

Chương 1

Sản lượng

Khái niệm *sản lượng quốc gia* là tâm điểm của kinh tế học vĩ mô. Tổng giá trị thực của sản lượng (hàng hoá và dịch vụ) mà một nước sản xuất thiết lập ràng buộc ngân sách cơ bản của nước đó. Một nước có thể sử dụng nhiều sản lượng hơn là mức sản xuất của nó chỉ khi nước này vay mượn phần chênh lệch từ nước ngoài. Khối lượng sản lượng lớn - chứ không phải là số lượng tiền lớn - là điều tạo nên sự thịnh vượng của các quốc gia. Chính phủ có thể in và phân phối toàn bộ lượng tiền mà họ muốn, biến tất cả cư dân của mình trở thành triệu phú. Nhưng mọi người sẽ không trở nên khấm khá hơn so với trước ngoại trừ sản lượng quốc gia cũng tăng lên. Và ngay cả với lượng tiền nhiều như vậy, mọi người sẽ trở nên tồi tệ hơn nếu như sản lượng quốc gia sụt giảm.

Đo lường Sản lượng Quốc gia

Một cách đo lường sản lượng quốc gia được chấp nhận rộng rãi nhất là tổng sản phẩm quốc nội hay tổng sản phẩm trong nước (GDP). Để hiểu GDP là gì, trước tiên chúng ta cần làm rõ chỉ tiêu này được đo lường như thế nào.

Thách thức quan trọng trong việc đo lường sản lượng của một quốc gia (GDP) là loại trừ việc tính trùng hay loại trừ việc tính toán cùng một sản lượng nhiều hơn một lần. Điều này rõ ràng là tổng sản lượng đơn giản cũng bằng với giá trị của tất cả hàng hoá và dịch vụ được sản xuất ra trong một nền kinh tế - mỗi cân thép, mỗi chiếc máy kéo, mỗi gia thóc, mỗi ổ bánh mì, mỗi bữa ăn tại một nhà hàng, mỗi mẫu giấy, mỗi bản thiết kế kiến trúc, mỗi toà nhà được xây dựng, Nhưng điều này cũng không hoàn toàn đúng, bởi vì việc hạch toán mỗi hàng hoá và dịch vụ thực tế cuối cùng cũng tính toán cùng một sản lượng lặp lại nhiều lần, qua các công đoạn sản xuất khác nhau.

Một ví dụ đơn giản để diễn tả trực tiếp này. Hãy tưởng tượng ra một công ty A, công ty lâm sản thu hoạch cây gỗ và bán gỗ cho công ty B được 1000 đôla. Công ty B, công ty nội thất, cắt, làm bóng và đóng gỗ thành bàn ghế, rồi bán cho một nhà bán lẻ là công ty C thu được 2500 đôla. Công ty C sau cùng bán bàn ghế cho người tiêu dùng được 3000 đôla. Nếu trong việc tính toán tổng sản lượng, khi cộng lại tất cả giá bán của mỗi giao dịch ($1000+2500+3000$), kết quả (6500 đôla) sẽ phóng đại mức sản lượng bởi vì nó đã đếm giá trị gỗ xẻ đến 3 lần (trong tất cả 3 lần giao dịch) và giá trị của sản phẩm mộc hai lần (trong hai lần giao dịch sau cùng).

Một cách tốt để loại trừ trực tiếp tính toán vượt quá hay trùng lặp là tập trung vào giá trị gia tăng - đó là sản lượng mới được tạo ra - tại mỗi một công đoạn sản xuất. Nếu một thợ may mua một cái áo sơ mi bán thành phẩm với giá 50 đôla, đem thêm khuy nút hết 1 đôla, và bán áo sơ mi thành phẩm giá 60 đôla, chúng ta sẽ không nói là người thợ may này đã tạo ra một sản phẩm trị giá 60 đôla. Đúng hơn là người thợ may này đã tạo thêm được 9 đôla vào chiếc áo sơ mi bán thành phẩm và khuy nút, và vì vậy tạo ra giá trị 9 đôla sản phẩm. Rõ ràng hơn, giá trị gia tăng (hay sản lượng tạo ra) bằng

với giá bán hàng hoá và dịch vụ trừ đi chi phí của tất cả đầu vào không phải là lao động được sử dụng để sản xuất ra sản phẩm đó.

Chúng ta có thể dễ dàng áp dụng phương pháp này cho trường hợp 3 công ty A, B, và C bên trên. Bởi vì công ty A bán gỗ thô khai thác được 1000 đôla, và đã không phải mua bất kỳ nhập lượng thô nào, công ty này đã tạo thêm 1000 đôla giá trị (sản lượng) cho nền kinh tế. Công ty B đã tạo thêm giá trị 1500 đôla, vì đã trả 1000 đôla cho nhập lượng (từ công ty A) và bán sản lượng của nó (cho công ty C) được 2500 đôla. Cuối cùng, công ty C đã tạo ra thêm giá trị là 500 đôla, từ việc mua 2500 đôla nhập lượng (từ công ty B) và bán sản phẩm cuối cùng cho người tiêu dùng với giá 3000 đôla. Nếu cộng lại tất cả giá trị gia tăng ở mỗi công đoạn (1000+1500+500), giá trị sản lượng được tạo ra tổng cộng là 3000 đôla.

Một cách khác – và đơn giản hơn nữa - nhằm loại trừ vấn đề tính toán vượt quá là tập trung vào hàng hoá sau cùng, ngầm tính đến sản lượng được tạo ra trong tất cả các công đoạn sản xuất trước. Khi người tiêu dùng trả cho công ty C, nhà bán lẻ, 3000 đôla của bàn và ghế cuối cùng, chúng ta có thể kết luận rằng 3000 đôla là giá trị của tổng sản lượng được tạo ra. Chú ý rằng đây cũng là câu trả lời tương tự từ tiếp cận giá trị gia tăng trong phần trước (xem hình 1-1).

Mặc dù cả hai phương pháp đều chính xác, phương pháp thứ hai - được biết đến như là phương pháp chi tiêu - hiện nổi lên như là tiếp cận tiêu chuẩn cho việc tính toán GDP ở hầu hết các quốc gia. Logic cơ bản của phương pháp chi tiêu là nếu chúng ta cộng tất cả các khoản chi tiêu vào hàng hoá và dịch vụ sau cùng, thì khoản tổng cộng này phải chính xác bằng với tổng giá trị của sản lượng quốc gia được sản xuất, khi mà mỗi phần của sản lượng cuối cùng phải được mua theo cách này hay cách khác¹. Theo đó, *định nghĩa chuẩn của GDP là giá trị thị trường của tất cả các hàng hoá và dịch vụ sau cùng được sản xuất ra trong phạm vi một quốc gia ở một năm cho trước.*

Bảng 1-1

Ví dụ về tính toán tổng sản lượng

	<u>Giá bán</u>	-	<u>Chi phí nhập lượng thô</u>	=	<u>Giá trị gia tăng</u>
Công ty A (Công ty lâm sản)	1000 đôla		0		1000 đôla
↓					
Công ty B (Công ty nội thất)	2500 đôla		1000 đôla		1500 đôla
↓					
Công ty C (Người bán lẻ, đến người tiêu dùng)	3000 đôla		2500 đôla		500 đôla
Tổng	6500 đôla		3500 đôla		3000 đôla

Các quan chức chính phủ phân chia chi tiêu cho hàng hoá và dịch vụ sau cùng thành năm nhóm: tiêu dùng bởi các hộ gia đình (C), đầu tư vào các tài sản sản xuất (I), chi mua hàng hoá và dịch vụ của chính phủ (G), xuất khẩu (EX), và nhập khẩu (IM). Chúng ta có thể tìm thấy định nghĩa rõ hơn của các nhóm này trong chương 5.

¹ Những sản phẩm mà chưa được bán ra thì cũng được tính như là một phần của GDP. Cụ thể là chúng được xếp vào phần tăng thêm của tồn kho kinh doanh và vì vậy là một dạng ẩn giấu của chi tiêu kinh doanh (đầu tư).

Tuy nhiên, điều quan trọng nhất để nhớ đó là tất cả các nhóm này được thiết kế để loại trừ việc tính trùng. Mặc dù tiêu dùng bao gồm hầu hết tất cả các khoản chi tiêu của hộ gia đình, đầu tư kinh doanh không bao gồm tất cả các khoản chi tiêu của các hãng. Nếu bao gồm, chúng ta sẽ đi đến kết quả với sự tính trùng rất lớn, bởi vì nhiều thứ mà các hãng mua (như là nguyên liệu thô) sau cùng được chế biến và bán lại cho người tiêu dùng. Theo đó, đầu tư chỉ bao gồm các khoản chi tiêu vào sản lượng mà không kỳ vọng là được tiêu dùng hết trong ngắn hạn (thường là một năm). Đối với người thợ mộc, một cái cửa điện mới thì được xem là đầu tư, trái lại gỗ mà anh ta mua để đóng thành bàn và ghế thì không phải khoản đầu tư.²

Một nguồn khả dĩ khác của việc tính toán vượt quá (trong phương pháp chi tiêu) liên quan đến nhập khẩu. Nếu người tiêu dùng Hoa Kỳ mua ti vi từ châu Á, chúng ta sẽ phải cẩn thận không tính các khoản chi tiêu tiêu dùng này vào GDP nước Mỹ, vì sản lượng được mua là của nước ngoài, không phải nội địa. Vì lý do này, nhập khẩu được trừ ra khỏi tổng chi tiêu và do vậy được loại ra khỏi GDP.

Đặt tất cả các thành phần riêng lẻ lại với nhau, chúng ta có được một trong những đồng nhất thức quan trọng nhất của kinh tế học vĩ mô:

Sản lượng quốc gia (GDP) = C + I + G + EX – IM

Đồng nhất thức trên có nghĩa là sản lượng quốc gia bằng với tổng chi tiêu vào hàng hoá và dịch vụ sau cùng, không bao gồm nhập khẩu. Như chúng ta đã thấy, sản lượng quốc gia cũng bằng với tổng giá trị gia tăng (giá trị gia tăng tăng thêm ở mỗi công đoạn sản xuất) xuyên suốt nền kinh tế nội địa.

Cách thứ ba để đo lường tổng sản lượng là tập trung vào thu nhập (một lần nữa, trong thực tế, phương pháp chi tiêu thường được sử dụng nhiều hơn trong việc tính toán GDP). Thu nhập là khoản được trả cho các yếu tố sản xuất, lao động và vốn, cho dịch vụ của chúng thường là dưới dạng tiền công, tiền lương, tiền lãi, cổ tức, các khoản thu nhập cho thuê, thu nhập từ bản quyền. Vì thu nhập là khoản thanh toán cho việc sản xuất ra sản lượng, điều này có nghĩa là tổng thu nhập sau cùng phải bằng với tổng sản lượng. Sau hết, tất cả các hoạt động sản xuất cuối cùng phải kết thúc ở đâu đó, bao gồm những gì trong túi của các bạn và túi của tôi.³

Trao đổi Sản lượng giữa các nước

Đôi lúc, một quốc gia muốn trao đổi sản lượng của mình với sản lượng của quốc gia khác. Ví dụ, Hoa Kỳ muốn trao đổi máy bay thương mại (Boeing 747) với xe hơi của Nhật Bản (Honda và

² Một cách lý tưởng, cái cửa điện sẽ được cộng vào sản lượng quốc gia khi nó được mua lần đầu tiên (như một khoản đầu tư) và sau đó dần dần được trừ ra khỏi sản lượng khi nó giảm giá trị (khi nó được sử dụng trong quá trình sản xuất). Cách tiếp cận này sẽ thu được một số đo sản lượng quốc gia ròng (khoản ròng sau khi trừ khấu hao), thường được gọi là sản phẩm quốc nội ròng, hay NDP. Tuy nhiên, vì khấu hao có thể khó đo lường, nó thường bị bỏ qua trong việc tính toán sản lượng quốc gia. Do vậy, các nhà kinh tế và các nhà làm chính sách thường căn cứ chủ yếu nhiều hơn vào *tổng* sản phẩm quốc nội (GDP) hơn là sản phẩm quốc nội *ròng*.

³ Thật quan trọng để nhớ lại rằng thu nhập không giống của cải. Thu nhập của bạn là tổng số mà bạn nhận được mỗi năm thông qua việc làm của mình và sinh lợi được phân phối từ các khoản đầu tư của bạn. Của cải phản ánh tự chúng như những khoản đầu tư, có nguồn gốc từ các khoản tiết kiệm tích lũy của bạn trải qua nhiều năm trước đây.

Toyota). Nếu giá trị của máy bay chính xác bằng với giá trị của các chiếc xe hơi tại thời điểm trao đổi, thì hạch toán ngoại thương của cả hai quốc gia là cân bằng. Nghĩa là xuất khẩu chính xác bằng nhập khẩu ở cả Hoa Kỳ và Nhật Bản.

Một điều gây bối rối là tại sao bất kỳ quốc gia nào cũng muốn có một thặng dư thương mại, yêu cầu cung cấp nhiều sản lượng đến người nước ngoài (dưới dạng xuất khẩu) hơn là sản lượng nhận được từ bên ngoài (dưới dạng nhập khẩu). Tại sao bất kỳ quốc gia nào đều muốn cung cấp đi nhiều hơn là nhận được? Câu trả lời một cách ngắn gọn là các quốc gia có thặng dư hôm nay kỳ vọng đạt được sản lượng thêm vào từ các bạn hàng thương mại của họ trong tương lai.⁴ Sự chuyển nhượng theo thời gian này được bảo đảm thông qua cho vay và vay mượn quốc tế. Khi một quốc gia xuất khẩu nhiều hơn nhập khẩu, nước này cho vay những khoản tương đương ra bên ngoài, khoản này cho phép người nước ngoài mua phần sản xuất thặng dư của nó. Ngược lại, khi một quốc gia nhập khẩu nhiều hơn xuất khẩu, nước này phải vay từ nước ngoài để tài trợ phần chênh lệch. Bằng cách vay mượn, hứa hẹn hoàn trả khoản chênh lệch - thường đi kèm với lãi - tại một thời điểm nào đó trong tương lai.

