trả hóa đơn phí điện hoặc ga cho lò sưởi vào mùa đông, nhưng có lẽ sẽ không tốt lắm cho Tiger Woods 16.

Hãy tưởng tượng rằng bạn cũng sẽ làm điều giống như con trai của Fletcher ước trong ngày sinh nhật, không phải chỉ vì ông bố lèo mép của mình mà còn vì cả thế giới. Vì vậy, hãy mua một cốc cappuccino trong thế giới sự thật. Trước khi cho sữa và kem vào cà phê cho bạn, người phục vụ nhìn bạn từ đầu xuống chân và hỏi:

“Anh sẵn sàng trả nhiều nhất là bao nhiêu cho ly cà phê này?”

Bạn muốn nói dối và giả vờ rằng bạn thực sự không muốn uống nó, nhưng những lời nói thật lại trôi tuột ra:

“Tôi đang cai chất cafein. 15 đô-la.”

Với nụ cười ngây ngô, người phục vụ tính tiền cho chỗ đồ uống đắt cắt cổ mà bạn vừa tiêu thụ, nhưng bạn lại có bao câu hỏi ập đến:

“Những hạt cà phê đó đáng giá bao nhiêu?”

“Bạn phải trả bao nhiêu cho cốc đựng cà phê và chiếc nắp của nó?”

“Phải mất bao nhiêu tiền để nuôi được một con bò và nó có thể cho bao nhiêu sữa?”

“Chi phí cho điện năng để làm lạnh, làm nóng và thắp sáng tốn bao nhiêu?”

Giờ đây, đến lượt người phục vụ rơi vào tình thế tiến thoái lưỡng nan của Fletcher Reede. Dù có cố gắng né tránh câu hỏi hoặc cố ý tăng giá các chi phí lên như thế nào thì cô cũng không thể thốt ra nửa câu dối trá được. Hóa ra cốc cà phê cappuccino đó không phải giá 15 đô-la, mà là chưa đầy 1 đô-la. Người phục vụ ra sức thỏa hiệp, nhưng bạn còn đưa ra một câu hỏi chết người hơn:

“Trong vòng 30 mét quanh đây có tiệm cà phê nào như thế này không?”

“Có...” - cô ấy rên rỉ, sau đó ra dấu bằng đầu trong một điệu bộ thất bại thảm hại.

Bạn bước ra khỏi quán cà phê giờ nằm trong tầm kiểm soát an toàn của mình với cái giá mặc cả là 92 xu một tách cà phê.

Giá cả là tùy chọn: nghĩa là chúng tiết lộ thông tin

Có một sự thật cơ bản trong bất kỳ một hệ thống giá cả nào. Sự thật này tới từ thực tế là các cửa hàng và người tiêu dùng không nhất thiết phải bán hoặc mua hàng với một mức giá cụ thể nào đó. Họ có thể không cần phải làm thế. Nếu bạn chi sẵn lòng trả 15 xu cho cốc cà phê thì chẳng ai có thể bắt bạn phải trả nhiều hơn hoặc ngược lại cũng chẳng ai ép được người bán hàng phải hạ giá xuống. Chỉ đơn giản là không có việc mua bán nào ở đây nữa.

Tất nhiên, thỉnh thoảng bạn nghe thấy người ta than phiền là nếu như họ muốn cái gì đó, giả sử là một căn hộ trong khu Central Park West (khu vực đất tiền – HD) - thì họ phải trả một cái giá cắt cổ. Điều đó đúng, nhưng mặc dù đôi khi giá cả không được công bằng cho lắm thì bạn cũng chẳng bị bắt buộc phải chi tiền ra. Bạn luôn luôn có thể quyết định dùng số tiền mình có mua một căn hộ khác ở Harlem hay Newark (các khu vực rẻ tiền ở New York và New Jersey), hay mua hẳn một triệu cốc cà phê cơ mà.

Trong thị trường tự do, người ta sẽ chẳng mua thứ gì đáng giá ít hơn mức giá của chúng. Người ta cũng không dại gì mà bán sản phẩm của họ khi biết chúng thực sự đáng giá hơn giá bán mà họ đưa ra (hoặc nếu có thì cũng chẳng được lâu; các hãng hàng ngày bán cà phê bằng nửa chi phí làm ra chúng sẽ chẳng mấy chốc đi ngay vào con đường phá sản). Lý do rất đơn giản: không ai bắt được họ làm vậy, điều này có nghĩa là hầu hết các giao dịch trong thị trường tự do sẽ nâng cao tính hiệu quả, bởi chúng làm lợi cho cả đôi bên, hoặc ít nhất cũng không làm ai bị thiệt hoặc không gây hại cho ai cả.

Bây giờ bạn có thể bắt đầu thấy được lý do tại sao tôi nói giá cả “nói thật” và tiết lộ thông tin. Trong thị trường tự do, tất cả những người mua cà phê muốn được uống cà phê hơn số tiền trả cà phê, hay nói ngắn gọn hơn họ thích cà phê hơn bất kỳ thứ gì mà họ phải trả 92 xu. Có nghĩa là giá trị của sản phẩm đối với khách hàng là ngang bằng hoặc cao hơn giá của chúng; và đối với người sản xuất là ngang bằng hoặc thấp hơn giá của chúng. Tương như vấn đề này đã rất rõ ràng, nhưng hóa ra lại có khá nhiều ngụ ý.

Sẽ hơi nhỏ nhặt khi nói rằng trong thị trường tự do chúng ta biết khách hàng đánh giá cao cà phê hơn số tiền họ bỏ ra để mua nó. Song, nó không vụn vặt như bề ngoài đâu. Đầu tiên, mảnh thông tin “nhỏ nhặt” này đã chứa đựng nhiều hơn những gì chúng ta có thể nói về bất kỳ thứ gì được giao dịch ngoài thị trường, ví dụ như sân bóng chày mới đang gây tranh cãi lớn tại thủ đô Washington. Đội bóng chày Montreal Expos đồng ý chuyển tới thủ đô với điều kiện là chính phủ phải bao cấp chi phí xây dựng mới một sân vận động. Một vài người nói số tiền này khoảng 70 triệu đô-la, số khác lại cho rằng nó phải nhiều hơn thế. Có thể đây là một ý kiến hay, mà cũng có thể là không. Và chúng ta cũng chẳng biết đây có phải là cách sử dụng hợp lý số tiền nộp thuế hay không.

Những tranh cãi như vậy sẽ không còn nữa khi các quyết định được đưa ra trong hệ thống thị trường. Nếu tôi quyết định bỏ ra 70 đô-la để đi xem bóng chày cũng sẽ chẳng có ai bận tâm hỏi xem nó có đáng không. Tôi đã lựa chọn, và vì vậy rõ ràng đó là đánh giá của tôi. Lựa chọn tự do này đã sinh ra thông tin về sự ưu tiên và sở thích của tôi, và khi hàng triệu người trong số chúng ta đưa ra lựa chọn, giá cả ngoài thị trường sẽ là sự tập hợp lại mọi sở thích và ưu tiên của chúng ta.

Thị trường hoàn hảo: sự thật, toàn bộ sự thật và không gì hơn ngoài sự thật

Vậy thì mấu chốt nhỏ trong thị trường tự do khách hàng đánh giá cao cà phê cappuccino hơn số tiền họ bỏ ra mua chúng lại không hề nhỏ bé chút nào. Song, chúng ta không cần phải dừng lại ở đó.

Bây giờ hãy tưởng tượng rằng thị trường cà phê không chỉ tự do mà còn chứa đựng sự cạnh tranh khốc liệt, đến nỗi các doanh nhân phải luôn luôn lập ra các hãng mới với những ý tưởng mới và bước vào thương trường với quyết tâm cạnh tranh với mức giá thấp hơn với các công ty đang hoạt động. (Lợi nhuận lớn trong ngành công nghiệp cạnh tranh này chỉ đủ để trả cho công nhân và thuyết phục các nhà doanh nghiệp rằng nếu họ đi gửi tiền tiết kiệm thì sẽ không có lợi nhiều hơn.) Sự cạnh tranh sẽ làm giá cà phê giảm xuống “chỉ phi

cận biên” - tức là mức chi phí hăng cả phê phải chịu khi làm thêm một đơn vị cả phê cappuccino, nếu bạn không quên thì chi phí này là dưới 1 đô-la. Trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo thì giá cả phê sẽ đúng bằng chi phí cận biên làm ra nó. Nếu giá thấp hơn, doanh nghiệp sẽ thua lỗ. Nếu giá cao hơn, các hãng mới sẽ nhảy vào thị trường hoặc các hãng cũ sẽ tăng sản lượng cho đến khi giá bị giảm xuống. Thật bất ngờ, giá cả không truyền tải một thực tế mờ nhạt (“cốc cả phê này đáng giá 92 xu, hoặc hơn đôi với người tiêu dùng, và tiệm cả phê mất 92 xu, hoặc ít hơn để làm ra nó”) mà một sự thực chính xác 100% (“tiệm cả phê mất đúng 92 xu để làm ra cốc cả phê này”).

Sẽ ra sao nếu các ngành công nghiệp khác cũng là những thị trường cạnh tranh hoàn hảo? Điều đó có nghĩa là đối với mọi mặt hàng thì giá cả của chúng đều ngang bằng với chi phí cận biên. Mọi sản phẩm đều có mối liên hệ tới những sản phẩm khác thông qua một hệ thống giá cả cực kỳ phức tạp, vì vậy mà nếu có sự thay đổi gì đó ở một nền kinh tế (ví dụ có sương giá tại Brazil, hoặc con số iPod tại Hoa Kỳ) thì tất cả những thứ khác cũng sẽ thay đổi theo, có thể với mức độ không nhận thấy, có thể rất rõ ràng, để điều chỉnh cho phù hợp. Ví dụ, sương giá tại Brazil sẽ tác động tới sản lượng cả phê thu hoạch được và làm giảm lượng cả phê cung cấp trên toàn thế giới. Điều này sẽ làm tăng chi phí của những người rang cả phê phải trả đến mức đủ ngăn việc uống cả phê để bù lại sự sụt giảm. Nhu cầu của những sản phẩm thay thế như chè chẳng hạn, cũng sẽ tăng lên đôi chút. Điều này khuyến khích tăng giá chè cũng như khuyến khích nhu cầu cung cấp chè nhiều hơn. Nhu cầu của những sản phẩm phụ đi kèm như kem cho vào cả phê cũng sẽ giảm đi đôi chút. Tại Kenya, các nông dân trồng cả phê sẽ thu được lợi nhuận lớn và sẽ đầu tư vào những cải tiến như lợp mái nhôm cho ngôi nhà của họ; thế là giá nhôm lại tăng và một vài nông dân sẽ quyết định chờ một chút rồi hãy mua. Điều này có nghĩa là nhu cầu mở tài khoản cũng như các kết dụng tiền an toàn sẽ tăng lên, mặc dù đối với những nông dân kém may mắn hơn ở Brazil, với tình trạng mùa vụ thất bát, thì cảnh ngộ ngược lại cũng có thể xảy ra. Các siêu máy tính trong thị trường tự do sẽ xử lý sự thật về nhu cầu và về giá cả và tạo cho mọi người động cơ để phản ứng lại theo những cách phức tạp đáng ngạc nhiên.

Đó có thể là một viễn cảnh giá định hài hước. Nhưng các nhà kinh tế có thể tính toán và đã tính toán những ảnh hưởng này. Khi hiện tượng sương giá xảy ra ở Brazil thì giá cả phê trên thế giới sẽ tăng lên, các nông dân Kenya mua mái lợp nhôm làm cho giá của mặt hàng này cũng leo thang và họ bắt đầu nhắm tính thời gian sửa chữa phù hợp để làm sao họ không phải mất quá nhiều tiền cho vụ “tân trang” này. Thậm chí các thị trường là không hoàn hảo thì chúng cũng có thể mang theo nó những thông tin vô cùng phức tạp.

Chính phủ các nước hoặc bất kỳ tổ chức nào cũng đều thấy rằng thật khó đối phó lại những thông tin phức tạp đến vậy. Tại Tanzania, cả phê không được sản xuất trong thị trường tự do nên không phải nông dân mà chính phủ mới là những kẻ được lợi nhất từ việc cả phê có giá cao như vậy. Từ xưa đến nay, chính phủ các nước đều không biết cách sử dụng đồng tiền khôn ngoan, phung phí quá nhiều vào việc tăng đồng lương bấp bênh cho các cán bộ công chức nhà nước, mà không hiểu được rằng mức giá cao đỉnh điểm đó chỉ là tạm thời mà thôi.

Đề hiểu được tại sao các thị trường lại xử lý thành công các loại thông tin phức tạp đến vậy, đầu tiên hãy nghĩ đến khách hàng. Chúng ta biết rằng anh ta sẽ không mua một cốc cappuccino trừ khi anh ta đánh giá nó cao hơn bất kỳ thứ gì khác với cùng số tiền. Nhưng với số tiền đó anh ta có thể mua được gì chứ? Trong thế giới sự thật của chúng ta, anh ta có thể mua bất kỳ thứ gì có giá ngang bằng hoặc thấp hơn thế. Nếu anh ta chọn cốc cả phê thì anh ta đang ngụ ý một thông điệp rằng trong tất cả mọi thứ hàng hóa cùng mức giá, anh ta muốn cả phê được làm ra nhiều nhất.

Tất nhiên ở đâu đó những người khác lại không tiêu tiền vào cả phê mà sử dụng chúng mua những thứ khác như vé xem phim, vé xe buýt, hay đồ lót; và có những người khác lựa chọn không không tiêu tiền mà gửi vào ngân hàng. Tất cả những nhu cầu này cạnh tranh

với nhau và buộc nhà sản xuất phải phân ứng lại. Nếu người ta muốn máy tính thì họ phải xây dựng nhà máy, thuê công nhân, mua nhựa và kim loại, những thứ sẽ được chuyển từ những mục đích khác sang để đưa vào sản xuất máy tính. Nếu người ta muốn cà phê thay vì đồ lót thì sẽ có nhiều vàng đất được dùng để trồng cà phê hơn là vào những mục đích khác, ví dụ như xây dựng công viên, nhà cửa, trồng thuốc lá. Các cửa hiệu đồ lót sẽ được thay thế bằng những tiệm cà phê. Tất nhiên, các công ty mới đi vào hoạt động sẽ phải vay tiền từ ngân hàng nên lãi suất sẽ tăng hoặc giảm tùy theo tỷ trọng giữa số người muốn gửi tiền vào và số người muốn vay tiền. Lãi suất đơn thuần là một loại giá khác: giá của việc tiêu dùng cho hôm nay mà không phải là năm sau. (Có thể bạn sẽ nghĩ rằng lãi suất được thiết lập bởi các ngân hàng trung ương như Alan Greenspan tại Cục Dự trữ Liên bang hoặc Ngân hàng Mervyn King tại Liên hiệp Ngân hàng Anh quốc. Thực ra, hội đồng điều hành của cả hai ngân hàng này chỉ thiết lập lãi suất “trên danh nghĩa”. Còn lãi suất thật sự là con số được tính sau lạm phát - con số này được thị trường thiết lập có sự tác động của các ngân hàng trung tâm.)

Những thay đổi không dừng lại ở đây. Những cơn sóng lẫn lẫn vẫn tiếp tục trong hệ thống giá cả. Chúng lan ra một số ngành kinh tế với một tốc độ nhanh khủng khiếp và gây nên những cơn địa chấn tuy chậm nhưng có ảnh hưởng mạnh mẽ vô cùng đến các lĩnh vực khác như giáo dục và công nghệ. Ví dụ, nếu không có đủ các công nhân lành nghề để sản xuất máy tính thì các hãng sản xuất như Dell hay Compact sẽ phải đào tạo họ, hoặc tăng lương lên để hút họ từ tay những “tay chơi” khác như Apple hay Gateway. Do mức lương của những người có tay nghề tăng nên mọi người sẽ thấy đáng đầu tư thời gian và tiền bạc để đi học. Sự quan tâm của các nhà sản xuất trong việc cho ra những chiếc máy tính có giá thành rẻ hơn hoặc có chất lượng tốt hơn sẽ làm bùng nổ số lượng các trường dạy nghề cũng như các phòng thí nghiệm nghiên cứu. Nhu cầu nhựa cao hơn sẽ làm tăng giá loại nguyên liệu thô là dầu thô, điều mà đến lượt nó lại khuyến khích những ai đang sử dụng dầu làm năng lượng chuyển qua tìm những loại nhiên liệu thay thế rẻ hơn hoặc đầu tư vào công nghệ tiết kiệm năng lượng. Và cứ tiếp tục như thế. Một số trong những tác động này có thể là rất nhỏ. Số khác có thể lại rất lớn. Một vài tác động có tác dụng ngay lập tức. Số khác dù vài thập kỷ cũng chưa nhận thấy. Nhưng trong thế giới thật, thế giới của những thị trường hoàn hảo, tất cả chúng đều có ảnh hưởng nhất định.

Kết quả của việc liên kết hàng loạt những thị trường cạnh tranh hoàn hảo như thế này là gì?

Các công ty đang làm theo đúng cách. Bất kỳ công ty nào phung phí các nguồn lực, lạm dụng nhân lực, hoặc sử dụng sai công nghệ sẽ đều đi đến phá sản. Mỗi sản phẩm đều được sản xuất theo cách hiệu quả nhất.

Các công ty đang sản xuất đúng loại mặt hàng. Giá thành sản phẩm ngang bằng chi phí làm ra chúng. Giá cả cũng phản ánh điều kiện mà tại đó khách hàng có thể thỏa hiệp ưu tiên này để lấy một ưu tiên khác. (Hai cốc cà phê bằng một chiếc bánh táo và hạnh nhân phết kem; bạn thích đấng nào hơn?) Giá cả là một đường thẳng trực tiếp truyền thông tin từ việc sản phẩm có giá là bao nhiêu đến việc khách hàng thích những sản phẩm gì, và ngược lại.

Sản phẩm đang được sản xuất theo một tỷ lệ hợp lý. Nếu có quá nhiều cà phê được sản xuất, các nhà sản xuất sẽ phải giảm giá; và nếu số lượng chế biến quá ít thì ngược lại, họ sẽ tăng giá. Dù là tình huống nào đi chăng nữa thì nó cũng sẽ tự điều chỉnh cho phù hợp. Trong thị trường cạnh tranh, giá cả bằng với chi phí; chẳng có động lực cho ai sản xuất ít hơn (từ bỏ lợi nhuận kinh doanh) hoặc sản xuất nhiều hơn (tạo ra sản phẩm có giá cao hơn mức người mua hàng đồng ý trả).

Quy luật cạnh tranh - giá bằng chi phí và bằng giá trị của món hàng (đối với người tiêu dùng) tạo nên tính hiệu quả.

Hàng hóa đi đến “đúng” đối tượng tiêu dùng. Những người duy nhất mua sản phẩm là những người đồng ý trả một mức giá hợp lý. Giả sử tôi tịch thu ly cappuccino từ Axel và đưa nó cho Bob. Trong thế giới sự thật, điều này thật là lãng phí. Axel sẵn sàng chi tiền mua

cốc cà phê đó, còn Bob thì không. Điều này có nghĩa là Axel đánh giá cà phê cao hơn Bob, và sự tịch thu của tôi là không hiệu quả. Chú ý rằng ở đây tôi coi “đúng” và “hiệu quả” là ngang nhau, một giả định vẫn chưa hoàn toàn chắc chắn và chúng ta sẽ cùng nhau kiểm tra.

Vì vậy, nếu sản phẩm phù hợp đang được sản xuất với số lượng phù hợp và tôi được tay người tiêu dùng đánh giá cao sản phẩm đó nhất thì sẽ chẳng còn chỗ để đạt được sự hiệu quả nào nữa. Nói theo cách khác, bạn sẽ không thể đạt được tính hiệu quả nhiều hơn một thị trường cạnh tranh hoàn hảo. Và sự thật trong hệ thống giá cả tất yếu có thể suy ra là: đối với các công ty, giá cả đại diện thực sự cho chi phí, còn đối với khách hàng nó là đại diện thật sự cho giá trị.

Cuộc sống không có thị trường

Do xã hội phương Tây phụ thuộc phần lớn vào thị trường tự do nên chúng ta thật khó mà tưởng tượng nổi sẽ như thế nào nếu như chúng ta không như vậy nữa, hoặc chẳng dễ dàng gì nếu chúng ta muốn lùi lại một bước và để xem thị trường có những tác động lớn như thế nào. Tuy nhiên, bất kỳ nền dân chủ hiện đại nào cũng đều đang cung cấp cho chúng ta những hàng hóa ngoài hệ thống thị trường và việc nhìn vào những cách cung cấp hàng hóa như vậy cho chúng ta thấy cả những dấu hiệu của những điểm mạnh và yếu của thị trường. Hãy nghĩ đến những cảnh sát địa phương thân thiện của bạn, lực lượng này được hưởng lương thông qua hệ thống thuế quan phi thị trường. Hệ thống phi thị trường có một số thuận lợi, ví dụ như khi bạn ấn số 911 sẽ chẳng có ai ti mẩn hỏi bạn về những thông tin chi tiết trong tấm thẻ tín dụng của bạn. Chính phủ có bổn phận bỏ tiền ra để lo cho sự an toàn của cả người giàu và người nghèo, mặc dù không phải lúc nào cũng được như thế.

Song, hệ thống phi thị trường cũng chứa đựng những bất lợi. Thí dụ, nếu một sĩ quan cảnh sát cư xử thô lỗ hoặc tỏ ra kém năng lực thì bạn cũng chẳng có sự lựa chọn nào khác tốt hơn. Nếu bạn nghĩ rằng cảnh sát đang can thiệp quá đáng vào đời tư của bạn thì bạn cũng không phải là người có quyền giảm bớt sự “bảo vệ” đó. Tương tự, bạn cũng không thể bỏ ra nhiều tiền hơn nếu bạn muốn được an toàn nhiều hơn. Không đâu, bạn sẽ phải vận động hành lang lực lượng cảnh sát địa phương và hy vọng họ sẽ xem xét yêu cầu của bạn.

Hệ thống giáo dục công lập cũng là một ví dụ khác của những dịch vụ phi thị trường mà rất nhiều người trong chúng ta đang sử dụng. Ở cả Anh và Mỹ cũng có rất nhiều các ông bố bà mẹ gửi con mình đến học tại những trường công lập do ngân sách chính phủ chi trả. Nhưng những ngôi trường này cũng không hoàn toàn giống nhau. Chúng khác nhau về không khí, về sự chú trọng trong việc giảng dạy kiến thức. Quan trọng hơn cả, một số là những trường có chất lượng giáo dục tốt, một số lại không. Giải pháp thị trường cho trường học cũng tương tự như giải pháp thị trường cho thực phẩm: thực phẩm tốt nhất sẽ dành cho những ai sẵn sàng chi tiền ra - điều này cũng ngụ ý rằng họ là những người gần như có thể trả mức giá được đưa ra. Nhưng trong nền kinh tế quốc doanh không có chuyện giá cả ở đây. Thay vào đó là gì? Các phụ huynh đứng xếp hàng, thương thuyết và đấu tranh. Họ chuyển đến các quận khác với các trường học tốt hơn. Ở Anh, các trường học tôn giáo do chính phủ tài trợ thường có những thành tích giáo dục vào loại khá khâm nhất. Vì vậy, những người theo thuyết vô thần cũng đưa con cái họ đến nhà thờ hòng mong có được những lời giới thiệu hay ho nhất từ các mục sư để chúng vào được các ngôi trường “điểm” này.

Giống như với trường học cảnh sát, hệ thống phi thị trường có những thuận lợi rất dễ chịu che giấu thực tế là người nghèo không được hưởng cùng một hệ thống giáo dục như người giàu. Nhưng một lần nữa, hệ thống phi thị trường cũng phải đối mặt với một vấn đề nghiêm trọng: sự thật về giá trị, chi phí và lợi ích biến mất. Không thể nói được rằng cặp cha mẹ nào ghi tên cho con vào học ở những

trường nhà thờ là vì những lý do tôn giáo và cặp cha mẹ nào là đang tìm kiếm kết quả học tập tốt hơn cho con cái mình. Cũng không thể biết được rằng các phụ huynh sẽ sẵn sàng trả bao nhiêu để có được nhiều giáo viên hơn cũng như những cơ sở vật chất tốt hơn. Trong hệ thống thị trường sự thật về chi phí xây dựng một ngôi trường có chất lượng cũng như ai sẽ đồng ý với mức giá đó sẽ xuất hiện. Còn hệ thống phi thị trường lại chưa thể trả lời những câu hỏi cơ bản này.

Đường như người ta sẵn sàng trả tiền để con cái họ được học trong những trường tốt, và hiện tượng này ngày càng tăng bởi giá nhà tại những khu vực có các trường học danh tiếng đều cao hơn. Hệ thống phi thị trường, hệ thống ưu tiên cho con em những công dân địa phương, sẽ chuyển tiền từ túi những phụ huynh đó sang tay những ông chủ nhà đất cạnh những ngôi trường danh tiếng này. Điều này nghe có vẻ không được khôn ngoan cho lắm. Hệ thống thị trường đơn giản sẽ đưa đồng tiền đến nhiều ngôi trường tốt hơn.

Chức năng báo hiệu của giá cả

Giá cả thực hiện hai chức năng chứ không phải một. Trong hệ thống thị trường, giá cả đưa ra cách quyết định xem ai là người sẽ được học trong một số trường hữu hạn: bất kỳ ai chi tiền nhiều nhất thì con cái họ sẽ được học tại những trường tốt nhất. Đây là một thực thể không mấy dễ chịu mà hệ thống giáo dục công lập được thiết lập để ngăn chặn nó. Song, giá cả cũng là những tín hiệu xây dựng nhiều trường học hơn, thuê thêm nhiều giáo viên hơn cũng như tăng lương cho họ nếu thiếu giáo viên và sửa chữa cơ sở vật chất tiên tiến hơn. Về lâu dài, hệ thống giá cả sẽ chuyển sự sẵn sàng chi trả cho các ngôi trường tốt thành rất nhiều những ngôi trường tốt, cũng như việc nhu cầu tiêu thụ mạnh cà phê chắc chắn sẽ biến thành rất nhiều cà phê cappuccino.

Các chính trị gia không biết rằng chúng ta coi trọng các ngôi trường tốt hay sao? Họ có nên làm cho ngân sách chính phủ sẵn sàng phục vụ nhân dân không? Khó khăn nằm ở chỗ họ thấy chúng ta kêu rằng chúng ta muốn có những ngôi trường chất lượng cho con em chúng ta, nhưng họ cũng nghe thấy chúng ta kêu rằng chúng ta muốn có nhiều cảnh sát hơn trên đường phố, dịch vụ y tế được nâng cấp hơn, nhiều con đường lớn, chúng ta muốn có phúc lợi xã hội rừng rinh, thuê thấp, cà phê sữa caramel danh tiếng hiệu Venti có giá đắt gấp đôi bình thường. Thật không dễ cho chúng ta đòi hỏi tất cả những thứ này, nhưng với giá cả, bằng cách bắt chúng ta chi tiền theo khẩu vị của chúng ta, sẽ khám phá ra sự thật. Thuế cũng có những lợi thế của riêng nó, nhưng nhiều trong số này không đóng góp vào sự thật bởi chúng ta không thể lựa chọn có đóng thuế hoặc không tùy thuộc vào việc mỗi đồng tiền chúng ta bỏ ra có đúng theo ý nguyện của chúng ta hay không. Bởi giá cả là do bạn lựa chọn nên chúng có thể tiết lộ thông tin.

Chúng quy lại chẳng có gì trong những điều này trở thành một luận điệu mạnh mẽ chống lại việc cung cấp các dịch vụ an ninh hoặc một hệ thống trường học với tiến trình phi thương trường. Các hệ thống phi thương trường cũng có những mặt mạnh của nó, tuy rằng nó cũng đã đánh mất một điều gì đó rất quan trọng: thông tin, đó là thông tin về sở thích, nhu cầu, sự khao khát, thông tin về chi phí và sự bất tiện. Đôi khi việc mất thông tin là rất đáng giá bởi nó được bù lại bởi sự công bằng và ổn định. Song, thỉnh thoảng sự mù thông tin có thể làm cho một nền kinh tế, một xã hội loạn choạng trong sự hoang phí và rối loạn. Chúng ta nghĩ rằng giá trị mà chúng ta có được từ trường học và sự bảo vệ của cảnh sát đáng giá hơn số tiền chúng ta đóng thuế cho những dịch vụ này, nhưng chúng ta cũng không biết chắc. Tuy nhiên, đối với cà phê cappuccino thì lại không như vậy.

Hiệu quả đối nghịch với sự công bằng: Chúng ta có thể quản lý được sự thật không?

Một thị trường cạnh tranh hoàn hảo cũng giống như một mạng lưới siêu máy tính khổng lồ. Với khả năng xử lý đáng kinh ngạc và

những bộ cảm ứng trong từng phần của nền kinh tế - thậm chí có thể xâm nhập vào bên trong bộ não của chúng ta để đọc ra được mong muốn của chúng ta - thị trường luôn luôn tái tối ưu hóa sản xuất và phân chia kết quả hoàn hảo. Hãy nhớ rằng khi các nhà kinh tế nói nền kinh tế không hiệu quả thì có nghĩa là họ ám chỉ rằng có một cách để làm cho ai đó được lợi mà không hại đến người khác. Trong khi thị trường cạnh tranh hoàn hảo thì sự hiệu quả không đủ để đảm bảo một xã hội công bằng, hoặc thậm chí là một xã hội mà chúng ta mong muốn. Nói cho cùng, nó hiệu quả nếu Bill Gates có tất cả tiền bạc trên thế giới này và mọi người thì chết đói... bởi không có cách nào làm cho bất kỳ ai được lợi mà lại không làm cho Bill Gates bị thiệt. Chúng ta cần một cái gì đó hơn là sự hiệu quả. Vì vậy chẳng có gì ngạc nhiên nếu đôi khi chúng ta thích những lời nói dối êm dịu hơn. Ví dụ, để sưởi một căn hộ cho một quý bà có tuổi ở Minnesota là khá tốn kém, nhưng có thể chúng ta sẽ thích việc chu cấp nhiên liệu chứ không muốn bà phải đối mặt với sự thật về chi phí đó. Thậm chí thuế còn là nguyên nhân phổ biến của tình trạng thiếu hiệu quả hơn cả tiền trợ cấp bởi chính phủ đánh thuế các giao dịch ngoài thị trường và dùng số tiền đó vào những mục đích tốt đẹp khác như trường học, an ninh. Tại sao thuế lại không hiệu quả? Bởi nó làm tiêu huỷ thông tin mà giá cả mang đến trong những thị trường cạnh tranh hoàn hảo, thị trường hiệu quả. Đó là giá cả không còn ngang bằng chi phí, vì vậy chi phí cũng không còn ngang bằng giá trị. Ví dụ, mức thuế kinh doanh là 10% tạo ra một “lời nói dối” trong những trường hợp sau:

Giá cà phê cappuccino: 90 xu

Giá cà phê cappuccino trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo là 90 xu

Giá cà phê cappuccino sau khi trả thuế: 99 xu

Khách hàng sẵn lòng trả cho cà phê cappuccino: 95 xu

Cà phê cappuccino bán ra: Không

Mức thuế tăng lên: Không

Có một việc mua bán sẽ mang lại 5 xu hiệu quả (cà phê cappuccino giá 90 xu nhưng được định giá ở mức 95 xu) nhưng sẽ chẳng bao giờ xảy ra do có thuế. Điều tồi tệ hơn là thuế vẫn chưa được trả. Nếu chính phủ có thể bỏ việc đánh thuế trong những trường hợp như thế này thì họ cũng sẽ không bị thiệt, mà người bán cà phê lại được lợi: rõ ràng ở đây đã đạt được sự hiệu quả.

Thật khó cho các nhân viên đi thu thuế biết được khi nào thì nên đánh thuế (các tình huống khi mà thuế má không làm thay đổi hành vi của người mua) và khi nào thì bỏ thu thuế (bởi những khách hàng tiềm năng sẽ trốn tránh nó bằng mọi cách, thông qua việc không mua cà phê nữa). Nhưng họ sẽ cố gắng làm như vậy và sử dụng các chiến lược giá cả đã nói đến trong Chương 2. Thuế thường cao hơn khi người ta ít quan tâm đến giá cả. Ví dụ, chính phủ đánh thuế cao đối với xăng và thuốc lá, không phải vì những lý do về môi trường mà bởi những người mua các mặt hàng này cần phải lái xe hay nghiện thuốc lá. Họ sẽ không thay đổi những hành vi cá nhân nhiều lắm kể cả khi chúng bị đánh thuế rất nặng. Chúng ta đang phải đối mặt với một tình thế tiến thoái lưỡng nan. Chúng ta muốn tránh tình trạng thiếu hiệu quả bởi điều đó sẽ làm cho chúng ta đánh mất cơ hội làm lợi cho ai đó mà không khiến ai phải chịu thiệt. Nhưng thuế lại gây nên sự thiếu hiệu quả và hầu hết chúng ta đều nghĩ rằng chúng ta cần đóng thuế để tái phân phối lại thu nhập (theo một phạm vi lớn hơn hoặc nhỏ hơn) từ người giàu sang người nghèo. Dường như chúng ta đang phải đối mặt với hai mệnh lệnh trái ngược nhau: tránh né sự phi phạm không cần thiết chính là “sự thiếu hiệu quả”, song lại phải chắc chắn rằng sự giàu có ít nhất cũng phải được phân bổ công bằng một chút. Điều mà chúng ta cần là một giải pháp làm cho nền kinh tế của chúng ta vừa hiệu quả vừa công bằng.

Chúng ta có thể tạo ra những thị trường đem lại sự công bằng không?

Có đúng là chúng ta phải lựa chọn giữa tính hiệu quả của những thị trường hoàn hảo và sự công bằng của những can thiệp nhân đạo

của chính phủ hay không? Đây có vẻ như là kết luận của chính phủ các nước trên khắp thế giới tự do sau khi chứng kiến cuộc Đại Suy thoái và Chiến tranh thế giới thứ hai. Chính sách kinh tế mới (New Deal) của Tổng thống Roosevelt vào những năm 1930 để đối phó lại với cuộc Đại Suy thoái đã nâng cao vai trò của chính phủ Hoa Kỳ. Tại Anh, chính phủ hậu chiến của Clement Atlee quản lý khá nhiều lĩnh vực như y tế, sắt thép, hàng không, dầu khí, đường sắt và viễn thông. Các ngành kinh tế quốc doanh chỉ tiếp quản một phần nào bởi trong những năm hậu chiến vừa hoang tàn, vừa kiệt quệ nhưng tràn đầy hy vọng đó thì các nhà kinh tế lại có đôi chút tự tin vào các chuyên gia - những người đã vạch ra và sắp xếp đầu vào đầy những nỗ lực của chiến tranh và nghĩ rằng trong việc tổ chức lại nền kinh tế sao cho hiệu quả họ làm cũng không tồi đâu chứ. Chỉ có ít người có thể nhìn trước được sự sụp đổ sau đó của những nền kinh tế quốc doanh, cho dù đó là những quốc gia lớn như Liên Xô hay Trung Quốc, hoặc nhỏ như Tanzania hay Bắc Triều Tiên. Nhưng thậm chí nếu họ đã từng tin rằng các thị trường tự nhân là hiệu quả hơn thì thực tế sau đây cũng không xuất hiện ở đây cũng như vào những năm 1940: Chính phủ Đảng Lao động ở Anh sẽ vui vẻ chung sống với sự thiếu hiệu quả nếu nó đồng nghĩa với một xã hội công bằng hơn.

Song tình thế tiền thoái lương nan xưa như trái đất giữa tính hiệu quả và sự công bằng đã bị đập tan bởi một chàng trai trẻ đến từ New York có cái tên Kenneth Arrow, người biết tất cả về sự bất công sau khi anh, lúc đó còn là một thiếu niên, chứng kiến cảnh cha mình từ một doanh nhân thành đạt trở thành trắng tay và mất toàn bộ số tiền tiết kiệm trong cuộc Đại Suy thoái. Khao khát về sự công bằng xã hội đã xuất hiện trong Arrow, nhưng trong suy nghĩ anh vẫn không sao từ bỏ được câu hỏi về tính hiệu quả. Nhà kinh tế học trẻ tuổi này đã sắp xếp những suy nghĩ rất logic của mình để đấu tranh với sự căng thẳng giữa tính hiệu quả đúng đắn của thị trường tự do và mệnh lệnh rằng sự công bằng phải thắng thế. Giải pháp của anh thật xuất sắc, nó đã phá vỡ lối tư duy truyền thống về thị trường cạnh tranh và tính hiệu quả cao nhất của nó. Anh đã chứng minh rằng không chỉ tất cả các thị trường hoàn hảo đều hiệu quả mà tất cả những kết quả hiệu quả đều có thể đạt được trong một thị trường cạnh tranh, bằng cách điều chỉnh vị trí xuất phát. Arrow rất được những hoan nghênh và cho đến giờ anh vẫn giữ nguyên danh hiệu người giành Giải Nobel trẻ nhất trong lĩnh vực kinh tế. Nhưng tại sao những am hiểu sâu sắc của Arrow lại quan trọng đến vậy?

Tôi gọi đó là “định lý khởi đầu ưu tiên”. Thay vì tập trung vào sự phức tạp khủng khiếp của một nền kinh tế thực sự, hãy nghĩ đến một thách thức đơn giản của con người: chạy nước rút 100m. Người chạy nhanh nhất sẽ là người chiến thắng. Nếu bạn muốn mọi thí sinh đều chạy qua vạch đích cùng nhau, bạn chỉ có thể thay đổi luật chơi, ví dụ bằng cách yêu cầu những người chạy nhanh chạy chậm lại và mọi người phải nắm tay nhau khi chạy. Nhưng đó là sự lãng phí tài năng. Hoặc bạn có thể di chuyển một số vạch xuất phát lên một chút, một số vạch xuất phát xuống một chút sao cho mỗi người đều có thể chạy nhanh nhất mức có thể mà vẫn tuân theo luật và mục tiêu cuộc thi, người chạy nhanh nhất phải chạy thêm một đoạn nữa để bảo đảm anh ta vẫn sẽ về đích ngang bằng với người chạy chậm nhất.

Arrow cho rằng có thể áp dụng phương pháp tương tự vào việc cố gắng cân bằng những thái quá của thị trường cạnh tranh: thay vì tự can thiệp vào các thị trường này, thủ thuật là hãy điều chỉnh các vạch xuất phát bằng cách tạo ra những khoản thanh toán gộp và đánh thuế như trước kia.

Một ví dụ của việc đánh thuế gộp là chính phủ đánh thuế 800 đô-la với mọi đối tượng; hoặc tương tự, đánh thuế 800 đô-la với tất cả những ai trên 65 tuổi; hoặc một cách khác nữa là bắt tất cả những ai có họ trong giấy khai sinh bắt đầu bằng chữ H nộp một khoản thuế là 800 đô-la. Vấn đề nằm ở chỗ không giống như thuế thu nhập hay thuế kinh doanh đánh vào cả phê, thuế gộp chẳng ảnh hưởng đến hành vi của ai cả, bởi vì bạn chẳng thể làm gì để tránh né được nó cả. Vì vậy, khác với thuế kinh doanh, nó không dẫn tới sự mất hiệu quả. Tương tự, một ví dụ của việc tái phân phối gộp sẽ là việc cấp 800 đô-la cho những người có họ bắt đầu bằng chữ H, một chính sách mà

tôi sẽ rất nhiệt tình ủng hộ. (Chú thích: tác giả có họ là Harford, cũng bắt đầu bằng chữ H.)

Trong cuộc chạy đua nước rút 100m, việc đánh thuế gộp giống như việc di chuyển các vạch xuất phát lùi lại vài bước. Thuế thu nhập và thuế kinh doanh cũng giống như khi yêu cầu những người chạy nhanh nhất chạy chậm lại một chút. Cả hai loại thuế này đều có tác động bảo đảm một kết thúc ngang bằng hơn giữa các đối thủ, tuy nhiên việc di chuyển các vạch xuất phát thì không làm giảm tốc độ của ai cả. Trong bối cảnh của cuộc chạy đua này, có lẽ chúng ta thấy khá rõ ràng là một trong các phương pháp để có được một kết quả ngang tài ngang sức là hãy cho những người chạy chậm sự khởi đầu thuận lợi hơn. Trong bối cảnh một nền kinh tế, với hàng tỷ loại hàng hóa, nguyện vọng, nguyên liệu thô, tài năng, định lý khởi đầu ưu tiên là một tuyên bố táo bạo hơn rất nhiều. Nhưng điều sau đây là đúng: bạn có thể cho phép các nền kinh tế cạnh tranh sử dụng tất cả những kỹ năng, tất cả những nguyên liệu thô, tận dụng mọi cơ hội kinh doanh, hợp tác, học hỏi hay đầu tư... nhưng vẫn có được một kết quả công bằng bằng cách di chuyển các vạch xuất phát và để cho các thị trường hoàn hảo làm nốt phần việc của mình.

Ngụ ý ở đây là trong thế giới của thị trường hoàn hảo, thứ duy nhất cần thiết để đảm bảo cả sự công bằng và tính hiệu quả là chiến lược “khởi đầu ưu tiên”: một chương trình thuế gộp và trợ cấp đúng đắn để tạo cho mọi thành viên có một vị thế ngang bằng nhau. Khi đó thị trường hoàn hảo sẽ tìm thấy mọi cơ hội để có thể làm lợi cho tất cả mọi người từ những điểm khởi đầu được ưu tiên hơn của họ. Câu hỏi đặt ra ở đây là liệu điều này có thể thực hiện trong thực tế không?

Những ví dụ phi thực tế

Hãy lấy một ví dụ. Nhà triết học chính trị người Mỹ là Robert Nozick¹⁹ đã triển khai một lý luận rất nổi tiếng chống lại quan điểm “công lý cũng giống như công bằng”. Nói cách khác, ông nghi ngờ quan điểm rằng sự phân bố sự giàu có đặc biệt có thể được xem như là sự phân bố “tốt nhất” hoặc “công bằng”. Nozick đã lấy Wilt Chamberlain, một ngôi sao bóng rổ nổi tiếng vào những năm 60, 70 của thế kỷ trước, khi ông đang viết cuốn sách của mình, làm dẫn chứng. Chamberlain nổi tiếng là do tài năng sẵn có của mình; Nozick cảm thấy rằng điều này “chỉ” bởi vì sự giàu có của Chamberlain là kết quả của những quyết định chính đáng bởi các fan hâm mộ nhân vật này vui lòng trả tiền vé đến xem Chamberlain thi đấu. Tình huống đó đã có thể “chỉ” là theo như lời Nozick nói, nhưng liệu có bất kỳ tình huống nào dẫn tới một sự phân phối tiền của rất không đồng đều mà lại được coi là “công bằng” không? Có lẽ việc đánh thuế thu nhập của Chamberlain thật nặng sẽ làm cho tình hình trở nên công bằng hơn, nhưng Nozick cũng cảnh báo rằng nếu Chamberlain không thực sự thích môn bóng rổ và anh phải chịu một mức thuế quá sức chịu đựng thì có thể anh ta sẽ nghỉ chơi môn thể thao này luôn. Vì vậy, mặc dù tình thế có vẻ “công bằng” hơn, nhưng sẽ chẳng có doanh thu về thuế cũng như trò chơi bóng rổ nào nữa: một lần nữa lại là vấn đề đánh thuế cả phê cappuccino. Vậy như thế nào thì mới hợp lý khi gọi sự phân phối thu nhập là “công bằng” khi tất cả mọi người liên quan, cả cầu thủ và người hâm mộ đều thích những kết quả “không công bằng” hơn?

Nhờ có Kenneth Arrow mà giờ đây chúng ta mới biết rằng khi phải đối mặt với một ngôi sao thể thao đương đại như Tiger Woods thì giải pháp ở đây là hãy đánh thuế gộp trước đây cho anh ta với mức khoảng vài triệu đô-la. Anh ta vẫn sẽ có động lực kiếm tiền bằng cách tiếp tục chơi golf do anh ta không thể trốn thuế bằng cách đóng ít hơn như là anh ta sẽ làm để tránh mức thuế thu nhập cao. Chắc chắn anh ta sẽ kiếm tiền để bù lại các hóa đơn nộp thuế và sẽ vẫn giữ đủ số tiền để mua một chiếc ô tô gia đình và một ngôi nhà khang trang ở nơi nào đó không đắt lắm. Trong viễn cảnh này, chẳng có sự lãng phí hay thiếu hiệu quả nào, mà kết quả là “sự công bằng” vì nó đã đem

lại sự phân bổ của cái đồng đều hơn nhiều.

Rắc rỏi duy nhất của kế hoạch này là nó vô cùng phi thực tế. Vấn đề đặt ra không phải là việc không thể áp dụng thuế cho chỉ một cá nhân nào đó. Bằng chứng là Tổng thống Mỹ Franklin Roosevelt đã từng đưa ra tỷ lệ thuế thu nhập là 79%, nhưng mức đó cao quá đến nỗi chỉ có mỗi John D. Rockefeller trả nổi. Hơn nữa, vấn đề còn lớn hơn vì một khoản thuế gộp thực sự không thể làm thay đổi bất kỳ hành vi nào cả. Lý tưởng nhất là nó sẽ được quyết định trước khi Tiger Woods sinh ra, bởi nếu anh ta đoán được rằng anh ta phải có trách nhiệm đóng thuế do thành công của mình thì có thể anh ta đã chọn nghề khác.

Tất nhiên điều này là không thể xảy ra. Nhưng chúng ta cũng không nên từ bỏ định luật khởi đầu ưu tiên. Trong khi chúng ta không thể luôn luôn sử dụng cách đánh thuế và phân phối gộp thì chúng ta thỉnh thoảng cũng có thể áp dụng chúng. Và khi chúng ta có thể thì điều này rất đáng để quan tâm vì nó bảo vệ sự hiệu quả và sự trung thực của thị trường cạnh tranh song vẫn mang đến sự công bằng rất được mọi người chào đón.

Một ví dụ thực tế

Một ứng dụng khác thực tế hơn của định lý khởi đầu ưu tiên khác là nó có thể được sử dụng để giúp những người già không bị lạnh vào mùa đông mà không làm ô nhiễm môi trường. Vào một mùa đông điển hình ở Anh có tới 25.000 người cao tuổi chết do không được sưởi ấm đầy đủ. Để giải quyết mối quan tâm này, các loại nhiên liệu trong nhà được đưa vào danh mục thuế có mức thấp hơn những mặt hàng khác. Nhưng điều này nghe có vẻ hơi kỳ cục - nó giống như là giải pháp “đi giặt lũ”. Nếu chính phủ cần tăng doanh thu thuế lên - và tất cả chính phủ các nước đều làm như vậy, thì dường như sau đó sự ách chùng đầu tiên của một chiến lược hiệu quả sẽ là việc phải đánh thuế kinh doanh của mọi mặt hàng như nhau, bởi vì điều đó không làm thay đổi nhiều lắm các quyết định mua của người tiêu dùng. Một quan điểm cải tiến hơn sẽ gợi lại việc “nhắm vào giá cả” ở Chương 2. Do khách hàng không thể dễ dàng cắt giảm lượng nhiên liệu tiêu thụ của họ xuống nên họ cũng không quan tâm lắm đến giá của chúng. Vì thế, chính phủ sẽ đánh thuế nhiên liệu cao hơn một chút và ngược lại các mặt hàng khác thì thấp hơn một chút. Khách hàng sẽ không thay đổi quá nhiều hành vi mua bán của họ và vì vậy, sự thiếu hiệu quả sẽ là rất nhỏ. Thậm chí một cái nhìn phức tạp hơn sẽ cho thấy rằng chất đốt trong gia đình là nguồn năng lượng không thể tái chế và việc sử dụng nó gây nên ô nhiễm môi trường. Vì vậy, khả năng nó bị đánh thuế cao là chắc chắn nhiều hơn.

Trường hợp nhiên liệu dùng trong nhà bị đánh thuế thấp hơn và những mặt hàng khác có mức thuế cao hơn sẽ thật là khó hiểu cho đến khi chúng ta bắt đầu lo lắng về tình trạng những người già ngồi co ro trước chiếc lò sưởi đốt bằng ga hoặc dầu đã nguội ngắt mà họ không có đủ tiền mà bật nó lên. Đây có phải là một trong những sự lựa chọn khó khăn mà đôi khi chính phủ phải đau đầu không? Thật là không cần thiết. Thay vì bắt tất cả mọi người phải chịu tỷ lệ thuế thiếu hợp lý thì tốt hơn nên chọn lựa một tỷ lệ khôn ngoan song vẫn cho những người có tuổi hưởng sự ưu đãi - bởi họ nghèo và ốm yếu, nên họ cần nhiều hơi ấm hơn. Công thức chính sách đơn giản là tăng thuế nhiên liệu lên và lấy số tiền dư đó ra trợ cấp lại những người già cả, để họ có tiền bật lò sưởi lên và không còn bị lạnh nữa.

Chúng ta biết được từ định lý khởi đầu thuận lợi rằng với số tiền trợ cấp những người hưởng lương hưu sẽ có cách để đạt được những kết quả hiệu quả, điều mà có khi ngẫu nhiên lại không làm tăng lượng nhiên liệu được tiêu thụ. Không phải tất cả những người hưởng trợ cấp đều cảm thấy lạnh, và những người thấy lạnh có thể tìm ra được những giải pháp tốt hơn cho vấn đề. Một số người có thể dùng số tiền đó chuyển tới sống ở Florida. Một số có thể mua vật liệu bảo vệ ngôi nhà của mình để tránh cái lạnh. Những người không cảm thấy lạnh có thể tiêu tiền vào những thứ khác. Sẽ chẳng có ai phí phạm chất đốt hơn mức cần thiết, còn nếu khi họ đã cần thì họ sẵn sàng chi tiền để đáp ứng nhu cầu đó. Vấn đề của định lý khởi đầu ưu tiên là khi có một vấn đề phát sinh, rất đáng để chúng ta đặt ra câu hỏi xem

vấn đề đó có thể được giải quyết bằng cách sắp xếp lại các vạch xuất phát hơn là can thiệp vào đường đua hay không. Không phải lúc nào chiến lược này cũng thực tế, nhưng bởi thị trường tự do đều hiệu quả nên rất đáng để khai thác tính hiệu quả này nhằm đáp ứng mục tiêu của chúng ta.

Trong suốt chương này, chúng ta đã cùng nhau thực hiện cuộc hành trình tưởng tượng cũng kỳ lạ chẳng kém gì câu chuyện của Fletcher Reed. “Thế giới sự thật” là một thế giới nơi các thị trường đều toàn diện, tự do và mang tính cạnh tranh. Trong thực tế, có thể chúng ta sẽ có được một thế giới chứa đựng những thị trường toàn diện, tự do và mang tính cạnh tranh bởi các luật sư khéo ăn khéo nói sẽ bắt đầu nói ra sự thật với tất cả mọi người.

Do đó, có thể bạn đang tự hỏi bản thân rằng tại sao bạn lại đọc một chương, thậm chí còn rất ngắn, về sự tưởng tượng kỳ quái của các nhà kinh tế. Câu trả lời là sự tưởng tượng giúp chúng ta hiểu được tại sao các vấn đề kinh tế lại nảy sinh song nó cũng giúp chúng ta đi đúng hướng. Chúng ta biết rằng một thế giới với những thị trường hoàn hảo kết hợp với phương pháp khởi đầu ưu tiên cũng tốt như những gì chúng ta sẽ tiến tới. Khi những nền kinh tế thực trên thế giới có trục trặc, chúng ta biết cách tìm kiếm những thất bại của thị trường và chúng ta làm hết sức mình để giải quyết những thách thức này.

Chúng ta đã cùng nhau khám phá ra một trong những thất bại đó: một số công ty có lợi thế khan hiếm đã đặt giá sản phẩm của họ cao hơn giá thực tế rất nhiều - điều sẽ xảy ra trong thị trường cạnh tranh. Đó là lý do tại sao các nhà kinh tế học tin rằng có sự khác nhau quan trọng giữa việc ủng hộ thị trường và ủng hộ kinh doanh, đặc biệt là một số ngành kinh doanh đặc biệt. Một chính trị gia ủng hộ các thị trường tin vào tầm quan trọng của cạnh tranh và muốn ngăn chặn việc các doanh nghiệp đầu tư vào tay mình quá nhiều lợi thế khan hiếm. Một chính trị gia bị tác động mạnh mẽ bởi những người đi vận động hành lang tập thể sẽ làm ngược lại hoàn toàn.

Dù có bị các chính trị gia xúi giục hay không thì các công ty có lợi thế khan hiếm tự chúng cũng đã là một sự thất bại của thị trường rồi. Còn hai thất bại nữa. Trong hai chương tiếp theo, chúng ta sẽ bàn về chúng, còn bây giờ chúng ta tạm bỏ lại đằng sau “thế giới sự thật” gây rất nhiều sự tò mò và một lần nữa đối diện với thế giới thực của chúng ta.

Chú thích:

15 Jim Carrey: diễn viên, nhà hài kịch Mỹ, người đóng vai chính trong phim Kề nói dối.

16 Tay chơi golf nổi tiếng người Mỹ, hiện được xếp thứ hạng cao nhất trên thế giới và có thu nhập kỷ lục trong làng golf.

17 Clement Atlee (1883-1967): Thủ tướng Anh (1945-1951), thiết lập Dịch vụ Y tế Quốc gia (National Health Service), mở rộng sở hữu nhà nước đối với các ngành công nghiệp.

18 Kenneth Joseph Arrow (sinh năm 1921): Nhà kinh tế học người Mỹ. Năm 1972, ông được trao giải thưởng Nobel Kinh tế chung với nhà kinh tế học John R. Hicks.

19 Robert Nozick (1938-2002): Triết gia Mỹ, giảng dạy tại Đại học Harvard. Tác phẩm nổi tiếng nhất của ông là Anarchy, State, and Utopia (1974), tranh biện về nhà nước tối thiểu (nhà nước mà quyền lực chỉ bao gồm những quyền cần thiết nhất để bảo vệ người dân chống lại bạo lực, trộm cắp và cướp bóc.)

20 John D. Rockefeller (1839 - 1937): nhà công nghiệp dầu mỏ của Mỹ, đã có thời là người giàu nhất thế giới.

4 - GIAO THÔNG TRONG THÀNH PHỐ

Chúng ta thấy trong thế giới của những thị trường hoàn hảo, mọi thứ đều được tối ưu hóa. Các thị trường này đều hoàn toàn hiệu quả và cho ta những kết quả hoàn hảo không gì vượt trong mọi khía cạnh trừ việc phân phối. Từ định lý khởi đầu ưu tiên, chúng ta cũng rút ra một kết luận là chúng ta có thể giải quyết bất kỳ phân nản nào về vấn đề phân phối này trước khi chúng thực sự xảy ra. Đột nhiên, mọi vấn đề đều được dàn xếp đầu vào đây, hoặc ít nhất thì cũng là tất cả các vấn đề liên quan đến việc phân bổ hàng hóa và dịch vụ.

Điều này nghe thì hay đấy, nhưng tại sao sáng nay tôi lại phải mất hai tiếng đồng hồ chết dí vì bị kẹt xe trên đường đi làm? Hiện tượng những chiếc xe cứ nối đuôi nhau dài tít tắp là vô cùng lãng phí. Tất cả chúng ta đều có thể đi xe buýt, hoặc sử dụng các phương tiện giao thông công cộng, và chúng ta sẽ đều đến được nơi mình cần đến trong thủ đô trong vòng 15 phút. Vậy thì thị trường hoàn hảo nằm ở đâu trong thành phố? Tất nhiên, câu trả lời là nếu cứ lái xe dọc trên đường phố chẳng có thị trường hoàn hảo mà cũng chẳng phải là không có thị trường hoàn hảo. Điều mập mờ hơn có lẽ là có thể có thị trường đó cũng nên. Các nền kinh tế vận hành trơn tru sở dĩ vì nó chứa đựng toàn thị trường hoàn hảo mà những thị trường này không thú vị cũng chẳng thực tế. Nhưng do các thị trường hoàn hảo đưa ra một tiêu chuẩn quá rõ ràng như thế nên các nhà kinh tế học cảm thấy dễ dàng hơn trong việc bắt đầu từ chúng và tìm ra những gì đang có dấu hiệu không ổn hơn là bắt đầu từ con số không và xem xem cái gì đang đi đúng hướng. Và phương pháp tư duy về thế giới sẽ dẫn chúng ta tới giải pháp cho vấn đề giao thông trong thành phố.

Có điều gì không ổn với thế giới của tôi vậy?

Tôi là một người hạnh phúc, nhưng có những điều trong cuộc sống cứ làm tôi phát điên lên đến nỗi tôi ước tình thế của mình có sự thay đổi. Tôi ước tôi không phải nâng cấp phần mềm máy tính hai năm một lần với chi phí quá đắt như thế. Tôi ước tôi có thể tin vào tay bác sĩ chữa bệnh cho mình mỗi khi tôi ốm. Tôi ước đường phố của Washington không bị tắc nghẽn và ô nhiễm như thế này.

Đĩ nhiên đây là những phân nản mang tính cá nhân của tôi thôi, mà nếu cũng có nhiều người cảm thấy như vậy thì chúng cũng tương ứng với ba nguyên nhân chính mà trong đó các thị trường đã không thể thực hiện được những ý tưởng lớn về thuyết hoàn hảo. Như chúng ta thấy ở Chương 2, các thị trường không thể vận hành hiệu quả trước những lợi thế khan hiếm. Đó là một trong các vấn đề xảy ra với việc mua phần mềm máy vi tính - thị trường chỉ có duy nhất một công ty độc quyền, Microsoft, gã khổng lồ này nắm giữ quyền lực khủng khiếp để có thể đưa ra giá bán cắt cổ cho những sản phẩm của mình. Các thị trường cũng không thể “chạy tốt” được nếu những nhà hoạch định chính sách bị thiếu thông tin. Khi tôi đến gặp bác sĩ, tôi không hề biết rằng mình có được chữa bệnh một cách tốt nhất hay không, trong khi ông ta cũng không cần quan tâm chi phí điều trị là bao nhiêu, và công ty bảo hiểm của tôi thì có mọi động cơ để từ chối chi trả số tiền này mà không cần biết xem tình hình thực sự thế nào. (Chúng ta sẽ xem xét vấn đề y tế ở Chương 5.) Cuối cùng, các thị trường không thể hoạt động hiệu quả nếu một số cá nhân đưa ra quyết định làm ảnh hưởng đến những người vô can khác. Ví dụ như khi một người lái xe mua xăng từ trạm xăng thì điều này đều có lợi cho cả anh ta cũng như trạm bán xăng đó, nhưng lại làm hại đến những người ngoài cuộc, bao gồm cả những người lái xe khác, bởi họ phải hít thở khí CO₂ độc hại thải ra. Ba vấn đề lớn này được gọi là “những thất bại của thị trường”: lợi thế khan hiếm, vấn đề chúng ta đã nói đến ở Chương 1 và 2; sự thiếu thông tin, chúng ta sẽ đề cập khía cạnh

này trong Chương 5; và chủ đề của chương này, những quyết định có “tác dụng phụ” lên những người vô can khác. Các nhà kinh tế gọi những tác dụng phụ này là “những tác động ngoại vi” bởi nó nằm ngoài quyết định kia, ví dụ như quyết định mua xăng. Cho dù có phải vì lợi thế khan hiếm, thông tin không đầy đủ hay tác động ngoại vi hay không, khi nền kinh tế không thể vươn tới một “thế giới sự thật” lý tưởng thì những rắc rối vẫn còn tồn tại.

Các tài xế ảnh hưởng đến những người vô can như thế nào?

Washington, London, Tokyo, Atlanta, Los Angeles và Bangkok và bất kỳ một đô thị lớn nào trên thế giới đều chật cứng các loại xe ô tô con, xe buýt và xe tải. Những loại phương tiện đi lại này đang phá hủy nghiêm trọng hạnh phúc của biết bao con người vô tội khác. Chúng gây nên nạn ô nhiễm không khí. Phải thừa nhận là mức độ ô nhiễm không khí hiện nay ở London không đến nỗi nghiêm trọng như “Great Stink”²¹ của những năm 1850, mà trong đó hàng chục ngàn người chết vì bệnh tả. Nhưng vấn đề ô nhiễm không khí do giao thông gây ra không phải là một chuyện nhỏ: nhiều nghìn người chết vì những người khác muốn lái xe. Ở Anh, mỗi năm có khoảng 7.000 người chết ở độ tuổi còn rất trẻ do ô nhiễm giao thông, tương đương với tỷ lệ hơn 1/10.000 người. Tại Hoa Kỳ, Cục Bảo vệ Môi trường ước tính có tới 15.000 người chết trẻ do các hạt vật chất thải ra từ động cơ diesel. Trong những đô thị như London, giá phải trả của việc bị cản trở do tắc nghẽn giao thông thậm chí còn tệ hơn, nếu bạn nghĩ đến số giờ ngồi chờ đợi trong đồng xe cộ kẹt cứng, dù xét theo kiểu gì thì đó cũng là một sự lãng phí lớn năng suất lao động hay niềm vui hưởng thụ cuộc sống. Và sau đó là tiếng ồn, tai nạn và “hiệu ứng hàng rào”, những rào cản ngăn mọi người, đặc biệt là trẻ em đến trường, các cửa hàng mua bán trong khu vực, hoặc thậm chí là sang thăm người hàng xóm ở ngay bên kia đường.

Mọi người đều chẳng phải là ngốc: gần đúng khi nói rằng bất kỳ ai đi xe ô tô riêng đều có lợi từ việc lái xe. Nhưng họ làm như vậy dựa trên sự chịu đựng của những người xung quanh - những tài xế khác bị kẹt trong các đám xe cộ, những ông bố bà mẹ không dám cho con đi bộ tới trường, những khách bộ hành thì liêu minh băng ngang qua đường vì quá mệt mỏi với việc chờ đợi đèn xanh, các công nhân viên chức thậm chí giữa mùa hè oi ả cũng không dám mở cửa sổ bởi sự âm ỉ của các phương tiện giao thông.

Bởi mỗi tài xế khi lái xe đều đang tạo ra sự bất hạnh cho những người khác nên thị trường tự do không thể cung cấp giải pháp cho vấn đề giao thông được. Những hiệu ứng ngoại vi của sự tắc nghẽn và ô nhiễm là những chuyển khởi hành rất quan trọng từ “thế giới sự thật”. Trong “thế giới sự thật” mỗi một hành động ích kỷ đều được chuyển thành những việc làm tốt. Tôi ích kỷ mua cho mình một chiếc áo lót là bởi tôi muốn nó, với việc làm này, tôi đã đem nguồn lợi đến cho những nhà sản xuất áo lót và tôi chẳng làm hại ai cả. Những công nhân dệt may ở Trung Quốc, nơi sản xuất loại hàng này, cũng ích kỷ tìm kiếm cho bản thân mình một công việc tốt nhất, trong khi các nhà sản xuất ích kỷ tìm kiếm những người làm thuê có năng lực tốt nhất. Tất cả những điều này là vì lợi ích của tất cả mọi người. Hàng hóa được làm ra chỉ khi có người muốn mua chúng và chúng cũng chỉ được sản xuất bởi những người phù hợp với công việc này nhất. Những động lực vì bản thân mình được đặt ra để làm lợi cho tất cả chúng ta.

Các lái xe lại ở trong những tình huống khác. Họ không đền bù cho những gì họ gây ra cho người khác. Khi tôi mua áo lót, số tiền tôi trả là để bù cho các chi phí của quá trình sản xuất và bán nó cho tôi. Còn khi lái xe thì thậm chí tôi còn không cần nghĩ đến cái giá mà cả xã hội phải gánh chịu khi tôi mặc sức phi xe trên những con đường.

Các loại giá cả khác nhau: Giá cận biên và giá trung bình Cũng không công bằng lắm khi nói rằng các tài xế cứ sử dụng đường sá thoải

mái mà không phải trả một xu nào. Ở Anh, việc lái xe hoặc thậm chí chỉ đỗ xe trên đường thôi cũng là vi phạm pháp luật rồi, trừ khi bạn phải mất một khoản tiền khá khá hàng năm gọi là “thuế xe cộ”. Ở nhiều bang của Hoa Kỳ cũng áp dụng những loại thuế tương tự. Chính phủ đánh thuế xăng dầu cao đến nỗi gây nên sự bất bình rất lớn trong dư luận. Ví dụ, mùa thu năm 2000, hàng loạt các cuộc biểu tình đã ngăn chặn không cho chuyển nhiên liệu vào nước Anh và làm cho quốc gia này rơi vào tình trạng bế tắc. Hàng năm ở Anh, những người lái xe phải trả đến 20 tỷ bảng tiền thuế cho xe ô tô và nhiên liệu, còn ở Hoa Kỳ con số này là 100 tỷ đô-la. Nếu hỏi “họ đã trả đủ chưa?” là hỏi sai. Câu hỏi đúng phải là “họ có trả cho đúng thứ mà họ cần trả không?”. Tiếc rằng câu trả lời lại là không.

Ở đây có hai khái niệm khác nhau về giá, chính sự phân biệt này gây ra vấn đề. Mức chi phí trung bình mà một người lái xe mất cho một cuộc hành trình trong thành phố là khá cao nếu anh ta vẫn đang phải chi trả một khoản lệ phí bằng việc lái xe hàng năm. Nhưng mức giá anh ta mất thêm cho một hành trình nữa trong thành phố thì lại thấp: chuyển đi này không tốn nhiều nhiên liệu và những người lái xe không phải trả cho những chuyến tiếp theo này. Một khi bạn đã trả tiền cho quyền được lái xe trên đường ngay từ đầu rồi thì nếu bạn đi ít, bạn cũng không được giảm số tiền: bạn cũng có thể “lượn” từ sáng đến tối mà chẳng sao cả, bởi như vậy bạn cũng không mất thêm một đồng thuế nào nữa. Đây chính là sự khác biệt giữa mức giá trung bình và mức giá biên, chính là số tiền bạn phải trả thêm cho một cuộc hành trình nữa.

Để hiểu được tại sao sự khác biệt đó lại là vấn đề, hãy chuyển sang vấn đề chất cồn. Khi tôi đang là sinh viên, các câu lạc bộ và các hội thường có những buổi tiệc lớn là nơi có một số người không uống một chút nào và điều không ngạc nhiên lắm là hầu hết mọi người đều uống rất nhiều. Đó là do có hai loại vé. Loại vé “có chất cồn” cho phép người ta uống say bao nhiêu tùy thích sau khi đã thanh toán trước một khoản tiền nào đó, cứ cho là 10 bảng. Loại vé còn lại thì rẻ hơn nhiều, thay vào đó bạn phải uống loại nước cam chẳng ra gì và đứng vào một góc trong khi những “thần lưu linh” khác thì ngày càng say sưa túy lúy hơn. Đến bữa tiệc đó và uống vài vại bia là một lời đề nghị xa hoa, vì vậy hầu hết mọi người đều thích hoặc là sử dụng tối đa cơ hội uống không giới hạn, hoặc là hoàn toàn không đụng đến một giọt rượu nào. Tất nhiên, kết quả là sự hỗn độn, mặc dù vài người cho rằng điều này là nhằm mục đích làm cho bữa tiệc vui nhộn hơn mà thôi.

Các trường đại học thấy việc say xỉn là một vấn đề, vì vậy ở buổi tiệc sau họ đã quan tâm đến việc giải quyết nó bằng cách tăng khoản lệ phí trả trước lên, ví dụ là 20 bảng. Nhưng mọi chuyện lại có khả năng như sau: trong khi một số người sẽ chuyển sang những kẻ bất bình uống nước cam hoặc xin ra khỏi các hội, câu lạc bộ, thì hầu hết những số khác lại thấy rằng đi ăn tiệc mà không uống một chút thì chẳng có ý nghĩa gì cả. Thế là dù có cầu nhau nhưng họ vẫn dốc sạch tiền trong ví ra cho cuộc vui chơi. Và đến cuối bữa tiệc thì họ cũng dốc sạch dạ dày của mình trong những cơn nôn thốc nôn tháo.

Trường đại học đã hiểu sai vấn đề. Họ nghĩ rằng sinh viên đang uống quá nhiều và cho rằng giải pháp cho vấn đề này có lẽ sẽ liên quan đến việc tăng giá đồ uống chứa cồn lên. Vấn đề nằm ở chỗ có những cách khác nhau để mô tả giá đồ uống. Đó là giá của người uống: 10 bảng. Rượu có một mức giá trung bình: đối với những sinh viên điển hình - những người uống tận 20 cốc thì mỗi cốc chỉ có 50 xu mà thôi. Đó chính là giá biên của đồ uống và giá này là bằng 0. Một khi bạn đã trả trước khoản lệ phí đó, bạn có thể uống bao nhiêu tùy thích.

Câu hỏi đặt ra là: nếu bạn đang điều hành một trường đại học thì bạn sẽ dùng cách nào trong ba cách dưới đây: (a) tăng khoản phí trả trước cho đồ uống? (b) mua loại nước cam ngon hơn? Hay (c) bỏ khoản lệ phí trả trước ra và chỉ bắt người ta trả những đồ gì họ đã uống? Nước cam ngon hơn nghe có vẻ ổn, nhưng Thám tử Kinh tế sẽ xin mượn phép được đưa ra giải pháp cho vấn đề này.

Nào, giờ chúng ta trở lại với vấn đề tắc nghẽn giao thông. Nếu bạn tư vấn cho Bộ trưởng Bộ Giao thông Vận tải có thể bạn sẽ đưa ra phép loại suy cho các bữa tiệc của sinh viên. Hiện tại, những người lái xe tiềm năng có hai sự lựa chọn: họ có thể ném ra khoản phí trả trước và chạy xe thoải mái; hoặc họ sẽ không thể đi xe nữa. Sự lựa chọn thứ hai, phương pháp “nước cam”, yêu cầu họ phải đi xe đạp, sử dụng phương tiện giao thông công cộng hoặc đi bộ, giống như ở bữa tiệc sinh viên, càng nhiều người chọn phương án thứ nhất thì phương án thứ hai nghe chừng càng kém hấp dẫn.

Bạn có thể đưa ra vài lựa chọn về chính sách: (a) tăng phí lái xe trả trước; (b) cung cấp “nước cam” ngon hơn (ở đây là nhiều xe buýt hơn, tàu điện, tuyến đường dành cho xe đạp, đường ưu tiên cho người đi bộ được nâng cấp với chất lượng tốt hơn); hoặc (c) bỏ khoản lệ phí trả trước và bắt họ đóng tiền theo quãng đường mà họ đã lái.

Chúng ta đều mong chờ những lựa chọn này có thể làm giảm tình trạng ùn tắc giao thông đến một mức độ nào đó, có lẽ là sẽ giảm đáng kể. Nhưng chỉ có phương án (c) mới thực sự đã động đến nguyên nhân của vấn đề. Những người lái xe không sống trong “thế giới sự thật”; cho nên họ không trả đúng cho những gì mà họ sử dụng, bao gồm cả những “tác động ngoại vi” hoặc tác dụng phụ ảnh hưởng đến những người vô tội khác. Phương án (c) bắt họ phải trả cho những “chi phí” này; chúng ta có thể gọi nó là “chi phí cho những tác động ngoại vi”.

Hiện nay, mỗi người lái xe tiềm năng đều được chào giá giống như các sinh viên đi dự tiệc: hãy trả trước một lượng lớn tiền mặt, đổi lại bạn sẽ được mặc sức chèn chèn, hoặc chẳng mất một xu và đổi lại bạn cũng không nhận được gì. Không có sự lựa chọn trung gian.

Các bữa tiệc sinh viên không quá đà ở khía cạnh những ai uống rượu thanh toán trung bình 50 xu một cốc: mà sự bất công thái quá ở đây là cốc rượu tiếp theo luôn luôn là miễn phí. Tương tự, tắc nghẽn giao thông không bị gây nên bởi việc đánh thuế trung bình là 50 xu vào mỗi lần đi xe: mà gây ra bởi thực trạng chuyển đi tiếp theo luôn luôn không mất tiền.

Chúng ta không được ám ảnh bởi câu hỏi mỗi lái xe phải trả trung bình bao nhiêu tiền. Tất nhiên, số thuế mỗi người phải trả là một vấn đề quan trọng của việc phân phối. Tuy nhiên, trong khi sự phân phối là quan trọng thì nó không có ảnh hưởng lớn đến việc các con đường của chúng ta có bị tắc không và các thành phố của chúng ta có bị ô nhiễm không.

