

Lòng tham hay tình thương?

Động cơ kinh tế và sức mạnh của sự phân công lao động

Lòng tham

Con bão Xangsane tháng 10 năm 2006 quét qua dải đất miền Trung ruột thịt, để lại bao đau thương mất mát. Hàng chục người chết, bị thương và mất tích; hàng chục ngàn ngôi nhà bị sập hoàn toàn hoặc tốc mái; công trình công cộng bị hư hỏng, thiệt hại hàng ngàn tỷ đồng. Những hậu quả từ khi cơn bão đi qua vẫn chưa dừng lại. Tôn, gỗ, đinh, dây thép buộc, lương thực, thực phẩm... đều bị tăng cao hơn với giá bình thường từ 10 đến 30%. Không ít gia đình đành chịu cảnh màn trời chiếu đất vì không đủ tiền mua vật tư, vật liệu sửa chữa lại nhà¹.

Cùng thời gian, tại nhiều cửa hàng tôn ở Đà Nẵng, hàng trăm người dân, nhiều gia đình đang phải màn trời chiếu đất, chen chúc chờ đến lượt mua nhưng rất nhiều người trong số đó đã phải thất vọng ra về. Theo đơn giá, tôn loại 0,41mm được bán 64,500 đồng/m, thế nhưng tại đây đã nâng giá lên thêm tới 68,000 đồng/m. Đinh mũ dùng để đóng tôn đã tăng từ 18,000 đồng/kg lên 60,000 đồng/kg, giá dây thép tăng từ 8,000 lên 20,000 đồng/kg. Các mặt hàng khác như gỗ, ống nước, ngói lợp, gạch xây dựng cũng không những đồng loạt tăng giá mà nhiều cửa hàng còn đóng cửa, với lý do “thông cảm vì phải thuê máy nổ phát điện để cắt tôn,” hay “bán cả ngày mệt quá.”²

Năm nay, 2013, cơn số 10 quét qua miền Trung. Vẫn điệp khúc xưa, miền trung lại gồng mình trong hai cơn bão³. Nhưng khác với mọi năm, mất mát năm nay của Quảng Bình, và của cả nước lớn hơn nhiều. Cùng với cơn bão số 10 là sự ra đi của Đại tướng Võ Nguyên Giáp.

¹ VOV Online, “Lợi dụng bão, tăng giá hàng- một việc làm thiếu tình người”, <http://vov.vn/Home/Loi-dung-bao-tang-gia-hang-mot-viec-lam-thieu-tinh-nguoi/200610/44077.vov>, ngày 6/10/2006.

² Tuổi trẻ, “Lợi dụng bão, tôn đinh tăng giá,” <http://tuoitre.vn/Kinh-te/165209/Loi-dung-bao-ton-dinh-tang-gia.html>, ngày 4/10/2006.

³ Sài Gòn Giỏi Phóng, “Quảng Bình khốn khó với ‘bão giá’”, <http://www.sggp.org.vn/thongtincanuc/2013/10/329493/>, ngày 4/10/2013. Báo Đà Nẵng, “Điệp khúc tăng giá sau bão,” <http://www.baodanang.vn/channel/5404/201310/diep-kuhc-tang-gia-sau-bao-2275468/>, ngày 2/10/2013.

Mùa hè năm 2004, cơn bão Charley từ vịnh Mexico tràn qua Florida miền nam nước Mỹ, khiến 22 người chết và thiệt hại 11 tỷ đô la. Ở một trạm xăng, một túi đã ngày thường bán với giá \$2 nay đã tăng lên \$10. Vì bão làm mất điện và không chạy được tủ lạnh, nên nhiều gia đình đã chấp nhận mua đá với giá này. Máy phát điện loại nhỏ dành cho gia đình ngày thường được bán với giá \$250, nay tăng lên \$2500. Hai ông bà cụ già và một cô cháu gái nhỏ bị tàn tật đã phải trả \$160 một đêm ở một nhà nghỉ, trong khi giá ngày thường ở đây là \$40. Để đỡ hai cành cây lớn từ mái nhà xuống, các hãng đã yêu cầu mức giá là \$23,000.