Ví dụ, nếu Hoa Kỳ nhập khẩu xe hơi từ Nhật Bản mà không xuất khẩu lại bất kỳ thứ gì, Hoa Kỳ chỉ có thể thanh toán cho những chiếc xe hơi này bằng cách vay từ Nhật Bản. Khoản vay này có thể được thực hiện dưới nhiều dạng khác nhau: Người Mỹ có thể vay trực tiếp từ các ngân hàng Nhật hay họ có thể cung cấp cho người Nhật cổ phiếu, hay trái phiếu, hay các chứng khoán khác. Bất kể hình thức vay mượn nào được thực hiện, người Nhật sẽ nắm được tài sản, như là cổ phiếu hay trái phiếu, hứa hẹn một khoản được trả lại từ sản lượng tương lai của Hoa Kỳ. Cuối cùng, khi người Nhật quyết định bán các cổ phiếu và trái phiếu Hoa Kỳ mà họ nắm giữ và sử dụng số thu nhập này để mua máy bay, phim ảnh, phần mềm vi tính của Hoa Kỳ, cán cân thương mại của hai quốc gia sẽ chuyển động. Bây giờ Hoa Kỳ được yêu cầu có một sự thặng dư thương mại, cung cấp một phần sản lượng của mình đến Nhật Bản, và buộc người Mỹ tiêu dùng ít hơn những gì họ sản xuất. Trong khi người Nhật bây giờ sẽ có một sự thâm hụt thương mại, cho phép họ tiêu dùng nhiều hơn là sản xuất (khoản chênh lệch đến từ Hoa Kỳ).

Tất cả các giao dịch quốc tế dưới dạng này được ghi chép trong một báo cáo về cán cân thanh toán (BOP) của một quốc gia (xem bảng 1-1). Các giao dịch hiện hành, như là xuất khẩu và nhập khẩu hàng hoá và dịch vụ được ghi chép trong tài khoản vãng lai. Các giao dịch tài chính, bao gồm bán cổ phiếu và trái phiếu cho người nước ngoài được ghi chép trong tài khoản tài chính (mãi cho đến một vài năm gần đây, tài khoản này còn được gọi là tài khoản vốn). Thâm hụt tài khoản vãng lai cần đi kèm với dòng vốn vào (vay mượn) trong tài khoản tài chính, trong khi thặng dư tài khoản vãng lai đi kèm với dòng vốn ra (cho vay) trong tài khoản tài chính. Do đó, cán cân vãng lai và cán cân tài chính đối nghịch hoàn toàn với nhau, với một sự thâm hụt của tài khoản này đi kèm với một khoản thặng dư tương ứng trong tài khoản kia (xem bảng BOP ở chương 6).

Thâm hụt cán cân vãng lai không nhất thiết phải được diễn giải như một sự tiêu cực, yếu hay mạnh còn phụ thuộc vào bối cảnh. Trong một số trường hợp, cán cân vãng lai thâm hụt ngụ ý rằng một quốc gia sinh tồn vượt khả năng của nó, gia tăng tiêu dùng vượt mức không bền vững. Nhưng thâm

⁴ Một lý do khác giải thích tại sao một số quốc gia đôi lúc muốn vận hành thặng dư thương mại (và theo đuổi một cách mạnh mẽ các thị trường nước ngoài) là để tăng sức cầu cho hàng hóa và dịch vụ sản xuất trong nước – hay, để đưa sức cầu vào một lối rẽ khác, nhằm bảo đảm có một nơi tiêu thụ cho sản xuất của họ. Chúng ta sẽ trở lại khái niệm về quản lý tổng cầu sau này trong chương này và chương 3.

hụt cán cân vãng lai cũng có thể tăng lên khi một quốc gia vay từ bên ngoài nhằm gia tăng mức đầu tư nội địa của mình (theo đó giúp gia tăng sản lượng tương lai). Cho nên câu hỏi cho các nước thâm hụt là họ có đang sử dụng sản lượng thêm vào đó tốt hay không, trong khi câu hỏi cho các nước thặng dư là liệu họ có thể kỳ vọng vào khoản sinh lợi tốt trong tương lai từ phần sản lượng mà họ cung cấp cho nước khác hôm nay không.

Bảng 1-1

GDP và Cán cân thanh toán - Một ví dụ có tính giả thuyết (Quốc gia X)

Tài khoản GDP quốc gia X, 2005 (tr. đôla)		Cán cân thanh toán quốc gia X, 2005 (tr. Đôla)	
Tiêu dùng (C)	1000	Cán cân vãng lai	-50
Đầu tư (I)	200	Cán cân hàng hoá	-200
Chi tiêu chính phủ (G)	300	Cán cân dịch vụ	150
Xuất khẩu (EX)	500	Thu nhập đầu tư ròng	-25
Nhập khẩu (IM)	550	Chuyển nhượng đơn phương	25
GDP(C+I+G+EX-IM)		Tài khoản tài chính	50
		Đầu tư trực tiếp ròng	-125
		Đầu tư gián tiếp ròng	150
		Sai và sót	-25
		Thay đổi dự trữ chính thức	50

Giải thích: Trong ví dụ này, quốc gia X mua nhiều sản lượng cuối cùng hơn là nó sản xuất. Chúng ta biết điều này vì $C+I+G$ (chi tiêu nội địa) lớn hơn tổng GDP (1500 so 1450). Để điều này có thể khả thi, quốc gia X phải nhập khẩu nhiều hơn xuất khẩu, quả thực đây là một trường hợp thực tế. Như được chỉ ra trong phần bảng bên trái, nhập khẩu (hàng hoá và dịch vụ) lớn hơn xuất khẩu (hàng hoá và dịch vụ) là 50, cũng chính bằng với khoản chi tiêu nội địa lớn hơn sản lượng nội địa. Rõ ràng khoản chênh lệch giữa chi tiêu nội địa và sản lượng nội địa được nhập khẩu từ nước ngoài. Phần bảng bên tay phải, cán cân thanh toán, trình bày tài khoản chi tiết hơn về các giao dịch của quốc gia X với phần còn lại của thế giới. Tài khoản vãng lai thâm hụt, phản ánh thực tế quốc gia X mua nhiều hơn từ nước ngoài hơn là bán cho nước ngoài. (Mặc dù cán cân vãng lai trong cán cân thanh toán không luôn luôn bằng với chênh lệch giữa xuất khẩu và nhập khẩu như được ghi trong tài khoản GDP, thường thì hai kết quả cán cân vãng lai và cán cân thương mại ($X-M$) khá gần với nhau). Thặng dư của tài khoản tài chính thể hiện dòng vốn vào ròng từ nước ngoài, mà nó cần thiết để tài trợ cho thâm hụt của cán cân vãng lai. Dòng vốn vào tạo thành tài khoản tài chính thể hiện dưới nhiều dạng khác nhau, bao gồm đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI), các dòng thuộc danh mục đầu tư gián tiếp, ... Để hiểu rõ hơn về hạch toán GDP và hạch toán cán cân thanh toán BOP, xem chương 5 và 6).

Mặc dù việc hạch toán cán cân thanh toán có thể không quen thuộc với bạn, việc này cũng không thực sự khó khăn như chúng ta tưởng. Thực ra, những vấn đề căn bản nên trở thành một vấn đề rõ ràng hơn thông qua một trường hợp tương tự như ngân sách cá nhân của chính bạn. Toàn bộ sản lượng mà bạn sản xuất – đó là sản lượng riêng của bạn - được phản ánh trong thu nhập cá nhân của bạn. Nếu bạn đang có việc làm, bạn được trả tiền công hay tiền lương cho sự đóng góp của bạn vào sản lượng. Nếu bạn có vốn (như là tài khoản ngân hàng, trái phiếu, hay cổ phiếu), bạn được trả lãi hay cổ tức cho sự đóng góp vào sản lượng. Nếu bạn muốn tiêu dùng nhiều hơn bạn sản xuất (như mua nhiều hơn tổng thu nhập cho phép của bạn), thì bạn phải vay (hay ít nhất là rút bớt khoản tiết kiệm của mình) để tài trợ cho khoản chênh lệch. Khoản chi tiêu vượt trội này có thể được sử dụng để tài trợ khoản tiêu dùng tăng thêm (như là đi nghỉ hè 2 tuần ở châu Âu) hay một khoản đầu tư cá nhân mới (đi học nâng cao hay đầu tư làm ăn kinh doanh) hứa hẹn tăng nguồn thu nhập của bạn trong tương lai. Bất kỳ cách nào mà bạn vay thì một ai đó khác phải cho vay, điều này có nghĩa là có một người đang sản xuất nhiều hơn những gì mà anh ta hay chị ta đang chi tiêu (và tiết kiệm khoản chênh lệch này, vì vậy có thể cho bạn vay). Một ngày nào đó bạn sẽ phải trả lại khoản vay này, và có thể cùng với khoản lãi nữa. Khi bạn làm điều này, bạn sẽ phải tiêu dùng ít hơn bạn sản xuất (như là tiêu

dùng ít hơn thu nhập của bạn cho phép) bởi vì bạn phải trả một phần thu nhập của mình cho chủ nợ dưới dạng trả vốn gốc lẫn lãi.

Đối với một quốc gia, về cơ bản cũng giống như vậy. Nếu một quốc gia đang thâm hụt cán cân vãng lai (ví dụ nhập khẩu nhiều hơn xuất khẩu), quốc gia này đang sử dụng sản lượng nhiều hơn mức mà nó sản xuất, và đang vay mượn khoản chênh lệch từ nước ngoài, được ghi như khoản thặng dư – hay dòng vốn vào - của tài khoản tài chính trong báo cáo cán cân thanh toán. Điểm mấu chốt là đối với một quốc gia, cũng như đối với một cá nhân, ràng buộc trong dài hạn đối với tiêu dùng và đầu tư là sản lượng có thể được sản xuất. Một quốc gia, như một cá nhân, có thể sử dụng sản lượng nhiều hơn là nó sản xuất trong ngắn hạn (bằng cách tài trợ khoản chênh lệch thông qua vay) nhưng không kéo dài trong dài hạn. Sản lượng của một quốc gia – GDP – vì vậy mà thể hiện ràng buộc ngân sách sau cùng của quốc gia đó, điều này giải thích tại sao khái niệm sản lượng quốc gia là tâm điểm của kinh tế học vĩ mô. (Mối quan hệ giữa sản lượng và ngoại thương, xem “A Brief Aside on the Theory of Comparative Advantage.” - Phân bổ sung ngắn gọn về Lý thuyết Lợi thế So sánh).

Phân bổ sung ngắn gọn về Lý thuyết Lợi thế So sánh

Một trong những nguyên lý quan trọng nhất của kinh tế học là lợi thế so sánh, được đề cập đến lần đầu tiên bởi nhà kinh tế chính trị người Anh David Ricardo vào năm 1817. Với dự định thuyết phục các nhà làm luật nước Anh bãi bỏ các chính sách ngoại thương theo chủ nghĩa bảo hộ của họ, Ricardo chứng minh sức mạnh đặc biệt của ngoại thương trong việc tạo ra tổng sản lượng thế giới và tiếp theo là tiêu dùng và mức sống. Dựa trên một mô hình đơn giản chỉ với hai quốc gia và hai loại hàng hoá, ông chỉ ra rằng mỗi quốc gia – ngay cả quốc gia đang tận hưởng lợi thế sản xuất tuyệt đối ở cả hai hàng hoá - sẽ hưởng lợi từ chuyên môn hoá vào việc sản xuất loại hàng hoá nào mà nó có lợi thế tốt nhất và tham gia và trao đổi ngoại thương những thứ khác.

Trong ví dụ nổi tiếng hiện nay của ông, Ricardo tưởng tượng rằng Bồ Đào Nha có năng suất tốt hơn nước Anh trong việc sản xuất ra rượu vang và vải. Đặc biệt là ông đã giả định rằng trong một năm, người Bồ Đào Nha có thể sản xuất ra một số lượng cụ thể rượu vang (ví dụ 8000 ga lông) với chỉ 80 lao động, so với 120 ở Anh; và tương tự người Bồ Đào Nha có thể sản xuất một số lượng cụ thể vải (ví dụ 9000 thước Anh) với chỉ 90 lao động, so với 100 ở Anh. Nói cách khác, năng suất của Bồ Đào Nha là 100 ga lông rượu vang và 100 thước Anh vải mỗi lao động một năm, trong khi ở Anh chỉ là 66,67 ga lông rượu vang và 90 thước Anh vải mỗi công nhân một năm. Với lợi thế tuyệt đối của Bồ Đào Nha trong cả hai ngành công nghiệp, tại sao người Bồ Đào Nha nên chọn mua hoặc rượu vang hoặc vải từ nước Anh?

