

Tăng trưởng, Công ăn việc làm và năng suất Khoảng cách tiền lương: Xét lại Quan hệ Tăng trưởng-Nghèo đói

Marc Wuyts

GIỚI THIỆU

Tình hình lao động Mỹ 2008/2009 là một cuốn sách với câu chuyện thực tiễn hấp dẫn về cách thành tựu kinh tế trên kinh tế Mỹ trong thập niên vừa qua đã hình thành mức sinh hoạt của người lao động trong nước. Cuốn sách không nhắm vào đối tượng độc giả là những nhà kinh tế học phát triển và những nhà hoạt động kinh tế. Tuy nhiên cuốn sách mang lại một làn gió mới, đưa ra một phản biện cho những lý luận từ lâu nay đã thống trị cuộc tranh luận chính sách phát triển hiện đại về vấn đề liệu ‘tăng trưởng có tốt cho người nghèo’. Bài đánh giá này lựa ra một vài chủ đề chính trong cuốn *Tình hình lao động Mỹ 2008/2009*, tóm tắt các chủ đề này và nêu bật những mối quan ngại ngày nay trong ngành kinh tế học phát triển về mối liên kết tăng trưởng-giảm nghèo. Nói cụ thể hơn, bài viết sẽ bàn đến hai chủ đề: tăng trưởng việc làm có lương và tầm quan trọng của mối quan hệ giữa năng suất và lợi suất lao động, là những điều kiện tiên quyết cho sự tăng trưởng kinh tế toàn diện.

Tăng trưởng ủng hộ người nghèo đòi hỏi một sự phân biệt rõ ràng giữa ‘người nghèo’ và người không nghèo’. Sau đó hình thành một cách có hệ thống những vấn đề phát triển để nâng người nghèo lên trên ngưỡng nghèo thông qua tác động của tăng trưởng kinh tế. Lập luận thường thấy là nếu áp dụng một số chính sách kinh tế vĩ mô cơ bản nào đó –hay ‘những ‘yếu tố nền móng’ như lạm phát thấp, mở cửa thương mại, tự do hóa thị trường, chính sách kinh tế lành mạnh và quản trị tốt – thì sẽ tạo ra tăng trưởng kinh tế, và tăng trưởng kinh tế sẽ dẫn đến việc giảm nghèo. Vì vậy, về mặt phân tích, phương thức tiếp cận chính là liên kết (hoặc nói chính xác hơn, tìm mối tương quan) giữa tăng trưởng kinh tế vĩ mô (đo bằng tăng trưởng GDP trên đầu người) *trực tiếp* với thay đổi tỷ lệ nghèo đói (từ các cuộc khảo sát ngân sách hộ gia đình), có thể điều chỉnh theo phân chia thu nhập (hay thay đổi ở chi tiêu hộ gia đình). Trên thực tế, cách này phụ thuộc rất lớn vào những hồi quy tăng trưởng sử dụng số liệu chéo giữa các quốc gia để cung cấp bằng chứng cho mối liên kết tăng trưởng-nghèo đói.¹

Điều thú vị là trong lý luận này không hề thấy nhắc gì nhiều đến một chuyện: đó là mức sinh hoạt của đa số người lao động – ‘nghèo’ cũng như ‘không nghèo’ – phụ thuộc vào cách tăng trưởng sản lượng tạo nên sự phân biệt giữa tăng năng suất và tăng công ăn việc làm, và cách mà tăng năng suất dẫn tới tăng lợi tức lao động. Do đó hình như tăng trưởng GDP tính trên đầu người trực tiếp mang lại một sự cải thiện về mức sinh hoạt, đặc biệt là của người nghèo bất kể cách thức nào sự cải thiện đó diễn ra. Nói cách khác, trong phương trình không bao gồm cách thức mà sự tích lũy này tác động tới mỗi việc làm và quan hệ năng suất-lợi tức lao động.

¹ Trong một phần nhỏ có tựa đề ‘Bài ai điều cho phép hồi quy tăng trưởng’, Lindauer và Pritchett (2002) đã phê phán rất sâu sắc cách thức tiếp cận này. Họ lập luận rằng ‘khuyết điểm căn bản trong phép hồi quy tăng trưởng là có sự lẫn lộn giữa tương quan bán phần với những tham số (ổn định) và lẫn lộn những biến số thực tiễn (mà có thể gắn liền với chính sách) với những hành động khả thi để thúc đẩy tăng trưởng’ (sdd: 18-19). Họ kết luận điều này tất sẽ dẫn đến quan điểm đáng ngờ cho rằng ‘người ta sẽ nghĩ rằng cộng đồng phát triển không cần ý tưởng to tát nào cả vì họ đã có kết quả của những hồi quy tăng trưởng rồi’ (sdd: 18).