Điều gây nên vấn đề lớn hơn nhiều cho sự tắc nghẽn chính là giá biên mà những người lái xe phải trả; hoặc, nói theo cách khác là số tiền họ phải trả cho mỗi quãng đường mà họ đi thêm. Suy cho cùng thì xe ô tô con không gây nên nhiều ùn tắc cũng như ô nhiễm mà chính là việc lái chúng mới chính là vấn đề. Các trường đại học khuyến khích việc uống rượu vừa phải bằng cách bắt họ trả cho những gì họ uống. Tương tự như vậy, Bộ Giao thông Vận tải cũng sẽ khuyến khích việc lái xe vừa phải bằng cách bắt họ trả tiền cho mỗi hành trình.

Giá cả nên phản ánh mức độ thiệt hại

Có lẽ tôi đã quá đơn giản hóa vấn đề. Ở hầu hết các nước châu Âu, người lái xe phải đóng thuế cho mỗi dặm đường dưới hình thức thuế nhiên liệu cao. Nhưng thuế nhiên liệu lại không tương đương với những gì các lái xe gây nên cho những lái xe cũng như những người vô tội khác. Người dân sống ở các khu nông thôn trả thuế (điển hình là họ chỉ chi khoảng từ 1/4 đến 1/3 vào tiền xăng so với dân thành thị), nhưng lại chính là những người đi làm hàng ngày ở các giờ cao điểm ở New York, London hay Paris là những người gây nên nạn ùn tắc nhiều nhất, gây ra tiếng ồn và nạn ô nhiễm không khí trầm trọng nhất. Những chuyến đi làm tương tự vào buổi sáng thì không

gây ra sự tắc đường như thế, mặc dù sự ô nhiễm và tiếng ồn vẫn còn là những vấn đề nhức nhối. Nếu làm một cuộc hành trình như vậy giữa hai ngôi nhà ở bang Alaska thì bạn chẳng gây nên nạn tắc nghẽn giao thông. Tiếng ồn bạn gây ra thì có lẽ chỉ có vài con tuần lộc caribu thỉnh thoảng đi lạc ngoài đường nghe thấy thôi. Thiết hại mà các chất gây ô nhiễm tạo nên được giảm đi đáng kể, bởi có nhiều trong số đó sẽ bị phát tán đi vô hại. Nếu ý tưởng rằng mỗi lái xe phải trả tiền cho những gì mà anh ta gây ra thì những “anh hùng xa lộ” tại những giờ cao điểm ở New York sẽ phải chịu thuế cao hơn bởi họ gây ra những tổn thất lớn hơn cho những người khác. Mức tiền trả hợp lý cho việc gây ra tắc đường ngoại vi là bao nhiêu đi chăng nữa, nếu nó muốn phản ánh sự thật thì nó phải có sự khác biệt về thời gian và không gian.

Ý tưởng về việc phải đền bù cho những tác động ngoại vi không nhằm mục đích cấm mọi người không được làm những gì gây bất tiện cho bất kỳ ai; mà nó giúp họ xem xét lại những phiền toái mà họ gây ra cho người khác. Hãy xem ví dụ sau: nếu tôi đi dạo trên đỉnh dãy núi Blue Ridge thì thật là dễ chịu khi được nhìn ngắm vẻ đẹp hoang dã tự nhiên của một nơi hơi tách biệt này, nên cũng hơi khó chịu nếu tôi phát hiện ra những con đường mòn đang chen chúc nhiều người đi bộ khác. Có thể họ đang khiến tôi cảm thấy không thoải mái, nhưng cũng không cản tiếp tục hành trình bởi việc dạo chơi đem lại cho họ nhiều niềm vui và chỉ gây cho tôi chút bất tiện mà thôi.

Việc chi trả những tác động ngoại vi đó cần phải tạo được sự cân bằng giữa thoải mái và rắc rối; nó phải phản ánh được cái giá của những tác động ngoại vi... và chỉ dừng lại ở đó mà thôi. Chúng ta đặt mục tiêu xây dựng thế giới thành một nơi mà con người không chỉ có thể thoải mái làm những gì họ thích, thậm chí cả khi những việc đó hơi làm phiền những người khác, mà còn là nơi tất cả chúng ta không làm hại đến những người thấp cổ bé họng. Ở Chương 3, chúng ta đã thấy các thị trường hoàn hảo đã tạo nên thế giới này, hay ít nhất thì cũng là ở những khu vực có thị trường vận hành. Các thị trường hoàn hảo không thể làm cho chúng ta mỉm cười với những vị khách qua đường hay làm chúng ta yêu gia đình mình, nhưng chúng có thể chắc chắn rằng chúng ta sẽ mua được một ly cà phê cappuccino khi và chỉ khi chúng ta sẵn sàng trả nó với mức giá cao hơn giá trị thực sự của nó - bao gồm cả phí tổn về thời gian và phí tổn rắc rối các nhân viên phải chịu, phí tổn cho những người đi hái cà phê, những nhà buôn, những người sản xuất máy móc và những người còn lại. Nói cách khác, các thị trường hoàn hảo cho phép chúng ta tự do làm mọi việc chúng ta thích chỉ khi những hành động đó đem lại sự thoải mái nhiều hơn những bất tiện gây ra trong quá trình này.

Đó là lý do tại sao các nhà kinh tế học ăn ngon ngủ yên mỗi khi hệ thống thị trường đi vào quỹ đạo hoạt động ổn định. Nhưng chúng ta cũng phải cảnh giác trước những thất bại của nó. Vậy, làm sao để chúng ta biết chắc được khi quyết định có lái xe trong thành phố không khi tôi có thể cam đoan rằng lợi ích nó đem đến cho tôi nhiều hơn những tác hại nó gây ra cho người khác? Không cần phải lo lắng về lợi ích và tác hại vì chúng là một phần tất yếu của việc giao dịch hiệu quả trong thị trường. Vì vậy, nếu thị trường lọc dầu và bán xăng là những thị trường hoàn hảo (ngược lại với quan niệm chung của mọi người, hai thị trường này chả xa xôi lạ lẫm gì) thì sự vất vả của việc lọc dầu cũng như phân phối xăng được thể hiện hoàn toàn qua giá bán của chúng. Tôi sẽ không mua xăng trừ khi lợi ích tôi có được từ nó lớn hơn công sức bỏ ra cho việc lọc và phân phối nó.

Thay vào đó, tôi nên bận tâm về việc lợi ích và tác hại biến mất khỏi những giao dịch trên thương trường. Sự ô nhiễm từ xăng đã gây nên sự nhiễm độc môi trường quanh đó cũng như hiện tượng trái đất nóng lên và phần lớn sự tàn phá do ô nhiễm này mỗi khi tôi đốt cháy một bình xăng không đe dọa tôi hay hãng sản xuất xăng dầu. Mánh khoé ở đây là việc bắt chước những thị trường hoàn hảo bằng cách đùn cho những người lái xe chịu toàn bộ phí tổn cho hành động của mình: do họ đã trả giá sản phẩm cho công ty xăng dầu rồi, thêm vào đó họ cần phải chi thêm những khoản bồi thường tác động ngoại vi do việc lái xe của họ gây ra. Những tác động gây hại này do

những người khác chịu nhưng lại không phải do người lái xe hay công ty sản xuất dầu gây ra. Giờ đây, chúng ta đã có đủ các yếu tố cần thiết để tính toán xem phí tổn cho tác động ngoại vi gây ra là bao nhiêu. Chúng ta biết rằng có thể có những lợi ích hoặc tác hại do một sự lựa chọn cá nhân nào đó hoặc sự trao đổi trong thị trường gây nên và nếu như vậy thì điều này là không hiệu quả có thể giải thích rằng chúng ta có thể làm tốt hơn, ít nhất thì cũng làm cho một người được lợi mà không ai bị thiệt cả). Chúng ta cũng biết rằng nếu chúng ta muốn thay đổi hành vi để sửa chữa sự thiếu hiệu quả, chúng ta cần phải giải quyết vấn đề giá cả biên, chứ không phải giá cả trung bình. Thứ ba, chúng ta không cần phải lo lắng về những phí tổn trong những giao dịch tron tru của thị trường, mà chỉ cần quan tâm đến phí tổn của những tác động ngoại vi bị bỏ sót. Thứ tư, việc tính giá biên của chúng ta phải phản ánh những phí tổn tác động ngoại vi một cách chính xác. Chỉ đơn giản nghiêm cấm bất kỳ hành động nào của người khác mà chúng ta không thích thì chưa đủ. Thay vào đó, chúng ta nên tập trung vào những trường hợp mà trong đó đối tượng gây ra hành động được lợi trong khi những người khác phải chịu đựng bao tai họa.

Hai phản đối việc bị phạt tiền, những tác động ngoại vi

Việc phạt tiền những tác động ngoại vi bạn gây ra là một loại thuế hiệu quả của chính phủ. Mà mọi loại thuế của chính phủ đều gây tranh cãi. Ở đây, loại thuế này gặp phải sự phản kháng từ hai loại lý lẽ cùng về vấn đề đạo đức song lại trái ngược nhau.

Một bên cho rằng đây là một loại thuế không công bằng chỉ nhằm vào những người đang khó khăn. Hãy thử tưởng tượng việc bắt những người lái xe trả phí đi lại trong giờ cao điểm. Đối với đề xuất này (được khá nhiều người tán thành) thì phe những người ủng hộ xe ô tô cho rằng các lái xe đã trả đủ rồi và nếu như dùng biện pháp này để loại bỏ những ai không có tiền ra khỏi luồng giao thông thì thật là thiếu công bằng. Lý lẽ phản đối còn lại đến từ những người kịch liệt phản đối việc đánh thuế này với lý do là sau khi đã đánh loại thuế này rồi thì người giàu vẫn có thể làm gì họ thích mặc dù bị người khác phản đối. Trong trường hợp giao thông, những người phản đối ô tô lý luận rằng thật là quá đáng nếu những kẻ lăm tiền có thể chi ngân phiếu ra rồi thả sức muốn lái bao nhiêu thì lái mà không thêm quan tâm đến những tổn hại về môi trường do những chiếc ô tô gây ra.

Có phải việc trả tiền cho những tác động ngoại vi này là sự tái phân phối không đồng đều không? Chúng không nhằm vào những người nghèo mà vào những hành động tự giác: nếu bạn quyết định chấm dứt việc gây rắc rối cho người khác, bạn sẽ không phải trả nó nữa. Đúng là người giàu có đủ tiền để lái xe nhiều hơn người nghèo, nhưng cũng đúng là người giàu có đủ tiền để ăn nhiều hơn người nghèo.

Người dân đã tiêu bao nhiêu tiền vào việc mua nhiên liệu?

Điều này cũng là bất hợp lý, nhưng nếu bạn chấp nhận sự vận hành của hệ thống giá cả của những loại hàng hóa tiêu biểu như thực phẩm thì tại sao bạn lại không chấp nhận giá cả cho đường lái hoặc không khí trong sạch? Chúng tôi nhận thấy rằng thực phẩm, quần áo và nhà cửa không thể miễn phí được hoặc nếu không chúng sẽ nhanh chóng bị người ta lấy hết. Bởi người ta không phải trả tiền khi đi trên đường nên chúng ta mới chỉ còn chỗ nào trống để len vào được cả.

Hơn nữa, do người giàu hầu như việc gì cũng hưởng nhiều hơn những người khác nên việc trả tiền cho những tác động ngoại vi họ tạo nên là một cách tái phân phối hợp lý tiền bạc. Trong trường hợp nộp thuế vì gây ra tắc đường, sự thật sau đây là rất đáng quan tâm: ở Vương quốc Anh, những người nghèo không có xe riêng mà họ đi bộ, đi xe đạp hoặc xe buýt. Tổng số tiền mua nhiên liệu của 10% người

giàu ít nhất gấp 30 lần con số tương tự của 10% những người nghèo nhất. Kết luận ở đây là việc trả tiền do gây nên tắc đường không chỉ cải thiện tính hiệu quả mà còn giúp tái phân phối lại của cải bằng cách tăng thuế của tầng lớp dân cư khá giả lên.

Điều này là tin tốt lành cho những ai ủng hộ việc nộp thuế gây ra tác động ngoại vi ở Anh, nhưng xem ra nó lại chả có tác dụng gì ở Mỹ, nơi người nghèo vẫn lái xe rất nhiều và do đó phải trả một khoản thuế lớn nếu tính theo phần trăm thu nhập của họ. Song, bạn cũng không cần phải phân đối kịch liệt, bởi loại thuế này được tạo ra không phải để tái phân phối quá nhiều của cải từ người giàu sang người nghèo. Trong trường hợp đường sá, chính phủ có thể bỏ loại thuế xe cộ đi bởi đây là loại thuế trả trước khá cao, trong khi sẽ bắt đầu đánh thuế tắc đường vào mỗi lần người dân đi qua đi lại. Điều này sẽ giúp giành được những lợi ích từ hiệu quả của việc trả tiền cho việc gây ra tắc nghẽn mà không tác động nhiều đến sự phân phối. Có thể trung hòa khá nhiều sự tái phân phối gây ra bởi thuế ngoại vi trong khi vẫn giữ được những tác động làm tăng hiệu quả. Đây là một sự biến thể của loại hình thuế gộp của Tiger Woods đã nêu trong Chương 3: chúng ta có thể sử dụng thuế gộp để tái phân phối mà không làm mất đi tính hiệu quả.

Ngoài việc gặp phải sự phân đối từ vấn đề tái phân phối, nhà kinh tế học lại phải đối mặt và đương đầu với việc đánh thuế được nhiều người quan tâm này từ quan điểm đạo đức về môi trường. Không phải mọi nhà môi trường học đều chống lại thuế ô nhiễm và tắc đường, nhưng cũng có một số không tán thành. Lý do là họ cảm thấy việc làm ô nhiễm môi trường nên được đơn giản coi là bất hợp pháp hơn là cấm người nghèo gây ô nhiễm nhưng lại cho phép người giàu trả tiền khi gây ra ô nhiễm. Tại sao người giàu lại được phép gây ra sự ô nhiễm? Nói khái quát hơn, một số nhóm trong xã hội đã gây sức ép bằng việc phân đối loại thuế này vì nó cho phép người ta trả tiền và do đó tiếp tục làm bất kỳ điều gì mà họ thích dù bị xã hội lên án.

Một phản ứng thiện vị nữa là quan điểm cho rằng những người giàu có không phải vô cơ mà làm ô nhiễm môi trường. Đúng là rất có thể sẽ phải trả thuế tắc đường, nhưng họ sẽ lờ nó đi. Có lẽ họ sẽ cẩn thận hơn và thay vì lái xe hai lần đến một cửa hàng nào đó, họ sẽ đi một lần thôi, hoặc thậm chí họ sẽ đi bộ đến các đại lý bán hàng gần đó chứ không dùng xe ô tô đến những nơi xa hơn nữa. Thuế ngoại vi này làm cho các phương án thay thế trở nên “hấp dẫn” hơn đối với cả người nhiều tiền hay ít tiền.

Quan trọng hơn, chúng ta không được nhầm lẫn giữa tính nghiêm minh của quy định gây ra tác động bên ngoài với phương pháp thực hiện quy định này. Thuế tắc đường có thể là 1 đô-la/ngày, hoặc 10 đô-la/ ngày, hoặc 1.000 đô-la/ngày. Điều chúng ta biết là dù xã hội có quyết định mức độ nghiêm trọng của tác động đó như thế nào thì việc phạt biên vẫn là cách giải quyết vấn đề hiệu quả nhất. Ví dụ, hình thức nộp phạt tắc đường hợp lý là phương án xử lý hiệu quả nhất để giảm bớt sự tham gia giao thông của người dân. Việc chúng ta muốn giảm xuống bao nhiêu vẫn là một câu hỏi mở, nhưng vấn đề nộp phạt là có thể thực hiện được dù câu trả lời có là gì đi chăng nữa.

Có nhiều phương án nộp phạt tắc đường có thể tránh được quyết định cực đoan của luật cấm lái xe hoàn toàn. Khó khăn ở đây là chúng tỏ ra không hiệu quả lắm. Ví dụ, chính phủ có thể phát phiếu lái xe cho mọi người, với quãng đường được phép lái là 20 dặm trong một tuần. Kết quả ngay lập tức của kế hoạch này sẽ là một số người, hầu hết là những người nghèo, sẽ bán lại chúng cho những người khác, chủ yếu là người giàu: người nghèo muốn có nhiều tiền hơn, còn người giàu muốn quyền lái xe. Nếu chính phủ cho phép việc mua bán trao đổi các loại phiếu này thì đơn giản họ chỉ cần áp dụng mức phạt tắc đường thông qua những hình thức khác, có thể ít hiệu quả hơn một chút bằng sự phức tạp trong việc mua bán. (Mức phạt là bất kỳ giá trị thị trường nào của các phiếu lái xe.) Và nếu chính phủ cấm buôn bán các phiếu này thì rõ ràng là kế hoạch này không hiệu quả, bởi người muốn trao đổi thì lại không được phép trao đổi.

Những giải pháp khác như bắt nộp phí đỗ xe thật cao kém hiệu quả hơn, mặc dù khó có thể chứng minh được điều đó chỉ bằng vài lời giải thích. Ví dụ, phí đỗ xe cao đúng là có thể gây cản trở một số người lái xe, nhưng mối quan hệ giữa người lái xe và việc đỗ xe có mối

quan hệ gián tiếp. Một số tài xế phải mất thêm thời gian để tìm được bãi đậu xe trống nào đó. Nếu chính phủ muốn gây khó khăn cho họ bằng cách bắt họ trả thêm tiền thì tốt hơn hết là phạt họ trực tiếp và dùng số tiền đó vào việc gì đó hữu ích một chút.

Một vài nhóm lợi ích sẽ luôn luôn phản nản rằng mức phí phạt biên²² vẫn chưa đủ nghiêm khắc, trong khi số khác lại kêu ca rằng chúng quá khắt khe. Các nhà kinh tế học thì biện hộ cho vấn đề này như sau: chúng ta đồng ý là chúng hơi khó chịu nhưng chúng là cách hiệu quả nhất có thể rồi. Đối với bất kỳ một chính sách nào khác, nhà kinh tế đều có thể đưa ra một phương án lựa chọn bằng việc sử dụng việc nộp phạt biên, hình thức làm lợi cho một số người và không ai bị thiệt cả.

Cuộc sống của bạn đáng giá bao nhiêu?

Phần trước đã trình bày rất rõ ràng rằng hình thức phạt biên đang chuẩn bị trở thành một đề tài gây tranh luận bàn cãi. Đối với Thám tử Kinh tế, người đang tìm cách để tái tạo một “thế giới sự thật” thì hình thức nộp phạt biên lý tưởng có thể giải quyết được những thiệt hại do những tác động ngoại vi gây ra và chỉ những tác động thực sự mà thôi. Rất đáng để suy nghĩ xem hệ thống lý tưởng xử lý các vấn đề xung quanh việc lái xe gây ra sẽ như thế nào. Bất kỳ lái xe nào khi tham gia giao thông thải ra các chất gây ô nhiễm phá huỷ môi trường quanh đó đều sẽ phải nộp tiền phạt nếu anh ta đang đi trong các khu đông dân cư. Có một loại phí nữa mà họ phải trả là phí cho việc tạo nên khí CO₂ bởi nó góp phần vào sự thay đổi của khí hậu cho dù loại khí này có được thải ra ở đâu trên bề mặt trái đất đi chăng nữa. Trong mỗi trường hợp, giá của mỗi lần đi lại phụ thuộc vào độ sạch của lượng khí xe cộ họ thải ra. Các lái xe sẽ phải đối mặt với các loại phí tổn thêm này nếu “xuất hiện” tại những nơi tắc đường vào đúng giờ cao điểm. Các xe buýt với thời gian sử dụng đã lâu là loại phương tiện gây ô nhiễm tệ hại nhất sẽ bị đánh thuế nặng nhất, và điều này rất có thể sẽ dẫn đến việc nâng cấp chất lượng cho chúng. Các loại xe nặng cũng sẽ phải chịu một khoản phí khi đi trên những con đường và những cây cầu dễ bị hư hỏng. Các loại xe SUV (một dạng xe tải hạng nhẹ có chức năng kéo và chở khách, nặng trên dưới 6 tấn) cũng sẽ bị đánh thuế bởi chúng rất có khả năng gây tai nạn cho những người tham gia giao thông khác.

Điều này đồng nghĩa với việc chúng ta nên quay trở lại loại “thuế xa hoa” dành cho những loại xe đắt tiền không? Không hề. Loại thuế này sẽ gây nên những tác động ngược lại cho môi trường, bởi nó khuyến khích người ta dùng mãi kiểu xe cũ và gây ô nhiễm nhiều hơn: ô tô cũ giá rẻ thường tạo ra khí thải độc hại hơn ô tô còn mới. SUV có thể bị đánh thuế cao là bởi chúng quá tốn xăng và do quá to và nặng nên nó có thể đe dọa những phương tiện khác, chứ không phải ở việc giá của nó rất đắt. Mục đích ở đây là nhằm khuyến khích người ta lái những chiếc xe nhỏ hơn, nhẹ hơn và kinh tế hơn, chứ không phải khuyến khích họ dùng các phương tiện rẻ hơn.

Điều này nghe có vẻ phức tạp. Nó có thể thực hiện được không? Thật dễ dàng để tưởng tượng rằng mỗi chiếc ô tô có chứa một chiếc máy tính nhỏ nối với hệ thống định vị trên toàn cầu để theo dõi tình trạng tắc nghẽn; chiếc máy tính đó cũng sẽ điều khiển khí thải thoát ra của chiếc xe. Đèn sự hiển thị trên đồng hồ sẽ loé sáng cảnh báo khi bạn bắt đầu bị phạt, có lẽ cùng với những trợ giúp rất hữu ích như “Tim, việc lái xe đang làm anh mất đi 9 xu mỗi phút đấy. Anh có biết rằng nếu anh chỉnh lại động cơ thì con số này sẽ giảm xuống một nửa không?”

Công nghệ đó rồi sẽ xuất hiện; hầu hết những thiết bị cần thiết đã được phát minh. Nhưng một khó khăn nữa lại đến: đó là việc tính toán xem phí tổn của những tác động ngoại vi thực sự là bao nhiêu. Máy tính có thể đo được mức độ ô nhiễm và tắc nghẽn, nhưng còn sự lãng phí thời gian mà những người khác phải hứng chịu khi tắc đường thì sao? Phí tổn bồi thường cho việc người dân bị đầu độc bởi

các hạt bụi hoặc khí benzen là bao nhiêu? Nhiều tác động ngoại vi khác cũng liên quan đến các phí tổn và lợi ích thực sự mà rất khó để đong đếm như: thời gian, sức khỏe, hòa bình, thậm chí là cả mạng sống.

Đề cho rõ ràng, có lẽ chúng ta nên tập trung vào những ví dụ cụ thể về việc tính phí tổn do việc lái xe gây ra. Thật khó để xác định các con số vật lý như mức độ thiệt hại mỗi con đường phải gánh chịu khi có thêm một phương tiện tham gia giao thông là bao nhiêu? Một chiếc xe nữa đi trên đường sẽ gây ra bao nhiêu tiếng ồn nữa? Có bao nhiêu vụ tai nạn? Sự chậm chễ mà các chủ phương tiện khác phải chịu là bao nhiêu? Mức ô nhiễm là bao nhiêu? Tồn hại về mặt sức khỏe do ô nhiễm gây ra được tính như thế nào? Nhưng thậm chí việc tính toán những hậu quả về mặt tâm lý cho con người còn khó khăn hơn. Người ta quan tâm ra sao đến những sự khó chịu khác nhau như: không khí ngột ngạt, tiếng ồn, sự chậm trễ và stress - thậm chí là bệnh tật và cái chết? Đây là còn chưa kể tới việc mỗi cá nhân nhìn nhận những vấn đề này dưới các góc độ khác nhau nữa.

Người ta rất dễ bỏ lửng việc đối diện với các thách thức này. Chắc chắn là không thể đặt ra một giá trị nhất định nào đó cho tiếng ồn hoặc sự chậm trễ và tất nhiên, việc đánh giá mạng sống con người bằng một con số đơn thuần là không thể. Nhưng chúng ta đang tự lừa dối bản thân nếu nghĩ rằng chúng ta không thể đưa ra được các quyết định của mình. Mỗi một chính sách được chính phủ áp dụng và mỗi sự lựa chọn mà bạn đưa ra ngầm ngụ ý một giá trị đã được xác định, cho dù là không có ai đủ trung thực để tự thừa nhận với chính mình.

Còn cá nhân tất cả chúng ta thì luôn luôn đưa ra các quyết định có lợi nhất cho môi trường của chúng ta, thời gian của chúng ta và thậm chí là cuộc sống của chúng ta. Nếu bạn trả nhiều tiền hơn để tránh xa những khu vực ồn ào khi thuê nhà hoặc phòng trong khách sạn thì là bạn đã ngầm coi trọng sự yên lặng và sự bình hòa. Nếu bạn quyết định đi taxi chứ không chờ xe buýt thì bạn đang ngầm coi trọng thời gian của mình. Nếu bạn không phiền khi mua một thiết bị báo động khói thì cũng có nghĩa rằng bạn đang bỏ thời gian và tiền bạc của mình ra đổi lấy cơ may sống sót lớn hơn cho mình. Tuy nhiên, khi bạn đưa ra bất kỳ quyết định nào trên đây có thể bạn không thú nhận với ai cả, thậm chí với chính bản thân bạn, về cái giá mà bạn phải trả cho sự tĩnh lặng, thời gian hay mạng sống của bạn. Các chính phủ cũng có những quyết định cho thấy rằng họ đã tính toán xem cuộc sống của chúng ta quý giá như thế nào. Chính phủ có nên lắp đặt thêm các băng, biển báo hiệu trên đường phố, hoặc đầu tư nhiều hơn vào hệ thống camera tốc độ, cải thiện y tế, hay gây quỹ nghiên cứu ung thư không, hay thật ra không cần làm những việc trên đây mà chỉ cần giảm thuế, nâng cao chất lượng các trường đại học, hoặc các công viên quốc gia là được rồi? Những quyết định đó cần phải được đưa ra; và khi chúng được đưa ra thì chính bên trong chúng tồn tại những giá trị chủ quan, bao gồm cả giá trị mạng sống con người. Việc ước lượng phí ngoại vi khó khăn hơn đơn giản là vì nếu nó được tính toán đúng thì quá trình đó phải được chứng minh và làm công khai. Nhưng nếu không chứng minh được việc này cộng với việc ước lượng nó ngầm ngầm chỉ làm cho chúng ta rơi vào tình trạng phó mặc theo những chiều hướng ngẫu nhiên của tiến trình chính trị và điều tệ nhất là làm như vậy, chúng ta đã ưng thuận theo những yêu cầu ích kỷ của những nhóm lợi ích trong xã hội.

Một trong những cách tốt nhất để đánh giá các giá trị chủ quan này là nhìn vào những gì người ta đang thực sự làm. Các nhà kinh tế đã phát triển ra một lý thuyết mang tên “sự ưu tiên ngầm”, tức là những ưu tiên của con người được ẩn giấu trong các quyết định của họ khi mua hàng. Bạn mua táo trong khi bạn đã có thể mua lê, tức là bạn thích táo hơn lê. Đối với một nhà kinh tế, sự ưu tiên không chỉ được suy luận như vậy mà còn được thực sự xác định bởi những lựa chọn như thế. Đây là một bước ngắn gọn để kết luận rằng người tiêu dùng rất có lý do đặc biệt đối với những nhân tố vô hình, thậm chí là sức khỏe và sự an toàn của họ. Nếu bạn không sẵn lòng trả 5 đô-la để bắt xe buýt và tiết kiệm được 20 phút thì Thẩm tử Kinh tế kết luận rằng bạn muốn dùng 5 đô-la vào việc khác hơn. Đây có lẽ không phải là

một kết luận gì to tát, nhưng một số người lại rất muốn tranh cãi về nó. Thảm tử Kinh tế còn nhận xét thêm rằng sự yên tĩnh đáng giá thêm 15 đô-la mỗi tuần dựa vào quyết định thuê nhà của bạn; và khi thấy rằng bạn không có thiết bị báo động khói, anh ta sẽ đoán là bạn không muốn mất một tiếng đồng hồ và 20 đô-la để giảm khả năng tử vong xuống một phần triệu.

Hai nguồn thông tin quan trọng về ưu tiên của con người là giá nhà và mức lương. Giá nhà chứa đựng những thông tin về việc đánh giá giá trị của người mua với những yếu tố như: cửa hàng, nhà kính trồng cây, an ninh tốt, yên tĩnh, ánh nắng mặt trời có thể xuyên qua cửa kính vào buổi sáng, v.v... Một số thứ còn có thể được tính toán khá chính xác ví dụ như giá của hai ngôi nhà giống hệt nhau đối diện nhau trên cùng một con phố có thể cho thấy người ta thích ngôi nhà quay về hướng mặt trời hơn như thế nào. Trong khi đó, sự chênh lệch về mức lương trong công việc với các yêu cầu kỹ năng tương tự nhau có thể cho bạn biết thông tin về lương ở mức độ nguy hiểm khác nhau.

Phương pháp này còn những thiếu sót, đặc biệt, sẽ ra sao nếu sự yên tĩnh tới cùng với một ngõ cụt, một sự cô lập mà trong đó con bạn được chơi đùa an toàn và bạn không phải mất nhiều tiền mua chất đốt? Bao nhiêu trong số 15 đô-la một tuần thực sự là khoản chi trả cho sự tĩnh lặng xung quanh bạn? Sẽ ra sao nếu nghề nghiệp đem lại nhiều tiền nhưng nguy hiểm như công việc trên dàn khoan cũng đồng thời bắt buộc bạn không được uống một giọt rượu nào trong sáu tuần liên tiếp và sử dụng hầu hết thời gian ở nhà? Có lẽ khoản chi trả đó chẳng đáng giá gì đến sự nguy hiểm, mà chỉ liên quan đến sự bất tiện. Có lẽ việc tháo gỡ những yếu tố khác biệt kia sẽ luôn luôn khó khăn và muốn biết xem bạn thành công đến đâu thì gần như là việc không thể. Nhưng với lượng thông tin đầy đủ, các nhà kinh tế có thể nghĩ rằng họ đã đạt kết quả khá tốt.

Vấn đề thứ hai là khi bạn mua thiết bị báo động khói, có lẽ bạn nghĩ rằng nó sẽ giảm khả năng mất mạng của bạn xuống chỉ còn một trên 50 triệu chứ không phải một trên một triệu nữa. Vì vậy, trước khi bạn đi đến kết luận về việc bạn coi trọng mạng sống của mình có giá trị bao nhiêu, chúng ta thực sự cần phải tìm ra bạn nghĩ thiết bị báo động khói có thể giúp bạn tới mức nào, cũng như nhận ra rằng bạn đã khá đúng khi không đầu tư quá nhiều thời gian để tìm ra chúng.

Những phương pháp này là không hoàn hảo và gây nhiều tranh cãi, chúng phản ánh một suy đoán quan trọng của kinh tế học chính thống: không ai có thể thực sự quan tâm đến bạn tốt hơn chính bạn.

Hai khoảng cách khác biệt trong nhận thức của chúng ta

Việc áp dụng hình thức định giá ngoại vi dựa trên nguồn tin không chắc chắn về vấn đề nó thực sự đáng giá bao nhiêu đối với chúng ta để làm giảm những tác động ngoại vi như tiếng ồn, tai nạn, ô nhiễm và tắc đường. Nhưng đây không phải là khoảng cách duy nhất trong nhận thức của chúng ta; chúng ta cũng không biết cách nào đỡ tốn kém nhất để làm giảm tiếng ồn, tai nạn, ô nhiễm và tắc đường. Chính khoảng cách thứ hai này làm cho việc tính toán mức phạt ngoại vi trở thành vấn đề.

Thuế ngoại vi không tệ hơn bất kỳ chính sách nào khác khi nó đối mặt với loại thứ nhất của nguồn tin không chắc chắn. Giờ đây, chúng ta đã biết được rằng bất kỳ chính sách nào - về sự quy định, tính phí, yêu cầu và kiểm soát, thuế hay cho phép kinh doanh tự do đều chứa đựng những giả định ngầm hoặc công khai về các bằng chứng khoa học về những tác động bên ngoài như ô nhiễm, tắc nghẽn giao thông, và những ưu tiên chủ quan của con người về thời gian, sức khỏe và sự tiện lợi. Chẳng chính sách nào có thể đi xa hơn sự chính xác của giả định của chính nó.

Lợi thế thực sự của việc tính toán số tiền phạt cho việc gây ra những tác động ngoại vi chính là nó đã xóa đi khoảng cách thứ hai trong nhận thức của chúng ta. Không ai biết được phương pháp kinh tế nhất trong việc giải quyết vấn đề giao thông của chúng ta. Nhưng việc tính toán này đã mang đến ô nhiễm, tắc đường và những thứ còn lại trong thế giới thật mà các thị trường đã tạo ra cho chúng ta. Miễn là các cá nhân phải đối mặt với sự thực, hoặc ít nhất là những ước lượng sát nhất về phí tổn mà những hành động của họ đã gây ra, họ sẽ tìm ra được cách giảm những chi phí đó xuống. Họ càng phải đối phó lâu thì những phương án đối phó của họ càng mới mẻ và gây ngạc nhiên, như chúng ta sẽ thấy.

Hiệu ứng New Orleans

Một chuyện đến New Orleans sẽ cho chúng ta biết ở đây người ta phản ứng rõ ràng như thế nào đối với những dấu hiệu về giá cả. New Orleans phò diễn một kiểu phong cách kiến trúc độc nhất vô nhị - những ngôi nhà “lung lạc đá” - dựa vào việc trốn thuế. Vào cuối thế kỷ XIX, các ngôi nhà được đánh thuế dựa vào số tầng ở mặt tiền ngôi nhà, vì vậy kiểu thiết kế “lung lạc đá” chỉ có một tầng ở mặt trước và nhiều tầng ở mặt sau. Trông chúng đẹp đấy nhưng nếu đó là kiểu thiết kế tiện dụng thì người ta đã đua nhau áp dụng ở những nơi khác rồi. Ở Anh cũng xảy ra câu chuyện tương tự như thế: đột nhiên có cơ man nào là những ngôi nhà tối như hũ nút vì sau khi chính sách đánh thuế nhà cửa dựa vào số cửa sổ của chúng được thực thi từ năm 1696 cho đến năm 1851.

Những người ủng hộ việc phạt những người gây nên tắc đường tin rằng việc thuyết phục mọi người tìm ra cách đi lại ít hơn thì dễ dàng hơn nhiều so với việc bảo họ xây nhà theo kiểu kiến trúc hiện đại nhưng lãng phí và tốn kém. Họ không mong đợi rằng mọi thứ sẽ thay đổi nhiều trong vài tuần, nhưng vài tháng, vài năm sau, chúng ta sẽ có thể sống trong một xã hội nơi mà chúng ta có thể đi lại an toàn và nhanh chóng. Việc phạt do gây nên nạn tắc đường có thể làm thay đổi vài quyết định nhỏ trong tuần của chúng ta ví dụ về việc có lái xe đến siêu thị, bắt xe buýt hoặc đi bộ đến cửa hàng hay mua thực phẩm qua mạng hay không. Song, nó cũng rất có lợi cho sự cân bằng với những quyết định lớn. Mỗi năm, cứ ba người thì có một người thay đổi việc làm và cứ bảy người thì có một người chuyển chỗ ở. Một khi điều này xảy ra, rõ ràng có một cơ hội để suy nghĩ lại về những lựa chọn đi lại khi tiền phạt do gây ra tắc đường được áp dụng.

Ở đây cũng xuất hiện hiệu ứng quân bài domino khi những thay đổi trong hành vi đã củng cố thêm cho nhau. Nếu có nhiều người bắt đầu đi xe buýt hơn thì đường phố sẽ thoáng đãng hơn và xe buýt cũng có thể đi nhanh hơn với các chuyến thường xuyên hơn một cách kinh tế hơn. Nếu có nhiều người hơn đi xe con thì mỗi người sẽ tìm thấy những thành viên tiềm năng nhanh chóng hơn với nhiều lượt đi tương tự hơn. Nếu mọi người cố gắng tiết kiệm chi phí phạt tắc đường bằng cách làm việc tại nhà vài ngày trong tuần hoặc đến công sở vào những khoảng thời gian khác trong ngày (đi sớm hơn hoặc muộn hơn một chút) thì sẽ có nhiều công ty hơn tìm ra cách giúp đỡ họ. Họ có thể chuyển đến những nơi gần công ty của mình; hoặc các công ty có thể chuyển ra vùng ngoại ô để giúp nhân viên không phải mất nhiều phí tắc đường nữa. Đơn giản là chúng ta không biết. Điều hấp dẫn của việc phạt ngoại vi là nó đi thẳng vào vấn đề nhưng lại không đưa ra được giả định nào về phương pháp giải quyết cả. Phí gây tắc đường đã cho người lái xe một tín hiệu: bằng cách mang xe của bạn vào thành phố trong giờ cao điểm, bạn đang làm ảnh hưởng đến tất cả mọi người. Khi đó, người lái xe có một lựa chọn: trả tiền đền bù, hoặc tìm đường khác để tránh phải trả tiền. Có rất nhiều, rất nhiều cách để tránh phải trả khoản phí này, và các thị trường có thể đưa ra rất nhiều mảnh ghép khéo léo cần thiết để tìm ra chúng. Khi không có tác động ngoại vi nào xuất hiện, các thị trường sẽ tự động tính toán chi phí và tạo ra những động cơ cho các nhà sản xuất để giảm các tác động này xuống. Còn khi chúng xuất hiện, những chi phí đó là vô hình đối với thị trường, nhưng các hệ thống như hệ thống tính tiền phạt do gây ra tác động ngoại vi đã mang lại những tín hiệu mất dấu của giá cả.

Khi London tuyên bố về khu vực áp dụng phí tắc đường vào đầu năm 2003 (khi lái xe vào thành phố, bạn sẽ phải mất 5 bảng một ngày) dư luận đã phản ứng lại nhanh chóng hơn mức nhiều nhà phê bình dự kiến. Sau một năm, số lượt đi lại của ô tô con giảm xuống gần một phần ba. Còn các loại phương tiện không phải chịu loại phí phạt này lại được sử dụng phổ biến hơn: lượt đi lại của xe buýt nhiều hơn 15%, xe máy nhiều hơn 20%, xe đạp nhiều hơn 30%. Các lái xe không còn đi vào những khu vực “nguy hiểm” nữa mà chọn những cách đáp trả khác: một phần tư chọn cách lái vòng vòng để tránh né, 55% sử dụng các loại phương tiện công cộng, 20% sử dụng những phương án khác như đi xe đạp, xe khách hoặc làm việc tại nhà vài ngày trong tuần. Trong khi số lần đi lại của các ô tô con giảm đi thì sự chờ đợi do tắc đường cũng giảm đi rất nhiều. Điều này cho thấy phí tắc đường cho phép đường phố được sử dụng hiệu quả hơn. Và vì càng ngày mọi người càng có nhiều thời gian để điều chỉnh loại phí này nên chi phí của việc giải quyết hợp lý với những tác động ngoại vi này sẽ giảm đi đáng kể.

Trận chiến ô nhiễm dưới góc độ chi phí

Vào những năm 1990, Cục Bảo vệ Môi trường Hoa Kỳ (EPA) đã phát hiện ra hình thức phạt ngoại vi này hiệu quả như thế nào trong việc chống lại ô nhiễm khi quyết định tấn công trận chiến mưa axit. EPA muốn giảm mức độ ô nhiễm lưu huỳnh từ các trạm điện. Chi giảm một chút thôi thì có lẽ sẽ hiệu quả, nhưng nếu muốn giảm ô nhiễm thì có lẽ cái giá phải trả cũng tương đương với lợi nhuận thu được. Vì vậy, những nhà làm luật đã không biết chắc họ nên yêu cầu giảm mức độ ô nhiễm xuống bao nhiêu.

Rắc rối nằm ở chỗ những công ty gây ra ô nhiễm lại báo cáo sai con số thực sự cho những người làm luật về chi phí xử lý ô nhiễm. Nói cho cùng thì thậm chí việc hít thở cũng tạo ra tác nhân gây ô nhiễm, như khí CO₂ chẳng hạn. Nhưng chính phủ lại khó có thể yêu cầu chúng ta nên ngừng thở để ngăn chặn ô nhiễm không khí. Vì vậy, loại ô nhiễm nào nên được giảm? Và giảm như thế nào? Bằng cách chuyển sang các phương pháp sản xuất điện năng khác? Hay kêu gọi hạ mức tiêu thụ điện? Hay một phương pháp nào đó? Hãy hỏi những đối tượng gây ra ô nhiễm mà xem, thế nào tất cả bọn họ cũng trả lời rằng việc giảm mức độ ô nhiễm xuống cũng giống như bắt họ ngừng thở - sẽ rất tốn kém để chấm dứt vấn đề này và do đó, ai đó nên thay đổi đi.

Nhưng thực sự việc tìm ra sự thực không khó khăn lắm. Giới nghiên cứu luật có thể tìm ra xem sẽ tốn bao nhiêu để giảm mức độ ô nhiễm bằng cách bảo mọi người lựa chọn hoặc thay đổi cách họ vẫn làm hoặc phải chịu phạt. Hãy xem họ sẽ quyết định những gì. Sau đó, hãy đánh giá họ thông qua những việc mà họ làm.

EPA đã dùng phương pháp này đối với trường hợp khí thải lưu huỳnh. Họ đã lập ra một cuộc đấu giá bán quyền thải khí SO₂, đây chính là tác nhân gây nên mưa axit. Người ta đã đưa ra mức giới hạn khí thải cho phép cho các công ty gây ra ô nhiễm và các công ty này có thể mua thêm quyền thải trong cuộc bán đấu giá này hoặc phải giảm mức khí thải của mình xuống bằng cách đóng cửa sản xuất, lắp đặt các máy lọc chất đốt hay mua loại than đá sạch hơn. Khi EPA yêu cầu họ đơn giản hãy mua các thiết bị lọc khí thì các công ty điện lực lý luận rằng làm như vậy tốn kém lắm, và họ tích cực đi vận động hành lang để bắt chính phủ dừng lại quy định bắt buộc đó. Thậm chí EPA cũng đã ước lượng rằng chi phí làm giảm một tấn khí thải SO₂ sẽ tốn khoảng từ 250 triệu đến 70 hay 700 triệu đô-la, và cũng có thể lên đến 1,5 tỷ đô-la. Nhưng khi EPA thực hiện cuộc bán đấu giá đó vào năm 1993 thì có rất ít các bên tham dự dám đưa ra một mức giá cao. Các công ty toàn phóng đại các chi phí cho bên mình. Cho đến năm 1996, giá cho phép thải khí đã giảm xuống chỉ còn 70 triệu đô-la/tấn, và thậm chí ở mức giá này thì họ cũng thà mua than sạch hoặc lắp đặt thiết bị lọc khí chứ không chịu mua quyền thải khí để tiếp tục gây ô nhiễm.

Các nhà nghiên cứu luật phát hiện ra rằng việc loại bỏ khí SO₂ rẻ đến nỗi có rất ít người sẵn sàng chi ngân phiếu để tiếp tục sản xuất

nó. Cuối cùng, những người duy nhất bằng lòng trả tiền nhiều để mua các quyền này là các nhóm sinh viên hoạt động vì môi trường. Họ mua lấy từng quyền để giành được 15 phút nổi tiếng. Điều tài tình của cuộc đấu giá không phải lượng khí thải lưu huỳnh sẽ được giảm xuống - điều này đã được luật định yêu cầu rồi - mà là qua đó tất cả những nhà hoạch định chính sách trên toàn thế giới có thể biết được các thiết bị lọc khí có giá thực sự là bao nhiêu. Nó đã tạo nên cơ sở cho việc làm luật: không đưa ra các quy định liều lĩnh mà dựa trên những thông tin rõ ràng của những chi phí khiếm tốn. Và nó cũng làm gương cho thế giới nữa. Ví dụ, tại thành phố Thái Nguyên ở Đông Bắc Trung Quốc cũng đang đưa một kế hoạch tương tự vào thực hiện.

Giờ đây, các nhà kinh tế đang thiết kế loại hình đấu giá như thế cho loại khí thải CO2 với hy vọng có thể giảm những hiệu ứng do sự thay đổi khí hậu mang lại. Hiện có rất nhiều ý kiến trái ngược nhau về việc giảm lượng khí này xuống thì sẽ tốn kém bao nhiêu, nhưng cuộc đấu giá về quyền cho phép được khai thác dầu mỏ, than đá và khí gas sẽ sớm cho chúng ta biết câu trả lời. Một cuộc đấu giá có thể bắt đầu sớm sẽ vào năm 2007: người ta sẽ cho phép khai thác số tấn carbon như năm 2006. Điều này đòi hỏi tốc độ tăng trưởng kinh tế không kéo theo sự gia tăng lượng khí thải carbon. Nếu nó thuyết phục được các chuyên gia về môi trường thì cuộc đấu giá đó sẽ khó mà bán hết được các quyền được thải khí, bởi các biện pháp hiệu quả về năng lượng cơ bản chẳng đáng giá một xu. Chúng ta sẽ sớm tìm ra.

Sau đó, trong vài năm tới, chúng ta sẽ càng ngày càng bán ít quyền cho phép thải khí đi. Lượng carbon thải ra thậm chí sẽ còn giảm nhanh hơn số các quyền đó, bởi các nhà đầu cơ sẽ mua hết và tích trữ chúng. Điều này sẽ không gây vấn đề gì cả: cuối cùng thì lượng khí như thế cũng được thải ra, chỉ có điều là nó sẽ được hoãn lại thôi. Nếu hóa ra các quyền có giá rất đắt thì chúng ta sẽ có thông tin đầy đủ về cuộc thương thuyết đó. Chúng ta có thể hỏi xem rằng chi phí cho sự thay đổi khí hậu có nhiều hơn chi phí giảm lượng khí thải này xuống không. Song, nhiều nhà kinh tế tin rằng giống như các quyền thải khí lưu huỳnh ở California, quyền thải khí carbon cũng sẽ làm lộ ra rằng việc khử khí carbon rẻ hơn chúng ta nghĩ và chúng ta tự hỏi mình rằng tại sao phải mất nhiều thời gian như vậy để bắt đầu nhỉ.

Có phải môi trường quá quan trọng đến nỗi nó không còn là một vấn đề về đạo đức nữa không?

“Hôm nay anh đến đây bằng phương tiện gì?”

“Xin lỗi, ý anh là ...”

Tôi thấy bối rối. Tôi đến đây để dự hội thảo nhóm do một tổ chức hoạt động vì môi trường đứng ra tổ chức và bị một thành viên trẻ tuổi nghiêm nghị chặn lại trước cửa trước khi tôi bước vào hội trường để nghe thuyết trình.

“Hôm nay, anh đến đây bằng phương tiện gì? Chúng tôi cần thông tin này cho chương trình lượng thải carbon đã thải ra của chúng tôi.”

“Thế nào là chương trình giảm lượng khí thải carbon?”

“Chúng tôi muốn hội nghị của chúng ta không có carbon. Chúng tôi hỏi những người tham dự xem họ đã đi một quãng đường bao xa để đến đây và đi bằng phương tiện gì. Sau đó, chúng tôi sẽ tìm ra lượng khí CO2 thải ra là bao nhiêu cũng như trồng cây để bù lại lượng khí đã thải ra.”

Thám tử Kinh tế chuẩn bị “hiện nguyên hình”.

“Tôi hiểu. Trong trường hợp đó, tôi đến đây trong một chiếc máy hơi nước chạy bằng antraxit.”

“Xin lỗi... anh phát âm từ antraxit như thế nào?”

“Đó chỉ là một loại than đá, rất độc và có nhiều lưu huỳnh, ôi trời ơi!”

Phu nhân của Thám tử Kinh tế thúc mạnh vào sườn chồng mình.

“Đừng quan tâm đến anh ấy nói gì. Chúng tôi đều đến đây bằng xe đạp.”

“À vâng.”

Ngoài việc đây là ví dụ cho thấy Thám tử Kinh tế đã tức giận như thế nào thì câu chuyện có thật này, theo hy vọng của tôi, sẽ giúp đưa ra một số câu hỏi. Tại sao tổ chức hoạt động vì môi trường lại tổ chức một cuộc họp không carbon? Câu trả lời dễ thấy là “để nó có thể tham gia vào cuộc tranh luận mà không góp phần vào sự thay đổi khí hậu.” Và đúng là điều này là có lý, nhưng rất tiếc lại được áp dụng không đúng chỗ. Thám tử Kinh tế trong tôi đang nhìn nhận mọi thứ từ quan điểm hiệu quả. Nếu trồng cây là cách tốt trong việc giải quyết vấn đề khí hậu thì tại sao không quên ngay các cuộc họp này đi và đi trồng càng nhiều cây càng tốt? (Trong trường hợp này, mọi người nên nói là họ đến đó bằng tàu thủy chạy bằng hơi nước.) Nếu cuộc tranh luận để nhằm nâng cao nhận thức của mọi người là điều quan trọng thì tại sao không quên ngay vấn đề cây cối và tổ chức thêm các cuộc tranh luận?

Nói cách khác, tại sao lại là “không carbon” trong khi có thể là “tối ưu hóa vấn đề carbon”, đặc biệt là do cuộc họp không phải là không benzen, không chì, không hạt phóng xạ, không lưu huỳnh, không tắc đường, không tiếng ồn, hay không tai nạn? Thay vì đi tính toán xem có nên cải thiện môi trường trực tiếp (bằng cách trồng cây), hay gián tiếp (bằng việc đẩy mạnh thảo luận) hay không, tổ chức lại đang tốn khá nhiều năng lượng của mình vào việc giữ cho nó ở tình trạng “không” - và thậm chí không phải là sự trung lập đối với tất cả những tác động bên ngoài, cũng không phải một số lượng ít các độc tố có hại cho môi trường, mà để bảo vệ cho sự không dính dáng gì của tổ chức với một chất gây ô nhiễm cao là carbon dioxide. Và họ lại còn làm như thế theo cách rất phổ biến. Nếu khoan dung sẽ cho rằng tổ chức vì môi trường đó đang nêu ra “một tấm gương tốt”, nếu như việc làm vớ vẩn đó được cho là việc tốt. Nếu nói một cách không kiêng dè thì hành động của họ hoàn toàn là đạo đức giả.

Kiểu lý giải này có thể sẽ làm cho các nhà kinh tế trông hơi thiên cận, nhưng nó lại chính là một minh họa quan trọng của một luận điểm lớn hơn. Việc đi bằng tàu thủy hơi nước của tổ chức hoạt động vì môi trường có thể được liên kết trực tiếp tới sự thật rằng các chính sách công cộng không chứng minh được rõ ràng cái giá của môi trường mà chúng ta phải trả cho hành động của chúng ta là bao nhiêu. Nếu họ làm được thì các chuyên gia về môi trường có thể đứng trên quan điểm kinh tế để bảo vệ luận điểm của mình; và lúc đó những giọng điệu đạo đức cũng sẽ không có nhiều chỗ đứng trong cuộc tranh luận nữa trong khi vấn đề môi trường lại có thể được giải quyết hiệu quả hơn rất nhiều.

Trong một thế giới nơi môi trường chỉ thuần túy là vấn đề đạo đức, thậm chí các chuyên gia về môi trường không thể biết được mức độ ảnh hưởng của nó lên các quyết định hàng ngày của mọi người ra sao. Thứ nào tệ hơn: các loại tã vệ sinh dùng một lần (xuất hiện tràn lan tại các bãi rác) hay các loại tã có thể giặt được (nhưng quá trình giặt chúng tiêu tốn điện năng và thải ra các chất tẩy rửa độc hại)? Đối với một thiên tài trên thế giới thì cũng khó mà đưa ra được câu trả lời về sự lựa chọn đúng đắn nhất.

Quan trọng hơn nữa, vấn đề tã lót, giống như những vấn đề môi trường dù lớn dù nhỏ khác, tất nhiên sẽ không được giải quyết bởi một tỷ lệ thiểu số những người vẫn đang tranh luận đúng sai về những hành động cá nhân. Trong khi thiểu số phe ủng hộ môi trường thiếu mất những tín hiệu đúng đắn về những sự tàn phá của môi trường để hành động cho phù hợp thì đa số những người còn lại sẽ không tự làm khó cho bản thân mình thậm chí dù họ thừa hiểu những vấn đề về môi trường. Cả thông tin lẫn động cơ đều cần thiết, và như chúng ta đã biết từ Chương 3, các thị trường đều có thể mang lại những điều này. Từ lâu, các nhà kinh tế đã luôn đi đầu trong việc phân tích những vấn đề về môi trường, và sự khó khăn gấp đôi nằm ở khía cạnh tại sao họ lại ủng hộ việc nộp phí cho việc gây ra những

tác động bên ngoài. Các nhà kinh tế quan tâm đến môi trường nhưng lại mơ tới một thế giới - nơi không còn tồn tại việc xây dựng đạo đức, một thế giới hội nhập hiệu quả vào các thị trường và thế giới sự thật, một nơi đem lại cả thông tin lẫn những động cơ cần thiết để thuyết phục những công dân bình thường hành động có trách nhiệm với môi trường. Trong thế giới đó, chúng ta sẽ có những tín hiệu rõ ràng để biết được cái giá cho những hành động của chúng ta là bao nhiêu trên thị trường. Nhựa cũng nên được đánh thuế cao, bởi nó không thể phân huỷ được và như vậy nó làm cho các bãi rác trở nên quá tải. Điều này sẽ làm cản trở việc sử dụng nhựa để đóng gói sản phẩm, các túi ni lông dùng một lần hoặc các lớp ni lông của tã trẻ em. Người ta sẽ chỉ sử dụng những loại nhựa đắt tiền nếu sự tiện dụng của nó cũng xứng với số tiền bỏ ra - như thế trong trường hợp các loại tã lót, còn trường hợp túi ni lông thì có thể không như vậy. Việc sản xuất điện năng góp phần vào sự biến đổi của khí hậu cũng sẽ được đánh thuế, điều này sẽ làm cho giá điện tăng lên trừ khi chúng ta phát minh ra những loại nhiên liệu sạch hơn. Những người giặt tã cùng tất cả mọi người đều có động cơ thôi thúc mua nhiều máy giặt năng suất hơn và giảm việc sử dụng năng lượng nói chung.

Thay vì phiền muộn vì tác động của môi trường lên quyết định của chúng ta, chúng ta nên nhận thức rõ ràng rằng nếu chúng ta sẵn sàng nộp phạt vì đã gây ra những tác động bên ngoài cho một sản phẩm như tã giấy trẻ em, là chúng ta đã đền bù cho những tác hại mà chúng ta gây ra cho người khác, và đồng thời chúng ta cũng sẽ tự tin rằng những tác hại đó ít hơn sự tiện lợi của chúng ta. Có thể thậm chí chúng ta còn thấy rằng có nhiều cách dễ dàng hơn để cải thiện môi trường của chúng ta hơn là cứ luẩn quẩn với chuyện tã giấy trẻ em mãi này. Bản thân chúng vốn đã rắc rối lắm rồi.

Hãy lạc quan lên

Chúng ta đã tốn khá nhiều “đất” để bàn về cái mà các nhà kinh tế gọi là “những tác động ngoại vi tiêu cực” - những tác dụng phụ không mấy dễ chịu người ta gây ra xong rồi bỏ chạy mà không bị trừng phạt gì. Một khi bạn bắt đầu nghĩ về ý tưởng bàn về cái mà các nhà kinh tế gọi là “những tác động ngoại vi tiêu cực”, bạn sẽ nhanh chóng nhận ra rằng thế thì tất nhiên cũng phải có cái gọi là “những tác động ngoại vi tích cực” chứ. Đó là những tác động dễ chịu của những việc làm con người mang lại, nhưng họ lại không hề được tuyên dương hay thưởng công gì cả. Nếu Abraham sơn mặt trước ngôi nhà và sửa sang lại khu vườn của mình thì cả khu phố trông sẽ đẹp hơn, nhưng sẽ chẳng ai sẵn sàng trả tiền cho việc mua sơn hay cắt tỉa cây cối của anh ta cả. Nếu Belinda mở một quán cà phê hấp dẫn trên vỉa hè, việc dạo bộ trên phố sẽ trở nên thật tuyệt, nhưng những khách hàng của cô ấy cũng sẽ chỉ đồng ý trả tiền cho sự vui thích của họ chứ không phải sự vui thích của những người không liên quan. Và nếu Craig quyết định tiêm vaccin phòng sởi, quai bị cho con trai mình thì điều này nghĩa là những đứa trẻ khác sẽ ít có nguy cơ bị nhiễm bệnh, song chính phủ lại chỉ làm được đến chừng ấy trong việc khuyến khích Craig thực hiện điều này.

“Những tác động ngoại vi tích cực” đó đều có vẻ rất dễ chịu cho đến khi bạn nhận ra rằng Abraham có thể quyết định anh ta sẽ chẳng tốn thời gian và công sức để sơn ngôi nhà của mình làm gì, Belinda sợ phá sản nên sẽ không mở quán cà phê nữa, Craig thì rất lo về những ảnh hưởng của vaccin nên không dẫn con trai anh đến bác sỹ nữa. Những người còn lại trong chúng ta sẽ được hưởng lợi nếu họ tiếp tục tiến về phía trước, nhưng họ đã quyết định sau khi cân nhắc kỹ lưỡng rằng điều họ định làm chẳng đáng chút nào. Khi những tác động tiêu cực có xu hướng dẫn tới quá nhiều sự ô nhiễm và tắc nghẽn, chúng sẽ làm cho chúng ta rơi vào tình trạng không được vaccin bảo vệ, rồi những người hàng xóm lân cận chỉ chịu dọn dẹp nhà cửa cũng như vắng bóng hẳn các quán cà phê lãng mạn. Và trong khi

những tác động tiêu cực thu hút sự chú ý của công luận thì những tác động tích cực thậm chí còn quan trọng hơn: có rất nhiều điều làm cho cuộc sống này trở nên tuyệt vời, thực ra chúng bị chi phối bởi những hành động tích cực nhưng chưa được mọi người thực hiện nhiều: sự thoát khỏi bệnh tật, sự trung thực trong cuộc sống, tình hàng xóm đoàn kết gắn bó cùng những người đồng nghiệp.

Một khi chúng ta nhận ra được tầm quan trọng của những tác động ngoại vi tích cực thì giải pháp rõ ràng ở đây là chính là hình ảnh phản chiếu trong gương của những chính sách mà chúng ta đã cân nhắc để giải quyết những tác động tiêu cực: thay vì phạt tiền, sao không trợ cấp. Ví dụ, các loại vắc xin thường được chính phủ hoặc các tổ chức viện trợ hỗ trợ; hoặc cả những cuộc nghiên cứu khoa học nữa cũng thường được hỗ trợ nguồn kinh phí lớn bởi chính phủ. Nhưng chúng ta cần phải thực tế xem những mức độ này nên là bao nhiêu, bởi mặc dù các khoản tiền phạt hoặc quỹ hỗ trợ này dường như là một giải pháp rất tốt cho những tác động ngoại vi nhưng có thể vẫn có những trục trặc không ngờ. Việc tốt làm nhiều quá cũng là thừa? Giải quyết những tác động ngoại vi không cần sự can thiệp của chính phủ

Khi nào thì tác động ngoại vi không còn là tác động ngoại vi nữa?

Đây là một ví dụ. Tôi có thể phàn nàn về việc cái cây nhà hàng xóm làm ảnh hưởng đến bức tường nhà tôi, nhưng nếu điều này thực sự rất đáng lo ngại có thể tôi sẽ trả tiền để anh ta cho tôi chặt nó đi. Nếu anh ta từ chối lời đề nghị của tôi thì tôi sẽ kết luận rằng cái cây đó đem lại sự thoải mái cho anh ta nhiều hơn sự khó chịu mà nó mang tới cho tôi và theo lẽ thường thì nó nên được giữ lại. Hoặc có lẽ theo luật, tôi được phép bắt người hàng xóm chặt cái cây đó đi. Nhưng trong trường hợp đó, anh ta cũng có thể trả tiền cho tôi để tôi không thực hiện mệnh lệnh ấy, và tôi có thể dùng một phần số tiền đó để sửa lại bức tường của mình. Nếu tôi có quyền quyết định thì rốt cuộc tôi sẽ là người giàu hơn và ngược lại, nếu anh ta có quyền quyết định, anh ta sẽ giàu hơn. Nhưng dù thế nào đi chăng nữa, nếu cái cây vẫn ở vị trí cũ nghĩa là đối với anh ta nó có giá trị hơn và nó sẽ bị chặt nếu như nó gây phiền toái cho tôi nhiều hơn.

Những tác động ngoại vi sẽ không còn là những tác động ngoại vi nữa đơn giản nếu mọi người cùng tập hợp lại và cùng nhau đưa ra thỏa hiệp. Hãy nhớ rằng chúng được gọi là “tác động ngoại vi” bởi chúng nằm ngoài những giao dịch trên thị trường. Nhưng có một vài thứ chúng ta cho là nằm ngoài thị trường lại có thể dễ dàng thâm nhập vào bên trong thị trường.

Do vậy, những tác động ngoại vi giả này thực tế có thể được xử lý êm thấm và hiệu quả bởi ngành kinh tế tư nhân. Nếu chính phủ can thiệp vào với hình thức phạt ngoại vi thì khi đó chúng ta sẽ thấy vấn đề đang được “giải quyết” bằng hai phương pháp cùng một lúc. Điều này cũng tệ như khi vấn đề không được ai quan tâm ngó ngàng tới: thay vì phải chịu đựng quá nhiều ô nhiễm từ việc sản xuất ra điện năng, chúng ta phóng đại chi phí lên và cố gắng bù lại hậu quả bằng cách tắt hết tủ lạnh và đèn đường đi, sau đó tối nào cũng đi đến các nhà hàng tiệm ăn trong tình trạng tối thui.

Làm sao mà bạn lại có thể “sử dụng thuốc quá liều” khi điều trị “căn bệnh” tác động ngoại vi như thế chứ? Khi bạn nêu lên trường hợp của Abraham với việc sơn đằng trước nhà mình, tôi đã nói vui rằng những người hàng xóm sẽ không đền bù tiền sơn cho anh ta nhưng trên thực tế những chuyện như thế lại có thể xảy ra đấy. Đặc biệt rất phổ biến tình trạng các chủ nhà thường mua sơn cho người thuê để có được tác động ngoại vi tích cực: nếu những người thuê nhà sơn lại ngôi nhà của mình, họ sẽ có những ngôi nhà đẹp hơn và người cho thuê cũng dễ cho thuê chúng trong tương lai. Khi xem xét lợi ích của cả hai bên thì căn nhà đều rất đáng được sơn lại, nhưng nếu chủ nhà không chi tiền thì có lẽ người thuê sẽ cho rằng điều đó chẳng đáng bận tâm. Bằng cách cung cấp sơn, người chủ đã chia sẻ chi phí cũng như những lợi ích mà sau này ông ta sẽ thu được. Có thể mọi chuyện sẽ diễn ra như vậy trong trường hợp mà một tác động ngoại vi được “nội bộ hóa” bằng cách thỏa thuận chia sẻ chi phí.

Nhưng sẽ ra sao nếu chính phủ nghĩ tới việc hỗ trợ cho những tác động ngoại vi tích cực? Hãy tưởng tượng rằng những chính sách gia mù quáng tin rằng ở khu nhà cho thuê nào thì người chủ và người cho thuê nào cũng cho thuê nhà sửa lại nhà cửa và khung cảnh sẽ trở nên hoang tàn bệ rạc. Nó không đáng để cho người chủ hoặc người thuê tân trang lại căn hộ thường xuyên hơn, nhưng nếu như người này nghĩ đến quyền lợi của người khác thì họ sẽ đều đồng ý bắt tay cùng nhau làm một cái gì đấy. Nhìn thấy được tác động bên ngoài tích cực này, chính phủ đã bắt đầu chi ngân sách hỗ trợ những người thuê nhà 500 đô-la nếu họ sơn sửa lại nhà cửa. (Nếu bạn thấy điều này là không thể thì hãy nhớ rằng chính phủ tất nhiên sẽ cấp tiền cho những cái tiết kiệm năng lượng sử dụng trong gia đình để tạo nên tác động ngoại vi tiêu cực.)

Hãy tưởng tượng rằng việc trang trí lại ngôi nhà đáng giá 300 đô-la với một cuộc sống sạch sẽ gọn gàng hơn đối với người cho thuê, đáng giá 500 đô-la với tương lai có khoản tiền thuê nhà lớn hơn đối với ông chủ căn nhà đó, nhưng chi phí lại tốn đến 1.000 đô-la. Chính phủ nhận ra tác động bên ngoài hoàn hảo: 500 đô-la lợi nhuận (tiền thuê nhà lớn hơn) đối với ông chủ mà người thuê nhà không tính tới. Nhưng hãy nhớ rằng do 300 đô-la cộng với 500 đô-la ít hơn 1.000 đô-la nên khoản hỗ trợ vẫn không đủ để thuyết phục người thuê tu sửa lại căn nhà. Mà thực ra anh ta cũng chẳng nên tu sửa lại làm gì vì việc đó rõ ràng gây rắc rối cho cả người chủ và anh ta nhiều hơn lợi ích mà nó mang lại cho họ. Thật không may, người thuê có mọi động cơ để bỏ túi 500 đô-la trợ cấp và yêu cầu ông chủ nhà góp chung một khoản nữa, ví dụ là 350 đô-la. Khi đó họ sẽ rất thoải mái, hưởng 1.000 đô-la tiền tu sửa trong khi chỉ mất có 150 đô-la - bởi 85% sẽ được trả bởi chủ nhà hoặc chính phủ - và điều này đáng 300 đô-la đối với họ. Ông chủ nhà rất sẵn lòng hợp tác, bởi ông ta trả 350 đô-la cho quá trình tu sửa và điều này đáng giá 500 đô-la với ông. Nhưng viễn cảnh tu sửa sẽ chẳng bao giờ xảy ra: suy cho cùng, chính phủ đã chi 500 đô-la nhưng lại chỉ cố gắng làm cho người thuê và chủ nhà mỗi bên được lợi 150 đô-la. Vì vậy, đây không phải là cách chi tiền hiệu quả.

Tại sao lại xuất hiện vấn đề này? Bởi tác động ngoại vi tích cực đã được giải quyết bằng hai biện pháp cùng một lúc, một là trợ cấp của chính phủ, một là sự thương lượng thỏa hiệp về chi phí. Bản thân mỗi cách giải quyết đều rất hiệu quả cho xã hội khi đối mặt với những tác động ngoại vi và đi đến được kết luận đúng đắn nhất, trong trường hợp này điều này có nghĩa là tác động tích cực không đủ lớn để minh chứng cho công việc tân trang căn nhà. Nhưng dùng cả hai biện pháp cùng một lúc lại đem lại quá nhiều sự hỗ trợ cho các tác động tích cực này. Điều tương tự cũng xảy ra với các tác động tiêu cực. Nếu chính phủ đánh thuế chiếc máy xén cỏ chạy bằng gas tạp của anh hàng xóm cạnh nhà tôi và tôi cũng trả tiền để anh ta quẳng nó đi bởi tôi ghét mùi và tiếng động của nó thì sự kết hợp của việc không phải đóng thuế lại có thêm một khoản nữa sẽ thuyết phục được anh ta đem cái máy đó ra bãi rác, mặc dù sự vui vẻ và tiện dụng mà nó đem đến cho anh ấy nhiều hơn rắc rối nó gây ra cho bất kỳ ai khác và sự thật là anh ta rất nên giữ nó lại.

Song, có nhiều tác động ngoại vi lại rất thực tế. Bên ngoài những bức tường âm cúng (nếu bị nứt) của khu vườn hay những căn hộ không được sơn sửa của chúng ta, chúng ta vẫn phải đối mặt với đường phố đông nghẹt và ngột ngạt. Vấn đề tắc nghẽn giao thông không dễ mà được giải quyết bằng cách ngồi xuống nhấm nháp tách cà phê và nói chuyện thương lượng. Có quá nhiều người liên quan nên bắt mọi người tuân theo quy định là điều không thể và có nhiều người luôn luôn muốn tránh xa những đàm phán tốn kém song lại hy vọng kiếm được lợi nhuận mà không mất gì.

Việc chính phủ đưa ra mức phạt ngoại vi là không phù hợp trong những tình huống khi mà sự đàm phán về những tác động ngoại vi sẽ không có tác dụng, như trong trường hợp tiếng động từ chiếc máy bay tầm thấp. Người ta càng có thể ngồi xuống quanh một chiếc bàn để cùng suy xét điều gì đó thì khả năng chính phủ can thiệp để ngăn chặn mọi việc càng cao: thứ nhất, bởi chính phủ dễ bị lung lay bởi những nhóm lợi ích trong xã hội và vì vậy, họ luôn luôn không hành động vì mục đích chung của cộng đồng; thứ hai, bởi vấn đề “thuộc

quả liều”; và cuối cùng, vì người ta biết rõ sự thật về giá cả và lợi ích hơn bất kỳ chính phủ nào trên thế giới. Việc phạt tiền do gây nên tác động ngoại vi sẽ có tác dụng tốt cho các thách thức như tắc đường, biến đổi khí hậu - những phạm vi mà sự đàm phán cá nhân gần như không có chỗ đứng. Đối với những trường hợp có quy mô nhỏ hơn, chúng ta phải đặt ra câu hỏi xem cách chữa trị áp đặt của chính phủ có làm cho căn bệnh trở nên trầm trọng hơn hay không.

Phần kết: thực sự kinh tế học nói về cái gì?

Chương này đã đưa ra một số cách xử lý những ảnh hưởng lớn mang tính tiêu cực lên toàn xã hội như: ô nhiễm, tắc nghẽn giao thông cùng những xích mích tranh cãi với hàng xóm. Chúng ta đã biết rằng việc phạt cho việc gây ra những tác động ngoại vi như lãng phí, lái xe trong khu vực hay xảy ra tắc đường hay những hỗ trợ cho việc nghiên cứu hay tiêm phòng vắc xin là một trong những biện pháp giải quyết hiệu quả nhất cho nhiều vấn đề nằm ngoài lề thị trường. Phí phạt này cung cấp cho mọi người cả thông tin để có được sự lựa chọn đúng đắn cả những động cơ để làm được việc này. Nó không tự động trả lời câu hỏi rằng độ nghiêm ngặt của những quy định như vậy nên là bao nhiêu thì hợp lý, hoặc nên quy định những gì, song một khi những tiến trình chính trị của chúng ta đã đem đến một viễn cảnh về những gì chúng ta muốn, họ đã đưa ra phương pháp giải quyết kinh tế nhất.

Song, bạn sẽ thường nghe những người được gọi là chuyên gia phản nản rằng các loại thuế lái xe hay thuế ô nhiễm đều không tốt cho nền kinh tế. Điều này nghe thật đáng lo ngại. Nhưng thế nào là “nền kinh tế”? Nếu bạn dùng đủ thời gian để xem kênh truyền hình Bloomberg (chuyên về tài chính và tiền tệ -HD) hay đọc tạp chí Phố Wall, bạn có thể dễ đi tới ấn tượng lầm lẫn rằng “nền kinh tế” là một mớ những con số thống kê khá nhàm chán và đơn điệu với những khái niệm như GDP (tổng sản phẩm quốc nội). GDP là thước đo tổng trị giá hàng hóa và của cải được sản xuất của một nền kinh tế trong một năm - ví dụ, khi mua thêm một ly cà phê cappuccino nữa là bạn đã thêm 2,55 đô-la vào GDP - hoặc ít hơn nếu một số nguyên liệu trong đó được nhập khẩu từ nước ngoài.

Và nếu bạn nghĩ đây chính là “nền kinh tế” thì có khi các chuyên gia đã đúng. Khoản thuế ô nhiễm có thể thu nhỏ lại giá trị một con số, như GDP chẳng hạn. Nhưng ai quan tâm chứ? Tất nhiên không phải các nhà kinh tế rồi. Chúng ta biết rằng chỉ số GDP được đo bằng nhiều thứ nguy hiểm (việc buôn bán vũ khí, các công trình xây dựng kém chất lượng theo sau là những sửa chữa liên miên tốn kém tiếp nối, chi phí đi làm hàng ngày) nhưng cũng bỏ sót nhiều thứ quan trọng như việc chăm sóc con cái bạn hay đi dạo trên núi.

Hầu hết kinh tế học đều chẳng có mấy liên hệ với GDP. Kinh tế học là về vấn đề ai có được cái gì và tại sao. Không khí trong sạch và luồng giao thông thông suốt chính là một phần của “nền kinh tế” theo nghĩa này. Có thể việc phạt do gây ra tắc đường sẽ làm tăng GDP vì mọi người sẽ đi làm nhanh hơn và làm việc năng suất hơn, cũng như giá trong các cửa hàng sẽ hạ hơn do phân phối hiệu quả hơn. Nhưng cũng hoàn toàn có thể rằng việc phạt tắc đường sẽ làm giảm tổng sản phẩm quốc nội. Thực ra, điều này cũng không gây sụt giảm là mấy. Chúng ta biết chắc rằng điều đó sẽ làm cho chúng ta có lợi hơn theo một khía cạnh ý nghĩa hơn nhiều: rằng chúng ta sẽ có nhiều lựa chọn hơn trong việc đi đâu và làm gì. Cuộc sống còn nhiều vấn đề hơn là những gì được đo bằng các con số cụ thể. Điều này thậm chí các nhà kinh tế cũng biết.