Rất nhiều người dân đã tỏ ra bất bình trước sự “chém giá” này. Họ kiện lên tòa án của bang, và luật sư Charlie Crist được nhiệm vụ bảo vệ cho quyền lợi của người dân. Tờ báo “Nước Mỹ Hôm Nay” (USA Today) đã có loạt bài với tiêu đề, “Sau bão lũ tới tham tàn.”⁴

Thomas Sowell, một nhà kinh tế theo trường phái ủng hộ thị trường tự do, cho rằng “không có gì bất công với mức giá này, bởi vì chúng đơn giản đã thể hiện giá trị của hàng hóa và dịch vụ mà người bán và người mua đã lựa chọn.” Đồng ý rằng mức giá này có cao hơn mức thông thường, nhưng theo ông, “mức giá thông thường” không có nghĩa là mức giá về đạo đức là bất khả xâm phạm. Khi giá gạo, nước, đá viên, máy phát điện, nhà nghỉ, hay chi phí sửa chữa mái nhà cao hơn vào lúc sau bão, đó là thông điệp quan trọng để các nhà cung ứng có động cơ sản xuất loại hàng hóa và dịch vụ này nhiều hơn vào thời điểm người ta cần nhất. Các nhà bình luận chính sách khác cùng quan điểm với Sowell cũng cho rằng, “sự giận dữ của công chúng” không phải là nền tảng đầy đủ để chúng ta can thiệp vào thị trường tự do. Người mua nào mà chẳng đòi hỏi một mức giá càng thấp càng tốt, nhưng rõ ràng khi giao dịch diễn ra thì đó là một sự đồng ý của cả đôi bên về giá trị của sản phẩm được trao đổi. Đây chính là điều kỳ diệu của thị trường. Giá là một tín hiệu quan trọng để tạo động cơ cho nhà sản xuất cung ứng nhiều hơn vào thời điểm cần thiết.

Quan điểm ngược lại, luật sư Charlie Crist thì cho rằng đây không phải là một “thị trường tự do bình thường,” nơi mà người bán và người mua tự nguyện tham gia và đồng ý với một mức giá nhất định. Vì vậy, vào những tình huống cấp bách như thế này, nhà nước không thể đứng bên lề nhìn các nhà cung ứng ngang nhiên chặt chém những

⁴ Michael Sandel, “Justice” (2009).

mức giá vô lương tâm đối với các mặt hàng thiết yếu của người dân thường. Rõ ràng là người mua đã phải đồng ý mức giá đó trong sự cưỡng ép.

Vậy việc một số nhà cung ứng đặt giá quá cao những mặt hàng cơ bản trong hoàn cảnh thiên tai có phải là sai? Nếu là sai, luật pháp có nên làm bất cứ điều gì để can thiệp hay không? Nhà nước có nên cấm các hoạt động ép giá này không, dù là việc cấm đoán đó sẽ can thiệp vào quyền tự do lựa chọn mà người bán và người mua lẽ ra được hưởng?

Tình thương

Thường thì người ta biết rõ về sở thích của mình hơn ai hết. Vì vậy, tiền mặt là món quà tối ưu nhất, vì người nhận có thể tự quyết định sẽ sử dụng nó vào việc gì họ thích. Giả sử cuối tháng bạn được chị gái gửi cho 20kg gạo, bạn sẽ ước là lẽ ra chị ấy nên gửi một số tiền tương đương. Nhưng khi một anh chàng (bạn hy vọng) đang cảm mến mình, tặng bạn một phong bì tiền mặt nhân ngày lễ tình nhân, bạn lại cảm thấy thất vọng ghê gớm. Tại sao vậy?

Một cách lý giải là quà tặng giống như một hình thức phát tín hiệu. Trong tình trạng thông tin bất cân xứng này, chàng thanh niên của bạn có một số thông tin mà bạn không có nhưng rất muốn biết: Anh ấy có thật sự quan tâm đến tôi? Anh ấy có thật sự hiểu tôi? Bạn nghĩ rằng việc bỏ thời gian đi tìm một món quà, và nhất là một món quà bạn thật sự thích, là một tín hiệu tốt. Về phía anh chàng, tín hiệu này là tốn kém (đi mua quà mất thời gian, chưa kể đến giá trị món quà), nhưng đó là cơ hội để anh gửi tới cô gái những thông tin quan trọng về tình cảm của mình.

