

Ghi chú Bài giảng 8

Hiệu ứng của sự sở hữu

Kinh tế học được dựa trên giả định cho rằng con người luôn tối ưu hóa có lý trí. Chúng ta được cho là hành động một cách hợp lý dựa vào những sở thích nhất quán và có trật tự. Nhưng nếu không phải như vậy thì sao? Liệu một số kết luận được chấp nhận phổ biến của kinh tế học có còn giá trị không? Liệu tính phi lý của chúng ta có ý nghĩa quan trọng gì cho chính sách công không?

Ngành kinh tế học hành vi nghiên cứu nền tảng tâm lý của việc ra quyết định kinh tế. Thay vì giả định rằng chúng ta đều là những người tối đa hóa một cách hợp lý, các nhà kinh tế hành vi trước hết đặt câu hỏi làm thế nào chúng ta đưa ra quyết định kinh tế. Kết quả thực tế khá ngạc nhiên, chúng ta không hoàn toàn duy lý: mà thường là ra quyết định dựa trên khả năng giải quyết vấn đề theo kinh nghiệm (heuristics) hay ngắn gọn là theo kinh nghiệm. Chúng ta gán giá trị cho sự vật vì lý do cảm tính lẫn trên cơ sở tính toán hợp lý. Bối cảnh mà chúng ta ra quyết định cũng quan trọng. Đôi khi chúng ta ít quan tâm đến việc tối đa hóa lợi ích của riêng mình hơn là có được lợi ích nhiều như hàng xóm hay bạn bè của mình. Chúng ta đánh giá tình hình của mình so với những đồng僚 chung quanh, chứ không phải dựa hoàn toàn vào giá trị của hoàn cảnh đó.

Một trong những ví dụ được thiết lập vững chắc về hành vi phi lý được biết với tên gọi “hiệu ứng của sự sở hữu” (the endowment effect).¹ Đây là thuật ngữ được sử dụng để mô tả hiện tượng phổ biến là người ta thường gán một giá trị cao hơn cho những thứ mà họ đã sở hữu hơn là những thứ mà họ chưa mua. Nói cách khác, người ta thường từ chối bán đi những gì họ đã sở hữu với giá cao hơn mức họ sẵn lòng bỏ ra mua lúc đầu. Kết quả là giá bán món hàng cao hơn giá mua nó. Ví dụ, bạn sẵn sàng bán xe máy của mình với giá nào? Bạn có nghĩ rằng giá này là cao hơn hay thấp hơn giá thị trường? Có ai muốn mua với giá đó hay không? Một phần điều này là vấn đề chi phí giao dịch. Ví dụ, bán xe máy cũng mất thời gian và cố gắng, do đó xét theo lý lẽ thuần túy thì giữ lại xe vẫn dễ hơn là bán lấy tiền mua xe khác.

Nhưng chi phí giao dịch không hoàn toàn lý giải được hiệu ứng của sự sở hữu. Chúng ta thường gán độ thỏa dụng và việc sở hữu đồ vật. Chúng ta cũng thường cho đồ đạc của mình bị mất là không hữu dụng. Giả sử bạn nhặt được 500 ngàn đồng trên đường, có thể sẽ vui vì của trời cho, nhưng giả sử bạn bỏ vào túi và nó lại rơi ra trên đường về nhà. Lúc đó bạn mất 500 ngàn. Tính chung hôm đó bạn huê vốn, nên sẽ thấy không vui cũng không buồn. Nhưng thực tế đa số trong trường hợp này sẽ tiếc cho mình vì đã làm mất 500 ngàn! Tại sao?

Một phần lời giải là khuynh hướng liên quan gọi là “tâm lý sợ mất mát”, người ta thường đánh giá cao tổn thất hơn là lợi ích. Họ cảm thấy xót vì mất tiền hơn là làm ra tiền, giống như tay vợt tennis của Mỹ Jimmy Connors từng nói một câu nổi tiếng: “Tôi ghét bị thua hơn là thích khi thắng”. Điều này rất rõ ràng trong hành vi thị trường chứng khoán, đặc biệt là những nhà đầu tư tay mơ, họ tiếp tục mua vào khi giá bắt đầu giảm trong nỗ lực vớt vát thua lỗ. Hoặc ở những công ty đầu tư thêm nhiều tiền để “cố gắng xoay chuyển tình thế”. Nhiều người sẽ đội mưa bão đi xem phim nếu họ đã lỡ mua vé hơn là được coi miễn phí. Nhưng theo