Chính vì vậy mà cuốn *Tình hình lao động Mỹ 2008/2009*, cùng với những cuốn sách cùng một bộ được xuất bản trước đó, đã cho những nhà kinh tế học và những người hoạt động trong lĩnh vực phát triển một trải nghiệm rất mới mẻ, họ đã quá ngán ngẩm khi phải lắng nghe các cuộc tranh luận này. Được Viện Chính sách Kinh tế – một viện nghiên cứu chính sách độc lập có trụ sở tại Washington DC – xuất bản một năm hai lần kể từ năm 1998, các ấn phẩm dày bằng cuốn sách này cung cấp một tầm nhìn mới về tình hình kinh tế nước Mỹ từ quan điểm của đa số người dân sinh sống và làm việc ở trong nước. Phân tích được trình bày trong các báo cáo này minh họa sinh động những hiểu biết sâu sắc nào từ phân tích mô tả thực tế nhằm kiểm định những sự kiện đã được quy ước hóa về lịch sử tăng trưởng và phân phối trong một nền kinh tế. Nghiên cứu nhìn vào những đặc thù của những tình thế gần đây, và những xu hướng dài hạn. Nghiên cứu cũng áp dụng một loạt những dữ liệu về thu nhập gia đình, tiền lương, việc làm, lợi ích và thuế, giàu và nghèo. Mặc dù loạt ấn phẩm này chỉ giới hạn rất hẹp trong những sự kiện xảy ra cho người lao động Mỹ cùng gia đình đang sống ở Hoa Kỳ, nhưng cũng phù hợp cho những nhà kinh tế học nói chung vì nền kinh tế Mỹ vẫn thường được dùng làm điển hình (hay ít nhất cũng gần gần như thế) của một mô hình phát triển theo hướng tư bản chủ nghĩa với ‘thị trường tự do’ không hề bị pha tạp – dù ngấm ngấm hay công khai – vì vậy những tiền đề căn bản của nền kinh tế này vẫn được xem là có giá trị rất phổ quát. Trong những phát ngôn về chính sách phát triển gần đây, đặc biệt kể từ thập niên 1980, mô hình và những điển hình này đã pha trộn với nhau và mang lại một số chính sách pháp lệnh đã được chấp nhận rộng rãi. Một trong những đề xuất này – ‘câu thần chú của những nhà kinh tế học và những nhà hoạch định chính sách – là ‘khi năng suất tăng thì mức sinh hoạt cũng tăng theo (*Tình hình lao động Mỹ 2008/2009 – The State of Working America 2008/2009*, tr. 15. Từ đây về sau xin gọi tắt cuốn sách này là SWA). Tuy nhiên nếu xem kỹ cuốn SWA hơn một chút thì lại thấy có điểm đáng nghi ngờ quan trọng, kể cả khi chỉ nói đến nền kinh tế Mỹ mà thôi. Vì vậy đã có những cảnh báo về lời khuyên nên ‘xuất khẩu mô hình Mỹ ra các nền kinh tế khác’ (tr. 14).

Cách thức phân tích áp dụng trong cuốn SWA là xem xét mối quan hệ giữa khâu thành tựu kinh tế và mức sinh hoạt của người lao động, tính luôn cả nghèo đói và bất bình đẳng. Phân tích tập trung chủ yếu vào ‘giai đoạn bùng nổ’ của chu kỳ thập niên 2000 – đặc biệt là đợt bùng nổ trong giai đoạn từ cuối năm 2001 đến năm 2007, kết thúc bằng đợt suy thoái (từ năm 2008 trở về sau) do cuộc khủng hoảng tài chính gần đây gây ra. Phân tích sau đó so sánh giai đoạn này với thập niên 1990 dựa trên bối cảnh của các xu hướng dài hạn và chu kỳ kinh doanh rộng rãi hơn trong nền kinh tế Mỹ từ năm 1944 trở về sau (khi có các loạt dữ liệu liên quan). Hai phần kế của bài này trình bày về cách thức mà mối liên kết giữa tăng trưởng và mức sinh hoạt của người lao động trong nền kinh tế và xã hội Mỹ được tạo thành do bản chất tăng trưởng việc làm và bản chất của quan hệ năng suất-lợi tức lao động. Chương kết thảo luận tính thích hợp cho những phát ngôn này về nền kinh tế thời hiện đại về tăng trưởng và nghèo đói. Do khuôn khổ hạn hẹp của bài nên không thể xem xét sâu sắc các đề tài then chốt khác như bất bình đẳng giới tính và chủng tộc mà đã được nêu nổi bật trong báo cáo. Những đề tài này được biết đến rất rộng rãi trong tài liệu, không chỉ ở nền kinh tế Mỹ mà còn ở những bài phát ngôn trong chuyên ngành phát triển bàn về tăng trưởng và nghèo đói.

TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ VÀ MỨC SINH HOẠT TRONG THẬP NIÊN 2000

Có lẽ kết luận gây sững sốt nhất do các tác giả của SWA đưa ra trong phân tích về giai đoạn bùng nổ từ năm 2000 đến năm 2007 của nền kinh tế Mỹ chính là ‘nền kinh tế tiến triển tốt, ngoại trừ những con người sống trong đó’ (tr. 47). Họ chỉ ra rằng tình hình này đã kết tinh trước cả cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008, do đó đã gây thiệt hại cho mức sinh hoạt của người lao động và không cho họ đủ lực để chuẩn bị đối phó với những hậu quả nặng nề của cuộc khủng hoảng.

Để mô tả việc thành tựu kinh tế, các tác giả nêu lên tăng trưởng GDP và tăng trưởng năng suất lao động, trong đó năng suất lao động được xác định là sản lượng của một giờ làm việc. Để

mô tả mức sinh hoạt, SWA trước hết lấy quan điểm của người công nhân trung vị hoặc lựa chọn thay thế là các gia đình có thu nhập trung bình (được đại diện bằng mức thu nhập trung bình của nhóm ngũ phân ở giữa trong hệ phân phối thu nhập). Sau đó họ xem xét chi tiết hơn nữa ba thành phần chủ chốt trong tình trạng bất bình đẳng thu nhập: khoảng cách ở nửa dưới (tỷ lệ của nhóm phần trăm từ thứ 50 đến thứ 10 của hệ thập phân), nửa trên (tỷ lệ của nhóm phần trăm từ thứ 90 hoặc 95 đến thứ 50), và khoảng cách ở nhóm trên (giữa số 1% đầu nhóm hoặc 0,1% người có thu nhập so với 90% nhóm dưới).