Nhìn việc tặng quà như sự phát tín hiệu cũng có một ý nghĩa nữa. Người ta quan tâm đến món quà nhất khi họ không biết chắc về mức độ tình cảm của đối tác. Đưa tiền cho người bạn gái mới quen không phải là một ý tưởng tốt. Nhưng hẳn là bạn sẽ không phàn nàn gì nếu thấy u ở quê gửi cho bạn một xấp tiền thay vì hai mảnh vải, bởi vì tình cảm của cha mẹ dành cho bạn là điều bạn đã biết tương đối chắc mà không cần kiểm định.

Quà tặng và sự cho đi là biểu hiện của tình yêu thương (altruism). Chúng ta cảm nhận và chứng kiến tình yêu thương hàng ngày, và có vẻ như đây không phải là một vấn đề thuộc phạm trù kinh tế học. Tuy nhiên, tình yêu thương đã trở thành một đề tài rất hấp

dẫn, bởi vì dù khó cân đong đo đếm hơn các động cơ khác như là tiền, tình yêu thương có vẻ là một nhân tố quan trọng tác động đến hành vi và lựa chọn của con người.

Gary Becker là một nhà kinh tế và xã hội học thuộc trường đại học Chicago, là một trong số những người tiên phong cho dòng nghiên cứu kinh tế học về tình thương. Một trong những quan điểm của Becker là một người hoàn toàn ích kỷ trong môi trường kinh doanh có thể cũng là người tràn đầy tình thương trong những môi trường khác. Becker cho rằng kể cả tình thương trong gia đình cũng có những yếu tố mang tính chiến lược. Nhiều nhà kinh tế học sau này tiếp theo Becker đã tìm thấy bằng chứng từ số liệu ở nước Mỹ cho thấy, con cái nếu kỳ vọng nhận được gia tài của cha mẹ để lại có xu hướng thăm viếng bố mẹ thường xuyên hơn trong các trại dưỡng lão. Nhưng nếu vậy ta cũng có thể nghĩ là con cái của gia đình khá giả thì sẽ có điều kiện quan tâm cha mẹ hơn. Nói cách khác, có thể sự chăm sóc này thật sự đến từ tình thương yêu, và được hỗ trợ bằng điều kiện kinh tế thuận lợi, chứ không có tính chiến lược như chúng ta nghi ngờ. Làm thế nào để kiểm định được điều này? Để giải quyết, các nhà kinh tế giả định rằng nếu đúng là sự chăm sóc đến từ tình yêu thương thì sẽ không có sự khác biệt giữa các gia đình có một hay nhiều con. Nhưng bằng chứng lại cho thấy chỉ khi nhà có hai con thì việc thăm nom này diễn ra nhiều hơn, nghĩa là có sự cạnh tranh giữa các anh chị em trong nhà khi họ kỳ vọng khoản thừa kế. Có vẻ là sự thăm nom này là một khoản “thuế thừa kế tài sản” mà con cái tình nguyện và cạnh tranh trả trước cho số tài sản tương lai mà họ kỳ vọng⁵.

Có nhiều hành vi xuất hiện với tính nhân đạo mà không hẳn xuất phát từ tình yêu thương. Các nhà kinh tế gọi đó là hành vi từ “tình yêu thương không trong sáng”. Chúng ta tặng quà hay cho đi chỉ để bản thân mình cảm thấy tốt hơn, đỡ áy náy hơn, đỡ tội lỗi hơn, mà không thật sự nghĩ tới hạnh phúc hay lợi ích của người được nhận. Ví dụ chúng ta bố thí cho những người ăn xin trên phố vì họ tạo ra cảm giác không vui cho chúng ta, làm chúng ta ăn mất ngon, hoặc thậm chí chúng ta sẽ tránh đi ngang qua những con phố có nhiều người ăn xin vì ngoại tác tiêu cực mà họ gây ra. Rồi chúng ta gửi tặng đồng bào bão lụt những món quà mà thực sự không thể còn sử dụng được.

Nhưng tình thương thì có liên quan gì tới chính sách công? Ở Mỹ, cũng như nhiều nước khác, việc hiến thận hay các nội tạng con người chỉ được tiến hành với mục đích nhân

⁵ Steven Levitt và Stephen Dubner, *Kinh tế học siêu hài hước* (2011), chương 3.