Câu trả lời gây ngạc nhiên của Ricardo là cả hai quốc gia sẽ hưởng lợi từ ngoại thương nếu mà cả hai chuyên môn hoá vào những sản phẩm mà mình có thể sản xuất tốt nhất. Trong ví dụ của Ricardo, mặc dù Bồ Đào Nha có khả năng tốt hơn trong việc sản xuất cả rượu vang và vải, nhưng có lợi thế lớn hơn trong việc sản xuất rượu vang. Do đó, Bồ Đào Nha đã tận hưởng lợi thế so sánh sản xuất rượu vang, và ngược lại, Anh tận hưởng lợi thế so sánh sản xuất vải. Ricardo đã kết luận rằng nếu một quốc gia theo hướng lợi thế so sánh của nó - với Bồ Đào Nha chỉ sản xuất rượu vang và Anh chỉ sản xuất vải – và cả hai cùng tham gia ngoại thương với nhau, mỗi nước sẽ có thể tiêu dùng nhiều rượu vang hơn và vải hơn so với mỗi nước tự mình chỉ cố gắng sản xuất cả hai loại hàng hoá.

Để giải thích điều này cụ thể hơn, giả định rằng mỗi quốc gia có 1200 công nhân, và mỗi nước phân bổ 700 công nhân cho sản xuất rượu vang và 500 cho vải. Điều này có nghĩa là Bồ Đào Nha sản xuất 70000 ga lông rượu vang và 50000 thước Anh vải, trong khi Anh sản xuất 46667 ga lông

rượu vang và 45000 thước Anh vải. Tuy nhiên, nếu mỗi quốc gia dành hết tất cả 1200 công nhân cho lợi thế so sánh của nó, Bồ Đào Nha sẽ sản xuất 120000 ga lông rượu vang, và Anh sẽ sản xuất 108000 thước Anh vải. Nếu họ trao đổi ngoại thương với nhau, ví dụ như 48000 ga lông rượu vang cho 55000 thước Anh vải, Bồ Đào Nha cuối cùng sẽ có 72000 ga lông rượu vang và 55000 thước Anh vải, và Anh có 48000 ga lông rượu vang và 53000 thước Anh vải. Nói cách khác, cả hai quốc gia cuối cùng sẽ có được nhiều hơn cả hai loại hàng hoá do kết quả của chuyên môn hoá và ngoại thương (xem bảng 1-2). Thực tế, để tự sản xuất ra cả hai hàng hoá này sẽ cần phải có 1270 công nhân ở Bồ Đào Nha và 1309 công nhân ở Anh. Nếu như chuyên môn hoá và ngoại thương theo nguyên lý lợi thế so sánh, thì cả hai quốc gia đều có được lượng hàng hoá nhiều hơn mà không cần đến nhiều công nhân như vậy.

Các nhà kinh tế học chỉ ra rằng kết quả của Ricardo có thể được khái quát hoá đối với nhiều quốc gia và nhiều loại hàng hoá khi chúng ta muốn bao gồm vào trong ví dụ. Mặc dù chúng ta có thể chỉ rõ một cách hiển nhiên các điều kiện theo đó các lợi ích chung từ ngoại thương phân nhỏ ra, hầu hết các nhà kinh tế có xu hướng tin rằng các điều kiện này – các ngoại lệ khá dĩ đối với thương mại tự do - xảy ra một cách hiếm hoi trong thực tế. Thực vậy, Nhà kinh tế học đoạt giải Nobel Paul Samuelson một lần đã thừa nhận rằng “Đây là một lý thuyết được đơn giản hoá. Với tất cả sự đơn giản hoá, lý thuyết lợi thế so sánh cung cấp một cách nhìn quan trọng nhất về sự thật. Kinh tế chính trị đã tìm thấy một vài nguyên tắc giàu trí tưởng tượng hơn. Một nước do dự trước lợi thế so sánh có thể trả một giá đắt cho mức sống và tăng trưởng”.

Đáng chú ý, hầu hết chúng ta – ngay cả với những ai chưa từng học lý thuyết lợi thế so sánh - đều có xu hướng sống trong nó trong chính quan hệ cá nhân hằng ngày của chúng ta. Đối với hầu hết mọi hoạt động, tất cả chúng ta cố gắng làm những gì mà chúng ta có khả năng tốt nhất và trao đổi với những thứ khác. Lấy ví dụ đối với một chủ ngân hàng đầu tư. Ngay cả nếu người chủ ngân hàng đầu tư này có khả năng sơn nhà tốt hơn một thợ sơn chuyên nghiệp trong thị trấn, cô ta cũng sẽ vẫn sáng suốt (từ quan điểm của một nhà kinh tế) để tập trung vào công việc đầu tư ngân hàng và trả công cho người khác sơn nhà cho cô ta, hơn là tự sơn nhà cho chính mình. Điều này là bởi vì lợi thế so sánh của cô ta chính là công việc đầu tư ngân hàng, chứ không phải là sơn nhà. Nếu sử dụng thời gian của công việc đầu tư ngân hàng được trả lương cao để sơn nhà thì chi phí sẽ khá cao, cuối cùng sẽ làm giảm số tiền thu nhập có thể có được của mình, và đến lượt, sẽ làm giảm sản lượng mà cô ta có thể tiêu dùng. Nhằm tối đa hoá sản lượng, nói cách khác, sẽ có ý nghĩa đối với tất cả chúng ta nếu chuyên môn hoá vào lợi thế so sánh và trao đổi cho những thứ khác.

Bảng 1-2

Lợi thế so sánh và lợi ích từ ngoại thương:**Một ví dụ bằng số**

	Rượu vang (Ga lông)	Vải (Thước Anh)
Năng suất của người Bồ Đào Nha (Sản lượng mỗi công nhân một năm)	100	100
Năng suất của người Anh (Sản lượng mỗi công nhân một năm)	66,67	90
Tỷ số năng suất của người Bồ Đào Nha so với năng suất của người Anh	1,5 (trung bình so sánh người Bồ Đào Nha)	1,1 (trung bình so sánh người Anh)
Sản lượng của người Bồ Đào Nha dưới nền kinh tế tự cung tự cấp (700 công nhân rượu vang, 500 công nhân vải)	70000	50000

Sản lượng của người Anh dưới nền kinh tế tự cung tự cấp (700 công nhân rượu vang, 500 công nhân vải)	46667	45000
Sản lượng của người Bồ Đào Nha dưới nền kinh tế chuyên môn hoá (1200 công nhân rượu vang)	120000	0
Sản lượng của người Anh dưới nền kinh tế chuyên môn hoá (1200 công nhân vải)	0	108000
Tiêu dùng của người Bồ Đào Nha sau ngoại thương (ví dụ 48000 ga lông rượu vang cho 55000 thước Anh vải)	72000	55000
Tiêu dùng của người Anh sau ngoại thương (ví dụ 55000 thước Anh vải cho 48000 ga lông rượu vang)	48000	53000

Điều gì làm cho Sản lượng Tăng lên và Giảm xuống?

Nhiều nhà kinh tế học vĩ mô quan tâm đến câu hỏi điều gì làm cho sản lượng quốc gia tăng lên hay giảm xuống như là câu hỏi quan trọng nhất trong tất cả các câu hỏi đặt ra. Mặc dù có ít sự đồng thuận được ghi nhận trong câu trả lời, ít nhất cũng có một số điều mà hầu hết các nhà kinh tế học đồng ý với nhau.

Nguồn tăng trưởng

Bắt đầu với câu hỏi điều gì làm cho sản lượng tăng lên theo thời gian, các nhà kinh tế học thường chỉ ra ba nguồn cơ bản của tăng trưởng kinh tế: tăng lao động, tăng vốn, và tăng tính hiệu quả đi cùng việc sử dụng hai nguồn lực lao động và vốn. Số lượng lao động có thể tăng nếu số công nhân hiện hữu làm việc nhiều giờ hơn hay nếu lực lượng lao động được mở rộng thông qua nhiều người mới tham gia vào (như đã xảy ra ở Hoa Kỳ vào những năm 1970, khi những phụ nữ không được thuê mướn trước đó bắt đầu gia nhập vào lực lượng lao động được trả công với số lượng lớn). Trữ lượng vốn tăng khi các cơ sở kinh doanh nâng cao năng lực sản xuất của họ bằng cách thêm vào nhiều nhà máy và thiết bị hơn (thông qua đầu tư). Tính hiệu quả gia tăng khi các nhà sản xuất có thể đạt được sản lượng nhiều hơn với cùng số lượng như cũ của lao động và vốn – ví dụ như do kết quả của cách tân tổ chức.

Hãy xem xét một xưởng may đơn giản với 10 lao động và 10 máy may như là một mô tả về các nguồn tăng trưởng khác nhau này. Nếu mỗi lao động, may những chiếc áo sơ mi hoàn chỉnh trên một chiếc máy may, có thể sản xuất ra 10 áo sơ mi mỗi ngày, thì tổng sản lượng của xưởng là 100 áo sơ mi mỗi ngày. Bây giờ hãy tưởng tượng rằng người chủ xưởng tăng gấp đôi cả số lượng công nhân và số lượng máy may. Sản lượng không nghi ngờ gì là sẽ tăng lên – có lẽ đến 200 áo sơ mi mỗi ngày. Do vậy, một chiến lược gia tăng sản lượng là tăng lao động, vốn hay kết hợp cả hai. Tuy nhiên, một chiến lược khác nhằm vào mục tiêu tăng tính hiệu quả hơn là tăng nhập lượng lao động và vốn. Ví dụ như chủ xưởng may có thể cố gắng tăng cường hiệu quả bằng cách tổ chức lại mặt bằng phân

xưởng, sắp xếp lại mọi thứ giống như một dây chuyền lắp ráp. Dưới sự sắp xếp mới, thay vì mỗi công nhân may toàn bộ một cái áo sơ mi, một số công nhân sẽ làm cổ áo, một số may tay áo... Những công nhân ở khâu cuối cùng của công đoạn sẽ ráp các phần lại với nhau. Nếu tiếp cận này thực sự tạo ra hiệu quả hơn, xưởng - với 10 công nhân và 10 máy may ban đầu – bây giờ có thể sản xuất ra 200 áo sơ mi hay nhiều hơn mỗi ngày ngay cả không phải tăng thêm vốn và lao động.⁵ Các nhà kinh tế học thích gọi tính hiệu quả như vậy là năng suất tổng các yếu tố (hay TFP). (Thảo luận nhiều hơn về TFP, xem “Năng suất”).

Năng suất

Mặc dù năng suất tổng các yếu tố là một khái niệm kinh tế vĩ mô quan trọng, nó không phải tiêu biểu cho điều mà các nhà kinh tế và các nhà phân tích khác có trong suy nghĩ khi họ đề cập một cách đơn giản đến “năng suất”. Thay vì, từ ngữ được sử dụng thông thường như một cách viết tắt của năng suất lao động, được định nghĩa như là sản lượng trên mỗi giờ lao động (hay trong một số trường hợp như là sản lượng trên mỗi lao động). Nếu bạn đọc một tờ báo cho rằng năng suất theo giờ tăng 3% năm vừa rồi, điều này có nghĩa là GDP thực (sản lượng) chia cho tổng số giờ làm việc trên toàn quốc là 3% cao hơn vào cuối năm rồi so với mức đó vào cuối năm trước đó. Một cách tổng quát, các quốc gia có năng suất lao động cao tận hưởng tiền lương và mức sống cao hơn so với những nước có năng suất lao động thấp.

Có nhiều lý do giải thích tại sao năng suất lao động có thể cao hơn ở một quốc gia so với quốc gia khác, hay tại sao nó có thể tăng trưởng ở một quốc gia cho trước từ một năm đến năm tiếp theo. Một cách cụ thể, sự sẵn có nhiều hơn của máy móc và thiết bị vốn khác được đi kèm một cách đặc trưng với năng suất lao động cao hơn. Như một nhà kinh tế học đã viết: “Trung bình, công nhân đường sắt có thể di chuyển mỗi lần nhiều tấn hàng hoá hơn là người đi xe đạp”^a. Những người công nhân được đào tạo tốt hơn cũng có năng suất cao hơn so với những đồng nghiệp ít được đào tạo hơn của họ, với những công nhân có trình độ cao đẳng nhìn chung sản xuất nhiều sản lượng mỗi giờ (và nhận tiền lương cao hơn) so những lao động có trình độ trung học.

Các nhà phân tích kinh tế thường chú ý đến mối quan hệ giữa năng suất và tiền lương. Khi tiền lương của một quốc gia tăng nhanh hơn năng suất lao động của quốc gia đó, các nhà kinh tế học nói rằng chi phí lao động theo đơn vị của nước này (như chi phí lao động cần thiết để sản xuất ra một đơn vị sản lượng) đang tăng lên. Ngược lại, khi tăng năng suất lao động nhanh hơn gia tăng tiền lương, chi phí lao động theo đơn vị được cho là đang giảm. Các quốc gia mà chi phí lao động đơn vị (như được đo lường theo đơn vị tiền tệ thông thường) đang tăng nhanh hơn chi phí lao động đơn vị của các bạn hàng thương mại của họ thì thường được cho là “mất khả năng cạnh tranh” trên thị trường toàn cầu.

^a Forest Reinhardt, “Accounting for Productivity Growth,” (Hạch toán tăng trưởng năng suất) Case No.