Bảng 1. Tăng trưởng GDP, Tổng việc làm và lợi tức, 2000-2007

Loại	Tỷ lệ tăng trưởng giai đoạn 2000-2007
GDP (thực tế)	18,0%
Năng suất (thực tế)	19,0%
Giờ làm việc hàng năm của mỗi công nhân*	0,4%
Giờ làm việc hàng năm của gia đình lao động	-3,0%
Công việc (tính theo số lượng)	4,0%
Tỷ lệ tham gia của lực lượng lao động	-1,1%
Lương trung bình tính theo giờ*	-0,4%
Lợi tức hàng tuần trung vị của công nhân làm việc toàn thời gian	0,2%
Lợi tức trung vị của hộ gia đình thuộc tuổi lao động	-3,4%

Ghi chú:

Tất cả tỷ lệ tăng trưởng được làm tròn số tới một chữ số thập phân.

* số liệu chỉ có trong giai đoạn 2000-2007.

Nguồn: SWA, tr. 19, Bảng 1; tr. 128, Bảng 3.2.

Bảng 1 so sánh tỷ lệ tăng trưởng của các chỉ số vĩ mô thành tựu kinh tế với tỷ lệ việc làm, tham gia lao động, và thu nhập hay lợi tức của các gia đình có thu nhập trung bình hay người công nhân trung vị trong giai đoạn từ năm 2000 đến năm 2007. Trong giai đoạn này, tăng trưởng việc làm giảm sâu hơn tăng trưởng GDP. Tỷ lệ thất nghiệp tăng từ 4% trong năm 2000 lên đến 4,6% trong năm 2007 (SWA, tr. 19). Điều này ngầm chỉ rằng tỷ lệ tăng trưởng của tỷ phần việc làm trong lực lượng lao động là -0,6% (trung bình là vào khoảng -0,2% mỗi năm). Ngoài ra, lần đầu tiên, tỷ lệ tham gia của lực lượng lao động thu hẹp lại trong chu kỳ này: từ 67,1% trong năm 2000 xuống còn 66,0% trong năm 2007 – giảm mất 11 điểm phần trăm. Đây là điều ‘chưa từng xảy ra trong lịch sử cho một chu kỳ kinh doanh’, một đặc điểm có nội hàm cho rằng tỷ lệ thất nghiệp có thể còn cao hơn nữa nếu như công nhân đã không từ bỏ thị trường việc làm vì việc làm tăng rất yếu (SWA, tr. 19).

Điểm đáng chú ý nhất trong bảng này là mức tăng năng suất (trung bình 2,5% mỗi năm) đã không biến thành tăng trưởng tương đương trong lợi tức lao động: mức lương tính theo giờ bình quân thực tế đã giảm mất 0,4% trong giai đoạn này, mức lợi tức trung vị hàng tuần của công nhân toàn thời gian hầu như không thay đổi, trong khi thu nhập trung vị của các hộ gia đình trong tuổi lao động thực tế đã giảm mất -3,4% (một thay đổi cũng chịu tác động do giờ giấc gia đình làm việc thay đổi). Tóm lại, có hai điều là đặc điểm chủ yếu của giai đoạn này. Đặc điểm thứ nhất là mức tăng việc làm yếu. Như các tác giả cho thấy, kinh nghiệm của thập niên 2000 vô cùng tương phản với những gì xảy ra trước đó: về mặt tăng trưởng, đây là một kinh nghiệm ‘giàu năng suất’ nhưng rất ‘nghèo việc làm’. Đặc điểm thứ hai là cái mà các tác giả cho là ‘tình trạng rời rạc rất đáng ngạc nhiên giữa khả năng cải thiện tăng lương và thực tế lương lại đứng yên’ (SWA, tr. 121). Chương kế tiếp sẽ xem xét rất chi tiết hai đặc điểm này.

QUAN HỆ NĂNG SUẤT-TIỀN LƯƠNG VÀ MỨC TĂNG VIỆC LÀM

Các gia đình thu nhập như thế nào phụ thuộc vào mức tăng năng suất, mức độ mà năng suất được chuyển hóa thành mức tăng lợi tức lao động, và mức tăng năng suất này có song hành với mức tăng việc làm hay không. Các yếu tố này kết hợp với nhau theo nhiều kiểu khác nhau tùy vào những trạng huống khác nhau trong lịch sử, ngay cả trong cùng một quốc gia, do đó xác định được những đặc điểm nổi bật của từng trạng huống cũng như những tương phản giữa các trạng huống đó.

Trong nền kinh tế Mỹ, như được cho thấy ở bảng 2, đã từng có một sự chuyển dịch rất lớn ở cách thức mà khoảng cách giữa năng suất và mức lương trung vị hay mức thù lao trung vị (tiền lương cộng với các lợi ích khác do việc làm mang lại) đã tạo ra trong nền kinh tế Mỹ. Mô hình dài hạn hơn thấy rõ trong bảng 2 là khoảng cách giữa năng suất và thù lao đã tăng đều đặn suốt trong cả bốn giai đoạn hồi phục liên tiếp này. Tuy nhiên giai đoạn hồi phục cuối cùng là nổi bật nhất vì mức thù lao trung vị vẫn đứng yên và mức lương trung vị thực tế đã giảm nhẹ, mặc dù mức tăng năng suất có cao hơn so với các giai đoạn hồi phục trước đó.