Chú thích:

21 Thảm họa xảy ra tại London năm 1858 khi hệ thống cống và nước thải bị tràn ngập không được xử lý, gây ra mùi khó chịu cho toàn thành phố.

22 externality charge.

5 - CÂU CHUYỆN BÊN TRONG

Cuốn truyện tranh Ba người trên một con thuyền (Three men in a boat) từ thế kỷ XIX của tác giả Jerome K. Jerome²³ bắt đầu bằng việc ngài Jerome lướt qua cuốn từ điển y khoa trong Bảo tàng Anh quốc: Tôi bị bệnh thương hàn - nếu theo các triệu chứng - tôi phát hiện ra tôi đã bị bệnh thương hàn, có lẽ tôi đã mắc bệnh nhiều tháng nay rồi mà không biết - bản khoản không biết mình mắc chứng chết tiệt gì đây; chứng bệnh Saint Vitus Dance²⁴ được tìm ra, như tôi dự đoán đúng là tôi bị bệnh thương hàn - bắt đầu chú ý đến trường hợp của tôi và quyết định chữa trị nó đến tận cùng, bắt đầu theo thứ tự bảng chữ cái - nghiên cứu kỹ con sốt rét và thấy rằng tôi đang bị nó hành hạ, giai đoạn cấp tính sẽ bắt đầu khoảng hai tuần nữa. Người ta đã cho tôi biết tôi bị mắc bệnh Brai, một dạng khác của căn bệnh này, và, theo như tôi được biết thì tôi có thể sống được nhiều năm nữa. Tôi đã mắc bệnh tả với những biến chứng trầm trọng; tôi bị bệnh bạch hầu bẩm sinh. Tôi đã cất công tìm tòi khắp mọi vấn đề, chứng bệnh duy nhất mà tôi có thể kết luận mình không mắc phải là chứng bệnh đau đầu gối. Nếu bạn là ngài Jerome, bạn sẽ làm gì? Ông ta quyết định đi dạo dọc bờ sông, nhưng khi đó ông ta không phải là một nhà kinh tế. Lời khuyên của tôi trong những trường hợp đó là hãy nhắc máy điện thoại lên và mua ngay cho mình một chiếc thẻ y tế thật bảo đảm. Suy cho cùng, vì bạn biết mình sẽ đưa ra những yêu cầu không hề rẻ chút nào, tại sao không trả phí để được chăm sóc tốt nhất?

Tuy nhiên, điều này cũng đặt ra một câu hỏi. Nếu những người như ông Jerome có thể lao đi mua bảo hiểm y tế khi và chỉ khi họ biết là họ đang ốm thì còn ai muốn bảo hiểm cho họ nữa?

Thông tin bên trong

Đây không phải là một câu hỏi vu vơ không căn cứ. Các nhà kinh tế từ lâu đã biết rằng nếu chỉ có một bên biết được thông tin bên trong còn bên kia không biết thì các thị trường có lẽ sẽ không hoạt động trơn tru như chúng ta hy vọng. Điều này tạo nên khả năng trục giáic. Nhưng cho đến khi nhà kinh tế người Mỹ là George Akerlof²⁵ xuất bản một cuốn sách mang tính cách mạng vào năm 1970 thì những chuyên gia trong giới mới nhận ra vấn đề đó có ảnh hưởng to lớn và sâu sắc như thế nào. Akerlof lấy những chiếc xe đã qua sử dụng làm ví dụ về thị trường và chỉ ra rằng thậm chí thị trường đó là cực kỳ cạnh tranh thì đơn giản nó cũng không thể hoạt động được nếu người bán biết quá nhiều về chất lượng của những chiếc xe của họ trong khi người mua thì không. Lấy một ví dụ cụ thể, hãy cho rằng một nửa những chiếc xe đã qua sử dụng đang rao bán gọi là “đào”, nửa còn lại gọi là “chanh”. Đào đáng giá đối với những khách hàng trong tương lai hơn với những người bán - nếu không thì người mua sẽ không còn là người mua nữa, giả sử 5.000 đô-la đối với người mua và 4.000 đô-la với người bán. Những quả chanh chỉ là mớ bỏ đi. Người bán biết thừa những chiếc xe họ bán là đào hay chanh. Còn người mua thì phải đoán.

Một người mua sẵn sàng tham gia cuộc chơi công bằng có thể sẽ nghĩ rằng từ 2.000 đô-la đến 2.500 đô-la sẽ là một mức giá hợp lý cho một chiếc xe có thể 50% là đào, 50% là chanh. Người bán cũng nghĩ đây là thương vụ công bằng với khả năng là 50/50, nhưng anh ta không chịu khả năng 50/50 này đâu. Anh ta biết thừa hàng của mình là đào hay chanh. Vấn đề là nếu chiếc xe đó là chanh thì anh ta sẽ nuốt của bạn một khoản kha khá nếu đưa ra giá là 2.500 đô-la, còn nếu nó là đào thì anh ta sẽ thấy như vậy là không ổn. Loanh quanh với việc ra giá 2.500 đô-la cho một chiếc ô tô, bạn sẽ nhanh chóng phát hiện ra rằng chỉ có chanh mới có cái giá như vậy thôi. Tất nhiên, nếu

bạn trả 4.001 đô-la thì bạn sẽ thấy có cả đào nữa, nhưng chanh cũng chưa bỏ đi đâu, và 4.001 đô-la cũng không phải là một cái giá hấp dẫn cho một chiếc xe chỉ có 50% khả năng còn chạy được.

Đây không phải là vấn đề nhỏ xung quanh thị trường. Chẳng có ai sẵn sàng bán đào với giá dưới 4.000 đô-la, nhưng cũng chẳng có ai đồng ý trả với giá như thế cho một chiếc xe có tới 50% là chanh. Người bán không đem đào ra rao bán, người mua biết như vậy, cuối cùng những chiếc xe được bày bán là những quả chanh không giá trị được trao đổi với cái giá gần như cho. Những giá định nhẹ nhàng hơn về vấn đề có thể dẫn tới những sụp đổ cũng nhẹ nhàng hơn của thị trường, nhưng các kết luận thì vẫn tương tự nhau thôi: nếu có vài người biết rõ về chất lượng sản phẩm nhiều hơn những người khác thì có lẽ những sản phẩm tốt đã không được đem ra bán, hoặc được bán với số lượng rất hạn chế.

Bất kỳ ai từng định mua một chiếc ô tô cũ đều cho rằng Akerlof đang ở trong một tình huống có lợi. Thị trường không hoạt động tốt như nó lẽ ra nên thế; những chiếc xe cũ có xu hướng rẻ và có chất lượng kém. Những người bán có hàng tốt muốn chờ đợi để có được giá ngon, song do họ không thể chứng minh được rằng một chiếc xe tốt là quả đào nên họ không thể có được mức giá như mong muốn và họ thà để giữ chúng lại cho mình còn hơn. Bạn có thể đoán rằng những người bán có thể kiếm lợi từ thông tin bên trong của họ, nhưng thực tế chẳng ai là người chiến thắng ở đây cả: những khách hàng thông minh đơn giản sẽ không xuất đầu lộ diện trong những cuộc chơi gian lận.

Hãy làm rõ vấn đề rắc rối này và làm chúng ta đau đầu như thế nào. Điều mà Akerlof mô tả không phải là một thị trường nơi có một vài người bị lừa đảo mà còn nghiêm trọng hơn thế nhiều. Ông đã mô tả một thị trường cần phải tồn tại nhưng lại đơn giản không tồn tại do lực lượng phá hủy thông tin bên trong. Người bán sở hữu xe chất lượng tốt nên thỏa thuận với người mua - mỗi cuộc mua bán có giá trị 1.000 đô-la, bởi là sự khác nhau giữa giá trị đối với người bán và giá trị đối với người mua. Nếu giá bán dưới 4.000 đô-la thì người mua thu được nhiều hơn giá trị đó, còn nếu nó gần con số 5.000 đô-la thì người bán thu được nhiều hơn. Song, Akerlof đã chỉ ra rằng sẽ không có vụ mua bán nào tạo ra giá trị như thế xảy ra cả bởi người mua sẽ không mua nếu không có bằng chứng, còn người bán sẽ không đưa ra bằng chứng.

Thị trường ô tô cũ không phải là nơi duy nhất bị ảnh hưởng bởi thông tin bên trong. Hãy nghĩ đến đồ đạc trong một căn hộ cho thuê - tại sao chẳng bao giờ chúng được xếp vào loại nội đồng cối đá? Ví dụ của Akerlof đã cho chúng ta câu trả lời. Các căn hộ cho thuê có thể có nhiều thuộc tính dễ nhận thấy, thậm chí là rất rõ ràng có thể ảnh hưởng tới quyết định thuê hay không thuê của chúng ta như: kích thước, vị trí, thiết kế nội thất, v.v... Nhưng có những đặc điểm về chất lượng mà chúng ta khó bề quan sát được, ví dụ như độ bền của đồ đạc. Người chủ nhà không có động cơ cung cấp những vật dụng đắt tiền và lâu hỏng, bởi đây không phải là một trong những thuộc tính mà những vị khách tiềm năng có thể nhận ra trước khi họ dọn đến. Và vì vậy, chúng cũng không phải thứ mà họ sẵn sàng rút hầu bao để chi trả. (Tất nhiên, người chủ có thể sử dụng những đồ rẻ tiền và dễ hỏng vì anh ta nghĩ người thuê có thể mạnh tay quăng quật bất kỳ thứ gì trong nhà. Nhưng nỗi sợ đó cũng tương đương với lý lẽ đáng ra họ phải mua đồ đạc bền hơn một chút chứ nhỉ.) Kết quả là có một thị trường cho những căn hộ cho thuê với những đồ đạc ọp ẹp mà không phải là thị trường với những vật dụng bền lâu. Thông tin bên trong cũng có nghĩa là bạn chẳng thể nào có được một bữa ăn thơm mát trong một "bữa" du lịch như quảng trường Leicester ở London, Quảng trường Thời đại ở Mahattan, hay Plaka ở Athens. Chỉ có vài trường hợp ngoại lệ thôi, còn đa phần các vị khách du lịch đang đói mềm sẽ mất ôi tiền cho những thực đơn không ra đâu vào đâu. Khách du lịch sẵn sàng trả giá cao là bởi họ không biết có những lựa chọn tốt hơn, thậm chí chỉ cách đây vài con phố. Nhưng hiện tượng khách du lịch bị sập bẫy không phải chỉ ở vấn đề giá cả. Nếu như vậy thì

chúng ta đã thấy hàng loạt các nhà hàng, những quán rượu nhỏ hấp dẫn hay các cửa hàng bán mỹ sơi hoặc hamburger có giá rẻ mọc lên như nấm rơm. Mọi loại thực phẩm, từ loại có chất lượng hảo hạng đến loại dở tệ đều có chung một giá. Thay vào đó, chúng ta nhìn thấy một phân đoạn của thị trường - nơi bán hàng chất lượng cao, dù thực phẩm hảo hạng đó có là gà quay hay bữa ăn ngon đơn giản là sẽ chẳng bao giờ xuất hiện. Lý do đủ đơn giản; các vị khách du lịch sẽ chỉ đi du lịch có một lần thôi và họ sẽ thấy rất khó để biết được đâu là thức ăn ngon, đâu là thức ăn dở. Tất cả những nhà hàng uy tín đều được xây dựng tại những nơi mà tại đó họ được khách hàng địa phương am hiểu thông tin đánh giá cao hơn. Những quán ăn tồi tệ thì vẫn còn đó... những “quả chanh” trong lĩnh vực nhà hàng.

Cần phải nhấn mạnh rằng Akerlof không miêu tả sự thiếu thông tin trên toàn cầu, ông đề cập tình huống khi một bên biết thông tin nhiều hơn bên kia. Nếu cả người mua và người bán đều không quan tâm xem một chiếc ô tô chanh hay đào thì sẽ chẳng có vấn đề gì: người mua sẽ sẵn sàng trả tới 2.500 đô-la cho chiếc xe với khả năng là “đào” là 50/50; người bán, cũng không quan tâm, sẽ sẵn sàng chấp nhận giá bán là hơn 2.000 đô-la. Tất nhiên, họ sẽ đi tới thỏa thuận mua bán. Điều này chỉ không xảy ra khi một bên đàm phán biết quá nhiều còn bên kia thì biết quá ít. Do vấn đề là ở chỗ mức độ hiểu biết trong tình huống của hai bên là không ngang bằng nhau nên các nhà kinh tế có xu hướng gọi đây là hiện tượng “nguồn thông tin không đối xứng”. Khi phá huỷ “thế giới sự thật” thì sự bất bình đẳng này có thể phá hỏng hoàn toàn thị trường hoàn hảo.

Thông tin bên trong và bảo hiểm y tế

Những vấn đề “chanh” của Akerlof sẽ chỉ hơi phiền nếu nó chỉ áp dụng đối với các trường hợp xe đã qua sử dụng, căn hộ được trang bị đồ đạc và những cửa hàng đáng ngờ tại các điểm du lịch nổi tiếng. Thật không may, nó còn phá huỷ cả những thị trường quan trọng hơn mà rõ nhất là thị trường bảo hiểm y tế.

Bảo hiểm y tế quan trọng vì bệnh tật thường xảy ra bất ngờ làm chúng ta không thể dự đoán được và đôi khi tiêu tốn không biết bao nhiêu tiền cho việc chạy chữa. Việc điều trị không những rất tốn kém mà còn cực kỳ cấp bách - chúng ta không thể trì hoãn để đợi đến một thời điểm thuận lợi hơn rồi mới chạy chữa được. Nó còn xảy ra đồng thời với những giai đoạn khó khăn về tài chính vì mọi người thường cần tới sự chăm sóc về y tế sau khi họ nghỉ hưu hoặc bởi họ quá ốm yếu nên không thể lao động để sản xuất ra của cải vật chất được.

Vì vậy, bảo hiểm y tế là một sản phẩm có giá trị. Nếu thị trường bảo hiểm y tế không hoạt động tốt thì kết quả mà chúng ta sẽ có là số tiền bảo hiểm chất đống trong khi biết bao người lại không được hưởng bảo hiểm y tế. Điều này thật quen thuộc với người dân Hoa Kỳ, nơi các thị trường không hoàn thành tốt công việc cung cấp thẻ bảo hiểm chính là do vấn đề “chanh” mà Akerlof đã đề cập.

Hãy gọi những người dễ bị ốm nhất là “chanh”, những người khỏe mạnh hơn là “đào”. Nếu cũng giống như Jerome K. Jerome, tôi nghi ngờ mình là một quả chanh, có lẽ tôi sẽ được khuyên là tốt nhất nên đi mua mọi loại bảo hiểm y tế trên thị trường lại đi. Mặt khác, nếu bạn thấy khỏe và các thể hệ trước trong gia đình bạn đều thọ trên một trăm tuổi thì có lẽ bạn chỉ nên rước mấy loại thẻ này về nhà nếu chúng có giá rẻ như cho mà thôi. Suy cho cùng, bạn cũng chẳng mong là mình cần đến nó.

Nhờ có phép chứng minh của Akerlof rằng các thị trường trong đó những người tham gia có những thông tin không cân xứng sẽ lụi tàn, chúng ta biết rằng thị trường bảo hiểm y tế có thể sẽ biến mất giống như thị trường ô tô đã qua sử dụng vậy. Bạn, với cơ thể môn môn như một trái đào, sẽ không coi việc mua bảo hiểm là một việc làm khôn ngoan, trong khi tôi và ngài Jerome, với sức khỏe được ví như

tình trạng của những quả chanh bé tí và đắng ngắt, sẽ giang rộng vòng tay ôm đống thẻ bảo hiểm y tế vào lòng. Kết quả là công ty bảo hiểm sẽ chỉ bán bảo hiểm cho những ai tin chắc mình sẽ cần đến chúng. Do vậy, họ sẽ mất đi những người mua bảo hiểm hiểm khi ốm đau và ốm về một đống các vị khách không mời - những người thường hề cứ trị bệnh là lại cuồn mất một đống tiền bảo hiểm từ công ty của họ, và các công ty bảo hiểm phải giảm bớt số tiền bảo hiểm trả cho khách hàng xuống đồng thời tăng phí bảo hiểm lên. Những người có sức khỏe trung bình giờ đây thấy bảo hiểm là một thứ gì đó xa xỉ nên không mua nữa, điều này bắt buộc các công ty bảo hiểm lại càng phải tăng phí bảo hiểm lên cao hơn nữa để giữ cho mình không bị phá sản. Càng ngày càng có nhiều người từ bỏ loại dịch vụ này, và cuối cùng, chỉ có những quả chanh ốm yếu nhất mới đi mua bảo hiểm với mức giá mà họ gần như không thể trả nổi.

Tất nhiên, các công ty bảo hiểm sẽ cố gắng cứu chữa thị trường bảo hiểm bằng cách tìm ra thông tin về các khách hàng của họ. Họ có hút thuốc không? Họ bao nhiêu tuổi? Bố mẹ họ có chết do bệnh di truyền trước năm 35 tuổi không, hay là do tai nạn xe hơi thể thao năm 100 tuổi? Với những thông tin về gen sẵn có ngày càng nhiều, các công ty bảo hiểm có thể sẽ có được một bức tranh ngày càng chính xác hơn về chi phí của việc cung cấp dịch vụ y tế tới từng cá nhân. Trước kia, thị trường bảo hiểm bị giới hạn bởi sự xuất hiện của thông tin bên trong. Nhưng nếu như các công ty bảo hiểm có thể tiếp tục thu hẹp khoảng cách thông tin đó, họ sẽ sẵn sàng cung cấp bảo hiểm cho nhiều người hơn nữa.

Điều này nghe giống như chiến lược nhằm vào giá cả được Starbucks và Wholefoods áp dụng đề cập trong Chương 2, song thực tế đây là trò chơi hoàn toàn khác. Khi Starbucks cố gắng nhằm vào giá cả, họ biết được chi phí của họ là bao nhiêu và họ đơn giản đang cố gắng tìm ra xem liệu có thể duy trì công việc làm ăn nếu bán hàng mức giá cao hơn cho một số người tiêu dùng không. Các công ty bảo hiểm phải đối mặt với một nhiệm vụ cơ bản hơn: họ không biết để giải quyết những yêu cầu của từng khách hàng thì sẽ tốn bao nhiêu, và nếu họ không tính toán được con số này chính xác hơn người tiêu dùng thì đơn giản là họ sẽ phá sản trước hàng mớ yêu cầu thanh toán bảo hiểm của khách hàng. Hiệu ứng cũng khác nhau: chiến lược giá cả là một cách để có được miếng bánh to hơn bằng cách lấy được nhiều tiền hơn từ túi khách hàng, trong khi việc tìm ra thông tin về những khách hàng mua bảo hiểm có thể tạo ra một miếng bánh mới bằng cách hiện thực hóa những thương vụ trước đây là không thể.

Thật không may, chúng ta phải trả một cái giá nào đấy thì mới cứu được thị trường bảo hiểm: cái mà chúng ta sẽ tìm thấy là chanh, giống như tôi và ngài Jerome, đều sẽ mua bảo hiểm với một tỷ lệ rất lớn. Còn đào, như bạn, sẽ chỉ mua với một số lượng khiêm tốn không đáng kể. Cả hai loại phí đều phản ánh một tỷ lệ theo thống kê là công bằng, có nghĩa là một tỷ lệ chi trả không nhiều hơn cũng không ít hơn những chi phí cho việc điều trị của bệnh nhân. Nếu các công ty có được các thông tin thực sự chính xác, có lẽ có được từ những bản xét nghiệm gen trong tương lai, thì ai đó bị ốm có thể sẽ trả hàng trăm ngàn đô-la tiền phí bảo hiểm; nhưng lúc này nó không còn là bảo hiểm nữa rồi.

Bằng cách đánh giá các thông tin về sơ yếu lý lịch của chúng ta và dự đoán chi phí trả tiền bồi thường cho mỗi người trong chúng ta, ngành công nghiệp bảo hiểm đã có thể trụ vững được trên thương trường. Nếu các công ty đó không tăng giá cho những khách hàng “chanh” như tôi và ngài Jerome thì sự nghiệp của họ sẽ sớm tan thành mây khói. Vấn đề ở đây là những người có khả năng cần đến dịch vụ y tế như người già hoặc đau ốm kinh niên thì lại sẽ thấy rằng các công ty bảo hiểm không thực sự chi trả nhiều cho họ. Bởi số phí bảo hiểm của họ được điều chỉnh để xem xét những chi phí này cho nên họ sẽ đóng phí bảo hiểm nhiều hơn mức bình thường cho những chi phí y tế mà họ phải bỏ tiền túi ra khi không có bảo hiểm.

Cái kết luận rất gây tò mò mà khi nhìn lại chúng ta thấy nó rất rõ ràng là một chính sách bảo hiểm phụ thuộc vào sự thiếu thông tin của

cả hai phía. Một công ty bảo hiểm có thể bảo hiểm cho tôi khỏi những trường hợp như bị mất trộm, hoả hoạn, hay đau ốm nếu như cả họ và tôi đều không biết điều đó có xảy ra hay không. Nếu chúng ta có thể đoán trước được tương lai thì bảo hiểm sẽ trở nên vô nghĩa. Nếu công ty bảo hiểm của tôi có thể đoán trước được vụ hoả hoạn chính xác hơn tôi thì họ sẽ chỉ bán bảo hiểm cho tôi nếu họ biết chắc tôi không cần đến nó. Và nếu tôi biết được rằng nhà của tôi sẽ bị thiêu rụi thì công ty bảo hiểm nên gọi cho cảnh sát thay vì bán bảo hiểm hoả hoạn cho tôi. Do bảo hiểm phụ thuộc vào việc cả hai bên đều mù tịt thông tin nên bất cứ công nghệ tiên tiến nào của khoa học có thể đẩy lùi biên giới này cho công ty bảo hiểm, hay người mua bảo hiểm hoặc cả hai sẽ làm suy yếu đi cơ sở của bảo hiểm. Chúng ta càng biết nhiều thì chúng ta càng được bảo hiểm ít. Đây là một viễn cảnh rất đáng lo ngại nếu chúng ta muốn cho mọi người một cơ hội tự bảo vệ mình khỏi những chi phí rủi ro quá cao.

Pha nước chanh

Một câu châm ngôn hơi gây tranh cãi có nói như sau “Nếu cuộc đời ném những quả chanh vào bạn thì bạn hãy pha chúng thành nước chanh”. Chúng ta phải pha thành nước chanh như thế nào từ những quả chanh của Akerlof đây? Trở lại ví dụ đầu tiên của Akerlof về thị trường ô tô đã qua sử dụng, trong đó cả người mua và người bán đều có động cơ để cố gắng giải quyết vấn đề: người bán muốn có được cái giá kha khá cho những quả đào của mình, còn người mua thì muốn mua được đào (tức là xe tốt). Nếu thông tin bên trong làm mất đi cơ hội có được một thương vụ mà cả hai bên đều được lợi thì họ sẽ đều muốn tìm ra cách để có thể thu hẹp khoảng cách về thông tin này.

Akerlof đã đoạt Giải Nobel vào năm 2001 cho nghiên cứu của ông về vấn đề thông tin không cân xứng; ông cùng nhận giải với hai nhà kinh tế khác - những người đã đưa ra một phần giải pháp. Michael Spence cho rằng người có thông tin sẽ có thể truyền tải nó theo cái cách mà người không biết được thông tin có thể tin tưởng được. Joe Stiglitz nhìn vấn đề theo góc độ ngược lại và khám phá ra những phương pháp trong đó người không có thông tin có thể tìm ra thông tin.

Spence nhận ra rằng nếu người bán hàng có đào đơn giản chỉ nói, “Tất cả xe của tôi là đào đây” thì chưa đủ bởi lời nói suông thì chẳng để làm gì. Một người bán hàng có chanh cũng có thể khoác lác “Tất cả xe của tôi là đào đây” thì sao. Người mua sẽ không thể biết được ai nói thật, thế nên chỉ riêng câu tuyên bố đó tự nó không chứa đựng chút thông tin nào cả. Spence thấy rằng tín hiệu chất lượng thực sự sẽ là điều mà một người bán chanh sẽ không thể đưa ra, hoặc ít nhất thì cũng không đủ tiềm lực để đưa ra.

Một ví dụ sẽ là việc mua một phòng trưng bày xe ô tô đắt tiền, điều mà chỉ có những doanh nhân giàu có - người đang định làm ăn lâu dài mới làm nổi. Người bán đào sẽ mong những khách hàng hài lòng sẽ tiếp tục quay trở lại với họ cũng như quảng cáo lại cho bạn bè họ về những chiếc xe đáng tin cậy của ông ta. Sau vài năm, số tiền kinh doanh sẽ đủ để trả cho phòng trưng bày. Người bán chanh không thể làm như thế được; thay vào đó, anh ta sẽ bán vài quả chanh được thổi phồng quá đáng về chất lượng và sau đó sẽ biến mất ngay đến nơi nào đó mà tiếng xấu gian lận về anh ta không thể bay tới.

Cũng vì lý do này mà các ngân hàng thường luôn luôn xây dựng những tòa nhà cao tầng hoành tráng. Vào thời kỳ chưa có sự can thiệp của chính phủ thì ai biết được rằng họ có đang gửi tiền của mình vào một tổ chức không đáng tin cậy hay không? Khách hàng nhận ra rằng những tên lừa đảo có ý định cao chạy xa bay sẽ chẳng trang hoàng cho hang ổ của chúng bằng đồng và đá cẩm thạch bao giờ. Đây cũng là một nguyên nhân tại sao bạn sẽ trả nhiều tiền tại một cửa hàng hãn hoi hơn là một quán xập xệ ngoài chợ nếu bạn đi mua

hàng mà không chắc lắm về chất lượng cũng như độ bền của nó. Cửa hàng được xây dựng chắc chắn sẽ vẫn ở đó để hoàn trả lại tiền cho bạn trong trường hợp có khiếu kiện, chính cái khả năng đó đã cho bạn sự bảo đảm rằng lời phàn nàn sẽ ít cần thiết hơn.

Những nhà kinh tế khác đã sử dụng lý thuyết của Spence để giải thích về những chiến dịch quảng cáo tốn kém hầu như chẳng có nội dung thông tin gì. Suy cho cùng thì đâu mới là thông tin chứa đựng trong một đoạn quảng cáo đồ uống nhẹ? “Coca-Cola. Đồ uống” Xin lỗi, gì cơ? Thông tin duy nhất những vị khách tiềm năng có thể lược được từ những mẫu quảng cáo kiểu như thế là người ta phải đốt khá nhiều tiền vào để thiết kế ra chúng đấy và do vậy, công ty Coca-Cola có ý định làm ăn nghiêm túc với cùng một cam kết về sản phẩm mà họ đã luôn sản xuất ra.

Đầu tiên, Spence đã sử dụng chuyên môn của mình để lý giải tại sao các sinh viên lại có thể chọn theo đuổi bằng tiến sỹ, vì nó vừa khó lại vừa không đem lại cơ hội thăng tiến nghề nghiệp giống như bằng kinh tế hay marketing. Đành rằng những nhà tuyển dụng sẽ thích thuê những người thông minh và siêng năng để làm việc nhưng chỉ từ một cuộc phỏng vấn thôi thì sao có thể chắc ai thông minh và ai siêng năng được. Cũng đành rằng mọi người đều phải làm việc chăm chỉ để có được tấm bằng tiến sỹ nhưng những người lười biếng hoặc ngốc nghếch sẽ thấy công việc này còn khó khăn hơn nhiều.

Sau đó, Spence chỉ ra rằng những người thông minh và siêng năng có thể chứng minh rằng họ thông minh và siêng năng bằng cách đâm đầu vào một thách thức là thi đậu bằng tiến sỹ. Không phải là những người lười biếng hoặc không được sáng dạ cho lắm không thể làm được điều đó mà bởi họ sẽ không muốn làm như thế: những nhà tuyển dụng sẽ trả cho những người có bằng tiến sỹ với số tiền đủ để bù đắp lại những khó khăn mà họ đã phải trải qua nhưng số tiền này sẽ không đủ để làm cho những người lười biếng và ngốc nghếch quan tâm. Các nhà tuyển dụng sẵn sàng làm điều này mặc dù tấm bằng tiến sỹ tự nó không làm tăng năng suất lao động của ứng cử viên lên chút nào. Tấm bằng chính là một dấu hiệu tin cậy bởi những người lười biếng và tối dạ thì sẽ không thể nào có nó được. Chính S đã có được bằng tiến sỹ ở Đại học Princeton nên có lẽ ông cũng muốn gửi gắm điều gì qua ý kiến này chẳng.

Spence chứng minh rằng một cách để thu hẹp khoảng cách về thông tin trên thương trường trước đây bị ngăn cản bởi thông tin bên trong là để cho những thương gia đáng tin cậy tìm ra những cách để báo hiệu sự đáng tin cậy của họ. Những người nộp đơn xin việc có năng lực, những nhà buôn xe ô tô cũ, các ngân hàng và những nhà sản xuất đồ uống nhẹ, uy tín có thể sẽ thấy rất đáng khi đầu tư nhiều thời gian và tiền bạc (bằng cách thi đậu một tấm bằng nào đó không thực sự đóng góp gì vào nghề nghiệp sau này, bằng cách trả nhiều tiền cho những trang trí cầu kỳ, những ngôi nhà sang trọng hoặc những quảng cáo đắt đỏ) đơn giản là chỉ để phân biệt họ khỏi những ứng cử viên khác kém năng lực hơn thôi. Ý tưởng của Spence gợi ý rằng vấn đề chanh không phải là không thể giải quyết được, nhưng cũng không bảo đảm rằng nó chắc chắn sẽ được giải quyết. Trong một vài biến thể từ ví dụ của Spence, mọi người sẽ đều được lợi nếu dấu hiệu lãng phí không xảy ra. Nếu việc thi lấy bằng tiến sỹ bị cấm thì những nhà tuyển dụng sẽ không thể phân biệt nổi đâu là người thông minh, đâu là kẻ lười biếng nên sẽ trả cho họ số lương ngang bằng nhau theo năng suất trung bình của họ theo dự kiến. Nhân viên lười sẽ được lợi; nhân viên thông minh cũng có thể được lợi nếu mức lương mới và thấp hơn này vẫn còn nhiều hơn mức lương cũ sau khi trừ đi chi phí học để lấy bằng tiến sỹ. Còn nhà tuyển dụng thì không quan tâm; họ thuê được những nhân viên có năng lực trung bình kém hơn nhưng họ lại chỉ phải trả ít lương hơn cho họ. Akerlof chỉ ra rằng thông tin bên trong có thể làm giảm khả năng của con người trong việc tìm ra những cơ hội làm ăn mà cả hai bên đều có lợi. Spence gợi ý một phương pháp hiện thực hóa những “thương vụ” đó nhưng ông cũng tìm ra rằng chi phí xã hội để cho công việc này có thể lên tới rất cao.

Trong khi Spence đặt câu hỏi bên được tiết lộ thông tin có thể làm được gì để tạo ra những tín hiệu thông tin đáng tin cậy thì Stiglitz lại

nghiên cứu xem bên không biết thông tin có thể làm gì để khám phá ra nó. Rõ ràng ông đã cân nhắc các thị trường bảo hiểm và kết luận rằng những công ty bảo hiểm không được biết thông tin vẫn không rơi vào hoàn cảnh hoàn toàn tuyệt vọng trước việc các khách hàng đều có thể đoán trước được khả năng họ có cần đệ trình yêu cầu đòi bồi thường hay không. Ví dụ, các công ty bảo hiểm có thể đưa ra những giao kèo khác như giảm phí bảo hiểm nhưng lại tăng các khoản khấu trừ. Điều này có hiệu ứng làm giảm mức bảo hiểm: phí bảo hiểm thấp làm cho bảo hiểm có giá rẻ hơn, nhưng các khoản khấu trừ cao hơn, đây chính là khoản giảm đi của yêu cầu đòi bồi thường, nó có nghĩa là công ty sẽ chi tiền đi ít hơn. Những khách hàng có độ rủi ro thấp sẽ thấy loại hình này hấp dẫn bởi họ thấy bảo hiểm rẻ đi và dù sao đi chăng nữa họ cũng không hy vọng rằng mình sẽ phải dùng đến nó thường xuyên, song những khách hàng thuộc nhóm có rủi ro cao sẽ thà chịu đóng nhiều phí bảo hiểm còn hơn bởi họ biết trước họ sẽ cần đến tiền bồi thường đều đặn, vì vậy các khoản khấu trừ cao có nghĩa là họ sẽ mất đi nhiều tiền hơn. Bởi thế, những công ty bảo hiểm có thể thuyết phục những loại khách hàng khác nhau tiết lộ thông tin bên trong của họ.

Điều này cũng hơi giống chiến lược tự sập bẫy được các quán cà phê sử dụng đề cập trong Chương 2. Starbucks phục vụ những phụ gia như kem phun hay nước xiro để thuyết phục khách hàng tiết lộ xem họ có quan tâm đến giá cả hay không. Công ty bảo hiểm Aetna đã cung cấp bốn gói dịch vụ tới từng cá nhân, với các khoản khấu trừ dao động trong khoảng từ 500 cho tới 5.000 đô-la, để dụ dỗ những người mua tiết lộ những dự đoán về việc họ sẽ đòi bồi thường bao nhiêu lần. Nhưng một lần nữa, Stiglitz lại không kết luận rằng vấn đề chanh của Akerlof có thể được giải quyết mà không mất một xu nào. Ngược lại, ông chỉ ra rằng để đối phó lại thông tin bên trong, các ngân hàng nên từ chối không cho toàn bộ tầng lớp của xã hội, các hãng thích trả lương cao cho những nhân viên đặc quyền hơn là cho nhiều công nhân có mức lương thấp hơn và các công ty bảo hiểm sẽ thích tổng khứ những ai có khả năng rủi ro cao. Cả Spence và Stiglitz đều chỉ ra rằng bạn có thể pha nước chanh từ những quả chanh của Akerlof - nhưng bạn không thể loại bỏ được dư vị đắng của nó.

Chanh, Y tế và Hoa Kỳ

Sự khó khăn trong việc giải quyết vấn đề chanh có thể giải thích tại sao hệ thống y tế của Hoa Kỳ lại hoạt động thiếu hiệu quả đến vậy. Hoa Kỳ dựa vào bảo hiểm y tế cá nhân để đầu tư phần lớn cho y tế. Điều này là không bình thường. Thí dụ, ở Anh, Canada và Tây Ban Nha, các chi phí chăm sóc sức khỏe hầu như được chính phủ bảo trợ hết. Ở Áo, Bỉ, Pháp, Đức và Hà Lan, các chi phí y tế được chi trả thông qua một hệ thống “bảo hiểm xã hội”: nó bắt buộc gần như tất cả mọi người phải mua bảo hiểm, nhưng phí bảo hiểm được liên kết với thu nhập bởi luật pháp chứ không phải với rủi ro đòi bồi thường.

Hệ thống của Hoa Kỳ cho phép người mua tự quyết định xem họ có mua bảo hiểm hay không và những khoản phí bảo hiểm là do mức độ rủi ro chứ không phải do thu nhập quyết định. Nhưng những nguyên lý dựa trên thị trường này, một mặt được nhiều người dân Mỹ ủng hộ, mặt khác lại dường như không đem lại một sự chăm sóc tốt về sức khỏe. Một cuộc điều tra gần đây cho thấy chỉ có 17% những người được hỏi ở Hoa Kỳ hài lòng với hệ thống y tế của họ và nghĩ rằng không cần thêm bất kỳ sự đổi mới nào nữa. Số còn lại thì tại sao lại không hài lòng?

Những lý do bề nổi thì rất đơn giản để liệt kê: hệ thống đó quá tốn kém, rất quan liêu và chấp vá. Đầu tiên là chi phí: Về chi phí y tế: mỗi người dân Hoa Kỳ tốn hơn 1/3 so với người dân Thụy Sĩ - đối thủ gần nhất của Hoa Kỳ, một nước vô cùng giàu có và thu nhập gấp

hai lần người dân các nước châu Âu khác. Chi riêng chính phủ Hoa Kỳ cũng đã tiêu tốn hơn tất cả chi phí của người dân Anh mặc dù chính phủ Anh cung cấp chăm sóc y tế miễn phí cho mọi người dân trong khi chính phủ Hoa Kỳ chỉ có những chương trình cho những người cao tuổi (Medicare) và một số đối tượng đặc biệt (Medicaid). Hầu hết người Mỹ đều lo ngại về những chi phí y tế và sẽ đều cảm thấy ngạc nhiên khi biết được rằng chính phủ Anh chi cho dân chúng tính trên đầu người ít hơn Hoa Kỳ nhưng vẫn duy trì được chế độ chăm sóc y tế miễn phí cho tất cả mọi công dân. Thực ra, nếu bạn tính toán chi phí của việc cung cấp bảo hiểm y tế cho những công nhân viên chức trong chính phủ và giảm thuế để khuyến khích y tế tư nhân thì mức chi của chính phủ Hoa Kỳ vào y tế trên đầu người vẫn vào loại cao nhất trên thế giới.

Tiếp theo là sự quan liêu. Những nhà nghiên cứu ở Trường Y Harvard phát hiện ra rằng chi phí hành chính của hệ thống Hoa Kỳ, tính cả công lẫn tư đã vượt quá 1.000 đô-la/người. Nói cách khác, khi bạn có thể tính toán tất cả các loại thuế, phí và những khoản tự bỏ tiền túi ra thì mỗi người Mỹ điển hình sẽ chi tiền cho những nhân viên lễ tân của các bác sỹ bằng với toàn bộ số tiền mà những người dân Singapore và Cộng hòa Séc dùng vào việc chăm sóc sức khỏe cho mình. Cả hai nơi này đều có những kết quả về sức khỏe dân số tương tự như ở Hoa Kỳ: về tuổi thọ và tuổi thọ “khỏe mạnh” (con số thống kê phân biệt một cuộc sống kéo dài mạnh khỏe và một cuộc sống kéo dài nhưng kèm theo ốm đau bệnh tật), con số này ở Cộng hòa Séc thấp hơn ở Hoa Kỳ không đáng kể và ở Singapore cao hơn Hoa Kỳ một chút. Chi phí cho bộ máy quan liêu ở Hoa Kỳ cũng nhiều hơn gấp ba lần con số 307 đô-la/người cho hệ thống y tế hành chính ở Canada, một quốc gia rõ ràng có những kết quả về sức khỏe con người vượt xa Hoa Kỳ.

Tiếp theo là sự chấp vả của hệ thống. Bảo hiểm y tế thường được đi kèm với nghề nghiệp, điều này làm giảm hiệu quả của thị trường lao động; các công nhân sẽ rất do dự khi phải từ bỏ công việc của mình mà không kiếm ngay được công việc nào do sợ rằng họ sẽ không có bảo hiểm. Tệ hơn nữa, 15% dân số không có bất kỳ loại bảo hiểm nào - một con số lẽ ra là rất đáng kinh ngạc đối với một cường quốc giàu mạnh nhất thế giới này, nhưng có lẽ cũng không có gì ngỡ ngàng lắm vì người ta đã than vãn về điều này từ nhiều năm nay rồi. So sánh với Đức, quốc gia chỉ có 0,2% dân số không có bảo hiểm, hoặc Canada hay Anh, nơi mà công dân nào cũng đều được chính phủ bảo trợ trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe.

Người Mỹ chi nhiều nhất cho chăm sóc sức khỏe

Với những gì mà chúng ta biết được từ George Akerlof và những quả chanh của ông thì những rắc rối trong hệ thống y tế Hoa Kỳ chẳng có gì là ngạc nhiên cả. Chúng ta nên dự đoán trước được sự chấp vả của hệ thống bảo hiểm y tế tư nhân. Một vài người còn có những khoản khác cấp bách cần chi tiêu hơn bảo hiểm y tế (ví dụ, những thanh thiếu niên nghèo khó, những người có ít tiền và hy vọng chính đáng rằng họ sẽ không thể ốm nặng được) tất nhiên sẽ không ghi tên mình vào danh sách những người mua bảo hiểm. Do đó, các công ty bảo hiểm đang cần trang trải chi phí của mình sẽ tăng phí bảo hiểm lên cho những khách hàng bình thường và làm cho càng ngày càng có ít người muốn tham gia bảo hiểm. Không giống như ví dụ rõ ràng về các quả chanh, thị trường không hoàn toàn sụp đổ. Điều này một phần là do nhiều người thấy rằng những rủi ro phải trả cho những chi phí y tế đáng ngại đến nỗi họ sẵn sàng chi nhiều hơn cho tiền phí bảo hiểm.

Do đó, quá trình làm sáng tỏ vấn đề bị dừng lại sau khi rất nhiều người đã bị hất văng khỏi hệ thống bảo hiểm.

Nhờ có Spence và Stiglitz, chúng ta cũng nên mong chờ các công ty bảo hiểm nghĩ ra những cách xoay xở xung quanh vấn đề chanh

này, nhưng cho dù các phương cách đó có hiệu quả đi chăng nữa thì chúng cũng sẽ chẳng được sử dụng. Gánh nặng bộ máy nhà nước công kênh trong hệ thống của Hoa Kỳ là một trong những kết quả khi một công ty bảo hiểm cố gắng đề quản lý rủi ro, hành vi và những chi phí của khách hàng. Mỗi quan hệ lỏng lẻo giữa bảo hiểm y tế với việc làm là kết quả thứ hai: nếu mới nhìn qua thì chẳng có lý do tại sao một công việc lại nên đi kèm với bảo hiểm y tế hơn là đi kèm với một ngôi nhà hay thức ăn miễn phí. Những người đi làm thường xuyên được giục giã đi mua bảo hiểm y tế đi kèm công việc của họ. Sự đi kèm này bắt buộc những công dân khỏe mạnh nhất của xã hội cũng phải mua các gói bảo hiểm và ngăn chặn thị trường tháo gỡ vấn đề. Nhưng giải pháp này không hề dễ dàng: các kế hoạch chăm sóc sức khỏe không được lựa chọn bởi những người hưởng lợi - những người có mục đích phân bổ bảo hiểm cho tất cả mọi người với mức giá hợp lý, thông qua những giám đốc nhân sự với những ưu tiên của họ, như việc làm sao cho cuộc sống của họ trở nên dễ thở hơn bằng hình thức mua sỉ “một cỡ cho tất cả mọi người”. Kết quả là sự chi tiêu còn phí phạm hơn nhiều kia.

Không phải mọi thiếu sót trong hệ thống y tế của Hoa Kỳ đều là do vấn đề chanh chửa của Akerlof. Thậm chí không có trở ngại về thông tin bên trong thì hệ thống đó cũng tự có vấn đề rồi, bởi các bệnh nhân cũng không thể luôn luôn chọn phương pháp điều trị cho mình. Với điều kiện các công ty bảo hiểm thanh toán hóa đơn cho bạn thì việc được lựa chọn cách chữa trị dường như là một vấn đề đàm phán. Khi bạn yêu cầu ai đó trả cho chi phí chăm sóc sức khỏe của bạn thì đừng ngạc nhiên nếu bạn không thể có những thứ mà bạn muốn.

Tuy nhiên, một điều rất đáng chú ý là mặt độ bao phủ thưa thớt, sự thiếu hiệu quả và phí cao không chỉ là những đặc điểm đã được vạch rõ của bảo hiểm y tế tư nhân, chúng cũng là những gì mà chúng ta đã có thể dự đoán chỉ với những ví dụ mang tính lý thuyết của Akerlof, Spence và Stiglitz.

Thông tin không đầy đủ - toàn bộ câu chuyện

Vấn đề chanh (theo từ chuyên môn mà các nhà kinh tế hay dùng là “sự lựa chọn bất lợi”), khi thông tin bên trong phá huỷ thị trường bởi những người mua chẳng có chút thông tin nào không sẵn sàng trả cho chất lượng mà họ không thể nhìn thấy, là một ví dụ của một vấn đề lớn hơn là vấn đề thông tin bên trong (thuật ngữ kinh tế gọi là “thông tin không cân xứng”). Thông tin bên trong cũng gây ra một cản trở gọi là “sự nguy hiểm về mặt đạo đức”. Khái niệm này rất đơn giản: nếu bạn đền bù cho người ta khi họ gặp phải những tai ương thì sau đó họ có thể trở nên bất cẩn.

Nếu ô tô của tôi được bảo hiểm để chống lại sự trộm xe thì tôi có thể đỗ xe ở đâu tùy thích, thậm chí trên một con phố vắng tanh người qua lại và chẳng an toàn. Nếu tôi không mua bảo hiểm đó thì có lẽ tôi phải mất thêm một chút tiền để đỗ xe ở bãi có người trông đàng hoàng. Nếu tôi bị mất việc và chính phủ trả cho tôi trợ cấp thất nghiệp thì tôi cũng chẳng cần vội vàng tìm việc mới như khi tôi không có chút thu nhập nào. Nếu tiền trong tài khoản của tôi được bảo hiểm khỏi sự phá sản của ngân hàng thì tại sao tôi lại cần kiểm tra xem ngân hàng có an toàn về mặt tài chính không nhỉ?

Sự nguy hiểm về mặt đạo đức là một vấn đề không thể tránh khỏi trong một nền kinh tế thực sự. Trong khi các công ty bảo hiểm (hay bất kỳ ai khác) không thể hoàn toàn loại bỏ nó được thì họ cũng có thể tiến hành từng bước để đẩy lùi nó. Ví dụ, họ không cung cấp bảo hiểm khi xảy ra hoả hoạn hoặc có thai - điều này là một sự xấu hổ, bởi sẽ thú vị lắm nếu xuất hiện những loại hình bảo hiểm này. Lý do rất đơn giản để nhìn thấy: thật dễ dàng khi cố tình sắp xếp một vụ hoả hoạn hoặc có thai. Có rất nhiều người muốn bỏ việc và có con, và những người này đặc biệt muốn mua loại bảo hiểm sẽ rất hào phóng trong việc biến kế hoạch của họ thành sự thực. Do đó, sự nguy hiểm

về mặt đạo đức phá huỷ thị trường bảo hiểm thất nghiệp tư nhân.

Mặt khác, dù có sự nguy hiểm về mặt đạo đức thì bảo hiểm thất nghiệp tư nhân vẫn tồn tại. Nói như vậy thì có vẻ không được lịch sự cho lắm nhưng rõ ràng là việc bồi thường cho những người thất nghiệp đã khuyến khích tình trạng thất nghiệp. Cho dù chính phủ có bãi bỏ trợ cấp thất nghiệp đi chăng nữa thì vẫn có những người không có việc làm và việc hỗ trợ những người thất nghiệp là một việc mà mọi xã hội văn minh nên làm. Sự thật là chúng ta có được thỏa hiệp: khuyến khích tình trạng thất nghiệp là không tốt nhưng việc giúp đỡ những người không có thu nhập lại là việc tốt.

Cả chính phủ và những công ty bảo hiểm tư nhân đều cố gắng bảo vệ họ trước những nguy hiểm về đạo đức này. Một trong những cách phổ biến nhất mà các công ty bảo hiểm áp dụng là thông qua việc thay đổi chính sách bảo hiểm: chỉ cung cấp bảo hiểm một phần dưới dạng khấu trừ. Nếu khoản khấu trừ bảo hiểm ô tô của tôi là 200 đô-la thì nỗi sợ mất số tiền ấy có thể sẽ không thuyết phục tôi tiến hành những biện pháp phòng ngừa an toàn quá đáng nhưng cũng đủ để tôi không quên kiểm tra xem xe mình đã khóa chưa.

Một cách khác để các công ty bảo hiểm có thể chống lại sự nguy hiểm về mặt đạo đức là thông qua việc có được thông tin bên trong. Các công ty bảo hiểm y tế sẽ muốn biết tôi có phải là người nghiện thuốc hay không trước khi họ đặt ra mức phí với tôi. Tất nhiên, tôi có thể nói dối nhưng cũng chẳng mấy khó khăn để họ phát hiện ra; một cuộc kiểm tra sức khỏe đơn giản sẽ cho thấy ngay là tôi có hút thuốc hay không. Khi hầu hết các chính phủ cung cấp trợ cấp thất nghiệp họ đều kèm theo điều kiện là những người nhận trợ cấp phải chủ động đi tìm việc làm. Bởi chính phủ không thể giám sát chặt chẽ quá trình tìm kiếm việc làm này nên họ chỉ trả cho những người thất nghiệp một khoản không đáng kể chỉ đủ duy trì sự sống. Nhưng nếu như chính phủ có thể thực sự biết được những người thất nghiệp đã phải làm công việc vất vả như thế nào thì họ có thể sẽ hỗ trợ hào phóng hơn cho những người thực sự xứng đáng.

Vấn đề thông tin không đầy đủ bao gồm sự lựa chọn bất lợi (những quả chanh) và sự nguy hiểm về mặt đạo đức, nhưng còn có những vấn đề khác nữa, lớn hơn và khó nhìn thấy hơn. Ví dụ, ông chủ của tôi muốn trả thêm tiền công cho tôi nếu tôi làm việc chăm chỉ hơn, nhưng bởi ông ta có khái niệm rất mờ mờ về chuyện tôi cố gắng được đến đâu nên khoản tiền thưởng kia chỉ là một phần nhỏ so với lương chính của tôi. Nếu ông chủ của tôi có thể nhìn thấy kỹ năng và nỗ lực của tôi đầy đủ thì ông có thể kéo gập mức lương và sự cố gắng trong công việc của tôi lại với nhau hơn. Một ví dụ khác: hãy thử tưởng tượng tôi muốn dùng bữa ở một nhà hàng ngon nhất trong thành phố; nhưng do không biết đó là cửa hàng nào nên tôi chọn cách tìm một cái tên quen thuộc để tôi biết chắc là mình không nhầm. Thừa biết rằng các khách hàng sẽ chẳng bận tâm mà tìm chỗ nào rẻ nhất nên những nhà hàng uy tín đều có thể tính giá cho họ đắt hơn bình thường.

Có phải những vấn đề về thông tin này đã phá huỷ các thị trường hoàn toàn không? Tất nhiên là chúng không có lợi cho thị trường nhưng nếu phóng đại vấn đề như thế thì cũng chưa hẳn là đúng. Mặc dù thông tin không cân xứng nhưng các thị trường vẫn luôn hoạt động trơn tru bởi người ta có những cách khéo léo để cải thiện chất lượng thông tin - hoặc để giảm thiểu những thiệt hại do thông tin không đầy đủ gây ra. Khi tôi mua những thiết bị phức tạp như máy quay phim, tôi nói chuyện với bạn bè và tham khảo ý kiến trên các trang web cùng các tạp chí dành cho người tiêu dùng với hy vọng chúng có thể cho tôi những thông tin hữu ích về những sản phẩm mà tôi đang cân nhắc lựa chọn. Ý kiến của các chuyên gia chứa đựng những “thông tin bên trong” có thể đặc biệt có ích khi chúng ta chẳng biết gì về những thứ chúng ta sắp mua cả. Tôi luôn luôn cũng dựa vào chúng trong một thị trường khác, thị trường chứa đựng những vấn đề thông tin nghiêm trọng: thị trường cho các kỳ nghỉ. Tôi thuộc tuýp người thích tới những địa điểm mới, nhưng thường thì tôi không biết được nên đi đâu hay đi đâu thì sẽ vui, đi đâu thì dở và công ty nào cung cấp dịch vụ du lịch với giá phải chăng, nơi nào có phong

cảnh đẹp và nơi nào thì nguy hiểm. Nếu những vấn đề này không được giải quyết thì chúng ta cũng không muốn đi du lịch nữa. (Hoặc có lẽ chúng ta sẽ yêu cầu chính phủ phải cung cấp chúng, điều này gọi lên trong tâm trí tôi hình ảnh tôi ngoan ngoãn xếp hàng trong danh sách chờ đợi khoảng vài năm trước khi được tham gia một trò chơi đồng đội có tổ chức và vui vẻ giả tạo ở một khu du lịch u ám tối tăm.) Thay vào đó, chúng ta chỉ cần đơn giản mua một cuốn sách hướng dẫn du lịch từ tệ và cố gắng thu lượm thêm thông tin cho riêng mình.

Song một lần nữa, việc cung cấp dịch vụ chăm sóc sức khỏe lại tạo ra một ví dụ khá nhức nhối của vấn đề này. Việc xem sách hướng dẫn giúp tìm ra nơi nào để đi nghỉ là một chuyện. Việc tham khảo ý kiến từ sách hướng dẫn để tìm ra một bác sỹ phẫu thuật tìm lại là chuyện khác. Song, vấn đề về thông tin cũng giống như những gì người đi nghỉ phải đối mặt. Các bệnh nhân phải phẫu thuật tim cố gắng để biết được xem bác sỹ nào nổi tiếng, ở đâu thì tỷ lệ phẫu thuật thành công là cao nhất và bệnh viện nào có dịch vụ chăm sóc bệnh nhân trong quá trình hồi phục tốt nhất. Nhưng hầu hết các bệnh nhân đều thừa nhận rằng họ thực sự không biết tay nghề vị bác sỹ của họ giỏi đến đâu.

Sự thất bại của thị trường đối nghịch với sự thất bại của chính phủ

Điều này chẳng hề an ủi chúng ta chút nào. Một hệ thống y tế dựa trên bảo hiểm tư nhân sẽ rất chấp vả, tốn kém và công kênh, như chúng ta đã phân tích. Còn gì nữa, nó sẽ cho bệnh nhân những lựa chọn không đáng tin cậy, như sự lựa chọn bác sỹ phẫu thuật tim chẳng hạn. Vậy chính phủ có thể làm tốt hơn không? Nói cho cùng, cho đến giờ, trừ Chương 3, các chương trong cuốn sách này chỉ toàn than vãn những nguyên nhân và cái giá của những thất bại trên thương trường. Nó khiến cho chính phủ phải nhặt từng vấn đề ra để giải quyết.

Thật không may, trong khi các thị trường có thể thất bại thì các chính phủ cũng có thể thất bại. Các chính trị gia và những quan chức chính phủ có những động cơ riêng của họ. Lợi thế khan hiếm, mức cận biên và thông tin không đầy đủ không tự biến mất đi như trò ảo thuật khi nền kinh tế được quản lý hoặc điều tiết bởi chính phủ. Khi hai thất bại của thị trường và của chính phủ xuất hiện cùng lúc thì sự lựa chọn thường sẽ là cái ít gây hậu quả thương đau hơn.

Một trường hợp rất hấp dẫn là tại Hệ thống Dịch vụ Y tế của Anh (NHS), nơi cung cấp dịch vụ chăm sóc sức khỏe cho tất cả các công dân. Nó gần như là miễn phí, mặc dù những người có việc làm cần phải trả một khoản phí lấy lệ cho thuốc theo đơn mà thôi. Nó áp dụng rộng rãi ở mọi nơi: nếu bạn bước vào phòng mạch của bất kỳ bác sỹ hay bệnh viện nào trong cả nước thì bạn cũng đều được chữa trị miễn phí.

Có lẽ theo dự đoán của bạn là hệ thống này sẽ đông nghịt bệnh nhân, mọi người đều phải xếp hàng chờ đợi và sự lựa chọn của bệnh nhân sẽ không phải vấn đề được ưu tiên ở đây: hoặc bạn phải chấp nhận mọi phương án điều trị mà bác sỹ cho là phù hợp, hoặc là không gì hết. Nói chung, các kết quả y tế cũng không đến nỗi tệ, nhưng hàng bao nhiêu người phải chờ đợi luôn là nguyên nhân gây ra tranh chấp trong bao nhiêu năm vừa qua. Cùng một cuộc điều tra cho thấy 17% công dân Mỹ hài lòng với hệ thống y tế của họ trong khi con số này ở Anh chỉ là 25%, dù nhiều hơn nhưng cũng không phải là một kết quả đáng tự hào. Nếu bạn là một người khiêm thị ở Anh thì bạn sẽ hiểu rõ về một ví dụ gần đây về những khó khăn mà một hệ thống như thế phải đối mặt. Viện Nghiên cứu người mù Hoàng Gia Anh (RNIB) cùng với những tổ chức khác đại diện cho những người có vấn đề về thị giác đã thực hiện một chiến dịch chống lại mạnh mẽ một quy định của NICE (Viện nghiên cứu quốc gia Anh về y tế và thành tựu lâm sàng), một cơ quan đánh giá việc điều trị và quyết định xem

Hệ thống dịch vụ y tế quốc gia có nên chi trả hay không. Phẫu thuật tim nằm trong danh mục hài lòng của khách hàng, nhưng phẫu thuật mắt thì không.

Cuộc tranh cãi bắt nguồn từ sự tán thành thiếu nhiệt tình của NICE về một phương pháp trị liệu mới có tên quang động lực (photodynamic). Cách trị liệu này sử dụng một loại thuốc với tên gọi là visudyne hay verteporfin, kết hợp với việc điều trị bằng tia laser cường độ thấp để tiêu huỷ những tổn thương dưới bề mặt võng mạc của mắt mà không làm hại đến võng mạc. Nếu những tổn thương này không được chữa khỏi thì chắc chắn nó sẽ phá hỏng trung tâm võng mạc, còn gọi là điểm đen. Điều kiện kéo theo là sự thoái hóa mạch vành do tuổi tác (ARMD) sẽ làm hỏng hình ảnh trung tâm nên bệnh nhân không thể nhận diện các khuôn mặt, đọc hoặc lái

xe. Nó là nguyên nhân hàng đầu dẫn tới các trường hợp bị mù ở Anh. Vào năm 2002, NICE đã đưa ra một bản báo cáo khuyến cáo chỉ áp dụng phương pháp trị liệu quang động năng này cho những ca nguy cấp hơn, cho những trường hợp cả hai mắt đều bị ảnh hưởng và cho bên mắt nào bị tổn thương ít nghiêm trọng hơn. Ngụ ý ở đây là thậm chí những bệnh nhân được chữa trị có thể mất một bên thị lực trong khi khả năng nhìn những người khác có thể được phục hồi lại bị từ chối điều trị. Thật dễ dàng chỉ trích NICE mà không đánh giá về phương pháp và tình thế của họ. Thách thức cơ bản mà NHS phải đối mặt là ngân sách có hạn trong khi danh mục những thứ cần phải chi thì lại quá nhiều. Chẳng ích gì khi đi tìm cách giải quyết từ phía bệnh nhân - những người chi trả rất ít hoặc không trả xu nào cho việc điều trị mà thậm chí còn đòi hỏi nhiều hơn thế. Vì vậy, NICE phải xử lý tình huống tiến thoái lưỡng nan này, phải quyết định xem ai sẽ nhận được loại hình điều trị gì và ai sẽ phải tự lo liệu cho bản thân họ.

Việc chi tiêu y tế có thể được quyết định như thế nào trong điều kiện như vậy? Bạn sẽ làm thế nào nếu vị trí của bạn là Giám đốc NICE? Đó gần như là một nhiệm vụ bất khả thi, nhưng có lẽ bạn sẽ tính toán chi phí và tác động của cách điều trị, sau đó bạn sẽ so sánh chúng với nhau. Đôi khi điều này là rất đơn giản: một cuộc điều trị với khả năng ngăn chặn cơn đau tim là 20% thì tốt hơn là một cuộc điều trị với khả năng ngăn chặn cơn đau tim chỉ với 10%. Dưới áp lực phải đưa ra quyết định, bạn có thể tiếp tục tính toán tiếp và nói rằng cách điều trị thứ nhất tốt hơn gấp hai lần và chỉ nên được áp dụng nếu nó đắt hơn cách điều trị thứ hai dưới hai lần. Thậm chí tính toán được đến nước này đã là giới lắm rồi. Sau đó, bạn sẽ so sánh một cách điều trị để tăng khả năng đi lại của đôi chân sau một vụ tai nạn với cách điều trị để giảm khả năng bị mù thế nào đây? Điều này là không thể thực hiện được. Nhưng nếu bạn đang điều hành viện NICE thì bạn sẽ phải cố thôi.

Phương pháp mà NICE thực hiện là tính toán ảnh hưởng của mỗi cách điều trị lên QUALY (số năm sống được điều chỉnh chất lượng). Một cuộc điều trị giúp kéo dài cuộc sống thêm 10 năm thì tốt hơn cuộc điều trị kéo dài cuộc sống 5 năm; một cuộc điều trị giúp bệnh nhân sống 10 năm khỏe mạnh thì tốt hơn so với việc giúp anh ta cũng sống được 10 năm nhưng mà là sống trong ngoặc kép. Rõ ràng là những đánh giá về giá trị liên quan thật là vô cùng khó khăn. Song, chúng vẫn phải được thực hiện trong một hệ thống y tế cung cấp dịch vụ chăm sóc sức khỏe miễn phí.

Với vai trò là một ví dụ, hãy nghĩ đến những vấn đề đánh giá những tác động của QUALY đối với phương pháp trị liệu quang động năng giúp làm giảm khả năng mất thị lực. Cách tốt nhất để RBIN dành sự ưu tiên cao hơn cho phương pháp trị liệu này là hãy lý luận rằng một năm sống nhưng trong tình trạng mù loà thì khổ hơn rất nhiều so với một năm sống nhưng nhìn được hoàn toàn. Nếu NICE chấp nhận quan điểm này thì những cuộc điều trị chữa trị bệnh mù sẽ trở nên rất đáng giá dựa trên sự tính toán chỉ số QUALY, một chỉ số coi trọng việc sống và có thể nhìn thấy ánh sáng hơn là việc sống song phải chịu tình cảnh mù loà.

Nhưng hãy đợi một chút. Logic chặt chẽ của quan điểm rằng “thật tồi tệ nếu bạn không thể nhìn thấy gì” sẽ cho thấy rằng trong khi

lời kêu gọi đó đặt ưu tiên cao hơn cho việc điều trị thị lực thì nó lại coi nhẹ việc chữa trị những căn bệnh khác nếu họ đã bị mù rồi. Nếu hai người, một bệnh nhân bị mù và một bệnh nhân sáng mắt, đến bệnh viện cùng một thời điểm trong tình trạng nghèo đói nghèo mạch vành và chỉ đủ thời gian chữa cho một người thì phương pháp QUALY sẽ đưa ra một kết luận mà chẳng ai hài lòng cả; đó là nên cứu người có thể nhìn thấy hơn là cứu người bị mù. Chúng ta có thể rút lui và nói rằng thực ra không có sự khác nhau giữa giá trị cuộc sống của người mù và người sáng mắt. Tất nhiên điều này nghe dễ chịu hơn. Không may là cùng với phương pháp QUALY, điều này lại sinh ra một kết luận là chẳng ích gì khi ném tiền vào phương pháp trị liệu quang động năng - hoặc thực ra vào việc mua một chiếc kính. Nếu các phương pháp điều trị không cải thiện giá trị cuộc sống con người thì chúng không đáng được đầu tư tiền của, đặc biệt là khi còn nhiều công việc khác nữa, ví dụ như việc điều trị ung thư - điều tất nhiên cũng góp phần nâng cao giá trị cuộc sống con người.

Không ngạc nhiên khi RBIN tránh xa chỉ số QUALY, thậm chí chỉ là việc đề cập nó. Đơn giản họ lý luận rằng phương pháp trị liệu quang động năng được chứng minh là có cải thiện thị lực và nên được chuẩn bị sẵn sàng để phục vụ các bệnh nhân. Tôi không đổ lỗi cho RNIB. Nhưng trước vấn đề mà NICE đang cố gắng phải giải quyết - phân bổ những nguồn lực có giới hạn giữa hàng loạt những danh mục cần điều trị không giới hạn - sẽ hiểu rằng NICE đang ở một vị trí như thế nào: cụ thể là cái quy định rõ ràng không có tính nhân văn: chỉ chữa cho một bên mắt còn để bên kia bị mù. Quan điểm không thiên vị khi phân tích chỉ số QUALY thì cho rằng sự khác nhau giữa việc có hai mắt sáng và một mắt sáng thì ít hơn là sự khác nhau giữa việc có một mắt sáng và không mắt nào sáng. Cũng không ngạc nhiên lắm khi biết rằng những tính toán đó có xu hướng tạo ra hàng loạt những đề nghị gây lúng túng. Nhưng một dịch vụ miễn phí sẽ luôn luôn được yêu cầu và khó mà cách nào tốt hơn để hạn chế được những đòi hỏi này.

Giải quyết y tế bằng kinh tế học lỗ khoá

Những kỹ thuật giải phẫu lỗ khoá cho phép các bác sỹ phẫu thuật thực hiện công việc mà không gây ra những vết rạch lớn, giúp giảm thiểu rủi ro biến chứng và những tác dụng phụ. Các nhà kinh tế thường ủng hộ một chiến lược tương tự khi cố gắng xử lý một vấn đề chính sách: tiếp cận vấn đề càng gần càng tốt thay vì cố gắng nghĩ ra những cách giải quyết đao to búa lớn.

Vậy thì chúng ta sẽ xử lý vấn đề y tế như thế nào? Giải pháp thị trường dựa trên bảo hiểm lại không hề có tác dụng ở Hoa Kỳ, phần lớn là do những vấn đề được chỉ ra trong ví dụ về những quả chanh của Akerlof. Kết quả là sự tồn kém, bộ máy cồng kềnh... và thậm chí dù tốt thì cũng chỉ cho một số người mà thôi.

Phương pháp mà nước Anh sử dụng đã bao phủ hoàn toàn thị trường này và thay thế nó bằng một hệ thống được điều hành bởi ý kiến của những quan chức chính phủ giống như NICE hơn là được quyết định bởi giá thị trường, như thể là một phần của chính phủ Xô Viết cũ đã được chuyển sang các bệnh viện và các phòng giải phẫu tại những quận huyện của nước Anh vậy. May thay, các quyết định từ phía các chính trị gia và các quan chức ở Anh vẫn còn có trách nhiệm hơn nhiều so với tại Xô Viết xưa, nên hệ thống hoạt động khá tốt. Đây là một câu trả lời lớn và có ảnh hưởng sâu rộng cho một vấn đề nghiêm trọng, song lại khá cụ thể, là vấn đề thông tin bên trong. Chúng ta có bốn phần phải trả lời câu hỏi: có hay không một giải pháp "lỗ khoá", giải pháp có thể giải quyết vấn đề y tế mà không phải hy sinh khả năng coi trọng đôi mắt mình của các bệnh nhân.

Kinh tế học lỗ khoá đầu tiên sẽ nhận dạng những thất bại cụ thể của thị trường, được chia làm ba loại: lợi thế khan hiếm, các tác động ngoại vi và thông tin không đầy đủ, cộng thêm vấn đề về sự công bằng. Lợi thế khan hiếm là một vấn đề rất tiềm năng, nhưng đối với hầu

hết các biện pháp xử lý thì nó không phải là cái quan trọng. Ví dụ, ở Anh có tới xấp xỉ 500 bệnh nhân cho mỗi một bác sỹ đa khoa (bác sỹ này là người bị các bệnh nhân lôi kéo đầu tiên khi họ sử dụng Hệ thống dịch vụ y tế quốc gia của nước này). Vì vậy, trong một quốc gia nơi có tới 90% dân số sống ở các khu đô thị thì một thành phố nhỏ với khoảng 9.000 người có thể có tới 6 bác sỹ, có lẽ nhiều hơn để tăng cạnh tranh thực tế. Một vài ca chữa trị đặc biệt có thể tạo ra lợi thế khan hiếm lớn hơn - người ta sẽ bay từ Australia và New Zealand sang Hawaii để điều trị bằng dao Leksell Gamma, một dụng cụ để xử lý các khối u não. Vì vậy, chỉ có rất ít những trường hợp người ta quan tâm đến lợi thế khan hiếm.

Những tác động ngoại vi cũng chỉ rất quan trọng trong một số trường hợp chọn lọc: ví dụ là những dự án y tế cộng đồng nhằm ngăn chặn các căn bệnh có thể lây từ người này sang người khác. (Nếu tất cả mọi người đều sử dụng bao cao su để tránh mắc HIV/AIDS thì tôi đã không cần phải bận tâm.) Song, cả những tác động ngoại vi lẫn lợi thế khan hiếm đều không nghiêm trọng và lây lan rộng đến nỗi những dự phòng của chính phủ lại trở thành một lựa chọn hấp dẫn. Giải pháp lỗ khóa sẽ là sự giám sát với sự điều tiết nhẹ nhằm ngăn chặn sự khai thác lợi thế khan hiếm, cùng với những hỗ trợ có trọng tâm để thúc đẩy các chương trình tiêm chủng.

Nói đúng ra thì sự công bằng không phải là một thất bại của thị trường; nó là một cái gì đó mà thậm chí các thị trường hoàn hảo cũng không cần thiết phải mang lại. Nhưng chúng ta rất quan tâm đến vấn đề công bằng khi nói đến y tế, bởi vì chúng ta không muốn người nghèo bị thiệt và bởi giá dịch vụ chăm sóc sức khỏe có thể khác nhau rất nhiều tùy thuộc vào sự may mắn của mỗi cá nhân. Trong một xã hội văn minh, chúng ta sẽ muốn chắc chắn rằng mọi người đều có đủ tiền để chăm sóc sức khỏe của mình ở một mức độ nhất định nào đó. Cách tốt nhất để làm được điều này là giải quyết vấn đề nghèo đói nói chung (hãy nghĩ tới “định lý khởi đầu ưu tiên” trong Chương 3) với phương pháp đánh thuế tái phân phối. Suy cho cùng thì tại sao lại chi quá nhiều vào việc cung cấp các dịch vụ y tế miễn phí cho người nghèo trong khi chẳng để ý gì tới thực tế là họ không có đủ tiền mua những thực phẩm tốt và sống trong một ngôi nhà vững chãi và an toàn?

Điều này làm cho thông tin bên trong trở thành trở ngại lớn đối với hệ thống y tế hoạt động hiệu quả. Những phân tích kinh tế mà chúng ta đã đưa ra cho thấy sự dự liệu của chính phủ là không hiệu quả bởi vì bệnh nhân không được tham gia trong quá trình ra quyết định và các nguồn lực bị hạn chế bởi các tiến trình chính trị. Trong khi đó, vấn đề quyết định cho sự cung cấp thị trường của các dịch vụ chăm sóc sức khỏe chính là thông tin bên trong, cụ thể hơn là xu hướng phá hủy thị trường bảo hiểm của nó.

Sự chẩn đoán này đã gợi ý một biện pháp điều trị lỗ khóa hai phần. Phần thứ nhất là việc bảo đảm sự sẵn sàng phủ khắp của thông tin: sẽ dễ dàng thay đổi ý kiến, dễ dàng gọi cho dịch vụ giải đáp thắc mắc và dễ dàng lấy được các thông tin từ các thư viện, phòng khám, mạng Internet, thậm chí cả các siêu thị. Tại Vương quốc Anh, mọi người đều không chú ý nhiều đến loại thông tin này vì bác sỹ mới là người quyết định. Nếu chúng ta được yêu cầu phải tự chịu trách nhiệm cho chính mình thì có lẽ chúng ta sẽ quan tâm hơn đến chúng và các nguồn tin (cả công cộng lẫn cá nhân) sẽ đáp ứng nhu cầu muốn biết nhiều hơn của chúng ta.

Phần thứ hai là việc cho các bệnh nhân cơ hội sử dụng loại thông tin này. Trong hệ thống bảo hiểm tư nhân hóa các công ty có xu hướng có nhiều quyền lựa chọn; trong hệ thống nhà nước thì chính phủ là người đưa ra các lựa chọn. Trong hệ thống thị trường không có bảo hiểm thì người được lựa chọn là các bệnh nhân. Như thế sẽ tốt hơn rất nhiều. Nhưng bệnh nhân cũng phải trả cho những chi phí y tế không được bảo trước và có thể cao đến mức thảm họa.

Vậy làm sao để cho các bệnh nhân trách nhiệm và cơ hội được lựa chọn mà không bắt họ phải chịu những gánh nặng quá sức như thế? Hệ thống tốt nhất sẽ là hệ thống yêu cầu các bệnh nhân phải trả phần lớn chi phí để tạo cho họ động lực phải tự trang bị thông tin

đầy đủ cho mình và đưa ra các lựa chọn dựa vào năm trong tầm quan tâm của họ vừa hiện quá mà vẫn “chừa” lại những khoản chi phí lớn cho chính phủ hoặc công ty bảo hiểm lo liệu. Phương pháp này có thể hiệu quả, bởi hầu hết các hóa đơn y tế đều không quá tốn kém và do đó không cần đến bảo hiểm. Cụ thể hơn nữa, hệ thống đó sẽ hoạt động như thế nào? Mục đích là trao cho các bệnh nhân trách nhiệm và sự lựa chọn ở mức tối đa, do đó yêu cầu họ tự tiêu tiền của mình chứ không phải tiền của chính phủ hay các công ty bảo hiểm, song vẫn phải đảm bảo rằng không có ai phải đối mặt với các hóa đơn y tế khổng lồ cũng như chắc chắn rằng thậm chí người nghèo cũng có thể chi trả chúng.

