

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. Lô-gic 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

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 ngầm của chi tiêu kinh doanh (đầu tư).

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.

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 tivi 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:

$$\text{Sản lượng quốc gia (GDP)} = C + I + G + EX - IM$$

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

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*.

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 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).

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.

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.

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 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
<hr/>		<hr/>	
GDP(C+I+G+EX-IM)	1450	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 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.” - Phần bổ sung ngắn gọn về Lý thuyết Lợi thế So sánh).

Phần 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 chi 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 chi 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 son nhà tốt hơn một thợ son 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 son nhà cho cô ta, hơn là tự son 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 son nhà. Nếu sử dụng thời gian của công việc đầu tư ngân hàng được trả lương cao để son 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 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

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 phân 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 đính 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 đính ghim]... có thể khó mà làm ra một nghìn 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 nghìn 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.

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. 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 Đỉnh 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 đỉnh 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 mạnh 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 châu... 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 phái 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 ngoài trừ làm việc cần cù, cần kiệm, và phát minh sáng kiến. Thực tế, tình trạng khó khăn của

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.

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 trực 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 trực 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 mướn 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 mướn - 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 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)

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

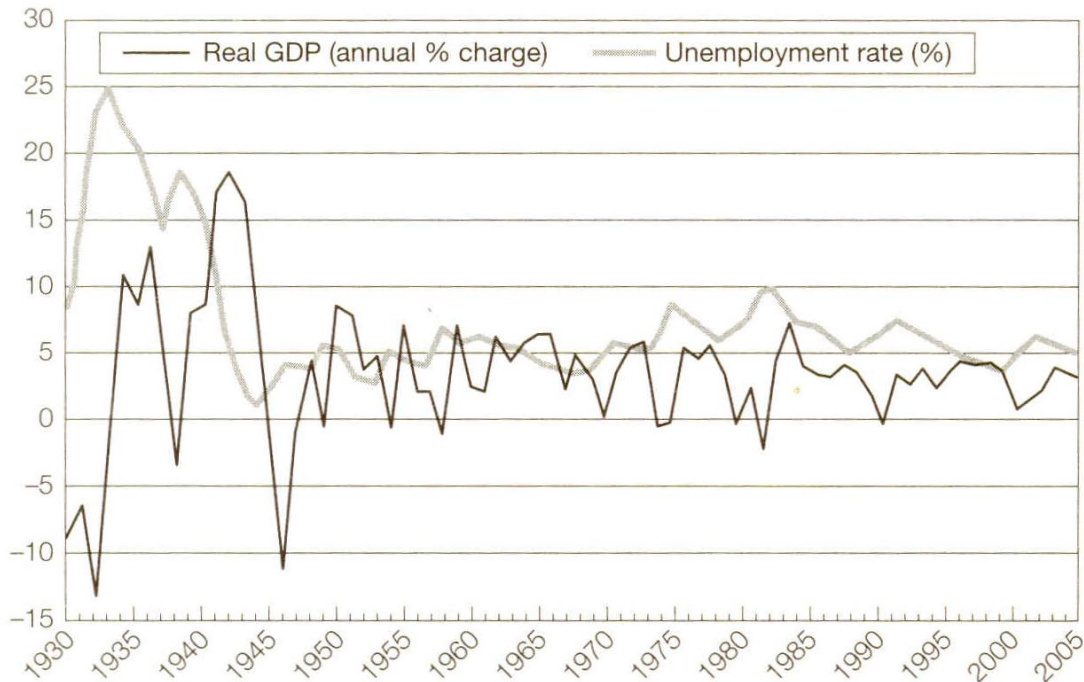
Hình 1-2

Chu kỳ kinh tế ở Hoa Kỳ, 1930-2005

Real GDP (GDP thực) (% thay đổi hằng năm)
Unemployment rate (%) (Tỷ lệ thất nghiệp)

FIGURE 1-2

The U.S. business cycle, 1930-2005



Sources: *Historical Statistics of the United States, Earliest Times to the Present: Millennial Edition*, edited by Susan B. Carter, et al. (New York: Cambridge University Press, 2006); *Historical Statistics of the United States: Colonial Times to 1970* (Washington, DC: GPO, 1975); U.S. Bureau of Labor Statistics; U.S. Bureau of Economic Analysis.

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 điêm 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 chỉ 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 điêm 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) ngân ản 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 phân 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).