Bảng 2. Tỷ lệ tăng trưởng mỗi năm ở các lĩnh vực tiền lương trung vị, mức tăng của thù lao và năng suất lao động trong bốn giai đoạn phục hồi chu kỳ kinh doanh, 1975-2007

Giai đoạn	Năng suất	Lương trung vị	Thù lao trung vị	Khoảng cách giữa năng suất-thù lao*
1975-79	1,4%	0,7%	1,4%	0,0%
1983-89	1,6%	0,4%	0,2%	1,3%
1992-2000	1,8%	0,5%	0,1%	1,7%
2002-07	2,2%	-0,1%	0,0%	2,2%

Ghi chú:

* Mức tăng năng suất trừ đi mức tăng thù lao trung vị tính theo giờ

Nguồn: SWA, tr. 125, Bảng 3.1 (có sắp xếp lại đôi chút).

Khoảng cách ngày càng lớn này có thể phân ra thành nhiều thành phần khác nhau, mỗi thành phần chia tách mức tăng năng suất khỏi mức tăng thù lao trung vị theo mỗi kiểu khác nhau. Điều này được minh họa rõ nét nhất bằng cách diễn tả lại khoảng cách này như là tỷ lệ của năng suất lao động đối với thù lao trung vị (cả hai đều được thể hiện theo thực tế) và bằng cách phân tách ra thành *tích* của ba số hạng: tỷ lệ bình quân giữa năng suất (danh nghĩa) với thù lao (danh nghĩa) (trung bình); tỷ lệ giữa thù lao (trung bình) (bình quân) với thù lao (danh nghĩa) (trung vị); và tỷ lệ giữa chỉ số giá tiêu dùng (CPI) với hệ số khử lạm phát GDP. Tức là:

(Công thức ở trang 6 trong nguyên bản)

Số hạng ở phía bên phải của công thức phân tách này cho thấy khoảng cách năng suất-thù lao sẽ rộng ra nếu năng suất tăng nhanh hơn thù lao tính theo giờ (trung bình) bình quân, gồm luôn tiền lương của tất cả người làm việc kể cả các giám đốc có chức vụ cao nhất. Do đó số hạng này mô tả những chuyển dịch trong thu nhập từ lao động sang thành tiền vốn. Trong nền kinh tế Mỹ, khi xét đến xu hướng dài hạn trong giai đoạn từ năm 1973 đến năm 2007 thì năng suất tăng thêm 83% so với mức tăng 49% của thù lao trung bình (SWA, tr. 160). Khoảng cách này tăng đều theo thời gian trừ một ngoại lệ đáng chú ý trong giai đoạn từ năm 1996 đến năm 2000 khi tiền lương tăng rất mạnh theo mức tăng năng suất, tuy nhiên trong giai đoạn sau đó thì quá trình này lại bị đảo ngược (sdd.). Các tác giả của SWA lập luận rằng sự chuyển dịch từ lao động sang tiền vốn này ‘là rất lớn khi so với quy mô hao hụt tiền lương của người làm việc trung bình do các yếu tố

như chuyển đổi sang dịch vụ, toàn cầu hóa, giảm đại diện nghiệp đoàn, hay bất kỳ những nguyên nhân chủ yếu nào khác của tình trạng tiền lương bất bình đẳng đang ngày càng gia tăng' (tr. 162).

Một cuộc chuyển đổi từ lao động sang thành tiền vốn không nhất thiết hàm ý rằng mức phân phối thu nhập đang xấu đi. Tuy nhiên như các tác giả cho thấy, hoàn toàn sai lầm khi giả định rằng tất cả hoặc thậm chí hầu hết hộ gia đình người Mỹ đầu tư rất mạnh vào thị trường chứng khoán – hoặc trực tiếp hoặc gián tiếp thông qua những kế hoạch cổ phiếu hưu trí: 'chưa tới phân nửa hộ gia đình có nắm cổ phiếu, và chỉ một phần ba có nắm cổ phiếu có giá trị trên 6.000 đô-la (tr. 279). Ngoài ra, đối với hộ gia đình điển hình, nợ tăng nhanh hơn so với thu nhập do đó làm tăng gánh nặng nợ nần cho các hộ gia đình có thu nhập trung bình và thấp hơn (tr. 264). Lập luận này cũng đúng đối với giá trị ròng (sai biệt giữa tổng tài sản có và tổng tài sản nợ): 80% hộ gia đình ở nhóm dưới năm 15,3% giá trị ròng, trong khi 5% thuộc nhóm trên năm đến 59% (tr. 273).² Do đó, dữ liệu cho thấy rằng phần lớn các hộ gia đình có thu nhập thấp và trung bình chỉ phụ thuộc vào thu nhập từ lao động mà thôi để thanh toán mọi chi phí của họ (tr. 279).