Những yêu cầu này gợi ý một điều là mọi người nên tự chi tiền cho việc chăm sóc sức khỏe của mình; còn bảo hiểm thì nên dành cho các trường hợp chữa trị tốn kém nhất; và rằng tất cả mọi người nên có những khoản tiền tiết kiệm cho riêng mình phòng khi ốm đau, còn chính phủ sẽ trợ giúp những người nghèo hoặc người mang bệnh mãn tính.

Bảo hiểm rủi ro, loại bảo hiểm chi tiền ra khi có trường hợp điều trị đặc biệt nào đó rất tốn kém, thực ra lại khá rẻ. Vấn đề tiết kiệm cũng không đáng ngại: đơn giản hãy giảm thuế cho mỗi người, ví dụ khoảng 1.500 đô-la/năm - đây chính là chi phí đóng thuế của hệ thống bảo hiểm cả ở Anh và Mỹ - để họ dùng số tiền đó làm tiền tiết kiệm. Đối với những người phải trả ít hơn 1.500 đô-la mỗi năm thì chính phủ sẽ bù khoản thiếu hụt. Do hệ thống này là bắt buộc nên sẽ không có sự lựa chọn trái ngược nào xảy ra.

Nếu bạn tham gia vào một chương trình như thế thì nó sẽ thực hiện như thế nào với bạn? Khoản tiết kiệm để chăm sóc sức khỏe cho bạn sẽ tự động biến thành tài khoản ngân hàng có lãi suất cao. Chúng sẽ tăng lên dần dần trong suốt cuộc đời bạn. Đối với hầu hết mọi người, các hóa đơn y tế đều thấp trong những năm trai trẻ thanh xuân. Vì vậy, bạn có thể hy vọng mình sẽ có tới 30.000 đô-la khi bạn bước sang tuổi 40; và còn nhiều hơn nữa nếu bạn cố gắng hạn chế mức chi tiêu của mình và cho những đồng tiền của mình sinh lời. 30.000 đô-la thì sẽ thừa sức chăm sóc cho sức khỏe của bạn. Tất nhiên, số tiền này sẽ chẳng là gì nếu bạn phải trải qua một cuộc điều trị tốn kém, trừ khi bảo hiểm rủi ro có thể hạn chế được phần nào chi phí này.

Nếu bạn đã đến tuổi về hưu với số tiền trong tài khoản tiết kiệm của bạn quá nhiều thì bạn có thể cắt bớt khoản đó sang tiền trợ cấp lương hưu cho bạn. Khi bạn chết, bạn có thể chuyển nó sang tài khoản tiết kiệm của những người khác (thường là vợ/chồng hoặc con cái bạn). Vì vậy, ở thời điểm nào trong cuộc đời mình, bạn cũng có động lực chi tiền hợp lý nhất cho sức khỏe của mình, chỉ trong những trường hợp thật cần thiết nhất. Nếu bạn thấy rằng cách điều trị phù hợp cho bạn là phương pháp duy trì sức khỏe bằng cách phòng ngừa - ví dụ các động tác mát xa xoa bóp - thì đó chính là sự lựa chọn của bạn. Bạn có thể xem xét việc bỏ thuốc lá khi biết nó sẽ tiêu tốn bao nhiêu tiền bạc của bạn trong nhiều năm. Bảo hiểm rủi ro tất nhiên sẽ vẫn thanh toán nếu bạn phải ghép phổi, nhưng chẳng có hệ thống nào của con người lại có thể tránh được hoàn toàn những sai phạm về mặt đạo đức.

Nếu một ngày nào đó chuyên viên nhãn khoa của bạn bị mắc chứng thoái hóa động mạch vành do tuổi tác, nhưng việc điều trị bằng liệu pháp quang động lực sẽ nâng cao cơ hội duy trì thị lực của bạn thêm vài năm nữa... thì sự lựa chọn sẽ dành cho bạn. Loại thuốc cho phương pháp quang động lực có tên Visudyne trị giá 1.500 đô-la cho một lần điều trị. Nó sẽ làm tăng khả năng thị lực của bạn từ 40% lên tới 60%. Không cần phải bàn tới chỉ số QUALY: vấn đề là tiền và sự lựa chọn của bạn.

Trường hợp ngoại lệ sẽ xảy ra nếu bạn phải chi một số tiền lớn, mà trong trường hợp này công ty bảo hiểm sẽ thích trả cho phương pháp chữa trị nào rẻ nhất trong khi bạn lại muốn có dịch vụ chăm sóc tốt nhất - một vấn đề khó khăn, nhưng chẳng có gì khác so với xung đột giữa lợi ích mà chúng ta phải đối mặt đối với mỗi cuộc điều trị trong hệ thống y tế ngày nay của chúng ta. Hệ thống mới đơn giản nghĩa là sự xung đột cổ hữu đó có lẽ sẽ hiếm khi xảy ra hơn.

Việc cung cấp hàng hóa và dịch vụ trên thị trường tư nhân là rất phổ biến, nhưng một trong những lựa chọn chính - tất nhiên, là lựa chọn theo đúng hệ tư tưởng tức là phải cung cấp chúng thông qua thị trường chính trị. Các hàng hóa và dịch vụ y tế là một trong những loại hình khó phân phối nhất. Chúng ta đã thử dùng các thị trường chính trị, nhưng chúng đã làm chúng ta thất vọng ghê gớm với những lý do rất dễ thấy.

Ngay từ đầu, những thất bại của thị trường tư nhân với ví dụ điển hình của hệ thống Hoa Kỳ cũng rất rõ ràng. Nhưng khi chúng ta xem xét kỹ càng những thất bại này thì chính sự thiếu hụt thông tin là điều nghiêm trọng nhất và thị trường bảo hiểm phải chịu những hậu quả nghiêm trọng nhất. Các công dân Hoa Kỳ nhận được rất nhiều dịch vụ y tế thông qua sự trung gian của thị trường hoạt động rất trật tự. Chỉ bằng một vài tương tượng và một số nhà kinh tế chúng ta có thể quay lại những khó khăn của những hệ thống hiện tại của chúng ta và nghĩ về việc giải quyết chúng. Hệ thống ở Singapore được phác họa trong vài trang trước đã thành công được khoảng hai thập kỷ. Một người Singapore điển hình thường sống tới 80 tuổi và chi phí cho hệ thống (cả tư nhân lẫn công cộng) là 1.000 đô-la/người - ít hơn chi phí cho riêng bộ máy chính phủ tại Hoa Kỳ. Mỗi năm, để chăm sóc sức khỏe một người chi khoảng 700 đô-la (một người Mỹ trung bình mất 25.000 đô-la) và chính phủ chi 300 đô-la cho mỗi người (ít hơn 5 lần so với chính phủ Anh và ít hơn 7 lần so với chính phủ Hoa Kỳ). Kinh tế học lỗ khoá bắt đầu có tác dụng.

Lý do tại sao thành công của Singapore lại không được nhiều người biết tới có lẽ bởi những tranh cãi về chính sách trở nên bế tắc với một bên cho rằng chúng tôi nên dựa vào thị trường, bên kia thì tuyên bố rằng chính phủ sẽ làm tốt hơn. Vì vậy, chính phủ hay thị trường? Chúng tôi biết rằng chỉ riêng câu hỏi đó thì chả có ý nghĩa gì. Để trả lời câu hỏi này chúng ta cần phải hiểu được tại sao các thị trường lại có thể hoạt động được, tại sao chúng lại thất bại và thất bại ra sao. Chúng ta đã biết được trong Chương 3 tại sao các thị trường lại hoạt động được: bởi những sự lựa chọn của chúng ta như những người tiêu dùng giữa các nhà sản xuất cạnh tranh đã cho họ cả những khích lệ đúng đắn và thông tin chính xác để tạo ra chính xác số lượng mà chúng ta muốn. Chúng ta cũng biết được rằng lợi thế khan hiếm, những tác động ngoại vi và thông tin bên trong có thể phá hỏng lộ trình này của thị trường.

Trong trường hợp y tế, thị trường này hoạt động quá tệ bởi trong khi chúng ta muốn tái bảo đảm rằng họ có thể chi trả cho những hóa đơn y tế tốn kém thì thông tin bên trong lại làm cho bảo hiểm “chết dần chết mòn” bằng cách xua đuổi những khách hàng có tỷ lệ rủi ro thấp và làm tăng phí bảo hiểm lên. Các công ty tư nhân đã phát triển các phương pháp để tiếp cận quanh vấn đề này, nhưng chúng lại quá tốn kém và công kênh. Chính phủ Singapore có tiềm lực để giải quyết vấn đề triệt để, bằng cách dùng số tiền tiết kiệm và bảo hiểm rủi ro bắt buộc để đảm bảo rằng các loại chi phí là trong tầm kiểm soát nhưng vẫn đặt quyền lựa chọn của bệnh nhân lên cao nhất. Chính phủ các nước có thể thay thế các thị trường, song thường thì họ sẽ cố gắng để cải tạo chúng. Họ sẽ không thể thành công trừ khi họ có thể đánh giá chính xác vấn đề ngay từ đầu.

Chú thích:

23 Jerome K. Jerome (1859-1927): nhà văn người Anh, được biết đến nhiều nhất với truyện ký hài Three men in a boat, một trong số 100 tác phẩm xuất sắc nhất mọi thời đại do NXB Penguin bình chọn.

24 Saint Vitus là thần hộ mệnh của những vũ công, những chú chó nhỏ và những thanh thiếu niên. Có một chứng bệnh được đặt theo tên của ông là Saint Vitus Dance, hay còn gọi là chứng múa giật, chứng bệnh này đôi khi có thể gây nên bệnh điên.

25 George Arthur Akerlof (sinh năm 1940) là nhà kinh tế học người Mỹ, giành giải Nobel Kinh tế năm 2001. Cuốn sách được nhắc đến là cuốn An Economic Theorist's Book of Tales, xuất bản năm 1984.

6 - SỰ ĐIÊN RỒ CÓ LÝ

"Theo tôi, trong vài năm tới sẽ chỉ có hai đến ba công ty cập nhật điện tử lớn trên mạng Internet, mọi người sẽ tới một trong các công ty và được đưa tới mọi nơi họ muốn trên mạng Internet. Nó sẽ đáng giá hàng trăm tỷ đô-la Mỹ. Nếu bạn muốn thành công, bạn sẽ phải là một trong số những công ty cập nhật điện tử đó."

Đó là phát biểu của Graham Bailey (tên thường gọi của ông) vào năm 1998. Bailey là một thành viên trong một hãng tư vấn quản lý, là người có câu phát biểu rất lôi cuốn cho bất kỳ vị khách tiềm năng nào sẵn lòng lắng nghe. Theo tôi biết, ngay từ khi đó cho đến giờ ông vẫn tin như vậy. Còn về phần mình, khi mới nghe ý tưởng này, tôi đã không tin. Vào thời điểm đó không có nhiều người hoài nghi. Năm 1998 là năm mà niềm đam mê "dot-com" - thương mại điện tử bắt đầu bùng nổ.

Một trong những hình thức thương mại điện tử hay gặp nhất thời đó là cửa hàng sách trực tuyến trên mạng Internet, trang Amazon.com. (Nó đã nhanh chóng trở nên thịnh hành và nổi tiếng với tên công ty ở ngay trên địa chỉ trang web.) Amazon đã bắt đầu bán sách qua mạng Internet từ năm 1995, và đến năm 2003, họ đã bán được một khối lượng sách trị giá trên 5 tỷ đô-la. Sự tăng trưởng nhanh chóng của Amazon và những nỗ lực giành lợi nhuận của họ là rất đáng lưu ý, nhưng việc tăng giá trị cổ phiếu của họ còn ngoạn mục hơn. Năm 1997, cổ phiếu của Amazon được bán ra lần đầu tiên với giá khởi điểm là 18 đô-la.

Sau đó có rất nhiều sự kiện đã xảy ra. Năm 1999, cổ phiếu của Amazon đã tăng vọt lên trên 100 đô-la. Vào thời điểm đó, người ta nói rằng Amazon.com được đánh giá cao hơn tất cả các cửa hàng sách thông thường trên thế giới. Nhưng trong suốt năm 2000, giá cổ phiếu của Amazon đã trượt giá trở lại mức 18 đô-la và thấp hơn nữa. Vào mùa hè năm 2001, giá cổ phiếu của Amazon được giao dịch với giá xung quanh mức 8 đô-la. Trong năm 2002, dù công ty đã nhận được những khen ngợi tích cực trong các tạp chí tài chính nhưng giá cổ phiếu của nó vẫn chỉ được định giá thấp hơn mức giá khởi điểm 18 đô-la. Nhưng từ đó đến nay, họ đã đạt lại mức 40 đô-la một cổ phiếu. Vậy mức giá nào là không đúng: 100 đô-la hay 8 đô-la? Hay cả hai?

Câu trả lời sẽ đặc biệt hữu ích nhất là vì tình hình kinh doanh của Amazon thường khá bấp bênh. Vậy, Thám tử Kinh tế có thể nói gì về lý do biến động như vậy của cổ phiếu và trong tương lai giá cổ phiếu sẽ diễn biến ra sao?

Một nước đi ngẫu nhiên

Các nhà kinh tế phải đương đầu với một vấn đề khó khăn trong việc đưa ra được những nhận xét khôn ngoan về giá cổ phiếu. Họ làm việc bằng cách nghiên cứu những hành vi logic, nhưng những hành vi của các nhà đầu tư càng logic bao nhiêu thì diễn biến của thị trường cổ phiếu lại càng trở lên thất thường bấy nhiêu.

Đây là lý do tại sao. Những người suy đoán theo logic sẽ mua cổ phiếu hôm nay nếu biết rõ nó sẽ tăng giá vào ngày mai, hoặc họ sẽ bán chúng nếu chắc chắn hôm sau nó sụt giá. Nhưng điều này có nghĩa là mọi dự báo về việc cổ phiếu chắc chắn sẽ tăng vào ngày mai lại là dự báo sai: cổ phiếu sẽ tăng ngay ngày hôm nay thay vì ngày mai bởi vì mọi người đổ xô đi mua chúng, và họ vẫn tiếp tục mua vào cho đến khi giá cổ phiếu không còn đủ rẻ để có thể tăng giá vào ngày mai. Trên thực tế, những nhà đầu tư hành động theo logic cần phải có khả năng đoán chính xác được những sự thay đổi của thị trường cổ phiếu cũng như giá trị của từng cổ phiếu cụ thể - nếu đoán trước

được, thì với những khoản tiền đang có nguy cơ thua lỗ, chắc họ sẽ cố mà đoán.

Nhưng điều đó có nghĩa là nếu mọi nhà đầu tư đều thực sự có lý, thì sẽ chẳng còn sự vận động về giá cổ phiếu nào có thể đoán được cả. Tất cả những tiên đoán này nên được nhanh chóng loại bỏ khỏi thị trường cổ phiếu bởi vì mọi xu hướng sẽ đều được dự báo rồi. Điều duy nhất còn lại là những tin tức bất ngờ. Do việc chỉ có những tin tức ngẫu nhiên làm thay đổi giá cổ phiếu mà các mức giá đó cùng những chỉ số của thị trường chứng khoán nói chung sẽ dao động không theo một quy luật nào cả. Các nhà toán học gọi đây là “một bước đi ngẫu nhiên” - tức là, vào bất kỳ ngày nào giá cổ phiếu cũng có thể tăng hoặc giảm.

Chính xác hơn, thị trường cổ phiếu tỏ ra là một thị trường có sự thay đổi ngẫu nhiên nhưng vẫn theo một xu hướng nào đó, nghĩa là giá cổ phiếu trung bình nhích lên theo thời gian, điều đó là một lợi thế cạnh tranh so với những hình thức đầu tư khác như tiền gửi tiết kiệm, hay bất động sản. Nếu người ta dự đoán nó tăng, đúng là nó sẽ tăng, tương tự nếu người ta dự đoán nó sẽ giảm hoặc sụt giá mạnh, nó sẽ như thế. Đây là lý do tại sao người ta chơi cổ phiếu. Thế nhưng, xu hướng này không làm thay đổi những phân tích cơ bản và vào một ngày nào đó xu hướng này sẽ phải nhường chỗ cho những biến động ngẫu nhiên.

Lý thuyết này nên được theo đuổi, dù không phải nhà đầu tư nào cũng hành động theo lý lẽ. Những người này dù sức để đưa thị trường chứng khoán vào quy luật nước đi ngẫu nhiên, chừng nào họ tiếp tục ném thật nhiều tiền vào số cổ phiếu đang lên và bán tháo chứng khi chúng bị mất giá. Việc ném tiền vào thị trường này xem ra cũng không quá khó khăn, vì rằng nhiều nhà đầu tư thông minh hơn vẫn kiếm được nhiều tiền hơn đây thôi.

Chúng ta có nên tin theo thuyết “bước đi ngẫu nhiên” không? Tất nhiên chúng ta không nên mong đợi lý thuyết này tuyệt đối đúng. Nếu thế thì thật ngược đời: những nhà đầu tư am hiểu tạo nên một thị trường ngẫu nhiên, nhưng thị trường vận động ngẫu nhiên đó lại không “thường công” xứng đáng cho họ để họ trở thành những nhà đầu tư sành sỏi. Thật không đáng đầu tư thời gian và công sức để phân tích thị trường hay khám phá những thông tin mới khi mà mọi người cũng đang hành động giống mình. Mặt khác, một thị trường đầy ắp những cơ hội chưa khai thác sẽ đem lại những thuận lợi lớn cho nhà đầu tư nào biết nghiên cứu thị trường; điều này lại dẫn tới việc các cơ hội chưa được khai thác sẽ ngày càng ít đi. Ở đâu đó, có một điểm cân bằng, nơi mà một thị trường vận động gần ngẫu nhiên có đủ sự trùng hợp ngẫu nhiên sẽ “thường công” xứng đáng cho những nhà đầu tư am hiểu thị trường, những người biết giữ cho thị trường chứng khoán vận động gần như ngẫu nhiên. Bạn có thể thấy hiện tượng tương tự khi nhìn vào dòng người xếp hàng để thanh toán tại một siêu thị. Nên đứng vào hàng nào để có thể thanh toán nhanh nhất? Câu trả lời đơn giản là: không cần quan tâm đến điều đó làm gì. Nếu có một hàng nào đó dễ thấy có thể thanh toán nhanh nhất, mọi người cũng đã đổ xô tới xếp hàng vào đấy rồi, và nó sẽ không còn là nơi có thể thanh toán nhanh nhất nữa. Vậy hãy đứng vào hàng bất kỳ và đừng nghĩ ngợi đến điều đó nữa. Song, nếu người ta cứ đứng ngẫu nhiên vào bất kỳ hàng nào đó thì một “chuyên gia” đi mua hàng có thể đoán trước được vài tình huống. Ví dụ, nếu mọi người bắt đầu tại lối ra vào và dịch chuyển ngang qua cửa hàng thì con đường ngắn nhất lại nằm ở đằng sau ngay gần lối ra vào. Nhưng nếu như có nhiều khách mua hàng có kinh nghiệm biết điều đó thì nó lại không còn là con đường ngắn nhất nữa. Sự thật là những khách mua hàng bận rộn nhưng nhanh nhẹn, thông minh và có kinh nghiệm tỏ ra nhanh hơn trong việc chỉ ra đâu là con đường nhanh nhất và có thể tính toán thời gian trung bình nhanh hơn hầu hết những người còn lại trong chúng ta. Tuy nhiên, họ cũng chẳng nhanh hơn chúng ta là mấy.

Giá trị và giá bán - vượt ra ngoài thuyết “nước đi ngẫu nhiên”

Cứ cho rằng những gì đúng với việc xếp hàng đợi thanh toán ở siêu thị cũng đúng với giá cổ phiếu trong thị trường chứng khoán thì những nhà kinh tế học đã có thể làm sáng tỏ thị trường chứng khoán, dù không nhiều lắm. Nhiều nhà kinh tế đang làm việc cho các quỹ đầu tư. Số lần họ nhầm cũng gần bằng số lần họ đúng, tất nhiên số lần nhầm này là không nhiều lắm. Lý thuyết “nước đi ngẫu nhiên” có sửa đổi cho chúng ta biết rằng đây là điều chúng ta nên mong đợi.

Vậy, những nhà kinh tế này phải làm gì để duy trì những quỹ đầu tư chỉ có được lợi thế cạnh tranh quá nhỏ bé trên thị trường như vậy? Có thể bắt đầu bằng việc xem thực sự một cổ phiếu là gì: đó là một vật đảm bảo về lợi nhuận của một công ty trong tương lai. Hãy xem một ví dụ. Giả sử công ty timharford.com có 100 cổ phiếu. Nếu tôi sở hữu 1 cổ phiếu, tôi có quyền có được 1% lợi nhuận của timharford.com trong suốt thời gian tôi vẫn còn sở hữu cổ phiếu đó. Nếu timharford.com vĩnh viễn kiếm được 100 đô-la mỗi năm, thì tôi cũng mãi mãi kiếm được 1 đô-la mỗi năm. Nhưng nếu timharford.com kiếm được 1.000 đô-la mỗi năm trong vòng 10 năm kế tiếp, sau đó doanh thu của công ty là con số không thì tôi sẽ kiếm được 10 đô-la mỗi năm trong vòng 10 năm kế tiếp, sau đó tất nhiên tôi cũng chẳng có thêm điều gì nữa.

Tất cả thật đơn giản. Chỉ có một điều hơi phức tạp một chút là các công ty thường không nhất thiết phải trả toàn bộ lợi nhuận của họ trực tiếp cho các cổ đông. Amazon.com kiếm được 8 xu (1/100 đô-la Mỹ) từ mỗi cổ phiếu trong năm 2003. Vậy người ta cũng mong đợi được họ trả 8 xu cổ tức với mỗi cổ phiếu; nhưng Amazon.com đã không trả tiền cổ tức trong năm 2003 và cả những năm trước đó nữa. Điều đó không có nghĩa là các cổ đông của Amazon.com đang bị lừa gạt. Ban giám đốc sử dụng số tiền đó cho các mục đích khác, chẳng hạn như để trang trải bớt các khoản nợ của Amazon.com hoặc dùng để đầu tư mở rộng kinh doanh. Nếu những công việc đó được thực hiện khôn ngoan thì chắc chắn lợi nhuận sẽ tăng lên cùng với thời gian. Thay vì được trả tiền cổ tức những cổ đông của Amazon.com bù lại sẽ có được những cổ phiếu với mức giá cao hơn mà lẽ ra nó đã chỉ ở mức giá cũ. Thậm chí nếu họ bán cổ phiếu trước khi được trả tiền cổ tức, thì họ cũng sẽ có được mức giá bán ra cao hơn do những hứa hẹn hấp dẫn của chúng trong tương lai.

Nếu có thể nói trước được tương lai dễ dàng thì cũng không khó để nói cổ phiếu của timharford.com trong tay sẽ có giá trị đến mức nào. Hãy cho rằng tất cả mọi người đều biết timharford.com sẽ vĩnh viễn kiếm được 100 đô-la mỗi năm và việc bạn giữ một cổ phần sẽ giúp bạn mãi mãi kiếm được 1 đô-la mỗi năm. Nhưng thực sự thì nó đáng giá đến đâu? Nếu đem bỏ 10 đô-la vào tài khoản tiết kiệm thì tôi cũng kiếm được 10% lãi suất và như vậy, việc làm đó cũng giúp tôi mãi mãi có được 1 đô-la mỗi năm. Vậy, chẳng lẽ một cổ phiếu của timharford.com cũng chỉ giống như có 10 đô-la trong tài khoản tiết kiệm với lãi suất 10%? Hãy xem với lãi suất 10%, tôi nên sẵn lòng bỏ ra 10 đô-la cho một cổ phiếu ở timharford.com. Nhưng khi lãi suất tiền gửi chỉ còn 5% sẽ khiến cho một cổ phiếu giờ lại hấp dẫn gấp hai lần so với tài khoản tiền gửi tiết kiệm; khi lãi suất tiền gửi chỉ còn 1% thì một cổ phiếu lại hấp dẫn gấp 10 lần một tài khoản tiền gửi tiết kiệm. Tôi sẽ sẵn lòng trả 100 đô-la để có được một cổ phiếu của timharford.com khi mà lãi suất tiền gửi mãi mãi là 1%, bởi vì nó sẽ giúp tôi cũng có được 1 đô-la một năm, giống như khi tôi có 100 đô-la trong tài khoản tiết kiệm. (Đây chính là một trong những lý do mà giá cổ phiếu trên thị trường chứng khoán tăng giá khi mà lãi suất tiền gửi được dự báo là giảm và hạ xuống khi lãi suất tiền gửi được dự báo là tăng.)

Cổ phiếu của Amazon.com được định giá ở mức 40 đô-la vào tháng Mười năm 2004. Nhưng lãi suất tiền gửi dài hạn ở Mỹ vào khoảng 4%, tôi chỉ cần có 2 đô-la trong tài khoản tiết kiệm vào thời điểm đó để có thể kiếm được 8 xu mỗi năm. Vì Amazon.com kiếm được 8 xu mỗi cổ phiếu trong năm 2003 nên lẽ ra giá cổ phiếu chỉ nên đưa ra giao dịch với mức giá 2 đô-la, chứ không phải 40 đô-la. Phải có “điều gì đó” để giải thích cho những mức giá này.

“Điều gì đó” chính là tương lai. Các công ty trên thực tế không thật sự tạo ra khoản lợi nhuận chắc chắn mỗi năm. Các nhà đầu tư phải

biết xét đoán những khả năng lợi nhuận trong tương lai bằng bất cứ cách gì có thể. Timharford.com có thể kiếm được 100 đô-la một năm, nhưng cũng có thể là 1 tỷ đô-la mỗi năm nhờ sự phát triển kinh doanh đầy ấn tượng. Nhưng cũng có thể timharford.com sẽ phá sản vào ngày mai. Chính vì sự không chắc chắn này mà hầu hết những người suy đoán theo logic đều muốn bán rẻ: một cổ phiếu không có rủi ro ở mức lãi suất 1% có thể đáng giá 100 đô-la, nhưng với một cổ phiếu đầy mạo hiểm, mong cho nó có thể tạo ra số tiền lãi tương đương là 1 đô-la mỗi năm (nhưng ai dám đảm bảo điều này?) sẽ bị đánh giá thấp hơn, có lẽ chỉ 90 đô-la, 70 đô-la hoặc thậm chí 30 đô-la. Giá của nó sẽ giảm đi phụ thuộc vào việc thực sự cổ phiếu đó có độ rủi ro tới mức nào và các nhà đầu tư nhìn nhận độ rủi ro của cổ phiếu đó đến đâu.

Điều này cho thấy rằng các nhà đầu tư ở Amazon.com không mong chờ khoản lợi nhuận lâu dài 8 xu một cổ phiếu, mà còn cao hơn thế nhiều. Thay vì mua vào một cổ phiếu với giá 40 đô-la và kiếm được 8 xu, họ đã có thể gửi tiết kiệm 40 đô-la này và có thể kiếm được 1,6 đô-la (nhờ lãi suất tiền gửi dài hạn lên tới 4%). Rõ ràng là những cổ đông của Amazon.com mong muốn lợi tức kiếm được từ mỗi cổ phiếu tăng lên tới 1,6 đô-la và cao hơn để bù lại những rủi ro họ phải chịu. Để làm được điều này, lợi nhuận của Amazon.com phải tăng từ 35 triệu đô-la lên khoảng 1 tỷ đô-la mỗi năm.

Điều tôi vừa trình bày là cái nhìn về thị trường chứng khoán dựa trên giá gốc. Nói cách khác, rốt cuộc thì cổ phiếu chính là sự chia sẻ lợi nhuận: họ cho bạn quyền có được một phần lợi nhuận trong số lợi nhuận thực tế của công ty. Trong thời gian hoạt động dài hạn trên thị trường chứng khoán, giá cổ phiếu phải phản ánh điều đó. Các nhà kinh tế có thể chỉ cho bạn giá gốc của cổ phiếu là bao nhiêu, như những điều tôi vừa trình bày ở trên. Nếu giá cổ phiếu thấp hơn giá gốc, điều đó nói rằng giá cổ phiếu đang rẻ và bạn nên dành tiền để mua chúng. Trong thời kỳ hoạt động dài hạn trên thị trường chứng khoán, giá cổ phiếu phải phản ánh lợi nhuận cơ bản của công ty. Kể cả trong trường hợp xấu nhất, khi mà những cổ phiếu có giá trị có bị định giá thấp hơn thì bạn cũng vẫn nên mua chúng và bỏ túi cổ tức. Trong thời gian hoạt động ngắn hạn trên thị trường chứng khoán, giá cổ phiếu cũng cho thấy được triển vọng cơ sở của công ty. Rốt cuộc, ai sẽ mua một cổ phiếu 10 đô-la khi mà ai cũng biết về sau nó chỉ đáng 1 đô-la? Và ai sẽ bán cổ phiếu với giá 1 đô-la khi mà ai cũng biết nó sẽ đáng giá 10 đô-la trong tương lai sắp tới? Chừng nào mà các nhà đầu tư lớn còn có đủ nhạy bén, giá cổ phiếu vẫn sẽ phản ánh giá chuẩn cả trong thời gian hoạt động ngắn hạn hay dài hạn. Nhưng liệu những nhà đầu tư có đủ nhạy bén không?

Nhà kinh tế học nổi tiếng nhất thế kỷ XX, John Maynard Keynes, đã so sánh thị trường cổ phiếu với một cuộc thi võ vắn trên báo, một cuộc thi mà độc giả được mời tham gia chọn một vài khuôn mặt đẹp từ hàng trăm bức ảnh. Người thắng cuộc là người chọn khuôn mặt sát với quan điểm của số đông mọi người.

Trong trường hợp này, không phải khuôn mặt được đánh giá “nhất” lại là khuôn mặt thực sự xinh nhất hay thậm chí cũng chẳng được số đông thật lòng cho là xinh nhất. Chúng ta đã đạt đến khả năng tư duy mức thứ ba, tức là chúng ta dành hết trí óc của mình để tiên đoán đáp án lựa chọn mà số đông mọi người cũng sẽ cho là có nhiều người cùng chọn. Và tôi tin rằng còn có một vài người còn suy tính tới mức thứ tư, thứ năm hoặc cao hơn nữa.

Một ví dụ gần đây là phương pháp chọn cổ phiếu “Grolsch”. Tôi đã gặp một nhà đầu tư, ông ta nói rằng ông đã mua rất nhiều cổ phiếu của một hãng bia tên là Grolsch vì trước đó ông đã đến rất nhiều bữa tiệc quanh thành phố London và thấy hãng Grolsch có mặt phục vụ ở khắp mọi nơi. Những hãng bia khác, đã thành danh như Heineken, có vẻ như đã biến mất. Tôi ngay thơ nói với ông ta rằng những bữa tiệc trong thành phố không thể là kim chỉ nam đáng tin cậy về tình hình kinh doanh chung của Grolsch; Grolsch có thể kinh doanh rất tốt ở thành phố này nhưng cũng có thể làm ăn thất bại ở nơi khác, nên lợi nhuận lâu dài của công ty có thể giảm và có thể việc mua nhiều cổ phiếu như vậy biết đâu lại là một quyết định sai lầm. Nhà đầu tư nói với tôi rằng ông đã biết trước điều tôi nói là đúng,

nhưng thực sự nó không thành vấn đề chút nào. Ông ta cho rằng nếu Grolsch là một hãng lớn ở thành phố này, sẽ có nhiều nhà đầu tư khác ở đây biết đến việc làm ăn phát đạt của nó và cũng sẽ mua cổ phiếu. Giá cổ phiếu sẽ lên trong một khoảng thời gian và ông ta sẽ bán để kiếm lời. Giá trị thực sự của cổ phiếu chỉ thành vấn đề nếu ông ta có ý giữ cổ phiếu trong thời gian dài, đủ lâu để bức tranh thực sự dần hiện ra với tất cả những khuyết điểm của nó. Vậy bức tranh trong thực tế như thế nào? Qua năm sau, giá cổ phiếu của Grolsch đã rớt giá khoảng 1/3 giá trị từ 24 bảng Anh xuống còn 17,5 bảng Anh; sau đó, cổ phiếu lại tăng ngay trở lại sau hai tháng. Vào thời điểm tôi viết sách này vào tháng Ba năm 2005, giá cổ phiếu đã gần đúng bằng mức giá tại thời điểm đầu tiên chúng tôi nói chuyện với nhau.

Phương pháp “Grolsch” không quan tâm tới giá cổ phiếu. Nó chỉ đơn giản là cố gắng kiếm lợi từ những sai lầm mà bạn nghĩ những nhà đầu tư khác sẽ mắc phải. Cho đến giờ, với những thứ chúng ta đã biết về sự vận động có lý của thị trường chứng khoán và thuyết “nước đi ngẫu nhiên”, vì sao chúng ta mong đợi những nhà đầu tư dễ dàng phạm phải những sai lầm có thể khai thác được như vậy?

Sự ngờ ngẩn có lý

Nguyên nhân sâu xa ở đâu? Hãy xem câu chuyện của Tony Dye, Giám đốc Đầu tư của Philips & Drew, hãng quản lý đầu tư cho các quỹ tiền tệ như tiền lương hưu, tiền trợ cấp, đại diện cho một số lượng lớn khách hàng. Tony Dye kết luận rằng trong năm 1996, với mức 4.000 điểm của FTSE 100 (chỉ số phản ánh hiệu quả giao dịch của sàn giao dịch chứng khoán London dành cho 100 công ty lớn nhất) thì đó là mức quá cao, nên ông đã chuyển rất nhiều tiền của khách hàng sang tiền mặt, thực tế là ném chúng vào một tài khoản tiết kiệm. Với việc rút 7 tỷ bảng Anh ra khỏi thị trường chứng khoán, ngày ngày ông bị những khách hàng những đồng nghiệp và báo giới chỉ trích. Ông đã bị nhạo báng, bị gán biệt danh là “Tiền sỹ Huỷ diệt”. Khi chỉ số FTSE tiếp tục tăng trong suốt những năm cuối thập niên 1990, Dye càng ngày càng bị xem là gã ngu xuẩn. Trong năm 1999, Philips & Drew mất nhiều khách hàng hơn bất cứ hãng quản lý quỹ nào khác. Căn cứ vào khoản tiền lãi trả cho khách hàng, hãng đã bị xếp hạng 66 trong số 67 đối thủ cạnh tranh vào ba tháng cuối năm 1999. Dye vẫn tiếp tục khẳng khái cho rằng chỉ số thị trường chứng khoán vẫn ở mức quá cao, vẫn lẩn tránh cổ phiếu Internet và viễn thông, và ông giữ một tỷ lệ lớn tiền đầu tư của khách hàng ở dạng tiền mặt. Kết cục không tránh khỏi: đầu tháng Ba năm 2000, ông bị buộc phải về hưu sớm, thực ra ông đã bị sa thải. Tờ thời báo London Times bình luận rằng hãng Philips & Drew là “kẻ lố bịch” và người kế nhiệm của Dye đã thừa nhận ông đã phải chịu đựng nhiều: “Đó là một nơi cô độc. Với những gì mà ông ấy đã phải chịu đựng thì những năm gần đây là khoảng thời gian không hề dễ dàng”.

Dye mất việc, nhưng ông đã đúng. Trước khi hãng Philips & Drew kịp thay đổi chiến lược kinh doanh thì giá cổ phiếu trên thị trường chứng khoán bắt đầu thay đổi. Các cổ phiếu Internet, viễn thông và công nghệ rớt thảm hại. Cả thị trường chứng khoán rơi vào khủng hoảng. Những cổ phiếu giá trị nhưng bị cho là “lỗi mốt” mà Dye đã cố gắng giữ lại, nay đã làm rất tốt nhiệm vụ của mình, tiền mặt cũng tỏ ra lợi thế hơn nhiều so với việc mua cổ phiếu Internet giờ đã bị sụt giá. Philips & Drew nhảy vọt lên đứng đầu bảng xếp hạng hiệu quả kinh doanh của các hãng quản lý quỹ, đem lại cho khách hàng của mình lãi suất 6,5% trong vòng ba tháng đến thời điểm tháng Sáu năm 2000 - tương đương với hơn 28% cả năm trong lúc chỉ số thị trường chứng khoán bất ngờ tụt giảm. Chỉ số FTSE xuống, xuống và xuống, từ hơn 6.400 điểm vào thời điểm Dye ra đi xuống dưới 3.300 điểm ba năm sau đó. Dye đã kết luận trong năm 1996 rằng các khách hàng của ông tốt hơn là nên bán cổ phiếu khi mà nó đang đạt 4.000 điểm và nên đem số tiền đó gửi vào tài khoản tiết kiệm. Và cuối cùng ông cũng được chứng minh mình đúng sau bảy năm.

Tony Dye đã đúng, nhưng liệu ông ấy có phải là người biết điều? Hàng trăm giám đốc các hãng quản lý quỹ khác đã bị chứng minh là sai lầm thảm hại nhưng vẫn giữ được ghế của mình bởi vì tất cả bọn họ đều mắc sai lầm, tất cả vây cánh của họ đều sai lầm giống nhau. Tony Dye thì khác, ông đã quyết định đi theo con đường của riêng mình. Cuối cùng, ông cũng được minh oan, nhưng đó là sau khi đã chịu đủ sự nhạo báng của báo giới, bị khách hàng ruồng bỏ và bị ông chủ sa thải. Những nhà quản lý quỹ đầu tư phải đối đầu với sự động viên thiếu công bằng: khi họ có quan điểm khác với đám đông mọi người, nếu họ thắng họ sẽ giành được một số ít khách hàng, nhưng nếu thất bại, họ sẽ bị mất việc. Sẽ an toàn hơn nhiều nếu bạn biết “xuôi theo dòng người”.

Nói như vậy không có nghĩa là giá cổ phiếu hoàn toàn không đáng gì đến thực tế - chỉ đơn giản là nhiều nhà quản lý vốn đầu tư lớn đã đưa ra những quyết định trong đó hàng đồng tiền được bỏ ra chỉ để theo đuổi một trào lưu đầu tư thay vì mua vào những cổ phiếu có tiềm năng. Sự hạn chế đó đã khiến thị trường chứng khoán vẫn sẽ tiếp tục tạo ra những sai lầm.

Nhìn xa trông rộng

Có lẽ phải mất nhiều năm thì những sai lầm đó mới trở nên sáng tỏ. Ai là người có thể chắc rằng cổ phiếu bong bóng thời hoàng kim của Internet lại là ảo tưởng hão huyền? Có thể việc chúng ta đang có những quyết định sai lầm ngày hôm nay khi mà giá cổ phiếu đã quá rớt giá là một sự thực. Không có câu trả lời cuối cùng cho vấn đề này, nhưng tôi thấy rằng nếu có cái nhìn bao quát, nhìn trở lại quá khứ thật xa có thể nảy ra những câu hỏi hay. Vào thời kỳ đỉnh điểm của thị trường năm 2000, người ta đua nhau đổ tiền vào thị trường chứng khoán, mua vào những cổ phiếu liên quan tới sản xuất như biểu đồ giá cổ phiếu sau đây: Ý của đồ thị này cho thấy rằng giá cổ phiếu của thị trường chứng khoán (trường hợp này trích dẫn chỉ số chứng khoán Mỹ, chỉ số S&P 500) đã leo lên rất nhanh và nếu bạn đầu tư vào đầu những năm 1980, bạn đã là nhà đầu tư thực sự sành sỏi.

Thông điệp thực sự có một chút hoang mang. Những con số ở cột thẳng đứng cho biết “lịch sử biến động của giá/tỷ lệ tiền kiếm được”. Chúng cho biết giá cổ phiếu liên hệ với quá trình kiếm lợi nhuận của công ty như thế nào trong vòng 10 năm qua. Thế nên trong năm 1980, giá của một cổ phiếu chuẩn S&P 500 đã gấp chín lần lợi nhuận trung bình của công ty trong thập niên 1970 (đồ thị và các thông số đã được điều chỉnh để loại bỏ ảnh hưởng của lạm phát). Các cổ phiếu đem về lợi nhuận 100 đô-la một năm vào những năm 1970 được bán với giá 900 đô-la vào năm 1980. Đến năm 1990, cổ phiếu sinh lợi nhuận 100 đô-la một năm trong thập niên 80 sẽ phải bỏ ra 1.800 đô-la để mua. Điều này cho thấy rằng những nhà đầu tư năm 1990 đã lạc quan cho rằng những năm 1990 sẽ làm ăn tốt hơn những năm 1980, trong khi những nhà đầu tư năm 1980 ít lạc quan hơn trong quan điểm cho rằng những năm 1980 sẽ làm ăn tốt hơn những năm 1970.

Thị trường chứng khoán phát triển như thế này chăng?

Đến năm 2000, các nhà đầu tư sẵn lòng trả 4.500 đô-la để mua những cổ phiếu mà nếu ở thập niên 90, chúng sẽ mang lại 100 đô-la lợi nhuận. Nếu các nhà đầu tư trong năm 1990 được coi là lạc quan hơn những nhà đầu tư vào năm 1980 thì những nhà đầu tư của năm 2000 chắc chắn là cực kỳ “mê sảng”. Một phần của điều đó là việc sẵn lòng trả nhiều tiền hơn để mua cổ phiếu vì mọi người ngày càng biết rõ về sự biến động của cổ phiếu và dễ chấp nhận rủi ro hơn. Nhưng nó chủ yếu phản ánh cách nhìn - một quan điểm bảo thủ thiếu sáng suốt rằng lợi nhuận trong tương lai sẽ tăng hơn nhiều so với trong quá khứ với mức độ chưa từng thấy bao giờ.

Chúng ta hãy làm rõ giả định đó là như thế nào. Đó không phải là câu hỏi rằng liệu lợi nhuận của công ty có tăng lên hay không. Trung bình thì sau khi trải qua một khoảng thời gian hoạt động trên thị trường, giá cổ phiếu luôn luôn tăng theo một đường dốc mập mờ

khi nền kinh tế phát triển mở rộng quy mô. Nhưng tỷ lệ giữa giá mua trên số tiền kiếm được thể hiện trên biểu đồ luôn chứng minh cho một thực tế rằng nền kinh tế đang tăng trưởng, lợi nhuận của ngày mai có thể sẽ lớn hơn lợi nhuận của hôm nay. Các nhà đầu tư năm 2000 còn đánh cược vào điều đó nhiều hơn thế. Họ đã đánh cược rằng lợi nhuận ngày mai sẽ lớn hơn rất nhiều so với ngày hôm nay - theo cái cách mà từ trước tới nay chưa từng có trong lịch sử thị trường chứng khoán, không phải khi đường sắt ra đời hay khi nước Mỹ được điện khí hóa, cũng không phải vào thời kỳ bành trướng của thập niên 50, 60 của thế kỷ XX.

Biểu đồ biểu diễn tỷ lệ tiền lãi đầu tư sẽ không giống như sườn bắc của núi Eiger (một ngọn núi thuộc dãy Alps của Thụy Sĩ). Nó khá là bằng phẳng, có lẽ sẽ chỉ tăng hoặc giảm một chút, nhưng trong khoảng thời gian dài, chỉ số sẽ không thay đổi nhiều lắm. Hệ số ổn định là 16 cho thấy tôi sẵn lòng bỏ ra 16 đô-la để mua một cổ phiếu trước đây đem về 1 đô-la một năm, hãy bỏ ra 1.600 đô-la cho một danh mục vốn đầu tư mà trước đây đã đem về 100 đô-la một năm, hay bỏ ra 16 tỷ đô-la vào một công ty mà trước đây đã từng đem về 1 tỷ đô-la một năm. Khi mà các công ty trên thị trường chứng khoán phát triển, lợi nhuận có thể tăng lên từ 10 triệu đô-la lên tới 100 triệu đô-la, hay thậm chí tới 1 tỷ đô-la, nhưng tỷ lệ lợi nhuận so với vốn đầu tư thường thì không thay đổi theo thời gian. (Nó không làm thay đổi lãi suất tiền gửi cũng như thái độ nhìn nhận rủi ro, những hệ quả này không đủ để giải thích cho những sự kiện đã xảy ra trong những năm cuối thập niên 1990).

... hay phát triển như thế này? Theo quan điểm dài hạn

Khi những người bán cổ phiếu cho tôi xem biểu đồ này vào năm 2000, họ đã hy vọng họ thuyết phục được tôi rằng thị trường chứng khoán sẽ giữ được sự tăng trưởng. Nhưng cái tôi thấy được từ biểu đồ này là nó sắp sụt giá. Trong lịch sử, tỷ lệ tiền lãi dài hạn luôn chỉ dao động quanh con số 16. Chúng có thể dao động quanh con số 16 nhưng nó cũng vẫn luôn quay trở lại con số này. Nhà kinh tế học Robert Shiller thuộc trường Đại học Yale, Mỹ, đã rất cố gắng trong việc thiết lập các mẫu thông tin về chỉ số tỷ lệ giá mua trên số tiền lãi luôn quay trở về con số 16, ông đã tiến hành việc thu thập các số liệu này ngược trở lại năm 1881. (Dữ liệu của Robert Shiller được sử dụng ở cả hai biểu đồ trên. Thực ra thì biểu đồ thứ nhất chính là một phần trích từ biểu đồ thứ hai. Nhưng hai biểu đồ này cho chúng ta những ấn tượng khác nhau.) Biểu đồ Shiller cho thấy rất rõ ràng chỉ số tỷ lệ trên 30 là không hề bình thường chút nào. Nó chỉ xảy ra một lần trước thập niên 90, vào năm 1928. Giống như vào năm 2000, những người thời kỳ 1928 cũng đã thấy mức giá cao của cổ phiếu vào thời điểm đó là hợp lý. Nhà kinh tế Irving Fisher, một trong những bậc đàn anh của Shiller ở trường Yale, đã đưa ra một tuyên bố rất nổi tiếng rằng giá cổ phiếu đã đạt đến “một trạng thái bình ổn cao vĩnh viễn”. Fisher là một người rất giỏi, một nhà tư tưởng có nhiều ảnh hưởng rất lớn tới kinh tế tiền tệ, ông đã viết một cuốn sách có tựa đề Sự sụp đổ của thị trường chứng khoán Phố Wall - Và sau đó (The Wall Street Crash - and After), vào thời điểm đó, cuốn sách đã đưa ra được những lý do thật thuyết phục để người ta có thể hy vọng giá cổ phiếu tiếp tục giữ ở mức cao.

Sau sự giảm sút đáng kể đầu tiên của thị trường cổ phiếu vào cuối những năm 1920 - sự kiện sụp đổ thị trường chứng khoán Phố Wall, Fisher đã lý luận rằng lợi nhuận trong tương lai có thể sẽ cực lớn do tính hiệu quả từ các cuộc sáp nhập lớn của các tập đoàn gần đây, việc ứng dụng những công nghệ mới cộng thêm sự cải thiện các kỹ năng quản lý, chưa kể đến khả năng của hệ thống dự trữ liên bang. Sự phân tích nghe có vẻ có lý... và quen thuộc một cách kỳ lạ.

Thật không may, mặc dù tên cuốn sách là Sự sụp đổ của thị trường chứng khoán Phố Wall - Và sau đó nhưng cho đến khi sự kiện này kết thúc thì cuốn sách vẫn chưa được xuất bản. Nó chỉ được ra mắt sau hồi đầu tiên của một chuỗi các sự kiện hóa ra lại là một vở kịch dài hơn rất nhiều. Những sự sụt giá khủng khiếp bắt đầu diễn ra sau đó. Cuộc Đại Suy thoái cũng nằm trong số này.

Sự khan hiếm nhìn ở một góc độ tư duy khôn ngoan

Có thể hiện nay chúng ta không bị một cuộc suy thoái khác đe dọa. Một số kẻ lạc quan tếu khác thậm chí sẽ rêu rao rằng thị trường chứng khoán sẽ bật lên để chứng minh những giá trị bong bóng của nó. James Glassman và Kevin Hassett, các tác giả cuốn Dow 36.000 (ý nói chỉ số Dow Jones sẽ tăng tới 36.000 điểm-BT), một cuốn sách nói về những dự đoán được đặt tên theo một nhân vật có thật, đến tháng Tám năm 2002 sau khi chỉ số Dow Jones sụt xuống khoảng 8.000, vẫn còn ngoan cố và vẫn tiếp tục bảo vệ cuốn sách của họ. Tuy nhiên, họ đã đúng khi chỉ ra rằng trong một chốc một lát chẳng ai có thể đoán được thị trường sẽ ra sao; để đưa ra được dự đoán về sự bật lên của thị trường chứng khoán họ đã phải nghiên cứu nó trong một khoảng thời gian dài. (Cho đến cuối năm 2004, họ không còn nhấn mạnh rằng trong cuốn Dow 36.000, họ đã dự đoán thị trường có thể sẽ mất khoảng ba hoặc năm năm để vượt lên...) Glassman và Hassett cho rằng thị trường cổ phiếu đã không được đánh giá đúng từ hàng trăm năm nay rồi vì vậy các số liệu từ xưa do Robert Shiller cung cấp không thể chứng minh được rằng những nhà đầu tư trong tương lai sẽ mắc sai lầm. Thật ra các nhà đầu tư có lẽ đã nhầm từ thế kỷ trước rồi. Như chúng ta đã biết, một khi họ đã từ bỏ quan điểm rằng mọi người đang hành động rất khôn ngoan thì chúng ta khó mà tuyên bố được gì nhiều. Một câu hỏi hữu ích hơn có lẽ là câu hỏi, như những giá trị bong bóng đã gợi ý, rằng trong vài năm sắp tới liệu lợi nhuận của các công ty có thực sự tăng đáng kể không. Thật hấp dẫn biết bao khi nghĩ rằng đây là luận điểm về sức mạnh của Internet, điện thoại di động, máy tính và những tiến bộ công nghệ gần đây khác. Những “fan hâm mộ” mạng Internet đã cho rằng việc bỏ ra một khoản tiền lớn để thành lập công ty như công ty Amazon là hoàn toàn đúng đắn vì Internet “đang làm biến đổi mọi thứ”.

Thật không may là vấn đề lại không phải như vậy. Có thể Internet thực sự là một công nghệ tạo nên sự thay đổi lớn cũng giống như điện, cuộc cách mạng hóa học hay hệ thống đường sắt. Câu trả lời dần dần sẽ xuất hiện, nhưng nó sẽ không thực sự đúng với thị trường chứng khoán. Giả thuyết chưa được công bố là nếu chúng ta đang ở trong một cuộc cách mạng kinh tế thì cổ phiếu phải rất có giá trị. Nhưng giả thuyết này lại sai. Giá cổ phiếu chỉ tăng nếu chúng ta có lý do chính đáng để tin rằng lợi nhuận trong tương lai mà nó đem lại sẽ rất lớn. Như chúng ta đã biết, lợi nhuận có được từ sự khan hiếm; ví dụ, việc sở hữu những mảnh đất ít ỏi (được bảo vệ bởi luật đất đai), một nhãn hiệu độc quyền (được bảo vệ bởi thương hiệu), hay một tổ chức với những năng lực độc nhất vô nhị (được bảo đảm bởi không gì khác ngoài việc người ta khó mà bắt chước được bí quyết kinh doanh của những tập đoàn đó). Vì vậy, giá cổ phiếu chỉ tăng chừng nào những thay đổi về mặt kinh tế làm các tổ chức kiểm soát chặt chẽ hơn những nguồn lực khan hiếm của họ.

Để thấy rằng giữa sự biến đổi về mặt kinh tế và việc kiểm soát sự khan hiếm có thể có mối liên hệ với nhau. Song, việc thấy được mối liên hệ đó là gì thì khó khăn hơn nhiều và nếu bảo nó dễ hiểu như “những công nghệ mới sẽ tạo điều kiện cho các tập đoàn liên minh với nhau trong việc tăng sự kiểm soát các nguồn lực khan hiếm” thì lại càng không thể. Một vài công ty sẽ được lợi. Những công ty khác sẽ thua lỗ. Theo kinh nghiệm từ xưa đến nay, dường như không có sự liên hệ giữa sự biến đổi về mặt kinh tế và mức lợi nhuận cao đối với những công ty trung bình. Thực ra điều ngược lại sau đây mới thường là đúng: sự biến đổi về mặt kinh tế làm tiêu tan lợi nhuận của các công ty cũ (bằng cách thay thế hoặc nhân đôi tài sản khan hiếm của họ lên), trong khi những hãng mới nổi thay thế chỗ đứng của họ lại thường phải đối mặt với tỷ lệ thất bại cao cùng với những chi phí khổng lồ cho việc thành lập công ty. Lợi thế chỉ thuộc về những công nhân được trả mức lương trung bình cao hơn và những khách hàng được hưởng những hàng hóa và dịch vụ mới hơn, tốt hơn với mức giá thấp hơn. Ví dụ, lợi nhuận của Amazon là 30 triệu đô-la vào năm 2003 cần được xem xét với sự giảm sút doanh thu của ngành công nghiệp âm nhạc trên toàn cầu ở mức 2,5 tỷ đô-la trong cùng năm đó, một sự giảm sút thảm hại mà các ông trùm trong ngành đồ lỗi cho việc ăn

cấp bản quyền quá dễ dàng với việc tải âm nhạc trên mạng gây ra. Internet có thể tạo ra lợi nhuận nhưng cũng có thể huỷ diệt nó.

Điều này chính là trường hợp xảy ra với những công nghệ mang tính cách mạng trước đây như điện thoại đường sắt. Vì vào thời điểm đó, tôi chưa hiểu rõ vấn đề nên tôi đã mắc sai lầm khi đánh cá với nhà kinh tế học John Kay. Ông bán khoán không biết điều gì sẽ xảy ra nếu bạn mua cổ phiếu của hãng đường sắt Great Western Railway, một công ty nổi tiếng nhất trong những công ty đường sắt ở Anh, nơi khai sinh ra dịch vụ chuyên chở bằng đường sắt. Ông dự đoán rằng thậm chí nếu bạn có mua cổ phiếu đó ngay sau khi nó phát hành và giữ nó thật lâu thì bạn cũng chỉ thu được một số lợi nhuận rất khiêm tốn mà thôi, khoảng 10%/năm. Tôi không thể hiểu nổi là tại sao một công ty thành công nhất trong cuộc cách mạng đường sắt lại chỉ mang lại khoản lãi hết sức ít ỏi cho các cổ đông như vậy. Sau đó, tôi hỏi các tập Nhà kinh tế học từ thế kỷ XIX ra, phải bụi cho chúng và tôi đã tìm thấy câu trả lời. Tất nhiên là Kay đúng. Không bao lâu sau khi cổ phiếu của Đường sắt lớn miền Tây được bán với giá 100 đô-la/cổ phiếu vào năm 1835, người ta đã đua nhau tích trữ cổ phiếu này với số lượng lớn. Vào năm 1845, tức là sau 10 năm thành lập, giá cổ phiếu của công ty này đã đạt mức kỷ lục là 224 đô/cổ phiếu. Sau đó, nó giảm dần và không bao giờ lên lại được mức đó trong suốt hàng trăm năm kinh doanh tiếp theo của mình. Các nhà đầu tư dài hạn sẽ nhận được phần cổ tức kha khá nhưng cũng không nhiều lắm là 5%/năm của số tiền bỏ ra là 100 đô-la của mình. Những ai bỏ tiền ra mua những cổ phiếu này vào thời điểm nó lên đến mức cực đỉnh đó có thể thua lỗ kha khá nhưng vẫn còn tốt hơn những kẻ khác đầu tư vào vô số các công ty thậm chí chưa hoàn thành xong tuyến đường sắt của mình thì đã phá sản rồi. Vì vậy, các công ty đường sắt làm ăn tồi nhất chính là những thâm họa về tài chính nhưng việc đầu tư vào các công ty thành danh nhất cũng chưa chắc là sự đầu tư khôn ngoan. Nhưng không ai phủ nhận sự thật là hệ thống đường sắt đã làm thay đổi hoàn toàn nền kinh tế của các nước phát triển. Giới bảo thủ ước tính rằng cho đến năm 1890, chúng đã đóng góp từ 5-15% vào tổng thu nhập của nền kinh tế Mỹ, một con số đáng kinh ngạc. Song, sự cạnh tranh trong việc xây dựng và đưa các tuyến đường sắt vào hoạt động đã giữ cho những lợi nhuận này luôn ở mức khiêm tốn. Chừng nào mà người ta còn đua nhau cạnh tranh thì ngành đường sắt còn ít lợi thế khan hiếm.

Sự khan hiếm và công nghệ

Trong trường hợp các công ty trên mạng hoặc những công ty kinh doanh công nghệ cao khác thì việc tạo nên sự khan hiếm còn khó hơn. Ví dụ, đúng là có một vài công ty đã làm rất tốt, như IBM, Microsoft và Intel. IBM là một công ty đạt được những thành quả khổng lồ: vào cuối những năm 1970, nó đã là công ty kiếm được nhiều lợi nhuận nhất cho đến thời điểm đó. Nhưng đến đầu những năm 1980, nó đã gần như đi đến phá sản, chỉ phục hồi được bằng cách “đau đớn” tự chuyển đổi mình thành một công ty hoàn toàn khác. Intel không phải chịu sự tan rã giống như vậy mặc dù lợi nhuận hoạt động của nó cũng giảm đáng kể tới 3/4 vào năm 2001. Tuy nhiên, Intel cũng nổi tiếng khắp nơi vì những nỗ lực mà nó đã chèo lái để luôn vượt trước các đối thủ khác trong chiến dịch cạnh tranh. (Chủ tịch Intel là Andy Grove đã viết một cuốn sách mang tựa đề Chỉ có những kẻ hoang tưởng mới sống sót - Only the Paranoid Survive.)

Chỉ có Microsoft, hãng kế nhiệm IBM và là gã khổng lồ trong ngành công nghiệp máy tính, là có được khoảng thời gian rất thoải mái. Có lẽ đó là thành công lớn nhất của Microsoft, điều này đã tiếp thêm sức mạnh cho những kẻ điên khùng muốn tìm ra một “Microsoft kế tiếp”. Hầu hết các công ty đều không thể là Microsoft và sẽ không bao giờ có thể trở thành Microsoft. Thật ra, cho đến khi nào người ta còn quan tâm đến cổ phiếu thì Microsoft cũng chẳng phải là Microsoft vì giá cổ phiếu của nó vào cuối thập niên 1990 không phải phản ánh tình hình hiện tại của Microsoft mà là ước vọng về viễn cảnh mà cuối cùng Microsoft đã có thể đạt được. Có lẽ quan điểm của các

nhà đầu tư đã đứng khi cho rằng thông qua việc kiểm soát hàng loạt các tiêu chuẩn công nghiệp quan trọng, Microsoft đã thực sự có được lợi thế khan hiếm lâu dài và thực sự, điều sẽ mang lại nguồn lợi nhuận kếch sù cho tập đoàn này trong tương lai.

Không có sự tương phản nào lớn hơn đối với đám người “ngồi lê đôi mách” sống nhờ vào thị trường dot.com giá tạo. Nhiều kẻ trong số họ điều hành những doanh nghiệp dễ dàng bị sao chép với giá rẻ mạt chỉ trong có vài tháng, chỉ riêng điều này thôi thì chúng ta cũng biết rõ ràng rằng cổ phiếu của họ cũng gần như không còn giá trị gì nữa rồi. Dù nền kinh tế có thay đổi hay không thì cũng chẳng thành vấn đề, vì nó cũng chẳng biến đổi nhiều đến mức làm cho các công ty không có lợi thế khan hiếm lại vẫn kiếm được nhiều lợi nhuận.

Cái nào đã khiến cho chúng ta quay trở lại với Graham Bailey và ngành tư vấn quản lý vào cuối năm 1998. Ấn ý đằng sau câu chuyện về ông là: dù bạn có lợi thế khan hiếm hay không thì cũng chẳng thành vấn đề. Việc những người khác có thể làm những gì bạn làm cũng chẳng sao. Điều quan trọng là ai sẽ tới đích trước. Nó giống như viên cảnh người ta đổ xô đi tìm vàng - ai đến trước người ấy có lợi thế. Nếu vì một lý do nào đó mà các công ty có thể khoan cọc “lãnh thổ trên mạng” thì các đối thủ khác đừng hòng có cơ hội nhảy vào xí phần chiếm chỗ của họ. Khi bạn làm sáng tỏ được ẩn ý này bạn sẽ thấy rằng nó được viện vào những câu chuyện thần thoại vĩ đại của người Mỹ, nhưng thực sự đằng sau nó lại không có gì nhiều lắm. Những người đến định cư và những người đi tìm vàng đã đặt ra một loạt các quyền sở hữu - những điều rất hà khắc, để bảo vệ quyền khai thác của họ. Nhưng các công ty trên mạng thì không - họ có tên miền và cũng đã có đôi chút tiếng tăm. Nhưng những gì dễ đến thì cũng dễ đi: tại sao công ty đầu tiên thiết lập kinh doanh trên mạng lại không phải đối mặt với bất kỳ sự cạnh tranh gay gắt nào chứ? Việc khách hàng khám phá ra các công ty mới xuất hiện là điều khá dễ dàng. Họ cũng chả tốn mấy sức lực khi vào thăm các trang web của họ - dễ hơn nhiều so với việc đi mua hàng ở một cửa hiệu mới mở. Thực ra các công ty đi tiên phong ngày nay có vẻ có ít lợi thế hơn so với trong quá khứ. Theo như Bailey cho biết, có một công ty nhỏ đang được thành lập ngay ở trong một gara ô tô tại California. Nó cung cấp công cụ tìm kiếm trên mạng nhưng mới chỉ đạt ở mức vài trăm cuộc một giờ mà thôi. Tên công ty đó là Google.

Google là một bằng chứng sống cho thấy trên Internet việc đi đầu không có ý nghĩa gì cả. Điều quan trọng là ai mới là tay chơi xuất sắc. Google vào cuộc chơi muộn, đó là khi mà Yahoo! dường như đã tạo lập được tên tuổi của mình như một ông vua trong lĩnh vực tìm kiếm thông tin, thế nhưng nó vẫn trở thành đối thủ có cùng đẳng cấp với Yahoo! đấy thôi. Câu hỏi đặt ra cho Google là liệu một công ty mới, dù ngồi trong gara ở một nơi nào đó có thể làm cho họ những điều mà họ đã làm với các đối thủ cạnh tranh của họ không. Trên mạng Internet, mọi công ty đều mong manh trước những sự cạnh tranh. Các trang web đã làm mất dần lợi thế khan hiếm.

Bài học cho việc đầu tư vào thị trường chứng khoán của bạn thế là đã đủ rõ. Đầu tiên, hãy nhớ lại cố gắng để đứng được vào hàng nhanh nhất trong siêu thị, ghi nhớ trong đầu rằng tất cả giá của cổ phiếu đều là sự kết hợp những kiến thức hiểu biết khổng lồ. Nếu bạn có dự định kiếm tiền nghiêm túc thì bạn hãy có ý tưởng rõ ràng về những gì mình biết và những gì các tay chơi trong cuộc thường bỏ qua. Thứ hai, hãy nhớ rằng lợi nhuận lâu dài cho một công ty là do những năng lực đặc biệt của nó mà các đối thủ khác không thể có được: một nhãn hiệu nổi tiếng trong thị trường truyền thống - hãy nghĩ đến loại bao cao su Trojan; sự kiểm soát của một tiêu chuẩn như tiêu chuẩn của Microsoft; hay đơn giản là những kỹ năng làm việc chuyên môn ưu việt hơn, như tập đoàn General Electric. Có lẽ eBay đã có được năng lực như thế, điều này được rút ra từ cơ sở của những người mua hàng và bán hàng rất trung thành của họ. Rất ít các công ty trên mạng khác có được điều này, vào năm 1998 nếu bạn nghiền ngẫm kỹ câu chuyện của Graham Bailey bạn sẽ thấy nó chả thuyết phục tẹo nào. Cũng cần nói thêm rằng đến tháng Tư năm 2001 hăng tư vấn của ông đã đi tới con đường phá sản.

7 - NHỮNG NGƯỜI KHÔNG BIẾT ĐƯỢC GIÁ TRỊ CỦA BẤT CỨ THỨ GÌ

Người biết giá của mọi thứ sẽ chẳng biết giá trị của bất cứ thứ gì.
về người hay hoài nghi, bây giờ thường được chỉ các nhà kinh tế.

Định nghĩa của Oscar Wilde

Thử tưởng tượng bạn thuê một nhà kinh tế bán hộ bạn căn nhà. Ông ta thiết kế một vụ bán đấu giá có vẻ khá ổn và quả quyết với bạn rằng bạn nên ra giá 300.000 đô-la cho ngôi nhà của bạn. Nhưng cuộc đấu giá diễn ra và trước về kinh hoàng của bạn cùng sự lúng túng của nhà kinh tế, cái giá cuối cùng của căn nhà chỉ còn dưới 3.000 đô-la. Bạn trở thành người vô gia cư và gần như không còn một xu dính túi, vợ bạn ly dị bạn và bạn sống những tháng ngày còn lại trong một căn hầm ẩm thấp.

Trong khi đó, người hàng xóm cũng quyết định bán ngôi nhà và thuê một nhà kinh tế khác thiết kế một kế hoạch bán đấu giá có vẻ rất khôn ngoan. Anh hàng xóm cũng mong chờ bán được giá 300.000 đô-la như bạn, nhưng các mức trả giá đưa ra liên tục tăng và anh ta kết thúc vụ bán nhà với giá 2,3 triệu đô-la.

Có cường điệu quá không? Không cường điệu chút nào. Có vài trường hợp tương tự đã xảy ra, không phải với những người muốn bán nhà, mà là với chính phủ các nước. Tài sản thực sự trong trường hợp này không phải được tạo nên từ gạch và vôi vữa mà là từ những thứ vô hình, các sóng radio được các hãng điện thoại di động mua để vận hành hệ thống mạng thông tin của họ. Vài năm trước đây, chính phủ các nước trên thế giới đã bán quyền sử dụng các dải sóng vô tuyến cho các công ty viễn thông. Vì số lượng các dải sóng vô tuyến có hạn và như chúng ta đều đã biết, ở đâu có sự khan hiếm, ở đó có thể kiếm được tiền. Thật không may, không phải mọi nhà kinh tế được thuê làm cố vấn đều biết cách thiết kế phiên đấu giá mang lại một mức giá tốt. Có phiên đấu giá thực sự chỉ đưa ra được mức giá chưa đến 1% so với sự mong đợi, trong khi có phiên lại đưa ra được mức giá lớn hơn tới 10 lần so với mức giá mong muốn.

Điều này có được không nhờ sự may mắn mà là sự khôn khéo, đôi khi trong một số trường hợp lại là sự ngớ ngẩn đã làm nên chuyện. Không khí của phiên bán đấu giá cũng như ván bài poker, trò chơi đòi hỏi nhiều kỹ năng cũng như có tỷ lệ rủi ro rất cao.

Tình yêu, chiến tranh và ván bài poker

Rất nhiều người biết đến nhà toán học John Von Neumann²⁶ đã coi ông như là “bộ não hoàn hảo nhất thế giới” và họ cũng có cơ hội để so sánh ông với một “đối thủ” mạnh, đó là người đồng nghiệp của Von Neumann ở Princeton, Albert Einstein. Von Neumann là một thiên tài, người đã tạo nên câu chuyện thần thoại về trí thông minh gần như siêu nhân. Có một câu chuyện kể rằng Von Neumann được đề nghị giúp đỡ thiết kế một siêu máy tính mới, song việc này đòi hỏi phải giải quyết được một vấn đề toán học mới và quan trọng, công việc khó vượt ra ngoài khả năng của những siêu máy tính hiện có. Ông yêu cầu giải thích đầu đề bài toán rồi giải quyết nó trong chốc lát chỉ với cây bút và mảnh giấy, sau đó từ chối lời đề nghị này.

Von Neumann đã có những bước tiến ấn tượng trong lĩnh vực logic, lý thuyết tập hợp, hình học, khí tượng học và những mảng khác của lĩnh vực toán học, ông còn đóng vai trò trung tâm trong việc phát triển kỹ thuật lượng tử, vũ khí hạt nhân và khoa học máy tính. Ở đây, chúng ta sẽ xem xét vai trò của Von Neumann là người sáng lập ra lý thuyết trò chơi mà rất hấp dẫn chúng ta.

Một trò chơi, theo nhà lý thuyết về trò chơi, là bất kỳ một hoạt động nào trong đó những dự đoán của bạn về những hành động người khác sẽ làm ảnh hưởng tới những quyết định hành động của bạn. Những “trò chơi” đó bao gồm trò chơi bài poker, chiến tranh hạt nhân, tình yêu hay giá trong một phiên bán đấu giá. Lý thuyết về trò chơi có thể có vẻ dễ hiểu nhưng không chắc đã như thế: ví dụ, trò chơi “lái xe” nghe có vẻ hoàn toàn dễ hiểu. Trong trò chơi “lái xe”, tôi nhận được kết quả xứng đáng nếu tôi lái xe bên phải và bạn cũng lái xe bên phải. Tôi cũng nhận được kết quả xứng đáng nếu tôi lái xe bên trái và bạn cũng lái xe bên trái. Nếu một trong số chúng ta làm ngược lại, tôi sẽ nhận được một kết quả rất tệ - một chuyến đi bằng xe cứu thương. (Bạn cũng sẽ nhận được kết quả tương tự tệ hại khi hai ô tô đâm vào nhau, nhưng trong lý thuyết trò chơi, vì lợi ích của chính mình tôi thường không quan tâm tới sự trả giá của bạn. Tôi chỉ quan tâm đến những kết quả mà bạn nhận được mà thôi bởi vì qua chúng tôi có thể đoán được hành vi của bạn.)

Các trò chơi thường được mô tả theo cách như vậy, sử dụng những câu chuyện nhỏ và các giai thoại, nhưng chúng lại che đậy một sự thật là với những nhà lý thuyết trò chơi, các cuộc chơi đều được coi là các thách thức toán học. Những nhà lý thuyết trò chơi giỏi nhất lại chính là những nhà toán học lừng danh, như chính Von Neumann, hay người đoạt Giải Nobel John Nash - ông chính là nhân vật có thật ngoài đời để các đạo diễn Hollywood xây dựng bộ phim Một tâm hồn đẹp (A Beautiful Mind). Như trong trường hợp của mọi lý thuyết trò chơi, phương pháp mới để đoán kết quả của cuộc chơi mang tính cách mạng của Nash thực sự là những ứng dụng sáng tạo của những hiểu biết sâu sắc về toán học. Von Neumann đã bị các ván bài poker mê hoặc và khi ông chuyển hướng suy nghĩ sang trò chơi, ông đã phát triển những công cụ toán học không chỉ tiện dụng trong lĩnh vực kinh tế mà còn dành cho những người muốn hiểu mọi thứ, từ hện hò cho đến quá trình tiến hóa sinh vật học hay thậm chí là chiến tranh lạnh.

Những quy tắc căn bản khi chơi poker là khá đơn giản: những người chơi giấu các quân bài của mình cho đến lúc hạ bài. Khi đó người có những quân bài mạnh nhất sẽ thắng và được tất cả khoản tiền đánh cược tích lũy. Để được tiếp tục cuộc chơi, những người chơi phải liên tục đặt cược, nhưng một vài người sẽ bỏ dở cuộc chơi, đập bài giữa chừng, thả chịu thiệt một ít tiền còn hơn phải chịu rủi ro mất rất nhiều tiền khi hạ bài. Nếu tất cả những người chơi khác đều đập bài, bạn sẽ nghiễm nhiên thắng tiền cược mà chẳng cần phải ngừa bài của mình.

Nếu bạn chơi bài poker, thử thách cơ bản của bạn chính là việc tính toán xem có đáng đặt tiền để tiếp tục chơi đến cùng hay không. Lý thuyết xác suất sẽ không thể giúp bạn tiến xa. Nó không đủ để tính toán những lợi thế từ ván bài của bạn để bạn ăn được những quân chưa biết của những đối thủ khác. Bạn cần phải phân tích các nước đi của đối thủ, xem đó là dấu hiệu của sự yếu thế, hay là một mảnh khoé để dụ bạn đặt tiền cược cho ván bài ẩn giấu các quân bài rất mạnh. Và một khoản tiền đặt cược lớn có đồng nghĩa với việc họ đang thực sự sở hữu những quân bài mạnh nhất không - hay là một sự bịp bợm? Cùng một lúc bạn phải nhận ra những đối thủ của mình đang cố gắng “đọc hiểu” ý đồ đằng sau khoản tiền cược của chính bạn và bạn còn phải cẩn thận để không bị bắt bài.