⁵ Một ví dụ kinh điển về tính hiệu quả có thể tăng lên như thế nào thông qua việc tái tổ chức và chuyên môn hóa các nhiệm vụ đến từ ý tưởng của nhà kinh tế học thế kỷ thứ 18 Adam Smith. Smith đã bảo vệ lập luận rằng công lao động phù hợp có thể gia tăng một cách đáng kể tính hiệu quả. Minh họa cho lập luận này bằng cách mô tả cách thức các bù long đinh ghim được làm ra như thế nào, ông ta đã quan sát rằng: “Một người thợ không được đào tạo cho công việc này [làm đinh ghim]... có thể khó mà làm ra một đinh ghim trong một ngày, có lẽ là do ngành công nghiệp xa lạ với mình, và dĩ nhiên không thể làm ra hai mươi cây đinh ghim trong một ngày”. Tuy nhiên, ông đã tiếp tục giải thích rằng khi các nhiệm vụ được phân chia một cách phù hợp và phân bổ giữa mười công nhân, họ sẽ có thể sản xuất “lên đến bốn mươi tám ngàn đinh ghim trong một ngày”. Vấn đề ở đây là mỗi công nhân được chuyên môn hóa: “Một người kéo dây kim loại, người khác uốn thẳng dây, người thứ ba cắt, người thứ tư làm nhọn đầu, người thứ năm tán đầu của đinh ghim...” v.v... Xem Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (1776), bk. 1, ch. 1, para. 3.

794-051 (Boston: Harvard Business School, Sept. 14, 1994): 3. Khi năng suất lao động tăng nhiều hơn những gì mà chúng ta kỳ vọng từ một gia tăng của riêng trữ lượng vốn, các nhà kinh tế học quy sự chênh lệch đó đến từ năng suất tổng các yếu tố (TFP). TFP đo lường một cách phổ biến tính hiệu quả theo đó lao động và vốn được sử dụng.

Mặc dù ví dụ mô tả bên trên chỉ liên quan đến một xưởng sản xuất duy nhất, nhưng các nguyên lý cơ bản có thể áp dụng cho toàn bộ những nền kinh tế. Một nền kinh tế có thể gia tăng GDP bằng cách tăng tổng số giờ mỗi cá nhân làm việc (lao động), tăng số nhà máy và thiết bị sử dụng (vốn), hay bằng cách tăng hiệu quả theo cách mà vốn và lao động được sử dụng (TFP).

Các nhà kinh tế học phía cung tập trung sự chú ý của họ vào cách thức làm thế nào để tăng trưởng tất cả ba yếu tố này, nhằm tăng tổng sản lượng tiềm năng – phía cung - của nền kinh tế. Một phương pháp được ưa thích trong số “những nhà trọng cung” (supply-siders) ở Hoa Kỳ là việc cắt giảm thuế suất. Những nhà kinh tế phía cung lập luận rằng vì suất thuế thấp hơn cho phép mọi người trong khu vực tư nhân giữ được nhiều hơn những gì họ nhận được, việc giảm nhẹ thuế cung cấp cho các công dân động cơ mạnh hơn để làm việc nhiều giờ hơn (vì vậy làm tăng lao động), tiết kiệm và đầu tư nhiều hơn thu nhập của họ (vì vậy làm tăng vốn), và dành sự chú ý nhiều hơn vào cải tiến mọi thứ (vì vậy tăng tính hiệu quả, hay TFP). Vì tất cả những lý do này, những nhà trọng cung ở Hoa Kỳ thường thích việc cắt giảm thuế suất như là cách tốt nhất để tạo ra tăng trưởng GDP trong dài hạn.

Các nhà kinh tế học khác, kể cả nhiều người bên ngoài Hoa Kỳ, đã có lúc lập luận hầu như đối nghịch hoàn toàn - rằng đầu tư được dẫn dắt bởi chính phủ (ví dụ vào cơ sở hạ tầng công cộng, giáo dục, và R&D) có thể là cách tốt nhất để xây dựng trữ lượng vốn, tăng cường lực lượng lao động, và thúc đẩy cải tiến và vì vậy là cách tốt nhất để đẩy mạnh tăng trưởng kinh tế trong dài hạn. Mặc dù họ cũng tập trung vào phía cung, nhưng họ có khái niệm rất khác về việc sử dụng tối ưu chính sách công trong việc đẩy mạnh sản lượng tiềm năng (cung).

Nguyên nhân của sự suy giảm kinh tế (Suy thoái và Đình đốn)

Câu hỏi cũng rất quan trọng khác trong số các nhà kinh tế học vĩ mô là điều gì làm sản lượng suy giảm hay tăng lên một cách chậm chạp hơn. Rõ ràng, những gì làm giảm lao động, vốn, hay TFP có thể tiềm tàng tạo ra sụt giảm sản lượng, hay ít nhất là giảm tốc độ tăng trưởng. Ví dụ một trận động đất dữ dội có thể làm giảm sản lượng do tàn phá vốn vật chất trên bình diện rộng. Tương tự, một trận dịch bệnh chết người có thể làm giảm sản lượng do làm mất một phần đáng kể lực lượng lao động. Ngay cả một số hiện tượng dường như không phải kinh tế như là sự xung đột tôn giáo cũng có thể làm giảm sản lượng bởi nó làm gia tăng căng thẳng giữa những người lao động có tín ngưỡng khác nhau và do vậy làm giảm tính hiệu quả tập thể của họ và tiếp đến là giảm TFP.

Tuy nhiên, trong một số trường hợp, sản lượng có thể sụt giảm đáng kể ngay cả khi không có những trận động đất hay bệnh dịch nào. Ví dụ, từ 1929 đến 1933, sản lượng quốc gia của Hoa Kỳ đã giảm hơn 30%. Các nhà kinh tế học cũng giống như các nhà làm chính sách đều bị rối bời và rất lo sợ. Tổng thống Herbert Hoover đã quan sát và thấy rằng vào tháng 10 năm 1930, mặc dù nền kinh tế đang trong tình trạng đình đốn, “các tài sản nền tảng của Quốc gia... vẫn còn nguyên vẹn... Máy móc thiết bị khổng lồ và hệ thống tổ chức sản xuất và phân phối chưa từng có ở khắp nơi ngay cả

manh hơn những gì có được hai năm trước đây.”⁶. Tương tự, trong một bài phát biểu khai mạc vào đầu năm 1933, Tổng thống Franklin Roosevelt đã bảo vệ rằng “tai họa của chúng ta đến không phải từ thất bại vật chất. Chúng ta bị tấn công bởi không phải do tai họa châu chấu... Sự sung túc đang ở ngay tại cửa của chúng ta, nhưng việc sử dụng hào phóng nguồn lực làm phai nhạt tầm nhìn về phải cung”.⁷ Khi tất cả các nhập lượng cần thiết (vốn và lao động) đang ở đó, tại sao sản lượng lại sụt giảm quá mức chỉ trong một vài năm ngắn ngủi?

Nhà kinh tế học người Anh John Maynard Keynes xác nhận là có câu trả lời. “Nếu sự nghèo khổ của chúng ta liên quan đến động đất hay nạn đói hay chiến tranh - Nếu chúng ta thiếu phương tiện vật chất và nguồn lực để sản xuất ra chúng”, ông đã viết vào năm 1933, “chúng ta đã không thể kỳ vọng tìm thấy phương tiện đạt đến sự thịnh vượng ngoại trừ làm việc cần cù, cần kiệm, và phát minh sáng kiến. Thực tế, tình trạng khó khăn của chúng ta thì rõ ràng là một dạng khác. Nó đến từ một số thất bại trong các phương sách phi vật chất trong suy nghĩ. Không có gì cần phải có, và không có gì sẽ có ích, ngoại trừ suy nghĩ rõ ràng một chút.”⁸ Cách nhìn sâu sắc của Keynes, ngụ ý thông qua cụm từ “các phương sách phi vật chất trong suy nghĩ” (immaterial devices of the mind), cho rằng trục trặc chính là một trong số những yếu tố kỳ vọng và tâm lý. Vì một số lý do, người ta đã có yếu tố này trong đầu của mình từ đó mà nền kinh tế rơi vào trục trặc, và từ đó niềm tin đã nhanh chóng trở nên tự đáp ứng (self-fulfilling). Các gia đình đã quyết định rằng họ tốt hơn là phải tiết kiệm nhiều hơn để chuẩn bị cho tương lai của mình. Nhìn thấy sự sụt giảm tiêu dùng trong phạm vi hoạt động của mình, các doanh nghiệp đã quyết định thu hẹp đầu tư và sản xuất, dẫn đến sa thải việc làm từ đó làm giảm thu nhập của người lao động và do vậy làm trầm trọng thêm sự sụt giảm của tiêu dùng.

Được dẫn dắt không phải thứ gì hơn là kỳ vọng, điều mà Keynes sau đó gọi là “tâm lý bầy đàn” (animal spirits), nền kinh tế đã rơi vào một vòng xoắn tròn ốc đi xuống. Mặc dù sản lượng *tiềm năng* của nền kinh tế vẫn duy trì lớn (khi mà tất cả các nhà máy và công nhân như cũ vẫn sẵn sàng, nếu được huy động đến), sản lượng *thực tế* sụp đổ do sự thiếu hụt nghiêm trọng từ phía cầu.

Về nguyên lý, sự sụp đổ như vậy đã không thể xảy ra nếu giá cả có tính linh hoạt và được điều chỉnh ngay tức thời để tái lập lại sự cân bằng giữa cung và cầu. Ví dụ, nếu tiền lương giảm xuống đủ nhanh (và đủ nhiều) nhằm phản ánh cầu lao động giảm, tất cả những công nhân chưa được thuê muốn sẽ nhanh chóng tìm được việc làm mới, dù hiểu rõ mức lương đang thấp hơn mức mà họ đã nhận được trước đây. Vấn đề là ở chỗ ngay cả những thay đổi bất ngờ theo kỳ vọng, các nguồn lực sẽ không bao giờ rơi vào tình trạng phí phạm – hay duy trì tình trạng không được thuê muốn - nếu cơ chế giá hoạt động một cách hoàn hảo.

Tuy nhiên, trong thực tế, thị trường đôi lúc cũng dao động. Vì những lý do mà vẫn chưa được hiểu một cách đầy đủ, giá có thể cứng nhắc hay chậm thay đổi, nghĩa là chúng không điều chỉnh nhanh hay điều chỉnh hoàn toàn như là chúng nên diễn ra. Do đó, một cú sốc tiêu cực – bao gồm một sự đi

⁶ Herbert Hoover, diễn văn trước Hiệp hội các nhà quản lý ngân hàng Hoa Kỳ ngày 02 tháng 10 năm 1930.

⁷ Franklin Roosevelt, diễn văn khai mạc, 04 tháng 03 năm 1933.

* Các nhà kinh tế thường phân biệt giữa xu hướng dài hạn (trường kỳ) và các biến động ngắn hạn (có tính chu kỳ). Suy thoái, mà hiện tượng này có xu hướng đến rồi đi, nhìn chung phù hợp với hiện tượng có tính chu kỳ. Dù cho không có một định nghĩa được chấp nhận một cách rộng rãi về suy thoái, một quy tắc đầu tay cho rằng một sự suy thoái liên quan đến ít nhất hai quý liên tiếp có tăng trưởng GDP thực âm.

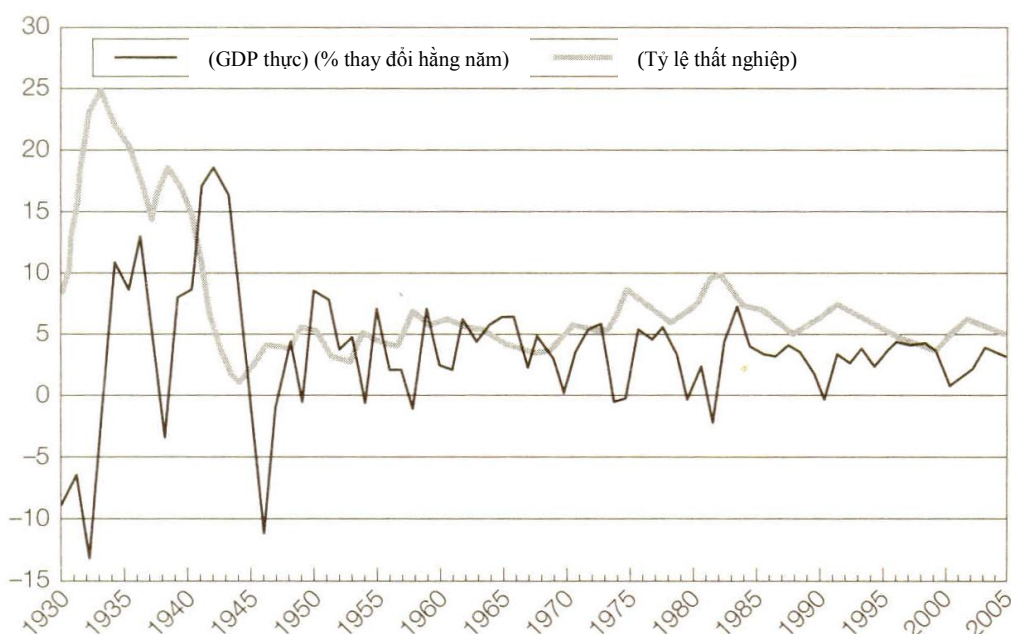
⁸ John Maynard Keynes, *The Means to Prosperity* (New York: Harcourt Brace, 1933).

xuống bất ngờ của kỳ vọng - thực sự có thể đưa nền kinh tế đi vào suy thoái mở rộng, làm giảm thu nhập thực và cả nguồn lực vật chất và nhân lực bị bỏ lại không được thuê mướn.