Số hạng thứ hai trong công thức phân tách của khoảng cách năng suất-tiền lương này mô tả sai biệt giữa tỷ lệ tăng thù lao tính theo giờ bình quân (trung bình) và trung vị. Trong nền kinh tế Mỹ, sai biệt này cho thấy mức độ bất bình đẳng trong lợi tức lao động đã tăng theo thời gian, làm cho phân phối trở nên lệch lạc, đặc biệt là ở đầu mút trên, do đó đã kéo số trung bình và trung vị ngày càng xa nhau. Ví dụ, khi xem xét thu nhập từ tiền lương tính từ năm 1989 đến năm 2006, nhóm 10% thu nhập từ tiền lương trên cùng nhận được 90,9% của tất cả mức tăng thu nhập trong giai đoạn này, trong khi tỷ phần thu nhập của họ trong năm 1989 chỉ đứng ở mức 40,1% của tổng thu nhập từ lương (tr. 162). Các tác giả còn cho thấy, 'điều càng ấn tượng hơn chính là nhóm 1% đã nhận được 59% mức tăng thu nhập trong giai đoạn 1989-2006 cho dù nhóm này chỉ nắm được 14,5% trong tổng thu nhập trong năm 1989' (tr. 162-3).

Cuốn SWA tiếp tục điều tra thực tế các yếu tố cơ cấu khác nhau có thể lý giải tình trạng bất bình đẳng tiền lương gia tăng này (khi mức lương trung vị đứng yên): bước chuyển đổi sang những ngành công nghiệp có lương thấp, cạnh tranh thương mại ngày càng tăng, tình trạng nghiệp đoàn bị thao túng, giá trị mức lương tối thiểu bị bào mòn, số lượng việc làm tăng chậm, và cả câu chuyện về công nghệ –tiên đề cho rằng công nghệ thay đổi làm một số công nhân thất nghiệp trong khi mức cầu dành cho một số công nhân khác (chủ yếu là công nhân có tay nghề) lại tăng, là một câu chuyện mà các tác giả đã tỏ rõ thái độ hoài nghi (tr. 121-226). Các tác giả còn đề cập đến những tác động giảm cầu của sự thâm hụt thương mại kinh niên rất lớn đã là đặc điểm của nền kinh tế nước Mỹ trong ba thập niên vừa qua. Thâm hụt này góp phần làm cho việc làm tăng chậm, đặc biệt trong khu vực chế tạo (tr. 186-98).

Những chuyển đổi thu nhập từ tiền vốn sang lao động và từ người hưởng lương thấp và trung bình đến cao không chỉ tác động đến cơ cấu thu nhập hiện có mà còn có tác động ngược lại đối với bậc thu nhập và tính cơ động giữa các thế hệ. Các tác giả lập luận rằng giai thoại về xã hội của nước Mỹ cho rằng 'nhờ có những rào cản thấp giữa các tầng lớp ở Mỹ nên bất kỳ người nào nếu muốn và có khả năng đều có thể tự mình vươn lên và đạt được một vị trí ở phía trên là rất lớn' (tr. 108). Do đó cần đặt trọng tâm nhiều hơn vào sự bình đẳng cơ hội hơn là bình đẳng thu nhập hay bình đẳng của cải. Ý tưởng căn bản ở đây là thị trường không bị hạn chế, nhưng luôn song hành cùng sự nhiều chuyển biến về thu nhập. Tuy nhiên các tác giả của SWA không hề thấy sự chuyển biến đi lên mà có thể làm giảm bớt tình trạng bất bình đẳng cao hơn đã được chứng kiến trong vài thập niên vừa qua. Thay vào đó, những đo lường về sự chuyển biến giữa các thế hệ – trong đó tài sản và tiếp cận giáo dục nhờ thu nhập đóng một vai trò chính – cho thấy rằng 'thu nhập của con cái trưởng thành có tương quan với thu nhập của cha mẹ, và điều này cho thấy rõ tình cảnh con vua thì lại làm vua' (tr. 119). Tuy nhiên có một điều bất an hơn nữa là hình

² Ngoài ra, các dữ liệu này không nhìn thấy rõ một đặc điểm quan trọng của phân phối tài sản trong nền kinh tế Mỹ: 'tài sản được phân phối vô cùng bất bình đẳng giữa các chủng tộc với nhau – còn hơn cả tiền lương và thu nhập'. Ví dụ như hộ gia đình người da đen trung vị có giá trị tài sản ròng chỉ bằng 1% so với tài sản của hộ gia đình người da trắng trung vị (SWA, tr. 271-2).

như đã có sự thụt lùi đáng kể của thể hệ con cái người Mỹ gốc châu Phi: ‘có 45% lúc đầu đời là con cái của gia đình có thu nhập trung bình nhưng khi thành người trưởng thành lại kết thúc ở trong nhóm ngũ phân có thu nhập thấp nhất’ (tr. 119). Cuối cùng, theo các tác giả, khi so sánh trong phạm vi quốc tế thì phát hiện bằng chứng cho thấy có sự chuyển biến lớn hơn giữa các thể hệ ở châu Âu hơn so với Hoa Kỳ (tr. 108-110).