Những ván bài poker đầy ắp suy đoán hình xoắn ốc: “Nếu anh ta nghĩ rằng mình nghĩ rằng anh ta nghĩ rằng mình có bốn quân K thì...”. Đánh bài poker là một trò chơi của cả sự may mắn và kỹ năng, và quan trọng nhất đó là trò chơi của bí mật: mỗi người chơi có những cách để có được các thông tin ẩn giấu của các đối thủ khác. Trong cờ vua, trò chơi hoàn toàn đơn thuần về kỹ năng, trận đấu diễn ra rõ ràng trước mắt tất cả mọi người. Nhưng trong ván bài poker, không ai có thể biết được toàn bộ sự thật.

Đây chính là điểm cần đến lý thuyết trò chơi. Von Neumann tin rằng nếu ông có thể phân tích ván bài poker bằng cách sử dụng toán học, ông có thể làm sáng tỏ mọi hình thức tương tác lẫn nhau giữa người với người. Poker là trò chơi mà một số ít người chơi cố gắng đánh lừa những người khác nhờ vận may, những bí quyết và kỹ năng tính toán. Nhưng ván bài poker không chỉ là thứ duy nhất phù hợp

với những mô tả trên đây. Hãy nghĩ đến những vị tướng đánh trận, hay thậm chí nếu bạn là một người hoài nghi như tôi, hãy liên tưởng tới trò chơi tình ái giữa nam và nữ. Nhiều mối quan hệ giữa người với người có thể hiểu như cuộc chiến của trí thông minh và nhanh trí, như ván bài poker vậy. Tất cả những quan hệ này có thể được nhà lý thuyết mô tả như những “trò chơi” và được khám phá bằng việc sử dụng lý thuyết trò chơi.

Và đời sống kinh tế cũng không phải là một ngoại lệ. Von Neumann đã làm việc cùng nhà kinh tế học Oskar Morgenstern để viết cuốn “kinh thánh” triết lý trò chơi, Lý thuyết trò chơi và hành vi kinh tế (Theory of Games and Economic Behavior) được xuất bản ngay sau khi kết thúc Chiến tranh thế giới lần thứ hai. Chưa bao giờ lý thuyết trò chơi và kinh tế lại có mối quan hệ gần gũi đến như vậy: lý thuyết trò chơi được giảng dạy cho hầu hết các sinh viên đang theo học kinh tế, và một vài nhà lý thuyết trò chơi còn đoạt Giải Nobel về khoa học kinh tế.

Nếu bạn muốn một ví dụ thực tế về “trò chơi kinh tế”, hãy nghĩ đến cuộc mặc cả thương lượng giữa chủ nhà và người thuê nhà, giữa chính phủ và nghiệp đoàn, giữa người bán và người mua ô tô cũ. Hãy nghĩ đến những nước xuất khẩu dầu mỏ đang quyết định xem có nên tuân theo các quy định của OPEC để tăng giá dầu không, hay sản xuất thả cửa và tận dụng mức giá cao mà những tay chơi khác đã tạo ra.

Hoặc, hãy lấy một ví dụ mà chúng ta sẽ xem xét kỹ càng nhất trong chương này, thử nghĩ đến trường hợp một loạt các hãng viễn thông nóng lòng yêu cầu chính phủ cấp đăng ký sử dụng dải tần radio cho họ trong khi số lượng dải tần là có hạn. Mỗi hãng tham gia mua đấu giá đều ít nhiều có những đánh giá về lợi ích khi có được quyền sở hữu dải tần này (và cũng ước lượng được đăng ký đó đáng giá bao nhiêu), nhưng không ai biết chính xác nó sẽ có lợi đến đâu. Thách thức của chính phủ là việc khám phá ra một số bí mật: xác định được công ty viễn thông nào có thể sử dụng quyền sở hữu dải tần hiệu quả nhất cũng như việc sẽ bán cho họ với giá là bao nhiêu. Một cách lý tưởng thì chính phủ muốn trao quyền sử dụng dải tần cho hãng nào sẽ sử dụng chúng tốt nhất. Do chính phủ chuẩn bị chia sẻ một loại tài sản công cộng có giá trị nên họ cũng muốn làm sao để những người đóng thuế có được lợi ích nhiều nhất.

Đối với Von Neumann thì ván bài poker và những vấn đề về bán quyền sở hữu dải tần chỉ là những trò chơi. Thậm chí ở đây còn có sự tương đồng lớn: trong cả hai trường hợp, việc tung ra một lượng tiền lớn vào đúng thời khắc quyết định đóng một vai trò hết sức quan trọng. Không có tiền đặt cọc, những ván bài poker sẽ trở nên vô nghĩa. Với dân cờ bạc, bất cứ trò chơi nào cũng sẽ được xem là “hấp dẫn hơn” nếu có tiền cược trong cuộc chơi, nhưng với những ván bài poker thì tiền còn được xem là trung tâm của trò chơi, phải có tiền để chơi trò chơi này. Vì ở đây tiền cá cược sẽ biểu lộ các quân bài yếu hay mạnh trong ván bài poker - nếu người chơi không cược bằng tiền thật thì sự “biểu lộ” này là vô nghĩa. Và như đến giờ chúng ta biết, nói suông thì không làm được gì. Bạn chỉ bị phạt nếu bạn dám cá bằng tiền thật. Và điều tương tự cũng đúng với quyền sở hữu dải tần. Những nhà kinh tế học nghiên cứu về lý thuyết trò chơi cho rằng việc phân phối các tài sản công, từ quyền khai thác dầu mỏ cho đến quyền sở hữu các dải tần radio, nên được quyết định theo cách tương tự như việc quyết định trong các ván bài poker. Để sàng lọc được những đối thủ cạnh tranh chỉ biết nói suông và hứa hão, chính phủ đã phải áp đặt mức tiền đặt cọc rất cao và bắt các bên đàm phán, theo như cách nói thông dụng là “phải có tiền thật rồi hãy nói”.

Trò chơi trong trò chơi: Làm sao để bán ngôi nhà trị giá 300.000 đô-la với giá 3.000 đô-la

Trong suốt nửa sau của những năm 1990, chính phủ Hoa Kỳ đã thuê những nhà lý thuyết trò chơi để giúp họ bán quyền sở hữu dải

tần. Đây không phải là một công việc dễ dàng: một công ty đang muốn bỏ thầu mua quyền sử dụng dải tần tại Los Angeles và San Diego có thể muốn cả hai, có thể không muốn dải tần nào trong hai dải tần này, bởi vì việc tận dụng những mạng có sẵn sẽ rẻ hơn. Nhưng làm sao để bỏ thầu cho dải tần ở Los Angeles khôn ngoan trước khi biết được ai sẽ trúng thầu dải tần ở San Diego? Đây là một vấn đề phức tạp được trình bày trong một mảng nhỏ cũng khá phức tạp của lý thuyết trò chơi. Những nhà lý thuyết trò chơi đã kịp thời thiết kế một hệ thống phức tạp các cuộc bán đấu giá song song.

Những thương vụ đầu tiên đã thành công mỹ mãn (và đem về khá nhiều lợi nhuận cho chính phủ), nhưng sau vài phiên bán đấu giá, mọi chuyện trở nên xấu đi. Những nhà lý thuyết trò chơi đã xử lý được những vấn đề phức tạp nhưng lại phạm những sai lầm sơ đẳng, như việc công khai công bố giá bỏ thầu mà không làm tròn tới con số gần nhất là vài nghìn đô-la. Các hãng viễn thông lợi dụng ngay cơ hội bằng cách bỏ thầu theo mã vùng. Việc này cho phép họ báo hiệu cho các hãng khác biết đâu là dải tần họ đang nhắm tới và điều này giúp phân chia thị trường viễn thông Hoa Kỳ mà không phải dùng những biện pháp cạnh tranh gay gắt. Chiến lược này thậm chí không đòi hỏi những thỏa thuận bất hợp pháp, bởi cuộc đấu giá này cho phép những tín hiệu rõ ràng như vậy. Nó có vẻ là ăn gian, nhưng chẳng ai chứng minh được cả. Ba năm sau những cuộc bán đấu giá đầu tiên diễn ra, vào cuộc bán đấu giá vào tháng Tư năm 1997, người ta đã đưa ra mức giá thấp hơn 1% so với mức mong đợi, và theo giới chuyên môn nhận định, các hãng viễn thông đã biết cách gian lận bằng việc tránh cạnh tranh lẫn nhau trong quá trình bỏ thầu.

Điều này tương đương với việc bán ngôi nhà trị giá 300.000 đô-la với mức giá thấp hơn 3.000 đô-la. Nó có vẻ khó hiểu là làm sao điều này lại có thể xảy ra, nhưng thật ra thì rất đơn giản. Nếu chỉ có một số lượng nhỏ những khách hàng tiềm năng muốn mua ngôi nhà của bạn thì họ có thể thỏa thuận để không trả giá cạnh tranh lẫn nhau. Người mua được nhà với giá rẻ sẽ cần phải tìm cách “đền bù” cho những người khác. Kiểu đền bù dễ thấy nhất là thỏa thuận sẽ không cạnh tranh với họ trong những cuộc đấu giá tiếp theo trong tương lai. Một cách tương tự, các hãng viễn thông có vẻ như đã thực hiện bỏ thầu theo cách không đối đầu với nhau trong các vùng dải tần khác nhau. Đây là một sự sỉ nhục cho lý thuyết trò chơi, có lẽ chỉ khá khâm hơn việc cho không các dải tần. Một cách khác để xem xét vấn đề của các cuộc bán đấu giá tại Mỹ là việc các nhà lý thuyết trò chơi đã không thể thấy được rằng những gì mà họ đã phân tích chỉ là một phần nhỏ của một cuộc chơi lớn hơn thế nhiều. Chính phủ chỉ như một tay chơi poker đang há hê mà không nhận ra rằng có những chiếc camera bí mật ở trong phòng; không biết rằng những tay chơi khác, qua những cái gạt đầu và nháy mắt với nhau đang chiếm lượt và ăn tiền của anh ta. Trò mà anh ta nghĩ rằng mình đang chơi không phải là một cuộc chơi thực sự.

Lý thuyết trò chơi cho những kẻ bù nhìn

Dù được áp dụng vào các cuộc bán đấu giá hay để ăn gian với những ván bài, giờ đây rõ ràng là lý thuyết trò chơi cũng có nhiều yếu tố nghệ thuật chẳng kém yếu tố toán học ở trong đó. Mọi cuộc chơi đều cần có một số giả định được đơn giản hóa trước khi nó được mô phỏng theo; nếu những nhà lý thuyết trò chơi sử dụng sai giả định (ví dụ, giả định rằng những nhà thầu sẽ không sử dụng mã vùng để phối hợp sự phân chia) thì họ sẽ đưa ra một giải pháp hoàn hảo song lại giải quyết không đúng vấn đề.

Một trong những thách thức lớn nhất bắt nguồn từ nguồn gốc của lý thuyết trò chơi: nó được phát triển bởi những người gần như có đầu óc của siêu nhân như Nash và Von Neumann. Điều này là thể mạnh lớn, song đồng thời lại chính là điểm yếu tai hại của nó bởi vì để một lý thuyết trò chơi thành công, nó phải làm cho những con người bình thường hiểu được nó sâu sắc. Lý thuyết trò chơi cho thấy cách người ta sẽ giải quyết một đẳng thức toán học như thế nào. Nó thừa nhận những tay chơi siêu việt - những người có thể xử lý mỗi vấn đề học búa ngay lập tức - và sự miêu tả này bắt đầu trở nên thiếu thực tế vì lý thuyết trò chơi là một công cụ thiết thực cho việc giải thích

cho những hành vi của những con người thật trong cuộc sống. Nash và Von Neumann đã có thể giải quyết nhanh chóng những vấn đề đó. Còn tất cả chúng ta thì không.

Ví dụ, lý thuyết trò chơi cho ta biết rằng không đáng để đặt cược vào một ván cờ vua vì trên lý thuyết kết quả có thể được định trước: một bên chơi có thể dần xếp kết quả. Tuy nhiên, chúng ta không biết được quân đen hay quân trắng có khả năng quyết định kết quả, không biết được kết quả được dần xếp đó là một trận thắng hay hòa và tất nhiên là chúng ta cũng chẳng biết ván cờ sẽ được chơi như thế nào. Chúng ta chỉ biết được rằng theo lý thuyết thì việc dần xếp kết quả có thể xảy ra. Trong thực tế thậm chí những người chơi giỏi nhất (là máy tính hoặc con người) cũng không biết được chiến lược tối ưu này và người ta còn lâu mới biết trước được kết quả của ván cờ. Vậy thì lý thuyết bảo chúng ta rằng chơi cờ là việc nhò dùng để làm gì nếu tất cả chúng ta đủ thông minh để biết cách chơi nó?

Không phải tất cả chúng ta đều có thể tư duy như thiên tài. Hầu hết chúng ta khi chơi bài poker sẽ cố gắng lừa đối thủ chỉ với một nửa quân bài thực sự mạnh; Von Neumann đã chỉ ra rằng cách chơi đúng ở đây là phải bịp được những tay chơi khác với những quân bài xấu nhất có thể có. Chris “Jesus” Ferguson, học trò của Von Neumann, đã chứng minh được điều đó khi ông đoạt danh hiệu vô địch Giải poker thế giới năm 2000. Song ván bài poker mà bạn vui thú cùng bạn bè mình trong gara ô tô sẽ không giống như ván bài poker trong cuộc thi lớn này; lý thuyết trò chơi sẽ giải quyết ra sao với những người chơi say mê và ăn gian tùm lum?

Đây không phải là một luận điểm chống lại lý thuyết trò chơi. Ta có thể mô phỏng những sai sót, tính đãng trí, hiểu nhầm thông tin, hay bất cứ sự thất bại nào từ phía người chơi để có thể theo được những tiêu chuẩn quá cao đến mức không thể đạt được của John Von Neumann.

Vấn đề ở đây là càng nhiều sai sót cần được tính đến, lý thuyết trò chơi càng trở nên phức tạp và giảm đi sự hiệu quả. Sẽ rất luôn hữu ích đối với những nhà lý thuyết trò chơi khi họ dựa vào kinh nghiệm và lý thuyết, bởi vì nếu trò chơi quá phức tạp để người chơi có thể hiểu thì lý thuyết trò chơi sẽ trở nên gần như vô dụng khi áp dụng trên thực tế khi mà nó chẳng cho ta biết nó sẽ thực sự hoạt động ra sao.

Về những nhà tổ chức bán đấu giá

Vào cuối năm 1996, tôi tình cờ được xem một nhà lý thuyết bán đấu giá hàng đầu quốc gia minh họa luận điểm này trong một hội nghị chuyên đề về việc áp dụng lý thuyết trò chơi cho các cuộc bán đấu giá. Trong bài phát biểu của mình, Paul Klemperer đã “tích thu” ví của hai người tham dự, đếm số tiền trong ví và đem chào bán đấu giá tổng số tiền (chưa biết) trong hai cái ví cho chính những nạn nhân, ai trả giá cao nhất sẽ thắng. Hai người này lúc đó khá bất lực trong việc tìm ra chiến lược tối ưu để đặt cược trong cuộc đấu giá này.

Điều khó khăn ở đây là việc hai nạn nhân không biết giá trị thực sự của vật họ đang đặt cược là bao nhiêu - đây cũng chính là thách thức cho những nhà đấu thầu trong nhiều phiên bán đấu giá khác, bao gồm cả các cuộc bán đấu giá dải tần số. Tất nhiên họ biết một phần giá trị, bởi vì họ biết có bao nhiêu tiền trong ví của họ. Nhưng mỗi người lại không biết những thứ chứa trong cái ví của người kia. Trong cuộc bán đấu giá dải tần số, vấn đề cũng tương tự: mỗi nhà thầu có những dự đoán của riêng mình và những dự định về công nghệ, nhưng mỗi nhà thầu đều biết rằng các nhà thầu khác có thể sẽ có những dự đoán và công nghệ khác. Chiến lược tối ưu có thể sẽ khai thác được những sơ hở của đối phương - nhưng điều này không dễ chút nào. (Trong trò chơi “cái ví”, một giải pháp cho mỗi người chơi là tiếp tục ra giá cho đến khi số tiền chào giá mua đã gấp đôi số tiền có trong ví của họ. Người nào có cái ví dày hơn sẽ thắng cuộc

nhưng sẽ trả số tiền ít hơn tổng số tiền trong hai chiếc ví. Càng hăng say đấu thầu càng dễ bị mất nhiều tiền.)

Sự thất bại đến chết lặng của hai “tinh nguyện viên” trong việc tìm ra cách để ra giá trong cuộc bán đấu giá lại càng trở nên đáng lưu ý hơn bao giờ hết vì họ là Ken Binmore và Tilman Borgers, vốn là những chuyên gia trong lĩnh vực lý thuyết trò chơi về bán đấu giá. Klemperer, Binmore và Borgers đang dự định tham gia vào một nhóm thiết kế kỹ thuật cho dự án phân phối quyền sử dụng dải tần ở Vương Quốc Anh cho dịch vụ di động thế hệ thứ ba.

Họ phải vật lộn với hai vấn đề rất khó khăn. Thứ nhất, để tránh giành lợi thế bằng cách sử dụng mẹo lới với những nhà thầu như với giới cầm quyền Hoa Kỳ đã từng làm. Thứ hai, thậm chí nếu họ không thể tìm được chiến lược tối ưu cho cuộc đấu giá ngay lúc đó, làm sao họ có thể mong đợi một nhóm các doanh nhân sẽ hành động giống như lý thuyết trò chơi dự đoán? Và nếu những doanh nhân đó hành động không thể đoán trước được thì ai là người có thể nói điều gì sẽ xảy ra? John Maynard Keynes, nhà kinh tế có ảnh hưởng lớn nhất thế kỷ XX, mong đợi có ngày những nhà kinh tế không còn là những nhà đại lý thuyết mà thay vào đó là “người nào đó hơi giống nhà sỹ”, những người có thể đưa ra những lời tư vấn giúp giải quyết biết bao vấn đề hàng ngày và có thể cho mọi người những lời khuyên thẳng thắn. Không có chỗ cho kinh tế học ở đó và bất kỳ nhà kinh tế nào mong mình trở nên có ích dù chỉ bằng một nửa ông nhà sỹ thì đều phải làm “đội bót” những lý thuyết kinh tế của mình bằng những viên thuốc liều cao - trong trường hợp này những viên thuốc liều cao chính là những bài học khắc nghiệt của cuộc sống: người chơi thì ăn gian; nhà thầu phạm sai lầm; hay thậm chí hình thức cũng là một vấn đề. Các cuộc bán đấu giá, cũng giống như chơi bài poker hay chơi cờ vua, không phải bao giờ cũng sẽ diễn ra như lý thuyết trò chơi đã dự đoán.

Ngay từ những năm 1990, chính phủ New Zealand đã tiến hành cho bán đấu giá quyền sử dụng dải tần radio với sự cố vấn của một số nhà kinh tế, những người có vẻ như có kinh nghiệm thực tế ít ỏi và họ đã hiểu ra bài học đó khó khăn. Những cuộc bán đấu giá đó đã được tổ chức mà không có sự đảm bảo chắc chắn sẽ thu được lợi nhuận từ các nhà thầu, không có giá sàn tối thiểu và còn sử dụng một lý thuyết gây tò mò mang tên “cuộc bán đấu giá Vickrey”, điều đó đã dẫn tới khá nhiều khó khăn. (Cuộc bán đấu giá được đặt tên theo tên của người phát minh ra nó, người từng đoạt Giải Nobel, William Vickrey, người đã có những cải tiến rất sớm và quan trọng trong việc áp dụng lý thuyết trò chơi vào các cuộc bán đấu giá.)

Bán đấu giá Vickrey là một cuộc bán đấu giá theo kiểu “bỏ thầu kín - trả thầu cao thứ hai”. “Bỏ thầu kín” tức là mỗi nhà thầu sẽ viết giá bỏ thầu của mình và bỏ vào phong bì kín. Khi các phong bì được mở, nhà thầu nào bỏ thầu cao nhất sẽ chiến thắng. “Trả thầu cao thứ hai”, một luật chơi khá kỳ lạ là người chiến thắng sẽ không phải trả tiền cho số tiền mình đã bỏ thầu mà chỉ phải trả số tiền bằng với số tiền bỏ thầu cao thứ hai. Lý do “tao nhả” đằng sau cuộc bán đấu giá này là không nhà thầu nào lại có động cơ giảm mức giá bỏ thầu của mình xuống một chút để hòng kiếm thêm lợi nhuận; việc bỏ thầu thấp ảnh hưởng tới cơ hội chiến thắng của họ nhưng không ảnh hưởng tới giá thầu. Đối với những lý thuyết gia, điều này không kỳ quặc chút nào: cuối cùng thì trong một cuộc bán đấu giá truyền thống ở Sotheby²⁷ hay Christies²⁸, giá bỏ thầu cuối cùng bao giờ cũng được thiết lập bằng với số tiền trả cao thứ hai, bởi vì việc đấu giá sẽ kết thúc khi nhà thầu bỏ giá cao thứ hai bỏ cuộc giữa chừng. Với cánh báo chí và nhiều người khác, cuộc đấu giá Vickrey này đúng là một sự điên rồ. Vấn đề với cuộc đấu giá Vickrey không lớn nhưng lại liên quan tới “nghệ thuật”: trong một cuộc bán đấu giá truyền thống không ai biết được mức giá lớn nhất mà nhà thầu bỏ giá cao nhất sẽ sẵn lòng trả tiếp (trong trường hợp vẫn chưa thắng thầu), nhưng trong cuộc bán đấu giá Vickrey mức giá đó lại được đưa ra công bố rộng rãi. Hoàn toàn chính đáng, những người dân New Zealand muốn biết tại sao một nhà thầu lại đề nghị 100.000 đô-la New Zealand (khoảng 72.000 đô-la Mỹ) cho quyền sở hữu dải tần đáng ra chỉ phải trả 6 đô-la New

Zealand hay vì sao có người bỏ thầu tới 7 triệu đô-la New Zealand cuối cùng chỉ phải bỏ ra có 5.000 đô-la New Zealand. Những con số này làm chúng ta chẳng còn hiểu mọi chuyện ra sao nữa. Những nhà lý thuyết biết rõ rằng trung bình cuộc bán đấu giá Vickrey cũng thu về được nhiều tiền như những cuộc bán đấu giá khác, bởi vì do không yêu cầu phải trả số tiền bỏ thầu cao nhất, họ đã khuyến khích được các nhà thầu bỏ thầu cao hơn. Nhưng những gì mà những nhà lý thuyết này biết lại không có ý nghĩa với báo giới và công chúng. Thực tế cay nghiệt là cuộc bán đấu giá Vickrey đã bị xem là sự thất bại của chính phủ New Zealand.

Lý thuyết trò chơi có thể giúp tiên đoán một số vấn đề, như việc ăn gian trong các vụ bán đấu giá ở Hoa Kỳ. Những cái khác, như việc việc phản ứng của công chúng tại New Zealand, đơn giản là không có mặt trong những phân tích nặng về lý thuyết. Những nhà kinh tế có tham vọng có được sự ảnh hưởng như ông nhà sỹ cần phải suy nghĩ cẩn thận và cần học thêm nhiều từ những sai lầm: để tiếp tục tìm ra những sai lầm này có thể người ta sẽ phải trả bằng những cái giá không hề rẻ chút nào. Tại sao lại phải bán đấu giá?

Khi chính phủ Vương quốc Anh bắt đầu xem xét tới việc sử dụng một cuộc bán đấu giá để bán quyền sử dụng các dải tần số, họ đang đi một bước đi táo bạo. Sau khi khởi đầu khá thành công, các cuộc đấu giá ở Hoa Kỳ đã hoàn toàn thất bại bởi vì lý thuyết trò chơi được dùng để tạo nên các cuộc bán đấu giá này đã được hiểu theo cách quá hạn hẹp. Chính phủ New Zealand đã làm cho nó trở thành một trò hề. Và họ không phải là những người duy nhất: Australia cũng đã tổ chức bán đấu giá bán quyền truyền hình và để nhiều kẻ hồ trong luật tham gia đấu giá, những sơ hở này đã bị lợi dụng triệt để và vị bộ trưởng chịu trách nhiệm cho vấn đề này đã phải từ chức để nhận trách nhiệm. Vậy tại sao nước Anh vẫn nghĩ tới việc sử dụng việc bán đấu giá với nhiều rủi ro như vậy?

Cũng như chính phủ Hoa Kỳ, chính phủ Anh muốn bán quyền sử dụng tần số cho những công ty có khả năng khai thác chúng tốt nhất và chính phủ cũng muốn kiếm được tiền từ vụ này. Tất nhiên là còn có một mục đích không được nói ra khác: đó là tránh không để công chức và những nhà chính trị bị mất mặt. Với những người đóng thuế ở New Zealand và ở Hoa Kỳ, cuộc đấu giá dù thu về được một ít tiền vẫn tốt hơn là cho không quyền sử dụng dải tần, nhưng với một nhà chính trị thì việc “biểu không” tài sản công là một cách rất tốt để kết bạn và mở rộng mối quan hệ với các đồng minh. Do đó, những lý thuyết gia bán đấu giá đã phải chuẩn bị cho trường hợp đặc biệt này trong quá trình tổ chức bán đấu giá.

Tinh huống này dựa trên lý thuyết trò chơi, nó giải thích rõ ràng sức mạnh của các cuộc bán đấu giá đơn giản. Một trong những vấn đề đòi hỏi phải khéo léo và tinh tế nhất đó là việc làm sao để chắc chắn những quyền sở hữu sẽ được trao đúng đối tượng. Với số lượng có hạn của quyền sở hữu thì sẽ thật là quá lãng phí nếu để một trong số chúng rơi vào tay timharford.com, một công ty Internet “bong bóng” không có kinh nghiệm liên quan tới lĩnh vực viễn thông và không có khả năng khai thác tài sản công có giá trị đó. Thay vào đó, quyền sở hữu cần phải được trao cho những công ty sẽ sử dụng nó để đem đến những dịch vụ chất lượng tốt nhất với giá thấp nhất. Việc cạnh tranh giữa các nhà thầu sẽ thiết lập giá bán quyền sở hữu.

Vậy cách nào tốt nhất để nhận ra đâu là công ty có khả năng nhất? Một phương án đơn giản là hãy hỏi họ, nhưng các công ty sẽ khoác lác ầm ĩ về khả năng của họ. Một vài công ty sẽ khoe khoang về kinh nghiệm, số khác là những công nghệ mới nhất của họ. Liệu có ai thực sự nói thật không? Chỉ nói không thì không có ý nghĩa gì.

Một ý tưởng khác có vẻ hứa hẹn hơn là thuê các chuyên gia để quyết định công ty nào là xứng đáng nhất. Nhưng trong thế giới của thị trường di động phát triển như vũ bão ngày nay thì hầu hết các chuyên gia đều có một chút lợi ích về tài chính từ công ty này hay công ty khác, vậy thì ai còn có thể là chuyên gia thực sự công minh trong lĩnh vực này? Thậm chí nếu có tìm được một chuyên gia thực sự vô tư thì người này cũng khó mà thành công trong việc thâm nhập vào những bí mật thương mại và đánh giá được tiềm năng thực sự

của các đối thủ công nghệ. Lý thuyết trò chơi cho thấy cách để một phiên đấu giá đơn giản có thể cất xén hết tất cả sự phức tạp và giải quyết vấn đề đó nhanh chóng và khéo léo. Để cho đơn giản, hãy tưởng tượng một cuộc bán đấu giá minh bạch về việc giành quyền sở hữu, nó giống như một cuộc bán đấu giá truyền thống khi những nhà thầu hồ nhau bỏ thầu cao hơn nữa, cao hơn nữa, với một điều khác biệt: những người còn ở lại trong phòng được coi như cũng sẽ sẵn lòng trả khoản tiền bỏ thầu hiện hành đang ở mức rất cao. Bất cứ ai bỏ dờ giữa chừng phải rời khỏi phòng và không được phép trở lại. Cuộc bán đấu giá với một chút khác biệt nho nhỏ này không những giúp lý thuyết trò chơi dễ phân tích hơn mà còn phản ánh chính xác hơn các cuộc bán đấu giá quyền sở hữu dài tần di động trong thực tế.

Mỗi nhà thầu giờ đây phải đánh giá đúng giá trị của bản quyền sở hữu dài tần. Càng có nhiều ý tưởng sáng tạo và công nghệ có giá phải chăng, họ càng có thể kiếm được nhiều tiền hơn nếu họ thắng quyền khai thác dài tần. Tất nhiên không có công ty nào có khả năng dự đoán hoàn hảo những lợi nhuận trong tương lai mà quyền sở hữu dài tần đó đem lại, nhưng bản thân mỗi công ty sẽ phù hợp hơn với việc đánh giá tiềm năng hơn là một chuyên gia ở bên ngoài.

Khi cuộc bán đấu giá bắt đầu và giá bỏ thầu bắt đầu tăng lên, các nhà thầu sẽ bỏ cuộc khi giá chào thầu đã vượt quá con số mà họ ước lượng về giá trị của gói thầu. Những công ty không có đủ tự tin về những chiến lược kinh doanh và công nghệ của mình sẽ là những người đầu tiên phải bỏ cuộc chơi. Nếu giá chào thầu vẫn tiếp tục tăng trong một khoảng thời gian dài mà không có ai chịu bỏ cuộc, mỗi nhà thầu biết rằng những nhà thầu khác cũng đang rất tự tin vào viễn cảnh của thị trường. (Điều này đem lại sự khác biệt giữa cuộc bán đấu giá này với một cuộc bán đấu giá theo kiểu truyền thống ở Sotheby - khi mà một cuộc bán đấu giá truyền thống Sotheby đang diễn ra bạn không bao giờ biết được ai là những nhà thầu tiềm năng và ai là những người chỉ đến xem đấu giá.) Nếu một vài nhà thầu bỏ cuộc sớm, những nhà thầu còn lại sẽ thận trọng xem xét lại những giả định của riêng họ. Phiên bán đấu giá tổng hợp tất cả sự thông thái của các nhà thầu.

Trong lúc đó, không ai trong phiên đấu giá có thể nói dối. Nói khoác thì không mất gì nhưng đấu thầu thì phải trả giá đắt. Không công ty nào chịu bỏ cuộc khi họ thấy mức giá chào thầu vẫn thấp hơn những dự đoán của họ về trị giá của gói thầu và không công ty nào tiếp tục trả thầu sau khi mức giá chào thầu đã tăng quá cao. Về một phương diện nào đó, cuộc bán đấu giá khá giống với ván bài poker của Von Neumann: vì tiền của họ đang được đặt cược, nên những nhà thầu sẽ rất thận trọng. Với cách nhìn khác, nó chẳng giống ván bài poker chút nào, bởi vì trong cuộc bán đấu giá không thể có sự lừa bịp gian lận.

Cuộc bán đấu giá này ép các nhà thầu phải công bố những đánh giá riêng của họ về giá trị của gói thầu. Cùng lúc đó, nó cũng công bố rộng rãi những quan điểm thu thập được từ các nhà thầu cho tất cả mọi người, để các nhà thầu khác có thể cập nhật những quan điểm của riêng họ cho phù hợp hơn. Thêm nữa, nó còn thu được tiền khi làm việc đó.

Lý thuyết trò chơi cũng cho thấy rằng cuộc bán đấu giá đơn giản này là một cái máy kiếm tiền tốt hơn phương pháp mặc cả, điều đình trong mua bán. Điều này không rõ ràng. Một cách là người bán sẽ tổ chức một cuộc bán đấu giá với một mức giá dự trữ (công khai hoặc bí mật) mà nếu dưới mức giá này thì anh ta sẽ không bán. Một cách khác là bí mật thương lượng với một vài người mua trong khi nói dối về việc các cuộc mặc cả đó thực sự đã diễn ra như thế nào. Hoặc người bán hàng có thể lần lượt chơi bài giữa “hoặc bạn lấy nó hoặc không” với lần lượt từng người mua. Hay một vài cách khác. Với một danh sách dài những khả năng phức tạp như vậy, làm sao một người bán hàng có thể chọn cho mình một cách bán hàng có lợi nhất được?

Lý thuyết trò chơi chính cốt lõi của vấn đề. Vào giữa thập niên 1990, Klemperer và Jeremy Bulow (người này cũng trở thành một thành viên khác của đội thiết kế phiên bán đấu giá) công bố một bài thuyết trình cho thấy rằng nếu sự đơn giản của một phiên bán đấu giá thu

hút thêm được một nhà thầu có ý định nghiêm túc thì cuộc bán đấu giá không vòng vo đó sẽ thu về được nhiều tiền hơn bất cứ một hình thức thương lượng nào khác.

Ngoài ý kiến trung tâm cho rằng các cuộc bán đấu giá thực sự thu được nhiều tiền hơn, bài thuyết trình cuối cùng tập trung sự chú ý của các lý thuyết gia đấu giá vào một điều lẽ ra rất hiển nhiên: nếu bạn muốn có một cuộc bán đấu giá thành công, bạn cần thật nhiều nhà thầu có ý định nghiêm túc.

Đấu giá ở Anh vào cuộc

Ban tổ chức bán đấu giá ở Anh tất nhiên đã cố gắng hết sức để đảm bảo những nhà thầu lớn đó sẽ xuất hiện. Đến tháng Ba năm 2000, vụ bán đấu giá ở Anh đã sẵn sàng để bắt đầu với 13 nhà thầu đăng ký đấu thầu, những nhà thầu này đã phải đặt cọc 50 triệu bảng Anh và phải kết nối vào mạng Internet để bỏ thầu từ xa. Ban tổ chức đã quảng cáo cho cuộc đấu giá này hàng năm trời trước đó và đảm bảo đây là quốc gia đầu tiên của châu Âu tổ chức một cuộc bán đấu giá cho công nghệ di động thế hệ thứ ba. Kết quả hứa hẹn có một cuộc bán đấu giá đầy cạnh tranh. Ban tổ chức đã rất tập trung vào từng chi tiết. Họ thử kiểm tra thiết kế của phiên bán đấu giá bằng cách giả lập trên máy tính điện tử và chạy thử hệ thống với các sinh viên London đóng vai trò như là các nhà thầu viễn thông. Họ dò từng bước trên bức tranh toàn cảnh của cuộc đấu giá và cố gắng loại bỏ những kẽ hở có thể bị khai thác. Họ thậm chí còn tự cho phép mình hoãn cuộc bán đấu giá lại nếu có điều gì đáng nghi ngờ xuất hiện trong quá trình bán đấu giá. Nhưng bất chấp mọi sự chuẩn bị này, không ai có thể biết chắc cuộc bán đấu giá có diễn ra tốt đẹp hay lại có sai sót cấu trúc khác của những nhà kinh tế. Cuộc bán đấu giá được tiến hành qua nhiều vòng ngắn - mỗi vòng kéo dài khoảng nửa tiếng - trong thời gian đó những nhà thầu sẽ báo số tiền họ bỏ thầu hoặc quyết định rút lui. Những nhà thầu nào quyết định không tiếp tục bỏ thầu phải rời khỏi cuộc chơi nhưng mỗi nhà thầu được phép “bỏ qua” ba lần trước khi thực sự rút lui. Mỗi ngày sẽ có khoảng đôi ba vòng, có thể nhiều hơn trong trường hợp nhà thầu cảm thấy hài lòng với quá trình đấu thầu. Mỗi vòng sẽ ngay lập tức được đưa lên mạng Internet và cuộc bán đấu giá diễn ra dưới sự chứng kiến của toàn thế giới.

Ban đầu, người ta mong đợi cuộc bán đấu giá này có thể giúp tăng số tiền kiếm được lên nhiều lần: 2 hay 3 tỷ bảng Anh, đủ để vượt qua số tiền thu từ thuế thu nhập ở Anh trong hàng năm trời. Trong khi đó, ban tổ chức tỏ ra lo lắng và khá “run” khi có thêm chín công ty mới tham gia cùng với bốn công ty lớn có uy tín lâu năm, và họ mong đợi cuộc bán đấu giá sẽ thành công.

Họ cho rằng sự quan tâm của những công ty mới một phần là do có tới năm bản quyền sở hữu sẵn sàng được chào bán. Ban đầu, những kỹ sư cho rằng những dải sóng chỉ đủ cung cấp bốn bản quyền sở hữu, hoạt động trên các bước sóng kề nhau của dải sóng radio và mỗi dải tần đó sẽ bao phủ cả đất nước. Nhưng với bốn “đại gia” tham dự đấu thầu, cuộc bán đấu giá bốn bản quyền sở hữu dải tần này xem như hiển nhiên đã có hãng thắng thầu và các công ty mới tham gia thị trường viễn thông sẽ không xuất hiện đơn giản vì họ nản chí. Vì thế, những nhà kinh tế của dự án này đã yên lòng hơn rất nhiều khi những kỹ sư thông báo có đủ dải tần để cung cấp thêm một bản quyền khai thác. Quyền sở hữu này gọi là “quyền sở hữu dải tần A” dành cho các công ty hiện đang không hoạt động trên thị trường di động Anh.

Ý tưởng của cuộc bán đấu giá này là việc cạnh tranh cho bản quyền A sẽ kéo theo việc giá của bốn bản quyền khác tăng lên. Bất cứ hãng nào hiện không dẫn đầu trong việc đấu thầu cần tiếp tục bỏ thầu hoặc rút lui; nhưng chừng nào mà các hãng vẫn còn tiếp tục theo

thầu họ cũng có thể thay việc đấu thầu từ gói thầu này sang gói thầu khác. Các hãng hiền nhiên sẽ chọn bỏ thầu cho quyền sở hữu nào chào giá tốt nhất tại thời điểm đó. Điều này có nghĩa là việc cạnh tranh sôi động cho bản quyền A sẽ làm cho giá các gói thầu khác “sôi sục” theo - mỗi khi giá gói thầu A tăng lên nhiều hơn những gói thầu còn lại, những gói thầu này lại có vẻ là những món hời. Những công ty còn chân ướt chân ráo sẽ xuất đầu lộ diện và thách thức quyền sở hữu dài tằm mà các “đại gia” kia đã khoanh phần từ trước. Khi những “ông lớn” này tăng giá bỏ thầu, bên thua sẽ quay lại bỏ thầu cho bản quyền A.

Mặc dù việc đấu thầu đồng thời cùng một lúc năm bản quyền sở hữu dài tằm thật phức tạp và khó có thể giải thích, nhưng lại khá đơn giản để các nhà thầu có thể tìm ra được chiến lược tốt nhất. Vì những nhà thầu không bao giờ biết khi nào thì phiên bán đấu giá kết thúc, họ cần phải chắc chắn rằng họ đang hài lòng với vị trí trong sàn đấu giá của họ. Chiến lược tốt nhất là xem xét tất cả các gói thầu và bỏ thầu cho gói thầu mới khi nó có vẻ là có giá hợp lý nhất. Nếu không có gói thầu nào có giá hợp lý vào thời điểm đó thì hành động đúng đắn là rút lui. Tính đơn giản của cuộc bán đấu giá có thể giải thích cho việc tại sao có nhiều công ty quyết định đấu thầu đến thế, và không giống như giải vô địch bài Poker thế giới hay trò chơi cái ví, chỉ cần bạn không quá ngốc là được.

Thử tưởng tượng bạn bán ngôi nhà bằng một cuộc bán đấu giá kéo dài hết tuần này đến tuần khác. Bạn cũng từng nghe nói đến các cuộc bán đấu giá khác và bạn e rằng thay vì kiếm được 300.000 đô-la như mong đợi, bạn sẽ kết thúc vụ bán nhà giống như người hàng xóm không may mắn, phải ly dị và trắng tay. Tuần đầu tiên là một sự chịu đựng. Nhưng sau đó, giá bắt đầu nhích lên chậm chạp và huyết áp của bạn đã bắt đầu giảm xuống. Cuối cùng vụ bán đấu giá đạt đến con số 250.000 đô-la - bạn nhận ra rằng dù điều gì có xảy ra đi nữa thì bạn cũng đang làm không tệ chút nào. Vài ngày sau đó, phiên đấu giá đã đạt đến mức 300.000 đô-la và bạn đang mỉm cười. Từ đây trở đi, mỗi con số tăng lên là phần lãi dành cho bạn; có lẽ bạn sẽ kiếm được 310.000 đô-la, 320.000 đô-la hay thậm chí 350.000 đô-la. Ai mà biết được? Sau đó giá vẫn tiếp tục tăng. Nó đạt con số 320.000, 350.000, 400.000 rồi 500.000. Chuyện gì đang xảy ra vậy? Bạn khó mà tin được đó lại là sự thật.

Những sự kiện lần lượt xảy ra bất ngờ cũng tương tự như trong cuộc bán đấu giá quyền sở hữu dài tằm tại Anh, chỉ có điều mức tiền cược cao hơn gấp 10.000 lần: không phải 300.000 bảng Anh mà là 3 tỷ bảng Anh. Trong vòng một tuần, cuộc bán đấu giá đã diễn ra rất êm đẹp; với luật bỏ thầu liên tục giúp cho lợi nhuận liên tục tăng đều đặn. Sau khoảng 25 vòng đấu giá, các nhà thầu đã cam kết trả khoảng 400 triệu bảng cho mỗi bản quyền. Sau 50 vòng đấu thầu, tổng số tiền đấu thầu đã lên tới 3 tỷ bảng: đúng bằng con số mà chính phủ hy vọng đạt được. (So với khoản tiền đặt cọc, dù họ đã tăng tiền đặt cọc lên 100 triệu bảng thì con số này chẳng thấm vào đâu.) Nhưng có một vài điều bất thường đang xảy ra. Những nhà thầu vẫn tiếp tục đấu thầu. Tất cả 13 hãng viễn thông tiếp tục bỏ thầu bình thường và giá chào thầu các bản quyền tiếp tục tăng mà không có dấu hiệu nào cho thấy nó sẽ giảm xuống.

Khi các vòng đấu giá trôi đi, báo chí bắt đầu quan tâm đặc biệt. Ảnh của ban tổ chức phiên đấu giá bắt đầu xuất hiện trên các tờ báo. Các nhà báo cố gắng giải thích những cố gắng mà họ đã làm, nhưng mọi người cũng bắt đầu nhận ra có gì đó rất khác thường đang xảy ra. Phiên đấu giá đã bước sang vòng thứ 60 (tổng số tiền đã là 4 tỷ bảng). Vòng thứ 70 là 5 tỷ bảng. Vòng thứ 80 là 7 tỷ bảng. Tháng Ba đã hết, giá vẫn tiếp tục tăng.

Những nhà tổ chức cuộc bán đấu giá giữ bí mật những gì mà họ suy tính cho tất cả chuyện này, nhưng sau những cánh cửa khép chặt ấy, họ vừa hồi hộp lại vừa căng thẳng. Cuộc bán đấu giá đang trở thành nạn nhân của chính sự thành công của nó: nó đã kéo dài quá lâu. Có chút bồn chồn lo lắng từ thị trường chứng khoán Hoa Kỳ - điều gì sẽ xảy ra nếu sự sụp đổ của thị trường chứng khoán này lan đến Anh, huỷ bỏ sự tự tin của các nhà thầu và làm cho toàn bộ cuộc bán đấu giá bất ngờ dừng lại? Khi đó, khoản tiền đặt cọc 100 triệu bảng

mới nhỏ bé làm sao. Có lẽ những nhà thầu sẽ bỏ đi. Vậy thì có lẽ những nhà thầu nên khẩn trương hơn? hóa ra lại chả có gì đáng lo ngại.

Vào sáng ngày mùng 3 tháng Tư, sau gần một tháng kể từ ngày bắt đầu phiên bán đấu giá, với việc tăng giá đến hơn 10 tỷ bảng (bình quân 200 bảng hay gần 400 đô-la trên mỗi đầu người ở Anh), cuối cùng mọi chuyện cũng đến hồi kết. Sau khi kết thúc vòng đấu giá thứ 94, người ta thông báo một trong số các nhà thầu, Cresxu, đã bỏ cuộc. Các phiên bán đấu giá sau đó bắt đầu thay đổi nhanh chóng. Chiều hôm đó, vào vòng đấu giá thứ 95, nhà thầu thứ hai, công ty 3G-UK, bỏ cuộc. Sáng hôm sau, vào vòng đấu giá thứ 97, nhà thầu thứ ba, Spectrum, cũng rời khỏi cuộc chơi. Một vài nhà thầu khác tạm ngừng việc đấu thầu bằng cách sử dụng nốt quyền bỏ lượt của họ để được ở lại mà không phải bỏ thầu. Vào vòng 98, hãng Epsilon rút lui. Ngày tiếp theo, vào trưa ngày 5 tháng Tư, hãng OneTel cũng xin rút lui.

Sau 93 vòng không có nhà thầu nào bỏ cuộc, nhưng chỉ trong ba ngày với tám vòng đấu giá họ đã mất tới năm nhà thầu. Lúc này, chỉ còn có tám nhà thầu còn lại. Tại sao cuộc bán đấu giá lại thay đổi nhanh chóng như vậy? Có lẽ là do sự kiêu hãnh: không ai muốn trở thành người đầu tiên phải bỏ cuộc, nhưng một khi Cresxu đã rút lui, những hãng đang chờ cơ hội để rút lui cũng sẽ sớm bỏ cuộc.

Các nhà lý thuyết trò chơi có một cách lý giải khác: những nhà thầu cần cứ vào các mức chào thầu của các nhà thầu khác để đánh giá giá trị bản quyền sở hữu dài hạn của mạng di động thế hệ thứ ba này. Đây là một trong những lợi thế của việc thiết kế phiên đấu giá minh bạch sáng sủa. Một cách giải quyết khác thường dùng là sử dụng phiên đấu giá kín, nơi mọi người sẽ bỏ thầu với những phong bì chứa con số bỏ thầu. Nhưng kiểu bán đấu giá này sẽ để các nhà thầu phải tính toán, mò mẫm trong bóng tối, có khi lại dẫn tới việc các nhà thầu quá thận trọng trong việc đấu thầu và kết quả là lợi nhuận thu về cho chính phủ từ phiên đấu giá cũng ít hơn nhiều. Với một cuộc bán đấu giá công khai rõ ràng, dù giá bỏ thầu có tăng cao hơn mức mọi người trông đợi, thì mỗi nhà thầu cũng thấy được 12 đối thủ khác cũng đang chào thầu rất cao và họ có thể chia sẻ sự tự tin vào các gói thầu, tin rằng chúng sẽ chứng minh được giá trị lớn của mình. Mỗi công ty đều có kế hoạch kinh doanh, những công nghệ của các công ty đối tác và những dự án bán hàng của riêng mình. Tất cả những thứ đó đều có tính rủi ro, nhưng cuộc bán đấu giá minh bạch đã kết hợp các tín hiệu từ những dự án đó với nhau và cung cấp thông tin mong muốn cho mọi nhà thầu. (Những nhà tổ chức các cuộc bán đấu giá cũng bán thông tin cho chính phủ và đồng thời thu thêm lợi nhuận từ việc làm này - thật là tình quái.)

Sự rút lui của Cresxu đã gửi một thông điệp cho các nhà thầu khác rằng công ty này đã nhận định các gói thầu không đáng giá cao như vậy. Khi xem xét những nghi ngờ của Cresxu, các nhà thầu khác cũng đang cân nhắc lại giá thầu đã đi đến quyết định là nên rút khỏi cuộc chơi.

Cresxu đã tạo nên một dòng xoáy: mỗi nhà thầu mới rút lui lại càng củng cố thêm thông tin cho rằng giá bỏ thầu đang ở mức quá cao. Tất nhiên, các công ty bỏ cuộc cũng chỉ đang hành động nối đuôi nhau, nhưng nhớ rằng việc các nhóm công ty hoạt động cùng nhau vì nhiều lý do có lợi. Cuộc bán đấu giá minh bạch được thiết kế để có thể cung cấp thông tin rộng rãi cho mọi người nên cũng thật là khó có thể ngạc nhiên khi các nhà thầu cùng nhìn vào một thực tế và cùng có quyết định giống nhau.

Cuộc bán đấu giá đã chứng kiến nhiều sự rút lui đột ngột của các nhà thầu nhưng còn lâu nó mới kết thúc. Đến giữa tháng Tư thì tổng số tiền thu được từ cuộc bán đấu giá đã ở mức đỉnh là 29 tỷ bảng Anh. Lợi nhuận của chính phủ đã gần đủ để giảm một nửa mức thuế thu nhập cơ bản trong một năm. Điều thực sự đã xảy ra là việc Bộ trưởng Tài chính Anh là Gordon Brown (hiện nay là Thủ tướng Anh - HD) đã phát động một vòng đấu giá rất hào phóng để vận động tranh cử bằng cách không tăng thuế hay tăng tiền cho vay. Công chúng Anh được hưởng một bữa trưa miễn phí, được lợi từ sự bùng nổ viễn thông và một quyết định khó khăn của những nhà tổ chức bán đấu giá để

tận dụng nó.

Ba quyết định bỏ cuộc cuối cùng dần xảy ra trong tháng Tư. Chỉ sau giờ ăn sáng ngày 27 tháng Tư, hãng NTL Mobile tuyên bố bỏ cuộc và đột nhiên tất cả sự nhộn nhịp kết thúc. Một công ty tên là TIW - một hãng còn non trẻ trong lĩnh vực di động, đang trả 4.384.700.000 bảng cho bản quyền A. Hãng Vodafone chiến thắng chặt vật trước đối thủ British Telecom để tự hào trở thành hãng sở hữu bản quyền B, ở mức giá gần 6 tỷ bảng. British Telecom kết thúc với việc sở hữu bản quyền ở mức giá thấp hơn. Cuộc bán đấu giá đã tăng lên mức 22.5 tỷ bảng Anh và vào thời điểm đó, nó đã trở thành cuộc bán đấu giá lớn nhất trong lịch sử cận đại.

Nếu bạn bán đấu giá ngôi nhà của mình với trị giá 300.000 đô-la, mà sau đó nó đã vượt qua cả con số mong đợi như trường hợp kể trên, cuối cùng kết thúc thỏa thuận với mức 2.25 triệu đô-la thì vào buổi sáng hôm sau bạn sẽ cần phải cầu thủ xem mình có mơ năm hay không.

Hãy ghi nhớ: Lợi thế có được từ sự khan hiếm

Những nhà phê bình phiên đấu giá cho rằng bởi vì các hãng viễn thông đã trả quá nhiều cho việc sở hữu các bản quyền, họ sẽ quay lại tính giá những người dùng dịch vụ thể hệ thứ ba rất cao. Nhưng cuộc bán đấu giá có quản lý việc vận hành của dịch vụ thể hệ ba không? Hãy xem xét câu sau:

Nếu bản quyền khai thác dịch vụ thể hệ thứ ba rất đắt thì các hãng sẽ tính tiền cho người sử dụng cao hơn.

Nghe có vẻ thuyết phục, nhưng hãy nghĩ như một nhà kinh tế một chút: nếu các bản quyền khai thác dịch vụ thể hệ thứ ba rất rẻ, liệu những hãng viễn thông có tính tiền người dùng ít hơn không? Điều gì sẽ xảy ra nếu chính phủ cho không quyền khai thác dịch vụ, liệu những hãng đó có cung cấp miễn phí dịch vụ cho người dùng không? Và nếu chính phủ lại còn trả tiền cho các công ty ngoài việc biểu không họ các quyền khai thác dịch vụ thì liệu các hãng có thưởng tiền cho người dùng cùng với việc sử dụng miễn phí dịch vụ không đây không? Chúng ta hãy xem lại những bài học từ Chương 1 và 2 rằng các hãng sẽ tính tiền người dùng ở mức cao nhất có thể trong bất cứ tình huống nào. Chúng ta cũng biết là khả năng của họ để đưa ra giá dịch vụ bị giới hạn bởi lợi thế khan hiếm của họ.

Với nước Anh, yếu tố quyết định là có năm bản quyền khai thác dải tần di động. Năm bản quyền này cho công ty đủ lợi thế khan hiếm để có thể tính tiền khách hàng khá cao. Nếu chỉ có hai bản quyền để bán, thì lợi thế khan hiếm này lại càng lớn hơn và giá sẽ cao hơn. Nếu có 20 bản quyền để bán, lợi thế khan hiếm giảm và giá sẽ thấp hơn. Chính lợi thế khan hiếm, chứ không phải là giá của các bản quyền sẽ quyết định giá dịch vụ cho người dùng.

Ở Anh có sự khan hiếm số lượng dải tần radio có thể bán: năm quyền sở hữu dải tần là số lượng nhiều nhất mà các nhà kỹ thuật có thể đưa ra. Các bản quyền này có giá bao nhiêu cũng chẳng ảnh hưởng gì tới các khách hàng nhưng lại là vấn đề đối với những người đóng thuế, những người mong muốn chính phủ kiếm được thật nhiều tiền từ những nguồn tài sản công rất giá trị này và với những cổ đông của các công ty viễn thông, những người muốn công ty của họ phải trả càng ít chi phí càng tốt.

Nhìn lại những gì đã qua

Ở chương trước, chúng ta đã nghe nói đến sự sụp đổ của thị trường chứng khoán, điều bắt đầu xuất hiện trong khi diễn ra hàng loạt các cuộc đấu giá quyền khai thác dịch vụ thể hệ thứ ba của châu Âu. Các công ty viễn thông nằm trong số những người bị thiệt nhiều nhất và những khó khăn của họ được thông báo rộng rãi. Chỉ riêng ở châu Âu, các công ty viễn thông đã lỗ khoảng 700 tỷ đô-la vào thị

trường chúng khoán trong vòng hai năm rưỡi sau phiên đấu giá dịch vụ thế hệ thứ ba đầu tiên. Rất nhiều người đã kết tội phiên bán đấu giá cho những tai họa mà các hãng viễn thông phải chịu và họ cho rằng ban tổ chức phiên bán đấu giá ở Anh đã kém thông minh để cho giá đấu thầu tăng quá nhiều như vậy, làm lụi bại lĩnh vực di động bằng việc tính tiền tàn bạo ngu ngốc.

Theo những nguồn tin không được công bố rộng rãi thì những hãng chịu thiệt hại nhiều nhất đều không giành được quyền khai thác dịch vụ thế hệ thứ ba - họ là những hãng của Hoa Kỳ không tham gia vào các cuộc bán đấu giá ở châu Âu, hoặc là những công ty cấp đang gặp khó khăn như NTL hay Telewest, những hãng đã rút lui khỏi các cuộc bán đấu giá quyền khai thác dịch vụ thế hệ thứ ba mà không mất một xu. Những hãng giành được các bản quyền 3G, chẳng hạn như Vodafone, vẫn là những hãng đang thành công, có lẽ cũng có đôi chút ảnh hưởng sau “quả bong bóng” viễn thông, song vẫn hoàn toàn đứng vững và phát triển. Ban quản trị các hãng viễn thông có thể chỉ trích các cuộc bán đấu giá ở Anh vì dịch vụ thế hệ thứ ba vẫn còn chưa được chứng minh được tính lợi nhuận của nó và có thể là mối đe dọa của các dịch vụ cạnh tranh khác chẳng hạn như Wi-Fi, nhưng công chúng nên tôn vinh chúng. Tất cả các công ty đã tham gia đấu giá đều bị thuyết phục rằng dịch vụ thế hệ thứ ba đem lại giá trị khan hiếm to lớn và những phiên đấu giá đó đã thành công trong việc bảo đảm một mức giá công bằng cho cái giá trị rõ ràng đó. Những người kế nhiệm John Von Neumann đã sử dụng lý thuyết trò chơi để giành được những thắng lợi ngoạn mục nhất về chính sách (có thể điều này còn gây tranh cãi) mà kinh tế học từ xưa tới nay chưa từng chứng kiến. Những kẻ "chẳng biết giá trị của cái gì" đã cho thấy rằng những nhà kinh tế, giống như các nha sỹ, cuối cùng sẽ nhận được phần thưởng xứng đáng cho công sức của mình.

Chú thích:

26 John Von Neumann (1903-1957): nhà toán học Mỹ gốc Hungary có đóng góp lớn vào lý thuyết trò chơi, cơ học lượng tử.

27 Sotheby: Trung tâm đấu giá ở Amsterdam, Hà Lan.

28 Christies: Hãng đấu giá nổi tiếng ở New York.

8 - TẠI SAO CÁC NƯỚC NGHÈO LẠI NGHÈO?

Người ta gọi Douala là “cái nách của châu Phi”. Sự ví von này quả không sai. Nằm ở vị trí thấp chỗ bờ vai nhô ra phía tây lục địa châu Phi, thành phố bị nạn sốt rét hoành hành Douala thật ẩm ướt, kém hấp dẫn, và nhộn nhạo. Nhưng nếu bạn sống ở Cameroon, Douala là nơi sôi động nhất. Thực sự Cameroon là một quốc gia rất nghèo; trung bình người dân Cameroon nghèo hơn tám lần so với mức trung bình của thế giới và 50 lần so với mức của một người Mỹ điển hình. Vào cuối năm 2001, tôi đến Douala để tìm hiểu tại sao lại như vậy.

Tôi không chắc ai là người đầu tiên đặt cái biệt hiệu “cái nách” này nhưng tôi sẽ không ngạc nhiên nếu đó là Bộ Du lịch của Cameroon. Tất cả chúng ta đều biết rằng ở hầu hết các quốc gia, Bộ Quốc phòng phụ trách việc tấn công các nước khác và Bộ Lao động chỉ huy dòng người thất nghiệp. Bộ Du lịch của Cameroon cũng nằm trong “truyền thống cao quý” đó. Công việc của bộ này là ngăn cản khách du lịch đến với quốc gia này.

Một đồng nghiệp đã cảnh báo tôi rằng Sứ quán Cameroon ở London sẽ gây trở ngại lớn đến mức tôi sẽ phải sang Pháp để lấy thị thực dành cho khách du lịch. Cuối cùng, tôi cũng gặp ít khó khăn hơn nhờ một người bạn làm “chân trong”: một người bạn ở Cameroon đã trả một nửa ngày lương của mình để kiếm cho tôi một con dấu chính thức mời du lịch. Với con dấu trong tay, tôi phải trả thêm 5 ngày lương Cameroon để lấy thị thực, quá trình này chỉ cần có 3 chuyến đi tới đại sứ quán và vài lần hạ mình xin xỏ. Thật kỳ quặc, tôi và những người bạn chẳng gặp nhiều khách du lịch trong 3 tuần ở Cameroon.

Nhưng tôi không muốn tin tưởng quá nhiều vào Bộ Du lịch. Ngăn cản khách du lịch là một trong những cố gắng thực sự của họ. Theo Tổ chức Minh bạch Quốc tế, Cameroon là một trong những nước tham nhũng nhiều nhất trên thế giới. Vào năm 1999, đây là quốc gia bị điều tra tham nhũng nhiều nhất. Khi tôi đến đây năm 2001, Cameroon đang xếp thứ 5 trong số các nước tham nhũng nhiều nhất thế giới, một sự cải thiện đáng kể được chính phủ biểu dương. Sự phản ánh đó cũng cho thấy việc “đạt được” danh hiệu “Quốc gia có tệ tham nhũng nhiều nhất thế giới” là không dễ dàng chút nào. Bởi vì Tổ chức Minh bạch Quốc tế xếp hạng các nước dựa trên mức độ tham nhũng mà tổ chức phát hiện được, chiến lược hay thành công là chiến lược tập trung vào việc bắt những thương nhân ngoại quốc phải hối lộ, ví dụ như ở sân bay chẳng hạn. Nhưng chính quyền Cameroon phải trả ra quá mỏng vì ở Cameroon việc tham nhũng diễn ra ở khắp các cấp chính quyền và không chỉ nhắm vào người nước ngoài. Có lẽ sự thiếu tập trung trong quản lý chính là nguyên nhân của việc họ bị trượt dài vào tốp các nước “có vết” nhất.

Nói như thế không có nghĩa sân bay quốc tế Douala là một nơi béo bở. Ngược lại là khác: nó là một nơi ẩm ướt, hỗn độn và bạn phải vất vả lắm mới lách nổi mình qua đám đông dù sự thật là đó chỉ là một sân bay nhỏ với ba hay bốn chuyến bay mỗi ngày. May thay, vào một buổi tối nóng như thiêu như đốt, chúng tôi được một người bạn là Andrew và tài xế của anh ta dẫn ra ngoài chơi, và nếu như từ Douala có thể dễ dàng đi bất cứ đâu thì họ đã dẫn chúng tôi đi đến một nơi mát mẻ hơn là thị trấn Buea trên sườn đồi rời. Nhưng sự thật thì không phải như vậy. Douala, thành phố có 2 triệu cư dân, không có nổi một con con đường từ tế.

Một con phố thường gặp ở Douala rộng khoảng 50 thước Anh khoảng 45 mét, tính từ nhà bên này tới nhà bên kia. Khoảng cách này không phải dành chỗ cho hàng cây như ở các đại lộ. Nó được nôm chạt bởi những người bán hàng rong, luộm thuộm bên cạnh khay lạc rang, một khoanh thịt nướng được bọc tạm trong những chiếc lá chuối; và một vài nhóm người tụ tập, đứng bên những chiếc xe máy hoặc uống bia, đùn đẩy nhau những chén rượu, một số thì nấu nướng bên những đồng lửa nhỏ. Có một số lượng lớn gạch vụn và vô số lỗ thủng là minh chứng của những công trình xây dựng dang dở và sự tàn phá. Giữa con đường là những dải nứt, ổ gà mà hai mươi năm

trước nó đã từng là một con đường. Dưới những dải nứt nẻ là bốn luồng giao thông, chủ yếu là xe taxi. Những luồng phía ngoài thường được tạo nên bởi các xe đồ chạy ổn định hoặc chỉ gần ổn định để kiểm thêm khách dọc đường, trong khi những xe taxi ở phía trong len lỏi trong những ổ gà và những xe con khác, vật lộn với sự may rủi của số phận. Chẳng có luật lệ nào đủ tính rắn đê. Thỉnh thoảng một chiếc taxi với đầy chạt người ngồi bên trong đang đi ở sát lề đường sẽ chòng chành và lạng lách giữa dòng xe cộ đang tắc nghẽn trái phép; thường thì lề đường luôn "ngon" hơn đường chính. Tiếng ồn thì thật khó có thể tin được, vì có vẻ như không chỉ mỗi người đàn ông, đàn bà và trẻ em ở đây mang một chiếc hộp khuếch đại âm thanh với công suất lớn nhất, mà thậm chí tiếng còi ô tô cũng trở thành phương tiện liên lạc được dùng rộng rãi. Tôi đã nhận ra có những câu hay được nói nhất:

BÍP - "Mày không thấy à, tao còn ghé trông trên xe đây"

BÍP - "Tao thấy mày rồi, nhưng tao không còn chỗ trông nào nữa"

BÍP - "Tao không thể lấy vé cho mày được vì tao không đi cùng đường với mày"

BÍP - "Tao sẽ đưa mày đi... lên xe đi"

BÍP - "Tao đang phải vòng qua cái ổ gà, tao húc cho mày một cái bây giờ. Tránh ra!"

Douala đã từng có xe buýt, nhưng dần dần xe buýt không còn đường đâu được với các con đường đang xuống cấp trầm trọng. Vì thế, chỉ còn xe taxi trụ lại. Những chiếc xe đồ thực chất là những chiếc xe Toyota cũ nát, chở bốn người ở băng ghế sau và ba người ở băng ghế trước, chúng được xịt nước sơn màu vàng giống xe đồ ở New York, mỗi xe có những dòng khẩu hiệu riêng: ví dụ, Chúa Vĩ đại (God is Great), Chúng ta tin vào Chúa (In God We Trust), Được Chúa ban Sức mạnh (Powered by God), hay Đấng Tồi cao (Toss Man).

Không ai nhìn quang cảnh đường phố ở Douala mà có thể kết luận rằng Cameroon là một nước nghèo do thiếu tinh thần kinh doanh. Nhưng đây thực sự là một quốc gia nghèo, và càng ngày càng nghèo. Phải làm cái gì đó để có thể đảo ngược tình hình suy tàn này và giúp Cameroon trở nên giàu hơn? Đó không phải là một câu hỏi nhỏ. Như nhà kinh tế học đoạt Giải Nobel, Robert Lucas, đã nói:

Hệ quả của việc trợ cấp liên quan tới những câu hỏi rất gây sùng sốt: Một khi đã bắt đầu nghĩ về chúng, thật khó để nghĩ về những cái khác.

Miếng ghép còn thiếu

Các nhà kinh tế thường nghĩ rằng sự giàu có về mặt kinh tế được tạo nên bởi sự kết hợp của những nguồn tài nguyên nhân tạo (đường sá, nhà máy, máy móc, hệ thống điện thoại), nguồn lực con người (người lao động chăm chỉ và được đào tạo tốt) và tài nguyên công nghệ (các kỹ thuật, các bí quyết sản xuất hay đơn giản là máy móc công nghệ cao). Thế thì hiển nhiên các nước nghèo sẽ trở nên giàu có bằng cách đầu tư tiền bạc vào cơ sở hạ tầng cùng với việc cải thiện nguồn lực con người và công nghệ kết hợp với những chương trình chuyển giao công nghệ và giáo dục.

Có điều gì không ổn với bức tranh này? Trong một chừng mực nào đó thì chưa có gì cả. Nền giáo dục, nhà máy xí nghiệp, cơ sở hạ tầng, công nghệ và bí quyết sản xuất rất dồi dào ở các nước giàu có nhưng lại thực sự thiếu thốn trầm trọng ở những nước nghèo. Bức tranh không hoàn thiện: trò chơi xếp hình với rất nhiều miếng ghép quan trọng bị thiếu.

Đầu mỗi đầu tiên là có gì đó không còn phù hợp với câu chuyện cũ với ngụ ý là các nước nghèo nên bắt kịp các nước giàu ngay từ thế kỷ trước và rằng càng bị bỏ xa phía sau, các nước nghèo càng phải cố gắng bắt kịp nhanh hơn. Các nước nghèo hơn nên bắt kịp các nước

giàu khấn trương vì ở một nước có rất ít tài nguyên về cơ sở hạ tầng và nền giáo dục thì các phát minh mới được thưởng nhiều nhất. Những nước giàu không có lợi nhiều lắm dù có những phát minh thêm nữa: điều này gọi là “lợi suất giảm dần”. Ví dụ, một vài con đường ở các nước nghèo có thể mở ra cả một vùng mới cho giao lưu thương mại; còn ở một nước giàu, thêm một vài con đường chỉ giúp giảm ách tắc giao thông hơn một chút. Một vài cái điện thoại đầu tiên ở một nước nghèo có thể có tầm quan trọng cực lớn; còn ở một nước phát triển, điện thoại có thể được trẻ con sử dụng để nhắn tin trong lớp học. Được đào tạo tốt hơn một chút ở các nước kém phát triển có thể tạo nên sự khác biệt lớn; còn ở một nước phát triển có những người có nhiều bằng cấp mà vẫn không kiếm nổi việc làm. Và tất nhiên, các nước nghèo có thể sao chép công nghệ dễ dàng hơn rất nhiều so với việc một nước phát triển phát minh ra nó: những công dân Douala vẫn có thể được đi xe taxi mà chẳng cần phải đợi có ông “Gottlieb Daimler” người Cameroon” phát minh lại động cơ đốt trong.

Khi bạn nhìn vào nơi khác như Đài Loan, Hàn Quốc hay Trung Quốc, những quốc gia đã tăng gấp đôi thu nhập sau mỗi một thập kỷ hoặc thậm chí còn nhanh hơn, thì lý thuyết bất cập có vẻ có lý. Nhưng nhiều nước nghèo hiện nay không phát triển nhanh hơn các nước giàu. Trên thực tế, họ đang phát triển chậm chạp hay như Cameroon, họ còn ngày một nghèo hơn. Để tạm thời giải quyết câu chuyện cũ mèm này, các nhà kinh tế đã kết hợp mô hình “lợi suất giảm dần” của họ với một mô hình cũng tính đến cả “lợi suất tăng dần”. Lý thuyết mới nói rằng trong một số trường hợp nếu bạn có càng nhiều, bạn phát triển càng nhanh: điện thoại sẽ hữu ích hơn nếu những người khác cũng có điện thoại; các con đường cũng sẽ có ích hơn nếu mọi người đều có xe hơi; công nghệ cũng dễ phát minh hơn nếu bạn đã từng có nhiều phát minh trước đó.

Câu chuyện giải thích được tại sao những nước giàu ngày càng giàu còn những nước nghèo lại càng ngày càng tụt hậu, nhưng nó không giải thích được tại sao Trung Quốc, Đài Loan và Hàn Quốc - không kể Botswana, Chile, Ấn Độ, Mauritius và Singapore - đang bắt kịp được các nước phát triển. Chính là những quốc gia năng động này, mà không phải Nhật Bản, Hoa Kỳ hay Thụy Sĩ đang trở thành những nền kinh tế phát triển nhanh nhất hành tinh. 50 năm trước, họ phải ở trong tình trạng bản cùng - thiếu nguồn lực nhân tạo, thiếu nhân lực, kỹ thuật và thình thoảng còn thiếu cả tài nguyên thiên nhiên - nhưng sau đó họ đã phát triển giàu có hơn nhiều. Cùng với quá trình phát triển, họ đã cải thiện nền giáo dục, công nghệ và cơ sở hạ tầng.

Và sao lại không nhỉ? Khi mà công nghệ giờ đã có mặt ở khắp mọi nơi và dễ dàng phát triển với chi phí ngày càng rẻ, đó thực sự là những điều mà các nhà kinh tế nên mong đợi ở các nước đang phát triển. Trong một thế giới mà tỷ suất lợi nhuận luôn giảm thì các nước nghèo nhất kiếm lợi nhiều nhất từ những công nghệ mới, cơ sở hạ tầng và nền giáo dục. Thí dụ là Hàn Quốc, một nước giành được công nghệ bằng việc khuyến khích các công ty nước ngoài vào đầu tư hay mua lại các bản quyền sáng chế. Việc làm này không vô bổ chút nào: cùng với tiền phí chuyên gia công nghệ, các công ty đến đầu tư sẽ chuyên lợi nhuận về nước. Nhưng trong nền kinh tế phát triển với cách thức như vậy, những lợi ích mà các nhà sáng chế và công nhân Hàn Quốc có được lớn hơn gấp 50 lần chi phí và lợi nhuận bị các nhà đầu tư nước ngoài lấy đi. Như với giáo dục và cơ sở hạ tầng, vì những giá trị mang lại xem ra là khá lớn, nên sẽ không thiếu gì nhà đầu tư sẵn lòng cấp tiền cho các dự án đầu tư cơ sở hạ tầng, cho sinh viên vay tiền hay cung cấp tài chính cho chính phủ phát triển các dịch vụ giáo dục miễn phí. Các ngân hàng trong và ngoài nước, nối đuôi nhau cho mọi người vay tiền để hoàn thành việc học tập, mở một con đường mới hay xây dựng một nhà máy điện mới. Lần lượt những người dân nghèo hay những quốc gia nghèo sẽ rất vui mừng nhận về những khoản tiền cho vay đó và tin rằng những giá trị đem lại từ các khoản đầu tư sẽ rất lớn do vậy việc trả nợ sẽ không quá khó. Thậm chí vì một lý do nào đó mà điều đó không xảy ra thì Ngân hàng Thế giới, thành lập sau Chiến tranh thế giới thứ hai với nhiệm vụ đặc biệt là cung cấp khoản vay để các nước tái thiết và phát triển lại sau chiến tranh, vẫn cho các nước đang phát triển vay hàng tỷ

đô-la mỗi năm. Vấn đề đầu tư rõ ràng không phải là vấn đề, dù người ta có không đầu tư hay các khoản đầu tư không mang lại lợi nhuận như những mô hình truyền thống đã dự báo.

Thậm chí mô hình “tỷ suất lợi nhuận gia tăng” gợi ý rằng các nước nghèo có thể trở nên giàu có hơn chừng nào họ thực hiện xong một số dự án đầu tư cùng một lúc, chẳng hạn như đầu tư các nhà máy, đường sá, điện lực và các cảng biển để cho phép hàng hóa được sản xuất và xuất khẩu. Lý thuyết “cú hích mạnh” về việc đầu tư này đã được phát triển bởi nhà kinh tế Paul Rosenstein - Rodan³⁰, người từng làm việc ở Ngân hàng Thế giới vào những năm đầu thành lập. Dù là nhờ “cú huých mạnh” hay cách nào khác thì nhiều nước nghèo đã cố gắng rất nhiều để phát triển nhanh từ vài thập kỷ trước, thế nhưng tại sao có nhiều nước khác bị bỏ lại đằng sau?

Lý thuyết về một chính phủ kẻ cướp

Khi xe của chúng tôi lườn lách vào đám đông, tôi cố gắng để lý giải được tất cả những vấn đề đó bằng cách hỏi Sam, người lái xe, về đất nước này.

“Sam này, lần cuối cùng con đường này được sửa là khi nào?”

“Các con đường à, chúng đã không được sửa chữa 19 năm nay rồi.”