Do vậy, khởi đầu thời kỳ của Keynes, các nhà kinh tế đã bắt đầu nhận ra rằng có nhiều điều liên quan đến tăng trưởng kinh tế hơn là chỉ có phía cung. Cầu trở thành một vấn đề lớn, đặc biệt là khi nó có thể đôi lúc không đủ lớn. Thực tế, trải qua gần 40 năm tiếp theo sau đó, cầu trở thành đề tài đáng tin cậy trong số những nhà kinh tế học hàng đầu và các quan chức chính phủ mà nó được xem là trách nhiệm của chính phủ nhằm “quản lý cầu” thông qua các chính sách tài khoá và tiền tệ, vì vậy nhằm giảm thời gian và tính khốc liệt của suy thoái kinh tế và nhờ đó giúp ổn định hoá chu kỳ kinh tế.* (hình 1-2 Sơ đồ chu kỳ kinh tế Hoa Kỳ)

Hình 1-2

Chu kỳ kinh tế ở Hoa Kỳ, 1930-2005



Nguồn: Thống kê lịch sử của Hoa Kỳ, Earliest Times to Present: Millennial Edition, được hiệu đính bởi Susan B. Carter, và các đồng tác giả khác. (New York: Cambridge University Press, 2006); Thống kê lịch sử của Hoa Kỳ: Colonial Times to 1970 (Washington, DC: GPO, 1975); Phòng Thống kê Lao động Hoa Kỳ; Phòng Phân tích Kinh tế Hoa Kỳ.

Chúng ta sẽ trở lại các đề tài này một cách chi tiết hơn trong chương 3. Nhưng bây giờ cũng đáng để ghi nhớ rằng sản lượng *thực tế* có thể thấp hơn mức sản lượng *tiềm năng* khi cầu không đủ lớn. Lao động, vốn và TFP, tất cả đều rất quan trọng, nhưng kỳ vọng cũng quan trọng không kém.

Của cải không quan trọng nhiều như Sản lượng?

Với tất cả sự tập trung vào sản lượng, ngay cả một bạn đọc trung thành có thể đang bắt đầu nuôi dưỡng một số nghi ngờ. Ví dụ, một người có thể đang quan ngại rằng liệu của cải không quan trọng nhiều như sản lượng trong việc xác định sự phồn thịnh của quốc gia. Mặc dù đây là một câu hỏi rất hay, câu trả lời chỉ trong một từ, đó là “không”.

Không nghi ngờ gì, người ta cảm thấy giàu có khi họ nắm giữ nhiều tài sản tài chính, như cổ phiếu và trái phiếu. Nhưng lý do mà họ cảm thấy giàu là vì một cách gián tiếp các tài sản này cung cấp cho họ quyền có được sản lượng trong tương lai. Ví dụ nếu họ nắm giữ cổ phiếu của một công ty thì họ được ghi tên trong cổ phần phân chia lợi nhuận tương lai của công ty mà lợi nhuận này căn cứ vào sản lượng của công ty sản xuất và bán ra. Một cách khác để nhìn vào vấn đề này là người nắm giữ nhiều tài sản tài chính cảm thấy giàu vì họ tin rằng họ có thể luôn luôn bán được tài sản để có tiền và sử dụng thu nhập này để mua bất cứ hàng hoá và dịch vụ nào mà họ mong muốn. Cũng theo nghĩa này, của cải đơn giản thể hiện quyền có được sản lượng tương lai.⁹ Rõ ràng nếu như việc sản xuất ra sản lượng sụp đổ và có ít hàng hoá và dịch vụ hơn để mua (ví dụ như do một trận đại dịch) thì hầu hết tài sản – bao gồm trái phiếu và cổ phiếu – sẽ nhanh chóng mất đi rất nhiều giá trị của chúng, một số ngay cả trở nên không còn giá trị nữa. Quả thật, điều này cho thấy tại sao các tài sản tài chính thường mất giá trị trong thời kỳ đình đốn, khi sản lượng giảm.

Một cách căn cơ, hầu hết các tài sản tài chính thể hiện sự xác nhận đối với tài sản sản xuất thực (như nhà máy hay thiết bị), mà theo đó chúng được kỳ vọng tạo ra sản lượng trong tương lai. Nhưng dĩ nhiên, tất cả các loại tài sản sản xuất này tự chúng cũng là sản lượng. Một trong những quyết định quan trọng nhất mà xã hội phải làm – ít nhất một cách ẩn ngầm – là làm gì với sản lượng mà nó sản xuất ra. Một lựa chọn đơn giản là tiêu dùng tất cả chúng mỗi năm. Vấn đề của sự tập trung hoàn toàn vào hiện tại là nó có thể ngăn cản cơ hội cho một tương lai sáng sủa hơn. Thay vì tiêu dùng mọi thứ hôm nay, chiến lược tốt hơn có lẽ là tiết kiệm một ít cho ngày mai. Thực tế, có lẽ hoàn toàn có thể sản xuất ra nhiều sản lượng hơn trong tương lai nếu một phần nguồn lực hôm nay được sử dụng để làm tài sản sản xuất (như máy may cần để làm ra quần áo) hơn là chỉ những thứ tiêu dùng (như quần áo).

Sản lượng hiện hành được dự kiến làm tăng sản lượng tương lai được gọi là đầu tư. Một cách cơ bản, đầu tư có thể được tài trợ theo một hay hai cách - hoặc thông qua tiết kiệm nội địa (mà ngụ ý tiêu dùng bị giảm đi hôm nay) hay thông qua vay từ bên ngoài (ngụ ý tiêu dùng bị giảm đi ngày mai). Ở Hoa Kỳ tại thời điểm hiện tại, người Mỹ thực hiện một số trong cả hai cách (xem hình 1-3)

⁹ Một số loại của cải – như là tiền kho bạc hay những sản phẩm nông nghiệp khác – có thể được tiêu dùng một cách trực tiếp, nhưng hầu hết thì không thể.

Hình 1-3

Chi tiêu nội địa, sản lượng nội địa, và các nguồn cho đầu tư ở Hoa Kỳ, 2005

Chi tiêu nội địa (sử dụng sản lượng)	Tỷ phần của GDP (%)
Tiêu dùng tư nhân và chính phủ	86
Đầu tư tư nhân và chính phủ	20

Tổng	106
Nguồn đầu tư	
Tiết kiệm nội địa	13
Vay ròng từ bên ngoài	6
Sai số thống kê	1

Tổng	20
Chi tiêu so với sản lượng	
Tổng chi tiêu nội địa	106
Tổng sản lượng nội địa (GDP)	100

Khoản chênh lệch (=vay ròng từ bên ngoài)	6

Nguồn: Phòng phân tích kinh tế, Bộ Thương mại Hoa Kỳ

Ghi chú: Ở Hoa Kỳ năm 2005, chi tiêu nội địa (sử dụng sản lượng) vượt sản xuất sản lượng nội địa (GDP) là 6%. Tương tự, tổng đầu tư nội địa vượt tổng tiết kiệm nội địa - một lần nữa khoảng 6% (20% đầu tư trừ 13% tiết kiệm trừ 1% sai số thống kê). Trong cả hai trường hợp, khoản chênh lệch tạo nên 6% “vay” sản lượng từ bên ngoài (như thể hiện trong thâm hụt tài khoản vãng lai).

Trong một nền kinh tế thị trường, đưa ra quyết định về tiết kiệm và đầu tư được phân quyền một cách cao độ. Căn cứ vào sinh lợi kỳ vọng và chi phí vay, cũng như các tham chiếu của chính mình, các hộ gia đình quyết định tiết kiệm bao nhiêu, các hãng quyết định đầu tư bao nhiêu, và người nước ngoài quyết định khoản cho vay nên là bao nhiêu. Trong một số trường hợp, chính phủ có thể cố gắng gây ảnh hưởng đến kết quả - ví dụ như thông việc đưa ra ưu đãi thuế đầu tư hay động cơ khuyến khích khác để khuyến khích chi tiêu kinh doanh thêm vào nhà máy và thiết bị. Tuy nhiên, đối với hầu hết mọi nơi, các quyết định quan trọng này được thực hiện một cách riêng lẻ trên thị trường mỗi một ngày bởi các hộ gia đình, các hãng và các nhà đầu tư nước ngoài.

Sau cùng, sản lượng mà thị trường phân bổ cho đầu tư (hơn là cho tiêu dùng) cộng thêm vào trữ lượng vốn của quốc gia. Không nghi ngờ rằng vốn thì quan trọng trong một nền kinh tế *tư bản chủ nghĩa*. Vì vậy mà tên gọi của nó cũng quan trọng. Nhưng cũng quan trọng không kém để nhớ rằng vốn có nguồn gốc từ sản lượng và sau cùng chính nó lại là phương tiện đi đến một mục đích - sản xuất (và để có sự tiếp cận với) nhiều sản lượng hơn trong tương lai. Thực vậy, một quốc gia thông thường được xếp vào loại giàu hay nghèo phụ thuộc vào mức sản lượng đầu người của nó (GDP trên mỗi đầu người), với Hoa Kỳ gần như nằm ở trên cùng của danh sách (42000 đôla GDP đầu người năm 2005) và Burundi (107 đôla), và Ethiopia (126 đôla) gần cuối danh sách.¹⁰ (Để tìm hiểu nhiều hơn về mối quan hệ giữa tiết kiệm, đầu tư, và sản lượng, xem “Tình thế lưỡng nan của lương hưu và độ tập trung của sản lượng”).

¹⁰ Đơn vị Tình báo Kinh tế (Economist Intelligence Unit) (ước tính GDP đầu người bằng USD theo tỷ giá thị trường). Dựa vào số đo ngang bằng sức mua (PPP), GDP đầu người là 703 đôla ở Burundi và 822 đôla ở Ethiopia năm 2005. Về ngang bằng sức mua, xem chương 5.

Tình thế lưỡng nan của lương hưu và độ tập trung của sản lượng

Như đã được biết đến rất nhiều, nhiều hệ thống lương hưu kiểu pay-as-you-go của các quốc gia được kỳ vọng là sẽ rơi vào trục trặc trong những năm tới. Một khi những nước có tình trạng bùng nổ trẻ em bắt đầu đến tuổi về hưu, mỗi người lao động hoạt động hay đang làm việc (active worker) đang chi trả vào hệ thống lương hưu quốc gia sẽ phải hỗ trợ một số lượng lớn những người về hưu.

Mặc dù cuộc tranh luận về cải cách lương hưu trở nên bất hoà cao độ (và nặng về kỹ thuật) ở nhiều nước, vấn đề quan trọng thực sự hoàn toàn đơn giản, và nó hướng điểm nóng vào sản lượng. Mỗi năm, có quá nhiều sản lượng quốc gia đi lòng vòng, và cách này hay cách khác nó được phân chia giữa những công nhân đang hoạt động hay đang làm việc (những người sản xuất ra sản lượng) và một số lượng lớn những người về hưu (những người chủ yếu chi tiêu dùng nó). Về gốc rễ, đây là công việc của hệ thống quỹ lương hưu - để phân chia sản lượng quốc gia giữa công nhân đang hoạt động và những người về hưu. Giữ điểm đơn giản này trong suy nghĩ sẽ hữu ích trong việc suy nghĩ về các thách thức cơ bản phía trước và về sự đánh đổi liên quan đến một số đề xuất cải cách.

Một cải cách được đề xuất hướng đến việc tạo ra các tài khoản hưu trí cá nhân được chính phủ tài trợ mới (new government-sponsored individual retirement accounts – IRAs). Trong khi mà một hệ thống lương hưu theo kiểu pay-as-you-go đề nghị cho những người về hưu một quyền thụ hưởng (claim) ngắn ắn về lao động (khi các khoản trợ cấp phúc lợi nói chung được tài trợ thông qua một khoản thuế quỹ lương từ lao động), một hệ thống được dựa vào IRAs đề nghị cho những người về hưu một quyền (claim) căn cứ vào vốn (vì được thể hiện bằng những trái phiếu và cổ phiếu họ nắm giữ trong tài khoản của họ). Nói cách khác, tiếp cận pay-as-you-go và tiếp cận IRA đơn giản đưa ra hai cách khác nhau để phân chia cái bánh.

Không may, một số những người đề xuất cách tiếp cận IRA đề nghị rằng “bữa ăn trưa miễn phí” (free lunch) có được: Nếu những người Mỹ có thể sử dụng các đóng góp An sinh Xã hội (Social Security) của họ để mua cổ phiếu và trái phiếu, hơn là để trả trợ cấp cho những người về hưu hiện hành, họ đã có thể tạo nên một số tiền dự trữ từ tế và về hưu một cách thuận lợi mà không rút nguồn lực từ bất kỳ ai. Trong khi các khoản trợ cấp hiện hành đã có thể được tài trợ thông qua vay cho đến khi sự quá độ hoàn tất.

Không ngạc nhiên gì, lập luận về bữa ăn trưa miễn phí này dựa vào một số ảo tưởng. Một lỗi cơ bản là việc xử lý một danh mục cổ phiếu và trái phiếu như thể nó là một trữ lượng sản lượng thực tế mà một người già có thể tiêu dùng lâu dài. Dù cho tất cả chúng ta có thói quen suy nghĩ là chúng ta có thể bán các tài sản tài chính của mình lấy tiền mặt lúc cần thiết và sử dụng tiền để mua hàng hóa và dịch vụ, điều này rõ ràng sẽ không hoạt động được nếu mọi người cố gắng thực hiện nó cùng một lúc. Nếu một số lượng lớn những người công dân lớn tuổi bán ra các tài sản tài chính của họ cùng lúc để mua những hàng hóa và dịch vụ cần thiết, chẳng bao lâu họ sẽ nhận ra rằng những khoản thu của họ nhỏ hơn nhiều so với những gì mà họ kỳ vọng. Đơn giản là đưa cho người già nhiều miếng giấy – nhiều cổ phiếu và trái phiếu – mà không bảo đảm sẽ có nhiều sản lượng cho họ tiêu dùng trong tương lai.