¹ See Richard Thaler (1980) “Toward a Positive Theory of Consumer Choice”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1:39–60.

lý thuyết kinh tế, một khi vé đã mua thì số tiền bỏ ra không còn ảnh hưởng đến quyết định có lái xe đội mưa bão đi xem hay không.²

Thí nghiệm nổi tiếng nhất thiết lập hiệu ứng của sự sở hữu được thực hiện tại Đại học Cornell ở Mỹ.³ Bốn sinh viên trong lớp được phát không cốc uống cà phê có giá 6 đô-la trong cửa hàng ở trường. Những sinh viên khác trong lớp được yêu cầu bỏ giá mua, còn bốn sinh viên sở hữu những cái cốc này được yêu cầu chấp nhận hay từ chối giá chào. Thực tế rất ít cốc được bán. Lý do là giá sẵn lòng trung vị (mức giá trung vị mà chủ chiếc cốc sẽ bán) là 5,25 đô-la, trong khi mức giá chào mua trung vị chỉ là 2,25-2,75 đô-la.

Một thí nghiệm khác, một số sinh viên nhận được 5 cây viết và nhóm khác nhận được tiền mặt. Họ tiến hành trao đổi với nhau. Thí nghiệm này cho thấy những cây viết này có giá trị đối với sinh viên nào được cho viết, hơn là với số sinh viên nhận tiền mặt (tính theo giá trị tiền tệ).

Bằng chứng cho thấy chúng ta gán giá trị lên cái mình có nhiều hơn cái chúng ta chưa có, và sẽ chấp nhận rủi ro quá mức cần thiết để giữ cái mình có – và rủi ro này còn lớn hơn rủi ro của việc mua cái gì khác mới. Tâm lý sợ mất mát và hiệu ứng của sự sở hữu có ý nghĩa gì về chính sách công?

Hiệu ứng của sự sở hữu có thể giúp chúng ta hiểu được vấn đề dai dẳng trong việc định giá theo điều kiện (contingent evaluation) hàng hóa công như các tiện ích hay yếu tố môi trường. Kể từ thập niên 1940, các nhà kinh tế đã sử dụng các kỹ thuật định giá theo điều kiện để gán giá trị tiền tệ cho những hàng hóa công không có thị trường. Ví dụ, chúng ta đạt thỏa dụng từ công viên, nhưng những lợi ích này là một hàng hóa công. Chúng không có tính tranh giành và loại trừ, các bạn sẽ được học về hai khái niệm này. Lúc này, điều quan trọng là chúng ta hưởng công viên mà không phải trả tiền. Hãy hình dung chính phủ đang xem xét xây dựng một bãi đậu xe nhiều tầng tại địa điểm công viên để giảm tắc nghẽn giao thông trong thành phố. Các nhà qui hoạch sẽ tìm cách ước tính chi phí kinh tế đối với công dân bị mất công viên thông qua các phương pháp định giá theo điều kiện. Ví dụ, họ sẽ khảo sát cư dân địa phương và hỏi xem người dân chấp nhận trả bao nhiêu tiền để giữ lại công viên, và chấp nhận được bồi thường bao nhiêu để dẹp bỏ công viên.

Một phát hiện phổ biến trong nghiên cứu định giá theo điều kiện là có khoảng cách lớn giữa mức sẵn lòng chi trả (WTP) và mức sẵn lòng chấp nhận (WTA). Để giữ công viên người dân sẵn sàng trả ít hơn nhiều so với mức họ chấp nhận bồi thường khi mất nó. Chênh lệch giữa WTP và WTA là giống như chênh lệch giữa giá mà các sinh viên sẵn sàng chấp nhận để bán cốc cà phê của mình so với giá mà các sinh viên khác sẵn lòng chi trả để mua cốc cà phê. Chúng ta luôn gán giá trị cao cho những thứ mình sở hữu, do đó mức sẵn lòng chấp nhận thường cao hơn mức sẵn lòng chi trả.