(Tổng thống Paul Biya đã nắm quyền vào tháng Mười một năm 1982 và đã được 19 năm tính tới thời điểm tôi đến Cameroon. Bốn năm sau đó, vào năm 2005, ông ta vẫn còn nắm quyền. Gần đây, ông ta gọi những đối thủ của mình là “những chính khách nghiệp dư” - họ hiển nhiên là không có thực tế điều hành vì chưa từng nắm chính quyền.)

“Người ta không than phiền gì về con đường sao?”

“Họ có kêu ca, nhưng chẳng ai làm gì cả. Chính phủ bảo với chúng tôi là không có tiền. Nhưng thực ra có rất nhiều tiền từ Ngân hàng Thế giới, từ Pháp, Anh và cả Hoa Kỳ - nhưng họ đã bỏ túi những khoản tiền đó. Họ không dùng tiền để tu sửa đường sá.”

“Ở Cameroon có tổ chức bầu cử không?”

“Có chứ! Có các cuộc bầu cử. Tổng thống Biya luôn luôn tái đắc cử với 90% số phiếu”.

“90% đó là do người ta bầu cho Tổng thống Biya à?”

“Không, họ không bầu. Chẳng ai biết ông ta cả. Thế nhưng vẫn có được 90% đa số phiếu.”

Bạn không cần phải ở Cameroon quá lâu để có thể nhận ra rằng người dân ở đây rất không bằng lòng với chính phủ. Tất cả các hoạt động của chính phủ đều có vẻ như được thiết kế ra cốt để móc túi nhân dân Cameroon. Tôi được cảnh báo gay gắt về tệ tham nhũng của chính quyền ở đây và có lẽ họ nói đúng khi các viên chức ở sân bay đã cố gắng “trần lột” của tôi một xấp franc Pháp, việc mà tôi còn cảm thấy hoảng sợ hơn cả nguy cơ bị mắc bệnh sốt rét hay bị chĩa súng vào lưng trên các con phố ở Douala.

Rất nhiều người có cái nhìn lạc quan về các chính trị gia và những công chức nhà nước - rằng tất cả bọn họ đều phục vụ nhân dân và nỗ lực hết mình để chăm lo lợi ích cho đất nước. Những người khác thì hoài nghi hơn, cho rằng nhiều nhà chính trị thực sự bất tài và thường hay dùng lợi ích của cộng đồng để thỏa hiệp cho cơ hội tranh cử của bản thân họ.

Một nhà kinh tế tên là Mancur Olson³¹ đã gợi ý một giả thuyết có thể chấp nhận được, đó là động lực của chính phủ còn đen tối hơn. Và ông đưa ra một lý thuyết đơn giản và đáng lưu ý về việc tại sao nền độc tài ổn định lại không tốt cho sự tăng trưởng của nền kinh tế như nền dân chủ nhưng vẫn còn tốt hơn tình trạng vô chính phủ. Olson cho rằng chính phủ chỉ đơn giản là những tên cướp, những kẻ có quyền lực nhất sẽ xuất hiện và lấy đi mọi thứ. Đó chính là điểm bắt đầu trong bài phân tích của ông - luận điểm mà bạn cũng sẽ đồng ý ngay mà không thấy có vấn đề gì nếu như bạn thử dừng lại 5 phút để nhìn ra xung quanh bạn ở đất nước Cameroon này. Như Sam nói,

“Có vô số tiền... nhưng họ đã bỏ túi chúng làm của riêng”.

Thử tưởng tượng một nhà độc tài với nhiệm kỳ kéo dài một tuần: hay đúng hơn là một tên cướp với đội quân lưu động tràn tới, lấy đi tất cả những gì hắn muốn và lại bỏ đi. Cứ cho rằng hắn không độc ác, cũng chẳng tốt bụng, mà chỉ là kẻ có tính tư lợi, chẳng tội gì mà hắn không cướp hết trừ khi hắn dự định sẽ quay lại vào năm sau.

Nhưng hãy tưởng tượng rằng tên cướp lang thang đó thích khí hậu nơi này và quyết định sẽ ở lại, xây dựng cung điện và khuyến khích quân đội của mình lợi dụng những người dân địa phương. Mặc dù thật không công bằng nhưng bây giờ những người dân địa phương đã trở nên giàu có đến nỗi tên độc tài đã quyết định ở lại nơi đây. Một tên độc tài chỉ có tính tư lợi sẽ nhận ra rằng hắn không thể huỷ hoại nền kinh tế và bỏ đói người dân nếu hắn ta còn có ý định quần quanh khu vực đó, vì như thế hắn sẽ làm cạn kiệt mọi nguồn tài nguyên và không còn gì để lấy vào năm sau nữa. Vậy nên một nhà độc tài tuyên bố quyền thống trị của mình trên một vùng đất sẽ dễ được chấp nhận hơn là một tên cướp liên tục đi khắp mọi nơi tìm những nạn nhân để cướp bóc.

Dù có vẻ chẳng liên quan gì, nhưng sinh học lại đưa ra những mô hình hữu ích cho những nhà kinh tế chính trị: những con vi-rút và vi khuẩn có khuynh hướng ngày càng bớt nguy hiểm hơn rất nhiều, bởi vì những loại vi-rút nguy hiểm nhất đã nhanh chóng biến mất. Khi bệnh giang mai được ghi nhận lần đầu tiên ở châu Âu vào cuối thế kỷ XV, nó được mô tả là căn bệnh khủng khiếp, thứ bệnh nhanh chóng giết chết nạn nhân. Đây không phải là một chiến lược thực sự thành công nhưng nếu con vi-rút cho nạn nhân của nó được sống, ít nhất là trong một khoảng thời gian ngắn, để có thể phát tán bệnh dịch thì sẽ tốt hơn nhiều. Vì thế mà loại vi-rút gây bệnh giang mai biến đổi nhanh giết người nhanh chóng lại thành công hơn và làm cho nó có thể tồn tại lâu hơn những bệnh dịch khác.

Khi tôi nghĩ tới Tổng thống Biya, đầu óc tôi lại bị mắc kẹt với những ý nghĩ về sự phát triển của bệnh dịch. Tôi không thể xác nhận được liệu ông ta có khớp với những mô tả của Olson về một nhà độc tài tư lợi hay không. Nhưng nếu như ông tổng thống này giống những mô tả đó thì ông ta cũng không thích lấy quá nhiều từ những người dân Cameroon, bởi vì nếu làm như vậy, năm sau sẽ không còn gì để lấy. Chừng nào mà ông ta còn cảm thấy yên tâm với nhiệm kỳ của mình thì ông ta sẽ không đời nào lại giết mất con ngỗng đẻ trứng vàng. Cũng giống như là bệnh tật mà sự tồn tại của nó phụ thuộc vào thân thể của người bệnh mà nó đang hành hạ, Biya cần phải giữ cho nền kinh tế Cameroon hoạt động để tiếp tục bòn rút. Điều này cho thấy một nhà lãnh đạo tự tin muốn nắm quyền lực trong 20 năm sẽ làm nhiều việc để nuôi dưỡng nền kinh tế hơn là một người muốn chạy trốn, bỏ lại tổ quốc sau 20 tuần nắm quyền. 20 năm của “một nhà độc tài đặc cử” có lẽ còn tốt hơn 20 năm thay hết vị lãnh đạo này tới vị lãnh đạo khác. Tổng thống Biya có là tổng thống suốt đời được không? Điều này không nói rằng lý thuyết của Mancur Olson dự báo rằng những chế độ độc tài ổn định sẽ đem đến những điều tốt đẹp cho đất nước của chúng, đơn giản chúng sẽ huỷ hoại nền kinh tế ít hơn các chế độ độc tài kém ổn định khác. Nhưng những nhà lãnh đạo như ông Biya, những người luôn tự tin rằng họ sẽ luôn chiến thắng trong các cuộc bầu cử, vẫn là những nhà lãnh đạo gây thiệt hại lớn cho người dân và nền kinh tế. Với giả định đơn giản rằng Biya có quyền lực tuyệt đối trong việc phân phối nguồn thu nhập của Cameroon, ông ta có thể quyết định bòn rút từ đó, cứ cho là một nửa số thu nhập đó mỗi năm thông qua hình thức “thu thuế” và tiền kiếm được sẽ đổ vào tài khoản cá nhân của ông ta. Đó tất nhiên là tin xấu cho những nạn nhân của ông ta, nhưng cũng là điều chả hay ho gì cho sự tăng trưởng lâu dài của Cameroon. Hãy thử nghĩ xem một nhà kinh doanh nhỏ xem xét việc đầu tư khoảng 1.000 đô-la vào máy phát điện mới cho xưởng của anh ta. Khoản đầu tư được kỳ vọng sẽ đem về 100 đô-la lợi nhuận mỗi năm, tức là 10%, một con số lợi nhuận khá ổn. Nhưng vì Tổng thống Biya có thể lấy mất một nửa số lợi nhuận đó, nên tiền lãi sẽ giảm xuống con số kém hấp dẫn hơn nhiều là 5%. Cuối cùng, doanh nhân đó quyết định không đầu tư nữa, thế là cả anh ta và Biya đều mất cơ hội được lợi từ khoản đầu tư. Đó là một

ví dụ rất điển hình về hiện tượng kỳ lạ mà chúng ta đã khám phá ở Chương 3: thuế gây nên sự thiếu hiệu quả. Chính sách thuế của Biya thì chuyển quyền và càng ngày càng tăng, song về bản chất thì ảnh hưởng cơ bản của nó thì cũng tương tự mà thôi.

Tất nhiên, Tổng thống Biya cũng có thể tự mình đầu tư, ví dụ như xây dựng cầu cống, đường sá để khuyến khích đầu tư thương mại. Trong khi những khoản đầu tư này có vẻ là khá tốn kém trong gian đoạn đầu, nhưng chúng sẽ giúp cho nền kinh tế phát triển phần thịnh và đem đến cho Tổng thống Biya cơ hội để bòn rút sau này. Song, mặt trái của cùng một vấn đề bắt đầu phát huy tác dụng: Tổng thống Biya sẽ lấy đi một nửa số lợi nhuận, không đủ để khuyến khích ông ta cung cấp cơ sở hạ tầng cần thiết cho Cameroon. Khi Tổng thống Biya nắm quyền vào năm 1982, ông ta được kế thừa những con đường từ thời thuộc địa để lại, những con đường chưa hoàn toàn hỏng hắc. Nếu như ông ta nắm quyền điều hành đất nước mà chẳng được thừa hưởng chút cơ sở hạ tầng nào thì có lẽ ông ta đã quan tâm hơn tới việc xây dựng cơ sở hạ tầng. Bởi vì cơ sở hạ tầng đã có sẵn ở đó, Tổng thống Biya cần phải toan tính xem liệu có đáng để tu sửa, hay đơn giản là sống ăn bám vào những di sản quá khứ để lại. Vào năm 1982, ông ta có thể đã nghĩ rằng những con đường đó sẽ tồn tại được tới những năm 1990, miễn là ông ta có lý do để hy vọng sẽ giữ được quyền cai trị của mình cho tới lúc đó. Và ông ta đã quyết định sống dựa dẫm vào những nguồn vốn trong quá khứ và chẳng bao giờ bận tâm tới việc đầu tư vào cơ sở hạ tầng cho người dân. Chừng nào mà chúng vẫn còn đủ để ông ta thành công với những luật lệ của mình thì tại sao lại phải bận tâm tới việc chi tiền cho người dân trong khi khoản tiền đó có thể chạy thẳng vào túi cá nhân ông ta?

Có lẽ tôi có hơi bất công với Tổng thống Biya? Vào đợt tuyển cử năm 2004, diễn ra sau khi tôi đến thăm Cameroon, ông Biya vững chắc với 75% số phiếu bầu trong một cuộc bầu cử mà theo các quan sát viên đánh giá là đạt yêu cầu về tính minh bạch. Theo lý thuyết của Olson, một nhà lãnh đạo nếu muốn đảm bảo các chính sách của mình được ủng hộ rộng rãi cần phải chi nhiều tiền hơn từ các khoản ngân khố quốc gia vào việc sản xuất nhiều hàng hóa và cung cấp các dịch vụ như xây dựng đường phố và nhà chung cư, giảm bớt những khoản chi tiêu cho bản thân và gia đình, bạn bè. Thực tế là ông Biya đã thất bại trong việc thực hiện điều đó nhưng vẫn có thể giữ được ghế của mình, điều đó làm nảy ra hai câu hỏi: Thứ nhất, liệu có khả năng các cuộc bầu cử đã không được dân chủ như những nhà quan sát nhận định? Thứ hai, liệu ông Biya có thể chi tiền cho nhân dân nếu ông ta muốn làm điều đó không?

Những tên cướp ở khắp mọi nơi

Có vẻ như Tổng thống Biya không thực sự nắm quyền lực nhiều như lúc đầu ta vẫn tưởng. Nếu bạn muốn lái xe từ thị trấn Buea đến Bameda, xa hơn về hướng bắc, thì cách phổ biến nhất là đi xe buýt, loại xe buýt nhỏ chạy trên khắp các tuyến đường dài ở Cameroon. Được thiết kế để chở 10 người, nhưng chúng sẽ khởi hành ngay khi có đủ 13 khách lên xe. Vì thế, chỗ ngồi khá rộng rãi bên cạnh lái xe cũng đáng để các hành khách tranh giành nhau. Đó là những chiếc xe hơi cũ và ọp ẹp, nhưng hệ thống này vẫn hoạt động khá tốt.

Nó sẽ còn hoạt động tốt hơn nữa nếu như không có những tác động xấu từ chính phủ. Thịnh thoảng vấn đề chi đơn giản là do sự cầu thả, thiếu quan tâm. Chẳng hạn như tuyến nhanh nhất, tất nhiên là không phải hầu hết các tuyến, từ Buea tới Bamenda băng qua khu vực nói tiếng Pháp của Cameroon, nơi có những con đường tốt hơn. Đơn giản là lái xe về hướng đông trong 2 tiếng đồng hồ, hướng bắc trong 2 tiếng và sau đó lái về hướng tây trong 2 tiếng nữa. Cách này nhanh hơn nhiều so với việc lái trực tiếp về hướng bắc trên những con đường kinh hoàng băng qua vùng nói tiếng Anh của Cameroon. Chính phủ của ông Biya có vẻ lờ đi những quyền lợi của vùng nói tiếng Anh đang còn khó khăn này. Những người thiểu số nói tiếng Anh ở đây than phiền rằng khi có những nhà tài trợ cho những con đường vành đai ở Cameroon thì chính phủ chỉ gửi cho họ “giấy biên nhận tiền” mà thực sự chẳng bận tâm tới việc xây dựng vùng này.

Cản trở thứ hai, hiểu theo nghĩa đen, là vô số hàng rào cảnh sát.

Những tên lính hay bắt nạt người dân, thường thì say xỉn, chặn tất cả các xe buýt và cố gắng lấy tiền mãi lộ của hành khách. Chúng thường thất bại nhưng thỉnh thoảng rất kiên quyết. Anh bạn Andrew của tôi đã từng bị kéo ra khỏi xe buýt và bị quấy rối hàng giờ liền. Lý do cuối cùng để bắt anh bạn tôi phải dứt lốt là việc thiếu giấy chứng nhận không bị bệnh sốt vàng, nhưng loại giấy này chỉ cần thiết khi bạn làm thủ tục nhập cảnh chứ không cần thiết khi đi lại bằng xe buýt. Tên lính kiên nhẫn giải thích rằng Cameroon cần phải được bảo vệ trước nạn dịch bệnh. Một khoản tiền đủ cho hai vại bia đã thuyết phục hẳn bệnh dịch đã được ngăn chặn và Andrew bắt chuyến xe tiếp theo 3 giờ sau đó.

Điều này thậm chí kém hiệu quả hơn mô hình của Mancur Olson tiên đoán. Bản thân Olson cũng thừa nhận rằng lý thuyết của ông ấy dù đã ở mức khắt khe nhất cũng vẫn đánh giá chưa đúng về những tác hại do một chính phủ yếu kém gây ra cho người dân. Tổng thống Biya cần phải làm cho hàng trăm nghìn cảnh sát vũ trang và các sỹ quan quân đội cảm thấy thỏa mãn, cùng với nhiều nhân viên tùy tùng và những người ủng hộ chính phủ khác. Trong một chế độ độc tài “hoàn hảo”, ông ta sẽ đơn giản là áp dụng một chính sách thuế má ít thiệt hại nhất có thể đủ đảm bảo số lợi nhuận để phân phối cho những phe cánh của mình. Cách giải quyết này của chính phủ hóa ra lại phi thực tế vì nó đòi hỏi quá nhiều thông tin và khả năng quản lý nền kinh tế hơn mức một chính phủ nghèo khó có thể đáp ứng. Giải pháp thay thế là chính phủ phải chấp nhận tình trạng tham nhũng trên diện rộng.

Sự tham nhũng không chỉ là hành động sai trái mà còn hết sức lãng phí. Những tên lính dùng thời gian của mình vào việc những nhiều hành khách và thu về những khoản lợi nhuận cũng chẳng thấm vào đâu. Còn những gì bị lãng phí thì thật không lồ. Toàn bộ hệ thống cảnh sát quá bận bịu với việc ăn hối lộ đến nỗi không để ý gì tới việc bắt tội phạm. Một chuyến hành trình lẽ ra chỉ 4 tiếng sẽ mất tới 5 tiếng. Những hành khách sẽ phải có thêm các hành động tốn kém để tự bảo vệ mình: mang theo người ít tiền hơn, đi lại ít hơn hoặc đi vào những giờ cao điểm của ngày, mang theo thêm giấy tờ chứng nhận công việc để giúp họ tránh bị buộc phải hối lộ.

Sự bao vây phong tỏa và những viên cảnh sát không ngay thẳng tạo nên một hình thức tham nhũng đặc biệt trắng trợn, nhưng cũng còn có những rào cản không dễ thấy trên khắp nền kinh tế Cameroon. Ngân hàng Thế giới đã làm sáng tỏ chúng khi gần đây họ bắt đầu thu thập các thông tin về các quy định kinh doanh cơ bản. Họ phát hiện ra rằng để đăng ký thành lập một doanh nghiệp kinh doanh nhỏ, một doanh nhân ở Cameroon phải chi ra một khoản tiền lệ phí chính thức nhiều gần bằng số tiền trung bình một người dân Cameroon làm trong hai năm. (So với số tiền này, chi phí của tôi bỏ ra để có được thị thực du lịch chẳng thấm vào đâu.) Khi mua hoặc bán một tài sản thì phải chi gần bằng 1/5 giá trị tài sản. Muốn tòa án giải quyết một vụ nợ đọng nào đấy bạn phải mất gần hai năm cùng số chi phí tương đương 1/3 giá trị số tiền bạn cần đòi, đấy là chưa kể bạn còn bị hạch sách phải hoàn thành 58 thủ tục pháp lý khác nữa. Những quy định khôì hài đó là tin tốt cho những quan chức thực hiện chúng. Mỗi một thủ tục hành chính là một cơ hội để ăn hối lộ. Quá trình giải quyết các thủ tục hành chính càng chậm chạp thì các khoản “tiền bôi trơn” phải trả càng lớn. Kết quả là Tổng thống Biya có được sự ủng hộ của những công chức để có thể vững chắc trên chiếc ghế quyền lực.

Đó vẫn chưa phải kết quả duy nhất. Những quy định thiếu linh hoạt của luật lao động đảm bảo rằng chỉ những người lao động có kinh nghiệm và chuyên nghiệp mới được ký hợp đồng lao động chính thức; còn phụ nữ và những lao động trẻ phải tự lo liệu xoay sở trong những thị trường âm thầm. Các thủ tục hành chính làm cản trở những doanh nghiệp mới. Sự can thiệp chậm chạp của tòa án rõ ràng làm cho các nhà buôn buộc lòng phải huỷ bỏ các cơ hội hấp dẫn với các khách hàng mới, bởi vì họ biết sẽ không thể tự bảo vệ mình nếu họ bị lừa đảo. Các quốc gia nghèo có những ví dụ tồi tệ nhất về những quy định, thủ tục kiểu đó và đó là một trong những lý do chính khiến họ luôn nghèo. Chính quyền ở các nước giàu thường thực hiện những công việc hành chính cơ bản nhanh chóng với chi phí thấp, trong

khi đó chính phủ ở các nước nghèo tỏ vẻ thêm những thủ tục để hy vọng bỏ túi được nhiều tiền hơn.

Thể chế là nhân tố quyết định

Chính quyền ăn cướp, lãng phí xảy ra phổ biến và những quy định hành chính nặng nề được sinh ra để làm cho việc tham nhũng dễ dàng hơn. Tất cả đều là những mảnh còn thiếu trong trò chơi xếp hình về sự tăng trưởng và phát triển. Mười năm trước đây hoặc xa hơn, các nhà kinh tế nỗ lực cải thiện các vấn đề phát triển đã có cùng một câu thần chú là “thể chế là nhân tố quyết định”. Tất nhiên là thật khó để mô tả một “thể chế” thực sự là cái gì; thậm chí việc chuyển đổi một thể chế không tốt thành một thể chế tốt còn khó hơn.

Nhưng nó vẫn đang vận hành. Lý thuyết của Mancur Olson về chính quyền ăn cướp giúp chúng ta hiểu được, theo cách đơn giản, các kiểu nhà nước khác nhau có thể tác động tới những động lực của người dân quốc gia đó như thế nào, mặc dù nó không chỉ cho chúng ta chi tiết cách cải thiện tình hình.

Đánh giá của Ngân hàng Thế giới về tệ quan liêu cho chúng ta một cảm nhận rất rõ về một loại thể chế: Các quy định kinh doanh cơ bản. Dự án cũng cho thấy sự công khai minh bạch có thể cải thiện được những thể chế này. Ví dụ, sau khi Ngân hàng Thế giới thông báo một thực tế rằng những doanh nhân ở Ethiopia không được phép bắt đầu việc kinh doanh hợp pháp của mình nếu không trả một khoản tiền tương đương với lương làm việc trong bốn năm để đăng thông báo chính thức trên các tờ báo của chính phủ, chính quyền Ethiopia đã “thông cảm” và quyết định bãi bỏ quy định này. Ngay lập tức, số lượng đăng ký kinh doanh mới nhảy vọt lên gần 50%.

Đáng tiếc là không phải lúc nào cũng dễ dàng khiến những chính quyền tham nhũng có thể thay đổi đường lối làm việc của họ. Mặc dù càng ngày càng rõ ràng rằng những thể chế hoạt động không bình thường chính là những nhân tố chính giải thích cho sự nghèo đói ở các nước đang phát triển, hầu hết các thể chế đều không thể mô tả được với mô hình “tao nhả” như của Mancur Olson, hay thậm chí những dữ liệu thu thập được của Ngân hàng Thế giới. Gần như tất cả những thể chế đáng buồn đó đều đáng buồn theo cách riêng của chúng.

Thư viện tồi tệ nhất thế giới

Chính việc thiết lập thể chế mang lại kết quả ngược lại mong đợi đó phải chịu trách nhiệm cho cái thư viện tồi tệ nhất thế giới này. Một vài ngày sau khi tôi tới Cameroon, tôi đến thăm một trong những trường tư thục nổi tiếng nhất đất nước này, một trường tư thục của Cameroon vào loại tầm cỡ như trường Eton32 của Anh quốc. Ngôi trường cách thành phố Bamenda không xa. Nó là một sự hòa trộn của sự thân thuộc và lạc lõng: những phòng học thấp, được xây dựng với giá rẻ bao quanh sân chơi làm tôi rất nhớ về ngôi trường cũ của mình ở Anh. Nhưng một con đường lớn có trồng cây được lát gạch theo kiểu quái đản (kiểu như Tim Burton33 gặp Born Free34) mà dọc theo nó là những dãy nhà ở của toàn bộ giáo viên thì chẳng gợi tôi nhớ đến cái gì.

Chúng tôi được người thủ thư dẫn đi xem quanh trường. Đó là một thành viên của tổ chức VSO35 của Anh, với mục đích là cử những người tình nguyện có kinh nghiệm tới những nơi cần họ nhất ở những nước nghèo. Ngôi trường lấy làm kiêu hãnh với hai tòa nhà thư viện khác nhau, nhưng người thủ thư trông lại có vẻ không vui và tôi nhanh chóng hiểu lý do tại sao.

Mới nhìn qua thì thư viện này trông khá ấn tượng. Không kể ngôi nhà ngụy nga của bà Hiệu trưởng thì nó là dãy nhà hai tầng duy nhất trong khuôn viên trường. Thiết kế của nó thật sáng tạo: nhà hát Opera ở Sydney của một gã nghèo khổ. Cái mái dốc đứng của ngôi nhà, thay vì chạy từ trên nóc nhà xuống thì lại kéo vút lên theo hình chữ V từ khe mái trung tâm trông giống như các trang sách của một quyển sách dựng đứng gáy, đang mở.

Bất chấp thiết kế sáng tạo của nó, tôi chắc chắn rằng những ký ức về cái thư viện mới rất đẹp mắt kia sẽ tồn tại lâu hơn nhiều so với tòa nhà đó. Nếu bạn đứng dưới cái nắng khủng khiếp của mùa khô Cameroon thì khó mà thấy ngay được cái mái nhà trông giống như một quyển sách khổng lồ đang mở kia sẽ gặp phải vấn đề gì. Nhưng đó là khi bạn quên mất, giống như các kiến trúc sư xây dựng công trình này, rằng Cameroon cũng có một mùa mưa. Khi mùa mưa đến, trời mưa tầm tã trong năm tháng và mưa to tới mức hầu hết các mương sẽ nhanh chóng bị tràn. Khi những cơn mưa kiêu như vậy dội vào chiếc mái khổng lồ nhiều lần, thế mà cái mái này, thực ra là một chiếc máng nước, lại dội thẳng vào tiền sảnh có mái bằng, bạn biết đấy, đó là lúc các quyển sách bị phá nát.

Lý do duy nhất mà những quyển sách của trường vẫn còn tồn tại là bởi vì chúng chưa bao giờ ở gần tòa nhà mới đó; người thủ thư đã từ chối những những lời yêu cầu liên tiếp của bà Hiệu trưởng về việc chuyển đồng sách từ thư viện cũ sang tòa nhà mới. Tôi đã buộc phải kết luận rằng người thủ thư đó đã có lối tư duy cực kỳ tân tiến khi từ chối những đề nghị như vậy khi tôi bước vào trong thư viện mới để chứng kiến tận mắt sự đổ nát. Thư viện đang ở trong tình trạng hư hại nghiêm trọng. Sàn nhà có vô số những vết bẩn do những vũng nước mưa đọng lại. Không khí đầy mùi ẩm mốc giống như mùi của một hang động âm thấp ở châu Âu, không giống như một ngôi nhà hiện đại nằm ở xích đạo chút nào. Những mảng vữa thì bị bong ra từng mảng trông như những bức tranh vẽ trên tường hàng ngàn năm tuổi của thời kỳ Byzantine Trung Cổ. Vậy mà thư viện này mới chỉ được bốn năm tuổi.

Thật là một sự lãng phí đến sững sờ. Thay vì xây dựng cái thư viện này, lãnh đạo nhà trường có thể mua 40 nghìn đầu sách tốt, hoặc máy vi tính có nối mạng Internet, hay họ đã có thể tài trợ các suất học bổng cho trẻ em nghèo. Tất cả những giải pháp thay thế trên đều tốt hơn nhiều so với việc xây dựng cái thư viện mới nhưng không sử dụng được. Điều này cho thấy trên thực tế ngay từ đầu nhà trường chưa bao giờ cần một thư viện mới - cái thư viện cũ hoạt động quá tốt, có thể dễ dàng chứa một lượng sách nhiều gấp ba lần lượng sách mà nhà trường hiện có và có thể chịu được mùa mưa.

Thực tế việc thư viện không cần thiết phân nào lý giải cho thiết kế nghèo nàn của nó. Rốt cuộc thì chẳng ai quan tâm nhiều lắm tới chức năng của tòa nhà khi mà những chức năng đó là dư thừa. Nhưng nếu như thư viện đó là một hành động vô nghĩa như thế thì tại sao rốt cuộc nó lại được xây dựng?

Người ta thường nói rằng Napoleon từng nói: “Đừng bao giờ bao biện cho một tội ác rằng chúng chỉ là do sự ngu dốt”. Đó là một phản ứng tự nhiên: sự ngu dốt dễ dàng là một lý do biện hộ. Tất cả những điều đó rất dễ để những vị khách đặt chân tới Cameroon nhún vai và giải thích sự cái nghèo ở Cameroon là do người dân Cameroon là những kẻ dốt nát. Cái thư viện kia có vẻ là một minh chứng sống động, nhưng những người dân Cameroon không thông minh hơn cũng chẳng dốt nát gì hơn những người còn lại trong số chúng ta. Có vẻ những sai lầm ngu xuẩn có thể bắt gặp quá nhiều ở khắp mọi nơi trên đất nước Cameroon đến nỗi nó không thể là sự giải thích thỏa đáng cho sự yếu kém nói chung. Trên thực tế còn có điều gì đó có tính hệ thống hơn. Một lần nữa, chúng ta cần phải xem xét đến những động lực của những người có quyền quyết định.

Trước hết, phần lớn những quan chức trong ngành giáo dục phổ thông phía tây bắc Cameroon đến từ một thị trấn nhỏ ở Bafut. Còn được biết tới với cái tên “Băng đảng Bafut”, những quan chức trong ngành giáo dục này quản lý việc xem xét cấp ngân sách cho hệ

thống giáo dục, họ phân phát ngân sách giáo dục dựa trên các mối quan hệ cá nhân thay vì nhu cầu thực tế. Chẳng ngạc nhiên gì khi Hiệu trưởng của trường tư thực có tiếng này là một thành viên của “Băng đảng Bafut”. Vì muốn nâng cấp ngôi trường của mình thành một trường đại học, bà Hiệu trưởng cần phải xây một thư viện với kích cỡ và có chất lượng của một trường đại học. Việc thư viện hiện tại thừa khả năng cũng như số tiền của những người đóng thuế đã có thể được sử dụng theo một cách khác hay để xây dựng những ngôi trường mới chẳng liên quan gì đến bà. Thứ hai, không ai quản lý Hiệu trưởng và giám sát những chi tiêu của bà ta. Những thành viên trong hội đồng của nhà trường được trả lương và thăng chức không phải bởi thành tích của họ mà là do mệnh lệnh của bà ta. Đây là một trường tư thực có tiếng với những trang thiết bị, điều kiện làm việc tốt cho các giáo viên, vì thế mà những nhân viên ở đây đều mong muốn giữ được vị trí của mình, cũng có nghĩa là họ phải giữ mối quan hệ tốt với Hiệu trưởng. Trên thực tế, chỉ có một người duy nhất có khả năng không tuân theo Hiệu trưởng, đó là người thủ thư, người chỉ có trách nhiệm báo cáo với trụ sở chính của VSO ở London. Cô có mặt ở đây sau khi thư viện đã được xây xong rồi nhưng ít nhất cũng kịp để ngăn chặn không cho bộ sách bị chuyển sang thư viện mới và rồi mục nát ở đó. Cũng có thể là hiệu trưởng quá ngu muội đến mức bà ta không nhận ra được nước mưa sẽ làm hỏng sách, hay là bà ta chẳng quan tâm lắm tới chúng và đơn giản chỉ muốn chứng minh là thư viện có chứa một ít sách. Lý giải thứ hai có vẻ đúng hơn.

Với những khoản tiền trong tay và không có ai phản đối sự lãng phí của việc xây dựng tòa nhà thư viện thứ hai, bà Hiệu trưởng có toàn quyền điều khiển dự án. Bà ta chọn ra một người trước đây từng là học sinh của trường để thiết kế thư viện, có lẽ để mình chứng cho chất lượng giáo dục mà nhà trường cung cấp; bà ta đã chứng minh một điều, mặc dù có lẽ điều đó chẳng phải là dự định thật sự của bà ta. Dù người kiến trúc sư có kém năng lực đến thế nào đi chăng nữa thì những sai sót trong bản thiết kế cũng đã có thể được phát hiện ra nếu bất kỳ ai liên quan đến dự án quan tâm đến việc bảo đảm rằng thư viện này sẽ hoạt động đúng chức năng của một thư viện. Nhưng điều này không bao giờ là mối quan tâm hàng đầu của bất kỳ vị lãnh đạo có quyền có chức nào. Những người nắm quyền lực thì đơn giản là quan tâm tới việc dựng lên một cái gì đó để có thể làm cho ngôi trường có đủ tiêu chuẩn như một trường đại học.

Hãy xem xét tình huống: tiền được cung cấp do các mối quan hệ xã hội hơn là nhu cầu; một dự án được thiết kế để kiếm danh tiếng hơn là để sử dụng; thiếu giám sát và quản lý; và một kiến trúc sư được giao nhiệm vụ bởi một người nào đó chẳng quan tâm lắm tới chất lượng công việc. Kết quả chẳng ngạc nhiên: một dự án không bao giờ nên xây dựng lại được xây dựng và xây rất dở.

Bài học của câu chuyện có lẽ là những người có tính tư lợi và có lòng tham nhưng lại nắm quyền lực thường gây ra sự lãng phí cho các nước đang phát triển. Thực tế còn đáng buồn hơn thế. Những kẻ tư lợi và tham lam lại nắm quyền lực, từ cao tới thấp, trên toàn thế giới. Ở rất nhiều nơi, những người này bị ngăn trở bởi luật pháp, báo chí và sự phản đối một cách dân chủ. Bi kịch của Cameroon là chẳng có thể lực gì có thể kiểm soát được những người có tính tư lợi này.

Câu chuyện trở nên ly kỳ - các động cơ và sự phát triển ở Nepal

Hệ thống giáo dục của Cameroon cho những nhà quản lý những động cơ sai lầm rằng giáo dục trẻ em là cái cuối cùng mọi người được hưởng lợi và vì thế mà đó là điều cuối cùng các nhà giáo dục quan tâm tới. Các dự án phát triển khác kéo theo một mớ bòng bong những động cơ bất thường và xảo quyệt. Một ví dụ được nhà kinh tế học Elinor Ostrom, người đã tìm hiểu rất kỹ về những thiết kế dự án tưới tiêu rất phức tạp và khó hiểu ở Nepal, khám phá ra Nepal cũng có cả những con đập và kênh đào hiện đại bằng bê tông, được những kỹ sư chuyên nghiệp thiết kế và được một tổ chức quốc tế lớn tài trợ. Vậy hệ thống này có hoạt động tốt nhất không và tại sao?

Khi tôi được nghe nói đến nghiên cứu này tôi nghĩ mình đã đoán được điểm mấu chốt của vấn đề. Kết luận không thể chối cãi là công trình với việc đầu tư kỹ thuật, nguyên liệu và thiết kế hoàn hảo nhất cùng với số vốn rót vào không nhỏ thì lẽ ra phải đem lại một hệ thống tưới tiêu tốt hơn những công cụ thô sơ trước đây chứ, đúng không nào? Thế mà sai bét.

Bây giờ thì chúng ta đã biết tống ra rồi. Chúng ta biết rằng những dự án xây đập lớn thường không mấy phù hợp với các điều kiện của địa phương và thực tế thì “nhỏ thì tốt hơn” - những phương pháp địa phương cùng kinh nghiệm từ đời xưa để lại tỏ ra hữu ích hơn. Có đúng không nào? Một lần nữa lại sai bét.

Hoá ra câu chuyện thực sự ở Nepal còn hấp dẫn hơn nhiều so với bất kỳ những dự đoán giản đơn nào. Elinor Ostrom đã chỉ ra một sự nghịch lý rõ ràng. Về đầu của sự nghịch lý là những chiếc đập hiện đại được thiết kế và xây dựng chuyên nghiệp dường như lại làm giảm hiệu quả của hệ thống tưới tiêu. Nhưng về thứ hai của nghịch lý này là khi các nhà tài trợ để xây dựng các kênh tưới tiêu hoặc gia cố lại bằng những vật liệu hiện đại thì họ lại cả thiện được hệ thống tưới tiêu này và cung cấp ổn định nhiều nước hơn cho nhiều người hơn.

Tại sao những nhà tài trợ có thể cung cấp những kênh tưới tiêu hiệu quả mà lại không phải là những con đập hiệu quả? Rõ ràng là có cái gì đó tinh tế đang diễn ra hơn là một cuộc tranh cãi mệt mỏi giữa một bên là những kỹ thuật hiện đại và một bên là những kinh nghiệm truyền thống. Sự thật này còn rõ ràng hơn đối với những người đang cố gắng tính toán được những động cơ liên quan.

Bắt đầu với một điều khá rõ ràng là bất kỳ một dự án nào cũng sẽ có khả năng thành công nhất nếu như những người được hưởng lợi từ sự thành công của nó cũng chính là những người thực hiện nó. Điều này ngay lập tức lý giải vì sao những phương pháp tưới tiêu hiện tại có thể có một lợi thế, không phải vì chúng dựa hoàn toàn theo những kinh nghiệm dân gian (tất nhiên là có thể), mà bởi vì chúng được thiết kế, xây dựng và duy trì bởi chính những người nông dân sử dụng chúng. Ngược lại, những con đập và kênh đào hiện đại được thiết kế bởi những kỹ sư, những người chẳng bị chết đói nếu như những con đập thất bại, được thực hiện bởi những viên chức nhà nước mà công việc của họ chẳng phụ thuộc vào sự thành công của chúng, họ được trả tiền bởi các nhà tài trợ, những người được đánh giá qua các thủ tục hơn là kết quả công việc. Ngay lập tức chúng ta có thể thấy được tại sao những nguyên liệu tốt và những nguồn vốn phong phú hơn không phải là những điều kiện cần thiết để dẫn tới thành công.

Nhìn sâu xa hơn, các hệ thống tưới tiêu phải được duy trì cho bất cứ mục đích sử dụng nào. Nhưng ai sẽ là người duy trì chúng? Không phải những nhà tài trợ, cũng chẳng phải những công chức những người mà lẽ ra nên quan tâm nhiều đến việc duy tu cho hệ thống. Những công chức Nepal được thăng chức chủ yếu nhờ vào thâm niên công tác và một phần nhờ tới những dự án xây dựng “có danh tiếng”. Duy tu bảo dưỡng là công việc bí bách lắm mới phải làm, bất chấp việc nó có đem lại lợi ích cho nông dân hay không. Liệu có ai muốn làm cái việc theo dõi bất tận như của một nô lệ, phải rời xa Kathmandu, nơi vợ con mình vẫn đang sống? Hơn hết, của đút lót luôn là nguồn thu nhập chính mà những công chức này nhắm vào, nên một hợp đồng xây dựng lớn đem lại các cơ hội ăn hối lộ lớn hơn nhiều so với việc đi làm các công việc bảo trì, duy tu. Giống như dịch vụ dân sự, đại diện của các nhà tài trợ cũng làm việc với nhiều ràng buộc, thích ưu tiên các dự án xây dựng lớn. Tất cả họ đều cần những dự án tốn kém bởi vì nếu họ không thể giải ngân, họ không chắc có thể xin thêm tiền tài trợ. Hơn nữa, rất nhiều các tổ chức hỗ trợ song phương quốc tế, như Cơ quan Hỗ trợ Phát triển Quốc tế Hoa Kỳ (USAID), bị trói buộc bởi những cách thức hỗ trợ đặc trưng của Mỹ:

USAID thường phải sử dụng các trang thiết bị mua từ Mỹ, những thiết bị thường là to nặng và hiện đại. Vì thế mà những chiếc xe ủi to lớn được dùng nhiều vào việc xây dựng con đập hơn là việc bảo trì nó, kết quả lại vẫn là ưu tiên các dự án xây dựng lớn. Dù rằng đại diện nhà tài trợ không có thành kiến với các dự án lớn, thì họ vẫn phải dựa vào những thông tin cung cấp bởi những nhà tư vấn và quan chức

địa phương, những người thường có cùng động cơ giống như các công chức nhà nước.

Tất cả những điều này bắt đầu giải thích tại sao những người thực hiện các dự án xây dựng không quan tâm nhiều lắm tới việc xây dựng các hệ thống có chất lượng và hiệu quả kinh tế cao giống như những người nông dân. Nhưng nó lại không giải thích được những kết quả Ostrom đã tìm ra, rằng trên thực tế các con đập được xây dựng bằng vốn tài trợ lại làm cho mọi việc tồi thêm và nó cũng không giải thích được tại sao những con kênh tưới tiêu được xây dựng từ nguồn tài trợ kia lại hoạt động khá tốt bất chấp việc những người thực hiện dự án không quan tâm nhiều lắm tới hiệu quả của chúng. Để hiểu được lý do tại sao, chúng ta cần xem xét lại chính những người nông dân.

Không ai ngoại trừ những người nông dân có vẻ quan tâm nhiều tới việc bảo trì tu bổ hệ thống tưới tiêu sau khi nó đã được xây dựng xong. Đây có lẽ không phải là vấn đề. Trước khi có bất cứ một hệ thống tưới tiêu hiện đại nào được xây dựng thì những người nông dân đã phải làm công việc duy tu cho những hệ thống truyền thống có từ bao đời nay của họ rồi. Nếu họ có thể duy tu cho những hệ thống tưới tiêu cũ đó thì tại sao họ lại không thể duy tu những hệ thống tưới tiêu hiện đại bây giờ? Công việc duy tu yêu cầu hai công việc lớn: giữ cho con đập được an toàn và khơi thông những con kênh bị tắc. Có rất nhiều việc phải làm. Những người nông dân sẽ không bận tâm tới việc này trừ khi họ thấy được lợi ích và điều này thường dẫn tới một vấn đề. Vấn đề là trong khi tất cả những người nông dân đều cần những con đập được giữ an toàn thì những người nông dân sinh sống ở gần con đập không quan tâm lắm tới những vấn đề có thể xảy ra với những con kênh tiêu nước đằng xa quả đồi. Vậy, tại sao họ lại phải quan tâm tới việc giúp đỡ mọi người duy tu những con kênh tiêu nước làm gì? May thay, hầu hết cộng đồng nông nghiệp ở Nepal làm việc có hệ thống hợp tác chặt chẽ. Dù công việc cụ thể có thể khác nhau, nhưng nguyên tắc chung là những nông dân ở cuối nguồn vẫn giúp đỡ những nông dân trên thượng nguồn duy tu con đập đôi lại họ sẽ được giúp đỡ trong việc duy tu các con kênh. Từ trước tới nay mọi việc vẫn tốt đẹp như vậy.

Nếu một nhà tài trợ hỗ trợ để xây dựng các con đập mới bằng bê tông, thì tình hình sẽ được cải thiện - các con kênh mới tốt hơn, có khả năng dẫn được nhiều nước tưới hơn và sẽ ít phải duy tu hơn. Nhưng nếu có nhà tài trợ bỏ tiền xây một con đập mới, thì mọi chuyện lại trở nên rất tệ. Điều này không phải vì bản thân con đập: hoàn toàn ngược lại. Bởi vì con đập bằng bê tông yêu cầu bảo trì ít hơn rất nhiều so với một con đập truyền thống nên những thỏa thuận hợp tác trong việc bảo trì toàn bộ hệ thống không còn áp dụng nữa. Giao kèo xưa trong việc hợp tác bảo trì hệ thống tưới tiêu bị phá bỏ. Những nông dân trên thượng nguồn không còn giúp đỡ những người nông dân ở hạ nguồn khơi thông những con kênh để đổi lại việc những nông dân hạ nguồn sẽ giúp họ duy tu con đập. Những người nông dân thượng nguồn không còn cần sự giúp đỡ, vì thế mà những người nông dân phía hạ nguồn không còn có gì để đem ra thỏa thuận hợp tác nữa.

Rất nhiều hệ thống tưới tiêu ở Nepal kết thúc trong thất bại bởi vì dù những đặc tính kỹ thuật của hệ thống đã được nắm bắt và cải thiện, nhưng những yếu tố con người lại chưa được đề ý đến chút nào.

Ví dụ về hệ thống tưới tiêu ở Nepal lại một lần nữa chứng minh rằng nếu một xã hội không thể đem lại những sự động viên khích lệ đúng đắn để có thể hoạt động hiệu quả thì chẳng có cơ sở hạ tầng kỹ thuật nào có thể cứu nó khỏi cảnh nghèo đói. Các dự án phát triển thường được thực hiện bởi những người không quan tâm nhiều lắm tới thành công của dự án nhưng lại “rất quan tâm” tới việc đục khoét tiền của cũng như sự thăng tiến của bản thân. Nếu hiệu quả của dự án chỉ là sự quan tâm thứ yếu thì cũng khó có thể lấy làm ngạc nhiên nếu như dự án không đem lại được những mục tiêu như đã công bố, hay thậm chí nếu nó đem lại mục đích thực sự là làm cho các quan chức này ngày càng giàu có hơn. Và cho dù có một dự án nào đó được thực hiện với mục đích phát triển thật sự thì của đút lót và những

khóan chi tiêu không minh bạch khác vẫn có thể làm hỏng mọi chuyện.

Liệu có cơ hội phát triển không?

Các chuyên gia phát triển thường tập trung vào việc giúp đỡ các nước nghèo trở nên giàu có hơn bằng cách phát triển hệ thống giáo dục phổ cập và hệ thống cơ sở hạ tầng như đường sá, hệ thống điện thoại, đó chắc chắn là những hành động khôn ngoan. Không may là đó mới chỉ là một phần nhỏ của vấn đề. Các nhà kinh tế, những người đã chia nhỏ các số liệu thống kê, hoặc nghiên cứu những dữ liệu khác thường như thu nhập của người dân Cameroon ở Cameroon và thu nhập của người Cameroon ở Mỹ, đã phát hiện ra rằng giáo dục, cơ sở hạ tầng và các nhà máy xí nghiệp mới chỉ là bước đầu trong việc giải thích được khoảng cách giữa giàu và nghèo. Do nền giáo dục quá tồi tệ của mình, Cameroon có lẽ phải nghèo thêm hai lần mức có thể. Và với cơ sở hạ tầng quá tồi như vậy, nó chắc chắn phải nghèo gấp đôi như thế nữa. Vậy là chúng ta cho rằng Cameroon nghèo hơn bốn lần so với Mỹ, nhưng người dân Cameroon lại không thể làm gì trước tình hình đó? Phải chăng cộng đồng người Cameroon không thể cải thiện những ngôi trường của mình? Hay những lợi nhuận đem lại không nhiều hơn những chi phí phải trả? Hay những doanh nhân Cameroon không thể xây dựng nhà máy, cấp đăng ký bản quyền công nghệ, tìm kiếm đối tác nước ngoài... và làm giàu?

Hiển nhiên là không. Mancur Olson đã chỉ ra rằng những kẻ độc tài nắm quyền lực chuyên ăn cắp sẽ làm chậm sự phát triển của các nước nghèo. Có một kẻ cắp làm tổng thống cũng nhất thiết đồng nghĩa với sự chầm hết; có lẽ tổng thống thích đẩy nền kinh tế đi lên để rồi sau đó kiếm được miếng bánh từ chiếc bánh lớn hơn. Nhưng nhìn chung, nạn cướp bóc vẫn sẽ lan tràn vì nhà độc tài không tự tin vào nhiệm kỳ của mình, hoặc bởi vì ông ta cần phải làm ngơ trước tình trạng những kẻ khác cũng ăn trộm tài sản công để tranh thủ sự ủng hộ của chúng.

Và hơn nữa, theo như quy luật phân bố giàu nghèo hình tháp thì sự phát triển bị cản trở vì các luật lệ của cộng đồng không khuyến khích các dự án và công việc kinh doanh, những điều sẽ đem đến phúc lợi xã hội. Những doanh nhân không đăng ký kinh doanh chính thức (quá khó khi hệ thống hành chính những nhiều như vậy) và vì thế, họ không đóng thuế; những viên chức nhà nước thì đòi hỏi những dự án lớn bịch để tạo thêm danh tiếng hay làm giàu cho cá nhân; trẻ em ở độ tuổi đến trường cũng chẳng quan tâm đến việc chúng đang phải chịu một nền giáo dục không phù hợp.

Các vấn đề về tham nhũng và những động cơ xấu là nguyên nhân chính của sự nghèo đói không còn là một điều gì đó xa lạ với chúng ta. Nhưng có lẽ cần phải biết rằng những vấn đề do thể chế và luật pháp bị bóp méo không chỉ giải thích một phần nhỏ của khoảng cách giàu nghèo giữa Cameroon và các nước giàu mà hầu như còn giải thích gần như tất cả. Các quốc gia giống như Cameroon bị tụt lại nhiều hơn so với mức lẽ ra họ vẫn có thể đạt được mặc dù đã tính đến hệ thống cơ sở hạ tầng nghèo nàn, tỷ lệ đầu tư thấp và hệ thống giáo dục rất nhỏ bé. Nhưng tồi tệ hơn cả là nạn tham nhũng có mặt ở khắp nơi, làm hỏng mọi nỗ lực để cải thiện cơ sở hạ tầng, thu hút vốn đầu tư và cải thiện các chuẩn giáo dục.

Hệ thống giáo dục của Cameroon sẽ tốt hơn nếu như mọi người có được động lực để học tập tốt; nếu một thể chế nhân tài cũng được đào tạo và có kỹ năng thực sự từ hệ thống giáo dục này - hơn là dựa trên các mối quan hệ cá nhân - kiếm được việc làm. Cameroon cũng sẽ có được công nghệ tốt hơn và có nhiều nhà máy hơn nếu như môi trường đầu tư đúng đắn, công bằng với các nhà đầu tư trong và ngoài nước và lợi nhuận thì không bị bòn rút bởi quốc nạn hối lộ hay các thủ tục hành chính rườm rà.

Số lượng ít ỏi các cơ sở giáo dục, công nghệ và cơ sở hạ tầng mà Cameroon hiện có đã có thể được sử dụng hiệu quả hơn nhiều nếu như xã hội biết tôn vinh, phong thưởng xứng đáng cho những ý tưởng tốt, hữu ích. Nhưng đáng tiếc thực tế lại không được như vậy.

Dù đã đề cập nhiều như vậy nhưng chúng ta vẫn không thể diễn tả hết được những vấn đề còn thiếu sót ở Cameroon, hay sâu xa hơn, ở những nước nghèo trên khắp thế giới. Nhưng ít ra, chúng ta bắt đầu hiểu thực sự chúng là những gì. Một vài người gọi đó là “nguồn vốn xã hội” hoặc thậm chí “lòng tin”. Những người khác gọi là “pháp quyền”, hay “các thể chế”. Nhưng đó chỉ là những cái mác. Vấn đề ở đây là Cameroon, giống như các nước nghèo khác, là một thể giới cực kỳ hỗn loạn và rối ren mà trong đó hầu như tất cả hành động của mọi người đều trực tiếp hoặc gián tiếp gây thiệt hại cho những người khác. Những động cơ để làm giàu bằng mọi giá đã xuất hiện ở những người lãnh đạo rõ ràng như trong trường hợp cái mái nhà của thư viện đã nêu ở trên.

Sự mục nát bắt đầu từ chính phủ nhưng nó làm khổ toàn xã hội. Thành lập kinh doanh cũng chả ích gì bởi chính phủ sẽ không bảo vệ bạn khỏi những tên trộm. (Vị thế có lẽ bạn cũng sẽ trở thành một tên trộm.) Chẳng ai bắt bạn phải trả hóa đơn điện thoại vì không ai có thể đưa bạn ra tòa được (thể nên cũng sẽ chẳng có công ty cung cấp dịch vụ điện thoại). Không có cơ hội cho sự nghiệp học hành của bạn bởi vì công việc sau này không được phân chia theo năng lực (và trong tình huống nào đi nữa thì bạn cũng không thể vay tiền để học vì ngân hàng không thể thu hồi được các nguồn vốn cho vay và chính phủ thì không cung cấp hệ thống giáo dục tốt). Cũng sẽ không có cơ hội cho các hoạt động kinh doanh hàng nhập khẩu vì các quan chức hải quan chính là những người được lợi (vì thế càng có ít các giao dịch thương mại, điều đó lại càng làm cho các nhân viên hải quan này “đói ăn” và lại tìm cách ăn hối lộ gay gắt hơn).

Bây giờ thì chúng ta bắt đầu hiểu điều này quan trọng tới mức nào và chúng ta có thể bắt đầu sửa đổi nó. Nhưng tính chất của vấn đề vốn cản trở các giải pháp, vì thế mà đây là một quá trình chậm và khó khăn. Chúng ta không tìm cách thiết lập nền dân chủ bằng vũ lực và chúng cũng thường chẳng tồn tại được khi chúng ta làm điều đó. Chúng ta không thích các chương trình hỗ trợ phát triển bị thất bại do tệ quan liêu, nhưng để đảm bảo tiền được chi tiêu đúng mục đích thì tốn rất nhiều thời gian.

Những vấn đề này không thể được giải quyết một sớm một chiều. Nhưng có thể có những sự sửa đổi đơn giản, những cái - sẽ chỉ có một chút dính dáng tới chính trị - có thể làm cho các nước nghèo như Cameroon đi đúng hướng. Một trong những biện pháp đơn giản là cắt giảm những thủ tục hành chính rườm rà, hợp pháp hóa kinh doanh cá thể, kinh doanh nhỏ, những hình thức kinh doanh giúp các doanh nhân có thể dễ dàng mở rộng kinh doanh và vay vốn hơn. Những yêu cầu cải cách pháp luật thường là không đáng kể; khi mà hệ thống pháp luật vẫn còn phụ thuộc vào chính phủ biết xét đoán và biết thương dân, thì nó cần nhất một vị lãnh đạo độc lập với khối óc và trái tim đặt đúng chỗ, hơn là hy vọng toàn bộ dịch vụ công được cải cách lâu dài.

Một lựa chọn khác và là một giải pháp sống còn, đó là gia nhập tổ chức kinh tế thế giới để có được sự giúp đỡ. Hầu hết các nước nghèo cũng thường là những nền kinh tế rất nhỏ bé; toàn bộ nền kinh tế ở tiểu vùng Sahara châu Phi chỉ bằng cỡ nền kinh tế của Bi. Một quốc gia châu Phi nhỏ như Chad có nền kinh tế bé hơn cả vùng ngoại ô Bethesda của Washington và khu vực tài chính ngân hàng cũng nhỏ hơn cả Công ty Tín dụng Federal Union dành cho các nhân viên của Ngân hàng Thế giới. Những nước nhỏ như Chad và Cameroon không thể nào tự cung tự cấp: họ cần xăng dầu giá rẻ, nguyên liệu thô, các nguồn vốn vay từ các ngân hàng quốc tế, sản xuất trang thiết bị. Nhưng Cameroon cũng bị chặn lại phía sau những hàng rào thương mại cao ngất - những mức thuế xuất nhập khẩu cao nhất thế giới ở mức trên 60%. Những rào cản này đem lại thu nhập hàng năm cho chính phủ và giúp cho nó có khả năng bảo hộ cho các doanh nghiệp bạn cùng với việc chia chác lợi nhuận từ những bản quyền công nghệ nhập khẩu từ nước ngoài. Một nước nhỏ không thể tồn tại nếu như không có nền kinh tế thế giới. Cùng với nền kinh tế thế giới, các nước nhỏ có thể phát triển nhanh hơn. Ở chương tiếp theo chúng ta sẽ đến thăm một nơi và tìm hiểu xem họ đã làm thế nào.

Chú thích:

29 Gottlieb Daimler (1834-1900): kỹ sư người Đức, nhà sản xuất tiên phong tạo ra động cơ đốt trong đầu tiên năm 1885.

30 Paul Rosenstein-Rodan (1902-1985): nhà kinh tế học Ba Lan được đào tạo theo chủ nghĩa kinh tế Áo. Ông có đóng góp to lớn cho kinh tế lý thuyết thuần túy.

31 Mancur Olson, Jr. (1932 - 1998): nhà kinh tế học hàng đầu của Mỹ và cũng là một nhà khoa học xã hội.

32 Trường Eton ở Anh thành lập năm 1440 là một trường rất có uy tín, chỉ con cái những gia đình rất giàu có mới có thể theo học tại đây. Học phí của trường Eton lên tới 14.000 bảng Anh mỗi năm.

33 Một đạo diễn lập dị nổi tiếng của Hollywood.

34 Một tác phẩm điện ảnh về đề tài động vật hoang dã.

35 Tổ chức phục vụ tình nguyện hải ngoại của Anh (VSO là viết tắt của Voluntary Service Overseas).

9 - BIA, THỊT RÁN VÀ TOÁN CẦU HÓA

Ngày xưa ngày xưa, có một thị tứ buôn bán phát đạt có tên Bruges nép mình bên cửa sông Zwin trên lãnh thổ mà giờ đây là nước Bỉ. Bruges phát triển phồn thịnh bên một lâu đài được xây dựng từ cuối thế kỷ XIX bởi những người sáng lập ra Công quốc Flanders³⁶. Một thế kỷ sau Bruges trở thành thủ đô của nước Flanders và nó bắt đầu thịnh vượng khi ngành thương mại mở rộng khắp phía Bắc châu Âu. Bruges là trung tâm sản xuất vải vóc, các chuyến tàu ngược lên cửa sông Zwin để mua vải, mang theo các khoáng chất, len và pho mát Anh cùng với rượu vang Tây Ban Nha, lông thú của Nga, thịt lợn Đan Mạch, lụa là cùng các hương liệu từ phương Đông, được trao đổi buôn bán qua thành Venice và Genoa hùng mạnh của Italia. Nữ hoàng của Pháp thời bấy giờ đã từng đến thăm Bruges vào năm 1301 và tương truyền bà đã phải thốt lên rằng: “Tôi từng cho rằng mình là Nữ hoàng độc nhất, nhưng xem ra tôi còn có đến sáu trăm đối thủ tại đây.”

Mặc dù bị Pháp và các Công tước xứ Burgundy xâm lược, nhưng sự hưng thịnh của Bruges vẫn tiếp tục cho đến 250 năm sau nữa. Dù bị cai trị bởi nhà cầm quyền nào đi chăng nữa thì Bruges vẫn không ngừng giàu mạnh. Đây là lực hút trung tâm của liên minh Hanseatic League³⁷, của những thành thị mua bán. Nghệ thuật trang trí của vùng nở rộ và phát triển hàng loạt những ngành mới như cắt kim cương từ Ấn Độ với dân số của nó gấp đôi dân số của London. Các mặt hàng có chất lượng cao từ khắp nơi trên thế giới được bày bán tại cửa hàng của một gia đình thương nhân giàu có tên là Van der Beurs. Có thể điều này làm cho bạn tin được rằng tại sao, cho đến ngày nay, thị trường chứng khoán được gọi là “bourses”. Những cột buồm cao và những cánh buồm trải rộng đã tô điểm thêm cho cửa sông Zwin.

Nhưng vào thế kỷ XV, một chuyện gì đó kỳ lạ đã xảy ra. Con sông Zwin tự nhiên bị nghẽn dòng. Những con tàu lớn không thể cập bến tại Bruges. Liên minh Hanseatic League chuyển tới vùng duyên hải thành phố Antwerp. Bruges nhanh chóng trở thành chôn ao tù nước đọng. Nó dần dần mất đi sự sống đến mức người ta gọi nó là “Bruges-La-Morte”. Ngày nay, nó là một nơi cũ kỹ. Được bảo tồn cẩn thận, giờ đây chốn này là một chốn cho các du khách hiếu kỳ tập nập kéo tới thăm quan một phi thuyền thời gian: một thành thị thương mại xinh đẹp và sầm uất của thế kỷ XV để rồi sự hưng thịnh và phát triển của nó đã khô cạn và biến mất cùng với con sông Zwin.

Trong khi đó, thành phố Antwerp vẫn nối kết với thế giới qua sông Scheldt, thừa kế ngôi vị của Bruges, trở thành trung tâm kinh tế mạnh nhất Tây Âu. Sự phồn thịnh ngày ấy vẫn còn hiện rõ cho tới bây giờ như Đại Thánh đường của Antwerp vẫn in hình lên cả một khoảng trời lớn. Và điều còn gây ấn tượng hơn cho vị khách đầu tiên là một dãy nhà lớn của Grote Markt cao đến năm, sáu, bảy tầng trên những lớp đá cuội. Thậm chí chúng còn cao hơn bởi lối kiến trúc mảnh khảnh theo hình xoắn ốc cùng những ô cửa sổ thiết kế theo kiểu hình bút chì vươn lên trời cao. Mặc dù sự xuất hiện của đường hàng không, xe lửa cùng những phương tiện chuyên chở gắn động cơ đã làm giảm bớt những lợi thế địa lý của nó song Antwerp vẫn còn là một người hùng đầy quyền lực về kinh tế. Nó vẫn là thủ đô kim cương của thế giới, bến cảng giàu mạnh trên dòng sông Scheldt vẫn hoạt động cả ngày lẫn đêm.

Những câu chuyện đối lập của Bruges và Antwerp gợi mở một thông điệp đơn giản: nếu bạn muốn trở nên giàu có thì việc tăng cường sợi dây liên kết với thế giới bên ngoài là một điều khôn ngoan. Nếu bạn không thích thay đổi gì hết thì tốt nhất là bạn nên muốn một bến cảng tù đọng. Nếu bạn muốn được giàu có mà lại không muốn phải thay đổi điều gì thì bạn sẽ phải thất vọng đấy.

Có một vài thú vui tôi thích hơn là việc chỉ ngồi ngấu ngiến những miếng thịt chiên giòn nóng hôi hám ngập cùng nước sốt mayonnaise và hạ nhiệt bằng một cốc bia sủi bọt láng láng bốc lên đến tận đầu. Tất nhiên, là một nhà kinh tế, tôi có thiên hướng suy ngẫm về hệ thống thương mại của thế giới như tôi vẫn thường làm như vậy hơn. Thịt chiên giòn của nhà hàng Frituur Số 1 đơn giản

không thể tìm thấy ở một cửa hàng thứ hai nào trên thế giới. Nhưng một ly bia Duvel để làm tan đi hương vị của nó thì bạn chẳng khó khăn gì mà không mua được ở thủ đô Washington cả. Có thể giá của nó sẽ đắt gấp đôi nhưng hương vị của nó thì vẫn quyến rũ trong từng giọt và tất nhiên nó vẫn chiếm ưu lực mạnh mẽ không kém. Vì vậy, khi tôi đang ở Antwerp, ngồi ngoài Grote Markt và nhâm nhi một ly Duvel, tôi vẫn không thể không cảm thấy thoáng chút buồn vì cảm giác say chệnh choạng này đã bị sự sẵn có nơi thành phố quê nhà của tôi làm cho giảm giá trị đi. Tất nhiên, khi ở Washington và tỉnh táo, tôi chỉ có thể tán tụng những thương nhân tài ba dám nghĩ dám làm đã mang loại bia từ phương xa như Duvel, Chimay và Maredsous 10 đến tận cửa nhà tôi, tôi còn mong chờ tới lúc họ nhập khẩu cả bia Westmalle Trippel38 nữa cơ. Sự biểu hiện rõ ràng nhất của sự liên kết ngày càng tăng giữa các nền kinh tế trên thế giới là sự sẵn có của những sản phẩm nhập ngoại ở những nơi rất quen thuộc. Nó vừa là phúc, vừa là họa: là phúc bởi giờ đây, người ta có thể thưởng thức nhiều loại hương vị của các loại đồ ăn thức uống mà không phải lê bước đi đâu xa xôi cả. Nó là họa là bởi khi bạn đi du lịch bạn có thể tìm thấy những đất nước xa xôi lại có vẻ gì đó rất thân quen. Từ cửa hàng ăn nhanh McDonalds ở Matxcova cho tới quán cà phê Starbucks ở Thượng Hải, chúng không phải là giống hệt nhau hay sao? Cả thế giới trở nên một đồng cao ngất những thứ gọi là quốc tế hóa. Việc buôn bán với những vùng đất của các lãnh thổ khác một thời là đặc quyền của Florence, Venice và Bruges giờ đây đã lan ra khắp mọi ngõ ngách trên hành tinh này.

Nếu bạn mất quá nhiều thời gian ở sân bay, các khách sạn hay các thủ đô thì bạn sẽ dễ dàng cảm thấy như thế; nhưng chúng ta đang sống trong một thế giới lớn và đa dạng. Bạn có thể ghé qua quán Starbucks ở Thượng Hải, nhưng Starbucks không phải là tất cả của Thượng Hải và Thượng Hải không phải là tất cả của Trung Quốc. Thế giới còn phải đi một con đường dài trước khi nó được thực sự “toàn cầu hóa”, nếu chúng ta hiểu từ này là “giống nhau ở mọi nơi”. Không nghi ngờ gì nữa, chúng ta đang trong quá trình đó. Nghiên cứu nhà sinh học Edward O. Wilson, tôi khám phá ra rằng trong vài chục thế hệ nữa thôi, tất cả loài người rồi sẽ đều “giống nhau” theo nghĩa là dù có ở London hay Thượng Hải hay Matxcova hay Lagos thì bạn cũng đều tìm thấy sự pha trộn về sắc tộc. Hay nhìn theo một quan điểm khác, sự đa dạng của con người sẽ là điều chưa từng bao giờ xảy ra: khi quá trình này diễn ra nhanh hơn, “nhiều sự pha trộn màu da, đặc điểm chủng tộc, tài năng hoặc những dấu hiệu khác do gen quy định giờ đây đang xuất hiện nhiều hơn bao giờ hết.” Riêng bản thân tôi thấy cả hai dự đoán đều rất đáng được khuyến khích, trong khi những người khác lại thấy rằng chúng thật nguy hiểm.

Điều tương tự cũng đúng với những nền văn hóa, công nghệ, hệ thống kinh tế và hàng loạt những sản phẩm sẵn có. Một mặt, chúng sẽ ngày càng giống nhau trên toàn thế giới; mặt khác, ở một nơi nào đó, chúng sẽ biểu hiện những khác biệt đa dạng và kích thích những sự pha trộn mới, như ai đó thích món xào Ethiopia ở thủ đô Washington, món sashimi Nhật Bản ở Antwerp hay món thịt cà ri Bangladesh ở London sẽ sẵn sàng làm chứng. Giống như việc hòa hợp chủng tộc, quá trình hội nhập kinh tế và văn hóa không phải công việc một sớm một chiều đã có thể giải quyết được. Hơn nữa, những ý tưởng mới cùng công nghệ tiên tiến đang đến với chúng ta hàng ngày hàng giờ. Toàn cầu hóa sẽ không bao giờ đồng nhất những gì chúng ta có, càng không như vậy khi những sáng kiến mới luôn xuất hiện và đang thêm những gia vị tươi mới vào quá trình pha trộn hội nhập kinh tế từ từ này. Những ai lo sợ về sự giống nhau như đúc trên toàn cầu phải nhớ rằng các ý tưởng mới, dù được hoan nghênh hay không thì chúng cũng luôn xuất hiện nhanh hơn quá trình hòa trộn.

Nhưng có lẽ bằng cách bàn về vấn đề văn hóa và chủng tộc dường như tôi đang vượt ra khỏi chuyên môn của tôi thì phải. Do vậy, tôi sẽ quay trở lại phạm vi kinh tế học, nơi tôi có “lợi thế so sánh”.

Lợi thế so sánh là nền tảng tư duy của các nhà kinh tế học về thương mại. Hãy nhìn nhận nó như thế này: ai viết về kinh tế hay hơn, tôi hay E. O. Wilson³⁹? Giáo sư Wilson là “một trong những nhà tư tưởng vĩ đại nhất của thế kỷ XX” và “được coi như một trong những

nhà bác học vĩ đại nhất thế giới hiện còn sống” theo bìa cuốn sách *Consilience* (Sự trùng hợp) của ông. Chương về khoa học xã hội được ông viết sau khi phỏng vấn những nhà kinh tế nổi tiếng nhất trên thế giới. Kết quả là ông đã thu được những giải thích chuyên môn rất sâu sắc và đa chiều và chúng đã hé mở cho tôi bao điều tôi còn ngỡ ngàng về bộ môn này. Sự thật là E. O. Wilson là một nhà kinh tế giỏi hơn tôi.

Vậy tôi biết rằng tôi đã thua ông. Tại sao lại còn viết sách về kinh tế khi giáo sư Wilson có thể cho ra một quyển sách hay hơn nữa? Câu trả lời là lợi thế so sánh. Do lợi thế so sánh là Giáo sư Wilson chưa viết quyển sách nào về kinh tế, và tôi khá tự tin mà cho rằng ông sẽ không bao giờ viết cả.

Chúng ta có được ý tưởng về lợi thế so sánh là nhờ “ngôi sao” của Chương 1, đó là David Ricardo. Nếu Wilson và tôi đều coi Ricardo như một nhân viên đặc vụ thì có thể ông ấy sẽ khuyên chúng tôi như sau: “Tim, nếu anh viết sách về sinh học thì anh sẽ không thể bán được quá một quyển một năm, mà quyển duy nhất ấy cũng là do vợ anh mua chứ ai”. Chuyên ngành kinh tế của anh cũng tạm ổn và chúng tôi dự đoán anh sẽ tiêu thụ được khoảng 25.000 bản mỗi năm. Giáo sư Wilson, ông sẽ chỉ bán được 500.000 cuốn sách về kinh tế mỗi năm mà thôi, vậy tại sao không chuyên sang đề tài sinh học để tâu tán 10 triệu bản?” E.O Wilson là một cây bút kinh tế giỏi hơn tôi đến hàng chục lần nhưng theo lời khuyên của Ricardo, nếu ông chuyên về sinh học ông sẽ thành công hơn tôi gấp mười triệu lần. Ở mức độ cá nhân, lời khuyên của Ricardo là điều mà ai cũng hiểu được: E. O. Wilson nên chọn lựa nghề nghiệp mà không tính xem ông giỏi hơn tôi trong lĩnh vực gì, thay vào đó nên quan tâm đến việc ông làm gì là tốt nhất. Trong khi đó, tôi cũng được khuyên là nên kiếm cơm bằng việc viết sách về kinh tế, không phải bởi tôi là nhà kinh tế học tài ba nhất trên thế giới mà bởi đó là công việc mà tôi có thể làm tốt nhất.

Lời khuyên của Ricardo trở nên gây tranh cãi nhiều hơn khi chúng ta bàn đến việc thương mại mua bán với Trung Quốc. Các nhà bảo hộ thốt lên: “Luơng của người dân Trung Quốc thấp hơn của chúng ta rất nhiều”. “Họ có thể làm ra ti vi, đồ chơi, quần áo và tất cả mọi thứ hàng hóa khác rẻ hơn chúng ta nhiều. Chúng ta nên bảo hộ những nhà sản xuất trong nước bằng cách đánh thuế lên sản phẩm của Trung Quốc - hoặc có lẽ là ra lệnh cấm nhập khẩu.” Và chúng ta đã làm như vậy. Hoa Kỳ bảo vệ lợi ích cho các công ty Hoa Kỳ (nhưng không phải là người Mỹ) bằng cách ngăn chặn nhập khẩu thông qua luật “chống phá giá”. Theo luật này thì phá giá là việc bán rẻ hàng hóa. Nhưng sự thật là đó không phải là phá giá, mà là cạnh tranh. Ví dụ, ai là người được lợi khi hàng hóa của Trung Quốc bị cấm bởi nó có giá thấp “một cách không công bằng”? Có lẽ là các nhà sản xuất Hoa Kỳ. Tất nhiên là không phải những người tiêu dùng Hoa Kỳ rồi. Trong khi đó, rất nhiều người dân châu Âu không đủ tiền để mua những chiếc ti vi lớn với hình ảnh sắc nét, âm thanh trung thực bởi Liên minh châu Âu đang ra sức ngăn chặn sự xâm nhập của cơn bão hàng Trung Quốc. Thép, hiện nay đang được Trung Quốc sản xuất nhiều hơn cả Hoa Kỳ và Nhật Bản cộng lại, là mặt hàng bị Hoa Kỳ đánh thuế bất hợp pháp. Thậm chí họ còn bảo hộ nông nghiệp của họ nhiều hơn nữa.

Việc ngăn chặn các sản phẩm mà lẽ ra đã là một cơn lũ hàng hóa nước ngoài với giá rẻ làm cho ngành công nghiệp trong nước của chúng ta bị nhấn chìm thì có cần thiết không? Không hề. Hoa Kỳ nên sản xuất ra các hàng hóa và dịch vụ bằng cách dùng phí thời gian bản khoản xem mình có thể đưa ra những sản phẩm nào rẻ hơn Trung Quốc mà hãy tập trung vào những gì mình có thể làm tốt nhất.