Số hạng thứ ba trong công thức phân tách này – tỷ lệ giá tương đối – biến những thay đổi năng suất và thù lao danh nghĩa thành ra thực tế. Để thể hiện năng suất gộp danh nghĩa theo thực tế thì năng suất cần phải được điều chỉnh cho thích hợp với những thay đổi ở các mức giá của hàng hóa đầu tư, xuất khẩu, và mua sắm tiêu dùng (chỉ số khử lạm phát GDP) trong khi để thể hiện thù lao trung vị trên thực tế thì lại cần có những điều chỉnh cho phù hợp với những thay đổi ở giá mua sắm tiêu dùng (tr. 160). Vì hai chỉ số giá này không nhất thiết song hành nên cần tính riêng những chuyển dịch lần lượt của chúng theo thời gian. Khi các mức lạm phát giá một bên của tổng sản lượng và bên kia của hàng tiêu dùng mà cách biệt thì có thể gây ra tác động rất lớn. Trong nền kinh tế Mỹ ‘suốt toàn bộ giai đoạn 1979-2007, khoảng cách năng suất-thù lao tăng thêm khoảng 42% bởi vì lạm phát mua sắm tiêu dùng xảy ra tương đối nhanh hơn so với lạm phát tổng sản lượng’ (tr. 162).

Số lượng công ăn việc làm tăng cũng chính là nhân tố quyết định mức độ phát đạt của hộ gia đình. Ví dụ như giai đoạn 2000-2007 bắt đầu bằng hiện tượng mà các tác giả gọi là ‘sự phục hồi không việc làm’, mà sau đó là một mức tăng việc làm rất yếu’ (tr. 227). Xét toàn bộ giai đoạn thì ‘số lượng việc làm mỗi năm tăng 0,6%, dưới mức tăng việc làm hàng năm của chu kỳ thập niên 1990 là 1,8% và mức trung bình 2% của các chu kỳ trước đó’ (sdd). Điều này đã có ảnh hưởng đến tình hình cải thiện mức sinh hoạt. Đúng như vậy, các tác giả lập luận rằng việc làm tăng nhanh tác động vừa trực tiếp vừa gián tiếp đến mức sinh hoạt của các hộ gia đình lao động: trực tiếp vì khi số lượng việc làm tăng thì thu nhập cũng tăng; và gián tiếp vì thị trường lao động khan hiếm là một yếu tố quyết định bảo đảm rằng năng suất tăng sẽ kéo theo tiền lương tăng.

Bảng 3. Công thức phân tách sự gia tăng của các mức thu nhập trung bình trong thập niên 1990 và 2000

Tổng cộng	Phân tích các mức tăng theo giai đoạn	
	1989-2000	2000-2006
Mức tăng thu nhập	10,6%	-1,1%
Lợi tức lao động	8,8%	-1,3%
<i>trong đó: Giờ hàng năm</i>	4,1%	-2,2%
<i>Tiền lương mỗi giờ</i>	4,7%	1,0%
Thu nhập khác	1,8%	0,1%

Nguồn: SWA, tr. 21, Bảng 2 (có sắp xếp lại đôi chút).

Bảng 3 minh họa điểm này bằng cách so sánh tình hình phân tách mức tăng của các mức thu nhập trung bình trong thập niên 1990 có đặc điểm là thị trường lao động trở nên khan hiếm vào nửa sau thập niên, với tình hình trong thập niên 2000 khi thị trường lao động bị trì trệ. Những sai biệt giữa hai giai đoạn này là rất đáng chú ý: mức tăng thu nhập trung bình trong thập niên 1990 là 10,6% (ngầm định một tỷ lệ tăng trưởng trung bình hàng năm là 0,9%). Ngược lại, trong giai đoạn 2000-2006, mức tăng thu nhập trung bình rơi xuống số âm, bằng -1,1% (ngầm định mức tăng trung bình hàng năm là -0,2%), tuy nhiên ‘năng suất thật sự tăng nhanh hơn trong chu kỳ thập niên 2000 so với thập niên 1990 (mỗi năm là 2,5% trong giai đoạn 2000-2007 so với 2,0% trong thập niên 1990)’ tr. 18).

Lợi tức lao động của hộ gia đình tăng vì người trong hộ làm việc nhiều hơn. Cải thiện này được đo được bằng số giờ làm việc hàng năm tăng, hoặc vì họ kiếm được mức lương tốt hơn như

được phản ánh ở tiền lương tính theo giờ tăng lên. Trong thập niên 1990, mức chuyển biến giờ làm việc hàng năm và tiền lương tính theo giờ đã chiếm khoảng phân nửa mức tăng lợi tức lao động, trong khi trong giai đoạn 2000-2006 thì giờ làm việc hàng năm lại giảm, trong khi tiền lương giờ chỉ tăng nhẹ. Các tác giả kết luận rằng kinh nghiệm của cuối thập niên 1990 ‘nhắc nhở rằng tỷ lệ thất nghiệp thấp là có lợi rất lớn đối với công nhân, đặc biệt đối với những người ăn lương thấp’ (đd.).

Ví dụ như trong thập niên 1990, nhóm ngũ phân dưới đáy có thu nhập tăng thêm 14,5%, chia ra khá đồng đều giữa 7,3% nhờ có tăng giờ làm việc hàng năm và 7,0% nhờ tiền lương theo giờ tăng (tr. 47). Mức tăng thu nhập của nhóm ngũ phân dưới đáy này vượt rất xa mức tăng thu nhập 10,6% của nhóm ngũ phân ở giữa. Ngược lại, trong giai đoạn 2000-2006, các gia đình thuộc nhóm ngũ phân dưới đáy bị giảm thu nhập tổng cộng là -3,2%, vượt quá mức giảm -1,1% của nhóm phần năm ở giữa. Trong nhóm này, lợi tức lao động giảm -1,1%, phân tách ra nhiều hơn nữa thì thấy số giờ làm việc hàng năm giảm -3,5% và tiền lương giờ tăng 2,4%, còn thu nhập khác giảm mất -0,2% (tr. 47). Các tác giả kết luận: ‘bộ máy việc làm khổng lồ của Mỹ chưa thể nói là cơ chế hùng mạnh nhất trong nền kinh tế của chúng ta để đạt được sự thịnh vượng chung lớn nhất’ (tr. 259). Đây là vì những người ở nhóm dưới đáy có nhiều khả năng bị thất nghiệp hơn, bị thiếu việc làm nhiều hơn, và chịu mức lương tăng chậm hơn vì nền kinh tế quá ảm yếu (tr. 180).