Một lỗi khác có liên quan – nhưng tế nhị hơn – đó là xem xét đóng góp vào một IRA như là một phần cộng thêm vào tiết kiệm quốc gia, mà đến lượt nó sẽ làm tăng sản lượng quốc gia trong tương lai. Một lần nữa, trục trặc là các cổ phiếu và trái phiếu chỉ là những tờ giấy. Chúng thể hiện quyền về mặt pháp lý đối với các tài sản sản xuất, nhưng tự chúng không phải là những tài sản sản xuất. Nếu mỗi công ty ở Mỹ quyết định chia nhỏ vốn cổ phần của mình, gấp đôi số lượng cổ

phần đóng góp ở mỗi danh mục đầu tư tài chính của người Mỹ, điều này rõ ràng sẽ không làm tăng tiết kiệm quốc gia. Như chúng ta đã thấy, chỉ có một cách để tăng tiết kiệm quốc gia ở bất kỳ thời điểm nào là cắt giảm tiêu dùng của quốc gia, và do vậy đưa nhiều hơn phần sản lượng quý giá của quốc gia để đầu tư vào tài sản sản xuất nhằm gia tăng sản lượng trong tương lai. IRAs sẽ đóng góp hay không vào tiết kiệm quốc gia phụ thuộc hoàn toàn vào cách thức chúng được tài trợ như thế nào. Ví dụ, nếu các cá nhân hay chính phủ tài trợ các khoản đóng góp vào các IRAs mới thông qua vay thì tổng tiết kiệm sẽ không đáp ứng được sự gia tăng do kết quả cách làm này. Để tăng tiết kiệm thông qua hệ thống lương hưu, hoặc là những người lao động hiện hành sẽ phải để dành nhiều hơn thu nhập của họ mỗi năm, hay những người hưu trí hiện hành sẽ phải chấp nhận trợ cấp phúc lợi thấp hơn. Không may là không có bữa ăn trưa miễn phí nào.

Do vậy, câu hỏi then chốt từ quan điểm của kinh tế học vĩ mô không phải là liệu rằng những người công dân lớn tuổi của ngày mai sẽ có IRAs hay trợ cấp phúc lợi theo An sinh Xã hội truyền thống, mà là họ (hay những người khác) đã cắt giảm tiêu dùng của họ để chuẩn bị cho việc về hưu sau này của họ chưa. Trừ phi tiết kiệm gia tăng lên hôm nay, việc phân chia sản lượng giữa những người lao động đang làm việc và những người về hưu sẽ không ít phiền hà ngày mai, mặc cho liệu chúng ta có một hệ thống lương hưu được tài trợ một cách đầy đủ dựa vào các tài khoản cá nhân hay một hệ thống theo kiểu pay-as-you-go truyền thống dựa vào thuế quỹ lương hay không.

Nếu điều này có vẻ đang làm bạn ngạc nhiên – hay ngay cả đang làm bạn bối rối – thì đừng lo lắng. Cuộc khủng hoảng lương hưu đang sắp xảy ra là một trong những trục trặc khó khăn nhất mà các nhà chính sách đang đối mặt khắp nơi trên toàn thế giới. Nhưng trục trặc ẩn bên dưới thì mới thật hơn những gì nó có vẻ. Số lượng sản lượng của một quốc gia sản xuất là ràng buộc ngân sách tối đa của nước đó, bất chấp bao nhiêu cổ phiếu hay trái phiếu hay các thẻ An sinh Xã hội đang trôi nổi đâu đó. Trừ phi sản lượng của nó tăng trưởng, một nước không thể cung cấp nhiều hơn cho những người về hưu mà không cung cấp ít hơn cho những người đang làm việc của quốc gia đó. Điểm mấu chốt cần nhớ là đối với một xã hội, sản lượng được tạo ra mới là chính yếu mà chúng ta phải tin cậy vào cuối cùng, không phải là của cải (và đặc biệt là không phải của cải tài chính).

Chương 5

Các Nguyên tắc cơ bản của Hạch toán GDP

Vì sản lượng nằm ở tâm điểm của kinh tế học vĩ mô, nên sự chú ý đáng kể đã được dành hết cho câu hỏi làm thế nào để đo lường sản lượng tốt nhất. Thực tế, các nhà kinh tế học vĩ mô đã phát triển một hệ thống hạch toán tổng thể có tính chính xác cho mục đích này. Mục tiêu của hạch toán kinh tế quốc gia – cũng được biết đến như hạch toán GDP – để đo lường giá trị toàn bộ sản lượng mà một quốc gia sản xuất ra trong một giai đoạn thời gian cụ thể, thường là một năm. Chương này cung cấp sự khởi đầu cho hạch toán GDP và những thách thức quan trọng và những đánh đổi liên quan đến đo lường sản lượng quốc gia.¹¹

Ba Tiếp cận Đo lường

Như đã được ghi chú trong chương 1, các nhà kinh tế đã nghĩ ra ba tiếp cận khác nhau nhằm xác định giá trị của tổng sản lượng, tập trung vào giá trị gia tăng, thu nhập và chi tiêu.

Giá trị gia tăng (value added). Với cách tiếp cận đầu tiên này, các nhà kinh tế tính toán sản lượng bằng cách cộng giá trị gia tăng của mỗi công đoạn sản xuất, nơi mà “giá trị gia tăng” được định nghĩa đơn giản như là doanh số bán trừ đi chi phí của các nhập lượng không phải lao động (nhập lượng được mua từ các hãng khác). Tổng cộng tất cả giá trị gia tăng của mỗi hàng hóa và dịch vụ được sản xuất trong phạm vi một quốc gia sẽ bằng với tổng sản lượng của quốc gia đó, hay GDP.

Thu nhập (income). Vì giá trị gia tăng của mỗi công đoạn sản xuất sau đó phải được phân bổ cho các thành viên của khu vực công chúng dưới dạng thu nhập, nên một cách khác để tính toán tổng sản lượng là đo lường tổng thu nhập. Cụ thể, những khoản sinh lợi từ các yếu tố sản xuất của một nền kinh tế - lao động và vốn – có thể được tính đến bao gồm tổng cộng của các khoản tiền công và tiền lương, lãi, cổ tức, thu nhập cho thuê, và thu nhập bản quyền. Sau một số điều chỉnh (bao gồm thêm khấu hao và thuế kinh doanh gián tiếp), tổng thu nhập sẽ chính xác bằng tổng sản lượng, hay GDP.

Chi tiêu (Expenditure). Với cách tiếp cận thứ ba này, các nhà kinh tế đo lường giá trị tổng sản lượng bằng cách tính toán chi tiêu cho hàng hóa và dịch vụ sau cùng của quốc gia. Một hàng hóa hay dịch vụ được xem là sau cùng hay cuối cùng nếu nó không là nhập lượng cho việc sản xuất hiện hành của hàng hóa và dịch vụ khác. Ví dụ, nếu một cá nhân mua hạt cà phê để xay và pha chế tại nhà, chúng sẽ cấu thành một sản phẩm sau cùng. Nhưng nếu một tiệm cà phê mua hạt, thì hạt cà phê được xem như hàng hóa trung gian và không bao gồm trong GDP. Việc bao gồm cả mua hạt cà phê của tiệm cà phê và doanh số bán cà phê đã pha

¹¹ Chương này được rút ra (với một số bổ sung) từ David Moss và Sarah Brennan, “National Economic Accounting: Past, Present, and Future,” Case 703-026 (Boston: Harvard Business School, 2002).

chế của tiệm này đến công chúng sẽ cấu thành hạch toán trùng, vì giá của tách cà phê bao gồm chi phí hạt cà phê.

Dù phương pháp nào mà bạn chọn – giá trị gia tăng, thu nhập hay chi tiêu – mục đích của hạch toán GDP là nhằm ước tính giá trị của sản lượng, hay sản phẩm. Kết quả là tất cả các giao dịch không đi cùng với việc sản xuất ra hàng hóa và dịch vụ mới – như là thanh toán phúc lợi của chính phủ, lãi và lỗ của vốn, và doanh số bán hàng đã sử dụng – bị loại trừ.¹²

Những chi tiết cơ bản của Phương pháp Chi tiêu

Dù tất cả ba phương pháp tính toán GDP là chính xác (và sau cùng cho ra cùng một kết quả), tiếp cận chi tiêu – với sự tập trung của nó vào doanh số sau cùng hơn là giá trị gia tăng hay thu nhập – được sử dụng rộng rãi nhất trong ba phương pháp. Phương pháp này chiếm ưu thế vì sự hữu ích được thừa nhận trong việc ra chính sách và dự báo của kinh tế học vĩ mô. Do đó, định nghĩa phổ biến nhất của GDP đơn giản là giá trị thị trường của tất cả hàng hóa và dịch vụ sau cùng được sản xuất ra trong phạm vi lãnh thổ của một quốc gia ở một năm cho trước.

Như chúng ta đã thấy, tiếp cận chi tiêu phân chia các khoản chi mua sắm thành bốn loại cơ bản, tổng tất cả chúng lại với nhau chính xác bằng với GDP. Bốn loại bao gồm tiêu dùng của hộ gia đình (C), đầu tư (I), chi tiêu của chính phủ (G) và xuất khẩu ròng (EX-IM) (xem bảng 5-1). Do vậy:

$$GDP = C + I + G + (EX-IM)$$

Với:

- **Tiêu dùng (Consumption)** bao gồm tất cả các khoản mua hàng hóa và dịch vụ mới của hộ gia đình cho tiêu dùng hiện hành.
- **Đầu tư (Investment)** bao gồm những chi tiêu nhằm tăng sản lượng hàng hóa và dịch vụ cuối cùng trong tương lai. Nó bao gồm việc mua sắm phục vụ kinh doanh như nhà xưởng, máy móc thiết bị, phần mềm, và tồn kho, cũng như chi phí mua nhà ở mới.¹³ Nhiều quốc gia bao gồm đầu tư của chính phủ vào nhóm này - như chi tiêu vào cầu và đường mới, nhưng những nước khác thì không (bao gồm Hoa Kỳ).

¹² Mặc dù các hàng hóa đã qua sử dụng không được bao gồm trong GDP; doanh số bán của một hàng hóa đã sử dụng thường được gắn liền với việc sản xuất một dịch vụ mới, mà dịch vụ mới này được tính vào GDP. Ví dụ, những món hàng đã qua sử dụng được bán trên eBay không được tính như là một phần của GDP. Tuy nhiên, tiền huê hồng được trả cho eBay từ việc đấu giá trên mạng thì được tính như một khoản dịch vụ mới và vì vậy được kể trong GDP. Cũng đáng để ghi nhận rằng các thành phần của GDP phản ánh chuyển nhượng ròng của các hàng hóa đã qua sử dụng giữa các khu vực của nền kinh tế. Ví dụ, tiêu dùng bao gồm việc mua những chiếc xe hơi cho thuê đã qua sử dụng bởi các hộ gia đình (Phòng Phân tích Kinh tế, A Guide to the NIPAs, được cập nhật ngày 31 tháng 08 năm 2001, <http://www.bea.gov/bea/an/nipaguid.htm>, M.8, M.9).

¹³ Đầu tư cũng bao gồm tiền công và tiền lương mà một đơn vị kinh doanh trả cho những người được thuê như là một phần của một dự án đầu tư. Ví dụ, nếu một tiệm cà phê đầu tư vào một dây chuyền làm cà phê kỹ thuật cao chuyên biệt, tiền lương của người viết chương trình vi tính sẽ được chỉ ra trong khoản đầu tư.

- *Chi tiêu của chính phủ* (Government expenditure) bao gồm chi mua của chính phủ cho hàng hóa và dịch vụ, ở các cấp chính phủ (liên bang, bang, và địa phương). Nó có thể bao gồm hay không bao gồm chi mua của chính phủ cho trữ lượng vốn cố định, phụ thuộc vào cách thức phân loại đầu tư của chính phủ (như một khoản chi tiêu chính phủ hay một khoản đầu tư). Tuy nhiên, không có định nghĩa nào mà chi tiêu chính phủ bao gồm các khoản thanh toán chuyển nhượng (transfer payments) – như phúc lợi và bảo hiểm xã hội – vì các khoản chuyển nhượng không đi cùng với sản xuất ra sản lượng.
- *Xuất khẩu ròng* (Net exports) đơn giản là chênh lệch giữa xuất khẩu và nhập khẩu. Xuất khẩu được cộng thêm vào chi tiêu nội địa vì chúng cấu thành sản phẩm nội địa, mặc dù chúng được mua bởi người nước ngoài. Ngược lại, nhập khẩu phải được trừ ra từ chi tiêu nội địa vì chúng được sản xuất từ nước ngoài và do vậy không phải là thành phần của sản lượng nội địa.