Ricardo hiểu rằng các rào cản thương mại - cho dù chúng là tiền hỗ trợ cho các nông dân của chúng ta, quy định về ngành dệt may hay thuế đánh vào ti vi thì chúng cũng đều làm cho cả chúng ta lẫn Trung Quốc bị thiệt. Cũng chẳng thành vấn đề nếu Trung Quốc thực sự cừ hơn chúng ta trong việc làm ra mọi thứ: họ nên sản xuất những gì xuất khẩu đem lại hiệu quả nhất cho nền kinh tế của họ. Trong khi đó, chúng ta, mặc dù (rất rõ ràng) bị thiệt đủ đường thì cũng nên sản xuất những gì mà chúng ta có điểm yếu ít nhất. Lý luận cũng tương

tự như khi bộ óc Ricardo nói cho tôi và E. O. Wilson: tôi có thể kém hơn trong mọi lĩnh vực, nhưng tôi vẫn nên trung thành với các cuốn sách về kinh tế trong khi E. O. Wilson thì chọn ngành sinh học. Song, các rào cản đối với thương mại cũng là những rào cản đối với sự sắp xếp theo lẽ thường này.

Một ví dụ có thể giúp thuyết phục những người chưa đồng tình. Hãy thử tưởng tượng một công nhân Mỹ có thể làm ra một chiếc máy khoan trong nửa giờ, hoặc một chiếc ti vi màn hình phẳng trong một giờ. Một công nhân Trung Quốc có thể làm ra chiếc máy khoan trong 10 phút và ti vi màn hình phẳng trong 20 phút. Người công nhân Trung Quốc rõ ràng là “E. O. Wilson trong ngành sản xuất”. (Cũng phải nói thêm rằng con số năng suất lao động trong ví dụ này không những được hư cấu mà còn hoàn là không tưởng. Thật đáng buồn cho người Trung Quốc, những công nhân ở những nước đang phát triển có năng suất lao động kém hơn nhiều so với những công nhân ở các nước phát triển. Sở dĩ họ có thể cạnh tranh được là vì họ bị trả lương thấp hơn nhiều mà thôi; thực tế, mối quan hệ giữa mức lương thấp và năng suất lao động không cao là rất gần.)

Nếu Trung Quốc và Hoa Kỳ không trao đổi thương mại thì ở Hoa Kỳ sẽ mất 90 phút để sản xuất ra một chiếc ti vi màn hình phẳng và một chiếc máy khoan để treo nó lên tường. Còn ở Trung Quốc, ti vi và máy khoan có thể làm ra trong nửa giờ đồng hồ. Nếu các nhà bảo hộ ở tay thì mọi thứ vẫn sẽ y nguyên như vậy.

Nếu không có các rào cản thương mại thì chúng ta có thể làm ăn với nhau và đem lại lợi nhuận cho cả hai bên. Công nhân Trung Quốc làm ra hai chiếc ti vi trong 20 phút, và công nhân Mỹ làm ra hai chiếc máy khoan trong một giờ. Đổi một chiếc máy khoan lấy một chiếc ti vi và cả hai chúng ta đều được lợi hơn là khi họ bắt đầu làm, giúp họ tiết kiệm 1/3 thời gian. Tất nhiên, vì năng suất hơn nên công nhân Trung Quốc có thể kết thúc công việc sớm hơn và kiếm được nhiều tiền hơn; nhưng điều đó không có nghĩa là công nhân Mỹ bị lỗ trong thương mại. Hoàn toàn ngược lại.

Đúng là nếu công nhân Trung Quốc xin làm thêm giờ thì cô ấy có thể làm hết công việc của mình cộng với cùng số lượng công việc mà công nhân Mỹ sẽ làm trong cả tuần. Nhưng tại sao cô ấy lại “hào phóng” quá đáng như vậy? Trung Quốc không xuất khẩu ti vi sang Mỹ do lòng tốt của họ mà bởi chúng ta có sự trao đổi - thậm chí, với trường hợp những chiếc máy khoan già định của chúng ta thì người Trung Quốc cũng giỏi hơn chúng ta trong việc chế tạo ra chúng.

Ngược lại với quan niệm của nhiều người, đơn giản là không thể trao đổi thương mại để làm mất tất cả việc làm của chúng ta để nhập khẩu mọi thứ từ bên ngoài vào mà chẳng xuất khẩu đi cái gì. Nếu chúng ta làm thế thì chúng ta lấy đâu ra tiền để mua những thứ hàng nhập khẩu đó chứ. Để mua được hàng nhập khẩu, ai đó ở Mỹ phải làm ra cái gì đó để bán ra thế giới bên ngoài.

Lẽ ra điều này phải rõ như ban ngày, nhưng vì một lý do nào đấy nó lại không như vậy. Hãy nghĩ tới những công nhân Mỹ. Giả dụ ở Pittsburgh sản xuất ra những chiếc máy khoan đó. Họ được trả lương bằng đô-la. Nhà máy được thuê bằng đô-la. Hóa đơn điện thoại, điện cho thấp sáng và chạy động cơ cũng được yêu cầu phải trả bằng đô-la. Nhưng những chiếc máy khoan được xuất sang Trung Quốc và được bán ở trong nước hoặc được sử dụng để tạo ra hàng hóa trên đất Trung Quốc, bằng đơn vị nhân dân tệ của Trung Quốc. Chi phí sản xuất được tính bằng đô-la, doanh thu cũng bằng đô-la. Ở đâu đó, người ta phải đổi nhân dân tệ thành đô-la để trả lương cho các công nhân ở Pittsburgh, nhưng tất nhiên chẳng có quá trình màu nhiệm nào có thể đổi ngược đô-la sang nhân dân tệ. Điều duy nhất có thể thực hiện là cho một nhà nhập khẩu ở Hoa Kỳ đưa ra đô-la để đổi lấy nhân dân tệ và anh ta sẽ dùng chúng để mua hàng nhập khẩu. Xuất khẩu trả cho nhập khẩu.

Điều khá ngạc nhiên cho một số người là kinh tế học lại là về sự liên kết qua lại của mọi thứ: hàng hóa và tiền bạc không tự nhiên sinh

ra và cũng không tự nhiên mất đi. Không ai sống ngoài nước Mỹ lại chấp nhận sự chi trả bằng đô-la nếu Hoa Kỳ không xuất khẩu hàng hóa mà người ta có thể mua được bằng đô-la.

Trong một thế giới phức tạp hơn, đồng đô-la, nhân dân tệ, máy khoan và ti vi sẽ không được trao đổi trực tiếp cho nhau. Chúng ta bán máy khoan cho Ả Rập, người Ả Rập lại bán dầu lửa cho Nhật Bản, Nhật Bản bán robot cho Trung Quốc, và Trung Quốc bán ti vi cho chúng ta. Chúng ta có thể tạm thời vay tiền - hiện Hoa Kỳ đang làm như vậy - hoặc chúng ta sản xuất những tài sản cố định như nhà máy sản xuất máy khoan và bán những nhà máy này thay vì bán máy khoan. Nhưng dòng lưu thông của đơn vị tiền tệ cuối cùng rồi cũng sẽ cân bằng. Hoa Kỳ chỉ có thể mua được hàng nhập khẩu nếu rốt cuộc chúng ta cũng sản xuất ra hàng xuất khẩu để có tiền trả cho chúng; điều này đúng với bất kỳ quốc gia nào.

Một ví dụ mạnh hơn có thể giúp làm sáng tỏ vấn đề hơn nữa. Hãy nghĩ tới một quốc gia có chính phủ rất thích chế độ tự cung tự cấp. Bộ trưởng Bộ Thương mại và Công nghiệp tuyên bố: “Chúng ta cần phải khuyến khích nền kinh tế trong nước”. Vì vậy, chính phủ nghiêm cấm tất cả hàng nhập khẩu và tổ chức tuần hành dọc các vùng duyên hải để chống buôn lậu. Một hiệu ứng sẽ là người ta đã hết sức nỗ lực để sản xuất ra những mặt hàng mà trước đây được nhập khẩu. Tất nhiên, điều này là sự khích lệ đối với nền kinh tế trong nước. Nhưng một hiệu ứng khác nữa sẽ là tất cả các ngành phục vụ xuất khẩu sẽ nhanh chóng tàn lụi và biến mất. Tại sao? Bởi vì ai còn muốn sử dụng thời gian và tiền bạc để sản xuất ra hàng xuất khẩu để đổi lấy đơn vị ngoại tệ nếu họ không được phép dùng ngoại tệ mua hàng nhập khẩu nữa? Trong khi một phần của ngành kinh tế trong nước được khuyến khích thì phần còn lại lại bị làm cho què cụt đi. Chính sách “không nhập khẩu” cũng chính là chính sách “không xuất khẩu”. Thực ra, một trong những định lý quan trọng nhất của lý thuyết thương mại, định lý Lerner, được đặt theo tên của nhà kinh tế Abba Lerner, đã được chứng minh vào năm 1936 rằng thuế đánh vào hàng nhập khẩu đúng bằng với thuế đánh vào hàng xuất khẩu. Định lý của Lerner cho chúng ta biết rằng việc hạn chế ti vi nhập khẩu từ Trung Quốc để bảo vệ việc làm cho những người dân Mỹ trong ngành sản xuất này cũng tương tự việc hạn chế xuất khẩu máy khoan của Mỹ để bảo vệ việc làm cho những người dân Mỹ trong ngành sản sự không hề tranh giành với ngành tương tự của Trung Quốc; mà là nó cạnh tranh với chính ngành máy khoan của nước mình. Nếu ngành công nghiệp sản xuất máy khoan hoạt động hiệu quả hơn thì ngành công nghiệp ti vi sẽ không thể sống sót nổi. Cũng giống như trường hợp nghề nghiệp rất hứa hẹn của E.O. Wilson là phóng viên kinh tế sẽ không bao giờ có thể trở thành sự thực trước tài năng vượt trội khi làm một nhà bác học của ông.

Tất nhiên, điều này làm cho chúng ta nhìn nhận vấn đề rào cản thương mại dưới một góc độ khác. Nhưng nó cũng không chứng minh rằng rào cản thương mại tạo nên sự bất lợi. Suy cho cùng, chả nhẽ lợi ích của chúng đối với ngành công nghiệp sản xuất ti vi Hoa Kỳ lại không lớn hơn sự đe dọa đối với ngành sản xuất máy khoan của đất nước này hay sao? Lý thuyết của Ricardo về lợi thế so sánh cho chúng ta biết rằng câu trả lời là không. Như chúng ta đã biết, dưới chế độ thương mại tự do, cả công nhân Trung Quốc lẫn công nhân Mỹ đều có thể ngừng làm việc sớm hơn dưới chế độ thương mại hạn định mà vẫn sản xuất ra một lượng hàng hóa như thế.

Câu trả lời theo lẽ thường dựa trên những kinh nghiệm thực tế cũng là không: hãy so sánh Triều Tiên với Hàn Quốc, hoặc Áo với Hungary. Trên con đường khó khăn để chứng minh việc mở cửa thông thoáng nền kinh tế thì tốt hơn nhiều là đóng cửa hạn chế nó. Đơn giản chúng ta chỉ cần nhắc lại rằng năm 1990, ngay sau khi bức tường Berlin sụp đổ, trung bình một người Áo giàu gấp hai cho đến sáu lần một người Hungary (tuỳ vào việc bạn dựa trên những tiêu chí so sánh nào). Nói chung, người Hàn Quốc đều giàu có trong khi nói chung người Triều Tiên thì gần như chết đói. Triều Tiên trở nên cô lập và cách biệt đến nỗi chẳng biết được họ nghèo đến đâu vì thật khó để tiếp xúc và tiến hành đo đạc và nghiên cứu.

Các rào cản thương mại sẽ luôn luôn gây hại nhiều hơn là đem lợi ích đến, không chỉ cho nước là đối tượng của rào cản thương mại mà còn cho chính quốc gia áp dụng chúng. Dù những quốc gia khác có hạn chế thương mại với chính họ thì chúng ta cũng chẳng được lợi lộc gì. Nhà kinh tế vĩ đại Joan Robinson đã từng một lần châm biếm rằng bởi những người khác đã ném đá vào cảng của họ rồi nên chẳng có lý do gì mà họ lại ném đá vào cảng của chúng ta nữa. Khi con sông Zwin không còn chảy nữa thì các cư dân của Bruges chắc chắn đã nhận ra được sự thật tương tự hàng nhiều thế kỷ nay rồi.

Song, tất cả những điều này cũng không nhằm mục đích nói rằng thương mại tự do là tốt cho tất cả mọi người. Sự cạnh tranh của những sản phẩm rẻ hơn và tốt hơn không thể làm cho mọi ngành công nghiệp trong nước của chúng ta rơi vào phá sản, bởi nếu thế thì chúng ta đã chẳng có tiền mà mua hàng nhập khẩu về. Nhưng thương mại tự do có thể làm thay đổi trạng thái cân bằng của nền kinh tế. Trở lại ví dụ về ti vi và máy khoan, mặc dù người Trung Quốc giỏi hơn trong việc sản xuất cả máy khoan và ti vi thì chúng ta vẫn sản xuất máy khoan khi trao đổi thương mại với Trung Quốc. Thực ra, chúng ta sản xuất gấp đôi số lượng máy khoan so với trước đây, nhưng ngành công nghiệp sản xuất ti vi thì thực sự đã bị đánh bại. Tốt cho ngành công nghiệp máy khoan và hại cho ngành công nghiệp ti vi. Nhiều người sẽ bị mất việc. Họ sẽ cố gắng học các kỹ năng mới để có được thuê làm việc trong ngành sản xuất máy khoan, điều mà nói thì dễ hơn là làm. Nói chung, Hoa Kỳ sẽ được lợi, nhưng một số người sẽ bị đẩy ra, những người thua cuộc này sẽ nguyên rủa thương mại tự do và yêu cầu sự hạn chế nhập khẩu ti vi từ nước ngoài vào, mặc dù giờ đây chúng ta biết rằng họ có thể làm tương tự bằng cách đòi hạn chế việc xuất khẩu máy khoan ra nước ngoài.

Thậm chí nhà sử học đáng trí nhất cũng sẽ không quên được cuộc nổi loạn Luddite ở Anh quốc. Phong trào này bắt đầu vào năm 1811 từ miền Trung nước Anh, một sự phản đối kịch liệt của những công nhân nhà máy dệt có tay nghề cao đối với sự cạnh tranh của những công nghệ mới nhất: máy dệt tự động và máy xén tự động. Những người nổi loạn đã tổ chức rất bài bản, sau đó họ đập phá nhà xưởng và máy móc (còn gọi là “phong trào phá máy”) và biểu tình chống lại hệ thống mới rất kinh tế này. Ngược lại với những mẫu côn đồ hung hãn thời hiện đại đến mức không thể tưởng tượng nổi, những công nhân Luddite này đã phản ứng đúng đắn trước sự đe dọa thực sự đến kế sinh nhai của họ.

Vậy, có phải sự biến đổi về công nghệ đã làm hại đến con người không? Không nghi ngờ gì về điều này. Nó có làm cho nước Anh nổi chung trở nên nghèo đi không? Một quan điểm thật buồn cười. Không cần giảm thiểu những mất mát thực tế của những người bị mất việc, thì rõ ràng những tiến bộ về công nghệ cũng đã mang đến cho chúng ta nhiều lợi ích hơn.

Thương mại có thể coi như là một dạng khác của công nghệ. Ví dụ, nhà kinh tế học Milton Friedman đã thấy rằng có hai cách cho nước Mỹ sản xuất ô tô: họ có thể sản xuất chúng ở Detroit hoặc Iowa. Làm ra chúng ở Iowa sẽ tận dụng một loại công nghệ đặc biệt có thể biến lúa mì thành những chiếc Toyota. Đó là đụn giã hủy chất lúa mì lên thuyền và chờ chúng ra Thái Bình Dương. Không lâu sau đó, nó sẽ trở về và mang theo trên mình những chiếc Toyota. Công nghệ được sử dụng để biến lúa mì thành ô tô từ Thái Bình Dương đó có tên gọi là “Nhật Bản”, nhưng nó cũng chỉ giống như một nhà máy sinh học trong tương lai nổi trên đảo Hawaii mà thôi. Nhưng dù được sản xuất bằng cách nào đi chăng nữa thì những công nhân tự động hóa ở Detroit đều đang cạnh tranh trực tiếp với những nông dân ở Iowa. Sự hạn chế nhập khẩu ô tô Nhật Bản sẽ tạo điều kiện cho những công nhân kia nhưng lại làm hại những nông dân này: chúng chính là điều tương tự như “phong trào phá máy” xưa kia.

Trong một xã hội văn minh song luôn thay đổi này thì phương án giải quyết là không ngăn cấm những công nghệ mới và hạn chế thương mại. Chúng ta cũng không nên thờ ơ trước những hoàn cảnh khó khăn của những người bị mất việc làm do công nghệ mới,

thương mại hay bất kỳ lý do nào khác. Mà hãy cho phép những tiến bộ được tiếp tục và cố gắng giúp đỡ và đào tạo lại những công nhân phải chịu thiệt thòi bởi quá trình này.

Có lẽ điều này nghe cũng hơi tàn nhẫn. Suy cho cùng thậm chí một người muốn có việc làm và không thể tìm được việc làm cũng đều đang phải chịu một bi kịch của riêng mình rồi. Nhưng những nhóm người có cùng lợi ích trong xã hội - những người chống lại thương mại tự do vì lợi nhuận của chính họ đã thổi phồng quá đáng những hiệu ứng của thương mại. Từ năm 1993 đến 2002, gần 310 triệu người ở Mỹ đã bị mất việc làm. Cùng thời gian này, cũng có hơn 327 triệu người có thêm việc làm. Như vậy, năm 2002 so với năm 1993 có thêm gần 18 triệu người có việc làm. Mỗi một người trong số 310 triệu người mất việc đều cần sự cảm thông và giúp đỡ dù điều này có liên quan đến cạnh tranh nước ngoài hay không. Thương mại hay không thương mại thì lúc nào một nền kinh tế cũng vừa đồng thời làm biến mất lại vừa tạo ra công việc. Nhưng toàn cầu hóa có phải là một điều tốt không?

Một điều cần phải nói rằng là thương mại làm cho Hoa Kỳ ngày càng trở nên giàu có hơn. Tiếp theo là toàn cầu hóa là một điều tốt. Muốn xem xét tất cả những lý luận về toàn cầu hóa cho công bằng thì có lẽ phải cần đến cả một quyển sách. Trong một chương ngắn như thế này thì chỉ đủ thời gian để giải quyết hai sự phân nan thông thường về toàn cầu hóa mà thôi. Thứ nhất là toàn cầu hóa gây ảnh hưởng xấu cho hành tinh này; thứ hai, toàn cầu hóa không tốt cho những người nghèo. Đầu tiên chúng ta nên nói rõ ràng hơn về khái niệm toàn cầu hóa mà không bàn đến khía cạnh chuyên môn, thậm chí gạt những hiện tượng phi kinh tế như sự lan tràn ti vi Mỹ, âm thực Ấn Độ hay võ đạo Nhật Bản sang một bên thì cũng có rất nhiều hiện tượng hội nhập kinh tế quốc tế ngoài hiện tượng thương mại ra. Tôi sẽ liệt kê ít nhất là năm vấn đề đặc trưng: thương mại hàng hóa và dịch vụ; dân nhập cư; sự trao đổi kiến thức kỹ thuật; “đầu tư trực tiếp nước ngoài”; hoặc xây dựng hoặc mua lại những nhà máy hoặc công ty ở nước ngoài và đầu tư xuyên biên giới vào những tài sản tài chính như cổ phiếu, trái phiếu. Nhiều cuộc thảo luận về toàn cầu hóa đã nhắm lẫn những hiện tượng này. Trước nguy cơ đơn giản chúng quá đáng, hãy để riêng ba khái niệm sau sang một bên: nhập cư, trao đổi công nghệ và đầu tư xuyên biên giới các tài sản tài chính. Không phải bởi những hiện tượng này không quan trọng mà vì chúng không phải là những gì người ta có xu hướng nghĩ đến khi bàn về vấn đề toàn cầu hóa. Nhập cư là một đề tài gây tranh cãi với nhiều lý do mà nói chung là do sự bài ngoại và tính ích kỷ. Mặt khác, một số ít người phản đối sự lan tràn của những bí quyết khoa học và kỹ thuật hòa bình. Đầu tư xuyên biên giới vào những tài sản tài chính là một chủ đề gây khá nhiều tranh luận về chuyên môn giữa các nhà kinh tế. Chúng là cơ hội lớn cho cả người giàu và người nghèo nhưng cũng đồng thời là thời cơ đem đến mối nguy hiểm. Để tiết kiệm “đất”, chúng ta sẽ không bàn gì thêm về ba xu hướng này.

Đối với hầu hết các mục đích, khi người ta tranh luận về toàn cầu hóa, họ thường nói về hai xu hướng tồn tại: nhiều thương mại hơn và nhiều đầu tư trực tiếp hơn từ những công ty của các quốc gia giàu có, ví BIA, THỊT RÁN VÀ TOÀN CẦU HÓA | 291 dụ như việc xây dựng những nhà máy tại các nước kém phát triển. Một tỷ lệ lớn đầu tư trực tiếp cho những nước nghèo được tính toán nhằm tạo ra của cải vật chất đem về cho các nước giàu. Trong khi điều này vẫn luôn là sự thật thì cả thương mại và đầu tư nước ngoài vẫn có mối quan hệ chặt chẽ với nhau. Người ta đều nhận thấy rằng đầu tư nước ngoài là có lợi cho sự tăng trưởng kinh tế của những nước nghèo. Đó là cách lý tưởng để họ tạo ra việc làm, học hỏi được những kỹ thuật đột phá mà không phải dùng đến những đồng tiền hiếm hoi của mình. Không giống như đầu tư vào cổ phiếu, tiền tệ, hay trái phiếu, đầu tư nước ngoài trực tiếp không thể nhanh chóng bị thu hồi bất ngờ được. Theo như phóng viên kinh tế Martin Wolf từng nói, đó là “những nhà máy không biết đi”. Mặc dù thương mại cùng với đầu tư ở những nước nghèo đã tăng nhanh trong những năm vừa qua nhưng chúng ta nên nhấn mạnh rằng cả thương mại và đầu tư nước ngoài đều chủ yếu diễn ra giữa các nước giàu với nhau chứ không phải giữa nước giàu và nước nghèo. Có lẽ mọi người sau khi nhìn vào những đôi giày Nike

sẽ thừa nhận rằng mọi quá trình sản xuất đều được tiến hành ở Indonesia và Trung Quốc. Tuy nhiên, người ta còn dùng nhiều tiền hơn thế để nhập khẩu rượu vang từ Australia, thịt lợn từ Đan Mạch, bia từ Bỉ, bảo hiểm từ Thụy Sĩ, các trò chơi trên máy tính từ Anh, xe hơi từ Nhật Bản và máy tính từ Đài Loan, tất cả đều được chuyên chở trên những con tàu đóng tại Hàn Quốc. Những quốc gia giàu có này hầu như đều chỉ buôn bán trao đổi với nhau mà thôi. Trung Quốc hùng mạnh, với quy mô chiếm 1/4 dân số thế giới lại chỉ chiếm chưa đầy 4% tổng hàng xuất khẩu của thế giới. Mexico, một quốc gia với hơn 100 triệu dân, với hiệp định thương mại tự do với cường quốc mạnh nhất thế giới là Hoa Kỳ, và trong tình thế thương mại đang phát triển nhanh chóng khi nền kinh tế Hoa Kỳ đang phát triển nóng vào năm 2000, nhưng mức xuất khẩu vẫn không hơn nổi “gã trai phong lưu” là quốc gia Bỉ nhỏ bé. Trong khi đó, Ấn Độ vẫn chưa đi đến đâu cả, với hơn 1 tỷ dân mà chỉ đạt con số xuất khẩu khiêm tốn là dưới 1% của thế giới. Tất cả những con số này đều đề cập những hàng hóa hữu hình: nếu bạn nhìn vào những dịch vụ thương mại, mặc dù tính cả dịch vụ “xa bờ” thì thậm chí các nước phát triển còn ít tham gia hơn nữa.

Thế còn các nước nghèo thì sao? Thật đáng buồn cho họ, những nước giàu làm ăn với họ quá ít, trong khi thương mại đang không ngừng mở rộng ở mọi nơi trên thế giới thì những nước nghèo nhất bị bỏ rơi lại đằng sau. Số hàng khu vực Bắc Mỹ nhập từ những nước kém phát triển nhất chỉ chiếm có 0,6% tổng số hàng xuất khẩu vào năm 2000, giảm 0,8% vào năm 1980. Nhưng còn tệ hơn nữa, con số nhập khẩu của các nước Tây Âu từ những quốc gia kém phát triển nhất là 0,5% năm 2000, giảm một nửa so với 1% vào năm 1980. Đối với Nhật Bản, con số này là 0,3% và 1%. Và cộng tất cả những cường quốc trên thế giới lại với nhau thì tổng sản phẩm nhập khẩu của họ từ những quốc gia kém phát triển nhất là 0,6%, giảm so với con số 0,9% so với 20 năm trước đây. Đối với những nước nghèo thực sự thì tất nhiên vấn đề của họ không phải là sự tham gia quá đà của họ vào hệ thống thương mại thế giới. Câu chuyện tương tự cũng xảy ra đối với đầu tư nước ngoài.

Lý thuyết về lợi thế cạnh tranh, lẽ thường và cả kinh nghiệm, đều mách bảo chúng ta rằng thương mại có lợi cho sự tăng trưởng kinh tế. Đầu tư nước ngoài trực tiếp lại có mối liên hệ chặt chẽ với thương mại và nó cũng góp phần làm tăng trưởng kinh tế. Những quốc gia nghèo nhất đã mất cơ hội được hưởng những lợi ích này. Đây là một sự đơn giản hóa nhưng cũng là một điều công bằng. Mặc dù, trong cả hai trường hợp vẫn tồn tại những câu hỏi còn bỏ ngỏ: tác động của thương mại và đầu tư nước ngoài lên môi trường là gì? Tác động của đầu tư nước ngoài trực tiếp ở những nước nghèo đối với những người bị buộc phải chấp nhận những công việc bóc lột sức lao động, với đồng lương ít ỏi không đáng kể và điều kiện làm việc hết sức khắc nghiệt là gì?

Toàn cầu hóa là bảo vệ môi trường

Hãy đặt môi trường lên hàng đầu. Ở Chương 4 chúng ta đã thấy rằng khái niệm những tác động ngoại vi mà các nhà kinh tế đưa ra đã cho chúng ta một công cụ hiệu quả để đánh giá những đe dọa về sự tàn phá môi trường và phí phạt ngoại vi chính là giải pháp cho vấn đề này. Rất nhiều nhà kinh tế, mà có lẽ là hầu hết các nhà kinh tế, đều hiểu được những sự đe dọa này và muốn ra tay hành động để bảo vệ môi trường sống của chúng ta.

Song mối quan hệ giữa thương mại và sự phá hủy môi trường không thể đứng vững trước sự khảo sát tường tận. Có ba nguyên nhân cần quan tâm. Thứ nhất là “một cuộc chạy đua đến cùng”: các công ty đua nhau, đua nhau vượt ra nước ngoài để sản xuất hàng hóa dưới những luật lệ “dễ thở” hơn với chi phí rẻ hơn, trong khi nhiều chính phủ xui xẻo lại còn giúp đỡ họ bằng cách tạo ra những bộ luật “nhân đạo” đó nữa. Thứ hai là sự vận chuyển hàng hóa qua lại tiêu thụ những nguồn lực và gây ra ô nhiễm. Mối lo ngại thứ ba là nếu

thương mại khuyến khích tăng trưởng kinh tế thì nó cũng gây hại cho cả hành tinh này. Trong khi mỗi người đều có lý lẽ của riêng mình thì ý kiến cho rằng thương mại chỉ có tác động xấu cho môi trường là dựa trên lối tư duy ấu trĩ và thiếu cởi mở.

Nỗi lo ngại đầu tiên rằng thương mại tự do tạo nên những vấn đề cho môi trường bởi hàng hóa sản xuất ở nước ngoài được tuân theo những tiêu chuẩn về môi trường “khoan dung” hơn, hoặc thậm chí chẳng có tiêu chuẩn gì, nên được kiểm định chất lượng đầu tiên bằng cách chúng ta tự nhắc lại với chính mình rằng phần lớn trao đổi thương mại đều được thực hiện giữa các nước giàu có với nhau, những kẻ có những tiêu chuẩn tương tự về môi trường. Còn môi trường ở những nước nghèo thì sao? Nhà môi trường học Vandana Shiva đã biện hộ cho nhiều quốc gia như thế khi bà tuyên bố rằng “ô nhiễm chuyển từ người giàu sang người nghèo. Kết quả là một sự phân biệt chủng tộc về môi trường trên toàn cầu.” Sự lên án gay gắt - nhưng có đúng như thế không?

Theo lý thuyết thì đúng. Các công ty có thể sản xuất hàng hóa với giá rẻ hơn sẽ có lợi thế cạnh tranh. Họ có thể đi lại lần sâu dễ dàng hơn trong thế giới với chế độ thương mại tự do này. Vì vậy, “cuộc chạy đua đến cùng” có thể là một khả năng.

Nhưng một lần nữa, có những lý do để chúng ta hoài nghi rằng đó chỉ là điều tưởng tượng mà thôi. Những quy định về môi trường không phải điều đáng quan tâm, mà nhân công mới là vấn đề. Nếu như những tiêu chuẩn về môi trường của Hoa Kỳ thực sự nghiêm ngặt đến thế thì tại sao hầu hết những công ty gây ra nhiều ô nhiễm của họ lại chỉ dùng có 2% tổng doanh thu để giải quyết vấn đề ô nhiễm? Thậm chí hầu hết các công ty còn chi chưa đến con số ít ỏi ấy nữa kia. Khi các công ty bành trướng sang các nước khác là họ đang tìm kiếm nhân công rẻ chứ không phải là nơi ẩn náu cho sự ô nhiễm. Và các công ty không phải gây ra ô nhiễm cho vui; những kỹ thuật sản xuất hiện đại nhất thường có giá rẻ hơn và đồng thời ít gây ô nhiễm hơn. Ví dụ, việc sử dụng năng lượng hiệu quả vừa tiết kiệm chi phí vừa làm giảm ô nhiễm. Đây là lý do tại sao ở nhiều công ty hoạt động môi trường là một phần của việc kiểm duyệt chất lượng nói chung và sản xuất hiệu quả. Cho dù có thể giảm bớt một phần chi phí bằng cách cắt giảm một số khoản đầu tư nào đó cho môi trường, nhưng nhiều công ty vẫn xây dựng những nhà máy ở khắp nơi trên thế giới sử dụng những công nghệ sạch nhất, tiên tiến nhất từ các nước phát triển, chỉ bởi vì loại tiêu chuẩn đó tự nó đã có thể tiết kiệm được nhiều chi phí rồi. Như một sự tương đồng: nếu những con chip của một chiếc máy tính đã sử dụng 10 năm vẫn được sản xuất với số lượng lớn thì sẽ đơn giản hơn và rẻ hơn là làm mới những con chip khác, nhưng chẳng có ai quan tâm nữa. Giờ đây dù bạn muốn thì cũng khó mà mua được một chiếc máy tính cũ. Và tất cả những lý luận này đã loại bỏ khả năng các công ty muốn đưa ra các tiêu chuẩn cao về môi trường chỉ để làm hài lòng những công nhân và khách hàng của họ mà thôi.

Vậy, “một cuộc chạy đua đến cùng” có thể chỉ là trên lý thuyết; nhưng vẫn có những cơ sở để nghi ngờ về sự tồn tại của nó. Vì vậy, bỏ vấn đề lý thuyết sang một bên thì thực tế là gì? Đầu tiên, đầu tư nước ngoài ở những nước giàu còn có thể dẫn tới nhiều ngành công nghiệp gây ô nhiễm hơn ở các nước nghèo. Thứ hai, đầu tư nước ngoài trong những ngành công nghiệp gây ô nhiễm là mảng phát triển nhanh nhất trong những lĩnh vực đầu tư ở nước ngoài vào Hoa Kỳ. Ngược lại, đầu tư nước ngoài vào những ngành công nghiệp sạch lại là mảng phát triển nhanh nhất trong những khoản đầu tư của Hoa Kỳ cho các nước khác. Nói cách khác, các công ty nước ngoài đang đem những ngành công nghiệp ô nhiễm vào Hoa Kỳ, còn Hoa Kỳ lại mang những ngành công nghiệp sạch ra thế giới.

Có lẽ bạn sẽ chộp mắt liên tục khi đọc những dòng vừa rồi. Đối với những người được giáo dục cẩn thận về ý thức bảo vệ môi trường thì có lẽ những thông kê trên đây dường như không được sáng suốt. Nhưng không phải như thế khi bạn biết được rằng các nước nghèo sản xuất những mặt hàng như quần áo, đồ chơi trẻ em và cà phê trong khi những ngành gây ô nhiễm nhiều như ngành công nghiệp hóa chất đòi hỏi những kỹ thuật cao, cơ sở hạ tầng tin cậy và rất nhiều vốn đầu tư cùng sự ổn định về chính trị nữa. Tại sao lại rút bỏ điều

này bằng cách chuyển nhà máy tới Ethiopia để tiết kiệm được vài đô-la chi phí về môi trường?

Một dấu hiệu nữa của việc hoạt động vì môi trường của đầu tư nước ngoài ở những quốc gia nghèo tới từ những số liệu đo đạc mức độ ô nhiễm ở Trung Quốc, Brazil và Mexico. 60% đầu tư nước ngoài cho các nước nghèo có đích đến là các quốc gia nghèo. Hình đầu tiên ở trang 296 cho thấy khi nền kinh tế Trung Quốc phát triển thì ô nhiễm không khí ở các thành thị đã được giảm xuống. Đồng thời, đầu tư nước ngoài cũng bùng nổ khi các công ty nước ngoài xây dựng nhà máy ở đây, dù là để phục vụ cho thị trường Trung Quốc hay tận dụng lợi thế nhân công rẻ và xuất khẩu sang những nước còn lại. Brazil và Mexico cũng trong tình trạng tương tự như vậy.

Điều này không tạo nên sự tin cậy hoàn toàn cho đầu tư nước ngoài. Khi Trung Quốc ngày càng trở nên giàu có hơn thì chính phủ đã áp dụng hàng loạt những quy định hạn chế nghiêm ngặt hơn về môi trường cùng lúc có dòng đầu tư nước ngoài chảy tới quốc gia này. Nói chung, thật khó ráp những câu chuyện “chạy đua đến cùng” vào bức tranh này. Những câu chuyện như thế là những câu chuyện hiếm hoi tiện lợi cho những nhà bảo hộ tìm kiếm các cách thức mới tiếp cận những ngành công nghiệp được ưu tiên mà sự chịu đựng sẽ dành cho khách hàng và những nước đang phát triển tương tự.

Toàn cầu hóa có gây ra ô nhiễm hay không?

Trung Quốc: chất lượng không khí tại các thành phố và đầu tư trực tiếp

Sự thật là tự chế độ bảo hộ cũng đã tiêu tốn một khoản chi phí khổng lồ về môi trường. Trường hợp rõ ràng nhất là Chính sách Nông nghiệp chung “đa chức năng” tuyệt hảo của Liên minh châu Âu, gồm một loạt những rào cản thương mại và các khoản hỗ trợ được soạn thảo để nhằm bảo vệ những nông dân châu Âu. Đối với những người bảo hộ thì sự đa chức năng có nhiệm vụ mang đến chế độ tự cung tự cấp, an ninh, sự bảo vệ môi trường và sự công bằng trong mâu dịch cho những nông dân nghèo. Nhưng thay vào đó, chính sách này chỉ hỗ trợ cho những nông dân trong Liên minh châu Âu bằng một nửa quỹ của Liên minh, trong đó 1/4 những nông trang lớn nhất đã chiếm đến 2/3 con số này rồi - người giàu nhất nước Anh, Công tước vùng Westminster, đã nhận được 448.000 bảng (tương đương với gần 14 tỷ đồng Việt Nam) trong đợt hỗ trợ năm 2003-2004. Chính sách này đã khuyến khích việc trồng trọt tràn lan với những kết quả sụt giảm rõ ràng về chất lượng sản phẩm cùng nồng độ thuốc trừ sâu và phân bón quá nhiều và tất cả những loại rau quả này lại được đổ sang các nước đang phát triển và làm ép giá sản phẩm của những nông dân ở các nước nghèo. Hơn nữa, nó còn đang làm trật quỹ đạo tự do hóa thương mại toàn cầu. Theo như Martin Wolf đã từng nhận xét trên tờ Finance Time: “Chính sách đa chức năng thật ra vừa đi thụt lùi, vừa lãng phí, vừa làm giảm chất lượng thực phẩm lại phá huỷ môi trường và là rào cản cho tự do hóa thương mại ở mọi nơi trên thế giới”.

Những nước giàu, như Nhật Bản và Hàn Quốc, cũng ưu tiên nông dân của họ giống như Liên minh châu Âu: một phần ba nguồn thu từ các nông trang của các nước thuộc Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD) là do viện trợ của chính phủ, và như Hình 2 trang 298 cho thấy nông nghiệp càng được hỗ trợ bao nhiêu thì người dân càng sử dụng phân bón nhiều bấy nhiêu. Nếu Chính sách Nông nghiệp chung và những ví dụ khác của chế độ bảo hộ nông nghiệp được bãi bỏ thì chúng ta có thể chắc chắn rằng môi trường của chúng ta sẽ được cải thiện đáng kể do việc sản xuất nông nghiệp quá mức bị hạn chế. Đồng thời, những người tiêu dùng châu Âu và 1/3 nông dân trên thế giới cũng sẽ được lợi hơn trong mua bán giao dịch.

Nông nghiệp được bảo hộ khá nhiều

Sự bảo hộ nông nghiệp và việc sử dụng phân bón trong nông nghiệp

Hoa Kỳ hỗ trợ ít hơn cho nông dân của mình, nhưng quốc gia này vẫn có thể thực hiện bảo hộ thương mại và phá huỷ môi trường khi cần. Năm 1998, các nhà sản xuất đường của Hoa Kỳ đã hưởng một tỷ đô-la tiền hỗ trợ, song một nửa trong số đó chỉ tới được có 17 nông trang. (Do những méo mó gây nên bởi chế độ bảo hộ nên nó lấy mất của người tiêu dùng gần 2 tỷ đô-la và một nửa trong số này là hoàn toàn lãng phí.) Bảo hộ đã làm hại những doanh nghiệp sản xuất đường ở Colombia, những người vì thế đã phải chuyển sang sản xuất cocaine. Tất nhiên, sự vận động môi trường vẫn có thể tán thành nếu môi trường được lợi, nhưng lại không phải như thế: các chất hóa học thải ra từ các nông trại lớn ở Florida đang tàn phá khu vực Everglades.

Khai thác nông nghiệp quá đà rõ ràng là một việc không bình thường. Không phải tất cả các vấn đề về môi trường sẽ đều được tự động giải quyết bởi tự do thương mại. Một ví dụ là xu hướng độc canh: chỉ trồng hoặc lúa, hoặc cà phê hoặc lúa mì. Sự thiếu đa dạng sinh học này làm cho các loại cây trồng dễ bị sâu bệnh tấn công cũng như bị ảnh hưởng bởi sự thay đổi của thời tiết.

Điều này nghe như một luận điệu chống lại chế độ thương mại tự do, do việc thương mại đang ngày một nâng cao đã khuyến khích các quốc gia chuyên canh một loại cây trồng nào đó để họ có được lợi thế so sánh. Song, rào cản thương mại là một cách không hề dễ chịu chút nào để giải quyết vấn đề khai thác nông nghiệp tràn lan. Đa dạng sinh học địa phương và đa dạng sinh học toàn cầu đều quan trọng, nhưng đa dạng sinh học của một quốc gia là không thích đáng: các vấn đề môi trường không phân ranh giới chính trị. Đến một mức độ mà sự đa dạng sinh học trở thành một vấn đề thì giải pháp ở đây sẽ là sự điều tiết môi trường trực tiếp: kinh tế học lỗ khoá ở Chương 5. Việc hy vọng rằng một rào cản thương mại đơn thuần sẽ giải quyết được vấn đề là một điều khôi hài.

Đây là một trường hợp đặc biệt của một mảng quan trọng khác trong lý thuyết thương mại. Sẽ luôn luôn (theo lý thuyết) hoặc thường xuyên (theo thực tế) có một chính sách thay thế để giải quyết vấn đề môi trường trực tiếp hơn và hiệu quả hơn bất kỳ rào cản thương mại nào. Jagdish Bhagwati, một lý thuyết gia thương mại xuất sắc đã từng nói về vấn đề này rằng “Bạn không thể giết cả hai con chim chỉ bằng một hòn đá”. Các rào cản thương mại là một cách thức vừa không khôn ngoan, vừa gây hại để theo đuổi những mục tiêu quan trọng, ví dụ như một môi trường trong sạch không ô nhiễm.

Chi phí vận chuyển là một ví dụ khác trong nguyên lý của Bhagwati. Một lần nữa, dường như chỉ hấp dẫn bề ngoài khi hạn chế thương mại quốc tế nhằm giảm ô nhiễm gây ra bởi các loại máy bay và tàu chở hàng lớn. Song một lần nữa, sự điều tiết trực tiếp dưới hình thức phạt biên lại là một giải pháp. Các rào cản thương mại tấn công vào việc vận chuyển hàng hóa qua biên giới: nhưng chỉ đưa qua biên giới không thôi thì không có gì là phá huỷ môi trường nghiêm trọng cả. Chi phí mang một đầu đọc CD từ cảng Osaka tới cảng Los Angeles còn ít hơn chi phí chuyển nó từ cảng Los Angeles sang Arizona, hoặc thậm chí tới một chi nhánh của Best Buy ở ngay Los Angeles thôi. Chi phí vận chuyển của một người nào đó lái xe đến Best Buy và mang chiếc đầu đọc CD đó về nhà thậm chí còn cao hơn nữa, khi những chi phí môi trường của việc tắc nghẽn và ô nhiễm được tính toán đúng đắn. Chỉ bởi vì hàng hóa được vận chuyển trong một quốc gia hoặc thậm chí từ vùng này đến vùng khác không có nghĩa rằng những chi phí về môi trường của chúng là nhỏ. Một lần nữa, Thảm tử Kinh tế phải đưa ra những chính sách giải quyết vấn đề trực tiếp: phí phạt biên sẽ khuyến khích việc sử dụng những phương tiện chuyên chở ít gây ô nhiễm hơn cả ở trong nước hoặc từ nước này sang nước khác.

Sau đó, mối lo ngại cuối cùng, chính là việc thương mại tự nó không xấu mà bởi vì nó dẫn tới sự tăng trưởng kinh tế mà điều này lại

gây hại cho môi trường. Đó là thương mại làm cho người ta trở nên giàu có hơn, từ đó phá huỷ môi trường. Lời kêu gọi này cần phải được chú ý. Vấn đề môi trường cụ thể nhất và nguy hiểm nhất ngày nay - và cũng có thể là mai sau nữa, thậm chí cả sự đe dọa biến đổi khí hậu, là những nguy cơ tấn công những quốc gia nghèo nhất trên thế giới. Một ví dụ là những chiếc bếp lò đốt củi để điều kiện gây nên bệnh mù mắt và các bệnh liên quan đến đường hô hấp có thể dẫn tới vong. Một ví dụ khác là nguồn nước ô nhiễm đã giết chết hàng triệu người. Cách giải quyết cho những vấn đề về môi trường là sự tăng trưởng kinh tế và thương mại có thể giúp đạt được điều này.

Những tác nhân gây ô nhiễm khác, như các hạt vật chất trôi nổi trong không khí được thải ra từ những chiếc ô tô càng trở nên nhiều hơn khi mọi người sống sung túc hơn. Đặc biệt, sự ô nhiễm này sẽ ít nghiêm trọng hơn khi thu nhập bình quân của người dân khoảng 5.000 đô-la/dầu người (như ở Mexico), bởi ở ngưỡng này họ sẽ có đủ tiền để có thể đáp ứng những tiêu chuẩn mới về môi trường và họ cũng sẽ yêu cầu những tiêu chuẩn này. Thương mại đem đến lợi ích cả gián tiếp, bằng cách thúc đẩy tăng trưởng, và trực tiếp, bởi thương mại tự do ở những quốc gia nghèo hơn đồng nghĩa với các khoản hỗ trợ cho những ngành công nghiệp lớn gây ô nhiễm như các ngành hóa dầu, thép cũng như việc xuất khẩu các công nghệ mới và sạch hơn.

Đúng là việc tiêu thụ năng lượng và cùng với đó là sự thải ra khí CO₂, sự đe dọa biến đổi khí hậu đã làm tăng lên sau khi người dân đạt mức thu nhập 5.000 đô-la/dầu người. Mặc dù chúng ta không biết chắc chắn, nhưng dường như các nước giàu nhất trên thế giới đang chỉ đạt đến ngưỡng mà tại đó thậm chí mức tiêu thụ năng lượng/dầu người chuẩn bị không tăng nữa. Suy cho cùng, những chiếc ô tô cùng các thiết bị gia dụng của chúng ta mỗi năm lại thêm hiệu quả hơn và khi chúng ta có hai chiếc xe hơi cùng một ngôi nhà lớn có lắp máy điều hòa không khí thì không hiểu những nhu cầu dùng thêm năng lượng sẽ đến từ đâu. Nếu chúng ta trung thực thì lý luận rằng thương mại dẫn tới tăng trưởng kinh tế. Điều này lại dẫn tới sự biến đổi khí hậu sẽ làm cho chúng ta đi đến một kết luận rõ ràng: chúng ta nên cắt giảm mối quan hệ thương mại để bảo đảm rằng Trung Quốc, Ấn Độ và các nước châu Phi vẫn luôn nghèo. Câu hỏi đặt ra là những thảm họa về môi trường, thậm chí sự biến đổi của khí hậu có gây nên những thiệt hại khủng khiếp cho con người như khi chúng ta để ba hoặc bốn triệu dân chúng sống trong nghèo đói hay không. Đưa ra câu hỏi này tức là đã trả lời nó rồi.

Điều này có nghĩa là chúng ta thất bại trong việc chọn giữa nạn chết đói hàng loạt và thảm họa tận thế về môi trường. Không hề. Chúng ta có thể làm nhiều điều cứu vãn môi trường mà không phải sử dụng những phương pháp hạn chế thương mại gây ra tác động ngược lại. Các khoản thuế ngoại vi đã làm giảm lượng khí lưu huỳnh thải ra tại Hoa Kỳ (và cũng sẽ như thế tại Trung Quốc). Chúng cũng có thể được sử dụng để hạn chế sự thải khí CO₂ xuống thấp hơn và chống lại sự biến đổi khí hậu; nếu chúng ta đòi hỏi sự cam kết từ phía các nhà lãnh đạo của chúng ta thì điều này không phải là không thể thực hiện được. Thậm chí sẽ không hề tốn kém. Chúng ta có thể bắt đầu bằng việc ngừng hỗ trợ các nhiên liệu hóa thạch ngay lập tức Đức, một quốc gia rất ủng hộ cam kết môi trường của mình và cũng là một nhà ủng hộ nhiệt tình cho Hiệp ước Kyoto về sự biến đổi khí hậu, đã sử dụng 86.000 đô-la cho mỗi mô than đá để bảo hộ cho ngành công nghiệp của mình khỏi cạnh tranh quốc tế. Chúng ta sẽ hiểu sự tấn công của những nhà hoạt động vì môi trường lên thương mại thực sự là gì? Chúng ta đã thấy rằng cuộc chạy đua đến cùng là không tồn tại; rằng các ngành công nghiệp gây ô nhiễm vẫn còn được tiếp tục ở các nước giàu hơn là ở các nước nghèo; rằng các tiêu chuẩn về môi trường ngày càng cao hơn ở Trung Quốc, Brazil và Mexico và các đích đến chủ yếu của các khoản đầu tư nước ngoài là các nước nghèo; rằng các biện pháp bảo hộ lên các ngành nông nghiệp, ngành sản xuất thép và than đá, những ngành thịnh vượng được chứng minh là gây ra sự tàn phá khủng khiếp cho môi trường; rằng thuế đánh vào việc vận chuyển nhiên liệu là phù hợp với thương mại tự do và tốt hơn cho môi trường hơn là việc hạn chế thương mại; và những vấn đề nguy cấp nhất của môi trường, ít ra thì cũng ở hiện tại, bị gây ra bởi sự nghèo đói chứ không phải do sự giàu có. Phong

trào của các nhà hoạt động vì môi trường nên làm thành bức rào chắn để yêu cầu thương mại được tự do hóa trên toàn cầu ngay lập tức. Một ngày nào đó, chắc chắn sẽ như vậy.

Cái gì tốt hơn cho người nghèo: Các công xưởng bóc lột sức lao động hay thương mại?

Một đôi giày thể thao đẹp mắt! Nhưng nó không làm cho bạn cảm thấy đôi chút tội lỗi.

Những công nhân tại các nước đang phát triển buộc tội hàng loạt các công ty đa quốc gia rằng những công ty này đã để cho họ làm việc trong những điều kiện hết sức khắc nghiệt. Trong đó Nike là cái tên được nhắc đến thường xuyên và là mục tiêu của không ít các cuộc biểu tình. Chúng ta hãy cùng xem xét một ví dụ rất ấn tượng, một sinh viên chuyên ngành kinh tế thuộc Đại học MIT có tên Jonah Peretti đã lợi dụng lời chào hàng của Nike rằng họ sẽ cung cấp sản phẩm thiết kế riêng theo ý muốn của khách hàng. Dưới đây là những lời mà Jonah đã nói:

Trước lễ kỷ niệm tự do của Nike và cam kết của họ rằng nếu bạn muốn điều gì đó được thực hiện đúng thì hãy tự làm đi, tôi không thể không nghĩ đến những công nhân tại những nhà máy đóng đúc tại châu Á và khu vực Nam Mỹ - chính là những người thực sự làm ra các đôi giày Nike. Như một thách thức đối với Nike, tôi đã đặt hàng một đôi giày có thêu chữ “sweatshop” (nhà máy bóc lột sức lao động).

Thậm chí các nhà kinh tế cũng nghĩ rằng điều này khá khôi hài. Nhưng Nike thì không; và Jonah đã không có được đôi giày như ý mình. Jonah Peretti và những người ủng hộ anh đã chú ý đúng đắn tới một thực tế là ở những nước đang phát triển, các công nhân phải làm việc trong những điều kiện hết sức khắc nghiệt. Giờ lao động vất vả thì dài. Lương thì rẻ mạt. Nhưng các nhà máy bóc lột sức lao động chỉ là triệu chứng chứ không phải là nguyên nhân gây nên tình trạng nghèo đói đến đáng sợ trên toàn cầu như thế này. Các công nhân tự nguyện đến đó. Điều này thật khó có thể tin được. Có nghĩa là dù họ có bất kỳ sự lựa chọn nào khác thì cũng chẳng có cái nào hơn được tình thế hiện tại. Họ vẫn sẽ ở đó; tỷ lệ vốn quay vòng của các nhà máy đa quốc gia rất thấp, bởi các điều kiện và mức lương, dù tồi tệ thì vẫn còn tốt hơn tại những nhà máy trong nước. Và thậm chí một công ty trong nước có thể trả lương khá hơn việc cố gắng kiếm tiền không thông qua một công việc nào đó như mở những cửa hàng buôn bán các mặt hàng cấm, làm gái mại dâm, bới rác tại những bãi rác hôi thối tại những thành phố như Manila để tìm những thứ có thể tái chế được. Bãi rác nổi tiếng nhất của thành phố Manila, có tên là Smokey Mountain (Ngọn núi khói), đã bị đóng cửa từ những năm 1990 bởi nó đã trở thành một biểu tượng khó coi của sự nghèo nàn. Nhưng những bãi rác khác vẫn tiếp tục giúp cho những người nhặt nhạnh tới 5 đô-la một ngày. Khoảng 130 người đã bị thiệt mạng trong một vụ sạt đất ở Payatas, một bãi rác của Manila vào tháng Bảy năm 2000. Thậm chí những cách kiếm sống này ở nơi đô thị còn hấp dẫn hơn so với kiểu mưu sinh tại nông thôn. Ví dụ ở châu Mỹ Latin, trong khi tình trạng nghèo cùng cực là khá hiếm ở các thành phố thì tại các vùng đồng quê điều này lại rất phổ biến. Bất kỳ ai còn một chút quan tâm đến đồng loại của mình nên cảm thấy bất bình trước thực tế này, nhưng họ cũng nên nhận ra rằng Nike và những công ty đa quốc gia khác không phải là nguyên nhân.

Giải pháp cho tình trạng nghèo đói không phải là việc tẩy chay các loại giày dép, quần áo sản xuất tại các nước đang phát triển. Ngược lại, các quốc gia như Hàn Quốc đã lập ra các công ty đa quốc gia, dù chậm nhưng chắc chắn là họ đã trở nên giàu có hơn. Khi có nhiều các công ty đa quốc gia thành lập các nhà máy hơn thì họ càng cạnh tranh với nhau để có được những công nhân giỏi nhất. Mức lương tăng lên, nhưng không phải các công ty hào phóng mà bởi họ không có cách nào khác để thu hút các công nhân lành nghề. Các công ty trong nước cũng học hỏi được những kỹ thuật sản xuất tiên tiến nhất và cũng trở thành những đại gia lớn. Cơ hội được làm việc trong

nhà máy và thu được những kỹ năng cần thiết càng ngày càng trở nên hấp dẫn và thế là giáo dục được cải thiện. Mọi người dời dân các làng quê và làm tăng thu nhập của những người ở lại đây tới một mức dễ chấp nhận hơn. Việc lao động chính thức cũng làm cho việc đánh thuế được dễ dàng hơn nên ngân sách chính phủ cũng tăng và các cơ sở hạ tầng, các cơ sở y tế và trường học cũng được nâng cấp. Tình trạng nghèo đói giảm xuống, và mức lương thì không ngừng tăng lên. Sau khi trừ đi mức lạm phát, trung bình một công nhân Hàn Quốc đã kiếm được gấp bốn lần so với mức thu nhập của cha anh ta cách đó 25 năm. Giờ đây, Hàn Quốc là một quốc gia tiên phong trong lĩnh vực công nghệ của thế giới và họ đủ tiền để có thể hỗ trợ cho ngành nông nghiệp của mình như những quốc gia giàu có còn lại. Các công trường bóc lột sức lao động đã dịch chuyển vị trí sang những nơi khác mất rồi.

Thật khó mà không động lòng trước những điều kiện làm việc trong các nhà máy bóc lột sức lao động của công nhân. Câu hỏi đặt ra là liệu bỏ chúng bằng cách nào. Hầu hết các nhà kinh tế đều tin rằng những nhà máy này là những tin tức tốt lành với hai lý do: chúng còn tốt hơn so với những sự lựa chọn trước mắt và chúng cũng là một nấc thang tiến đến một điều gì đó tốt đẹp hơn.

Nhưng có rất nhiều người lại nghĩ khác. William Greider, một nhà phê bình chính trị cánh tả, đã khen ngợi hội đồng thành phố New York về việc đã thông qua đạo luật vào năm 2001 yêu cầu rằng thành phố phải từ chối không được mua đồng phục cảnh sát và nhân viên cứu hỏa trừ khi chúng được sản xuất tại “những nhà máy có điều kiện làm việc và mức lương hợp lý cho công nhân”. Song, đạo luật này chỉ có hại cho những công nhân tại những nhà máy bóc lột: họ sẽ bị bóc lột và dĩ nhiên theo lẽ thường, đối với những người dân ở Manila, họ sẽ phải trở về nghề bới rác của mình. Tất nhiên, đây sẽ là tin tốt cho các công nhân ở những quốc gia giàu, những người vì lẽ đó sẽ có việc làm nhiều hơn. Tôi nghi ngờ nó là một sự trùng hợp khi đạo luật của hội đồng thành phố được phác thảo bởi UNITE (Công đoàn ngành Dệt may và Công nghiệp Hoa Kỳ), chính là những người sẽ được hưởng những lợi ích nếu hàng hóa dệt may xuất khẩu giảm xuống. (Nếu bạn thấy câu chuyện của tôi là không thuyết phục và muốn có được lương tâm trong sạch hơn khi mua quần áo thì tại sao không ghé thăm trang web của UNITE và đặt hàng “quần áo do liên minh sản xuất, không bóc lột sức lao động” tại địa chỉ www.uniteunion.org.)

Quyền lực của các nhóm lợi ích đặc biệt

Harry Truman được coi là người đưa ra yêu cầu về một nhà kinh tế “một phía”, người sẽ không đưa ra những lời khuyên và sau đó nói, “nhưng mặt khác”, còn Ronald Reagan, người luôn luôn có những cây bút viết diễn văn xuất sắc, từng nói nên có một cuộc thi nhỏ nhỏ cho các nhà kinh tế, “với một trăm câu hỏi thì có tới ba nghìn câu trả lời”. Đúng là các nhà kinh tế không phải lúc nào cũng đồng ý với nhau.

Nhưng nhà kinh tế nào mà lại không nhiệt tình đối với những lợi ích của thương mại tự do thì có lẽ hơi hiếm. Quan điểm gần như phổ biến giữa các nhà kinh tế là thương mại tự do toàn cầu sẽ là một thành tựu lớn và cho dù những quốc gia khác có từ chối giảm bớt các rào cản thương mại thì chúng ta sẽ là những thằng ngốc nếu chúng ta cũng làm như thế. Các nhà kinh tế ước lượng rằng những lợi ích mà thương mại tự do mang đến là rất lớn. Ví dụ, sau khi Nhật Bản bị Hoa Kỳ bắt phải mở cửa cảng của họ cho thương mại tràn vào vào những năm 50 của thế kỷ XIX, thì sau những thập kỷ bị cô lập, nó đã bắt đầu xuất khẩu lụa và chè ra thị trường quốc tế đang hau háu chờ đợi để đổi lấy quần áo bằng chất liệu len và cotton - những mặt hàng rất rẻ trên thế giới nhưng lại đắt ở Nhật Bản. Kết quả là thu nhập quốc dân của Nhật Bản đã tăng lên hai phần ba.

Gần đây hơn, người ta tính toán rằng Vòng đàm phán thương mại Uruguay giúp giảm bớt các rào cản thương mại trên thế giới từ năm 1994 đã làm tăng thu nhập thế giới lên xấp xỉ 100 tỷ đô-la. Nếu các loại thuế đánh vào nông nghiệp và các dịch vụ và sản phẩm công nghiệp được giảm xuống 1/3 thì chúng ta sẽ có thêm 600 tỷ đô-la nữa, tức là khoảng 2% thu nhập trên toàn thế giới. Sự dỡ bỏ mọi rào cản thương mại sẽ mang lại trên 6% của mức thu nhập nói trên. Những con số này chắc chắn là những đánh giá lợi ích rất khiêm tốn, bởi chúng chỉ bao gồm những thu thập cơ bản nhất từ việc mạng những hàng hóa rẻ hơn từ thị trường thế giới tới những thị trường được bảo hộ: vậy thì, chúng là sự áp dụng thẳng thừng nguyên lý về lợi thế so sánh của David Ricardo. Do vậy, những lợi thế khác nữa rất có thể đối ngược với quan niệm chung cho rằng thương mại là người bạn của chế độ đa quốc gia, và tự do thương mại cũng huỷ hoại lợi thế khan hiếm của các công ty lớn vì chúng phải đối mặt với cạnh tranh quốc tế. Nó khuyến khích việc sử dụng những phương pháp làm việc mới cùng những công nghệ hiện đại hơn. Thậm chí một số người còn nghĩ rằng nó thúc đẩy hòa bình bằng cách cho các quốc gia trao đổi thương mại với nhau những lý do khiến họ không thể quay ra đánh nhau được.

Nếu thương mại tự do thực sự có nhiều lợi ích như thế thì tại sao đến giờ thế giới vẫn còn lắm rào cản thương mại đến vậy? Tại sao các chính khách không dễ dàng được ủng hộ bằng cách giảm bớt các rào cản này xuống? Tại sao người Nhật Bản do ép buộc mới thực hiện một chính sách làm tăng thu nhập của quốc gia này lên đến hai lần? Thật không may, ở hầu hết các nước, cả giàu lẫn nghèo, các nhóm có cùng lợi ích với những tâm ảnh hưởng không cân xứng có những lý do để phản đối thương mại tự do.

Các loại thuế có xu hướng áp đặt một loại phí nhỏ và được nguy trang lên cả quốc gia dưới hình thức hàng hóa có giá cao hơn và loại phí này đối với những người nước ngoài, những người không có quyền bỏ phiếu, thậm chí còn nhiều hơn. Những lợi ích của thuế là rất nhiều cho một số nhóm người rất hạn chế, thường là những ngành với các liên minh có tổ chức và những doanh nghiệp lớn. Nếu những người đi bỏ phiếu biết được đầy đủ các thông tin và hiểu rõ lý thuyết kinh tế thì trong một nền dân chủ như thế này, chế độ bảo hộ sẽ không được tán thành. Nhưng nếu mọi người không hay biết gì về những cái giá của thuế má gây nên cho họ và với những hiệu ứng không đáng kể lên bất kỳ một cử tri ủng hộ cho bất kỳ một loại thuế nào đó thì loại thuế đó thậm chí còn chẳng bao giờ đi vào suy nghĩ của họ ấy chứ, đặc biệt nếu chiến dịch ủng hộ hạn chế thương mại được nguy trang như một chiến dịch về những nhà máy bốc lột công nhân. Những nỗ lực cải cách cũng có thể bị ngăn cản bởi sự căng thẳng và tính bảo thủ của những cử tri thiếu thông tin này, trong khi các nhóm lợi ích đặc biệt nhận thức rõ rằng họ đứng ra là để thu được lợi ích từ việc bảo hộ và họ thấy rất đáng khi công hiến nhiều tiền bạc cùng những nỗ lực vận động để bảo vệ những lợi ích của riêng họ.

Trong một nền dân chủ lành mạnh các nhóm lợi ích đặc biệt nên có ít quyền lực hơn một nền dân chủ mỏng manh hay tại một quốc gia không có dân chủ, ví dụ như Cameroon. Nếu các nhóm có chung lợi ích đặc biệt là một phần giải thích đằng sau cho các rào cản thương mại thì chúng ta có thể hy vọng các quốc gia có nền dân chủ được thiết lập tốt hơn sẽ giảm bớt những rào cản này đi.

Các con số cho chúng ta biết chính xác điều đó. Vào năm 1999, mức thuế trung bình ở Hoa Kỳ là 2,8%. Ở EU, mức thuế trung bình là 2,7%. Hàn Quốc, “con hổ đang trỗi dậy”, đạt 5,9%. Tại Argentina, quốc gia được coi là một mẫu hình của sự cải cách kinh tế, đạt 10,7%. Ở những nền kinh tế lớn như Trung Quốc và Ấn Độ, con số tương ứng là 15,7% và 29,5%. Chúng ta đã từng nghe thấy rằng nạn nghèo đói và tham nhũng đáng tiếc của quốc gia nhỏ bé Cameroon vẫn không hề giảm đi trước mức thuế trung bình cao đến mức đáng ngạc nhiên là 61,4%. Đường như là cho dù chúng ta có thể gây áp lực buộc các nhà chính trị phải hành động đúng vì lợi ích của tất cả mọi người bằng cách giảm thuế thì một trách nhiệm tương tự cũng sẽ đổ lên đầu chính phủ của các nước nghèo. Tại sao họ vẫn duy trì các loại thuế gây hại cho các công dân của họ? Có lẽ bởi sự cô lập quốc tế có lợi cho sự ổn định về chính trị. Nhà lãnh đạo ngồi lâu nhất trên chính

trường của thế giới, Fidel Castro, đã trở thành chủ tịch suốt đời sau hàng loạt các chính sách cấm vận của Hoa Kỳ, điều đã có tác động ngược lại đối với mong muốn đó. Luật lệ của Saddam Hussein dường như càng trở nên mạnh hơn sau một thập kỷ cấm vận và chính là ngoại lực chứ không phải sự biến đổi bên trong đã lật đổ ông ta. Myanmar và Triều Tiên là những nước bị quốc tế ruồng bỏ song lại có được những chính phủ ổn định đến mức đáng ghen tị.

Điều này giải thích tại sao người Nhật Bản phải đợi đến khi bị bắt buộc mới mở cửa thương mại tự do và tăng đáng kể thu nhập cho quốc gia mình. Chính sách cô lập không được tạo ra vì lợi ích của người Nhật Bản mà vì lợi ích của giới cầm quyền Nhật Bản, dòng họ Tokugawa.

Nhà sử học Janet Hunter đã kết luận:

Các bộ máy cai trị được hậu thuẫn bởi một hệ thống quy định khắc nghiệt cố gắng hạn chế tới mức tối thiểu tất cả những thay đổi về mặt kinh tế, chính trị, xã hội đối với dân chúng... Những ảnh hưởng từ nước ngoài có nguy cơ phá hoại cũng được giảm tối đa từ sau năm 1640 bằng cách cắt đứt gần như mọi liên lạc của quốc gia này với thế giới bên ngoài. Trong khi những biện pháp hết sức cẩn trọng này thành công trong việc bảo vệ quy định của dòng họ Tokugawa trong khoảng hai thế kỷ rưỡi thì chúng cũng không bao giờ có thể ngăn chặn tất cả các thay đổi về các mặt kinh tế, chính trị, xã hội được... Sự tái mở cửa cho những liên lạc với các nước khác như Hoa Kỳ và các đế quốc châu Âu đã làm cho những vấn đề này trở nên tồi tệ nhất... Từ năm 1853 (trong suốt) cuộc khủng hoảng do Hoa Kỳ yêu cầu những mối quan hệ chính thức... quyền lực của dòng họ Tokugawa đã nhanh chóng sụp đổ.

Các nhóm lợi ích đặc biệt trong xã hội đã cố gắng định nghĩa chính sách thương mại của Hoa Kỳ với những thành công khác nhau. Các rào cản thuế quan phải được quốc hội thông qua và các đại biểu quốc hội thì bảo vệ lợi ích cho những thành viên của họ nên đã yêu cầu sự bảo hộ nông nghiệp ở Iowa, bảo hộ thép ở Pennsylvania, bảo hộ đường ở Florida, hay ngành sản xuất ô tô ở Michigan. Bằng cách trao đổi phiếu ủng hộ cho nhau, họ đã có thể khiến cho hết loại thuế này đến loại thuế khác được thông qua và nếu ngài Tổng thống trở về từ một cuộc đàm phán thương mại với một hiệp ước giảm bớt các rào cản thương mại trong tay thì họ sẽ từ chối phê chuẩn nó.

Các tổng thống có xu hướng là những người ủng hộ nhiệt tình hơn cho chế độ thương mại tự do bởi họ cần các lá phiếu ủng hộ từ các cử tri trên cả nước và do đó, họ sẽ ít ủng hộ chế độ bảo hộ thương mại cho hàng hóa trong nước hơn. Kể từ năm 1934, tức là sau khi Tổng thống Roosevelt thuyết phục được quốc hội cho ông và những tổng thống trong tương lai có quyền tiền phê chuẩn định kỳ các hiệp ước thương mại thì tỷ lệ các loại thuế tại Hoa Kỳ đã giảm từ 45% xuống còn khoảng 10% trong hai thập kỷ. Giờ đây, Tổng thống Hoa Kỳ là người chịu trách nhiệm cho chính sách thương mại và chúng lại vẫn tiếp tục giảm xuống từ đạo đó đến nay.

Tất nhiên các tổng thống không phải hoàn toàn miễn nhiễm khỏi lợi ích đặc biệt của chính trị. Tầm quan trọng của những tấm phiếu ủng hộ ở Florida trong các cuộc bầu cử tổng thống gần đây đã bảo đảm cho sự bảo hộ những nhà sản xuất đường bằng ngân sách của quốc gia. Không có hệ thống chính trị nào là hoàn hảo cả, nhưng các nền chính trị dân chủ có xu hướng ủng hộ thương mại hơn những chế độ chính trị khác, bởi việc giảm bớt các rào cản thương mại có lợi cho những người dân thường.

Chúng ta có thể làm cuộc sống trở nên tốt đẹp hơn cho người nghèo như thế nào?

Đọc từ đầu cuốn sách đến giờ có lẽ bạn sẽ nghĩ tôi là một người hâm mộ cà bia và cà phê. Loại cà phê yêu thích của tôi được trồng ở Timor. Loại bia yêu thích của tôi được sản xuất ở Bỉ. Cuộc sống của tôi trở nên hạnh phúc hơn nhiều là do những người hái cà phê ở Timor và những người lên men bia ở Bỉ. Tôi hy vọng tôi đã làm đủ để thuyết phục bạn rằng cuộc sống của họ sẽ vui vẻ hơn nhờ tôi. Một đặc điểm cơ bản của những kiểu tác động qua lại của xã hội mà các nhà kinh tế thường nghiên cứu là ...mọi người đều có phần của mình.

Thật không may, một số người mang vè cho mình nhiều hơn những người khác. Tôi thì khá ổn, những người Bỉ cũng vậy, còn những người dân Timor lại không. Họ sẽ còn rơi vào hoàn cảnh tệ hơn như thế nếu không có thương mại, nhưng điều này không đủ làm cho chúng ta cảm thấy thoải mái và quên đi được nỗi ám ảnh này.

Cà phê người trồng cà phê luôn nghèo là bởi họ không có lợi thế khan hiếm. Cà phê được trồng ở rất nhiều nơi. Việc trồng cà phê hàng loạt chỉ yêu cầu nhiều sức lực chứ ít đòi hỏi kỹ năng. Không có cá nhân trồng cà phê nào mà lại lũng đoạn được giá trên thị trường. Thậm chí các quốc gia có thể liên hiệp hành động thì họ cũng không có được lợi thế khan hiếm: khi các nhà sản xuất cà phê hàng đầu cố gắng thiết lập một tập đoàn thương mại quản lý 2/3 lượng cà phê trên thế giới mang tên Hiệp hội Các quốc gia Sản xuất Cà phê thì cũng sẽ thất bại và sụp đổ mà thôi. Bất kỳ khi nào tập đoàn thương mại này làm cho giá cà phê cao hơn thì những nông dân mới ở các quốc gia mới sẽ nhanh chóng thấy việc trồng cà phê thật hấp dẫn. Việt Nam là một ví dụ điển hình. Một vài năm về trước, cà phê chỉ được trồng ở một vài nơi tại quốc gia này, nhưng hiện nay, Việt Nam là nước sản xuất cà phê lớn thứ hai trên thế giới. Một tập đoàn được lập ra để khai thác lợi thế khan hiếm chỉ có thể trụ vững nếu những tay chơi mới không thể dễ dàng chen chân vào thị trường.

Chúng ta không nên quên rằng một trong các lý do khiến cho những nông dân lại dễ dàng sản xuất cà phê là bởi cà phê không thể mọc được ở Pháp hay Florida. Vì vậy, những nông dân giàu có không hề quan tâm đến việc ủng hộ tăng mức thuế cao lên. Cà phê chưa qua chế biến được miễn khỏi tương đối các rào cản thương mại, vì vậy một hiệu ứng xa hơn của những rào cản thương mại lên thịt bò, gạo và các loại ngũ cốc là việc nông dân ở các quốc gia nghèo bị dồn đến những thị trường thuận lợi như cà phê, nơi không thể duy trì được tất cả.

Bởi cà phê là một ngành kinh doanh dễ dàng như vậy nên tôi sẵn sàng đưa ra một dự đoán: những người dân trồng cà phê sẽ không bao giờ trở nên giàu có cho đến khi hầu hết mọi người đều trở thành các phú ông. Nếu những người dân trồng cà phê rùng rinh tiền tiêu nhưng những nông dân hay công nhân khác tại những nhà máy bóc lột sức lao động đều nghèo thì những người khác đã chuyên hết sang trồng cà phê rồi. Giá cà phê sẽ luôn luôn sụt xuống cho đến khi các công nhân khổ khổ này trở thành những công nhân cổ cồn xanh được trả công hậu hĩnh với những công việc đòi hỏi có kỹ năng, những người thậm chí còn không thấy ý tưởng làm một nông dân trồng cà phê giàu có là hay ho.

Chúng ta cần phải hiểu rằng những sáng kiến được tập trung trong một phạm vi hẹp về “cà phê mậu dịch tự do” hay “quần áo phi bóc lột” sẽ không bao giờ tạo nên một sự cải thiện đáng kể đối với cuộc sống của hàng triệu con người. Một số các sáng kiến, như chiến dịch cấm thành phố New York mua đồng phục từ các quốc gia nghèo, chắc chắn sẽ gây ra các thiệt hại. Còn những phương pháp khác, giống như hàng loạt các nhãn hiệu của “cà phê mậu dịch tự do”, thì rất có thể sẽ làm tăng thu nhập của một số nhà sản xuất cà phê mà không dẫn tới tổn thất. Nhưng chúng không thể giải quyết được vấn đề cơ bản là có quá nhiều cà phê đang được sản xuất. Tín hiệu nhẹ nhất là việc trồng cà phê sẽ trở thành một nghề hấp dẫn, nó sẽ luôn thu hút vô số những người nông dân tuyệt vọng không còn sự lựa chọn nào khác. Sự thực của vấn đề là chỉ có sự phát triển trên diện rộng của các quốc gia nghèo mới nâng cao mức sống của những người rất nghèo, tăng giá cà phê và cải thiện mức lương và các điều kiện làm việc cho công nhân trong những nhà máy sản xuất giày.