Còn có những lý giải khác về khoảng cách giữa WTA và WTP trong hàng hóa công. Vì khó tìm ra được hàng thay thế cho hàng hóa công hơn hàng hóa tư, người ta thường không muốn rời bỏ những gì mình đã có. Đồng thời, các ước tính giá trị hàng hóa công thường chịu nhiều bất trắc hơn nữa. Tôi biết giá của cốc cà phê, nhưng tôi không chắc về giá trị của việc

² Daniel Kahneman and Amos Tversky (1979) "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk," *Econometrica*, XLVII:263-291.

³ Daniel Kahneman, Jack L. Knetsch and Richard H. Thaler (1990) "Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem," *The Journal of Political Economy*, 98:6, 1325-1348.

đưa con mình đi dạo chơi trong công viên. Cuối cùng, chúng ta gắn giá trị đạo đức vào hàng hóa công. Công viên là cần thiết vì tôi cho rằng công viên là tốt còn xe hơi là xấu!

Tuy nhiên, hiệu ứng của sự sở hữu là một nhân tố tác động lên các ước tính WTA và WTP. Các nhà hoạch định chính sách cần ý thức rằng người dân quan tâm nhiều hơn cả lợi ích kinh tế. Khi họ đã tiếp cận được một hàng hóa công, ví dụ, công viên, trường học, hay lợi ích chương trình hưu trí công cộng, thì sẽ rất tốn kém về mặt chính trị để lấy nó đi. Hiệu ứng của sự sở hữu được gắn kết với cái gọi là “thiên lệch về hiện trạng”. Công chúng có thể chống đối sự thay đổi.

Hiệu ứng của sự sở hữu cũng phù hợp với vấn đề bồi thường đất. Khi chính phủ xây dựng cơ sở hạ tầng, họ phải mua đất từ công chúng. Giá đất là bao nhiêu? Theo qui định của Việt Nam người mua phải trả giá thị trường cho mảnh đất có quyền sử dụng hợp pháp. Nhưng giá thị trường là bao nhiêu? Theo hiệu ứng của sự sở hữu, người dân sẽ đòi giá cao hơn mức họ sẵn lòng trả cho cùng mảnh đất đó. Khả năng là chính cái giá thị trường đó, vì có hiệu ứng của sự sở hữu, sẽ làm cho việc đền bù đất trở nên quá tốn kém. Suất sinh lợi trên đầu tư công sẽ thấp, với kết quả là không cung cấp đủ cơ sở hạ tầng công cộng. Vì thế cả xã hội sẽ thiệt thòi vì một số cá nhân đặt giá trị quá cao lên tài sản mà họ đang sở hữu.

Một ví dụ khác là Định lý Coase, các bạn sẽ học định lý này trong môn vi mô. Theo đó, trong một ngành chịu tác động của ngoại tác thì quyền sở hữu ban đầu được bàn giao như thế nào là không quan trọng, miễn là có thể giao dịch được. Ví dụ, một người chăn nuôi gia súc có trang trại cạnh cánh đồng ngô của trang trại khác. Thịnh thoảng, bò của ông ta đi rông qua và ăn ngô của bên kia. Ai sẽ trả tiền xây hàng rào? Theo định lý Coase, điều này không quan trọng. Bên nào có nhiều cái để mất nhất sẽ bỏ tiền xây hàng rào, hay bồi thường thiệt hại cho bên kia. Tuy nhiên, nếu hiệu ứng của sự sở hữu phát huy, thì người ta sẽ phản ứng với tổn thất và lợi lộc một cách không cân xứng với nhau. Họ sẽ định giá cao tổn thất và đánh giá thấp lợi ích, do đó đàm phán sẽ không xảy ra.

Hiệu ứng của sự sở hữu chỉ là một ví dụ về cách thức mà hành vi của chúng ta tách rời khỏi những giả định kinh tế về các tác nhân tối đa hóa có lý trí. Những sự lệch pha khỏi lý trí này là quan trọng vì chúng có tính hệ thống hơn là ngẫu nhiên, và chúng tác động lên nhiều quyết định còn quan trọng hơn cả việc bán hay không bán cốc cà phê. Chúng cũng phù hợp với chính sách công. Là nhà phân tích và hoạch định chính sách, chúng ta phải làm nhiều hơn là đơn thuần áp dụng các mô hình kinh tế theo sách vở. Chúng ta phải nhảy bèn trước những lệch lạc hệ thống trong cách thức người dân đưa ra phán xét và quyết định, từ đó đề ra và thực hiện chính sách hiệu quả trên thực tế.