đạo. Luật liên bang cấm không được mua bán thận trên thị trường. Có nghĩa là nhà nước đã ấn định mức giá trần ("price ceiling") bằng 0. Tác động của giá trần là tạo ra trên thị trường một sự thiếu hụt, do nguồn cầu vượt quá nguồn cung ở mức giá đó.

Tại sao lại có người cung cấp một sản phẩm khi mức giá bằng 0? Gary Becker phân biệt hai loại hành động cho tặng, trong đó độ thỏa dụng của người cho có thể phụ thuộc vào phúc lợi của người nhận (tôi tặng anh vì tôi nghĩ rằng món quà này sẽ làm anh vui hơn, cuộc sống của anh tốt đẹp hơn), hoặc phụ thuộc vào sự thỏa mãn của người cho (tôi tặng anh vì việc này làm tôi vui hơn, bất kể đối với anh thế nào, thậm chí anh có thể khổ hơn với món quà đó!) Khi một người hiến thận nhân đạo với mức giá bằng 0, họ làm việc đó vì độ thỏa dụng của họ phụ thuộc vào lợi ích của người nhận, vì tình thương, vì mục tiêu cứu sống một mạng người, đặc biệt là những người thân của mình. Vì vậy việc hiến thận thường được thấy diễn ra nhiều hơn giữa những người có quan hệ gia đình hoặc rất thân thiết với nhau. Cũng có những người hiến thận vì cảm giác tốt đẹp mà việc này đem lại cho họ. Khi đó, nếu mở cửa thị trường cho phép mua thận bằng tiền, cảm giác tốt đẹp này không còn nữa, và họ sẽ rút khỏi nhóm những người hiến thận. Đi kèm với đó có thể là những vấn đề khác, như chất lượng của sản phẩm nếu được bán vì tiền, vấn đề bất bình đẳng đối với người nghèo, hay sự xô đẩy một số người bán thận của mình "vì lý do cùng cực".

Đây là một ví dụ về tình thương và chính sách công. Lựa chọn nào sẽ đem lại phúc lợi lớn nhất cho nhiều người nhất? Chính sách công không phải là những vấn đề gì xa xôi, mà chính là những lựa chọn cơ bản đó.

Chuyên môn hóa và sự phân công lao động

Cả hai câu chuyện về lòng tham hay tình thương đều xoay quanh một trong những khái niệm trung tâm của kinh tế học, đó là động cơ (incentives) và lợi ích cá nhân (self-interest). Đây cũng chính là xuất phát điểm cho một ý tưởng có ảnh hưởng nhất trong kinh tế học: sự phân công lao động và chuyên môn hóa. Ý tưởng này đầu tiên do Adam Smith đưa ra, ông là nhà triết học Scotland thế kỷ 18, được nhiều người xem như cha đẻ của kinh tế học hiện đại.

Trước khi thị trường nổi lên vào thế kỷ 15 ở châu Âu, thương mại giữa làng mạc, vùng miền và quốc gia chủ yếu gồm hàng xa xỉ: hương liệu từ châu Á, vàng và kim loại quý, cà phê, trà và thuốc lá. Các nhu yếu phẩm thì được sản xuất tại chỗ, và chủ yếu giao

dịch theo kiểu truyền thống. Ở châu Âu, hàng sản xuất công nghiệp vốn có thì do các nghệ nhân sản xuất theo phường hội. Giá cả do phường hội điều tiết và sự cạnh tranh giữa các nghệ nhân là không được phép.

Chỉ cho tới vài trăm năm vừa qua, các xã hội đã tự tổ chức mình trên cơ sở truyền thống và quyền hành. Đời sống kinh tế không thể tách rời khỏi cuộc sống chính trị, tôn giáo và xã hội. Điều này đúng ở phương Tây giai đoạn cổ đại và trung cổ, và đúng ở phương Đông. Nông dân không trồng trọt vì lợi nhuận: nông nghiệp không do thị trường chi phối mà là truyền thống làng xã và những yêu cầu của vua chúa, hoàng đế hay lãnh chúa. Đất không phải hàng hóa để mua bán, mà là vật đảm bảo danh tiếng và vị thế, và là thứ phải chiếm đoạt. Lao động không phải để bán cho người trả giá cao nhất, mà bị cột chặt vào đất đai, chủ đất hay lãnh chúa.