Sự phát triển trên diện rộng như thế có thể xảy ra không? Không còn nghi ngờ gì nữa. Hàng tỷ người tại các nước đang phát triển đang giàu hơn nhiều so với thế hệ cha mẹ họ. Tuổi thọ và trình độ giáo dục đang tăng lên, thậm chí ở những quốc gia không hề hưng thịnh hơn. Điều này một phần là do thương mại tự do; thậm chí còn nhiều hơn những gì tôi đã mô tả. Để cho một nền kinh tế đang phát triển tăng trưởng mạnh mẽ thì nhiều cuộc cải cách khác nhau cần phải được thực hiện. Trên thế giới chỉ có một quốc gia đã làm được điều

này cho nhiều người hơn, nhanh hơn và từ một xuất phát điểm kém lợi thế hơn bất kỳ quốc gia nào trong lịch sử. Đó chính là nơi chúng ta sẽ kết thúc cuộc hành trình của mình.

Chú thích:

36 Flanders: một nước thời Trung Cổ ở phía Bắc châu Âu bao gồm các khu vực phía Bắc nước Pháp và Bỉ, phía Tây Nam Hà Lan ngày nay.

37 Hanseatic League là liên minh những thành thị buôn bán thiết lập và duy trì sự độc quyền thương mại trên vùng biển Baltic kéo dài lên biển Bắc và hầu hết phía Bắc châu Âu trong khoảng thời gian từ nửa sau thời Trung Cổ đến nửa đầu thời kỳ Cận Đại, tức là từ thế kỷ XIII đến thế kỷ XVII.

38 Duvel, Chimay và Maredsous 10, Westmalle Trippel: các loại bia nổi tiếng có xuất xứ từ Bỉ.

39 E. O. Witsen: Nhà bác học lỗi lạc, là nhà sinh vật học, lý luận học, nhà thiên nhiên học, nhà nghiên cứu, học giả. Hiện ông đang là giáo sư giảng dạy tại Đại học Harvard.

10 - TÀI SAO TRUNG QUỐC LẠI TRỞ NÊN GIÀU CÓ?

"Lạy Chúa tôi," tôi lẩm bẩm.

Tôi đang đứng cùng vợ mình trong Công viên Nhân Dân tại trung tâm của Thượng Hải. Công viên Nhân Dân là công viên trung tâm của thế kỷ XXI. Nó cho tôi cái cảm giác đông đúc khủng khiếp như lần đầu tiên tôi đến Mahattan vậy. Đi bộ vào phía trong công viên sẽ cho chúng ta cảm nhận được ảnh hưởng sống động đầy đủ của những tòa nhà chọc trời của Thượng Hải. Một bên là tòa nhà Chrysler được thiết kế theo lối hiện đại, với một chiếc vương miện đẹp mắt gồm bốn múi bằng gương gập nhau tại một giao điểm hoàn hảo không chệch vào đâu được. Toàn bộ tòa tháp được xoay 45 độ quanh một chiếc trục để cho 40 tầng trên nằm chéo so với 40 tầng dưới. Một tòa nhà khác hãnh hiện với một trục trung tâm bằng kính rất lớn với 60 tầng treo lơ lửng bên trên thành phố. Song, không phải mọi thiết kế đều đạt trình độ mỹ quan hoàn hảo nhất. Một tòa nhà có mái vòm trông không khác gì một chiến hạm trong đội đĩa bay xuất hiện trong một bộ phim điện ảnh về đề tài đĩa bay từ những năm 1950. Phải có đến 30 tòa nhà cao chọc trời mà một nửa tá trong số đó có những quy mô hết sức kỳ quái. Và tất cả đều mới toanh.

"Ồi lạy Chúa tôi!" - Fran thốt lên.

"Lần cuối cùng, em đến Thượng Hải là vào năm nào?"

"Mười năm trước"

"Có bao nhiêu trong số những tòa nhà này đã xuất hiện từ lúc đó?" - Cô ấy suy nghĩ một lúc.

"Anh nhìn thấy tòa nhà kia chứ?"

"Toà nhà văn phòng hình hộp 40 tầng kia phải không?"

"Không, tòa nhà em nói đến ở bên dưới tòa nhà đó." Cô ấy chỉ tay về phía một tòa nhà 12 tầng xây bằng gạch đỏ, với mỗi mặt được thiết kế nhỏ lại theo những kiến trúc hiện đại hơn.

"Có. Anh nhìn thấy rồi."

"Mười năm trước nó là vị quán quân về độ cao đấy."

"Lạy Chúa tôi," tôi lẩm bẩm.

Tham vọng của những tòa nhà cao chọc trời này quả thực làm chúng ta vui mừng. Chỉ trong một thập kỷ, những kiến trúc sư ở Thượng Hải đã biến nơi đây thành một bản sao đẹp mắt của Mahattan. Những người sống ở New York có ý kiến thế nào thì tôi không rõ, chứ chúng làm cho những công dân London như chúng tôi cảm thấy nơi đây chẳng khác gì những quả bí ngô ở ngoài ruộng cả.

Tuy nhiên, có thể mọi chuyện đã có thể khác đi. Trong gần hết thế kỷ XX, Trung Quốc vẫn còn nghèo hơn cả Cameroon. Vào năm 1949, nước Cộng hòa Dân chủ Nhân dân Trung Hoa ra đời thì quốc gia lớn nhất thế giới này vẫn còn bị chiến tranh tàn phá và chính quyền vẫn ở trong tay những nhà cộng sản. Vào cuối những năm 1950, hàng triệu người đã chết đói do những chính sách thất bại của chính phủ. Vào những năm 1960, hệ thống đại học sụp đổ bởi Cuộc Cách mạng Văn hóa đã đẩy hàng triệu trí thức về lao động tại nông thôn. Sau tất cả những sự kiện này, Trung Quốc đã làm thế nào để có thể trở thành nhân vật chính cho câu chuyện về sự thành công trong kinh tế vĩ đại nhất như thế?

Hai cuộc cách mạng nông nghiệp

Một chuyến du ngoạn tới Thượng Hải cũng đủ để bật lên câu hỏi đó trong đầu bạn. Và manh mối cho câu trả lời có thể được tìm thấy

khắp đất nước Trung Quốc. Tôi thấy một số trên thuyền tăng đến một thành phố lục địa của Trung Quốc mang tên Trịnh Châu.

Tự chuyển tàu đã là một manh mối đầu tiên rồi: nó nhanh hơn, thoải mái hơn và đúng giờ hơn những chuyến tàu ở nước Anh. Hệ thống đường sắt và tàu điện ở Trung Quốc tỏ ra cực kỳ ưu việt. Thứ hai, người Trung Quốc dường như có một hệ thống giáo dục tuyệt vời. Tôi đã bị đánh bại hoàn toàn nhưng rất lịch sự khi chơi cờ với một tiền sỹ kinh tế, một người thanh niên trẻ, chưa bao giờ ra khỏi đất Trung Quốc nhưng lại nói tiếng Anh rất trôi chảy và thông thạo. Thứ ba, mặc dù thuyền tàu đó đông nghẹt người nhưng có rất ít trẻ em cũng như những gia đình đông con. Chính sách “một con” của quốc gia này đã tạo nên một xã hội nơi người phụ nữ có thời gian để làm việc và phân bổ nguồn lực là những người không già cũng không trẻ mà ở tầm tuổi trung niên lao động tích lũy cho tương lai. Những khoản tích lũy khổng lồ này sẽ cung cấp nguồn đầu tư lớn cho đường sá, tàu điện và nhiều thứ khác nữa. Trung Quốc rõ ràng đã có những nguồn lực con người, cơ sở hạ tầng, vốn do sự phát triển kinh tế theo lối truyền thống yêu cầu. Nhưng không phải lúc nào cũng luôn như vậy, mặc dù những nguồn lực này được sử dụng rất hiệu quả. Chúng ta đã biết rằng nếu không có những động lực đúng đắn thì chúng sẽ bị lãng phí.

Dưới chính quyền của Mao Trạch Đông, sự lãng phí đó đã được ghi lại thành tích. Những nỗ lực phát triển đầu tiên được thực hiện theo hai hướng: đầu tư lớn vào ngành công nghiệp nặng như thép, cộng với sự ứng dụng những kỹ thuật trồng trọt đặc biệt để bảo đảm nuôi sống số dân đông đúc của Trung Quốc. Sự tập trung trong chính sách như vậy âu cũng là điều dễ hiểu. Các tỉnh phía bắc của quốc gia này rất giàu khoáng sản như than đá có chất lượng rất cao với trữ lượng đủ đáp ứng cho cuộc cách mạng về kinh tế ở trong nước. Than đá, thép và các ngành công nghiệp nặng đã trở thành cơ sở cho cuộc cách mạng công nghiệp của những ngành kinh tế dẫn đầu trên thế giới như Vương quốc Anh, Hoa Kỳ và Đức. Trong khi đó, nông nghiệp lại là ưu tiên hàng đầu của chính phủ Trung Quốc bởi nước này chỉ có vừa đủ số diện tích đất màu mỡ để nuôi sống mấy trăm triệu dân của mình mà thôi. Từ cửa sổ con tàu tới Trịnh Châu, tôi nhìn ra Hà Nam, tỉnh đông dân nhất của Trung Quốc. Đó là một vùng sa mạc lạnh tẻ người.

Sự thúc đẩy theo hai hướng này được gọi là “Đại nhảy vọt”. Dường như điều này nghe có vẻ có lý nhưng thực ra nó là sự thất bại lớn nhất về kinh tế mà loài người được chứng kiến. Mao đã thực hiện một chính sách kinh tế dựa trên một giả thuyết ẩn giấu là nếu mọi người cố gắng hết sức thì không có gì là không làm được. Chỉ riêng nhiệt huyết không thôi đã là đủ. Những người dân được lệnh phải xây dựng những lò thép nhưng lại không có quặng sắt để cho vào trong đó. Một số người còn nấu chảy những dụng cụ rất tốt bằng sắt và thép, thậm chí cả tay nắm cửa ra vào, để đáp ứng chỉ tiêu nhà nước giao cho. Thậm chí bác sỹ tư của ngài Mao cũng rất nghi ngờ về sự khôn ngoan của chính sách “nấu chảy dao để sản xuất dao”. Các loại thép ra đời từ những chiếc lò như vậy đã không thể sử dụng được.

Nếu như chính sách công nghiệp là một vớ vẩn kịch thì chính sách nông nghiệp lại là một bi kịch không hơn không kém. “Đại nhảy vọt” đã lôi kéo biết bao người lao động rời bỏ mảnh đất của mình đến làm việc trong những lò nung hay làm việc tập thể như be đập, làm đường. Mao Trạch Đông còn ra lệnh cho người dân phải bắn chết hết các loại chim ăn ngũ cốc và kết quả là nạn sâu bọ hoành hành xảy ra như một tất yếu. Mao còn tự ý “sáng tạo lại” các kỹ thuật chỉ rõ cần trồng lúa sát nhau hơn và gieo hạt sâu hơn để tăng năng suất. Các cây lúa bị trồng quá gần nhau đã không thể phát triển nổi song những đảng viên sốt sắng muốn làm hài lòng Mao đã dấn dụng nên những thành công cả trong nông nghiệp lẫn công nghiệp. Khi Mao Trạch Đông đi thị sát bằng tàu để chiêm ngưỡng những thành quả của chính sách mình đưa ra thì các đảng viên công chức tại địa phương đã xây dựng những chiếc lò dọc hai bên đường và mua lúa từ những nơi khác về để cấy lại theo đúng mật độ đã được chỉ thị tại những cánh đồng liền sát ngay đó. Thậm chí màn kịch này còn không thể duy trì được nếu thiếu những chiếc quạt điện để làm thoáng khí và ngăn không cho những cây lúa này bị thổi rữa.

Tất nhiên là sản lượng nông nghiệp sụt giảm thảm hại. Nhưng thậm chí điều này cũng không đến mức tai hại như thế nếu chính phủ không ngoan cố cho rằng chính sách này vẫn đang rất hiệu quả. Khi Bộ trưởng Bộ Quốc phòng đưa ra vấn đề nạn đói kém trong một cuộc họp bộ trưởng thì thậm chí ông đã bị phạt và còn bị yêu cầu phải viết một bản “tự phê bình”. Những nhân vật kém thế lực hơn - những người phủ nhận rằng Trung Quốc đang đặt được thặng dư trong kinh tế đã bị tra tấn dã man. Trong khi sản lượng nông nghiệp sụt giảm thì xuất khẩu ngũ cốc từ năm 1958 đến năm 1961 của Trung Quốc vẫn tăng gấp đôi như một biểu tượng của sự thành công. Tại tỉnh Hà Nam, sau 45 năm chúng tôi đang đi du lịch thoải mái thì trước đây, những kho lương thực của nhà nước chứa đủ lương thực cung cấp cho người dân nhưng lại bị đóng cửa vì quan điểm của chính quyền nơi đây là lương thực vẫn đang thừa mứa. Trong khi đó, người dân vẫn chết đói trong tuyết lạnh ngoài kia. Một số người còn không được chôn cất tử tế, những người khác bị chính những người trong gia đình vì đói quá mà phải ăn thịt nhau; không có số phận nào khác dành cho họ.

Ước tính về những thương vong về con người trong nạn đói là khoảng từ 10 triệu đến 60 triệu người, tức là xấp xỉ toàn bộ dân số của nước Anh, hoặc của bang California và Texas cộng lại. Thậm chí sau đó, các quan chức của chính phủ còn thừa nhận là có 30 triệu người đã chết, mặc dù họ đổ lỗi cho thời tiết xấu.

Trong “thế giới sự thật” đã mô tả trong Chương 3, những thảm họa như thế không thể xảy ra được. Tất nhiên không thể tránh khỏi những sai lầm, có lẽ sai lầm còn nhiều hơn mức dự kiến. Nhưng những sai lầm đó thường chỉ nhỏ thôi mà chúng ta hay gọi là những “cuộc thí nghiệm”. Nếu những nhà tư bản có ủng hộ họ thì họ cũng không mong nhiều thí nghiệm đó sẽ thành công. Khi chúng thành công, chúng sẽ làm cho một số người giàu lên và mang sự đổi mới đến cho cả nền kinh tế. Khi chúng thất bại, mà cũng thường là như thế, thì một số người sẽ đi vào con đường phá sản, nhưng chẳng có ai chết cả. Chỉ có những nền kinh tế mệnh lệnh (kinh tế kế hoạch hóa tập trung) mới có thể thúc đẩy sự thử nghiệm trên một phạm vi rộng lớn chết người và đàn áp sự chỉ trích có lý như thế. (Mao không “cô đơn” đâu, Chủ tịch Xô Viết, Nikita Khrushchev, cũng đã phạm phải một sai lầm tương tự khi sau chuyến thăm đến Hoa Kỳ, ông đột ngột ra lệnh cho người dân Xô Viết phải nhổ cây đang trồng đi và thay thế bằng một loại ngũ cốc mà ông đã nhìn thấy người ta trồng tại Iowa. Sự thất bại quả là kinh hoàng.) Cũng cần phải nhớ rằng những thất bại của thị trường, đôi khi rất nghiêm trọng, cũng không bao giờ lại đến nỗi bị kịch như những thất bại tồi tệ nhất của chính phủ của Mao cả.

Năm 1976, sau rất nhiều những tội ác gây ra cho những người dân của mình, Mao Trạch Đông đã qua đời. Sau một thời gian ngắn, ông và người kế nhiệm được thay thế bằng Đặng Tiểu Bình cùng những cộng sự đáng tin cậy vào tháng Mười hai năm 1978. Chỉ năm năm sau đó, nền kinh tế của Trung Quốc đã thay đổi đến mức không thể tin nổi. Sản lượng nông nghiệp, điều luôn luôn là vấn đề gây đau đầu nhất cho các lãnh đạo Trung Quốc, đã tăng lên 40%. Tại sao? Bởi các nhà hoạch định chính sách đó đã mang “thế giới sự thật” đến Trung Quốc. Như chúng ta đã biết ở Cameroon, sự khuyến khích đã làm nên chuyện. Trước năm 1978, Trung Quốc có những biện pháp khuyến khích vào loại kỳ quặc nhất trên thế giới.

Trước khi ngài Đặng nắm quyền, nông nghiệp được tổ chức theo kiểu hợp tác xã gồm từ 20 đến 30 hộ gia đình. Người dân được khen thưởng theo “điểm công”, tức là điểm được tính theo sản lượng của cả một tập thể chia trung bình. Do vậy, dù có nỗ lực nhiều hơn hay khéo léo hơn trong công việc thì cũng có rất ít cơ hội cải thiện cho từng cá nhân. Vì vậy, người ta cũng ít khi nhìn thấy sự tiến bộ trong sản xuất. Chính phủ cũng mua và phân phối lại lương thực từ các vùng miền để tạo nên thặng dư, song lại mua với giá hết sức rẻ mạt nên không khuyến khích được những vùng có đất đai màu mỡ tận dụng tối đa tiềm lực nông nghiệp của mình. Nhiều người lao động ở nông thôn đã bị thất nghiệp. Cái hệ thống được tạo ra để thúc đẩy sản lượng nông nghiệp của Trung Quốc tăng cũng như đủ đáp ứng nhu cầu

lương thực của người dân thì thực ra lại phá hủy chính quốc gia này. Sản lượng ngũ cốc của Trung Quốc tính trên đầu người vào năm 1978 cũng thấp không kém gì những năm 1950, chỉ trước khi diễn ra “Đại nhảy vọt”.

Đặng Tiểu Bình không có nhiều thời gian cho những sự điên rồ ấy và bắt tay ngay vào một cuộc cải cách với tuyên bố “chủ nghĩa xã hội không có nghĩa là nghèo đói”. Để cải thiện nông nghiệp, ông đã đưa ra những biện pháp khuyến khích đúng đắn. Ông đã bắt đầu bằng việc tăng giá mua của chính phủ với hoa màu của nông dân lên gần 1/4. Giá trả cho những hoa màu thừa ra đã tăng lên 40%, điều này đã tạo nên sự khích lệ đáng kể cho những khu vực có đất đai màu mỡ tích cực sản xuất nông nghiệp.

Cùng lúc đó, một vài hợp tác xã đã thử nghiệm hình thức trao đất đến từng hộ dân. Thay vì kiểm soát, giờ đây chính phủ đã cho phép sự cải tiến để xem nó có hiệu quả không, giống như nền kinh tế thị trường cho phép những thử nghiệm ở quy mô nhỏ. Các hộ được thuê đất từ các hợp tác xã có động lực sản xuất hơn lúc nào hết và nghĩ ra những sáng kiến trong công việc vì bây giờ họ chính là người hưởng trực tiếp những thành quả mình làm ra. Ngay lập tức, sản lượng nông nghiệp đã tăng lên đáng kể. Thí nghiệm được nhân rộng: năm 1979 chỉ có 1% các hợp tác xã sử dụng “hệ thống hộ gia đình tự chịu trách nhiệm”, năm 1983 con số này đã lên tới 98%.

Những cải cách này còn đi liền với nhiều sự tự do nữa: giá bán lẻ các loại ngũ cốc được phép tăng càng khuyến khích nông dân sản xuất nhiều hơn để đáp ứng nhu cầu. Những hạn chế thương mại giữa các vùng được giảm bớt, vì vậy mỗi vùng có thể có được lợi thế so sánh của mình. Chỉ tiêu sản xuất cũng được dỡ bỏ luôn từ đó.

Kết quả thật ấn tượng: sản lượng nông nghiệp đã tăng 10% mỗi năm từ nửa đầu những năm 1980. Và còn ấn tượng hơn nữa khi biết rằng một nửa số tăng trưởng đó không phải được mang lại bằng cách lao động chăm chỉ hơn hoặc có sự trợ giúp của máy móc mà là do những phương pháp canh tác và thu hoạch hiệu quả hơn. Phần lớn trong số năng suất tăng lên đó trực tiếp là do sự phá bỏ hệ thống hợp tác xã. Trong vòng năm năm sau cuộc cải cách, thu nhập thực tế trung bình của những người dân đã tăng lên gấp đôi. Không phải Mao Trạch Đông mà chính là Đặng Tiểu Bình mới là người đã đạt được “Đại nhảy vọt”.

Tất cả những số liệu này sẽ được thẩm thía nhất bằng cách quay trở lại Chương 3 và thế giới sự thật. Một phần vì tình cờ, một phần vì hơi xao lãng, một phần bởi sự tính toán của mình, Đặng đã mang thế giới sự thật đến với nền nông nghiệp Trung Quốc. Những ai có những ý tưởng độc đáo, có may mắn và làm việc chăm chỉ nhất định sẽ trở nên giàu có. Những tư tưởng cổ hủ lạc hậu được xoá bỏ nhanh chóng. Những cải cách đổi mới lan rộng mau lẹ. Những người nông dân trồng nhiều hơn những cây lương thực có giá trị kinh tế cao và ít tập trung hơn những loại cây khó trồng; tất cả những điều này là kết quả tất yếu của việc ứng dụng hệ thống giá cả. Trung Quốc đã phải đi dần trên con đường được gọi là tư bản chủ nghĩa đó.

Cuộc hành trình đó không thể đến đích chỉ với con đường lúa gạo. Thành công của những cải tiến về nông nghiệp đã tạo ra động lực và sự ủng hộ rộng rãi của nhân dân để Đặng Tiểu Bình tiếp tục. Sự chú ý cần được hướng vào phần còn lại của nền kinh tế, vào những thành phố như Trịnh Châu.

Đầu tư cho tương lai

Trịnh Châu không phải là một thành phố lộng lẫy như Thượng Hải. Nó thô kệch, xấu xí và đông dân, mặc dù đó là nơi giao nhau với một tuyến đường sắt lớn thì nó vẫn có vẻ gì đó hoang dã: chúng tôi đã ở Trịnh Châu gần một tuần mà không nhìn thấy bất kỳ một vị khách nước ngoài nào ở đây mặc dù Trịnh Châu cũng hấp dẫn theo cách riêng của mình như Thượng Hải vậy. Một thành phố với kích cỡ

tương tự London, cách xa thế giới phương Tây, được miêu tả đầy triu mến trong cuốn sách hướng dẫn du lịch của chúng tôi như sau: “một mô hình mở rộng của kiểu quy hoạch nhân của thành phố”, Trịnh Châu ít nhất cũng thể hiện được rằng cuộc cách mạng kinh tế của Trung Quốc đã lan xa hơn các tỉnh vùng duyên hải. Những tòa nhà 40 tầng đồ bóng sừng sững lên bên tàu điện rộng lớn; có vô số các ngân hàng mới, các khách sạn và bách hóa với quy mô đáng nể. Đường sá đều được đổ bê tông. Quảng cáo xuất hiện ở mọi nơi.

Để xây dựng được những tòa nhà, hệ thống đường sắt và đường bộ như vậy cần phải có một sự đầu tư lớn. Các nhà kinh tế đã “dán nhãn” cho các con đường, nhà máy, nhà ở và các tòa nhà văn phòng có được do sự đầu tư: họ gọi những công trình xây dựng này là “vốn” và tất cả những gì giúp duy trì sự phát triển đều cần đến vốn. Vốn có thể tới từ các nhà đầu tư tư nhân cả trong và ngoài nước, những người hy vọng có thể thu lại được những lợi nhuận, hoặc nó có thể tới từ chính phủ, bằng cách đánh thuế lên người dân và đầu tư bằng số tiền thu được, hoặc bằng một chương trình tiết kiệm bắt buộc.

Kinh nghiệm thường thấy là nếu bạn muốn ngày mai mình giàu có hơn ngày hôm nay thì bạn nên đầu tư tiền bạc vào một mục đích nào đó hơn là tiêu hết chúng vào mua sắm hàng hóa hay hưởng thụ các dịch vụ ngay lập tức. Bạn có thể đầu tư vào giáo dục, vào một căn nhà hay một tài khoản ngân hàng. Dù cách nào đi nữa, nếu ngày hôm nay bạn tiêu ít đi và đầu tư tiền bạc đúng hướng thì tương lai bạn sẽ giàu có hơn. (Xây lò cao ở đằng sau vườn sẽ không phải là cách đầu tư khôn ngoan đâu, cả việc xây một thư viện với cái mái bị dột cũng thế.)

Một loạt sự phát triển của nhiều quốc gia đều được dựa trên cùng một nguyên lý là tiết kiệm và đầu tư ngày hôm nay sẽ làm cho bạn giàu hơn vào ngày mai. Tỷ lệ tiết kiệm là rất cao ở những quốc gia đang phát triển rất nhanh bên bờ Thái Bình Dương. Tuy nhiên, đó không phải là toàn bộ câu chuyện như chúng ta đã biết từ Chương 8. Một nền kinh tế thị trường không thể đơn giản quyết định sẽ tiết kiệm và đầu tư nhiều hơn. Hầu hết người dân ở Cameroon đều không quan tâm đến việc tiết kiệm. Họ có rất ít cách để thu được lợi nhuận từ việc đầu tư vào những cơ sở hạ tầng như đường sá và họ cũng có rất ít tự tin rằng họ được cho phép làm như vậy nếu họ xây dựng nhà máy hay các cửa hàng. Chỉ có ít ngoại lệ, như ngành sản xuất điện thoại di động có thể được đầu tư bằng những tấm thẻ quảng cáo “gọi bao nhiêu trả bấy nhiêu” là có được những thành công rực rỡ mà bạn có thể trông đợi. Nhiều quốc gia nghèo tìm kiếm đầu tư nước ngoài nhưng thậm chí không có nổi sự tự tin của những người dân trong nước của mình, những người háo hức muốn đầu tư ra nước ngoài. Không ngạc nhiên lắm khi tỷ lệ tiết kiệm ở đây là rất thấp và tỷ lệ phần trăm số tiền tiết kiệm đầu tư trong nước Cameroon bị giảm đi. Không đem lại một môi trường đầu tư an toàn, chính phủ Cameroon khó mà có thể khuyến khích được việc này.

Chính phủ xã hội chủ nghĩa của Trung Quốc không có vấn đề gì với việc tiếp cận nguồn vốn. Trong khi nền kinh tế thị trường, đơn giản không thể quyết định sẽ tiết kiệm và đầu tư nhiều hơn thì nền kinh tế xã hội chủ nghĩa lại có thể và thường làm được như vậy. Vốn tới từ các chương trình của chính phủ: hầu hết số tiền tiết kiệm được hoặc là của chính phủ, hoặc là của các công ty quốc doanh. Trong cả hai trường hợp, tiền đều được lấy ra khỏi túi của các cá nhân và đầu tư thay cho họ. Cũng có rất nhiều nguồn vốn sẵn có: khoảng 1/3 tổng thu nhập quốc dân được tiết kiệm chứ không bị tiêu đã gần gấp đôi con số tương tự ở Cameroon.

Đầu tiên, Trung Quốc đã có thể giành được những kết quả khá khả quan từ những nguồn vốn đầu tư này. Vào đầu những năm 1950, khi nhiệm vụ chính của quốc gia này là tái thiết ngành công nghiệp và các cơ sở hạ tầng quan trọng thì mỗi 100 nhân dân tệ được đầu tư sẽ mang lại 40 nhân dân tệ vào tổng thu nhập hàng năm của Trung Quốc, một con số khá ấn tượng. Song, chúng ta cũng không nên ngạc nhiên trước điều đó. Những nhiệm vụ mà chính phủ nước này phải đối mặt cũng chẳng hề nhỏ chút nào, đặc biệt là những gì đã bị tàn phá trong chiến tranh và trong cách mạng phải được phục hồi lại. Tất cả những gì cần làm là chính phủ phải đưa ra mệnh lệnh rõ ràng.

Ngay sau đó sự khó khăn đã áp tới. Thậm chí không tính đến sự hỗn loạn do “Đại nhảy vọt” và Cách mạng Văn hóa gây ra thì chính phủ Trung Quốc cũng tự thấy mình ngày càng không thể đầu tư mang lại lợi nhuận như trước. Vào thời điểm Mao Trạch Đông qua đời năm 1976, mỗi 100 nhân dân tệ được đầu tư chỉ đem về cho Trung Quốc có 18 đồng tiền lãi mà thôi. Như thế có nghĩa là chưa bằng một nửa so với trước đó hai thập kỷ. Trước tình thế các doanh nghiệp của nhà nước và chính phủ cùng nỗ lực đầu tư một lượng lớn tiền của trong thu nhập quốc gia thì sự thiếu hụt quá đã nêu trên quả là một sự lãng phí tai hại. Một nhà quan sát giàu sự cảm thông sẽ nói rằng đó là điều không thể tránh khỏi, vì sau khi đã đạt được những kết quả đỉnh cao thì lợi nhuận sẽ giảm là điều tất nhiên. Điều này có thể đúng với một nền kinh tế có những bước đột phá như Nhật Bản hay Hoa Kỳ, nhưng vào thời điểm 1976, Trung Quốc vẫn còn là một nước rất nghèo. Chỉ rất ít người có xe ô tô, điện thoại, điện cũng như nước máy để sử dụng trong sinh hoạt. Ở một quốc gia còn khó khăn thế thì sự đầu tư đúng mức có thể đem lại số lợi nhuận rất cao bằng cách cung cấp các tiện nghi cơ bản cho con người trong cuộc sống hiện đại. Có biết bao nhiêu những lĩnh vực đầu tư hiệu quả có thể thực hiện nhưng nhà nước thì lại không biết phải làm thế nào. Miễn là người dân được chỉ rõ xem phải làm, phải xây dựng hay trồng trọt cái gì thì vấn đề đã không nghiêm trọng thế. Nhưng khi dân số bắt đầu tăng lên, các khoản đầu tư dài hạn và những đầu tư cho các công nghệ tiên tiến được thực hiện thì những đảng viên cộng sản lại trượt xa dần khỏi hệ thống giá cả. Các nền kinh tế thị trường thật sự đang thay đổi nhanh chóng. Tại Hàn Quốc, có tới 80 đến 90% số công nhân, đất đai và vốn liếng đều đang hoạt động hoặc được sử dụng cho nhiều mục đích vào những năm 1970 hơn là những năm 1960. Năm 1960, tổng sản lượng nông nghiệp chiếm 45% nền kinh tế của quốc gia này và doanh thu sản xuất đạt chưa đầy 10%. Song cho đến đầu những năm 1970, ngành sản xuất đã vượt xa ngành nông nghiệp. Quan trọng hơn nữa, trong các ngành đó đã diễn ra sự đào tạo và tái đào tạo công nhân cũng như sự thành lập và đóng cửa của nhiều hãng. Các ngành công nghiệp xuất khẩu của Hàn Quốc trước kia chỉ sản xuất đồ chơi và đồ lót nhưng hiện tại họ còn đảm đương luôn cả những mặt hàng mới là các con chip và xe ô tô. Nếu vào năm 1975, một nhà hoạch định chính sách cho chính phủ Hàn Quốc lại điều hành nền kinh tế dựa trên những thông tin đã lỗi thời từ những năm 1960 thì kết quả sẽ là thảm họa. Nhưng may thay, không ai làm thế cả. Những hành động thiếu sáng suốt đó được dành cho các vị lãnh đạo Triều Tiên. Những nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung, từ Triều Tiên tới Liên Xô và Trung Quốc, đơn giản đã để mất những thông tin cần thiết phục vụ cho việc đưa ra được những lựa chọn đúng.

Không giống như Cameroon, nơi các cá nhân và các công ty nhận được ít sự khuyến khích đầu tư, những công dân Trung Quốc đi theo chủ nghĩa Mao Trạch Đông không gặp phải vấn đề với các biện pháp khuyến khích - suy cho cùng, các vị lãnh đạo nơi đây có quyền sinh quyền sát đối với những hậu duệ của mình. Nhưng chỉ có các biện pháp khuyến khích không thôi thì chưa đủ. Chương 3 đã chỉ ra rằng thế giới sự thật được tạo ra bởi các thị trường đem lại các kết quả tốt đẹp không phải chỉ vì nó mang lại những biện pháp khuyến khích, mà bởi nó tạo ra thông tin về giá cả và những lợi ích của tất cả các loại hàng hóa và dịch vụ thông qua hệ thống giá cả. Những hệ thống xã hội chủ nghĩa của Liên Xô và Trung Quốc đã tạo ra các biện pháp khuyến khích hào phóng nhất mà người ta có thể tưởng tượng ra, nhưng chúng không phải là những thông tin cần thiết để sử dụng chúng phù hợp. Thay vì đáp ứng lại những nhu cầu của thị trường giống như Hàn Quốc đã làm thì người Trung Quốc lại đáp ứng những đòi hỏi của Mao: trồng các cây sát nhau hơn, giết hại các loài chim và nấu chảy dụng cụ sản xuất để tạo ra các dụng cụ sản xuất.

Đề có thể đem lại lợi nhuận từ những khoản vốn đầu tư không lỗ như thế, chính phủ Trung Quốc bắt đầu bằng sự chuyển hướng dần dần sang nền kinh tế thị trường. Nơi nào có những cải cách thành công trong nông nghiệp đã dọn đường sẵn thì những cải cách phức tạp hơn và sâu sắc hơn cho cả nền kinh tế sẽ được bố trí theo sau. 15 năm sau khi Đặng Tiểu Bình lên nắm quyền, số lợi nhuận mang lại

do đầu tư đã tăng lên gấp năm lần: mỗi 100 nhân dân tệ được đầu tư sẽ mang lại 72 đồng tiền lãi; mỗi một khoản đầu tư đã tự nhân đôi chỉ sau 500 ngày. Điều này không phải bởi chính phủ đã thu hẹp đầu tư của mình lại hay chỉ tính những dự án thành công nhất. Hoàn toàn ngược lại: mức độ đầu tư thậm chí còn cao hơn những năm 1970. Cũng không ngạc nhiên lắm khi nền kinh tế này đạt được những thành tựu ngoạn mục như vậy. Nhưng họ đã làm thế nào để đạt được mức lãi đầu tư cao đến thế?

Vượt khỏi kế hoạch

Cũng giống như các nền kinh tế trong khối Xô Viết, ngành công nghiệp của Trung Quốc được điều tiết bởi các nhà hoạch định kế hoạch. Ví dụ, kế hoạch chỉ ra rằng một nhà máy sản xuất thép nào đấy được sản xuất một số lượng thép nhất định và số thép đó được chỉ định cho những mục đích nhất định nào đó, và rằng số lượng tiêu chuẩn của than đá (0,8 tấn than đá được cho là đủ để sản xuất ra mỗi tấn thép) sẽ được đưa tới nhà máy thép để phục vụ cho quá trình sản xuất, v.v... Các phép tính toán đòi hỏi là vô cùng phức tạp, thậm chí ở đây chúng ta đã giả định rằng các nhân viên cấp dưới trong chính phủ đã cung cấp những thông tin trung thực về giá cả cũng như chất lượng nguyên liệu. (Mỗi người đều có động cơ để kêu ca rằng những máy móc và nguyên liệu mà họ được cung cấp có chất lượng rất kém, nhưng kết quả mà họ đạt được lại rất nhiều và khả quan. Không có thể giới sự thật thì câu chuyện thực sự sẽ không bao giờ được tiết lộ.) Song, bỏ những điều không tưởng thất thường chết người của Mao đi thì một hệ thống như thế lại có thể hoạt động khá tốt đến vậy trong một thời gian là bởi mỗi năm các nhà hoạch định chính sách đã có kế hoạch của năm trước đó để dẫn đường cho họ.

Khi nền kinh tế phát triển và biến đổi thì quá trình điều chỉnh các yêu cầu sản lượng cũng như việc đầu tư khôn ngoan ngày càng trở nên khó khăn. Đó là lý do tại sao số lợi nhuận đầu tư mang lại vào năm 1976 thấp hơn nhiều so với những năm 1950. Một hệ thống thị trường sẽ làm việc này tốt hơn nhiều, song việc tạo ra nó lại chẳng hề đơn giản chút nào. Các thị trường sẽ không thể hoạt động đầu ra đầy nếu thiếu các thể chế hỗ trợ cho nó: trong một nền kinh tế thị trường, người ta cần các nhà băng để vay tiền, dùng luật để giải quyết tranh chấp và sự chắc chắn rằng những lợi nhuận của họ sẽ không bị tịch thu. Những thể chế như thế không thể được thiết lập chỉ qua một đêm. Trong khi đó, nhiều công nhân trong một nền kinh tế xã hội chủ nghĩa bị gắn vào các hoạt động không hiệu quả và tất yếu rơi vào tình trạng nghèo đói trừ khi tiến trình điều chỉnh được áp dụng hoặc họ nhận được một sự bồi hoàn nào đó. Vấn đề trở nên trầm trọng nhất cho ngành công nghiệp của nền kinh tế vì ngành này có quan hệ mật thiết với hệ thống kế hoạch, ngành này là phương tiện mà chính phủ dùng để tạo ra các khoản tiết kiệm và đồng thời, ngành này cũng là nguồn lực của hầu hết những đầu tư của chính phủ.

Giá mà Đặng đơn giản chỉ quyết định bãi bỏ kế hoạch và chuyển hướng ngay sang nền kinh tế thị trường trong một đêm thì kết quả có thể sẽ là sự tranh giành thiết lập các quyền sở hữu, sự sụp đổ của ngành tài chính (do nhiều ngân hàng quốc doanh đã cho vay và không thể thu hồi được vốn) và tình trạng thất nghiệp tràn lan, thậm chí là chết đói. Một điều có thể hiểu được là mọi thứ đã có thể đi tới chiều hướng tốt đẹp nhất khá nhanh, nhưng thường thì sẽ không như vậy. (Tại Liên Xô trước đây vào những năm 1990, “biện pháp gây sốc” đã gây nên sự sụp đổ về kinh tế.) Hơn nữa, những cái cách mang tính cực đoan cũng sẽ chống lại rất nhiều những lợi ích được bảo đảm - bao gồm biết bao dân thường đến mức có lẽ họ sẽ mất hết các quyền lợi về chính trị. Đặng Tiểu Bình, người đã từng bị thanh trừng hai lần dưới thời của Mao Trạch Đông song đã lại quay lại để lãnh đạo đất nước, hiểu rất rõ giá trị của sự tin nhiệm về chính trị.

Vì vậy mà Đặng và những người có chung tư tưởng đã thực hiện một chiến lược mang tính thăm dò hơn. Vào năm 1985, quy mô của “kế hoạch” đã bị đóng băng: mức sản xuất do chính phủ quy định đã không thể tăng do nền kinh tế đang phát triển. Thay vào đó, các công ty quốc doanh được phép làm những gì mà họ muốn với sản lượng mà họ sản xuất đòi ra. Những nhà sản xuất than đá hiệu quả sẽ thấy rằng các nhà sản xuất thép với năng suất cao sẽ muốn mua thêm than đá để sản xuất thêm thép và các nhà sản xuất thép lại tiếp tục

như vậy với các hãng xây dựng hiệu quả khác. Các công ty làm ăn không hiệu quả có cố gắng mở rộng sản xuất thì rồi cũng chẳng đi đến đâu.

Chiến lược này hóa ra lại hoạt động tốt là do một số nguyên nhân. Thứ nhất, nó rất dễ hiểu và cam kết chấm dứt việc “đo ni đóng giày” kế hoạch một cách đáng tin cậy. Một cam kết tin cậy là điều rất quan trọng: nếu các nhà hoạch định chính sách liên tục cố gắng mở rộng và cập nhật kế hoạch theo các thông tin xuất hiện bên lề thị trường thì thị trường đó sẽ nhanh chóng ngừng cung cấp những thông tin hữu ích. Giám đốc các nhà máy, khi nhận ra rằng bất kỳ thay đổi thành công nào mà họ đưa ra cũng đều được nhanh chóng thực hiện vào năm tới thì họ sẽ hướng tới những lựa chọn an toàn.

Thứ hai, bởi kế hoạch được cố định và một sự ổn định tất yếu được bảo đảm nên các công nhân đã có việc làm có thể tiếp tục được làm việc. Mọi thứ được bảo đảm để chúng không thể trở nên tệ hơn và nếu sự tăng trưởng có gây ra những kết quả xấu đi chẳng nữa thì chúng rồi cũng sẽ được cải thiện. Nhiều người đã chộp lấy khả năng đó nên đã chọn cách làm việc nhiều giờ liền, cùng những điều kiện làm việc khắc nghiệt, trong một xí nghiệp dệt may, thậm chí phải xa cách người thân hàng ngàn dặm để làm một việc mà trước đây họ đã làm để kiếm sống một cách nhọc nhằn - hoặc lại thất bại trong việc này trên mảnh đất khô cằn và bạc màu nhất.

Thứ ba, thị trường vận hành chính xác tại nơi nó cần: bên lề. Hãy nhớ rằng chi phí cận biên và lợi nhuận cận biên là những nhân tố thực sự quyết định tính hiệu quả của một nền kinh tế. Thứ trưởng tưởng xem một giám đốc nhà máy đang phân vân quyết định xem có nên sản xuất thêm một tấn thép (ông ta được hưởng số tấn thép làm ra thêm này) hay không là như thế nào. Nếu ông ta biết chi phí cận biên (chi phí để sản xuất thêm một tấn) và giá người ta chào hàng ông là giá thị trường (phản ánh lợi ích ai đó được hưởng thêm một tấn nữa) thì ông ta sẽ đưa ra được quyết định đúng: sẽ sản xuất nếu giá đó cao hơn chi phí cận biên. Như vậy, nhà máy đó sẽ làm ăn rất hiệu quả.

Các quyết định xem điều gì sẽ xảy ra với số thép còn lại là không quan trọng đối với việc số sản lượng có hiệu quả hay không. Chính trong số mười tấn có thể được sản xuất ra và được phân bổ tùy theo kế hoạch, nhưng chính quyết định về tấn thứ mười là điều quyết định đến sự hiệu quả.

Điều này có nghĩa là các hãng làm ăn hiệu quả mở rộng quy mô để đáp ứng thêm các nhu cầu: tấn thứ mười một và mười hai tiếp theo tấn thứ mười. Nhu cầu đó tới từ những khu vực mở rộng của nền kinh tế, những khu vực này thực sự cần sự cung cấp nguyên liệu chứ không phải nhu cầu đó tới từ các nhà hoạch định chính sách. Các giám đốc phải giữ lấy lợi nhuận và tái đầu tư chúng - và có một động lực để bảo đảm rằng những khoản đầu tư đó là rất khôn ngoan.

Các hãng làm ăn không hiệu quả, ngược lại không hề phát triển. Miễn là khi chính phủ vẫn hỗ trợ họ thông qua các kế hoạch (việc làm này dần chấm dứt vào những năm 1990) thì họ vẫn có thể tiếp tục sản xuất cho đến mãi mãi; nhưng bởi nền kinh tế của Trung Quốc đã tăng trưởng gấp bốn lần vào năm 2003 so với trước đây khi chính sách kế hoạch được đóng băng vào năm 1985 thì sự quan trọng tương đối của các hãng này đã nhanh chóng sụt giảm. Nói một cách khá chính xác thì nền kinh tế của Trung Quốc đã phát triển vượt ra ngoài kế hoạch.

Sự tham gia vào thị trường và lợi thế khan hiếm Chúng ta biết rằng một hệ thống thị trường sẽ hạn chế lợi thế khan hiếm của các hãng; hầu hết các hãng đều phải đối mặt với cạnh tranh và dần dần các ngành trong nền kinh tế không có tính cạnh tranh cao sẽ có xu hướng thu hút thêm những sự cạnh tranh mới. Cạnh tranh và sự tham gia thoải mái của các hãng mới bằng cách hạn chế lợi thế khan hiếm đã thúc đẩy mạnh mẽ và tạo ra sản xuất hiệu quả, những ý tưởng mới và sự lựa chọn của khách hàng.

Những nhà cải cách của Trung Quốc cần phải khuyến khích sự tham gia của các hãng mới và giới hạn lợi thế khan hiếm mà không phải

dùng đến một chiến lược tự do hóa nhanh chóng không thể đoán trước và cũng rất nguy hiểm. Họ hy vọng sẽ cải thiện được hoạt động của ngành kinh tế quốc doanh, giới thiệu các công ty mới thuộc các ngành quốc doanh như những đối thủ cạnh tranh, dần dần nuôi dưỡng một ngành kinh tế tư nhân và từ từ đón nhận cạnh tranh quốc tế. Nếu một nguồn cạnh tranh nào đấy không hiệu quả thì ta vẫn luôn luôn có nguồn cạnh tranh khác. Những đối thủ cạnh tranh quan trọng nhất đầu tiên chỉ là những doanh nghiệp có quy mô nhỏ theo kiểu “làng mạc - thị trấn” được điều hành bởi chính quyền địa phương. Mặc dù thương hiệu của họ giờ đây là rất nổi trong giới quai nhân công nghiệp. Sau đó, các công ty tư nhân và nước ngoài cũng được phép thiết lập và phát triển.

Cuối năm 1992, chỉ có 14% sản lượng công nghiệp là được sản xuất bởi các công ty tư nhân hoặc nước ngoài, trong khi ngành kinh tế quốc doanh đóng góp gần một nửa sản lượng. Số còn lại là của các doanh nghiệp có quy mô nhỏ dưới sự điều hành của chính quyền các địa phương. Phép màu kinh tế của Trung Quốc thực sự không phải do sự tư nhân hóa tạo nên. Điều cốt yếu ở đây không phải ai là người sở hữu công ty, mà là công ty đó bị bắt buộc tham gia cạnh tranh trong một thị trường tương đối tự do đã làm giảm bớt lợi thế khan hiếm và mang lại thông tin cũng như các biện pháp khuyến khích của thế giới sự thật. Thậm chí chúng ta cũng có thể đo được hiệu ứng này. Quay trở lại Chương 1, hãy nhớ rằng chúng ta phát hiện ra lợi nhuận cao thường là một tín hiệu của lợi thế khan hiếm. Nếu sự tham gia của các tay chơi mới cùng sự cạnh tranh mạnh mẽ hơn đang loại bỏ lợi thế khan hiếm của các công ty nhà nước thì chúng ta sẽ thấy tỷ lệ lợi nhuận của họ giảm. Đó thực sự là những gì đã xảy ra. Các công ty ở Trung Quốc vào những năm 1980 có được tỷ lệ lợi nhuận rất cao: nhiều ngành đạt được con số hơn 50% (đối với một nền kinh tế khá cạnh tranh, bạn không thể mong đợi con số này vượt quá 20% và thường thì thấp hơn nhiều). Lợi nhuận của ngành này so với ngành khác cũng khác nhau khá nhiều tùy thuộc vào sự định giá của kế hoạch: ngành lọc dầu có tỷ lệ lợi nhuận là gần 100% trong khi ngành khai thác sắt chỉ là 7%. Trong mọi trường hợp, chính phủ đều tịch thu lợi nhuận và tái đầu tư chúng. Khi công cuộc cải cách nền kinh tế bắt đầu có tác động xấu thì lợi nhuận cũng bắt đầu sụt giảm. Chúng cũng bắt đầu hội tụ nhau khi các ngành mang lại nhiều lợi nhuận nhất phải đối mặt với những sự cạnh tranh khốc liệt nhất từ các công ty của địa phương, các công ty tư nhân và nước ngoài. Trong suốt những năm 1990, tỷ lệ lợi nhuận trung bình giảm hơn 1/3; ở những ngành mẫu mốt nhất chúng giảm ít nhất là một nửa. Hiệu ứng của tất cả những điều này là nó giúp giảm lãng phí, làm cho khách hàng Trung Quốc nhận được những kết quả xứng đáng hơn khi bỏ tiền ra và giúp cho Trung Quốc trở thành một tay chơi tiềm năng trên trường quốc tế. Lợi thế khan hiếm biến mất.

Trung Quốc và thế giới

Có những thời điểm trong lịch sử, Trung Quốc là một nơi bị cô lập. Nhưng bây giờ không phải là một trong số những thời điểm đó. Cách xa bờ biển của những thành phố trong đất liền như Tây An và Trịnh Châu, chúng ta không khó gì để tìm thấy các cửa hàng bán Coca Cola, Mc Donald's, các điểm cá độ hay sòng bạc và các quán cà phê Internet. Ở Thượng Hải, thậm chí gần như bạn không thể trốn thoát khỏi những thương hiệu quen thuộc.

Bất kỳ ai từng đến thăm Trung Quốc vào đầu những năm 1990 đều có thể nói với bạn tất cả mọi thứ đều là rất mới. Nhưng nó còn hơn cả ấn tượng mang tính giai thoại: các số liệu kể cùng một câu chuyện. Năm 1990, Trung Quốc là một con cá trên thương trường quốc tế. Hoa Kỳ và Đức xuất khẩu gấp Trung Quốc đến gần mười lần. Năm ngoái (năm 200 ?), Trung Quốc đã trở thành nước xuất khẩu lớn thứ tư trên thế giới, thậm chí sản lượng xuất khẩu của cả Hoa Kỳ và Đức còn kém Trung Quốc đến gần hai lần. Điều này không phải là ngẫu

hiên. Sự tham gia ấn tượng của Trung Quốc vào sân chơi kinh tế của thế giới đã trở thành một trong những hành động cuối cùng của Trung Quốc trong công cuộc cải cách nền kinh tế.

Tại sao Trung Quốc lại cần đến thế giới? Một quốc gia với hơn một tỷ dân dường như là một nơi tự cung tự cấp tốt hơn hầu hết các nước còn lại. Nhưng nền kinh tế của Trung Quốc đến năm 1978 vẫn không có gì đáng kể - thậm chí còn không bằng nước Bỉ - và những nhà cải cách đã nhận ra rằng việc hội nhập cùng thế giới có thể giúp tháo gỡ khó khăn này. Họ có ba lợi thế. Thứ nhất, Trung Quốc có thể thâm nhập vào thị trường thế giới với những ngành hàng đòi hỏi nhiều nhân công như: đồ chơi, giày dép và quần áo. Thứ hai, số ngoại tệ mà các mặt hàng xuất khẩu này mang về có thể được dùng để mua nguyên liệu thô cũng như các công nghệ mới để phát triển nền kinh tế.

Cuối cùng, bằng cách mời gọi các nhà đầu tư nước ngoài vào, người Trung Quốc có thể học hỏi được các kỹ thuật kinh doanh và sản xuất hiện đại từ họ - điều này là cực kỳ quan trọng cho một quốc gia đi theo chế độ cộng sản từ nhiều thập kỷ nay. Năm ngoái, Trung Quốc và Hồng Kông đã thành công trong việc thu hút hơn 40% số vốn đầu tư trực tiếp vào các nước đang phát triển của thế giới. (Ấn Độ, kể không lỗ khác của châu Á, chỉ thu hút được có hơn 2%.) Như chúng ta đã nói ở Chương 9, một lợi thế của việc đầu tư như thế là nó cung cấp vốn cho một nền kinh tế không thể rút lại ngay lập tức nếu các nhà đầu tư lo lắng. Điều này xảy ra cho những người hàng xóm của Trung Quốc trong cuộc khủng hoảng tiền tệ năm 1997, những quốc gia mà các khoản đầu tư tài chính đơn thuần như các khoản vay bị rút lại nhanh chóng trong sự hoảng loạn hàng loạt. Số vốn đầu tư mở rộng khả năng tương lai của nền kinh tế, nhưng như chúng ta đã nhìn thấy, Trung Quốc không cần những doanh nghiệp nước ngoài cung cấp vốn. Chính là kỹ năng chuyên môn đã thực sự làm nên chuyện: ví dụ là kỹ năng trong ngành kiểm định chất lượng hay hậu cần.

Các công ty của Nhật Bản và Hoa Kỳ đầu tư vào lĩnh vực vận tải và điện tử, biến Trung Quốc thành một nhà sản xuất công nghệ cao. Bạn có thể thấy tác động của những đầu tư này trong các số liệu sau: hiện Trung Quốc là nhà sản xuất lớn nhất của đa số các hàng điện tử dân dụng quan trọng nhất. Hơn một nửa số đầu đọc DVD và các máy ảnh kỹ thuật số của thế giới có xuất xứ từ Trung Quốc. Bạn cũng có thể thấy được hiệu ứng đó khi đi dạo quanh đất nước này. Ngồi trên xe buýt tại thành phố Trịnh Châu, tôi nhìn thấy người ta nói chuyện với nhau bằng những chiếc điện thoại di động công nghệ cao mà tôi chưa nhìn thấy ở đâu bao giờ, những chiếc máy này phải nhiều tháng sau mới thấy xuất hiện tại đất nước tôi. Những nhà đầu tư nước ngoài, những người đã hiện thực hóa công nghệ này hy vọng sẽ thu được nhiều lợi nhuận từ số tiền mình bỏ ra, nhưng một điều rõ ràng là có khá nhiều lợi nhuận trong đó đã ở lại với người tiêu dùng Trung Quốc.

Đầu tư nước ngoài là một nhân tố chính giúp cho các cải cách của Trung Quốc đi được đúng hướng. Không chỉ có các công ty nước ngoài mang lại nguồn vốn, họ không chỉ mang lại kỹ thuật chuyên môn và sự kết nối với nền kinh tế của thế giới mà còn làm tiếp tục quá trình cạnh tranh của những cải cách trước đây bằng cách cạnh tranh với các công ty trong nước của Trung Quốc, buộc họ phải liên tục cải tiến nâng cao chất lượng.

Nếu đầu tư nước ngoài là một lợi thế cho nền kinh tế như thế thì Trung Quốc đã làm được điều đó như thế nào? Tại sao vốn đầu tư không đi đến Ấn Độ? Tại sao vốn đầu tư không đi đến Cameroon?

Sự may mắn chiếm vai trò khá quan trọng ở đây. Ngược lại với Cameroon, Trung Quốc có được một thị trường nội địa dồi dào và phát triển nhanh chóng nên luôn luôn rất hấp dẫn với các nhà đầu tư nước ngoài. Dù có thông minh đến mấy thì cũng không có nhà lãnh đạo Cameroon nào có thể sao chép lại mô hình này: số phận đã chia bàn tay khác ra đối với Cameroon. Tuy nhiên, không có gì là may mắn

trong sự cam kết về giáo dục của Trung Quốc - một kết quả hạnh phúc trong những năm đi theo chế độ bao cấp kế hoạch hóa - điều này có nghĩa là đến năm 1978 đã có một nguồn lực hùng hậu những công nhân lành nghề và có sức sản xuất lớn chuẩn bị để “đổ bộ” vào nền kinh tế với tất cả tài năng của mình khi những rào chắn của nền kinh tế mệnh lệnh (kế hoạch hóa tập trung) được dỡ bỏ. Còn chính phủ Cameroon đã không tận dụng được bất kỳ một thời cơ nào để nâng cao giáo dục cho nhân dân mình vào những năm 1970, khi mà đất nước này còn giàu hơn ngày hôm nay. Nhưng Ấn Độ cũng có một thị trường nội địa lớn và phát triển cùng với lực lượng lao động được đào tạo bài bản, mặc dù nền giáo dục của họ không sẵn có tốt như ở Trung Quốc. Những số liệu này cho thấy một sự lan tràn nhu cầu gia công ở nước ngoài, tuy nhiên, điều này vẫn là chưa đủ để thu hút các nhà đầu tư nước ngoài.

Trung Quốc có những lợi thế tự nhiên khác mà Ấn Độ không có. Quá trình hội nhập nền kinh tế thế giới thường gây ra những thiệt hại được làm dịu đi và trở nên hiệu quả hơn là nhờ vào những sự liên kết của Trung Hoa đại lục với Hồng Kông và Đài Loan. Các khu vực kinh tế này đều là những nền kinh tế hội nhập quốc tế rất thành công từ những ngày mà Trung Quốc vẫn còn chưa có khái niệm gì về thị trường thế giới. Và mặc dù có những hệ thống kinh tế khác biệt thì vẫn tồn tại những mối quan hệ rất gần gũi của gia đình và tình bằng hữu giữa các thương nhân của ba nền kinh tế này. Những mối ràng buộc về mặt xã hội này đã giúp bù lại những vấn đề trong hệ thống pháp lý của Trung Quốc trong những năm đầu của tiến trình đổi mới. Trung Quốc đã (và vẫn đang) cố gắng hết mình để cải thiện khung thương mại của luật sở hữu và luật hợp đồng, những điều mà mọi nền kinh tế thành công đều cần. Nếu không có một khung pháp lý như thế thì thật khó mà tự tin được khi kinh doanh. Làm sao bạn có thể biết đối tác làm ăn của mình đang không chơi cho mình một vở? Làm sao bạn có thể cảm thấy an toàn nếu như các cán bộ của chính quyền địa phương có thể tịch thu lợi nhuận hay tài sản của bạn?

Đối với các doanh nhân từ Hồng Kông và Đài Loan, những liên hệ cá nhân có nghĩa là thường thì họ có thể tin tưởng vào những lời hứa mà không có cơ sở pháp lý. Một hợp đồng chính thức sẽ tốt hơn, nhưng một lời nói của thương gia cũng đủ rồi nếu cơ hội đem lại lợi nhuận nghe thật hấp dẫn.

Trong trường hợp này thì tất nhiên là thế rồi. Có một sự trùng khớp hoàn hảo giữa Trung Quốc và Hồng Kông. Các công ty của Trung Quốc sản xuất hàng hóa rẻ nhưng lại không quen với kiểu làm ăn của các hãng quốc tế, đã tận dụng các kỹ thuật chuyên môn của các thương gia Hồng Kông. Trong những năm 1980, số hàng xuất khẩu của Trung Quốc vào thị trường Hồng Kông đã tăng đáng kể và Hồng Kông cũng tái xuất khẩu chúng ra thị trường thế giới. Đài Loan cũng gia nhập thị trường này vào những năm 1990. Theo quan sát của nhà kinh tế Dwight Perkins lúc bấy giờ, “những tài năng marketing đáng gờm của Hồng Kông và Đài Loan đang được chuyển sang khả năng sản xuất của đại lục.”

Ấn Độ không có được Hồng Kông và Đài Loan, nhưng cũng không quan tâm đến việc chào mời các vị khách nước ngoài. Nhà kinh tế nổi tiếng của Ấn Độ, Jagdish Bhagwati, đã mô tả các chính sách của chính phủ nước mình từ những năm 1960 cho đến những năm 1980 như là “ba thập kỷ của các chính sách độc lập và phi tự do” - nói cách khác, chính phủ đã dè bẹp thị trường và cố gắng hết sức để ngăn chặn thương mại và đầu tư.

Ngược lại, Trung Quốc đã làm tất cả để thu hút các nhà đầu tư nước ngoài và tận dụng tối đa các mối quan hệ với Hồng Kông và những người hàng xóm khác của mình. Kế hoạch đặt ra là để tạo ra một “vùng kinh tế đặc biệt”, như Thẩm Quyển, nơi các quy luật bình thường của nền kinh tế mệnh lệnh không được áp dụng cho các nhà đầu tư nước ngoài. Đồng thời, cơ sở hạ tầng của những vùng kinh tế đặc biệt đó có thể được cải thiện nhanh chóng. Biện pháp đó đã làm tăng sự liên kết của Trung Quốc với Hồng Kông, Ma Cao và Đài Loan một cách hoàn hảo: các khu vực là độc quyền ở tỉnh Quảng Đông, gần Hồng Kông và Ma Cao, và Phúc Kiến, gần Đài Loan. Hơn

một nửa số vốn đầu tư vào Trung Quốc vào năm 1990 tới từ đất nước Hồng Kông nhỏ bé, trong khi Nhật Bản và Hoa Kỳ cộng lại cũng chỉ chiếm có 1/4 số vốn đầu tư mà thôi. Hơn nữa, gần một nửa số vốn đầu tư có đích đến là Quảng Đông; còn Phúc Kiến là đích đến lớn thứ hai. Vào năm 1980, thành phố Thẩm Quyến, nằm sát biên giới Hồng Kông, là một làng chài trước khi trở thành một khu kinh tế đặc biệt. 20 năm sau, những tay kinh doanh bất động sản đã dỡ bỏ các nhà cao tầng đang xây dựng dở dang để bắt đầu dựng nên các tòa nhà chọc trời đồ sộ hơn. Người Trung Quốc có câu nói: “Khi đặt chân tới Thẩm Quyến, anh sẽ không nghĩ mình giàu có nữa.”

Độc lập và bất bình đẳng như họ đã từng có, nhưng các vùng kinh tế đặc biệt đã cố gắng rất tốt để thu hút các nhà đầu tư nước ngoài mà không làm đảo lộn toàn bộ Trung Hoa đại lục. Họ cũng cung cấp một bàn đạp cho quá trình đổi mới được nhân rộng. Bất kỳ khi nào các quy luật của các công ty nước ngoài dường như có hiệu quả tốt thì các nhà quản lý bắt đầu ứng dụng chúng vào các công ty trong nước trong khu vực. Sau đó, họ tiến hành áp dụng chúng cho các công ty trong nước ngoài khu vực. Những tình duyên hải khác nhìn vào các nền kinh tế đang phát triển như vũ bão của Phúc Kiến và Quảng Đông và cũng sẽ bắt đầu yêu cầu những ưu tiên tương tự. Các quy định không công bằng và kỳ quặc được vứt bỏ khi các nhà đầu tư nước ngoài phản đối bất kỳ đặc ân nào dành cho các công ty trong nước, trong khi các công ty trong nước tránh né những ưu tiên đặc biệt dành cho các công ty nước ngoài bằng cách rửa tiền của họ qua Hồng Kông hoặc mang chúng trở lại như những nguồn “vốn đầu tư nước ngoài”. Như thường lệ với các chương trình cải cách còn lại của Trung Quốc, các chính sách hiệu quả đều được sao chép lại và những chính sách ngớ ngẩn thì nhanh chóng rơi vào lãng quên.

Lời kết: Kinh tế có là nhân tố quan trọng không?

Chương này mang tiêu đề: “Tại sao Trung Quốc lại trở nên giàu có?” Đó là câu nói cường điệu. Trung Quốc vẫn chưa giàu. Song, quốc gia này đang trở nên giàu hơn với tốc độ nhanh hơn bất kỳ quốc gia nào trong lịch sử.

Như vậy thì sao? Với sự tăng trưởng kinh tế như thế này thì sẽ dẫn tới những biến động lớn lao. Người Trung Quốc đang bối rối; nhiều người bị thất nghiệp hoặc phải dời khỏi nước Trung Quốc hiện đại này. Một nhóm các công nhân ở Tứ Xuyên đã đi tới niềm tin rằng Mao đang điều hành một nhà máy ở bên kia thế giới - theo những nguyên lý xã hội chủ nghĩa tự nhiên. Một giải thích khác cho rằng một vài người trong số họ đã tự tử với mục đích được hội ngộ vị Chủ tịch này.

Những bộ phim đương đại của Trung Quốc cũng kể về một câu chuyện làm kinh ngạc và thỉnh thoảng là những sự kiểm tìm đau đớn. Nhiều bộ phim, ví dụ như Shower (tạm dịch là Vòi hoa sen) và Happy Times Hotel (tạm dịch là Khách sạn hạnh phúc) cũng đã khắc họa những gia đình tan đàn xẻ nghé sau khi thành viên của các gia đình đó tìm được vận may ở Thẩm Quyến. Các bộ phim đã lột tả những người đau khổ đến tan nát trái tim chứ không phải những người giàu có. Thông điệp đưa ra là những cơ hội mới đang huỷ hoại lối sống theo kiểu cũ. Một đề tài quen thuộc nữa là sự bần khổ chung: người đưa thư bằng xe đạp xấu số trong Xe đạp Bắc Kinh (Beijing Bicycle) phát hiện ra rằng của cải thực sự là một tên ăn trộm, và nỗ lực của nó để tham gia vào hệ thống tư bản chủ nghĩa rốt cuộc chỉ đem lại bất hạnh và bạo lực. Bộ phim hài Khách sạn hạnh phúc, nói về những người bạn có hảo ý, bị thất nghiệp sau khi nhà máy của họ đóng cửa, đã rất bận rộn để chăm sóc cho một cô gái mù bằng cách bịa ra sự tồn tại của một doanh nghiệp mà họ không thể nhận ra rằng việc điều hành một doanh nghiệp thực sự còn dễ hơn nhiều so với cái doanh nghiệp ảo này. Chỉ có cô gái, lớn lên trong những năm 1990, thì mới nhận thấy rõ ràng rằng cô có khả năng tự kiếm sống để nuôi bản thân mình.

Không dễ gì để trở thành một phần tử của cách mạng. Những nam nữ thanh niên lớn lên ở các vùng nông thôn của Trung Quốc vào

những năm 1970 đóng vai trò như một công đồng nông nghiệp, thu thập các “công điểm”, làm những việc họ được giao, chuyển đến nơi mà họ được phân công, và nhận nhu cầu cơ bản được cung cấp bởi cộng đồng và nhà nước. Nhưng con cái họ lớn lên trong một Trung Quốc khác biệt vào những năm 1980, 1990. Cuộc sống tuy vẫn còn khó khăn nhưng rõ ràng là chúng có nhiều tiền hơn, nhiều sự lựa chọn hơn. Đất đai trở nên quý hiếm; do các biện pháp trong nông nghiệp được cải tiến nên cần ít nhân công làm việc trên đồng ruộng hơn. Một vài người làm những việc mà trước đây cha ông họ không được phép làm: bán đất và chuyển tới các thành phố để kiếm việc làm. Sự di dân làm tan vỡ các gia đình. Trong khi các cơ hội mới mở ra thì những mạng lưới cũ an toàn bị phá vỡ khi một số các doanh nghiệp nhà nước bị đóng cửa.

Trong khi đó, điều kiện làm việc trong các nhà máy thì thật kinh khủng. Những công nhân bị trả lương rất thấp phải làm ca tới hơn mười giờ đồng hồ dưới những điều kiện rất kém an toàn. Một phóng viên đài BBC đã lượm lặt được những câu chuyện về Lý Xuân Mai, một công nhân đã chết vào cuối năm 2001 sau một ca làm việc kéo dài 16 tiếng đồng hồ; cô một người bạn đồng nghiệp tìm thấy trong tình trạng nằm trên sàn nhà tắm, mũi và mồm đều chảy máu. Sau đó là Chu Viên Bình, với đôi chân bị nung chảy ra khi anh chạm vào dây điện có điện áp cao trong nhà máy sản xuất sơn. Đây có phải là cái giá phải trả cho sự tăng trưởng kinh tế hay không? Có đáng để trả giá như vậy không?

Những nhà kinh tế như Paul Krugman, Martin Wolf và Jagdish Bhagwati đã nhiều lần cố gắng lý luận rằng các công xưởng bóc lột sức lao động của Trung Quốc còn tốt hơn những lựa chọn khác. Đây không phải là quan điểm được nhiều người ủng hộ. Sau cuốn sách có tựa đề Tại sao toàn cầu hóa lại hiệu quả? của Martin Wolf được bình luận trong tuần báo Guardian, tờ báo đã cho đăng một bức thư tức giận của một độc giả tự tưởng tượng trong sung sướng viễn cảnh tác giả Wolf bị bắt lao động trong một công xưởng bóc lột sức lao động.

Phản ứng này cũng tồi tệ như việc mong rằng ai mặc một chiếc áo phông in hình chữ Mao sẽ bị kết án phải chịu bị bỏ đói đến chết - nhưng tất nhiên nó thiếu tính logic hơn. Martin Wolf đã đúng khi gợi ý rằng các nhà máy bóc lột sức lao động còn tốt hơn những sự khùng khiếp diễn ra trước đó và là một bước để tiến lên một điều gì đó tốt đẹp hơn. “Đại nhảy vọt” của Mao Trạch Đông thực ra lại là một bước nhảy vọt về phía địa ngục.

Thật không công bằng mà cũng chẳng thích hợp khi so sánh Trung Quốc hiện đại với sự không tưởng của chủ nghĩa Mao Trạch Đông. Các quốc gia giàu có hoặc đang phát triển rất nhanh đã chấp nhận những bài học cơ bản về kinh tế mà chúng ta đã biết được trong quyển sách này: chống lại lợi thế khan hiếm và tham nhũng; điều chỉnh lại các tác động ngoại vi cho phù hợp; cố gắng tối đa hóa lượng thông tin; thực hiện các biện pháp khuyến khích thích hợp; liên kết với các quốc gia khác, và quan trọng hơn hết, chấp nhận các thị trường, các thị trường có thể làm hầu hết các nhiệm vụ đã nêu cùng một lúc. Sự nghèo đói của Cameroon phải trả giá bằng con người, bởi nghèo đói có thể gây nên cái chết, nó cũng làm cho con người mất đi sự tự trị và khả năng đưa ra các lựa chọn có ý nghĩa cho cuộc sống của họ. Ấn Độ đã làm tốt hơn Cameroon nhưng vẫn kém Trung Quốc và vẫn còn trong tình trạng khó khăn đến nỗi nửa triệu người bị tàn tật do mắc bệnh phong, một căn bệnh có thể được chữa trị với giá bằng một cốc bia. Trong khi đó, Trung Quốc cộng sản và Liên Xô đã cướp đi mạng sống của hàng chục triệu người, thường thì do những sự thất bại trong kinh tế đơn thuần. Kinh tế đóng một vai trò quan trọng. Sự trái ngược giữa Cameroon và Ấn Độ, nước Trung Quốc của Mao và Hoa Kỳ, Anh hoặc Bỉ không thể nào lớn hơn được nữa.

Cuối cùng, kinh tế học là về chính con người - một điều gì đó mà các nhà kinh tế đã không thể giải thích thỏa đáng. Và sự tăng trưởng

kinh tế là nhằm mục tiêu đem lại cuộc sống tốt đẹp hơn cho các cá nhân: nhiều lựa chọn hơn, ít nỗi sợ hơn, ít mệt mỏi và cực khổ hơn. Giống như những nhà kinh tế khác, tôi tin rằng các nhà máy bóc lột sức lao động công nhân còn tốt hơn những lựa chọn khác và không nghi ngờ gì nữa chúng tốt hơn là nạn chết đói dưới thời được mệnh danh là “Đại nhảy vọt” hay ở một Triều Tiên “hiện đại”. Nhưng nếu như tôi không tin rằng nó là một nấc thang dẫn tới một điều gì đó tốt đẹp hơn thì tôi cũng sẽ không phải là một người ủng hộ nhiệt tình cho các cải cách của Trung Quốc.

Đó là lý do tại sao tôi rất vui mừng trước những tin tức mới nhất từ Trung Quốc. Sự giàu có chưa xuất hiện đồng đều, đang tiến dần vào đại lục từ “duyên hải vàng” của Thượng Hải và Thẩm Quyển. Nền kinh tế của Trung Quốc đại lục phát triển rất mạnh mẽ, đạt 7,7%/năm trong giai đoạn từ năm 1978 tới 1991. Giữa giai đoạn 1978 và 1995, 2/3 số tỉnh của Trung Quốc phát triển nhanh hơn bất kỳ quốc gia nào trên thế giới. Song, điều quan trọng nhất là người dân Trung Quốc đang cảm nhận được sự khác biệt. Sau nhiều năm được trả những mức lương rất thấp do nguồn cung cấp lao động di cư từ Trung Quốc dường như không giới hạn, các nhà máy trên “duyên hải vàng” đang bắt đầu cạnh kiệt các công nhân hăng hái. Các công ty nước ngoài tại Trung Quốc trả họ nhiều lương hơn và chấp nhận các điều kiện tuyển lao động dễ dàng hơn cũng như sẽ thu về được ít doanh thu hơn. Nhưng mức lương cho công nhân sẽ phải tăng và các điều kiện làm việc sẽ được cải thiện bởi Trung Hoa đại lục đang theo kịp họ rồi.

Năm 2003, Dương Lệ đã làm những việc mà nhiều công nhân Trung Quốc đã làm: cô làm việc trong một công xưởng bóc lột sức lao động ở vùng châu thổ sông Châu Giang. Một tháng sau, sau những ca làm việc kéo dài tới 13 tiếng đồng hồ, cô quyết định về nhà và mở một tiệm cắt tóc. Cô cho biết: “Một ngày ở nhà máy chỉ có công việc, công việc và công việc mà thôi. Cuộc sống của tôi giờ đây rất thoải mái.” Cha mẹ của Dương Lệ đã chịu đựng cuộc Cách mạng Văn hóa, ông bà của Dương Lệ đã sống qua những ngày tháng khó khăn của “Đại nhảy vọt”. Còn Dương Lệ đã có được sự lựa chọn cho mình và cô đang sống trong một quốc gia nơi những lựa chọn đó đồng nghĩa với sự cải thiện chất lượng cuộc sống của chính cô. Cô đã thử làm việc ở nhà máy và quyết định nó không phải là nơi dành cho mình. Bây giờ cô tâm sự: “Tôi có thể đóng cửa tiệm cắt tóc của tôi bất kỳ khi nào tôi muốn.”

Kinh tế học chính là về sự lựa chọn của Dương Lệ.