Bảng 5-1

Tiếp cận chi tiêu trong hạch toán GDP, Hoa Kỳ (2005)

Các thành phần của GDP (loại chi tiêu)		Tỷ đôla	%GDP
Tiêu dùng cá nhân	C	8742	70,2%
Hàng hóa		3572	28,7
Dịch vụ		5170	41,5
Đầu tư nội địa tư nhân gộp	I	2057	16,5%
Đầu tư cố định		2036	16,3
Không phải cư dân		1266	10,2
Cư dân		770	6,2
Thay đổi tồn kho tư nhân		21	0,2
Tiêu dùng và đầu tư gộp của chính phủ	G	2373	19,0%
Tiêu dùng của chính phủ (G_C)		1976	15,9
Liên bang		769	6,2
Bang và địa phương		1207	9,7
Đầu tư chính phủ gộp (G_I)		397	3,2
Liên bang		110	0,9
Bang và địa phương		287	2,3
Xuất khẩu	EX	1303	10,5%
Hàng hóa		908	7,3
Dịch vụ		396	3,2
Nhập khẩu	IM	2020	16,2%
Hàng hóa		1699	13,6
Dịch vụ		321	2,6
Tổng sản phẩm nội địa = C + I + G + (EX-IM)	GDP	12456	100,0%

Nguồn: Số liệu trích từ Phòng Phân tích Kinh tế Hoa Kỳ

Trong hầu hết các trường hợp, một hàng hóa đơn lẻ có thể được phân loại theo nhiều cách, phụ thuộc vào ai mua nó và cho mục đích gì. Ví dụ, hãy xem xét một máy pha cà phê. Máy pha cà phê được mua cho mục đích sử dụng ở nhà được xếp vào tiêu dùng của hộ gia đình, trong khi cùng một máy pha cà phê đó mua cho việc sử dụng trong tiệm cà phê thì được xếp loại vào đầu tư. Nếu một tiệm cà phê ở Ý mua một cái máy pha cà phê được sản xuất ở Seattle, nó được tính như một khoản xuất khẩu của Hoa Kỳ và được cộng thêm vào chi tiêu nội địa trong việc tính toán GDP của Hoa Kỳ. Ngược lại, một tiệm cà phê ở Seattle mua một cái máy pha cà phê sản xuất ở Ý, khoản chi tiêu này tính như

một khoản đầu tư nội địa nhưng cũng là một khoản nhập khẩu, mà nó được trừ ra khỏi chi tiêu nội địa. Vì đầu tư (khoản cộng) và nhập khẩu (khoản trừ) triệt tiêu lẫn nhau, máy pha cà phê được nhập khẩu sẽ không có ảnh hưởng ròng đến GDP của Hoa Kỳ, và cũng phù hợp vì nó không liên quan đến sản xuất nội địa.

Khấu hao

Điều quan trọng cần nhớ là *tổng* sản phẩm quốc nội loại trừ các khoản khấu trừ khấu hao (bao gồm các khoản khấu hao trong đó). Đôi lúc còn được gọi là "tiêu dùng vốn cố định", khấu hao được định nghĩa chính thức là "giá trị hao mòn do sử dụng, lạc hậu, tổn thất do sự cố, và cũ kỹ theo thời gian". (Trở về với ví dụ về máy pha cà phê, một cái máy pha cà phê của một tiệm cà phê giảm giá trị mỗi năm do sử dụng cho việc pha chế cà phê. Hao mòn do sử dụng này có thể được xem như là một nhập lượng, giống như hạt cà phê được sử dụng để làm cà phê). Đo lường chính thức của Bộ Thương mại Hoa Kỳ cũng bao gồm phần giảm của trữ lượng vốn có nguyên nhân từ thảm họa, như bão và lụt.¹⁴

Nếu khấu hao vốn là rất lớn trên bình diện toàn nền kinh tế, thì ngay cả những mức đầu tư gộp lớn cũng có thể không đủ để hỗ trợ tăng trưởng nhanh trong dài hạn. Đó là lý do mà các sinh viên kinh tế phát triển thường chú ý nhiều hơn vào sản phẩm quốc nội ròng (net domestic product – NDP), bằng GDP trừ khấu hao. NDP hay sản lượng ròng, là một đo lường quan trọng về lượng sản lượng có thể được tiêu dùng, không đụng đến hay giữ nguyên trữ lượng vốn.

Trong thực tế, GDP được sử dụng thường xuyên hơn nhiều so NDP. Như Bộ Thương mại đã giải thích từ năm 1947, sản phẩm ròng là "sự ưa thích về mặt lý thuyết...Tuy nhiên, nó gặp một trở ngại nghiêm trọng là không có một định nghĩa vận hành thỏa đáng về tiêu dùng vốn cố định".¹⁵ Quyết định như vậy là vì khó mà đo lường chính xác khấu hao, Bộ Thương mại đã chọn sản phẩm gộp hơn là sản phẩm ròng, và đã thực hiện điều này từ đó (cũng như hầu hết các quốc gia khác đã thực hiện).

GDP và GNP

Tổng sản phẩm quốc nội hay tổng sản phẩm trong nước (GDP) đo lường giá trị thị trường của tất cả hàng hóa và dịch vụ sau cùng được sản xuất trong phạm vi lãnh thổ của một quốc gia trong một năm cho trước. Ngược lại, tổng sản phẩm quốc dân (gross national product - GNP) đo lường sản lượng được sản xuất bởi cư dân (residents) của một quốc gia bất kể chúng được sản xuất ở đâu.

Khi Toyota sản xuất xe hơi tại nhà máy đặt ở Hoa Kỳ, giá trị của sản lượng này được tính vào GDP của Hoa Kỳ theo cách tương tự một cách chính xác như xe hơi được sản xuất bởi General Motors ở Detroit. Tuy nhiên, trong việc tính GNP của Hoa Kỳ, lợi nhuận của Toyota từ kết quả sản xuất ở Hoa Kỳ được trừ ra khỏi sản lượng sau cùng. Ngược lại, sản xuất của Toyota ở Hoa Kỳ không được

¹⁴ Shelby B. Herman, "Fixed Assets and Consumer Durable Goods," (Tài sản cố định và hàng hóa tiêu dùng lâu bền), *Survey of Current Business* (tháng 4, 2000): 18.

¹⁵ Bộ Thương mại Hoa Kỳ, *National Income, Supplement to the Survey of Current Business*, tháng 7 năm 1947 (Washington, DC: GPO, 1947), 11.

tính vào GDP của Nhật, nhưng lợi nhuận thu được ở Hoa Kỳ của Toyota được bao gồm trong GNP của Nhật.

Ở góc độ kỹ thuật, GDP loại trừ thanh toán thu nhập ròng từ nước ngoài (đôi lúc được gọi là thanh toán yếu tố quốc tế ròng), trong khi GNP bao gồm chúng. Do vậy, "xuất khẩu ròng" (EX-IM) được định nghĩa khác trong GDP so với trong GNP.¹⁶

Nhiều nhà phân tích xem GDP như là biến số chính sách ngắn hạn hữu ích hơn, vì chỉ tiêu này tương quan chặt chẽ với thất nghiệp, sản xuất, sản lượng công nghiệp, và đầu tư cố định hơn là GNP. Trong khi GNP, có thể bổ ích hơn cho việc phân tích nguồn thu nhập và sử dụng thu nhập. Trong những năm gần đây, nhiều cơ quan thống bắt đầu sử dụng thuật ngữ tổng thu nhập quốc dân (gross national income – GNI) hơn là GNP.

Trong một số trường hợp, GNP của một quốc gia có thể thấp hơn đáng kể so với GDP của nó (khi các khoản sinh lợi yếu tố lớn được trả cho vốn nước ngoài hay lao động không phải cư dân). Năm 2004, các quốc gia với tỷ số GNP/GDP đặc biệt thấp bao gồm Nigeria (GNP là 84% GDP), Ireland (85%), và Luxembourg (88%). Mỗi quốc gia này đã nhận những khoản đầu tư nước ngoài lớn vào nền kinh tế của họ và do vậy đã trả khoản kiều hối (remittances) lớn ra bên ngoài, làm giảm GNP. Dĩ nhiên, GNP cũng có thể cao hơn GDP của nó (do sinh lợi từ lao động và vốn từ nước ngoài). Các quốc gia thường có tỷ số GNP/GDP cao trong năm 2004 bao gồm Kuwait (GNP là 112% GDP), Thụy Sĩ (108%), và Philippines (107%). Đối với hầu hết các quốc gia, GNP và GDP khá ngang nhau. Hoa Kỳ đã chuyển từ báo cáo GNP sang báo cáo GDP năm 1991, hai đo lường sản lượng gộp gần như đồng nhất nhau.¹⁷

So sánh lịch sử và giữa các quốc gia

Bởi vì GDP thông thường được tính toán dựa trên cơ sở giá hiện hành mà được thể hiện theo đồng tiền nước nhà, các điều chỉnh thì cần thiết nhằm tạo sự dễ dàng cho các so sánh có tính lịch sử và so sánh giữa các quốc gia.

Kiểm soát lạm phát

Để bắt đầu với công việc này, chúng ta cần phải kiểm soát thay đổi của mức giá tổng quát (lạm phát) trong việc so sánh giá trị thị trường của sản lượng theo thời gian. Ví dụ, giả sử rằng sản lượng thực của một quốc gia (ví dụ số xe hơi được sản xuất, số tấn táo thu hoạch) vẫn duy trì chính xác như nhau giữa năm này sang năm tiếp theo nhưng giá trung bình của mỗi sản phẩm tăng lên gấp đôi. Trong trường hợp này, GDP *danh nghĩa* (như giá trị thị trường của sản lượng sau cùng) hiển nhiên cũng sẽ tăng lên gấp đôi, dù cho số lượng sản lượng thực tế có sẵn cho tiêu dùng – và do vậy mức sống của quốc gia – vẫn không hề thay đổi. Để nhấn mạnh đến vấn đề này, các nhà kinh tế đã đưa ra một số các phương pháp khác nhau cho phép họ kiểm soát sự thay đổi mức giá và do vậy để ước tính sản

¹⁶ Theo định nghĩa GDP, "xuất khẩu ròng" về cơ bản là cán cân hàng hóa và dịch vụ (từ các tài khoản cán cân thanh toán). Theo định nghĩa của GNP, ngược lại, "xuất khẩu ròng" xấp xỉ bằng với cán cân hàng hóa và dịch vụ cộng với các khoản thanh toán thu nhập ròng (một lần nữa, từ các tài khoản của cán cân thanh toán).

¹⁷ Cơ sở dữ liệu của World Development Indicators, <http://devdata.worldbank.org.ezp2.harvard.edu/dataonline> (tiếp cận tháng 11, 2006). Ghi chú, GNP ước tính được gán tên mới GNI.

lượng thực (đã được điều chỉnh lạm phát). Bộ Thương mại Hoa Kỳ lần đầu tiên xuất bản những ước tính chính thức về GNP thực vào năm 1951.

Trong thời gian dài, các quan chức Bộ Thương mại đã dựa vào phương pháp giá cố định để xây dựng GNP thực (và sau này là GDP thực). Họ đã chọn ra một năm cơ sở (như năm 1950) và tính toán giá trị hàng hóa và dịch vụ sau cùng được sản ra trong những năm khác sử dụng giá của năm cơ sở. Theo cách này, GDP thực sẽ không tăng lên do lạm phát, vì giá được giữ không đổi. (Đơn giản bằng cách chia GDP danh nghĩa cho GDP thực, các nhà kinh tế cũng đã có thể tìm ra một *chỉ số khử giá ngầm ẩn* (an implicit price deflator), một thước đo mức giá tổng quát cho phép họ tính được lạm phát tổng quát – hay giảm phát – từ năm này sang năm khác.¹⁸)

Tuy nhiên, phương pháp giá cố định không phải không có trục trặc. Arthur Burns, thành viên của nhóm nguyên tác của Bộ Thương mại đã giúp phát triển hạch toán GDP Hoa Kỳ (và vị chủ tịch tương lai của Cục Dự trữ Liên bang), đã lưu ý từ đầu năm 1930 rằng tiếp cận năm cơ sở đã thất bại trong việc hạch toán cho việc giới thiệu hàng hóa và dịch vụ mới, sự biến mất của các hàng hóa và dịch vụ cũ, và sự cải thiện chất lượng của hàng hóa và dịch vụ đang hiện hữu. Một trục trặc có liên quan là giá của năm cơ sở đã tạo ra một thước đo tăng trưởng GDP thực bị bóp méo vì các mô thức tiêu dùng tiến hóa theo thời gian, khi người tiêu dùng mua số lượng lớn hơn những hàng hóa và dịch vụ mà giá tương đối của chúng đang giảm xuống.¹⁹ Càng xa hơn so với năm cơ sở, trục trặc này càng trở nên rõ ràng hơn (được biết đến như tác động thay thế). Như một người quan sát đã giải thích: "Lấy năm 1998 làm ví dụ: Tốc độ tăng trưởng của GDP theo trọng số (giá) cố định trong năm này là 4,5% nếu chúng ta sử dụng 1995 làm năm cơ sở; sử dụng giá năm 1990 thì tăng trưởng sẽ là 6,5%; sử dụng giá 1980 tăng trưởng là 18,8%, và sử dụng giá năm 1970, tăng trưởng đáng kinh ngạc 37,4%!"²⁰

Bộ Thương mại đã cố gắng lưu ý đến những trục trặc này bằng cách cập nhật năm cơ sở thường xuyên và, đặc biệt là vào những năm 1980, thông qua giới thiệu một loạt các điều chỉnh trong thay đổi chất lượng sản phẩm, như là tốc độ của các máy vi tính cá nhân đang gia tăng.²¹ Xa hơn là cuộc cải cách lớn nhất đến từ năm 1996, khi các viên chức Bộ Thương mại đã tiếp nhận một phương pháp theo chuỗi (a chained method) thay cho tiếp cận giá cố định truyền thống để tính toán GDP thực.²² Với phương pháp theo chuỗi, mỗi năm trở thành một năm cơ sở, nhưng chỉ cho những năm ngay gần kề với nó. Do vậy, các viên chức đã có thể tính toán sự thay đổi GDP thực từ 1995 đến 1996, từ 1996 đến 1997, từ 1997 đến 1998, v.v.. và sau đó liên kết tất cả các thay đổi riêng lẻ thành một chuỗi liên tục. Vì năm cơ sở được cập nhật một cách hữu hiệu hằng năm, tiếp cận theo chuỗi đã làm một công việc tốt hơn nhiều để hạch toán những thay đổi trong một hỗn hợp các hàng hóa và dịch vụ được bán ra trên thị trường. Tuy nhiên, một điều không may – xét theo sản phẩm thì các thành phần

¹⁸ Ở Hoa Kỳ, tỷ lệ tăng trưởng của chỉ số khử giá GDP (GDP deflator) thường (nhưng không phải luôn luôn) tương tự như độ lớn của tỷ lệ tăng trưởng của chỉ số giá tiêu dùng (CPI), mà CPI được xây dựng từ việc tính toán những thay đổi trong giá bán của một rổ hàng hóa tiêu dùng cố định.