Nhưng từng bước qua nhiều thế kỷ, truyền thống và quyền hành đã nhường chỗ cho thị trường làm cơ chế hàng đầu để lập trật tự sản xuất và phân phối. Sự chuyển dịch từ truyền thống và quyền lực sang thị trường đã tạo ra một cuộc cách mạng trong năng suất với qui mô mà thế giới chưa bao giờ trải qua trước đó.

Có thể thấy điều này trong ước tính của Angus Maddison về GDP bình quân đầu người giữa năm 1 và năm 2003 sau công nguyên. Giữa năm 1 và 1500 sau Công nguyên, hầu như không có gì xảy ra. Sau năm 1500 tăng trưởng thu nhập bình quân đã bắt đầu khởi sắc ở châu Âu, và đến thế kỷ 19 cả thế giới đã trải qua tăng trưởng kinh tế nhanh chóng, lần đầu tiên ở hầu như mọi nơi.

Adam Smith đã sống và viết vào thời điểm mà sự chuyển tiếp này đã diễn ra một thời gian nhưng không ai khác có được sự hiểu biết rõ ràng về nguyên nhân và tầm quan trọng của nó như ông. Smith, trong cuốn *The Wealth of Nations* (1776), là học giả đầu tiên hiểu được của cải được tạo ra bởi các nhà sản xuất cạnh tranh để bán ra thị trường, ở đó người tiêu dùng có thể chọn mua cái gì và mua của ai.

Smith lấy từ ý tưởng của phe trọng nông rằng sự hình thành của cải được gắn liền với sản xuất và năng suất trong khi đã kích sự kỳ thị của họ đối với sản xuất công nghiệp. Nhưng ông đi xa hơn phe trọng nông khi tuyên bố rằng của cải của các quốc gia phụ thuộc vào quyền lợi của chính nhà sản xuất và người tiêu dùng. Và đây là dòng văn nổi tiếng nhất cuốn *The Wealth of Nations*, và có lẽ là dòng văn được trích dẫn nhiều nhất trong lịch sử kinh tế học:

Đinh Vũ Trang Ngân (2013), Jonathan Pincus (2012)

Không phải lòng tốt của anh hàng thịt, chị nấu bia, hay ông hàng bánh mà chúng ta kỳ vọng có bữa ăn tối, mà chính nhờ sự quan tâm của họ về quyền lợi bản thân. Chúng ta đáp ứng được nhu cầu cá nhân không phải nhờ tính nhân văn của họ mà là sự vị kỷ của chính họ, và không bao giờ nói với họ về nhu cầu của chúng ta mà phải nói về cái lợi của họ.

Với chúng ta ý tưởng này nghe có vẻ hiển nhiên, nhưng Smith đã viết nó ra ở thời điểm mà sự chuyển tiếp từ truyền thống và quyền lực sang thị trường cùng với nguyên tắc tổ chức chủ chốt của đời sống kinh tế vẫn đang diễn ra. Quan điểm này, cho rằng chính lợi ích cá nhân thúc đẩy con người cạnh tranh và cung cấp hàng hóa và dịch vụ ở mức giá thấp nhất có thể, đã là một sự nắm bắt thông thái. Còn cấp tiến hơn nữa là đề xuất của Smith rằng “bàn tay vô hình” của sự cạnh tranh sẽ dẫn dắt con người hướng vào những việc mang lại lợi ích chung, và xã hội không phải dựa vào quyền hành hay truyền thống để thực hiện tốt chức năng. Tâm nhìn của Smith là một quan điểm dân chủ cấp tiến: hãy để người dân tự định đoạt, không cần các lãnh chúa hay nhà thờ nói họ phải sản xuất cái gì, khi nào và như thế nào.

Chính thuật từ “nền kinh tế” (economy) là xuất phát từ Hy Lạp cổ, từ *oikos*, hay nhà, và *nomos*, là qui phạm hay luật, từ đó đề ra lĩnh vực quản lý hộ gia đình. Với người Hy Lạp và La Mã thì kinh tế học là một vấn đề tư nhân, không liên quan đến lĩnh vực công.