Tóm lại, sự tương tác giữa mối quan hệ năng suất-lợi tức lao động với mức tăng việc làm mang lại những hậu quả trầm trọng cho các động lực của nghèo đói. Bài học ở đây là nếu chỉ có GDP và năng suất tăng trưởng mà thôi thì không bảo đảm sẽ giảm được tỷ lệ nghèo đói. Với một tầm nhìn dài hạn, trong nền kinh tế Mỹ, tỷ lệ nghèo đói (sử dụng ngưỡng nghèo chính thức) ở mức 11,1% trong năm 1973, đến năm 1989 tăng lên đến 12,8% và năm 1995 đến 13,8%, sau đó đến năm 2000 giảm xuống còn 11,3 là kết quả của mức tăng việc làm cao cộng với mức tăng lương mạnh trong nửa sau của thập niên 1990. Tuy nhiên trong giai đoạn 2000-2007, tỷ lệ nghèo đói lại tăng đến 12,5% (tr. 303). Ngoài ra, tỷ lệ nghèo đói của người Mỹ gốc châu Phi trong năm 1995 đứng ở mức 29,3%, sau đó giảm xuống còn 22,5% trong năm 2000, nhưng tăng trở lại đến 24,5% trong năm 2007. Những dữ liệu này cho thấy rằng ‘trong khi tỷ lệ nghèo đói của người Mỹ gốc châu Phi giảm nhanh hơn tỷ lệ nghèo đói của người da trắng trong thập niên 1990, thì nó tăng nhanh trở lại vào thập niên 2000’ (sdd.). Các tác giả lập luận rằng tình hình có tốt đẹp hơn trong thập niên 1990 là nhờ sự ‘kết hợp giữa thị trường việc làm đầy đủ với những hỗ trợ nghề nghiệp mở rộng. Hai yếu tố này bổ sung cho các chính sách tập trung vào việc làm trong thị trường lao động ăn lương lấy đó làm đường hướng chủ yếu để thoát khỏi nghèo đói’ (tr. 333).

TĂNG TRƯỞNG VÌ NGƯỜI NGHÈO, QUAN HỆ NĂNG SUẤT-LỢI TỨC LAO ĐỘNG VÀ TĂNG TRƯỞNG VIỆC LÀM

Trong một bài có ảnh hưởng lớn bàn về chính sách phát triển, Dollar và Kraay (2004: 57) lập luận rằng: ‘bằng chứng hùng hồn của chúng tôi cho thấy rằng tăng trưởng kinh tế và chính sách cùng với các định chế hỗ trợ cho chính sách tính trung bình mang lại lợi ích cho người nghèo nhất trong xã hội cũng ngang bằng với những người khác.’ Hàm ý của tác giả ở đây nói rằng, đặc biệt trong các nền kinh tế nhỏ lệ thuộc vào viện trợ, phần lớn tranh luận chính sách đều xoay quanh việc điều tra – hay nói chính xác hơn là theo dõi – mối quan hệ giữa tăng trưởng GDP tính trên đầu người và mức độ lan tràn của tình trạng nghèo đói thường được đo lường dựa trên những khảo sát thường kỳ về ngân sách hộ gia đình, có thể có điều chỉnh theo những thay đổi về bất bình đẳng, mặc dù vẫn không rõ những thay đổi trong việc phân phối các khảo sát chi tiêu hộ gia đình này có mang lại được nhiều hiểu biết mới đối với những gì đang diễn ra cho phân phối thu nhập hay không. Nếu tăng trưởng GDP tính trên đầu người là tích cực và tình trạng bất bình đẳng (trong chi tiêu hộ gia đình) không tăng nhiều lắm, thì dự kiến mức nghèo thu nhập sẽ giảm. Khi

điều này không xảy ra – ví dụ như trong trường hợp Tanzania và Mozambique – thì có thể nói có tồn tại một nghịch lý.

Tuy nhiên trong phần lớn tài liệu chuyên đề phát triển bàn về tăng trưởng ủng hộ người nghèo ngày nay, người ta không hề chú ý hoặc chú ý rất ít đến những cơ chế nòng cốt xác định các động lực thu nhập: thu nhập phát sinh và được phân phối như thế nào trong sản xuất. Cụ thể hơn, những động lực thúc đẩy tăng trưởng việc làm cùng cách thức và mức độ mà khi năng suất tăng dẫn đến lợi tức lao động tăng vẫn chưa được đưa vào phương trình này. Trọng tâm của vấn đề nghèo đói vừa mới chuyển dịch gần đây hình như không nhiều thì ít đã làm đảo lộn vị trí quan trọng hơn do các nhà kinh tế học phát triển gán cho việc làm và mối quan hệ giữa việc làm với tăng trưởng và phân phối (Wuyts, 2002).