¹⁹ Arthur F. Burns, "The Measurement of the Physical Volume of Production" (Đo lường Khối lượng Sản xuất Vật chất), *Quarterly Journal of Economics* 44, no. 2 (tháng 2 năm 1930), 242-262.

²⁰ Karl Whelan, "A Guide to the Use of Chain Aggregated NIPA Data," Hội đồng Cục Dự trữ Liên bang, Phòng Nghiên cứu và Thống kê, tháng 6 năm 2000, 4-5, www.federalreserve.gov/Pubs/feds/2000/200035/200035pap.pdf.

²¹ J. Steven Landefeld và Bruce T. Grimm, "A Note on the Impact of Hedonics and Computers on Real GDP," *Survey of Current Business* (tháng 12 năm 2000): 17-22.

²² J. Steven Landefeld và Robert P. Parker, "BEA's Chain Index, Time Series, and Measures of Long-term Economic Growth," *Survey of Current Business* (tháng 5 năm 1997): 58-68.

của GDP, sau khi được khử lạm phát với chỉ số giá theo chuỗi (a chained price index), không còn nhất thiết cộng lại chính xác bằng với GDP thực nữa.

Kiểm soát sự khác biệt về sức mua

Các điều chỉnh cũng cần thiết để làm dễ dàng cho những so sánh GDP giữa các quốc gia. Vì GDP của mỗi quốc gia đầu tiên được tính toán theo nội tệ của quốc gia đó, các ước tính của quốc gia sau cùng phải được chuyển đổi theo một đơn vị tiền tệ chung (như đôla Mỹ) trước khi các so sánh quốc tế có thể được thực hiện. Các tỷ giá hối đoái thị trường cung cấp phương tiện thuận lợi cho việc chuyển đổi này, nhưng chúng cũng có thể bị lệch lạc, vì các tỷ giá này chỉ phản ánh những hàng hóa và dịch vụ mà chúng thực sự được trao đổi quốc tế. Cụ thể ở các nước đang phát triển, các sản phẩm không được trao đổi quốc tế (từ cắt tóc đến chăm sóc sức khỏe) có thể cấu thành một tỷ trọng lớn trong GDP. Nếu sử dụng các tỷ giá hối đoái thị trường, chi phí của cùng một dịch vụ cắt tóc là 5 đôla ở Ấn Độ và 50 đôla ở Pháp, thì việc sử dụng một tỷ giá hối đoái thị trường để chuyển đổi GDP theo đơn vị tiền tệ chung sẽ đánh giá thấp giá trị sản lượng ở Ấn Độ so với Pháp.

Giải pháp tiêu chuẩn cho trục trặc này là tạo ra một chỉ số *ngang bằng sức mua* (purchasing power parity – PPP), đo lường một cách cơ bản giá trị hàng hóa và dịch vụ trong mỗi quốc gia sử dụng giá của một quốc gia chung, như Hoa Kỳ. Tiếp tục với ví dụ về cắt tóc, giá trị của dịch vụ cắt tóc chất lượng cao ở Ấn Độ và Pháp mỗi dịch vụ sẽ được đánh giá lại thông qua việc sử dụng giá cắt tóc chất lượng cao ở Hoa Kỳ (ví dụ 40 đôla). Từ cuối thập niên 1960, một nhóm các tổ chức quốc tế, phối hợp với Đại học Pennsylvania, đã sáng tác ra một cách ước tính GDP được điều chỉnh theo PPP cho một số lớn các quốc gia (xem bảng 5-2).²³

Bảng 5-2

**GDP đầu người, tỷ giá hối đoái so với ngang bằng sức mua
(Tập hợp nhiều nhóm quốc gia, 2005)**

	GDP đầu người, USD (US\$) (tỷ giá thị trường - ER)	GDP đầu người (ngang bằng sức mua - \$PPP)	Tỷ số PPP/ER
Argentina	4750	14550	3,1
Brazil	4320	8500	2,0
Burundi	107	703	6,6
Cambodia	440	2620	6,0
Canada	35071	34053	1,0
China	1731	6340	3,7
Egypt	1250	4180	3,3
Ethiopia	126	822	6,5
France	35040	31210	0,9
Germany	33820	29760	0,9
India	727	3510	4,8
Indonesia	1160	3500	3,0
Iraq	1060	2860	2,7

²³ Ngân hàng Thế giới, “About the International Comparison Group,” có sẵn tại www.worldbank.org/data/icp/abouticp.htm; “About the International Comparison of Price Program,” có sẵn tại <http://pwt.econ.upenn.edu>.

Ireland	48107	38552	0,8
Israel	18735	22676	1,2
Japan	35777	30620	0,9
Malaysia	5000	10780	2,2
Mexico	7236	10040	1,4
Nigeria	655	1250	1,9
Norway	64153	43310	0,7
Philippines	1120	4730	4,2
Russia	5347	10895	2,0
Saudi Arabia	12590	12670	1,0
Singapore	26870	34220	1,3
South Africa	5630	12930	2,3
Turkey	4950	8100	1,6
United States	42024	42024	1,0

Nguồn: Đơn vị tính bảo kinh tế (Economist Intelligence Unit - EIU) Dữ liệu quốc gia, bao gồm các ước tính của EIU.

Đầu tư, Tiết kiệm và Vay nước ngoài

Hạch toán GDP hữu ích bởi vì nó cho phép chúng ta tính toán giá trị sản lượng hiện hành và đo lường sự thay đổi sản lượng theo thời gian. Nhiều nhà kinh tế cũng tin rằng hạch toán GDP cung cấp những thông tin gợi mở quan trọng về các nguồn lực cơ bản cho tăng trưởng kinh tế và về sự bền vững của tăng trưởng trong tương lai.

Một cách tự nhiên, đầu tư tạo thành một liên kết quan trọng giữa sản lượng hiện hành và sản lượng tương lai. Hạch toán GDP không chỉ cho chúng ta biết về giá trị đầu tư hiện hành nhưng cũng cho phép chúng ta xác định cách thức đầu tư này được tài trợ. Như chúng ta đã thấy:

$$\text{Sản phẩm gộp} = C + I + G + (EX-IM)$$

Thật lý thú, sản phẩm gộp cũng bằng thu nhập gộp, mà – khi được điều chỉnh để bao gồm thanh toán chuyển nhượng (transfer payments – Tr) – bằng với tổng tiêu dùng (C), tiết kiệm tư nhân (S), và thuế (T), vì tất cả thu nhập sau cùng phải được sử dụng theo một trong ba cách này. Do đó, chúng ta có thể nói rằng:

$$\text{Sản phẩm gộp} = C + I + G + (EX-IM) = C + S + T - Tr$$

Một số biến đổi đơn giản tạo ra đồng nhất thức thể hiện các nguồn cho đầu tư sau đây:

$$I = S + (T - G - Tr) + (IM-EX)$$

Với $T - G - Tr$ (thặng dư ngân sách chính phủ) phản ánh tiết kiệm của chính phủ, và $IM-EX$ (nhập khẩu ròng) phản ánh vay nước ngoài, vì bất kỳ sự vượt trội giữa nhập khẩu so với xuất khẩu chỉ có thể được tài trợ thông qua vay mượn từ nước ngoài.

Những gì mà điều này cho chúng ta thấy đó là đầu tư được tài trợ bởi ba nguồn cơ bản: tiết kiệm tư nhân (tiết kiệm cá nhân cộng với thu nhập giữ lại của các doanh nghiệp), tiết kiệm của chính phủ

(thặng dư ngân sách của chính phủ), và vay từ nước ngoài (nhập khẩu ròng). Nếu một quốc gia mong muốn tăng mức đầu tư của nó, quốc gia này phải hoặc là giảm tiêu dùng tư nhân của nó (để tăng tiết kiệm tư nhân), giảm chi tiêu chính phủ của nó (để tăng tiết kiệm chính phủ), tăng vay nước ngoài, hay có lẽ kết hợp cả ba (xem bảng 5-3).

Bảng 5-3

Đầu tư, tiết kiệm, và vay nước ngoài
(Hoa Kỳ, 2005)

	Tỷ đôla	%GDP
Đầu tư tư nhân (I)	2057,4	16,5
[= Tiết kiệm tư nhân + Tiết kiệm chính phủ + Vay nước ngoài ròng]		
Tiết kiệm tư nhân, gộp (Sp)	1672	13,4
Tiết kiệm cá nhân	- 34,8	- 0,3
Lợi nhuận kinh doanh không phân phối (với giá trị tồn kho và điều chỉnh tiêu dùng vốn)	354,5	2,8
Tiêu dùng vốn cố định tư nhân (khấu hao)	1352,6	10,9
Tích lũy lương trừ các khoản chi trả	0,0	0,0
Tiết kiệm chính phủ, gộp (Sg)	- 457,3	-3,7
[= Các khoản nhận – Chi tiêu = Thặng dư ngân sách]		
Tổng các khoản nhận của chính phủ (thuế), tất cả các cấp chính phủ ^a (T)	3586,3	28,8
Tổng các khoản chi tiêu của chính phủ, tất cả các cấp chính phủ, bao gồm chuyển nhượng thu nhập ^b (G + Tr)	4043,6	32,5
Vay nước ngoài ròng (IM-EX)	771,4	6,2
[= Nhập khẩu ròng = Nhập khẩu – Xuất khẩu] ^c		
Sai số thống kê	71,0	0,6

Nguồn: Số liệu trích từ Phòng Phân tích Kinh tế Hoa Kỳ

^a Trừ các khoản nhận từ chuyển nhượng vốn

^b Trừ các khoản thanh toán chuyển nhượng vốn và mua tài sản không sản xuất ròng

^c Trừ các khoản nhận thu nhập ròng, các khoản chuyển nhượng vào ròng, và tài khoản vốn vào ròng

Mặc dù hạch toán kinh tế quốc dân không nói gì đến liệu rằng phương pháp nào trong các phương pháp tài trợ này cho đầu tư là tốt hơn hay xấu hơn phương pháp kia, một số sinh viên kinh tế phát triển đề nghị rằng vay nước ngoài có thể hấp bệnh hơn so với tiết kiệm nội địa và do vậy có thể là nguồn ít được tin cậy hơn cho đầu tư. Khi vay nợ nước ngoài của một quốc gia trở nên rất lớn, hơn nữa, những người chỉ trích thường cảnh báo rằng quốc gia này đang sống vượt quá những phương tiện mà đất nước này đang có, vì vay nước ngoài ($IM-EX > 0$) ngụ ý rằng chi tiêu nội địa của quốc gia ($C + I + G$) vượt quá sản phẩm nội địa của nó (GDP). Điều này giải thích tại sao các nhà phân tích đôi lúc xem tăng trưởng kinh tế như là tình trạng không bền vững khi liên hệ đến thâm hụt cán cân vãng lai lớn và kéo dài – và vì vậy dựa quá nhiều vào vay nợ nước ngoài.²⁴

Ví dụ, ở Mexico vào đầu những năm 1990, GDP thực đang tăng trưởng, nhưng tăng trưởng đang được nuôi dưỡng (hay ít nhất là một phần khá lớn) bởi gia tăng vay mượn ngày càng nhiều từ nước ngoài. Nhiều nhà phân tích của quốc gia xem thâm hụt cán cân vãng lai lớn hơn 5% GDP như là một lá cờ đỏ cảnh báo. Trong trường hợp của Mexico, thâm hụt cán cân vãng lai đã nhảy từ 3% GDP

²⁴ Ghi chú rằng nhập khẩu ròng (IM - EX) trong các tài khoản GDP thì xấp xỉ bằng với thâm hụt tài khoản vãng lai (không bao gồm thu nhập và chuyển nhượng ròng) trong cán cân thanh toán.

năm 1990 lên 7% năm 1994. Sự dịch chuyển này cũng được thấy rất rõ trong các tài khoản GDP, với nhập khẩu ròng (IM-EX) đang tăng lên từ 1,1 đến 4,8% GDP trong cùng những năm này. Vốn nước ngoài, nói cách khác, cũng như hàng hóa và dịch vụ nước ngoài, đang đổ vào quốc gia này.

Một số các nhà đầu tư nước ngoài và nhiều quan chức Mexico cho rằng dòng vốn vào khổng lồ đã phản ánh mức độ tin cậy cao của các nhà đầu tư về viễn cảnh kinh tế Mexico. Nhưng tổng đầu tư đang giảm (theo tỷ phần của GDP), và tiêu dùng đang tăng lên. Xuất hiện hiện tượng Mexico đang sống vượt quá những gì đất nước có, đang nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ nước ngoài (dựa vào vay nước ngoài) và sử dụng phần sản lượng thêm vào này để tăng tiêu dùng hơn là để đầu tư. Dù cho các nhà chuyên môn bất đồng về các nguyên nhân chính xác, cuối cùng Mexico đã gánh chịu một cuộc khủng hoảng tiền tệ khốc liệt vào năm 1994-95, kéo tiêu dùng xuống dốc cùng với đồng peso và xóa đi gần như tất cả thành quả đạt được của những năm trước đây. Một sự xem xét lại cẩn thận các tài khoản GDP của quốc gia trước khi một cuộc sụp đổ xảy ra có thể cho chúng ta một số các chỉ báo về những trục trặc tiềm ẩn phía trước.