Lợi ích riêng tạo động cơ, và sự cạnh tranh tạo ra nguyên tắc. Những hạn chế đối với thương mại như phường hội hay độc quyền dưới bất kỳ hình thức nào đều làm các nước nghèo hơn thay vì giàu lên. Bản thân điều này cũng đủ để đảm bảo vị trí của Smith là nhà kinh tế học hiện đại đầu tiên. Nhưng ông còn có một ý tưởng cấp tiến khác quan trọng tương tự, nếu không nói là lớn hơn đối với sự hiểu biết của chúng ta về cách thức hoạt động của các nền kinh tế và thị trường. Đó là ý tưởng về “phân công lao động”.

Smith xác định sự phân công lao động như là nguồn tăng trưởng năng suất chính yếu. Điều này xảy ra theo 3 cách. Thứ nhất, khi người lao động làm một công việc nhiều lần, họ trở nên am tường thực hiện công việc đó, thực hiện nhanh hơn và chính xác hơn. Thứ hai, người lao động tiết kiệm thời gian nếu họ không phải chuyển từ hoạt động này sang hoạt động khác. Thứ ba, việc chia sản xuất ra thành nhiều công đoạn rời rạc sẽ dẫn đến tiến bộ kỹ thuật.

Trong ví dụ nổi tiếng của Smith về nhà máy sản xuất kim cúc, một công nhân phải tự làm mọi thứ sẽ sản xuất được khoảng 10 cây kim cúc một ngày, trong khi một nhà máy nhỏ với 10 công nhân sản xuất khoảng 50.000 cây kim một ngày. Sản lượng do đó tăng đến 5000 lần. Câu hỏi hiển nhiên là ai sẽ mua hết số kim cúc này? Chúng rẻ hơn nhiều loại kim mỗi lần chỉ sản xuất ra một cây. Nhưng triển vọng của nhà máy phụ thuộc vào sự hiện hữu của một thị trường kim cúc lớn hơn. Do đó chúng ta có thể hiểu sự kiên định của Smith về quan điểm không có rào cản thương mại. Những cải thiện năng suất rất phụ thuộc vào sự phân công lao động này, nhưng cũng phụ thuộc vào sự tăng trưởng của thị trường. Smith không phải không biết về những hệ quả xã hội của sự phân công lao động. Ông đã viết trong cuốn *The Wealth of Nations*, phiên bản 5:

Một người mà cả đời chỉ để thực hiện một vài hoạt động giản đơn, mà tác động của những hoạt động đó có lẽ luôn như nhau, hoặc gần như nhau, thì sẽ không có cơ hội để phát huy hiểu biết của mình, hay thực hiện sự phát minh để tìm ra những biện pháp loại bỏ các khó khăn chưa bao giờ xảy ra. Vì thế lẽ tự nhiên anh ta sẽ mất đi thói quen phát huy tìm tòi, và nhìn chung sẽ trở nên ngu ngốc và trì trệ đến mức mà một sinh vật loài người có thể rơi vào. Trạng thái u mê đầu óc sẽ khiến anh ta, không những không có khả năng thích thú hay tiếp nhận một phần của bất kỳ cuộc đối thoại lô-gích nào, mà còn không thể tiếp nhận bất kỳ cảm xúc chung, tao nhã hay nhẹ nhàng, và kết quả là không có khả năng hình thành bất kỳ nhận định thuận tụy nhiều việc thậm chí là những việc thông thường của đời sống cá nhân. Xét theo lợi ích to lớn và rộng hơn của đất nước thì anh ta nói chung không có khả năng nhận định.

Smith đề xuất đầu tư công vào giáo dục tiểu học để lấy lại cân bằng trước tác động mất dần kỹ năng và thui chột tư duy của việc phân công lao động. Tuy nhiên, ông vẫn lo lắng về tác động thiệt hại tiềm tàng về mặt xã hội khi biến lao động thành những cái máy. Nhưng nhìn chung ông vẫn tin rằng tác động năng suất của việc phân công lao động vẫn đáng giá.

Chuyên môn hóa và phân công lao động không chỉ là mối quan tâm trong quá khứ. Đó chính là động lực chính đằng sau làn sóng toàn cầu hóa hiện nay vốn bắt đầu khoảng 1980. Toàn cầu hóa đã chuyển đổi cách thức mà doanh nghiệp sản xuất ra hàng hóa, nông dân sản xuất và bán nông sản nguyên liệu, và các công ty cung cấp dịch vụ. Nó cũng thay đổi mục tiêu và cơ chế chính sách kinh tế.