Điều này càng được nhấn mạnh thêm khi khái niệm về việc làm đã trở thành một chiếc túi hổ lốn vừa có việc làm công ăn lương vừa có cả việc mình làm chủ, do đó khiến ta không còn chú ý đến sự đa dạng lan tỏa của thị trường lao động ở cả thành thị lẫn nông thôn. Có ý tưởng đáng tranh cãi cho rằng sự lan tràn của cái gọi là nền kinh tế phi chính thức đã song hành với sự phát triển của vô số hình thức ‘tự bản chủ nghĩa sâu sắc’, trong đó mỗi hộ gia đình tự cung cấp nguồn lao động cho mình thông qua việc tự làm chủ. Nói như vậy có nghĩa là lao động ăn lương được xem như là tương đối *kém* quan trọng hơn chứ không phải quan trọng hơn. Tuy nhiên quan điểm này đã bỏ qua vô vàn cách thức mà các hoạt động lao động có lương diễn ra trong lòng nền sản xuất phi tổ chức, và những hình thức tiền lương khác nhau mà hình thức lao động này tạo ra; điều này cũng quy định và được quy định bởi cách thức mà năng suất – hoặc thiếu năng suất – được tổ chức và cách thức lao động ăn lương biến thành lợi tức lao động, nhấn mạnh đến mức sinh hoạt của người lao động, đặc biệt là những người lao động ở đầu mút thấp và ở khu vực chính giữa của đường phân phối thu nhập.

Ngoài ra, những phát ngôn chính sách ngày nay về quan hệ tăng trưởng-ngheo đói rất ít chú ý đến những xê dịch của giá tương đối – các mức sai biệt của lạm phát hàng tiêu dùng và lạm phát tổng sản lượng (GDP). Tuy nhiên, như Kalecki (1976) đã chỉ ra cách đây đã lâu, và như tài liệu về nền kinh tế Ấn Độ gần đây hơn đã khẳng định lại (Bhaduri, 2006; Rakshit, 2009), thì những biến động của giá lương thực, và những cơ chế nền tảng phân biệt những mức giá này với xê dịch của giá trong các khu vực khác, có thể làm cho các mức lạm phát lần lượt của giá phân ly mạnh, tác động rất lớn đến những kết quả ở mức sinh hoạt, đặc biệt mức sinh hoạt của người nghèo.

Phân tích thực tế trong cuốn SWA cho thấy rằng quan hệ tăng trưởng-giảm nghèo không thể là một tiên đề, ngay cả bên trong giới hạn của mỗi một quốc gia, chứ chưa nói đến mục đích so sánh chéo giữa các quốc gia. Nếu quan sát kỹ lưỡng hơn kinh nghiệm của nước Mỹ, ta sẽ cảm thấy nghi ngờ về cái giá trị, hay đúng hơn là khả năng phổ biến toàn cầu của ý tưởng được xem như là tiên đề này cho chính sách phát triển. Một bài học quan trọng từ phân tích này dành cho các nhà kinh tế học và nhà thực hiện chính sách phát triển, là nên đặt lại mối tương quan giữa năng suất, lợi tức lao động và việc làm vào ngay trung tâm của sản diễn, và nắm chắc những động lực của nghèo đói và bất bình đẳng tại các nền kinh tế đang phát triển là điều rất có ích.

THAM KHẢO

- Bhaduri, A. (2006) ‘Structural Change and Economic Development: On the Relative Roles of Effective Demand and the Price Mechanism in a “Dual Economy”’, trích từ cuốn sách của A. Bhaduri *Employment and Development. Essays from an Unorthodox Perspective*, tr. 110–23. New Delhi: Oxford University Press.
- Dollar, D. và A. Kraay (2004) ‘Growth is Good for the Poor’, trích trong cuốn sách do A. Shorrocks và R. van der Groot biên tập *Growth, Inequality and Poverty. Prospects for Pro-Poor Economic Development*, tr. 29–61. Oxford: Oxford University Press (in lại từ *Journal of Economic Growth* 7(3): 195–223).
- Kalecki, M. (1976) ‘Problems of Financing Economic Development in a Mixed Economy’, trích từ M. Kalecki *Essays in Developing Economies*, tr. 98–115. Brighton: Harvester Press.
- Lindauer, D.L. và L. Pritchett (2002) ‘What’s the Big Idea? The Third Generation of Policies for Economic Growth’, *Economia* 3(1): 1–39.
- Rakshit, M. (2009) ‘Understanding the Indian Macroeconomy’, trích từ M. Rakshit *Macroeconomics of Post-Reform India*, tr. 15–56. New Delhi: Oxford University Press.
- Wuyts, M. (2002) ‘Aid, The Employment Relation and the Deserving Poor’, trích từ V. FitzGerald biên tập *Social Institutions and Economic Development: A Tribute to Kurt Martin*, tr. 169–87. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.

Marc Wuyts là giáo sư ngành kinh tế học định lượng tại Viện Khoa học xã hội quốc tế thuộc Đại học Erasmus, Rotterdam (ISS, PO Box 29776, 2502 LT The Hague, The Netherlands). Ông hiện tại đang quan tâm nghiên cứu những liên kết giữa tăng trưởng, nghèo đói và việc làm từ một quan điểm cơ cấu, tập trung cụ thể vào vai trò của nông nghiệp. Hiện tại ông đang nghiên cứu về Tanzania và Mozambique.